Machine Translated by Google

LEIL LOWNDES

HOW TO TALK TO ANYONE

92 Little Tricks for Big Success in Relationships

Machine Translated by Google

The McGraw-Hill Companies

Hak cipta © 2003 oleh Leil Lowndes. Semua hak dilindungi undang-undang. Diproduksi di Amerika Serikat.
Kecuali diizinkan berdasarkan Undang-Undang Hak Cipta Amerika Serikat tahun 1976, tidak ada bagian dari publikasi ini yang boleh
diperbanyak atau didistribusikan dalam bentuk apa pun atau dengan cara apa pun, atau disimpan dalam basis data atau sistem pencarian,
tanpa izin tertulis sebelumnya dari penerbit.

Nomor telepon 0-07-143334-1

Materi dalam eBook ini juga muncul dalam versi cetak judul ini: 0-07-141858-X

Semua merek dagang adalah merek dagang dari pemiliknya masing-masing. Daripada mencantumkan simbol merek dagang setelah
setiap kemunculan nama merek dagang, kami menggunakan nama hanya dalam mode editorial, dan untuk keuntungan
dari pemilik merek dagang, tanpa maksud untuk melanggar merek dagang. Jika penunjukan tersebut
muncul dalam buku ini, semuanya dicetak dengan huruf kapital awal.

Buku elektronik McGraw-Hill tersedia dengan potongan harga khusus untuk digunakan sebagai premi dan promosi penjualan, atau untuk
digunakan dalam program pelatihan perusahaan. Untuk informasi lebih lanjut, silakan hubungi George
Hoare, Penjualan Khusus, di george_hoare@mcgraw-hill.com atau (212) 904-4069.

SYARAT PENGGUNAAN

Ini adalah karya berhak cipta dan The McGraw-Hill Companies, Inc. (“McGraw-Hill”) dan pemberi lisensinya
memiliki semua hak atas karya tersebut. Penggunaan karya ini tunduk pada ketentuan ini. Kecuali jika diizinkan
berdasarkan Undang-Undang Hak Cipta tahun 1976 dan hak untuk menyimpan dan mengambil satu salinan karya, Anda tidak boleh
mendekompilasi, membongkar, merekayasa ulang, mereproduksi, memodifikasi, membuat karya turunan berdasarkan,
mengirimkan, mendistribusikan, menyebarluaskan, menjual, menerbitkan atau mensublisensikan karya atau bagian apa pun darinya tanpa
Persetujuan sebelumnya dari McGraw-Hill. Anda dapat menggunakan karya tersebut untuk penggunaan pribadi dan nonkomersial Anda sendiri;
penggunaan karya lainnya dilarang keras. Hak Anda untuk menggunakan karya tersebut dapat dihentikan jika Anda
gagal mematuhi ketentuan ini.

PEKERJAAN DISEDIAKAN “SEBAGAIMANA ADANYA”. McGRAW-HILL DAN PEMBERI LISENSINYA TIDAK MEMBERIKAN JAMINAN
JAMINAN ATAU JAMINAN MENGENAI KEAKURATAN, KECUKUPAN ATAU KELENGKAPAN
ATAU HASIL YANG AKAN DIPEROLEH DARI PENGGUNAAN KARYA TERSEBUT, TERMASUK INFORMASI APAPUN
TION YANG DAPAT DIAKSES MELALUI KARYA MELALUI HYPERLINK ATAU CARA LAINNYA,
DAN SECARA TEGAS MENYANGKAL SEGALA JAMINAN, TERSURAT MAUPUN TERSIRAT, TERMASUK NAMUN TIDAK TERBATAS PADA JAMINAN YANG BERLAKU.
TIDAK TERBATAS PADA JAMINAN TERSIRAT ATAS KEMAMPUAN DIPERDAGANGKAN ATAU KESESUAIAN UNTUK
TUJUAN TERTENTU. McGraw-Hill dan pemberi lisensinya tidak menjamin atau menjamin bahwa fungsi-fungsi yang terdapat dalam karya
tersebut akan memenuhi kebutuhan Anda atau bahwa operasinya akan tidak terganggu atau
Bebas kesalahan. Baik McGraw-Hill maupun pemberi lisensinya tidak akan bertanggung jawab kepada Anda atau siapa pun atas
ketidakakuratan, kesalahan, atau kelalaian, apa pun penyebabnya, dalam karya atau atas segala kerusakan yang diakibatkannya.
McGraw-Hill tidak bertanggung jawab atas konten informasi apa pun yang diakses melalui karya tersebut.
McGraw-Hill dan/atau pemberi lisensinya dalam keadaan apa pun tidak akan bertanggung jawab atas kerugian tidak langsung, insidental,
kerugian khusus, hukuman, konsekuensial atau kerugian serupa yang terjadi akibat penggunaan atau ketidakmampuan penggunaan
pekerjaan, bahkan jika salah satu dari mereka telah diberitahu tentang kemungkinan kerusakan tersebut. Batasan tanggung jawab ini berlaku
untuk klaim atau penyebab apa pun apakah klaim atau penyebab tersebut timbul dalam kontrak, perbuatan melawan hukum
atau sebaliknya.

Nomor Induk Kependudukan: 10.1036/0071433341

Machine Translated by Google



Ingin belajar lebih banyak?

Kami harap Anda menikmati eBook McGraw-Hill ini! Jika Anda menginginkan informasi lebih lanjut tentang buku ini, penulisnya, atau buku dan situs web terkait, silakan **klik di sini.**

Machine Translated by Google

Ada dua jenis orang dalam hidup ini: Mereka
yang masuk ke sebuah ruangan dan
berkata, “Baiklah, ini aku!”
Dan mereka yang masuk dan berkata,
“Ahh, di situlah kamu.”

Machine Translated by Google

Halaman ini sengaja dikosongkan.

Machine Translated by Google

Untuk informasi lebih lanjut tentang judul ini, klik di sini.

ÿ Isi

Pendahuluan: Cara Mendapatkan Apa Pun yang Anda Inginkan dari Siapa Pun (Yah, Setidaknya Berusahalah Sebisa Mungkin!) . . . . . *xii*

Bagian Satu: Cara Membuat Semua Orang Tertarik Tanpa Mengatakan Satu Kata: Anda Hanya Memiliki Sepuluh Detik-detik untuk Menunjukkan Bahwa Anda Seseorang *1*

1 Cara Membuat Senyum Anda Berbeda Secara Ajaib. . . . *5*

2 Cara Membuat Semua Orang Terkesan Cerdas dan Berwawasan dengan Menggunakan Mata Anda . . *9*

3 Cara Menggunakan Mata Anda untuk Membuat Seseorang Jatuh Cinta pada Anda. *14*

4 Cara Tampil Seperti Pemenang Besar di Mana Pun Anda Pergi *17*

5 Cara Memikat Hati Mereka dengan Merespons "Bayi Batiniah" Mereka *21*

6 Cara Membuat Seseorang Merasa Seperti Teman Lama Sekaligus . . *27*

7 Cara Agar Terlihat 100 Persen Kredibel di Hadapan Semua Orang *31*

8 Cara Membaca Orang Seperti Anda Memiliki ESP. *35*

9 Cara Memastikan Anda Tidak Ketinggalan Satu Irama Pun. *39*

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

Bagian Kedua: Bagaimana Mengetahui Apa yang Harus Dikatakan Setelah Kamu Bilang "Hai" ..... . Bahasa Indonesia: *43*

10 Cara Memulai Obrolan Ringan yang Hebat Bahasa Indonesia: Bahasa Indonesia: *47*

11 Cara Agar Terdengar Seperti Anda Memiliki Super Kepribadian (Tidak Peduli Apa yang Anda Katakan!) *51*

12 Cara Membuat Orang Ingin Memulai Bisnis Percakapan dengan Anda . . . . Bahasa Indonesia: Bahasa Indonesia: *56*

13 Cara Bertemu Orang yang Ingin ***Anda*** **Temui . . . .** *59*

14 Cara Masuk ke Kerumunan yang Rapat . . . . Bahasa Indonesia: *61*

15 Cara Membuat Kalimat "Dari Mana Asalmu?" Kedengarannya Menarik. Bahasa Indonesia: Bahasa Indonesia: ..... . Bahasa Indonesia: . . . *63*

16 Cara Menjadi Pemenang Setiap Kali Mereka Bertanya, "Apa Pekerjaanmu?" Bahasa Indonesia: *68*

17 Cara Memperkenalkan Orang Seperti Tuan Rumah(wanita) dengan yang Paling(est). Bahasa Indonesia: Bahasa Indonesia: ..... . Bahasa Indonesia: . *71*

18 Cara Menghidupkan Kembali Percakapan yang Sekarat . . . Bahasa Indonesia: . . *73*

19 Cara Memukau Mereka dengan Pilihan Anda Topik—Mereka! . . . Bahasa Indonesia: Bahasa Indonesia: ..... . Bahasa Indonesia: *76*

20 Cara Agar Tidak Pernah Perlu Bertanya-tanya, "Apa yang Harus Saya Katakan Selanjutnya?" Bahasa Indonesia: . . . . . *78* Bahasa Indonesia: ..... .

21 Cara Membuat Mereka Senang Berbincang (Sehingga Anda Bisa Pergi Jika Anda Mau!) . . . . Bahasa Indonesia: *82*

22 Cara Tampil Sebagai Orang yang Positif *87*

23 Cara untuk Selalu Memiliki Sesuatu yang Menarik untuk Dikatakan . . .. Bahasa Indonesia: Bahasa Indonesia: Bahasa Indonesia: *89*

Bagian Tiga: Cara Berbicara Seperti Seorang VIP *93*

24 Cara Mengetahui Apa yang Mereka Lakukan (Tanpa Perlu Meminta!). . . .. Bahasa Indonesia: ..... . Bahasa Indonesia: Bahasa Indonesia: *95*

25 Cara Mengetahui Apa yang Harus Dikatakan Saat Mereka Bertanya, "Apa Pekerjaanmu ? " ..... . Bahasa Indonesia: Bahasa Indonesia: *98*

26 Cara Agar Terdengar Lebih Cerdas dari Sebenarnya *103*

Machine Translated by Google

27 Cara Agar Tidak Terdengar Cemas (Biarkan Mereka Menemukan Kesamaan Anda) *107*

28 Cara Menjadi Orang yang "Mengutamakan Anda" untuk Mendapatkan Rasa Hormat Mereka dan Kasih Sayang *110*

29 Cara Membuat Mereka Merasa Anda "Tidak Tersenyum pada Sembarang Orang" . . *115*

30 Cara Menghindari Kedengaran Seperti Orang Bodoh *119*

31 Cara Menggunakan Teknik Pembicara Motivasi untuk Tingkatkan Percakapan Anda *121*

32 Cara Bercanda Seperti Orang Hebat (Pemenang Besar Mengatakannya Apa Adanya) *127*

33 Cara Menghindari Percakapan Terburuk di Dunia Kebiasaan *129*

34 Cara Menyampaikan Kabar Buruk kepada Mereka (dan Membuat Mereka Semakin Menyukai Anda). *131*

35 Cara Menanggapi Ketika Anda Tidak Ingin Jawaban (dan Berharap Mereka Diam Saja). *134*

36 Cara Berbicara dengan Selebritas. *136*

37 Cara Membuat Mereka Ingin Mengucapkan Terima Kasih *140*

Bagian Empat: Bagaimana Menjadi Orang Dalam di Tengah Kerumunan Mana Pun: Apa yang Mereka Bicarakan? *143*

38 Cara Menjadi Pria atau Wanita Renaisans Modern *145*

39 Cara Agar Terdengar Seperti Anda Tahu Segalanya tentang Pekerjaan atau Hobi Mereka *150*

40 Cara Mengungkapkan Tombol Panas Mereka (Obrolan Dokumenter Dasar) *154*

41 Cara Mengetahui Kehidupan Mereka Secara Diam-diam *157*

42 Cara Berbicara Saat Anda Berada di Negara Lain *161*

43 Cara Membujuk Mereka agar Mendapatkan "Harga Orang Dalam" (pada Hampir Semua Barang yang Anda Beli) . . . *165*

Machine Translated by Google

Bagian Lima: Bagaimana Agar Terdengar Seperti Kacang dalam Polong: "Wah, Kita Mirip Sekali!" *171*

44 Cara Membuat Mereka Merasa Anda Berada di "Kelas" yang Sama . *173*

45 Cara Membuat Mereka Merasa Bahwa Anda Seperti "Keluarga" . . *176*

46 Cara Membuatnya ***Benar-Benar*** **Jelas Bagi Mereka** *182*

47 Cara Membuat Mereka Merasa Anda Berempati (Tanpa Hanya Mengatakan "Yap, Uh Huh, Yeah") . *186*

48 Cara Membuat Mereka Berpikir Anda Melihat/Mendengar/Merasakannya Persis Seperti Cara Mereka Melakukannya. . *188*

49 Cara Membuat Mereka Berpikir *Kami* (Bukan *Anda)* vs. *Saya)* *192*

50 Cara Membuat "Lelucon Pribadi" yang Ramah dengan Mereka . . *195*

Bagian Enam: Bagaimana Membedakan Kekuatan Pujian dari Kebodohan Sanjungan *199*

51 Cara Memberi Pujian kepada Seseorang (Tanpa Terdengar Seperti Menjilati Orang Lain) *202*

52 Cara Menjadi "Merpati Pembawa" Perasaan Baik *204*

53 Cara Membuat Mereka Merasakan Kekaguman Anda "Baru Saja Keluar" . *207*

54 Cara Memikat Hati Mereka dengan Menjadi "Undercover" Pemberi pujian". . . . *209*

55 Cara Membuat Mereka Tidak Akan Melupakan Anda dengan "Killer Pujian" . . *211*

56 Cara Membuat Mereka Tersenyum dengan "Itty-Bitty Boosters" . . *214*

57 Cara Memberikan Pujian pada Waktu yang Tepat *217*

58 Cara Membuat Mereka Ingin Memberi Pujian *kepada Anda* *220*

59 Cara Membuat Orang Tercinta Merasa Anda Mitra Seumur Hidup *224*

Bagian Ketujuh: Cara Mengarahkan Hati Mereka *229*

60 Cara Agar Terdengar Lebih Menarik di Telepon *231*

61 Cara Agar Terdengar Dekat (Meskipun Anda Berada Ratusan Mil Jauhnya) . . *234*

Machine Translated by Google

62 Cara Membuat Mereka Bahagia Mereka Menelepon Anda *236*

63 Cara Menyelinap Melewati Penjaga Gerbang . . . . . *. . . 240*

64 Cara Mendapatkan Apa yang Anda Inginkan di Telepon dari Orang-Orang Besar . . . . *. . . 242*

65 Cara Mendapatkan Apa yang Anda Inginkan—dengan Waktu! *245*

66 Cara Membuat Semua Orang Terkesan dengan Pesan Suara Keluar Anda . . *. . . . 248*

67 Cara Membuat Mereka Menelepon Anda Kembali . . . . *. 252*

68 Cara Membuat Gatekeeper Berpikir Anda Berteman baik dengan VIP . . . . *. . . . 255*

69 Cara Membuat Mereka Mengatakan Anda Memiliki Kepekaan Super . *257*

70 Cara "Mendengarkan Pesan Tersirat" di Telepon . . . *259*

Bagian Kedelapan: Cara Bekerja di Partai Seperti Seorang Politisi Karya dalam Ruangan: Enam Karya Politisi Daftar Periksa Pesta Titik *265*

71 Cara Menghindari Kesalahan Umum dalam Pesta *270*

72 Cara Membuat Pintu Masuk yang Tak Terlupakan . *. . . 272*

73 Cara Bertemu Orang yang INGIN Anda Temui *274*

74 Cara Secara Bawah Sadar Memikat Orang Kepada Anda di Suatu Pertemuan . *. . . . 278*

75 Cara Membuat Mereka Merasa Seperti Bintang Film . . . . *. 281*

76 Cara Membuat Mereka Terpukau dengan Apa yang Anda Tentang Mereka. Ingat *285*

77 Cara Melakukan Penjualan dengan Bola Mata Anda . . . . . *. . . . 288*

Bagian Sembilan: Cara Memutuskan yang Paling Berbahaya Langit-langit Kaca Semua Orang: Terkadang Orang Apakah Harimau *293*

78 Cara Memikat Hati Mereka dengan Mengabaikan Kesalahan-kesalahan Mereka . . . *. . 296*

79 Cara Memikat Hati Mereka Saat Lidah Mereka Kelu . . . . *. . 300*

80 Cara Memberitahu Mereka "Apa Keuntungannya" bagi Mereka *303*

Machine Translated by Google

81 Cara Membuat Mereka *Ingin* Melakukan Kebaikan untuk Anda *306*

82 Cara Meminta Bantuan (dan Mendapatkannya!) *309*

83 Cara Mengetahui Apa *yang Tidak* Boleh Dikatakan di Pesta *311*

84 Cara Mengetahui Apa *yang Tidak Boleh* Dikatakan saat Makan Malam *314*

85 Cara Mengetahui Apa yang *Tidak* Boleh Dikatakan dalam Pertemuan Kebetulan . *317*

86 Cara Mempersiapkan Mereka untuk Mendengarkan Anda *319*

87 Cara Membalikkan Kemarahan Mereka (dalam Tiga Bagian) Kalimat atau Kurang) . . . *322*

88 Cara Membuat Mereka Menyukai Anda (Bahkan Saat Anda Telah Melakukan Kesalahan) *325*

89 Cara Menjebak Tikus dengan Berkelas *327*

90 Cara Mendapatkan Apapun yang Anda Inginkan dari Personel Layanan . . . *330*

91 Cara Menjadi Pemimpin dalam Kerumunan, Bukan Pengikut . . *333*

92 Cara Melakukan Semua Gerakan yang Benar . . . *336*

Catatan . . . *343*

Machine Translated by Google

ÿ Perkenalan

Cara Mendapatkan Apa Pun yang Anda Inginkan dari Siapa Pun (Setidaknya Berusaha Sebisa Mungkin!)

Pernahkah Anda mengagumi orang-orang sukses yang tampaknya "memiliki segalanya"? Anda melihat mereka mengobrol dengan percaya diri di pertemuan bisnis atau dengan nyaman di pesta-pesta sosial. Mereka adalah orang-orang dengan pekerjaan terbaik, pasangan yang paling baik, teman-teman terbaik, rekening bank terbesar, atau kode pos paling modis.

Tapi tunggu dulu! Banyak di antara mereka yang tidak lebih pintar dari Anda. Mereka tidak lebih berpendidikan daripada Anda. Mereka bahkan tidak lebih tampan! Jadi apa itu? (Beberapa orang menduga mereka mewarisinya. Yang lain mengatakan mereka menikahinya atau hanya sekadar beruntung. Beritahu mereka untuk berpikir ulang.) Intinya adalah cara mereka yang lebih terampil dalam berurusan dengan sesama manusia.

Anda lihat, tidak ada seorang pun yang bisa mencapai puncak sendirian. Selama bertahun-tahun, orang-orang yang tampaknya "memiliki segalanya" telah merebut hati dan menaklukkan pikiran ratusan orang lain yang membantu mereka, selangkah demi selangkah, ke puncak tangga perusahaan atau sosial apa pun yang mereka pilih.

Orang-orang yang ingin menjadi kaya yang berkeliaran di kaki tangga sering kali memandang ke atas dan menggerutu bahwa orang-orang hebat di puncak adalah orang-orang sombong. Ketika orang-orang hebat tidak memberi mereka persahabatan, cinta, atau bisnis, mereka menyebut orang-orang hebat itu "berkelompok" atau menuduh mereka tergabung dalam "jaringan orang-orang tua". Beberapa orang menggerutu karena mereka membenturkan kepala mereka ke "langit-langit kaca".

Para pemain Liga Kecil yang suka mengeluh tidak pernah menyadari penolakan itu adalah kesalahan mereka sendiri. Mereka tidak akan pernah tahu bahwa mereka telah mengacaukan hubungan itu,

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

persahabatan, atau kesepakatan karena kesalahan komunikasi mereka sendiri. Seolah-olah orang yang disukai memiliki sekumpulan trik, sihir, atau sentuhan Midas yang mengubah semua yang mereka lakukan menjadi kesuksesan.

Apa saja trik mereka? Anda akan menemukan banyak hal: substansi yang mempererat persahabatan, sihir yang memikat hati, dan keajaiban yang membuat orang jatuh cinta kepada mereka. Mereka juga memiliki kualitas yang membuat atasan merekrut dan kemudian mempromosikan, karakteristik yang membuat klien datang kembali, dan aset yang membuat pelanggan membeli dari mereka dan bukan dari pesaing. Kita semua memiliki beberapa trik seperti itu di dalam tas kita, beberapa lebih banyak dari yang lain. Mereka yang memiliki banyak trik adalah pemenang besar dalam hidup. *How to Talk to Anyone* memberi Anda sembilan puluh dua trik kecil yang mereka gunakan setiap hari sehingga Anda juga dapat memainkan permainan dengan sempurna dan mendapatkan apa pun yang Anda inginkan dalam hidup.

Bagaimana “Trik Kecil” Terungkap

Bertahun-tahun yang lalu, seorang guru drama, jengkel dengan akting saya yang buruk dalam drama kampus, berteriak, “Tidak! Tidak! Tubuhmu memungkiri kata-katamu. "Setiap gerakan kecil, setiap posisi tubuh," teriaknya, "mengungkapkan pikiran pribadi Anda. Wajah Anda dapat membuat tujuh ribu ekspresi berbeda, dan masing-masing memperlihatkan dengan tepat siapa Anda dan apa yang Anda pikirkan pada saat tertentu." Kemudian dia mengatakan sesuatu yang tidak akan pernah saya lupakan: "Dan tubuh Anda! Cara Anda bergerak adalah otobiografi Anda yang sedang bergerak."

Betapa benarnya dia! Di panggung kehidupan nyata, setiap gerakan fisik yang Anda buat secara tidak sadar menceritakan kisah hidup Anda kepada semua orang yang ada di depan mata. Anjing mendengar suara yang tidak dapat dideteksi oleh telinga kita. Kelelawar melihat bentuk dalam kegelapan yang tidak dapat dilihat oleh mata kita. Dan orang-orang melakukan gerakan yang berada di bawah kesadaran manusia tetapi memiliki kekuatan luar biasa untuk menarik atau menolak. Setiap senyuman, setiap kerutan, setiap suku kata yang Anda ucapkan, atau setiap pilihan kata yang terucap dari bibir Anda dapat menarik orang lain ke arah Anda atau membuat mereka ingin melarikan diri.

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

Pria—apakah firasat Anda pernah menyuruh Anda untuk menyerah pada suatu kesepakatan? Wanita—apakah intuisi wanita membuat Anda menerima atau menolak tawaran? Pada tingkat kesadaran, kita mungkin tidak menyadari firasat tersebut. Namun, seperti telinga anjing atau mata kelelawar, unsur-unsur yang membentuk sentimen bawah sadar sangatlah nyata.

Bayangkan, dua manusia dalam kotak rumit yang dihubungkan dengan sirkuit untuk merekam semua sinyal yang mengalir di antara keduanya. Sebanyak sepuluh ribu unit informasi mengalir per detik. "Mungkin diperlukan upaya seumur hidup dari sekitar setengah populasi orang dewasa Amerika Serikat untuk memilah unit-unit tersebut dalam interaksi satu jam antara dua subjek," menurut perkiraan otoritas komunikasi Universitas Pennsylvania.1 Dengan miliaran tindakan dan reaksi halus yang terjadi bolak-balik antara dua manusia, dapatkah kita menemukan teknik konkret untuk membuat setiap komunikasi kita

jelas, meyakinkan, kredibel, dan karismatik?

Bertekad untuk menemukan jawabannya, saya membaca hampir setiap buku yang ditulis tentang keterampilan komunikasi, karisma, dan kecocokan antarmanusia. Saya meneliti ratusan penelitian yang dilakukan di seluruh dunia tentang kualitas apa yang membentuk kepemimpinan dan kredibilitas.

Ilmuwan sosial yang pemberani tidak melewatkan satu hal pun dalam pencarian mereka untuk menemukan formula. Misalnya, peneliti Tiongkok yang optimis, yang berharap karisma mungkin ada dalam makanan, melangkah lebih jauh dengan membandingkan hubungan tipe kepribadian dengan tingkat katekolamin dalam urin subjek.2 Tak perlu dikatakan, tesis mereka segera disimpan.

Dale Carnegie HEBAT untuk Abad ke-20, tapi ini adalah

Dua puluh satu

Sebagian besar penelitian hanya mengkonfirmasi karya klasik Dale Carnegie tahun 1936, *Cara Mendapatkan Kawan dan Mempengaruhi Orang Lain.* 3 Kebijaksanaannya sepanjang masa mengatakan bahwa kesuksesan terletak pada senyuman, menunjukkan minat pada orang lain, dan

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

membuat mereka merasa senang dengan diri mereka sendiri. "Itu tidak mengherankan," pikir saya. Hal itu masih berlaku hingga saat ini sebagaimana halnya enam puluh tahun yang lalu.

Jadi, jika Dale Carnegie dan ratusan orang lainnya sejak saat itu menawarkan nasihat cerdik yang sama, mengapa kita memerlukan buku lain yang memberi tahu kita cara mendapatkan teman dan memengaruhi orang lain? Ada dua alasan yang sangat kuat.

Alasan Pertama: Misalkan seorang bijak berkata kepada Anda, "Ketika di Cina, bicaralah dalam bahasa Cina," tetapi tidak memberi Anda pelajaran bahasa? Dale Carnegie dan banyak pakar komunikasi seperti orang bijak itu. Mereka memberi tahu kita apa yang harus dilakukan tetapi tidak bagaimana melakukannya. Di dunia yang canggih saat ini, tidak cukup hanya mengatakan "tersenyum" atau "memberikan pujian yang tulus." Pengusaha sinis saat ini melihat lebih banyak kehalusan dalam senyum Anda, lebih banyak kerumitan dalam pujian Anda. Orang-orang yang berprestasi atau menarik dikelilingi oleh penjilat yang tersenyum berpura-pura tertarik dan menjilat mereka. Calon pelanggan bosan dengan penjual yang berkata, "Jas itu terlihat bagus pada Anda," ketika jari-jari mereka membelai kunci mesin kasir. Wanita waspada terhadap pelamar yang berkata, "Anda cantik," ketika pintu kamar tidur terlihat.

Alasan Kedua: Dunia saat ini sangat berbeda dengan tahun 1936, dan kita membutuhkan formula baru untuk meraih kesuksesan. Untuk menemukannya, saya mengamati para superstar masa kini. Saya mengeksplorasi teknik yang digunakan oleh para penjual terbaik untuk menutup penjualan, pembicara untuk meyakinkan, pendeta untuk mengubah pendapat, pemain untuk memikat, simbol seks untuk merayu, dan atlet untuk menang.

Saya menemukan dasar-dasar konkret untuk kualitas-kualitas yang sulit dipahami yang mengarah pada keberhasilan mereka. Kemudian saya uraikan menjadi teknik-teknik yang mudah dicerna dan dapat digunakan. Saya memberi masing-masing nama yang akan segera terlintas dalam pikiran Anda ketika Anda menemukan diri Anda dalam dilema komunikasi. Saat saya mengembangkan teknik-teknik tersebut, saya mulai membagikannya kepada audiens di seluruh negeri. Peserta seminar komunikasi saya memberikan saya ide-ide mereka. Klien-klien saya, banyak dari mereka adalah CEO perusahaan-perusahaan Fortune 500, dengan antusias menyampaikan pengamatan mereka.

Ketika saya berada di hadapan para pemimpin yang paling sukses dan dicintai, saya menganalisis bahasa tubuh dan ekspresi wajah mereka.

Machine Translated by Google

ekspresi. Saya mendengarkan dengan saksama percakapan santai mereka, waktu mereka, dan pilihan kata-kata mereka. Saya memperhatikan saat mereka berhadapan dengan keluarga, teman, rekan, dan musuh mereka. Setiap kali saya mendeteksi sedikit keajaiban dalam komunikasi mereka, saya meminta mereka untuk mencabutnya dengan pinset dan memaparkannya pada cahaya terang kesadaran. Kami menganalisisnya bersama, dan kemudian saya mengubahnya menjadi "trik kecil" yang mudah dilakukan yang dapat ditiru dan dimanfaatkan oleh orang lain.

Temuan saya dan kiat-kiat dari beberapa orang yang sangat efektif itu ada dalam buku ini. Beberapa di antaranya halus. Beberapa mengejutkan. Namun, semuanya dapat dicapai. Bila Anda menguasainya, semua orang, mulai dari kenalan baru hingga keluarga, teman, dan rekan bisnis, akan dengan senang hati membuka hati, rumah, perusahaan, dan bahkan dompet mereka untuk memberi Anda apa pun yang mereka bisa.

Ada bonusnya. Saat Anda menjalani hidup dengan keterampilan komunikasi baru, Anda akan melihat ke belakang dan melihat beberapa orang yang sangat bahagia tersenyum di belakang Anda.

Machine Translated by Google

Halaman ini sengaja dikosongkan.

Machine Translated by Google

BAGIAN SATU

Cara Menarik Perhatian Semua Orang Tanpa Mengatakan Sebuah Kata

Anda Hanya Memiliki Sepuluh Detik untuk Tunjukkan Kamu Seseorang

Momen tepat saat dua manusia saling menatap memiliki potensi yang luar biasa. Pandangan pertama Anda adalah hologram yang cemerlang. Itu akan melekat di mata kenalan baru Anda dan akan terpatri dalam ingatannya selamanya.

Seniman terkadang mampu menangkap respons emosional yang cepat dan cepat ini. Teman saya Robert Grossman adalah seniman karikatur ulung yang secara rutin menggambar untuk *Forbes, Newsweek, Sports Illustrated, Rolling Stone,* dan berbagai publikasi populer lainnya. Bob memiliki bakat unik untuk menangkap tidak hanya penampilan fisik subjeknya, tetapi juga untuk memusatkan perhatian pada esensi kepribadian mereka. Tubuh dan jiwa ratusan tokoh terpancar dari buku sketsanya. Sekali pandang pada karikatur orang-orang terkenalnya, Anda benar-benar dapat "melihat" kepribadian mereka.

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

Kadang kala di sebuah pesta, Bob akan membuat sketsa cepat di serbet koktail seorang tamu. Sambil melayang di atas bahu Bob, para penonton terkesiap saat mereka menyaksikan citra dan esensi teman mereka terwujud.
di depan mata mereka. Ketika dia selesai menggambar, dia meletakkan penanya menunduk dan menyerahkan serbet kepada subjek. Sering kali terlihat bingung muncul di wajah subjek. Dia biasanya bergumam beberapa kesopanan seperti, "Yah, eh, itu bagus. Tapi itu sebenarnya bukan aku."

Puncak suara meyakinkan dari penonton yang berkata “Oh ya, itu dia!” tenggelam subjek keluar dan menghilangkan keraguan yang tersisa. Yang bingung Subjek dibiarkan menatap kembali pandangan dunia terhadap dirinya sendiri dalam serbet.

Suatu ketika ketika saya mengunjungi studio Bob, saya bertanya kepadanya bagaimana dia dapat menangkap kepribadian orang dengan sangat baik. Dia berkata, “Sederhana saja. Saya hanya melihat mereka.”

“Tidak,” tanyaku, “Bagaimana kamu menangkap kepribadian mereka? Jangan Anda harus melakukan banyak penelitian tentang gaya hidup mereka, sejarah mereka?”

“Tidak, sudah kubilang, Leil, aku hanya melihat mereka.”

"Hah?"

Dia melanjutkan dengan menjelaskan, “Hampir setiap aspek kepribadian seseorang terlihat dari penampilan, postur, dan cara mereka berbicara.
mereka bergerak. Misalnya . . .” katanya, memanggilku ke sebuah berkas dimana dia menyimpan karikatur tokoh politiknya.

“Lihat,” kata Bob sambil menunjuk sudut-sudut di berbagai badan kepresidenan. bagian, “inilah kekanak-kanakan Clinton,” memperlihatkan padaku senyumnya yang setengah; “kecanggungan George Bush yang lebih tua,” menunjuk ke sudut bahunya; “pesona Reagan,” memperhatikan senyum mantan presiden itu
mata; “kelicikan Nixon,” menunjuk pada kemiringan matanya yang sembunyi-sembunyi kepalanya. Menggali lebih dalam ke dalam arsipnya, dia mengeluarkan Franklin Delano Roosevelt dan menunjuk hidungnya yang tinggi di udara, “Ini kebanggaan FDR.” Semuanya ada di wajah dan tubuh.

Kesan pertama tidak akan terlupakan. Mengapa? Karena di dunia kita yang serba cepat, penuh informasi, dengan berbagai rangsangan yang membombardir kita setiap detik, kepala orang-orang berputar-putar. Mereka harus membentuk

Machine Translated by Google

penilaian cepat untuk memahami dunia dan melanjutkan apa yang harus mereka lakukan. Jadi, setiap kali orang bertemu dengan Anda, mereka langsung mengingatnya. Citra Anda menjadi data yang mereka tangani untuk waktu yang sangat lama.

Tubuh Anda Berteriak Sebelum Bibir Anda Dapat

Berbicara Apakah data

mereka akurat? Cukup mengherankan, ya. Bahkan sebelum bibir Anda terbuka dan suku kata pertama keluar, esensi ANDA telah tertanam dalam otak mereka. Penampilan dan gerakan Anda lebih dari 80 persen dari kesan pertama seseorang terhadap Anda. Tidak perlu sepatah kata pun diucapkan.

Saya pernah tinggal dan bekerja di negara-negara yang bahasa aslinya tidak saya gunakan. Namun, tanpa satu suku kata yang dapat dipahami yang diucapkan di antara kami, tahun-tahun membuktikan kesan pertama saya tepat sasaran. Setiap kali saya bertemu rekan kerja baru, saya langsung tahu betapa ramahnya mereka terhadap saya, betapa percaya diri mereka, dan seberapa besar kedudukan mereka di perusahaan. Saya bisa merasakan, hanya dari melihat mereka bergerak, siapa yang kelas berat dan siapa yang kelas welter.

Saya tidak punya kemampuan ekstrasensori. Anda juga pasti tahu. Bagaimana? Karena sebelum Anda sempat memproses pikiran rasional, Anda sudah memiliki indra keenam tentang seseorang. Penelitian telah menunjukkan reaksi emosional terjadi bahkan sebelum otak sempat mencatat apa yang menyebabkan reaksi itu.4 Jadi, saat seseorang melihat Anda, dia mengalami pukulan hebat, yang dampaknya menjadi dasar bagi seluruh hubungan. Bob mengatakan kepada saya bahwa dia menangkap pukulan pertama itu saat membuat karikaturnya.

Memutuskan untuk menjalankan agenda saya sendiri untuk *Cara Berbicara dengan Siapa Saja,* saya bertanya, "Bob, jika kamu ingin memerankan seseorang yang benar-benar keren—kamu tahu, cerdas, kuat, karismatik, berprinsip, menarik, peduli, tertarik pada orang lain. . . ."

Machine Translated by Google

"Gampang," sela Bob. Dia tahu persis apa yang ingin kukatakan. "Berikan saja mereka postur tubuh yang bagus, tatapan mata ke depan, senyum percaya diri, dan tatapan langsung." Itulah gambaran ideal bagi seseorang yang merupakan Seseorang.

Cara Agar Terlihat Seperti Seseorang

Teman saya Karen adalah seorang profesional yang sangat disegani dalam bisnis perabot rumah tangga. Suaminya juga merupakan nama besar di bidang komunikasi. Mereka memiliki dua putra yang masih kecil.

Setiap kali Karen berada di acara industri perabot rumah, semua orang memberi penghormatan kepadanya. Dia adalah orang yang sangat penting di dunia itu. Rekan-rekannya di berbagai konvensi berebut posisi hanya untuk terlihat mengobrol santai dengannya dan, mereka berharap, difoto berbincang dengannya untuk buku-buku penting industri seperti *Home Furnishings Executive* dan *Furniture World.*

Namun, Karen mengeluh, ketika ia menemani suaminya ke acara komunikasi, ia mungkin juga menjadi orang biasa. Ketika ia membawa anak-anaknya ke acara sekolah, ia hanyalah seorang ibu biasa. Ia pernah bertanya kepada saya, "Leil, bagaimana saya bisa menonjol dari orang banyak sehingga orang yang tidak mengenal saya akan mendekati saya dan setidaknya menganggap saya orang yang menarik?" Teknik-teknik dalam bagian ini berhasil melakukannya. Ketika Anda menggunakan sembilan teknik berikut, Anda akan tampil sebagai orang yang istimewa bagi setiap orang yang Anda temui. Anda akan menonjol sebagai Seseorang di antara kelompok mana pun yang Anda temui, bahkan jika itu bukan kelompok Anda.

Mari kita mulai dengan senyummu.

Machine Translated by Google

ÿ1 Cara Membuat

Tersenyumlah Secara Ajaib

Berbeda

Pada tahun 1936, salah satu dari enam hal yang wajib diucapkan Dale Carnegie dalam buku *How to Win Friends dan Mempengaruhi Orang* adalah SENYUM! Perintahnya telah digaungkan setiap dekade oleh hampir setiap guru komunikasi yang pernah menempatkan pena ke kertas atau mulut ke mikrofon. Namun, pada pergantian milenium, sudah saatnya kita meninjau kembali peran senyum dalam hubungan antar manusia tingkat tinggi. Ketika Anda menggali lebih dalam tentang Dale pepatah, Anda akan menemukan senyum cepat tahun 1936 tidak selalu berhasil. Terutama saat ini.

Senyum instan kuno tidak lagi relevan dengan masa kini. kelompok yang canggih. Lihatlah para pemimpin dunia, negosiator, dan perusahaan raksasa. Tidak ada seorang penjilat pun di antara mereka. Pemain kunci dalam semua lapisan masyarakat memperkaya senyum mereka sehingga, ketika itu muncul, itu memiliki lebih kuat dan dunia tersenyum bersama mereka.

Para peneliti telah membuat katalog puluhan jenis berbeda senyum. Mereka berkisar dari karet gelang ketat seorang pembohong yang terjebak hingga Senyuman lembut dan kenyal dari bayi yang digelitik. Beberapa senyuman terasa hangat sementara yang lain dingin. Ada senyum asli dan senyum palsu. (Anda telah melihat banyak sekali gambar-gambar itu terpampang di wajah teman-teman saya yang mengatakan bahwa mereka "senang Anda memutuskan untuk mampir," dan kandidat presiden yang mengunjungi kota Anda yang mengatakan bahwa mereka "sangat senang berada di, uh . . uh. . : .")

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

Pemenang besar tahu bahwa senyum mereka adalah salah satu kekuatan mereka
senjata, jadi mereka telah menyempurnakannya untuk dampak yang maksimal.

Cara Memperbaiki Senyum Anda

Tahun lalu, teman kuliah lama saya Missy mengambil alih keluarganya
bisnis, sebuah perusahaan Midwest yang memasok kotak bergelombang ke
produsen. Suatu hari dia menelepon dan mengatakan dia akan datang ke New
York untuk merayu klien baru dan dia mengundang saya makan malam
dengan beberapa prospeknya. Saya berharap dapat bertemu lagi
senyum cepat teman saya dan mendengar tawanya yang menular.
Missy adalah seorang yang suka tertawa cekikikan, dan itulah sebagian pesonanya.

Ketika ayahnya meninggal tahun lalu, dia bilang padaku bahwa dia akan mengambil
alih bisnisnya. Menurutku kepribadian Missy agak
bersemangat menjadi CEO dalam bisnis yang sulit. Tapi, hei, apa yang saya tahu
tentang bisnis kotak bergelombang?

Dia, tiga klien potensialnya, dan saya bertemu di bar koktail.
lounge sebuah restoran di pusat kota dan, saat kami membawa mereka ke ruang makan,
Missy berbisik di telingaku, “Tolong panggil aku Melissa
malam ini."

“Tentu saja,” aku mengedipkan mata kembali, “tidak banyak presiden perusahaan
“Mereka disebut Missy!” Segera setelah maître d' mendudukkan kami, saya mulai
memperhatikan Melissa adalah wanita yang sangat berbeda dari gadis cekikikan yang saya kenal
dikenal di perguruan tinggi. Dia sama menawannya; dia tersenyum sebanyak
seperti biasa. Namun ada sesuatu yang berbeda. Aku tidak bisa menjelaskannya dengan
jelas.

Meskipun dia masih bersemangat, saya mendapat kesan yang jelas bahwa semua
yang dikatakan Melissa lebih berwawasan dan tulus.
menanggapi dengan kehangatan yang tulus kepada calon kliennya,
dan aku bisa tahu mereka juga menyukainya. Aku sangat gembira karena
Temannya berhasil mencetak gol yang luar biasa malam itu. Menjelang akhir malam, Melissa
mendapat tiga klien baru yang besar.

Machine Translated by Google

Setelah itu, saat berduaan dengannya di taksi, saya berkata, "Nona, Anda telah berkembang pesat sejak mengambil alih perusahaan. Seluruh kepribadian Anda telah berkembang, yah, menjadi perusahaan yang sangat keren dan tajam."

“Uh uh, hanya satu hal yang berubah,” katanya.
“Apa itu?”

“Senyumku,” katanya.

"Apa?" tanyaku tak percaya.

“Senyumku,” ulangnya seolah-olah aku tidak mendengarnya. “Kau lihat,” katanya, dengan pandangan jauh di matanya, “ketika Ayah jatuh sakit dan tahu dalam beberapa tahun lagi aku harus mengambil alih bisnis, ia duduk bersamaku dan melakukan percakapan yang mengubah hidupku. Aku tidak akan pernah melupakan kata-katanya. Ayah berkata, 'Nona, Sayang, ingat lagu lama itu, “I Loves Ya, Honey, But Yer Feet's Too Big”? Nah, jika kau akan sukses dalam bisnis boks, izinkan aku berkata, “I loves ya, Honey, but your smile's too quick.” ' “Ia kemudian mengeluarkan artikel koran yang menguning yang

mengutip sebuah penelitian yang telah ia simpan untuk ditunjukkan kepadaku ketika waktunya tepat. Penelitian itu menyangkut wanita dalam bisnis. Penelitian itu menunjukkan wanita yang lebih lambat tersenyum dalam kehidupan korporat dianggap lebih kredibel.”

Saat Missy berbicara, saya mulai berpikir tentang wanita-wanita yang membuat sejarah seperti Margaret Thatcher, Indira Gandhi, Golda Meir, Madeleine Albright, dan wanita-wanita hebat lainnya yang sejenis. Tidak seorang pun dikenal karena senyumnya yang cepat.

Missy melanjutkan, “Penelitian tersebut juga menyatakan bahwa senyum lebar dan hangat merupakan aset. Namun, hanya jika senyum itu muncul sedikit lebih lambat, karena dengan begitu, senyum tersebut akan lebih kredibel.” Sejak saat itu, Missy menjelaskan, ia memberikan senyum lebarnya kepada klien dan rekan bisnisnya. Namun, ia melatih bibirnya untuk tersenyum lebih lambat. Dengan demikian, senyumnya tampak lebih tulus dan personal bagi penerimanya.

Itu saja! Senyum Missy yang lebih lambat memberikan kepribadiannya kesan yang lebih kaya, lebih dalam, dan lebih tulus. Meskipun penundaannya kurang dari sedetik,

Machine Translated by Google

Dan, penerima senyum lebarnya yang indah merasa itu istimewa dan hanya untuk mereka.

Saya memutuskan untuk melakukan penelitian lebih lanjut tentang senyum. Ketika Anda sedang mencari sepatu, Anda mulai memperhatikan kaki setiap orang. Ketika Anda memutuskan untuk mengubah gaya rambut, Anda memperhatikan potongan rambut setiap orang. Nah, selama beberapa bulan, saya menjadi pengamat senyum yang mantap. Saya memperhatikan senyum di jalan. Saya memperhatikan senyum di TV. Saya memperhatikan senyum politisi, pendeta, raksasa perusahaan, dan pemimpin dunia. Temuan saya? Di tengah lautan gigi yang berkedip dan bibir yang terbuka, saya menemukan orang-orang yang dianggap memiliki kredibilitas dan integritas paling tinggi justru lebih lambat tersenyum. Kemudian, ketika mereka melakukannya, senyum mereka tampaknya meresap ke setiap celah wajah mereka dan membungkus mereka seperti banjir yang lambat. Jadi saya menyebut teknik berikut ini "Senyum yang Membanjiri".



Teknik #1
Senyum Banjir

Jangan langsung tersenyum saat menyapa seseorang, seolah-olah siapa pun yang masuk ke dalam pandangan Anda akan menjadi penerima manfaat. Sebaliknya, tatap wajah orang lain sejenak. Berhentilah sejenak. Nikmati kepribadian mereka. Kemudian, biarkan senyum lebar, hangat, dan responsif membanjiri wajah Anda dan meluap ke mata Anda. Senyum itu akan menyelimuti penerima seperti gelombang hangat. Penundaan sepersekian detik meyakinkan orang bahwa senyum Anda yang membanjiri itu tulus dan hanya untuk mereka.

Sekarang mari kita pergi beberapa inci ke utara menuju dua dari alat komunikasi canggih yang Anda miliki, mata Anda.

Machine Translated by Google

ÿ2 Cara Memukul Semua Orang Sebagai Cerdas dan Berwawasan dengan Menggunakan Mata Anda

Hanya sedikit berlebihan jika mengatakan Helen dari Troy dapat meluncurkan kapal dengan matanya dan Davy Crockett dapat menatap beruang.
Mata Anda adalah granat pribadi yang memiliki kekuatan untuk meledakkan emosi orang lain. Sama seperti ahli bela diri yang menganggap tinju mereka sebagai senjata mematikan, Anda dapat menganggap mata Anda sebagai senjata mematikan psikologis saat Anda menguasai teknik kontak mata berikut.

Orang-orang terkasih dalam permainan kehidupan melihat lebih jauh dari sekadar kebijaksanaan konvensional yang mengajarkan "Jaga kontak mata yang baik." Pertama-tama, mereka memahami bahwa bagi orang-orang tertentu yang mencurigakan atau tidak aman, kontak mata yang intens dapat menjadi gangguan yang berbahaya.

Ketika saya tumbuh dewasa, keluarga saya memiliki seorang pembantu rumah tangga Haiti yang fantasinya dipenuhi dengan penyihir, dukun, dan ilmu hitam. Zola menolak untuk ditinggal sendirian di kamar bersama Louie, kucing Siam saya. “Louie melihat menembus diriku—melihat jiwaku,” bisiknya kepadaku dengan takut.

Dalam beberapa budaya, kontak mata yang intens adalah sihir. Dalam budaya lain, menatap seseorang dapat dianggap mengancam atau tidak sopan. Menyadari hal ini, para pemain besar di kancah internasional lebih suka mengemas buku tentang perbedaan bahasa tubuh budaya dalam tas jinjing mereka daripada buku ungkapan Berlitz. Namun, dalam budaya kita, para pemenang besar tahu bahwa kontak mata yang berlebihan dapat sangat menguntungkan, teruta

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

antara kedua jenis kelamin. Dalam bisnis, bahkan ketika romansa tidak ada dalam gambar, kontak mata yang kuat menghasilkan pukulan yang kuat antara pria dan wanita.

Sebuah pusat di Boston melakukan penelitian untuk mempelajari efek yang tepat.5 Para peneliti meminta individu lawan jenis untuk melakukan percakapan santai selama dua menit. Mereka menipu separuh subjek mereka agar mempertahankan kontak mata yang intens dengan mengarahkan mereka untuk menghitung berapa kali pasangan mereka berkedip. Mereka tidak memberikan arahan khusus tentang kontak mata kepada separuh subjek lainnya untuk mengobrol.

Ketika mereka mengajukan pertanyaan kepada subjek setelahnya, mereka yang tidak menaruh curiga pada kedipan mata melaporkan perasaan hormat dan sayang yang jauh lebih tinggi terhadap rekan kerja mereka yang, tanpa sepengetahuan mereka, hanya menghitung kedipan mata mereka.

Saya pernah mengalami kedekatan yang ditimbulkan oleh kontak mata yang intens dengan orang asing secara langsung. Suatu kali, ketika memberikan seminar kepada beberapa ratus orang, wajah seorang wanita di antara kerumunan menarik perhatian saya. Penampilan peserta tersebut tidak terlalu unik. Namun, dia menjadi fokus perhatian saya selama ceramah saya. Mengapa?
Karena dia tidak sesaat pun mengalihkan pandangannya dari wajahku.
Bahkan saat saya selesai menyampaikan maksud dan terdiam, matanya tetap menatap wajah saya dengan penuh nafsu. Saya merasakan dia tidak sabar untuk menikmati wawasan berikutnya yang akan keluar dari bibir saya. Saya menyukainya! Konsentrasi dan ketertarikannya yang nyata mengilhami saya untuk mengingat cerita dan menyampaikan pokok-pokok penting yang telah lama saya lupakan.

Tepat setelah ceramah saya, saya memutuskan untuk mencari teman baru yang begitu terpesona dengan pidato saya. Saat orang-orang meninggalkan aula, saya segera menyelinap di belakang penggemar berat saya. "Permisi," kata saya. Penggemar saya terus berjalan. "Permisi," ulang saya sedikit lebih keras. Pengagum saya tidak mengubah langkahnya saat dia terus keluar pintu. Saya mengikutinya ke koridor dan menepuk bahunya dengan lembut. Kali ini dia berputar dengan ekspresi terkejut di wajahnya. Saya bergumam beberapa kali tentang alasan saya menghargai konsentrasinya pada ceramah saya dan ingin mengajukan beberapa pertanyaan kepadanya.

Machine Translated by Google

"Apakah kamu mendapat banyak manfaat dari seminar itu?" Saya memberanikan diri.

"Yah, tidak juga," jawabnya terus terang. "Saya kesulitan memahami apa yang Anda katakan karena Anda berjalan di peron sambil menghadap ke berbagai arah."

Dalam sekejap, saya mengerti. Wanita itu mengalami gangguan pendengaran. Saya tidak membuatnya tertarik seperti yang saya duga. Dia tidak tertarik dengan pembicaraan saya seperti yang saya harapkan. Satu-satunya alasan dia terus menatap wajah saya adalah karena dia kesulitan membaca gerak bibir saya!

Meskipun demikian, kontak matanya telah memberi saya kesenangan dan inspirasi selama ceramah saya sehingga, meskipun saya lelah, saya mengajaknya untuk minum kopi bersama saya. Saya menghabiskan satu jam berikutnya untuk merangkum seluruh seminar saya hanya untuknya. Kontak mata ini sungguh hebat.

Buat Mata Anda Terlihat Lebih Cerdas Ada lagi

argumen untuk kontak mata yang

intens. Selain membangkitkan rasa hormat dan kasih sayang, menjaga kontak mata yang kuat memberi Anda kesan sebagai pemikir yang cerdas dan abstrak. Karena pemikir abstrak mengintegrasikan data yang masuk lebih mudah daripada pemikir konkret, mereka dapat terus menatap mata seseorang bahkan selama keheningan. Proses berpikir mereka tidak terganggu dengan mengintip mata pasangannya.6

Kembali ke psikolog pemberani kita. Para peneliti Yale, yang merasa memiliki kebenaran mutlak tentang kontak mata, melakukan studi lain yang, menurut asumsi mereka, akan mengonfirmasi "semakin banyak kontak mata, semakin banyak perasaan positif." Kali ini, mereka mengarahkan subjek untuk menyampaikan monolog yang mengungkapkan jati diri. Mereka meminta para pendengar untuk bereaksi dengan skala kontak mata yang berubah-ubah saat pasangan mereka berbicara.

Hasilnya? Semua berjalan sesuai harapan ketika wanita menceritakan kisah pribadi mereka kepada wanita lain. Kontak mata yang meningkat mendorong perasaan

Machine Translated by Google

keintiman. Namun, wah, tidak demikian halnya dengan para pria. Beberapa pria merasa bermusuhan ketika ditatap terlalu lama oleh pria lain. Pria lain merasa terancam. Beberapa bahkan menduga pasangan mereka lebih tertarik daripada yang seharusnya dan ingin memukulnya.

Reaksi emosional pasangan Anda terhadap tatapan mata Anda yang dalam memiliki dasar biologis. Saat Anda menatap seseorang dengan saksama, detak jantungnya meningkat dan zat seperti adrenalin mengalir melalui pembuluh darahnya.7 Ini adalah reaksi fisik yang sama yang dialami orang saat mereka mulai jatuh cinta. Dan saat Anda secara sadar meningkatkan kontak mata, bahkan selama interaksi bisnis atau sosial yang normal, orang akan merasa telah memikat Anda.

Pria berbicara dengan wanita dan wanita berbicara dengan pria atau wanita: gunakan teknik berikut, yang saya sebut "Sticky Eyes," untuk menyenangkan penerima—dan untuk keuntungan Anda sendiri. (Teman-teman, saya akan memberikan modifikasi teknik ini kepada Anda sebentar lagi.)



Teknik #2

Mata Lengket

Berpura-puralah mata Anda terpaku pada mata lawan bicara Anda dengan permen taffy hangat yang lengket. Jangan putus kontak mata bahkan setelah dia selesai berbicara. Bila Anda harus mengalihkan pandangan, lakukanlah dengan sangat perlahan, dengan enggan, sambil meregangkan permen karet yang lengket itu hingga tali kecil itu akhirnya putus.

Bagaimana dengan Mata Pria?

Nah, Tuan-tuan: saat berbicara dengan pria, Anda juga bisa menggunakan Sticky Eyes. Buat agar tidak terlalu lengket saat membahas masalah pribadi dengan pria lain, jangan sampai pendengar merasa terancam atau salah mengartikan maksud Anda. Namun, tingkatkan kontak mata Anda sedikit

Machine Translated by Google

lebih dari biasanya dengan pria dalam komunikasi sehari-hari—dan lebih banyak lagi saat berbicara dengan wanita. Ini menyiarkan pesan mendalam tentang pemahaman dan rasa hormat.

Saya punya teman, Sammy, seorang penjual yang tanpa sengaja terlihat seperti orang yang sombong. Dia tidak bermaksud begitu, tetapi terkadang sikapnya yang kasar membuatnya tampak seperti dia mengabaikan perasaan orang lain.

Suatu kali, saat kami makan malam bersama di sebuah restoran, saya bercerita kepadanya tentang teknik Sticky Eyes. Saya rasa dia sangat memahaminya. Saat pelayan datang, Sammy, tidak seperti biasanya, alih-alih langsung mengatakan pesanannya sambil mengendus-endus menu, menatap pelayan itu. Dia tersenyum, memberi pesanan untuk makanan pembuka, dan menatap pelayan itu selama sedetik sebelum kembali melihat menu untuk memilih hidangan utama. Saya tidak bisa menggambarkan betapa berbedanya Sammy bagi saya saat itu! Dia tampak seperti pria yang sensitif dan peduli, dan yang dibutuhkannya hanyalah dua detik kontak mata. Saya melihat efeknya pada pelayan itu juga. Kami menerima pelayanan yang sangat ramah sepanjang malam.

Seminggu kemudian Sammy menelepon saya dan berkata, “Leil, Sticky Eyes telah mengubah hidup saya. Saya telah menjalankannya dengan sungguh-sungguh. Dengan wanita, saya membuat mata saya benar-benar lengket dan dengan pria sedikit lengket. Dan sekarang semua orang memperlakukan saya dengan penuh hormat. Saya pikir itu salah satu alasan mengapa saya menghasilkan lebih banyak penjualan minggu ini daripada bulan lalu!”

Jika Anda berurusan dengan pelanggan atau klien dalam kehidupan profesional Anda, Sticky Eyes merupakan anugerah yang pasti bagi laba Anda. Bagi kebanyakan orang dalam budaya kita, kontak mata yang mendalam menandakan kepercayaan, pengetahuan, dan sikap "Saya di sini untuk Anda".

Mari kita bawa Sticky Eyes selangkah lebih maju. Seperti obat mujarab yang memiliki kekuatan untuk membunuh atau menyembuhkan, teknik kontak mata berikutnya memiliki potensi untuk memikat atau memusnahkan.

Machine Translated by Google

ÿ3 Cara Menggunakan Mata Anda untuk Membuat Seseorang Jatuh Cinta pada Anda

Sekarang kita bawa artileri bola mata yang berat: mata yang sangat lengket atau mata lem super. Sebut saja "Mata Epoxy." Atasan besar menggunakan Mata Epoxy untuk mengevaluasi karyawan. Penyidik polisi menggunakan Mata Epoxy untuk mengintimidasi tersangka kriminal. Dan Romeo yang pintar menggunakan Mata Epoxy untuk membuat wanita jatuh cinta pada mereka. (Jika romansa adalah tujuan Anda, Mata Epoxy terbukti sebagai afrodisiak.)

Teknik Epoxy Eyes membutuhkan setidaknya tiga orang untuk melakukannya —Anda, target Anda, dan satu orang lainnya. Begini cara kerjanya.
Biasanya, saat Anda mengobrol dengan dua orang atau lebih, Anda menatap orang yang sedang berbicara. Namun, teknik Epoxy Eyes menyarankan Anda untuk berkonsentrasi pada pendengar—target Anda—dan bukan pada pembicara. Hal ini sedikit membingungkan target dan ia akan bertanya dalam hati, “Mengapa orang ini menatap saya dan bukan pada pembicara?”
Target Anda merasakan bahwa Anda sangat tertarik dengan reaksinya. Hal ini dapat bermanfaat dalam situasi bisnis tertentu ketika Anda merasa perlu menilai pendengar.

Profesional sumber daya manusia sering menggunakan Epoxy Eyes, bukan sebagai teknik, tetapi karena mereka sungguh-sungguh tertarik pada reaksi calon karyawan terhadap ide-ide tertentu yang disajikan.
Pengacara, bos, penyidik polisi, psikolog, dan lain-lain

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

yang harus memeriksa reaksi subjek juga menggunakan Epoxy Eyes untuk tujuan analitis.

Saat Anda menggunakan Epoxy Eyes, ia mengirimkan sinyal ketertarikan yang dipadukan dengan kepercayaan diri yang penuh pada diri Anda. Namun karena Epoxy Eyes menempatkan Anda dalam posisi untuk mengevaluasi atau menghakimi orang lain, Anda harus berhati-hati. Jangan berlebihan atau Anda bisa dianggap sombong dan kurang ajar.



Teknik #3

Mata Epoksi

Teknik yang berani ini memiliki dampak yang kuat. Perhatikan orang yang Anda targetkan bahkan saat orang lain sedang berbicara. Tidak peduli siapa yang berbicara, tetaplah menatap pria atau wanita yang ingin Anda pengaruhi.

Terkadang menggunakan Epoxy Eyes secara penuh terlalu kuat, jadi berikut ini adalah bentuk yang lebih lembut, namun efektif. Perhatikan pembicara tetapi biarkan pandangan Anda beralih ke target Anda setiap kali pembicara menyelesaikan suatu pokok bahasan. Dengan cara ini, Tn. atau Ny. Target tetap merasa Anda tertarik dengan reaksinya, namun ada kelegaan dari intensitasnya.

Gunakan Mata Epoxy untuk Mendorongnya Tombol Erotis

Jika romansa sudah di depan mata, Epoxy Eyes menyampaikan pesan lain. Ia berkata, “Aku tidak bisa mengalihkan pandanganku darimu” atau “Aku hanya punya mata untukmu.” Para antropolog menjuluki mata sebagai “organ awal romansa” karena penelitian menunjukkan kontak mata yang intens dapat merusak detak jantung kita.8 Ia juga melepaskan zat seperti obat ke dalam

Machine Translated by Google

sistem saraf yang disebut feniletilamin. Karena ini adalah hormon yang terdeteksi dalam tubuh manusia selama gairah erotis, kontak mata yang intens dapat membangkitkan gairah.

Pria, Epoxy Eyes sangat efektif pada wanita—jika mereka menganggap Anda menarik. Wanita menafsirkan reaksi gugupnya terhadap tatapan tak menyenangkan Anda sebagai ketertarikan yang baru muncul. Namun, jika dia tidak menyukai Anda, Epoxy Eyes Anda benar-benar menjengkelkan. (Jangan pernah menggunakan Epoxy Eyes pada orang asing di tempat umum atau Anda bisa ditangkap!)

Machine Translated by Google

ÿ4 Cara Tampil Seperti Pemenang Besar Dimanapun Kamu pergi

Apakah Anda ingat lirik lagu lama Shirley Bassey? “Begitu Anda masuk ke tempat itu, saya bisa melihat Anda adalah pria terhormat—pengeluaran yang sangat besar. Tampan, sangat berkelas. Katakan, tidakkah Anda ingin tahu apa yang ada dalam pikiran saya?”

Tujuan dari bagian pertama ini bukanlah untuk membuat Anda terlihat seperti orang yang sangat boros. Melainkan untuk memberi Anda kesan sebagai Seseorang yang sangat penting saat orang-orang melihat Anda. Untuk itu, sekarang kita akan membahas teknik yang paling penting untuk membuat Anda terlihat seperti orang yang sangat penting.

Ketika dokter memukul lutut Anda dengan palu kecil yang menjijikkan itu, kaki Anda tersentak ke depan. Itulah sebabnya muncul istilah reaksi spontan. Tubuh Anda memiliki reaksi naluriah lainnya. Saat hentakan kebahagiaan yang besar menghantam hati Anda dan Anda merasa seperti pemenang, kepala Anda otomatis terangkat dan Anda menegakkan bahu. Senyum membingkai bibir Anda dan melembutkan pandangan Anda.

Inilah penampilan yang selalu dimiliki para pemenang. Mereka berdiri dengan percaya diri. Mereka bergerak dengan percaya diri. Mereka tersenyum lembut dengan bangga. Tidak diragukan lagi—postur tubuh yang baik melambangkan bahwa Anda adalah pria atau wanita yang terbiasa berada di atas.

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

Jelas jutaan ibu yang menempelkan buku-buku jari mereka di antara tulang belikat anak-anak mereka, dan triliunan guru yang memberi tahu siswa, "Berdiri tegak!" tidak berhasil. Kita adalah bangsa pemalas. Kita membutuhkan teknik yang lebih tegas daripada guru dan lebih persuasif daripada orang tua untuk membuat kita berdiri seperti Seseorang.

Dalam satu profesi, postur tubuh yang sempurna, keseimbangan yang sempurna, keseimbangan yang sempurna tidak hanya diinginkan—tetapi juga masalah hidup dan mati. Satu gerakan yang salah, satu bahu yang merosot, satu ekspresi putus asa, dapat berarti tamatnya akrobat di atas tali.

Aku tidak akan pernah melupakan saat pertama Mama mengajakku ke sirkus. Ketika tujuh pria dan wanita berlomba menuju ke tengah ring, kerumunan itu berdiri seolah-olah mereka semua terikat di pinggul. Mereka bersorak dengan satu suara menggelegar. Mama menempelkan bibirnya ke telingaku dan dengan penuh hormat berbisik bahwa mereka adalah Great Wallen-das, satu-satunya kelompok di dunia yang melakukan piramida tujuh orang tanpa jaring.

Dalam sekejap, kerumunan menjadi hening. Tidak ada batuk atau suara minuman bersoda yang terdengar di tenda besar saat Karl dan Herman Wallenda meneriakkan isyarat dalam bahasa Jerman kepada kerabat mereka yang percaya. Keluarga itu dengan cermat dan anggun naik ke posisi piramida manusia. Mereka kemudian menyeimbangkan diri dengan tidak stabil di atas kawat tipis ratusan kaki di atas tanah keras tanpa jaring di antara mereka dan kematian mendadak. Pemandangan itu tak terlupakan.

Bagi saya, yang tak terlupakan adalah keindahan dan keanggunan tujuh Wallenda yang berlomba menuju pusat tenda besar untuk membungkuk. Masing-masing berbaris sempurna—kepala tegak, bahu ke belakang—berdiri tegak sehingga kaki mereka tidak tampak menyentuh tanah. Setiap otot di tubuh mereka menggambarkan kebanggaan, kesuksesan, dan kegembiraan mereka karena hidup. (Tetap!) Berikut adalah teknik visualisasi untuk membuat tubuh Anda tampak seperti pemenang yang terbiasa merasakan kebanggaan, kesuksesan, dan kegembiraan karena hidup.

Machine Translated by Google

Postur Tubuh Anda Adalah Hal Terbesar yang Anda Miliki

Barometer Keberhasilan

Bayangkan Anda adalah seorang akrobat terkenal di dunia, ahli rahang besi aksi menunggu di sayap Ringling Bros. dan Barnum & Bai-ley Circus. Segera Anda akan melesat ke ring tengah untuk memikat kerumunan dengan ketepatan dan keseimbangan tubuh Anda.

Sebelum memasuki pintu mana pun—pintu kantor Anda, pesta, rapat, bahkan dapur Anda—bayangkan sepotong kulit yang tergantung dengan kabel dari rangka. Ia berayun hanya satu inci lebih tinggi daripada kepala Anda. Saat Anda melewati pintu, tundukkan kepala Anda kembali dan mengunyah pegangan gigi imajiner yang pertama kali menarik Anda pipi kembali tersenyum dan kemudian mengangkatmu. Saat kamu naik tinggi di atas kerumunan yang terengah-engah, tubuhmu terentang dalam keselarasan sempurna—kepala tegak, bahu ke belakang, badan keluar dari pinggul, kaki tanpa beban. Di puncak tenda, kau berputar seperti gasing yang anggun ke keheranan dan kekaguman orang banyak yang menjulurkan leher mereka awasi kamu. Sekarang kamu terlihat seperti Seseorang.

Suatu hari, untuk menguji Hang by Your Teeth, saya memutuskan untuk menghitung berapa berkali-kali aku berjalan melewati pintu: enam puluh kali, bahkan di rumah. Anda menghitung: dua kali keluar dari pintu depan, dua kali masuk, enam kali ke kamar mandi, delapan kali ke dapur, dan melalui pintu-pintu yang tak terhitung jumlahnya di kantor Anda. Jumlahnya bertambah. Bayangkan apa pun sebanyak enam puluh kali sehari dan itu akan menjadi kebiasaan! Kebiasaan postur tubuh yang baik adalah yang pertama tanda pemenang besar.

Anda sekarang siap untuk melayang ke ruangan untuk memikat kerumunan atau menutup penjualan (atau mungkin hanya puas dengan tampilan seperti paling penting Seseorang di ruangan itu).

Sekarang Anda memiliki semua dasar yang dibutuhkan Bob sang seniman untuk menggambarkannya Anda sebagai pemenang besar. Seperti yang dia katakan, “postur tubuh yang bagus, pandangan ke depan, senyum percaya diri, dan tatapan langsung.” Citra ideal untuk seseorang yang merupakan Seseorang.

Machine Translated by Google



Teknik #4

Gantung dengan Gigimu

Bayangkan sebuah sirkus dengan rahang besi tergantung di rangka setiap pintu yang Anda lewati. Gigitlah dan, dengan gigit erat, biarkan ia menukik ke puncak menara. Saat Anda tergantung dengan gigi, setiap otot terentang ke posisi postur yang sempurna.

Sekarang mari kita mulai semuanya. Saatnya mengalihkan perhatian Anda ke lawan bicara Anda. Gunakan dua teknik berikut untuk membuatnya merasa seperti orang yang luar biasa.

Machine Translated by Google

5 Cara Memenangkannya Hati dengan Menanggapi “Bayi Batiniah” Mereka

Ingat lelucon lama? Komedian itu naik ke panggung dan kata-kata pertama yang keluar dari mulutnya adalah, "Bagaimana menurutmu sejauh ini?"
Penonton selalu tertawa terbahak-bahak. Mengapa? Karena kita semua diam-diam menanyakan pertanyaan itu. Setiap kali kita bertemu seseorang, kita tahu, secara sadar atau tidak sadar, bagaimana mereka bereaksi terhadap kita.

Apakah mereka melihat ke arah kita? Apakah mereka tersenyum? Apakah mereka mencondongkan tubuh ke arah kita?

Apakah mereka entah bagaimana menyadari betapa hebat dan istimewanya kita?
Kita menyukai orang-orang itu. Mereka punya selera yang bagus. Atau mereka akan menjauh, jelas tidak terkesan dengan kemegahan kita. Orang-orang tolol!

Dua orang yang baru mengenal satu sama lain bagaikan anak anjing yang saling mengendus. Kami tidak memiliki ekor yang bergoyang atau bulu yang berdiri tegak. Namun, kami memiliki mata yang menyipit atau melebar. Dan tangan yang menggerakkan buku-buku jari atau secara tidak sadar melunak dalam posisi telapak tangan menghadap ke atas, "Aku tunduk". Kami memiliki lusinan reaksi tak sadar lainnya yang terjadi dalam beberapa momen pertama kebersamaan.

Pengacara yang melakukan voir dire sangat menyadari hal ini.
Mereka memperhatikan reaksi tubuh naluriah Anda dengan saksama. Mereka mengamati untuk melihat seberapa penuh Anda menghadap mereka dan seberapa jauh Anda condong ke depan atau ke belakang saat menjawab pertanyaan mereka. Mereka memeriksa tangan Anda. Apakah tangan Anda terbuka dengan lembut, telapak tangan menghadap ke atas, menandakan penerimaan terhadap ide yang mereka ungkapkan? Atau apakah Anda mengepalkan tangan sedikit, buku-buku jari terkepal, menandakan penolakan? Mereka mengamati dengan saksa

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

wajah Anda selama beberapa detik saat Anda memutus kontak mata saat membahas topik yang relevan seperti perasaan Anda tentang ganti rugi yang besar atau hukuman mati. Terkadang pengacara membawa asisten hukum yang tugas utamanya adalah duduk di pinggir lapangan dan mencatat dengan saksama setiap gerakan Anda.

Catatan menarik: pengacara pengadilan sering memilih wanita untuk melakukan pekerjaan memata-matai ini karena, secara tradisional, wanita lebih jeli mengamati isyarat tubuh yang halus daripada pria. Wanita, yang lebih peka terhadap emosi daripada pria, sering bertanya kepada suami mereka, "Apakah ada yang mengganggumu, Sayang?" (Wanita yang sangat peka ini menuduh suami mereka tidak peka terhadap emosi sehingga mereka tidak menyadari ada yang salah sampai dasi mereka basah oleh air mata istrinya.)

Pengacara dan asistennya kemudian meninjau "skor" Anda pada lusinan sinyal bawah sadar yang Anda tunjukkan. Bergantung pada penghitungan mereka, Anda bisa mendapati diri Anda bertugas sebagai juri atau hanya berdiam diri di ruang tunggu juri.

Pengacara persidangan sangat memperhatikan bahasa tubuh sehingga, pada tahun 1960-an selama persidangan Chicago Seven yang terkenal, pengacara pembela William Kuntsler benar-benar mengajukan keberatan hukum terhadap postur Hakim Julius Hoffman. Selama rangkuman oleh jaksa penuntut, Hakim Hoffman mencondongkan tubuh ke depan, yang menurut tuduhan Kuntsler, mengirimkan pesan kepada juri tentang perhatian dan minat. Selama rangkuman pembelaannya, keluh Kuntsler, Hakim Hoffman mencondongkan tubuh ke belakang, mengirimkan pesan tersirat kepada juri tentang ketidaktertarikan.

Anda Sedang Diadili—dan Anda Hanya Memiliki Sepuluh Detik

Seperti pengacara yang memutuskan apakah mereka menginginkan Anda dalam kasus mereka, setiap orang yang Anda temui membuat penilaian bawah sadar tentang apakah mereka menginginkan Anda dalam hidup mereka. Mereka mendasarkan keputusan mereka pada sinyal yang sama, jawaban bahasa tubuh Anda terhadap pertanyaan tak terucap mereka, "Bagaimana pendapatmu tentangku sejauh ini?"

Machine Translated by Google

Beberapa momen pertama reaksi Anda menentukan tahap di mana seluruh hubungan akan berjalan. Jika Anda menginginkan sesuatu dari kenalan baru, jawaban tak terucap Anda terhadap pertanyaan tak terucap mereka, "Bagaimana pendapatmu tentangku sejauh ini?" haruslah, "Wah! Aku benar-benar menyukaimu."

Ketika anak berusia empat tahun merasa malu, ia akan membungkuk, meletakkan kedua lengannya di depan dada, melangkah mundur, dan bersembunyi di balik rok Ibu. Namun, ketika Johnny kecil melihat Ayah pulang, ia berlari menghampirinya, tersenyum, matanya terbelalak, dan membuka kedua lengannya untuk memeluk. Tubuh anak yang penuh kasih sayang bagaikan kuncup bunga kecil yang mekar di bawah sinar matahari.

Dua puluh, tiga puluh, empat puluh, lima puluh tahun hidup di bumi tidak ada bedanya. Ketika Johnny yang berusia empat puluh tahun merasa malu, ia membungkuk dan melipat tangannya di depan dada. Ketika ia ingin menolak seorang penjual atau rekan bisnis, ia berpaling dan menutupnya dengan berbagai isyarat tubuh. Namun, ketika menyambut orang yang dicintainya pulang setelah lama tidak ada, Johnny yang besar membuka tubuhnya untuknya seperti bunga daffodil raksasa yang menyebarkan kelopaknya ke matahari setelah hujan badai.

Perlakukan Orang Seperti Bayi Besar

Suatu kali saya menghadiri sebuah pesta perusahaan yang dihadiri banyak selebriti bersama seorang teman saya yang menarik dan baru saja bercerai. Carla pernah menjadi copywriter di salah satu biro iklan terkemuka yang, seperti banyak perusahaan lain saat itu, telah merampingkan usahanya. Pacar saya tidak lagi bekerja dan tidak lagi menjalin hubungan.

Di pesta khusus ini, pilihan untuk Carla bagus, baik secara pribadi maupun profesional. Beberapa kali saat Carla dan saya berdiri berbincang, satu pria tampan dari perusahaan akan berada beberapa kaki dari kami. Sering kali, salah satu pria yang menarik ini akan memamerkan giginya pada Carla. Kadang-kadang dia tersenyum sekilas ke arah pria yang sedang merayu itu. Namun kemudian dia akan kembali ke percakapan kami yang biasa-biasa saja.

Machine Translated by Google

seolah-olah dia memperhatikan setiap kata-kataku. Aku tahu dia berusaha untuk tidak terlihat cemas, tetapi dalam hati Carla berteriak, "Mengapa dia tidak datang berbicara kepada kita?"

Tepat setelah salah satu perusahaan besar Big Cat tersenyum, tetapi karena reaksi Carla yang minim, ia kembali ke hutan sosial, saya harus berkata, “Carla, tahukah kamu siapa dia? Dia adalah pimpinan Young & Rubicam di Paris. Mereka mencari copywriter yang bersedia pindah. Dan dia masih lajang!” Carla mengerang.

Saat itulah kami mendengar suara kecil di dekat lutut kiri Carla. “Halo!” Kami menunduk bersamaan. Willie yang berusia lima tahun, putra kecil tuan rumah yang menggemaskan, menarik-narik rok Carla, jelas-jelas ingin diperhatikan.

"Wah, wah, wah," seru Carla, senyum lebar mengembang di wajahnya. Carla menoleh ke arahnya. Carla berlutut, menyentuh siku Willie kecil, dan bersenandung, "Wah, halo, Willie. Bagaimana kabarmu menikmati pesta Ibu yang menyenangkan?"

Willie kecil berseri-seri.

Ketika Willie kecil akhirnya berjalan pelan untuk menarik pakaian kelompok calon pemberi perhatian berikutnya, Carla dan saya kembali ke percakapan kami sebagai orang dewasa. Selama obrolan kami, para pekerja kantoran terus menguntit Carla dengan mata mereka dan dia terus melemparkan senyum tipis kepada mereka. Dia jelas kecewa karena tidak ada dari mereka yang mendekatinya lebih jauh. Saya harus menahan diri. Akhirnya, ketika saya merasa gigi saya akan berdarah karena tekanan, saya berkata, “Carla, apakah kamu memperhatikan ada empat atau lima pria yang datang dan tersenyum kepadamu?”

“Ya,” bisik Carla, matanya bergerak gugup ke sekeliling ruangan agar jangan sampai ada yang mendengar kami.

“Dan kau telah memberi mereka senyuman kecil,” lanjutku.

"Ya," gumamnya, kini bingung dengan pertanyaanku.

“Ingatkah saat Willie kecil datang dan menarik rokmu? Apakah kau ingat bagaimana kau tersenyum lebar, menoleh ke arahnya, dan menyambutnya dalam percakapan kita sebagai orang dewasa?”

Machine Translated by Google

"Ya," jawabnya terbata-bata.

“Baiklah, aku punya permintaan, Carla. Aku ingin kau memberikan senyum lebar yang sama seperti yang kau berikan pada Willie kepada pria berikutnya yang tersenyum padamu. Aku ingin kau menoleh ke arahnya seperti yang kau lakukan sebelumnya. Mungkin bahkan mengulurkan tangan dan menyentuh lengannya seperti yang kau lakukan pada Willie, lalu menyambutnya dalam percakapan kita.”

“Oh Leil, aku tidak bisa melakukan itu.”

"Carla, lakukanlah!" Benar saja, dalam beberapa menit, seorang pria menarik lainnya menghampiri kami dan tersenyum. Carla memainkan perannya dengan sempurna. Ia memamerkan giginya yang indah, menoleh penuh ke arahnya, dan berkata, "Halo, bergabunglah dengan kami." Ia tidak membuang waktu untuk menerima ajakan Carla.

Setelah beberapa saat, saya pamit. Tak seorang pun menyadari kepergian saya karena mereka asyik mengobrol. Pandangan terakhir saya terhadap teman saya di pesta itu adalah dia keluar pintu sambil menggendong teman barunya.

Tepat pada saat itulah teknik yang saya sebut “The Big-Baby Pivot” lahir. Ini adalah keterampilan yang akan membantu Anda memenangkan apa pun yang diinginkan hati Anda dari jenis monster apa pun yang Anda hadapi di belantara sosial atau perusahaan.



Teknik #5

Perubahan Haluan Bayi Besar

Berikan setiap orang yang Anda temui The Big-Baby Pivot. Begitu Anda berdua diperkenalkan, berikan hadiah kepada kenalan baru Anda. Berikan senyuman hangat, gerakan memutar seluruh tubuh, dan perhatian penuh yang akan Anda berikan kepada anak kecil yang merangkak ke kaki Anda, menoleh ke arah Anda, dan menyeringai lebar tanpa gigi.

Berbalik 100 persen ke arah orang baru berarti berteriak, “Saya pikir kamu sangat, sangat istimewa.”

Machine Translated by Google

Ingatlah, terpendam jauh di dalam diri setiap orang ada bayi besar yang mengguncang buaian, merengek-rengek meminta pengakuan betapa istimewanya dirinya.

Teknik berikut memperkuat kecurigaan bayi besar bahwa dia memang pusat alam semesta.

Machine Translated by Google

ÿ6 Cara Membuat Seseorang Merasa Seperti Teman Lama sekaligus

Seorang pria bijak dengan nama lucu Zig9 pernah berkata padaku, “Orang tidak peduli seberapa banyak yang kamu tahu sampai mereka tahu seberapa banyak yang kamu ketahui.” kamu peduli . tentang mereka.” Zig Ziglar benar. Rahasia untuk membuat- Menemukan orang seperti Anda menunjukkan betapa Anda menyukai mereka!

Tubuh Anda adalah stasiun penyiaran selama dua puluh empat jam yang menunjukkan kepada siapa pun yang ada di dekatnya bagaimana perasaan Anda pada saat tertentu. momen. Bahkan jika postur Hang by Your Teeth Anda semakin membaik hormat, Senyum Banjir Anda dan Pivot Bayi Besar membuat mereka merasa istimewa, dan Mata Lengketmu memikat hati mereka dan pikiran, bagian tubuh lainnya dapat mengungkap adanya ketidaksesuaian. Setiap inci—dari kerutan dahi hingga posisi kaki Anda—harus memberikan kinerja perintah jika Anda ingin secara efektif menunjukkan sikap “Saya peduli terhadap Anda”.

Sayangnya, saat bertemu seseorang, otak kita bekerja berlebihan. Ingat *Julius Caesar karya Shakespeare?* Ia berkata tentang Cassius, dia “memiliki penampilan yang kurus dan lapar . . . dia terlalu banyak berpikir . . . seperti “Pria itu berbahaya.” Begitu juga dengan otak kita ketika berbicara dengan kenalan baru. Otak kita menjadi ramping. (Beberapa dari kita melawan rasa malu. Yang lain dengan panik menilai situasi.) Dan lapar. (Kami sedang memutuskan apa, jika ada, yang kami inginkan dari ini hubungan potensial.) Jadi kita terlalu banyak berpikir daripada menanggapi-

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

dengan keramahan yang jujur dan tanpa pamrih. Tindakan seperti itu berbahaya bagi persahabatan, cinta, atau perdagangan yang sedang dibangun.

Ketika tubuh kita melepaskan sepuluh ribu peluru rangsangan setiap detik, beberapa tembakan cenderung meleset dan memperlihatkan rasa malu atau permusuhan yang tersembunyi. Kita memerlukan teknik untuk memastikan setiap tembakan tepat mengenai sasaran utama subjek kita. Kita perlu mengelabui tubuh kita agar bereaksi dengan sempurna.

Untuk menemukannya, mari kita telusuri satu-satunya waktu di mana kita tidak perlu khawatir tentang rasa malu atau kenegatifan yang terpancar melalui bahasa tubuh kita. Saat itulah kita tidak merasakan apa pun. Itu terjadi saat kita mengobrol dengan teman dekat. Saat kita melihat seseorang yang kita cintai atau merasa sangat nyaman dengannya, kita menanggapinya dengan hangat dari ujung kepala hingga ujung kaki tanpa berpikir. Bibir kita terbuka dengan gembira. Kita melangkah lebih dekat. Lengan kita terentang. Mata kita menjadi lembut dan lebar. Bahkan telapak tangan kita terangkat dan tubuh kita sepenuhnya menghadap ke arah teman baik kita.

Cara Mengelabui Tubuh Anda agar Melakukan Semuanya Benar

Berikut ini adalah teknik visualisasi yang dapat mewujudkan semua itu. Teknik ini menjamin bahwa setiap orang yang Anda temui akan merasakan kehangatan Anda. Saya menyebutnya "Halo, Sahabat Lama."

Saat bertemu seseorang, lakukan trik mental pada diri Anda sendiri. Dalam benak Anda, bayangkan dia sebagai teman lama, seseorang yang pernah menjalin hubungan baik dengan Anda bertahun-tahun lalu. Namun, entah bagaimana Anda kehilangan jejak teman Anda. Anda berusaha keras mencari teman baik Anda, tetapi tidak ada yang tercantum di buku telepon. Tidak ada informasi daring.
Tak seorang pun teman bersama kalian yang tahu.

Tiba-tiba, WOW! Sungguh mengejutkan! Setelah bertahun-tahun,
Kalian berdua telah bersatu kembali. Kalian sangat bahagia.

Di situlah kepura-puraan berakhir. Jelas, Anda tidak akan mencoba meyakinkan orang baru bahwa kalian berdua benar-benar teman lama. Anda tidak akan berpelukan dan berciuman dan berkata, "Senang bertemu denganmu lagi!" atau "Bagaimana kabarmu selama ini?" Anda

Machine Translated by Google

sekadar berkata, “Halo,” “Apa kabar,” “Senang bertemu denganmu.” Namun, di dalam hati, ceritanya sangat berbeda.

Anda akan takjub. Kegembiraan karena menemukan kembali sesuatu memenuhi wajah Anda dan meningkatkan bahasa tubuh Anda. Kadang saya bercanda mengatakan jika Anda adalah cahaya, Anda akan menyinari orang lain. Jika Anda adalah anjing, Anda akan mengibas-ngibaskan ekor. Anda membuat orang baru ini merasa sangat istimewa.



Teknik #6

Halo Teman Lama

Saat bertemu seseorang, bayangkan dia adalah teman lama (pelanggan lama, kekasih lama, atau orang lain yang sangat Anda sayangi). Betapa menyedihkan, perubahan hidup telah memisahkan Anda berdua. Namun, astaga, sekarang pesta (pertemuan, konvensi) telah mempertemukan Anda kembali dengan teman lama Anda yang telah lama hilang!

Pengalaman yang menggembirakan ini memulai reaksi berantai yang luar biasa di dalam tubuh Anda, mulai dari melembutnya alis mata secara tidak sadar hingga posisi jari-jari kaki Anda—dan segala hal di antaranya.

Dalam seminar saya, saya meminta peserta untuk memperkenalkan diri mereka kepada peserta lain sebelum mereka mempelajari teknik Hello Old Friend. Kelompok tersebut mengobrol seolah-olah sedang berada dalam pertemuan semiformal yang menyenangkan. Kemudian saya meminta mereka untuk memperkenalkan diri kepada orang asing lainnya, sambil membayangkan mereka adalah teman lama. Perbedaannya luar biasa. Ketika mereka menggunakan Hello Old Friend, ruangan menjadi hidup. Suasana dipenuhi dengan perasaan senang. Udara dipenuhi dengan orang-orang yang lebih bahagia dan berenergi tinggi. Mereka berdiri lebih dekat, tertawa lebih tulus, dan saling mengulurkan tangan. Saya merasa seperti menghadiri pesta yang luar biasa yang telah berlangsung selama berjam-jam

Machine Translated by Google

Tak ada sepatah kata pun yang perlu diucapkan

Teknik Halo Teman Lama bahkan menggantikan bahasa. Setiap kali Anda bepergian ke negara-negara di mana Anda tidak berbicara bahasa ibu, pastikan untuk menggunakannya. Jika Anda menemukan diri Anda bersama sekelompok orang yang semuanya berbicara bahasa yang tidak Anda ketahui, bayangkan saja mereka sebagai sekelompok teman lama Anda. Semuanya baik-baik saja kecuali mereka sejenak lupa cara berbicara bahasa Inggris. Meskipun Anda tidak akan mengerti sepatah kata pun, seluruh tubuh Anda tetap merespons dengan keramahan dan penerimaan.

Saya telah menggunakan teknik Halo Sahabat Lama saat bepergian di Eropa. Terkadang teman-teman saya yang berbahasa Inggris yang tinggal di sana memberi tahu saya bahwa rekan-rekan Eropa mereka mengatakan bahwa saya adalah orang Amerika paling ramah yang pernah mereka temui. Namun, kami tidak pernah berbicara sepatah kata pun!

Ramalan yang Terwujud dengan Sendirinya

Manfaat tambahan dari teknik Hello Old Friend adalah teknik ini menjadi ramalan yang terpenuhi dengan sendirinya. Ketika Anda bertindak seolah-olah menyukai seseorang, Anda mulai benar-benar menyukainya. Sebuah studi Universitas Adelphi yang berjudul, "Percaya Orang Lain Menyukai atau Tidak Menyukai Anda: Perilaku yang Membuat Keyakinan Menjadi Kenyataan" membuktikannya.10 Peneliti meminta para relawan untuk memperlakukan subjek yang tidak menaruh curiga seolah-olah mereka menyukainya. Ketika disurvei kemudian, hasilnya menunjukkan bahwa para relawan ternyata benar-benar menyukai subjek tersebut. Subjek yang tidak menaruh curiga juga disurvei. Responden ini mengungkapkan rasa hormat dan kasih sayang yang jauh lebih tinggi kepada para relawan yang berpura-pura menyukai mereka. Intinya adalah cinta melahirkan cinta, suka melahirkan suka, rasa hormat melahirkan rasa hormat. Gunakan teknik Halo Teman Lama dan Anda akan segera memiliki banyak "teman lama" baru yang akhirnya benar-benar menyukai Anda.

Kini Anda memiliki semua dasar untuk tampil di hadapan setiap orang yang Anda temui sebagai Seseorang, Seseorang yang ramah. Namun, pekerjaan Anda belum berakhir. Selain disukai, Anda ingin tampil kredibel, cerdas, dan yakin pada diri sendiri. Ketiga teknik berikut ini mencapai salah satu tujuan tersebut.

Machine Translated by Google

7 Cara Agar Terlihat 100 Persen Kredibel

untuk semua orang

Teman saya Helen adalah seorang headhunter yang sangat disegani. Dia melakukan perekrutan yang hebat untuk kliennya dan saya pernah bertanya kepadanya rahasia kesuksesannya. Helen menjawab, “Mungkin karena saya hampir selalu bisa tahu ketika seorang pelamar berbohong.”

“Bagaimana kamu bisa tahu?”

Dia berkata, “Nah, minggu lalu, saya baru saja mewawancarai seorang anak muda wanita untuk posisi direktur pemasaran untuk sebuah perusahaan kecil. Sepanjang wawancara, pelamar telah duduk bersamanya kaki kirinya disilangkan di atas kaki kanannya. Tangannya diletakkan dengan nyaman di pangkuannya dan dia menatap langsung ke arahku.

“Saya menanyakan gajinya. Tanpa mengalihkan pandangannya dari saya, dia memberitahuku. Aku bertanya apakah dia menikmati pekerjaannya. Masih menatap langsung ke saya, katanya, 'ya.' Lalu saya bertanya mengapa dia meninggalkan pekerjaan sebelumnya.

“Pada saat itu, matanya sekilas menjauh sebelum kembali menatapku.” Helen melanjutkan. “Kemudian, sambil menjawab pertanyaanku, dia bergeser di kursinya dan menyilangkan kaki kanannya. di sebelah kirinya. Pada satu titik, dia menaruh tangannya ke mulutnya.

Helen berkata, “Hanya itu yang aku butuhkan. Dengan kata-katanya dia memberitahu saya bahwa dia merasa 'kesempatan pertumbuhannya terbatas di perusahaan sebelumnya.' Tapi tubuhnya memberitahuku bahwa dia tidak sepenuhnya terus terang."

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

Helen melanjutkan penjelasannya bahwa kegelisahan wanita muda itu sendiri tidak akan membuktikan bahwa dia berbohong. Namun, menurutnya, hal itu sudah cukup untuk membuatnya ingin menyelidiki lebih jauh.

“Jadi saya mengujinya.” Helen menjelaskan. “Saya mengganti topik pembicaraan dan kembali ke wilayah yang lebih netral. Saya bertanya kepadanya tentang tujuannya untuk masa depan. Sekali lagi, gadis itu berhenti gelisah. Dia melipat tangannya di pangkuannya saat dia memberi tahu saya bagaimana dia selalu ingin bekerja di perusahaan kecil agar bisa mendapatkan pengalaman langsung dengan lebih dari satu proyek.

“Lalu saya ulangi pertanyaan saya sebelumnya. Saya bertanya lagi apakah hanya kurangnya kesempatan untuk berkembang yang membuatnya meninggalkan posisi sebelumnya. Benar saja, sekali lagi, wanita itu bergeser dari tempat duduknya dan sejenak memutus kontak mata. Sambil terus berbicara tentang pekerjaan terakhirnya, dia mulai mengusap lengan bawahnya.”

Helen terus menyelidiki hingga akhirnya menemukan kebenaran. Pelamar tersebut telah dipecat karena perselisihan yang tidak menyenangkan dengan direktur pemasaran tempat dia bekerja.

Profesional sumber daya manusia yang mewawancarai pelamar dan petugas polisi yang menginterogasi tersangka kriminal dilatih untuk mendeteksi kebohongan. Mereka tahu secara spesifik sinyal apa yang harus dicari. Kita semua, meskipun tidak memiliki pengetahuan tentang petunjuk khusus untuk penipuan, memiliki indra keenam ketika seseorang tidak mengatakan kebenaran kepada kita.

Baru-baru ini seorang kolega saya mempertimbangkan untuk menyewa agen pemesanan internal. Setelah mewawancarai seorang rekan, dia berkata kepada saya, "Saya tidak tahu. Saya rasa dia tidak memiliki kesuksesan seperti yang diklaimnya."

"Kau pikir dia berbohong padamu?" tanyaku.

"Benar sekali. Dan lucunya, saya tidak tahu alasannya. Dia menatap saya. Dia menjawab semua pertanyaan saya secara langsung. Ada sesuatu yang tampaknya tidak beres."

Para pengusaha sering kali merasa seperti ini. Mereka memiliki firasat tentang seseorang tetapi tidak dapat memastikannya. Karena itu, banyak perusahaan besar beralih ke poligraf, atau detektor kebohongan, sebuah peralatan mekanis yang dirancang untuk mendeteksi apakah seseorang berbohong.

Machine Translated by Google

Bank, apotek, dan toko kelontong sangat bergantung padanya untuk pemeriksaan prakerja. FBI, Departemen Kehakiman, dan sebagian besar departemen kepolisian telah menggunakan poligraf pada tersangka. Yang menarik, poligraf sama sekali bukan detektor kebohongan! Yang dapat dilakukan mesin itu hanyalah mendeteksi fluktuasi dalam sistem saraf otonom kita—perubahan pola pernapasan, keringat, muka memerah, detak jantung, tekanan darah, dan tanda-tanda lain dari rangsangan emosional.

Jadi apakah itu akurat? Ya, sering kali memang akurat. Mengapa? Karena ketika orang kebanyakan berbohong, ia akan terangsang secara emosional dan terjadi perubahan tubuh. Ketika itu terjadi, orang tersebut mungkin akan gelisah. Namun, pembohong yang berpengalaman atau terlatih dapat mengelabui poligraf.

Waspadalah terhadap Penampakan Kebohongan—Bahkan Saat Anda Mengatakan Kebenaran

Masalah muncul bagi kita ketika kita tidak berbohong tetapi merasa emosional atau terintimidasi oleh orang yang kita ajak bicara. Seorang pria muda yang bercerita kepada seorang wanita menarik tentang keberhasilan bisnisnya mungkin akan mengubah pendiriannya. Seorang wanita yang bercerita tentang rekam jejak perusahaannya kepada klien penting mungkin akan menyinggung perasaannya.

Lebih banyak masalah muncul dari atmosfer. Seorang pengusaha yang tidak merasa gugup sama sekali bisa melonggarkan kerah bajunya karena ruangannya panas. Seorang politikus yang berpidato di luar ruangan bisa berkedip berlebihan karena udaranya berdebu. Meskipun keliru, gerakan-gerakan gelisah ini memberi pendengar perasaan bahwa ada sesuatu yang tidak beres atau firasat bahwa pembicara berbohong.

Komunikator profesional, yang waspada terhadap bahaya ini, secara sadar menepis tanda-tanda yang dapat disalahartikan sebagai kelicikan. Mereka terus-menerus menatap pendengar. Mereka tidak pernah meletakkan tangan di wajah. Mereka tidak memijat lengan saat terasa geli atau menggosok hidung saat gatal. Mereka tidak melonggarkan kerah baju saat cuaca panas atau berkedip karena berpasir. Mereka tidak menyeka keringat kecil.

Machine Translated by Google

manik-manik di depan umum atau melindungi mata mereka dari sinar matahari. Mereka menderita karena mereka tahu bahwa kegelisahan merusak kredibilitas. Pertimbangkan debat presiden yang disiarkan televisi pada tanggal 25 September 1960 antara Richard Milhous Nixon dan John Fitzgerald Kennedy.
Pakar politik berspekulasi bahwa kurangnya riasan pada tubuh Nixon, sikapnya yang gelisah, dan menyeka dahinya di depan kamera menyebabkan ia kalah dalam pemilu.

Jika Anda ingin tampil sebagai Seseorang yang sepenuhnya kredibel, cobalah untuk meredam semua gerakan yang tidak perlu saat komunikasi Anda penting. Saya menyebut teknik ini "Batasi Kegelisahan".



Teknik #7

Batasi Kegelisahan

Kapan pun percakapan Anda benar-benar penting, biarkan hidung Anda gatal, telinga Anda geli, atau kaki Anda kesemutan. Jangan gelisah, berkedut, menggoyangkan badan, menggeliat, atau menggaruk. Dan yang terpenting, jauhkan kaki Anda dari vagina Anda. Gerakan tangan di dekat wajah Anda dan semua gerakan gelisah dapat memberi pendengar Anda firasat bahwa Anda berbohong.

Sekarang mari kita bahas kecerdasan. "Apa?" Anda bertanya. "Bisakah orang terlihat lebih cerdas daripada yang sebenarnya?" Nah, apakah Anda pernah mendengar tentang Hans, si kuda penghitung? Hans dianggap sebagai kuda paling cerdas dalam sejarah, dan ia menggunakan teknik yang akan saya sarankan.

Machine Translated by Google

8 Cara Membaca Orang Seperti Anda Memiliki ESP

Hans, seekor kuda yang sangat pintar, menginspirasi teknik selanjutnya ini. Hans dimiliki oleh Herr von Osten, seorang warga Berlin, yang telah melatih Hans untuk melakukan aritmatika sederhana dengan mengetukkan kuku kanan depannya. Kemampuan Hans begitu luar biasa sehingga ketenaran kuda itu dengan cepat menyebar ke seluruh Eropa pada awal tahun 1900-an. Ia dikenal sebagai Clever Hans, kuda yang pandai berhitung.

Herr von Osten mengajari Hans untuk melakukan lebih dari sekadar menjumlahkan. Tak lama kemudian, kuda itu dapat mengurangi dan membagi. Seiring berjalannya waktu, Hans yang Cerdik bahkan menguasai tabel perkalian. Kuda itu menjadi fenomena yang luar biasa. Tanpa pemiliknya mengucapkan sepatah kata pun, Hans dapat menghitung jumlah penontonnya, mengetuk angka sambil mengenakan kacamata, atau menjawab pertanyaan berhitung yang mereka ajukan kepadanya.

Akhirnya, Hans mencapai kemampuan utama yang membedakan manusia dari hewan—bahasa. Hans “mempelajari” alfabet. Dengan mengetukkan kaki kudanya untuk setiap huruf, ia menjawab pertanyaan apa pun tentang apa pun yang pernah dibaca manusia di koran atau didengar di radio. Ia bahkan dapat menjawab pertanyaan umum tentang sejarah, geografi, dan biologi manusia.

Hans menjadi berita utama dan menjadi topik utama diskusi di pesta makan malam di seluruh Eropa. “Kuda manusia” dengan cepat menarik perhatian para ilmuwan, profesor psikologi, dokter hewan, dan banyak lagi.

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

Orang-orang Narian, bahkan perwira kavaleri. Tentu saja mereka skeptis, jadi mereka membentuk komisi resmi untuk memutuskan apakah kuda itu hasil tipu daya yang cerdik atau kejeniusan kuda. Apa pun kecurigaan mereka, jelas bagi semua orang, Hans adalah kuda yang sangat cerdas. Dibandingkan dengan kuda-kuda lain, Hans adalah Seseorang.

Sekarang, mari kita beralih ke topik hari ini. Mengapa ketika Anda berbicara dengan orang-orang tertentu, Anda langsung tahu bahwa mereka lebih pintar daripada orang lain—bahwa mereka adalah Seseorang? Sering kali mereka tidak membahas topik yang muluk-muluk atau menggunakan kata-kata yang tidak penting. Meskipun demikian, semua orang tahu. Orang-orang berkata, "Dia pintar sekali," "Dia tidak pernah melewatkan satu trik pun," "Dia mengerti segalanya," "Dia punya hal yang benar," "Dia punya akal sehat." Yang membawa kita kembali ke Hans.

Hari ujian besar pun tiba. Semua orang yakin itu pasti tipuan yang diatur oleh Herr von Osten, pemilik Hans. Auditorium yang penuh dengan ilmuwan, wartawan, peramal, paranormal, dan pecinta kuda itu penuh sesak dan mereka tidak sabar menunggu jawabannya. Anggota komisi yang cerdik itu yakin bahwa hari inilah mereka akan mengungkap tipu daya Hans karena mereka juga punya tipu daya. Mereka akan melarang von Osten masuk ke aula dan menguji kudanya sendirian.

Ketika kerumunan sudah berkumpul, mereka memberi tahu von Osten bahwa ia harus meninggalkan auditorium. Pemilik yang terkejut itu pun pergi, dan Hans terdampar di auditorium dengan penonton yang curiga dan cemas.

Pemimpin komisi yang percaya diri itu mengajukan pertanyaan matematika pertama kepada Hans. Ia menjawab dengan benar! Kedua. Ia menjawab dengan benar! Kemudian ketiga. Kemudian pertanyaan bahasa menyusul.

Dia berhasil menjawab semuanya dengan benar!

Komisi menjadi bingung. Para kritikus terdiam.

Namun, masyarakat tidak. Dengan protes keras, mereka mendesak dibentuknya komisi baru. Dunia menunggu sementara, sekali lagi, pihak berwenang mengumpulkan ilmuwan, profesor, dokter hewan, perwira kavaleri, dan wartawan dari seluruh dunia.

Machine Translated by Google

Baru setelah komisi kedua ini menguji Hans, kebenaran tentang kuda pintar itu terungkap. Komisi nomor dua memulai penyelidikan dengan asal-asalan dengan soal penjumlahan sederhana. Namun, kali ini, alih-alih mengajukan pertanyaan dengan keras agar semua orang mendengarnya, seorang peneliti membisikkan sebuah angka di telinga Hans, dan peneliti kedua membisikkan angka lainnya. Semua orang berharap Hans segera menghitungnya. Namun, Hans tetap bodoh! Aha!

Para peneliti mengungkap kebenaran kepada dunia yang menunggu. Bisakah Anda menebak apa itu?

Berikut petunjuknya: ketika audiens atau peneliti mengetahui jawabannya, Hans juga. Sekarang bisakah kamu menebaknya?

Orang-orang memberikan isyarat bahasa tubuh yang sangat halus saat kuku Hans memberikan ketukan yang tepat. Saat Hans mulai mengetuk jawaban atas sebuah pertanyaan, penonton akan menunjukkan tanda-tanda ketegangan yang halus. Kemudian, saat Hans mencapai angka yang tepat, mereka merespons dengan mengeluarkan napas atau sedikit mengendurkan otot. Von Osten telah melatih Hans untuk berhenti mengetuk pada saat itu dan karena itu tampak memberikan jawaban yang benar.

Hans menggunakan teknik yang saya sebut "Hans's Horse Sense." Dia mengamati reaksi audiensnya dengan sangat cermat dan merencanakan responsnya sesuai dengan itu.

Jika Kuda Bisa Melakukannya, Anda Juga Bisa

Pernahkah Anda sedang menonton TV ketika telepon berdering? Seseorang meminta Anda untuk menekan tombol mute pada televisi agar mereka dapat berbicara.
Karena sekarang tidak ada suara, Anda menonton aksi TV dengan lebih saksama. Anda melihat para pemain tersenyum, cemberut, menyeringai, menyipitkan mata, dan banyak ekspresi lainnya. Anda tidak melewatkan sedikit pun cerita karena, hanya dari ekspresi mereka, Anda dapat mengetahui apa yang mereka pikirkan. Horse Sense Hans hanyalah itu—memperhatikan orang, melihat bagaimana mereka bereaksi, dan kemudian mengambil tindakan sesuai dengan itu. Bahkan saat Anda berbicara, tetap awasi pendengar Anda dan perhatikan bagaimana mereka menanggapi apa yang Anda katakan. Jangan lewatkan satu trik pun.

Machine Translated by Google

Apakah mereka tersenyum? Apakah mereka mengangguk? Apakah telapak tangan mereka terangkat? Mereka menyukai apa yang mereka dengar.

Apakah mereka mengerutkan kening? Apakah mereka mengalihkan pandangan? Apakah buku-buku jari mereka terkepal? Mungkin tidak.

Apakah mereka menggosok-gosokkan leher mereka? Apakah mereka melangkah mundur? Apakah kaki mereka menunjuk ke arah pintu? Mungkin mereka ingin pergi.

Anda tidak perlu kursus lengkap dalam bahasa tubuh di sini. Pengalaman hidup Anda telah memberi Anda dasar yang baik dalam hal itu. Kebanyakan orang tahu jika lawan bicara mereka mundur atau mengalihkan pandangan, mereka tidak tertarik dengan apa yang Anda katakan. Ketika mereka menganggap Anda menyebalkan, mereka akan mengusap-usap leher mereka. Ketika mereka merasa lebih unggul dari Anda, mereka akan mengangkat tangan mereka.

Kita akan membahas lebih lanjut tentang bahasa tubuh secara spesifik dalam Teknik #77: Eyeball Selling. Untuk saat ini, yang perlu Anda lakukan adalah menyetel saluran senyap yang disiarkan oleh pembicara.



Teknik #8

Indra Kuda Hans

Biasakan untuk berbicara dalam jalur ganda.
Ekspresikan diri Anda, tetapi perhatikan dengan saksama bagaimana reaksi pendengar terhadap apa yang Anda katakan. Kemudian, rencanakan gerakan Anda sesuai dengan itu.

Jika seekor kuda bisa melakukannya, maka manusia juga bisa. Orang-orang akan berkata Anda memahami segalanya. Anda tidak pernah melewatkan satu trik pun. Anda punya akal sehat.

Kini Anda memiliki delapan teknik untuk membantu Anda tampil sebagai orang yang percaya diri, kredibel, dan karismatik yang membuat semua orang yang ditemuinya merasa seperti orang hebat. Mari kita bahas satu teknik terakhir di bagian ini untuk menyatukan semuanya dan memastikan Anda tidak kehilangan satu langkah pun.

Machine Translated by Google

ÿ9 Cara Membuat Tentu Anda Tidak Akan Ketinggalan Satu Ketukan Pun

Anda pernah melihat pemain ski profesional di televisi? Atlet di puncak dari lintasan, setiap otot siap dan tenang, menunggu tembakan untuk mendorongnya menuju kemenangan akhir. Tatap matanya dalam-dalam dan Anda akan melihat bahwa dia sedang mengalami pengalaman keluar tubuh. Dalam pikirannya mata, pemain ski itu meluncur menuruni lereng, bergoyang maju mundur di antara tiang, dan meluncur melewati garis finis dalam waktu yang lebih cepat daripada yang diperkirakan dunia. Atlet tersebut sedang memvisualisasikan.

Semua atlet melakukannya: penyelam, pelari, pelompat, pelempar lembing, pemain luger, perenang, pemain skate, pemain akrobat. Mereka memvisualisasikan keajaiban mereka sebelum melakukannya. Mereka melihat tubuh mereka sendiri membungkuk, berputar, membalik, atau terbang di udara. Mereka mendengar suara angin, percikan air, desiran lembing, bunyi dentuman pendaratannya. Mereka mencium bau rumput, semen, kolam, dan debu. Sebelum mereka menggerakkan otot, atlet profesional mengamati keseluruhannya film, yang tentu saja berakhir dengan kemenangan mereka sendiri.

Psikolog olahraga memberi tahu kita bahwa visualisasi tidak hanya untuk atlet kompetitif tingkat atas. Studi menunjukkan latihan mental membantu Atlet akhir pekan mengasah golf, tenis, lari mereka, Apa pun aktivitas favorit mereka. Para ahli sepakat jika Anda melihat gambar, mendengar suara, dan merasakan gerakan tubuh Anda di pikiran Anda sebelum Anda melakukan aktivitas, efeknya dahsyat.

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

“Dua Puluh Enam Mil di Kasur Saya”

Omong kosong psikologis? Sama sekali tidak! Teman saya Richard ikut maraton. Suatu kali, beberapa tahun yang lalu, hanya tiga minggu sebelum maraton besar di New York, sebuah mobil yang lepas kendali menabrak mobil Richard dan dia dibawa ke rumah sakit. Dia tidak terluka parah. Meskipun demikian, teman-temannya merasa kasihan padanya karena terbaring di tempat tidur selama dua minggu, tentu saja, akan membuatnya tidak bisa mengikuti acara besar itu.

Betapa terkejutnya saya ketika, pada pagi maraton November yang cerah di Central Park, Richard muncul mengenakan celana pendek dan sepatu lari besar.

“Richard, kamu gila? Kamu tidak dalam kondisi yang baik untuk berlari. Kamu hanya berbaring di tempat tidur selama beberapa minggu terakhir!” teriak kami semua.

“Tubuhku mungkin berada di tempat tidur,” jawabnya, “tetapi aku telah berlari.”

“Apa?” tanya kami serempak.

"Ya. Setiap hari. Dua puluh enam mil, 385 yard, tepat di kasurku." Richard menjelaskan bahwa dalam imajinasinya, ia melihat dirinya melintasi setiap langkah lintasan. Ia melihat pemandangan, mendengar suara, dan merasakan gerakan berkedut di otot-ototnya. Ia membayangkan dirinya berlomba dalam maraton.

Richard tidak melakukannya sebaik tahun sebelumnya, tetapi mukjizatnya adalah ia menyelesaikan maraton, tanpa cedera, tanpa kelelahan berlebihan berkat visualisasinya. Visualisasi ini berhasil dalam hampir semua upaya yang Anda lakukan—termasuk menjadi komunikator yang hebat.

Visualisasi bekerja paling baik saat Anda merasa benar-benar rileks. Hanya saat pikiran Anda tenang, Anda bisa memperoleh gambaran yang jelas dan nyata. Lakukan visualisasi di rumah atau mobil Anda yang tenang sebelum berangkat ke pesta, konvensi, atau pertemuan penting. Bayangkan semuanya dalam benak Anda sebelumnya.

Sekarang Anda memiliki keterampilan yang diperlukan untuk memulai dengan benar dengan orang baru dalam hidup Anda. Bayangkan diri Anda dalam

Machine Translated by Google



Teknik #9

Tonton Adegan Sebelum Anda Membuat Adegan

Berlatihlah menjadi Seseorang yang Luar Biasa yang Anda inginkan sebelumnya. LIHAT diri Anda berjalan-jalan dengan postur Gantung Gigi Anda, berjabat tangan, tersenyum Senyum Membanjiri, dan membuat Mata Lengket. DENGAR diri Anda mengobrol dengan nyaman dengan semua orang. RASAKAN kesenangan mengetahui bahwa Anda dalam kondisi prima dan semua orang tertarik kepada Anda. BAYANGKAN diri Anda sebagai Seseorang yang Luar Biasa. Maka semuanya terjadi secara otomatis.

momen-momen awal ini seperti roket yang lepas landas. Ketika orang-orang di Cape Kennedy mengarahkan pesawat antariksa ke bulan, kesalahan sepersejuta derajat di awal, ketika pesawat masih di darat, berarti akan meleset ribuan mil dari bulan. Begitu pula, kesalahan bahasa tubuh kecil di awal hubungan mungkin berarti Anda tidak akan pernah berhasil mendekati orang itu. Namun dengan The Flooding Smile, Sticky Eyes, Epoxy Eyes, Hang by Your Teeth, The Big-Baby Pivot, Hello Old Friend, Limit the Fidget, Hans's Horse Sense, dan Watch the Scene Before You Make the Scene, Anda akan berada di jalur yang tepat untuk mendapatkan apa pun yang akhirnya Anda inginkan dari siapa pun—baik itu bisnis, persahabatan, atau cinta.

Sekarang kita beralih dari dunia senyap ke dunia lisan.

Machine Translated by Google

Halaman ini sengaja dikosongkan.

Machine Translated by Google

BAGIAN KEDUA

Cara Mengetahui Apa yang Harus Dikatakan Setelah Anda Katakan “Hai”

Sama seperti pandangan pertama yang menyenangkan mata mereka, kata-kata pertama Anda harus menyenangkan telinga mereka. Lidah Anda adalah keset selamat datang yang bertuliskan "Selamat Datang" atau "Pergi!" Untuk membuat lawan bicara Anda merasa diterima, Anda harus menguasai basa-basi.

Obrolan ringan! Bisakah Anda mendengar getarannya? Dua kata kecil itu menusukkan pasak ke hati beberapa jiwa yang tadinya tak kenal takut dan tak gentar. Undang mereka ke pesta di mana mereka tidak mengenal siapa pun, dan itu akan mengalirkan rasa mual ke pembuluh darah mereka.

Jika hal ini terdengar familiar, Anda bisa terhibur dengan fakta bahwa semakin pintar seseorang, semakin ia membenci basa-basi.

Saat menjadi konsultan untuk perusahaan Fortune 500, saya merasa takjub. Para eksekutif puncak, yang merasa sangat nyaman berbincang-bincang besar dengan dewan direksi atau berbicara kepada para pemegang saham, mengakui bahwa mereka merasa seperti anak kecil yang hilang di pesta-pesta yang ocehannya tidak terlalu banyak.

Para pembenci basa-basi merasa lebih terhibur dengan kenyataan bahwa Anda berada di antara orang-orang terkenal. Takut basa-basi dan demam panggung adalah hal yang sama. Rasa gugup yang Anda rasakan di perut saat berada di ruangan yang penuh dengan orang asing akan berkibar di perut Anda.

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

para artis papan atas. Pablo Casals mengeluhkan demam panggung seumur hidupnya. Carly Simon membatasi pertunjukan langsung karena hal itu. Seorang teman saya yang bekerja dengan Neil Diamond mengatakan dia bersikeras lirik lagu "Song Sung Blue," sebuah lagu yang telah ia nyanyikan selama empat puluh tahun, ditampilkan di teleprompternya, kalau tidak, ketakutan akan membuatnya lupa.

Apakah Fobia Obrolan Ringan Dapat Disembuhkan?

Suatu hari nanti, kata para ilmuwan, ketakutan akan komunikasi mungkin dapat diobati dengan obat-obatan. Mereka sudah bereksperimen dengan Prozac untuk mengubah kepribadian orang. Namun, beberapa orang takut akan efek samping yang buruk. Kabar baiknya adalah bahwa ketika manusia berpikir, dan benar-benar merasakan, emosi tertentu—seperti keyakinan bahwa mereka memiliki teknik khusus untuk diandalkan—otak memproduksi penawarnya sendiri.
Jika rasa takut dan tidak suka basa-basi adalah penyakitnya, mengetahui teknik-teknik jitu seperti yang kita bahas pada bagian ini adalah obatnya.

Kebetulan, sains mulai menyadari bahwa bukan kebetulan atau bahkan pola asuh yang membuat seseorang memiliki perut buncit dan yang lain tidak. Di otak kita, neuron berkomunikasi melalui zat kimia yang disebut neurotransmitter. Beberapa orang memiliki kadar neurotransmitter yang disebut norepinefrin, sepupu kimiawi adrenalin, yang berlebihan. Bagi beberapa anak, sekadar masuk ke ruang TK membuat mereka ingin berlari dan bersembunyi di bawah meja.

Waktu kecil, saya menghabiskan banyak waktu di bawah meja. Waktu remaja di asrama khusus perempuan, kaki saya jadi kaku setiap kali harus ngobrol dengan laki-laki. Waktu kelas delapan, saya pernah harus mengundang seorang laki-laki ke pesta prom sekolah kami. Semua penari laki-laki tinggal di asrama sekolah saudara kami. Dan saya hanya kenal satu orang penghuni, Eugene. Saya pernah bertemu Eugene di perkemahan musim panas tahun sebelumnya. Dengan keberanian penuh, saya memutuskan untuk meneleponnya.

Dua minggu sebelum pesta dansa, saya merasakan telapak tangan mulai berkeringat. Aku menunda panggilan itu. Seminggu sebelumnya, detak jantungku cepat. Aku menundanya.

Machine Translated by Google

panggilan ditutup. Akhirnya, tiga hari sebelum pesta besar, napas menjadi sulit. Waktu hampir habis.

Momen kritis itu, pikirku, akan lebih mudah jika aku membaca dari naskah. Aku menulis seperti ini: “Hai, ini Leil. Kita bertemu di perkemahan musim panas lalu. Ingat?” (Aku memprogram jeda di mana aku berharap dia akan berkata “ya.”) “Yah, pesta prom Sekolah Katedral Nasional Sabtu malam ini dan aku ingin kau menjadi teman kencanku.” (Aku memprogram jeda lain di mana aku berdoa agar dia berkata “ya.”)

Pada hari Kamis sebelum pesta dansa, saya tidak bisa lagi menunda hal yang tak terelakkan. Saya mengangkat gagang telepon dan menelepon. Sambil memegang telepon, menunggu Eugene menjawab, mata saya mengikuti tetesan keringat yang mengalir di lengan dan siku saya. Genangan air asin kecil terbentuk di sekitar kaki saya. "Halo?" suara laki-laki yang dalam dan seksi menjawab telepon asrama.

Dengan suara yang lebih cepat dari peluru yang melaju kencang, seperti telemarketer pemula yang gugup, aku berteriak, "Hai, ini Leil. Kita-bertemu-di-perkemahan—musim-panas-lalu-ingat?" Lupa berhenti sejenak untuk menunggu persetujuannya, aku bergegas melanjutkan, "Pesta-prom-Sekolah-Katedral-Nasional-adalah-Sabtu-malam-ini-dan-aku-ingin-kamu-menjadi-teman-teman-ku."

Saya lega dan senang ketika mendengar ucapan riang, "Wah, bagus sekali, saya mau!". Saya mengembuskan napas pertama saya yang normal sepanjang hari. Ia melanjutkan, "Saya akan menjemputmu di asrama putri pukul 7.30. Saya akan membelikan bunga anyelir merah muda untukmu. Apakah itu cocok dengan gaunmu? Dan nama saya Donnie."

Donnie? Donnie! Siapa yang bilang apa-apa soal Donnie?

Wah, Donnie ternyata adalah teman kencan terbaikku dalam dekade itu. Donnie punya gigi tonggos, kepala penuh rambut merah kusut, dan keterampilan berkomunikasi yang langsung membuatku merasa nyaman.

Pada Sabtu malam, Donnie menyambut saya di pintu, dengan bunga anyelir di tangan dan senyum di wajahnya. Dia bercanda dengan nada merendahkan diri tentang betapa dia sangat ingin pergi ke pesta prom, jadi, karena tahu itu adalah kasus salah identitas, dia tetap menerimanya. Dia mengatakan kepada saya bahwa dia sangat senang

Machine Translated by Google

ketika "gadis dengan suara indah" menelepon, dan dia bertanggung jawab penuh karena "menipu" saya agar diundang. Donnie membuat saya merasa nyaman dan percaya diri saat kami mengobrol. Pertama-tama kami membuat percakapan kecil

berbicara dan kemudian dia secara bertahap membimbing saya ke subjek yang saya minati. Aku membalikkan Donnie, dan dia menjadi pacar pertamaku.

Donnie secara naluriah memiliki keterampilan berbasa-basi yang sekarang akan kita bentuk menjadi teknik untuk membantu Anda melewati basa-basi seperti pisau panas menembus mentega. Bila Anda menguasainya, Anda akan mampu—seperti Donnie—meluluhkan hati setiap orang yang Anda sentuh.

Tentu saja, tujuan dari *Cara Berbicara dengan Siapa Saja* bukanlah untuk menjadikan Anda ahli berbasa-basi dan berhenti di situ. Tujuannya adalah menjadikan Anda pembicara yang dinamis dan komunikator yang tangguh. Namun, basa-basi adalah langkah penting pertama menuju tujuan tersebut.

Machine Translated by Google



Cara Memulai dengan Hebat Obrolan Ringan

Anda pernah mengalaminya. Anda diperkenalkan kepada seseorang di sebuah pesta atau pertemuan bisnis. Anda berjabat tangan, mata Anda bertemu... dan tiba-tiba seluruh tubuh pengetahuan Anda mengering dan proses berpikir berhenti mendadak. Anda mencari topik untuk mengisi kekosongan keheningan. Jika gagal, kontak baru Anda akan menjauh ke arah nampan keju.

Kami ingin kata-kata pertama yang keluar dari bibir kami adalah kata-kata yang berkilau, cerdas, dan berwawasan luas. Kami ingin pendengar kami segera menyadari betapa menariknya kami. Saya pernah berada di sebuah pertemuan di mana setiap orang bersinar, cerdas, berwawasan luas, dan menarik. Itu mendorong saya mengamuk karena sebagian besar orang-orang ini merasa mereka harus buktikan dalam sepuluh kata pertama atau kurang!

Beberapa tahun yang lalu, organisasi Mensa, sebuah kelompok sosial individu-individu yang sangat cerdas yang mendapat skor di 2 persen teratas negara dalam kecerdasan, mengundang saya untuk menjadi pembicara utama di acara mereka konvensi tahunan. Pesta koktail mereka berlangsung meriah di lobi hotel saat saya tiba. Setelah check in, saya mengambil tas saya melewati kerumunan Mensan yang sedang bersenang-senang menuju lift. pintunya terpisah dan aku melangkah ke dalam lift yang penuh dengan pesta Saat kami mulai naik ke lantai masing-masing, lift bergerak beberapa kali dengan suara mengantuk.

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

"Hmm," komentarku, menanggapi kelambatan lift, "liftnya sepertinya agak tidak stabil." Tiba-tiba, setiap penghuni lift, yang merasa harus menunjukkan IQ-nya yang lebih dari 132, menerjang dengan penjelasan yang menggelegar. "Jelas sekali rel pemandu liftnya tidak sejajar," kata salah seorang. "Kontak relai tidak beres," kata yang lain. Tiba-tiba aku merasa seperti belalang yang terperangkap dalam pengeras suara stereo. Aku tidak sabar untuk lolos dari serangan raksasa-raksasa mental itu.

Setelah itu, dalam kesunyian di kamarku, aku berpikir kembali dan merenungkan bahwa jawaban-jawaban Mensan memang menarik. Lalu mengapa aku bereaksi negatif? Aku menyadari bahwa itu terlalu berlebihan, terlalu cepat. Aku lelah. Energi dan intensitas mereka yang tinggi mengguncang keadaanku yang lesu.

Anda lihat, obrolan ringan bukan tentang fakta atau kata-kata. Obrolan ringan tentang musik, tentang melodi. Obrolan ringan adalah tentang membuat orang merasa nyaman. Obrolan ringan tentang membuat suara-suara yang menenangkan bersama-sama seperti kucing mendengkur, anak-anak bersenandung, atau kelompok-kelompok bernyanyi. Anda harus terlebih dahulu menyesuaikan suasana hati pendengar Anda.

Seperti mengulang nada pada harmonika guru musik, komunikator ulung menangkap nada suara pendengar mereka dan menirunya. Alih-alih langsung menyerang dengan intensitas seperti itu, orang-orang Mensan bisa saja sesaat menyamakan suasana hati saya yang lesu dengan berkata, "Ya, memang lambat, bukan?" Kalau saja mereka mengawali informasi mereka dengan, "Apakah Anda pernah penasaran mengapa lift lambat?" Saya akan menjawab dengan tulus, "Ya, saya pernah." Setelah beberapa saat tingkat energi mereka seimbang, saya akan menyambut baik penjelasan mereka tentang penyelarasan pelindung rel atau apa pun itu.

Dan persahabatan mungkin telah dimulai.

Saya yakin Anda pernah menderita agresi karena ketidakcocokan suasana hati. Pernahkah Anda sedang bersantai ketika seorang rekan kerja yang terlalu bersemangat dan bersemangat mulai menghujani Anda dengan pertanyaan? Atau sebaliknya: Anda terlambat, terburu-buru menghadiri rapat, ketika seorang rekan kerja menghentikan Anda dan mulai dengan malas menceritakan kisah yang panjang dan lesu. Betapa pun menariknya kisah itu, Anda tidak ingin mendengarnya sekarang.

Machine Translated by Google

Langkah pertama dalam memulai percakapan tanpa membuatnya terputus adalah dengan menyesuaikan suasana hati pendengar Anda, meski hanya untuk satu atau dua kalimat. Ketika berbicara tentang basa-basi, pikirkan musik, bukan kata-kata. Apakah pendengar Anda adagio atau allegro? Sesuaikan tempo itu. Saya menyebutnya "Mencocokkan Suasana Hati."

Menyesuaikan Suasana Hati Mereka Dapat Menentukan Keberhasilan atau Kegagalan Penjualan

Mencocokkan suasana hati pelanggan adalah hal yang penting bagi para penjual. Beberapa tahun yang lalu, saya memutuskan untuk mengadakan pesta kejutan untuk sahabat saya, Stella. Pesta itu akan menjadi pesta yang sangat meriah karena dia akan merayakan tiga acara. Pertama, ulang tahun Stella. Kedua, dia baru saja bertunangan. Dan ketiga, Stella baru saja mendapatkan pekerjaan impiannya.
Dia telah menjadi sahabatku sejak sekolah dasar, dan aku seperti melayang di udara atas pesta ulang tahun-pertunangan-ucapan selamatnya.

Saya pernah mendengar salah satu restoran Prancis terbaik di kota ini memiliki ruang belakang yang menarik untuk pesta. Sekitar pukul 5 sore suatu hari, saya masuk ke restoran dengan gembira dan mendapati pelayan yang duduk dengan lesu sambil memeriksa buku reservasi. Saya mulai mengoceh dengan penuh semangat tentang perayaan tiga kali lipat Stella dan meminta untuk melihat ruang belakang yang luar biasa yang sudah sering saya dengar. Tanpa senyum atau menggerakkan otot, katanya, "Zee room ees een zee back. Kamu bisa pergi ke mana pun yang kamu suka."

CRASH. Benar-benar pengganggu pesta! Suasana hatinya yang muram telah menghancurkan semua semangat pesta saya, dan saya tidak ingin lagi menyewa tempat bodohnya itu. Bahkan sebelum saya melihat kamarnya, dia kehilangan hak sewanya. Saya meninggalkan restorannya sambil bersumpah untuk mencari tempat di mana manajemennya setidaknya akan terlihat ikut menikmati kegembiraan acara bahagia itu.

Setiap ibu tahu ini secara naluriah. Untuk menenangkan bayi yang merengek, Mama tidak hanya menggoyangkan jarinya dan berteriak, “Diamlah.” Tidak, Mama menggendong bayi. Mama menangis, “Ooh, ooh, oh,” dengan simpatik menirukan kesengsaraan bayi selama beberapa saat. Mama kemudian secara bertahap mengubah mereka berdua menjadi diam-diam bahagia.

Machine Translated by Google

suara. Semua pendengar Anda adalah bayi besar! Sesuaikan suasana hati mereka jika Anda ingin mereka berhenti menangis, mulai membeli, atau mengikuti cara berpikir Anda.



Teknik #10

Buat Kecocokan Suasana Hati

Sebelum membuka mulut, ambillah "sampel suara" pendengar Anda untuk mendeteksi keadaan pikirannya. Ambillah "foto psikis" dari ekspresi tersebut untuk melihat apakah pendengar Anda tampak bersemangat, bosan, atau bersemangat. Jika Anda ingin menarik perhatian orang lain, Anda harus menyesuaikan suasana hati dan nada suara mereka, meskipun hanya untuk sesaat. momen.

Machine Translated by Google

11 Cara Terdengar Seperti Anda Memiliki Kepribadian Super (Apa pun yang Anda Kata

Suatu kali, saat berada di sebuah pesta, saya melihat seorang pria dikelilingi oleh penggemar yang merupakan pendengar setia. Pria itu tersenyum, menggerakkan tangan, dan jelas-jelas memikat para pendengarnya. Saya menghampirinya untuk mendengarkan pembicara yang menarik ini. Saya bergabung dengan kerumunan pengagumnya dan menguping selama satu atau dua menit. Tiba-tiba, saya sadar: orang itu mengatakan hal-hal yang paling biasa saja! Naskahnya membosankan, membosankan, membosankan. Ah, tetapi dia menyampaikan pengamatannya yang biasa-biasa saja dengan penuh semangat, dan karena itu, dia membuat kelompok itu terpesona. Itu meyakinkan saya bahwa tidak semua yang Anda katakan adalah apa yang Anda katakan, tetapi bagaimana Anda mengatakannya.

“Apa Kalimat Pembuka yang Baik Saat Bertemu Orang Lain?”

Saya sering ditanya pertanyaan ini, dan saya memberikan jawaban yang sama seperti yang selalu diberikan oleh seorang wanita yang pernah bekerja di kantor saya. Dottie sering kali tetap bekerja di mejanya saat makan siang. Terkadang, saat saya hendak pergi ke toko roti lapis, saya bertanya kepadanya, "Hai Dottie, apa yang bisa saya bawakan untuk makan siang?"

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

Dottie, yang mencoba untuk menuruti perintahnya, akan berkata, “Oh, apa pun tidak masalah bagiku.”

“Tidak, Dottie!” Aku ingin berteriak. “Katakan saja apa yang kauinginkan.
Ham dan keju di atas gandum hitam? Bologna di atas gandum utuh, tanpa mayones?
Selai kacang dan jeli dengan irisan pisang? Tuliskan secara spesifik. 'Apa saja' itu merepotkan.”

Meski mungkin membuat frustrasi, jawaban saya untuk pertanyaan pembuka adalah "Apa saja!" karena hampir semua hal yang Anda katakan benar-benar baik-baik saja—asalkan hal itu membuat orang merasa nyaman dan terdengar bersemangat.

Bagaimana Anda membuat orang merasa tenang? Dengan meyakinkan mereka bahwa mereka baik-baik saja dan bahwa Anda berdua serupa. Ketika Anda melakukannya, Anda meruntuhkan tembok ketakutan, kecurigaan, dan ketidakpercayaan.

Mengapa Hal Biasa Membuat Ikatan

Samuel I. Hayakawa adalah seorang presiden perguruan tinggi, senator AS, dan analis linguistik brilian asal Jepang. Ia menceritakan kisah ini yang menunjukkan nilai dari, seperti yang ia katakan, “pernyataan yang tidak orisinal.”11

Pada awal tahun 1943—setelah serangan di Pearl Harbor pada saat beredar rumor tentang mata-mata Jepang—Hayakawa harus menunggu beberapa jam di stasiun kereta api di Oshkosh, Wisconsin. Ia melihat orang lain yang menunggu di stasiun menatapnya dengan curiga.
Karena perang, mereka khawatir akan kehadirannya. Ia kemudian menulis, “Sepasang suami istri dengan seorang anak kecil menatap dengan gelisah dan berbisik satu sama lain.”

Jadi apa yang dilakukan Hayakawa? Ia memberikan komentar yang tidak orisinal untuk menenangkan mereka. Ia berkata kepada sang suami bahwa sangat disayangkan kereta datang terlambat di malam yang dingin. Pria itu setuju.

“Saya melanjutkan,” tulis Hayakawa, “dengan mengatakan bahwa pasti sangat sulit bepergian dengan anak kecil di musim dingin ketika jadwal kereta api sangat tidak menentu. Sekali lagi sang suami setuju. Saya kemudian menanyakan usia anak itu dan mengatakan bahwa anak mereka terlihat sangat besar.

Machine Translated by Google

dan kuat untuk usianya. Sekali lagi setuju, kali ini dengan senyum tipis. Ketegangannya mereda."

Setelah dua atau tiga kali bertukar pikiran, pria itu bertanya kepada Hayakawa, "Saya harap Anda tidak keberatan jika saya menyinggungnya, tetapi Anda orang Jepang, bukan? Menurut Anda, apakah Jepang punya peluang untuk memenangkan perang ini?"

"Baiklah," jawab Hayakawa, "tebakanmu sama bagusnya dengan tebakanku. Aku tidak tahu lebih banyak daripada yang kubaca di koran. Namun, menurutku, aku tidak melihat bagaimana Jepang, dengan kekurangan batu bara, baja, dan minyak... dapat mengalahkan negara industri yang kuat seperti Amerika Serikat."

Hayakawa melanjutkan, "Pernyataan saya memang tidak orisinal dan tidak berdasar. Ratusan komentator radio . . . mengatakan hal yang hampir sama selama minggu-minggu itu. Namun, karena memang demikian, pernyataan itu terdengar familiar dan berada di pihak yang benar sehingga mudah untuk disetujui."

Pria Wisconsin itu langsung setuju dengan apa yang tampak seperti kelegaan yang tulus. Ucapannya berikutnya adalah, "Saya harap orang tua Anda tidak berada di sana saat perang berlangsung."

"Ya, mereka ada di sana," jawab Hayakawa. "Ayah, ibu, dan dua adik perempuan saya ada di sana."

"Apakah kamu pernah mendengar kabar dari mereka?" tanya pria itu.

"Bagaimana caranya?" jawab Hayakawa.

Baik pria maupun istrinya tampak gelisah dan bersimpati.
"Maksudmu kau tidak akan bisa melihat atau mendengar kabar mereka sampai perang berakhir?"

Ada banyak hal lain dalam percakapan itu, tetapi hasilnya adalah, dalam waktu sepuluh menit mereka telah mengundang Hayakawa—yang awalnya mereka duga adalah mata-mata Jepang—untuk mengunjungi mereka suatu saat di kota mereka dan makan malam di rumah mereka. Dan semua itu karena obrolan ringan yang diakui biasa dan tidak orisinal dari cendekiawan brilian ini.
Komunikator ulung tahu kata-kata pertama yang paling menenangkan dan tepat seharusnya, seperti kata Senator Hayakawa, tidak orisinal, bahkan membosankan.

Machine Translated by Google

Namun tidak acuh tak acuh. Hayakawa menyampaikan sentimennya dengan ketulusan dan semangat.

Bangkit dari Kebodohan

Tentu saja, tidak perlu untuk tetap menggunakan komentar-komentar yang biasa-biasa saja. Jika Anda merasa perusahaan Anda menunjukkan kepintaran atau kecerdasan, Anda harus menirunya. Percakapan kemudian meningkat secara alami, sesuai. Jangan terburu-buru atau, seperti orang Mensan, Anda tampak seperti sedang pamer. Intinya pada kata-kata pertama Anda adalah memiliki keberanian atas kekonyolan Anda sendiri. Karena, ingatlah, orang lebih memperhatikan nada bicara Anda daripada teks Anda.



Teknik #11

Prosaik dengan Gairah

Khawatir dengan kata-kata pertama Anda? Jangan khawatir, karena 80 persen kesan pendengar Anda tidak ada hubungannya dengan kata-kata Anda. Hampir semua yang Anda katakan pada awalnya baik-baik saja. Tidak peduli seberapa membosankan teksnya, suasana hati yang berempati, sikap positif, dan penyampaian yang penuh semangat membuat Anda terdengar menarik.

“Apa saja, kecuali sosis hati!”

Kembali ke Dottie yang menunggu sandwich-nya di mejanya. Kadang-kadang saat aku keluar pintu sambil menggaruk-garuk kepala memikirkan apa yang harus kubawakan untuknya, dia akan memanggilku, "Apa saja, kecuali sosis hati." Terima kasih, Dottie, itu sedikit membantu.

Berikut ini adalah "apa saja, kecuali sosis hati" yang saya sampaikan dalam obrolan ringan. Apa pun yang Anda katakan tidak masalah selama tidak mengeluh, kasar, atau

Machine Translated by Google

tidak menyenangkan. Jika kata-kata pertama yang keluar dari mulut Anda adalah keluhan —BLAM—orang-orang melabeli Anda sebagai pengeluh. Mengapa? Karena keluhan itu adalah contoh 100 persen dari kenalan baru Anda tentang Anda sejauh ini. Anda mungkin Pollyanna yang paling bahagia, tetapi bagaimana mereka akan tahu? Jika komentar pertama Anda adalah keluhan, Anda seorang yang suka mengeluh. Jika kata-kata pertama Anda kasar, Anda seorang yang menjijikkan. Jika kata-kata pertama Anda tidak menyenangkan, Anda seorang yang menyebalkan. Buka dan tutup.

Selain orang-orang yang menyebalkan ini, apa pun boleh. Tanyakan dari mana mereka berasal, bagaimana mereka mengenal tuan rumah pesta, di mana mereka membeli jas cantik yang mereka kenakan—atau ratusan hal lain.
Triknya adalah mengajukan pertanyaan biasa dengan penuh semangat untuk membuat orang lain berbicara.

Masih merasa sedikit ragu untuk mendekati orang asing? Mari kita ambil jalan memutar singkat dalam perjalanan kita menuju komunikasi yang bermakna.

Saya akan memberi Anda tiga teknik cepat untuk bertemu orang di pesta—lalu sembilan teknik lagi agar obrolan ringan tidak terlalu remeh.

Machine Translated by Google

ÿ12 Cara Membuat Orang Ingin Memulai Percakapan dengan Anda

Para lajang yang ahli dalam bertemu calon kekasih tanpa perlu perkenalan (dalam bahasa sehari-hari, melakukan "penjemputan"), telah mengembangkan teknik licik yang sangat ampuh untuk tujuan jejaring sosial atau perusahaan. Teknik ini tidak memerlukan keterampilan khusus dari Anda, hanya keberanian untuk memamerkan alat peraga visual sederhana yang disebut "Whatzit."

Apa itu Whatzit? Whatzit adalah apa pun yang Anda kenakan atau bawa yang tidak biasa—pin unik, tas yang menarik, dasi yang aneh, atau topi yang lucu. Whatzit adalah objek apa pun yang menarik perhatian orang dan membuat mereka mendekati Anda dan bertanya, "Eh, apa itu?" Whatzit Anda bisa sehalus atau sejelas kepribadian dan acara yang Anda hadiri.

Saya mengenakan kacamata kuno yang menyerupai kacamata berlensa tunggal di leher saya. Sering kali orang-orang yang penasaran mendatangi saya di sebuah pertemuan dan bertanya, "Apa ini?" Saya menjelaskan bahwa itu adalah lorgnette peninggalan nenek saya, yang tentu saja membuka jalan untuk membahas kebencian terhadap kacamata, mata yang menua, cinta atau kehilangan nenek, pemujaan terhadap perhiasan antik—ke mana pun sang inkuisitor ingin membawanya.

Mungkin, tanpa disadari, Anda telah menjadi mangsa teknik yang akan segera menjadi legendaris ini. Pada suatu pertemuan, pernahkah Anda memperhatikan

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

seseorang yang ingin Anda ajak bicara? Lalu Anda memeras otak untuk mencari alasan untuk mendekatinya. Betapa beruntungnya Anda saat mengetahui bahwa dia mengenakan sesuatu yang aneh, liar, atau menakjubkan yang dapat Anda komentari.

Cara Mencintai yang Aneh

Whatzit milik Anda adalah bantuan sosial, baik Anda mencari imbalan bisnis atau romansa baru. Teman saya Alexander membawa tasbih Yunani ke mana pun ia pergi. Ia tidak khawatir. Ia tahu setiap wanita yang ingin berbicara dengannya akan datang dan berkata, "Apa itu?"

Pikirkanlah, Tuan-tuan. Bayangkan Anda sedang berada di sebuah pesta. Seorang wanita cantik melihat Anda di seberang ruangan. Ia ingin berbicara dengan Anda, tetapi ia berpikir, "Wah, Tuan, Anda memang cantik. Tapi, apa yang bisa saya katakan? Anda tidak punya apa-apa."

Jadilah Pencari Whatzit Juga

Demikian pula, jadilah ahli dalam mengamati pakaian orang-orang yang ingin Anda dekati. Mengapa tidak menunjukkan minat pada sapu tangan di saku rompi sang taipan, bros di dada janda kaya, atau cincin sekolah di jari CEO tempat Anda ingin bekerja?

Pemboros besar yang, menurut dugaan Anda, mungkin membeli seratus widget Anda memiliki pin kerah berbentuk tongkat golf kecil? Katakan, "Maaf, saya tidak bisa tidak memperhatikan pin kerah Anda yang menarik. Apakah Anda seorang pegolf? Aku juga. Lapangan golf apa saja yang pernah kamu ikuti?"

Kartu nama dan Whatzit Anda merupakan benda penting dalam bersosialisasi. Baik saat Anda menaiki lift, menaiki tangga pintu, atau berjalan menuju pesta, pastikan Whatzit Anda terlihat oleh semua orang.

Machine Translated by Google



Teknik #12

Selalu Memakai Whatzit

Setiap kali Anda pergi ke suatu pertemuan, kenakan atau bawalah sesuatu yang tidak biasa untuk memberi orang-orang yang menganggap Anda sebagai orang asing yang menyenangkan di seberang ruangan alasan untuk mendekat. “Permisi, saya tidak bisa tidak memperhatikan... APA ITU?”

Teknik cepat berikutnya dicetuskan oleh politisi yang gigih dan tidak akan membiarkan satu pun tamu pesta lolos jika mereka pikir dia bisa membantu kampanye mereka. Saya menyebutnya teknik "Whoozat".

Machine Translated by Google

13 Cara Bertemu dengan Orang yang Ingin Anda Temui

Katakanlah Anda telah memeriksa tubuh kontak bisnis penting yang ingin Anda temui. Anda telah mencari dengan sia-sia dari ujung jambulnya hingga ujung sepatu botnya. Dia tidak memakai satu pun Whatzit.

Jika Anda tidak menemukan sesuatu untuk dikomentari, gunakan teknik Whoozat. Seperti politisi yang gigih, temui pembawa acara dan katakan, "Pria/wanita di sana terlihat menarik. Siapa dia?" Kemudian mintalah untuk diperkenalkan. Jangan ragu-ragu. Pembawa acara akan senang jika Anda menganggap salah satu tamu menarik.

Namun, jika Anda enggan menarik pembawa acara menjauh dari tamu-tamunya yang lain, Anda tetap dapat melakukan Whoozat. Kali ini, jangan meminta perkenalan formal. Cukup beri tahu pembawa acara untuk mendapatkan informasi yang cukup agar Anda dapat memulai acara. Cari tahu tentang pekerjaan, minat, dan hobi orang asing tersebut.

Misalkan si pembawa acara berkata, "Oh, itu Joe Smith. Saya tidak yakin apa pekerjaannya, tetapi saya tahu dia suka bermain ski." Aha, Anda baru saja diberi pemecah keheningan yang Anda butuhkan. Sekarang Anda langsung menuju Joe Smith. "Hai, Anda Joe Smith, bukan? Susan baru saja memberi tahu saya betapa hebatnya Anda sebagai pemain ski. Di mana Anda bermain ski?" Anda mengerti maksudnya.

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google



Teknik #13

Siapa yang

Whoozat merupakan perangkat pertemuan orang-orang yang paling efektif dan paling jarang digunakan (oleh non-politisi) yang pernah dibuat. Minta saja pemandu acara untuk memperkenalkan diri, atau sampaikan beberapa fakta yang dapat langsung menjadi pembuka pembicaraan.

Sekarang yang ketiga dalam trio trik menemui-siapa-yang-Anda-inginkan.

Machine Translated by Google

14 Cara Membobol

Kerumunan yang Ketat

Wanita yang Anda putuskan HARUS Anda temui tidak mengenakan Whatzit? Tidak dapat menemukan tuan rumah untuk teknik Whoozat? Lebih buruk lagi, dia sedang asyik mengobrol dengan sekelompok temannya. Tampaknya sangat tidak mungkin Anda akan mengatur pertemuan, bukan? Anda tidak bisa hanya berkata, "Permisi, saya hanya ingin menguping dan berkata 'Halo.'"

Tidak ada halangan yang menghalangi politisi yang tegas, yang selalu punya satu atau sepuluh trik di balik lengan bajunya. Seorang politikus akan menggunakan teknik "Menguping". Menguping, tentu saja, memunculkan gambaran aktivitas rahasia—penyadapan, pembobolan Watergate, atau mata-mata yang bersembunyi di balik bayangan gelap. Menguping sudah menjadi preseden historis bagi politisi, jadi, dalam keadaan darurat, hal itu secara alami muncul dalam pikiran.

Di pesta, berdirilah di dekat sekelompok orang yang ingin Anda infiltrasi. Kemudian tunggu satu atau dua kata yang dapat Anda gunakan sebagai pembuka jalan untuk masuk ke dalam kelompok tersebut. “Maaf, saya tidak sengaja mendengar bahwa Anda . . .” dan kemudian apa pun yang relevan di sini. Misalnya “Saya tidak sengaja mendengar pembicaraan Anda tentang Bermuda. Saya akan pergi ke sana bulan depan untuk pertama kalinya. Ada saran?”

Sekarang Anda berada dalam lingkaran dan dapat mengarahkan komentar Anda kepada yang dituju.

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google



Teknik #14
Menguping

Tidak ada Whatzit? Tidak ada host untuk Whoozat? Tidak masalah! Cukup minggir di belakang kerumunan orang yang ingin Anda infiltrasi dan buka telinga Anda. Tunggu alasan yang lemah dan langsung katakan, "Maaf, saya tidak sengaja mendengar..."

Apakah mereka akan terkejut? Sesaat.

Apakah mereka akan bisa melupakannya? Sebentar saja.

Apakah Anda akan ikut dalam percakapan tersebut? Tentu saja!

Sekarang mari kita kembali ke kereta yang pertama kali menjelajahi Small Talk Kota dan bepergian ke negeri Komunikasi yang Bermakna.

Machine Translated by Google

15 Cara Membuat “Dimana Apakah Anda Dari?”

Kedengarannya Menyenangkan

Anda tidak akan bermimpi pergi ke pesta dalam keadaan telanjang. Dan saya harap Anda tidak akan pernah berpikir untuk membiarkan percakapanmu terungkap secara terbuka dan tak berdaya melawan dua serangan yang tak terelakkan “Dimana kamu dari?” dan “Apa pekerjaanmu?”

Ketika ditanya pertanyaan-pertanyaan ini, kebanyakan orang, seperti menjatuhkan steak beku di piring porselen, menjatuhkan batu bata geografi beku atau jabatan yang membingungkan di piring percakapan si penanya. Kemudian mereka menampar moncongnya.

Anda sedang berada di sebuah konvensi. Setiap orang yang Anda temui tentu akan bertanya “Dan dari mana asalmu?” Saat Anda memberi mereka bentuk singkat jawaban kota telanjang “Oh, saya dari Muscatine, Iowa” (atau Milli-nocket, Maine; Winnemucca, Nevada; atau tempat mana pun yang belum pernah mereka kunjungi) pernah mendengar), apa yang bisa Anda harapkan selain tatapan kosong? Bahkan jika Anda seorang warga kota besar dari Denver, Colorado; Detroit, Michigan; atau San Diego, California, Anda akan menerima tatapan panik dari semua kecuali profesor sejarah Amerika. Mereka dengan cepat mengumpulkan otak berpikir “Apa yang harus saya katakan selanjutnya?” Bahkan nama-nama kota kelas dunia seperti New York, Chicago, Washington, dan Los Angeles pun tidak mengundang respons yang menarik. Ketika saya memberi tahu orang-orang bahwa saya dari New York City, apa yang diharapkan mereka katakan? “Duh, sudah terlihat "Ada penjambretan hebat akhir-akhir ini?"

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

Berbuatlah baik kepada sesama manusia dan kepada diri Anda sendiri. Jangan pernah, jangan pernah, memberikan jawaban hanya satu kalimat untuk pertanyaan, “Dari mana asalmu?” Berikan jawaban yang benar-benar Anda inginkan. meminta bahan bakar untuk tangkinya, sedikit makanan untuk palungnya. Berikan komunikator yang lapar sesuatu untuk dikunyah dalam percakapan. Semua itu mengambil satu atau dua kalimat tambahan tentang kota Anda—beberapa hal menarik faktanya, beberapa pengamatan jenaka—untuk menarik perhatian si penanya ke dalam percakapan.

Beberapa bulan yang lalu, sebuah asosiasi perdagangan mengundang saya untuk menjadi anggotanya. pembicara utama tentang jaringan dan mengajar orang untuk menjadi lebih baik pembicara. Tepat sebelum pidato saya, saya diperkenalkan kepada Ibu. Devlin, yang merupakan ketua asosiasi.

"Apa kabar?" tanyanya.

"Apa kabar?" jawabku.

Kemudian Nyonya Devlin tersenyum, dengan cemas menunggu sampel saya keahlian percakapan yang merangsang. Saya bertanya padanya di mana dia dari. Dia menjatuhkan "Columbus, Ohio" beku dan seorang yang besar dan penuh harap senyum di piringku. Aku harus cepat mencairkan jawabannya menjadi sesuatu yang mudah dicerna percakapan. Pikiranku mulai bekerja. Pola pikir Leil: "Gulp, Columbus, Ohio. Aku belum pernah ke sana, hmm. Astaga, apa yang kutahu tentang Columbus? Aku kenal seseorang bernama Jeff, seorang pembicara sukses yang tinggal di sana. Tapi Columbus terlalu besar untuk tanyakan apakah dia mengenalnya. dan selain itu hanya anak-anak yang memainkan permainan 'Apakah-kamu-tahu-si-ini'.” Pencarian diam-diam saya yang panik berlanjut. “Saya Saya pikir itu dinamai menurut Christopher Columbus... tapi saya tidak yakin, Jadi lebih baik aku tutup mulut saja tentang hal itu.” Empat atau lima lainnya kemungkinan-kemungkinan berpacu dalam pikiranku, tapi aku menolak semuanya karena terlalu jelas, terlalu kekanak-kanakan, atau terlalu aneh.

Aku menyadari sekarang bahwa detik-detik telah berlalu, dan Nyonya Devlin masih berdiri di sana dengan senyum yang perlahan menghilang di wajahnya. Dia sedang menungguku (sang “ahli” yang, dalam waktu satu jam, sudah diharapkan untuk mengajari asosiasi dagangnya pelajaran tentang percakapan yang menarik) untuk mengeluarkan kata-kata kecerdasan atau kebijaksanaan.

“Oh, Columbus, aduh,” gumamku putus asa, menyaksikan wajahnya berubah menjadi ekspresi khawatir seperti pasien yang ditanya oleh dokter bedah, pisau siap di tangan, “Di mana usus buntu Anda?”

Machine Translated by Google

Saya tidak pernah memulai pembicaraan yang merangsang tentang Columbus. Namun, saat itu, di bawah operasi, saya menciptakan teknik berikut untuk generasi mendatang. Saya menyebutnya "Never the Naked City."



Teknik #15

Tidak Pernah Menjadi Kota Telanjang

Kapan pun seseorang bertanya kepada Anda dengan pertanyaan yang tidak dapat dihindari, "Dari mana asal Anda?" jangan pernah, jangan pernah, menantang daya imajinasi mereka dengan jawaban satu kata.

Pelajari beberapa fakta menarik tentang kota asal Anda yang dapat dikomentari oleh lawan bicara. Lalu, saat mereka mengatakan sesuatu yang cerdas sebagai tanggapan terhadap umpan Anda, mereka akan menganggap Anda pembicara yang hebat.

Umpan Berbeda untuk Udang atau Hiu

Seorang nelayan menggunakan umpan yang berbeda untuk menangkap ikan bass atau bluefish. Dan Anda tentu akan melemparkan umpan percakapan yang berbeda untuk menangkap udang sederhana atau hiu yang canggih. Kail Anda harus berhubungan dengan tipe orang yang Anda ajak bicara. Saya berasal dari Washington, DC Jika seseorang di, katakanlah, galeri seni bertanya dari mana saya berasal, saya mungkin menjawab "Washington, DC—dirancang, Anda tahu, oleh perencana kota yang sama yang merancang Paris." Ini membuka kemungkinan percakapan terhadap seni perencanaan kota, Paris, rencana kota lain, perjalanan Eropa, dan sebagainya.

Di sebuah pesta sosial para lajang, saya akan memilih jawaban lain. "Saya dari Washington, DC. Alasan saya pindah adalah karena dulu ketika saya tumbuh dewasa, ada tujuh wanita untuk setiap pria." Sekarang pembicaraan dapat beralih ke kegembiraan atau penderitaan karena menjadi lajang, persepsi kurangnya pria yang diinginkan di mana-mana, atau bahkan kemungkinan untuk menggoda.

Machine Translated by Google

Dalam sebuah kelompok politik, saya akan menyampaikan fakta terkini dari wajah politik Washington yang terus berkembang. Tidak perlu berspekulasi tentang banyaknya kemungkinan percakapan yang terbuka.

Dari mana Anda mendapatkan umpan percakapan? Mulailah dengan menelepon kantor dagang atau lembaga sejarah di kota Anda.

Telusuri World Wide Web dan klik kota Anda, atau buka ensiklopedia kuno—semuanya merupakan sumber yang kaya untuk percakapan yang merangsang di masa mendatang. Pelajari sejarah, geografi, statistik bisnis, atau mungkin beberapa fakta menarik untuk menggelitik kelucuan teman-teman di masa mendatang.

Debakel Devlin mengilhami penelitian lebih lanjut. Begitu sampai di rumah, saya menelepon Kamar Dagang Columbus dan perkumpulan sejarah. Katakanlah Anda juga berasal dari Columbus, Ohio, dan kenalan baru Anda bertanya kepada Anda: "Anda berasal dari mana?"

Ketika Anda berbicara dengan seorang pebisnis, jawaban Anda bisa jadi, "Saya dari Columbus, Ohio. Anda tahu banyak perusahaan besar melakukan pengujian produk mereka di Columbus karena kota itu sangat khas secara komersial. Bahkan, kota itu disebut sebagai 'kota paling Amerika di Amerika.' Mereka mengatakan jika suatu kota berkembang atau gagal di Columbus, kota itu juga berkembang atau gagal secara nasional."

Berbicara dengan seseorang dengan nama belakang Jerman? Ceritakan padanya tentang Desa Jerman yang bersejarah di Columbus dengan jalan-jalan dari batu bata dan rumah-rumah kecil bergaya tahun 1850-an yang indah. Desa ini pasti akan menginspirasi cerita-cerita tentang negara lama. Apakah nama belakang lawan bicara Anda adalah orang Italia? Katakan padanya Genoa, Italia, adalah kota saudara Columbus.

Berbincang dengan penggemar sejarah Amerika? Katakan padanya bahwa Columbus memang dinamai menurut Christopher Columbus dan replika *Santa Maria* berlabuh di Sungai Scioto. Berbincang dengan seorang mahasiswa? Ceritakan padanya tentang lima universitas di Columbus.

Kemungkinannya masih berlanjut. Anda menduga lawan bicara Anda memiliki bakat seni? "Ah," jawab Anda santai, "Columbus adalah rumah seniman George Bellows."

Warga Columbus, siapkan beberapa camilan lezat untuk orang yang bertanya meskipun Anda tidak tahu apa-apa tentangnya. Ini hadiahnya. Beri tahu mereka bahwa Anda

Machine Translated by Google

selalu harus mengatakan "Columbus, Ohio" karena ada juga Columbus, Arkansas; Columbus, Georgia; Columbus, Indiana;
Columbus, Kansas; Columbus, Kentucky; Columbus, Mississippi;
Colombus, Montana; Colombus, Nebraska; Columbus, New Jersey; Columbus, Meksiko Baru;
Columbus, Carolina Utara; Bus kolom, Dakota Utara; Colombus, Pennsylvania; Colombus, Texas;

dan Columbus, Wisconsin. Itu menyebarkan kemungkinan percakapan ke lima belas negara bagian lainnya. Ingat, sebagai kutipan terkenal sekali
berkata, "Tidak ada seorang pun yang akan mendengarkanmu berbicara jika dia tidak tahu itu adalah urusannya giliran berikutnya."

Catatan tambahan untuk pengalaman mengerikan yang saya alami dengan Columbus. Beberapa bulan kemudian, saya menceritakan trauma tersebut kepada teman pembicara saya dari Columbus, Jeff. Jeff menjelaskan rumahnya sebenarnya berada di tempat yang lebih kecil kota yang hanya beberapa menit di luar Columbus.

"Kota apa, Jeff?"

"Gahanna, Ohio. Gahanna berarti 'neraka' dalam bahasa Ibrani," katanya, dan kemudian menjelaskan mengapa dia menganggap para sejarawan Ibrani kuno memiliki kemampuan meramal.

Terima kasih, Jeff, aku tahu kau tidak akan pernah membangun kota telanjang di mana pun pendengar Anda.

Machine Translated by Google

ÿ16 Cara Menjadi Pemenang Setiap Kali Mereka Bertanya, “Apa Pekerjaanmu?”

Yang ketiga setelah kematian dan pajak adalah kepastian bahwa seorang kenalan baru akan segera bertanya, "Dan apa pekerjaanmu?" (Apakah pantas dan pantas mereka mengajukan pertanyaan itu? Kita akan bahas hal yang sulit itu nanti.) Untuk saat ini, beberapa langkah defensif ini membantu Anda mempertahankan kredibilitas komunikator hebat Anda saat ditanya pertanyaan yang tak terelakkan.

Pertama, seperti Never the Naked City, jangan memberikan jawaban yang tidak penting sebagai tanggapan atas pertanyaan yang diajukan si penanya. Anda membiarkan ikan malang itu terkapar di geladak saat Anda hanya menyebutkan jabatan Anda: "Saya seorang aktuaris/auditor/penulis/astrofisikawan." Kasihanilah dia sehingga dia tidak merasa seperti orang luar yang bodoh yang bertanya, "Apa, eh, jenis aktualisasi (audit, penulisan, atau astrofisisasi) yang Anda lakukan?"

Anda seorang pengacara. Jangan biarkan orang awam mencoba mencari tahu apa yang sebenarnya Anda lakukan. Jelaskan. Ceritakan sedikit kisah yang dapat dipahami oleh lawan bicara Anda. Misalnya, jika Anda berbicara dengan seorang ibu muda, katakan, “Saya seorang pengacara. Firma kami mengkhususkan diri dalam hukum ketenagakerjaan. Bahkan, sekarang saya terlibat dalam kasus di mana seorang pengacara

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google



Teknik #16

Tidak Pernah Melakukan Pekerjaan Telanjang

Ketika ditanya pertanyaan yang tak terelakkan, "Apa pekerjaanmu?", Anda mungkin berpikir "Saya seorang ekonom/pendidik/insinyur" sudah cukup memberikan informasi untuk memancing percakapan yang baik.
Namun, bagi mereka yang bukan ekonom, pendidik, atau insinyur, Anda mungkin juga mengatakan "Saya seorang paleontologis/psikoanalis/pornografis."

Jelaskan. Berikan beberapa fakta menarik tentang pekerjaan Anda untuk kenalan baru untuk disantap.
Jika tidak, mereka akan segera minta diri dan lebih memilih camilan di nampan keju.

Perusahaan benar-benar memberhentikan seorang wanita karena mengambil cuti hamil tambahan yang merupakan kebutuhan medis.” Seorang ibu dapat memahami hal itu.

Sedang berbicara dengan pemilik bisnis? Katakan, “Saya seorang pengacara. Firma kami mengkhususkan diri dalam hukum ketenagakerjaan. Kasus saya saat ini menyangkut seorang majikan yang dituntut oleh salah satu stafnya karena mengajukan pertanyaan pribadi selama wawancara kerja awal.” Seorang pemilik bisnis dapat memahami hal itu.

Kenangan Menyakitkan dari Pamer Pekerjaan Telanjang

Saya masih menyimpan kenangan menyakitkan saat lidah saya kelu saat berhadapan dengan orang-orang yang memamerkan pekerjaan mereka tanpa busana. Seperti saat seorang pria di sebuah pesta makan malam berkata kepada saya, "Saya seorang ilmuwan nuklir." Ucapan saya yang lemah, "Oh, itu pasti menarik" membuat saya menjadi molekul mental di matanya.

Pria di sisi lain saya mengumumkan, "Saya bekerja di bidang abrasif industri," dan kemudian berhenti, menunggu saya terkesan. "Wah, astaga, Anda pasti harus menjadi penilai karakter yang cerdik untuk bisa bekerja di bidang ini."

Machine Translated by Google

"bahan abrasif industri" juga tidak berhasil. Kami bertiga duduk diam sepanjang sisa makan malam.

Baru bulan lalu seorang kenalan baru membanggakan, "Saya berencana untuk mengajar Buddhisme Tibet di Truckee Meadows Community College," dan kemudian terdiam. Saya kurang tahu tentang Truckee Meadows dibandingkan tentang Buddhisme Tibet. Setiap kali orang bertanya apa yang Anda lakukan, berikan mereka bantuan pernapasan buatan agar mereka dapat mengatur napas dan mengatakan sesuatu.

Machine Translated by Google

ÿ17 Cara Memperkenalkan Orang Seperti Tuan Rumah dengan yang Terbanyak

Penting untuk membantu “pemula” melewati masa-masa gugup pertama mereka. momen.

“Susan, aku ingin kamu bertemu John Smith. John, ini Susan Jones.” Duh, apa yang Anda harapkan John dan Susan katakan?

“Smith? Hmm, itu SMITH, bukan?”

“Eh, eh, astaga, Susan, nah, nah, nama yang menarik nih.”

Coba-coba-lupakan saja. Jangan salahkan John atau Susan karena kurang memukau. Kesalahannya terletak pada orang yang memperkenalkan keduanya seperti kebanyakan orang memperkenalkan teman-teman mereka satu sama lain —dengan nama-nama yang tidak jelas. Mereka melempar umpan tanpa umpan bagi orang-orang untuk menggigitnya.

Pemenang besar mungkin tidak banyak bicara, tetapi percakapan tidak pernah berakhir tanpa keinginan di antara mereka. Mereka memastikannya dengan teknik seperti "Never the Naked Introduction." Ketika mereka memperkenalkan orang, mereka membeli polis asuransi pada percakapan dengan beberapa tambahan sederhana: "Susan, saya ingin Anda bertemu John. John memiliki perahu yang luar biasa yang kami tumpangi musim panas lalu. John, ini Susan Smith. Susan adalah pemimpin redaksi majalah *Shoestring Gourmet ."*

Dengan menambahkan kata pengantar, Susan berkesempatan untuk bertanya jenis perahu apa yang dimiliki John atau ke mana kelompok itu pergi. Hal ini memberi John kesempatan untuk membahas kecintaannya pada menulis. Atau memasak. Atau

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

makanan. Percakapan kemudian dapat meluas secara alami ke perjalanan secara umum, kehidupan di atas kapal, liburan masa lalu, resep favorit, restoran, anggaran, diet, majalah, kebijakan editorial—hingga tak terbatas.



Teknik #17

Tidak Pernah Telanjang Pengantar

Saat memperkenalkan orang, jangan melemparkan kail tanpa umpan dan berdiri di sana sambil menyeringai seperti kerang besar, membiarkan para pendatang baru mengepakkan siripnya dan memancing untuk mendapatkan topik. Pancing percakapan untuk menarik mereka ke dalam arus informasi. Kemudian Anda bebas untuk bertahan atau melanjutkan ke kesempatan berjejaring berikutnya.

Jika Anda tidak nyaman menyebutkan pekerjaan seseorang saat perkenalan, sebutkan hobi atau bahkan bakatnya. Suatu hari di sebuah pertemuan, tuan rumah memperkenalkan seorang pria bernama Gilbert.

Dia berkata, “Leil, aku ingin kamu bertemu Gilbert. Bakat Gilbert adalah memahat. Dia membuat ukiran lilin yang indah.” Aku ingat berpikir, *“Hadiah* — itu cara yang bagus untuk memperkenalkan seseorang dan memulai percakapan.”

Berbekal dua peningkat kepribadian ini, tiga pemicu percakapan, dan tiga pemanjang kecil, sekarang saatnya untuk melangkah maju dalam jenjang komunikasi. Mari kita bangkit dari obrolan ringan dan mencari jalan menuju dialog yang lebih bermakna. Teknik berikut dijamin akan membuat percakapan menjadi lebih menarik bagi lawan bicara Anda.

Machine Translated by Google

ÿ18 Cara Menyadarkan Percakapan yang Sekarat

Bahkan seorang suami yang bermaksud baik yang mungkin bertanya kepada istrinya saat bercinta, "Apakah ini juga baik untukmu, Sayang?" tahu untuk tidak bertanya kepada seorang kolega, "Apakah percakapan ini juga baik untukmu?" Namun dia bertanya-tanya... kita semua melakukannya. Dengan teknik berikut, tenangkan pikiran Anda. Anda pasti dapat membuat percakapan menjadi menarik bagi siapa pun yang Anda ajak bicara. Seperti teman kencan saya, Donnie, Anda secara ajaib akan menemukan topik yang menarik perhatian pendengar Anda.

Jadilah Detektif atas Kesalahan Lidah Mereka

Betapapun sulitnya petunjuk itu, Sherlock Holmes yakin dia akan segera menemukannya melalui kaca pembesarnya. Seperti detektif yang tidak pernah salah, pemenang besar tahu, betapapun sulitnya petunjuk itu, mereka akan menemukan topik yang tepat. Bagaimana? Mereka menjadi detektif kata.

Saya punya teman muda, Nancy, yang bekerja di panti jompo. Nancy sangat peduli dengan orang tua tetapi sering menggerutu tentang betapa rewel dan pendiamnya beberapa pasiennya. Ia mengeluh bahwa ia kesulitan berhubungan dengan mereka.

Nancy bercerita pada saya tentang seorang wanita tua pemarah bernama Nyonya Otis, yang tak pernah bisa ia buat terbuka padanya.

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

“Suatu hari,” Nancy mengaku, “tepat setelah semua badai hujan yang kita alami minggu lalu, hanya untuk mengobrol, saya berkata kepada Ibu Otis, 'Badai yang kita alami minggu lalu sangat mengerikan, bukan?' Nah,” Nancy melanjutkan, “Ibu Otis langsung menertawai saya. Dia berkata dengan nada ketus, 'Ini bagus untuk tanaman.' ”

Saya bertanya pada Nancy bagaimana dia menanggapinya.

“Apa yang bisa kukatakan?” jawab Nancy. “Wanita itu jelas-jelas memotong pembicaraanku.”

“Pernahkah kamu berpikir untuk bertanya kepada Nyonya Otis apakah dia menyukai tanaman?”

“Tanaman?” tanya Nancy.

“Baiklah,” usulku. “Nyonya Otis yang mengangkat topik itu.”

Saya meminta Nancy untuk membantu saya. "Tanyakan padanya," saya memohon. Nancy menolak, tetapi saya tetap memaksa. Untuk menenangkan saya, Nancy berjanji untuk bertanya kepada "Nyonya Otis yang pemarah" apakah dia menyukai tanaman.

Keesokan harinya, Nancy yang tercengang menelepon saya dari kantor. “Leil, bagaimana kau tahu? Nyonya Otis tidak hanya mencintai tanaman, tetapi dia juga mengatakan kepadaku bahwa dia pernah menikah dengan seorang tukang kebun. Hari ini aku punya masalah lain dengan Nyonya Otis. Aku tidak bisa membuatnya diam! Dia terus-menerus membicarakan tentang kebunnya, tentang suaminya. . . .”

Komunikator ulung tahu bahwa ide tidak muncul begitu saja. Jika Bu Otis berniat untuk membahas tanaman, maka ia pasti memiliki hubungan dengan tanaman. Lebih jauh lagi, dengan menyebutkan kata tersebut, secara tidak sadar ia ingin berbicara tentang tanaman.

Misalnya, alih-alih menanggapi komentar Nancy tentang hujan dengan "Hujan baik untuk tanaman," Ibu Otis berkata, "Karena hujan, anjingku tidak bisa keluar." Nancy kemudian dapat bertanya tentang anjingnya. Atau, misalkan ia menggerutu, "Hujan buruk untuk radang sendiku." Dapatkah Anda menebak apa yang ingin dibicarakan Ibu Otis sekarang?

Ketika berbicara dengan seseorang, jaga telinga Anda tetap terbuka dan, seperti detektif yang baik, dengarkan petunjuk-petunjuk. Waspadalah terhadap setiap referensi yang tidak biasa: setiap anomali, penyimpangan, penyimpangan, atau seruan

Machine Translated by Google

tempat, waktu, orang lain. Tanyakan tentang hal itu karena itu adalah petunjuk tentang apa yang benar-benar ingin dibicarakan oleh lawan bicara Anda.

Jika dua orang memiliki kesamaan, saat minat yang sama muncul, mereka akan langsung melakukannya. Misalnya, jika seseorang menyebutkan bermain squash (mengamati burung atau mengoleksi perangko) dan pendengarnya memiliki minat yang sama, dia akan berkata, "Oh, kamu juga seorang squasher (atau pengamat burung atau filatelis)!"

Inilah triknya: tidak perlu menjadi seorang pengumpul sampah, pengamat burung, atau filatelis untuk berbicara dengan antusias. Anda cukup "Jadilah Detektif Kata." Ketika Anda menangkap referensi tersebut seolah-olah itu juga menarik bagi Anda, itu akan membawa Anda ke dalam percakapan yang menarik bagi orang asing tersebut. (Subjeknya mungkin membuat kaki Anda tertidur, tetapi itu cerita lain.)



Teknik #18

Jadilah Detektif Kata

Seperti detektif yang baik, dengarkan setiap kata lawan bicara Anda untuk mendapatkan petunjuk tentang topik yang disukainya. Bukti pasti akan terbongkar. Lalu, langsung bahas topik itu seperti detektif yang keceplosan.

Seperti Sherlock Holmes, Anda memiliki petunjuk tentang subjek yang sedang hangat dibicarakan orang lain.

Sekarang Anda telah memulai percakapan yang merangsang, mari kita jelajahi teknik untuk membuatnya tetap menarik.

Machine Translated by Google

ÿ19 Cara Memukau Mereka dengan Pilihan Topik Anda—Mereka!

Beberapa tahun yang lalu, seorang teman perempuan dan saya menghadiri sebuah pesta yang dipenuhi orang-orang kaya. Semua orang yang kami ajak bicara tampak menjalani kehidupan yang menyenangkan. Saat membahas pesta setelahnya, saya bertanya kepada teman saya, "Diane, dari semua orang yang menyenangkan di pesta itu, siapa yang paling ingin kamu ajak bicara?"

Tanpa ragu dia berkata, “Oh, tentu saja, Dan Smith.”

“Apa pekerjaan Dan?” tanyaku padanya.

“Eh, baiklah, saya tidak yakin,” jawabnya.

"Dimana dia tinggal?"

“Eh, saya tidak tahu,” jawab Diane.

“Yah, apa yang menarik baginya?”

“Yah, kami benar-benar tidak membicarakan tentang minatnya.”

“Diane,” tanyaku, “apa yang kamu bicarakan?”

“Yah, kurasa kita kebanyakan bicara tentang diriku.”

"Aha," pikirku. Diane baru saja bertemu dengan seorang pemenang.

Ternyata, saya senang bertemu dengan Pemenang Besar Dan beberapa bulan kemudian. Ketidaktahuan Diane tentang hidupnya menggelitik rasa ingin tahu saya, jadi saya menanyainya untuk mendapatkan detailnya. Ternyata, Dan tinggal di Paris, memiliki rumah pantai di selatan Prancis, dan rumah pegunungan di Pegunungan Alpen. Dia berkeliling dunia untuk memproduksi pertunjukan suara dan cahaya untuk piramida dan reruntuhan kuno—dan dia adalah penggemar berat hang *76*

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

glider dan penyelam scuba. Apakah pria ini memiliki kehidupan yang menarik atau apa? Namun, Dan, saat bertemu Diane, tidak mengatakan apa pun tentang dirinya sendiri.

Saya memberi tahu Dan tentang betapa senangnya Diane bertemu dengannya, tetapi betapa sedikit yang dia ketahui tentang kehidupan Dan. Dan hanya menjawab, "Yah, ketika saya bertemu seseorang, saya belajar lebih banyak jika saya bertanya tentang kehidupannya. Saya selalu mencoba untuk mengarahkan perhatian pada orang lain." Orang yang benar-benar percaya diri sering melakukan ini. Mereka tahu bahwa mereka lebih berkembang dengan mendengarkan daripada berbicara. Jelas, mereka juga memikat pembicara.

Jual Diri Anda dengan Teknik Penjualan Terbaik

Beberapa bulan yang lalu di sebuah konvensi pembicara, saya berbicara dengan seorang kolega Brian Tracy. Brian melakukan pekerjaan yang hebat dalam melatih para penjual terbaik. Ia memberi tahu para siswanya tentang lampu sorot raksasa yang, ketika menyinari produk mereka, tidak begitu menarik bagi calon pembeli.
Saat mereka menyoroti prospek, mereka melakukan penjualan.

Tenaga penjual, teknik ini sangat penting bagi Anda. Jauhkan "Sorotan Berputar" Anda dari Anda, hanya sedikit pada produk Anda, dan paling terang pada pembeli Anda. Anda akan lebih berhasil menjual diri dan produk Anda.



Teknik #19
Sorotan yang Berputar

Saat Anda bertemu seseorang, bayangkan lampu sorot raksasa yang berputar di antara Anda berdua. Saat Anda berbicara, lampu sorot itu tertuju pada Anda. Saat orang baru itu berbicara, lampu sorot itu menyinari dirinya. Jika Anda menyinarinya dengan cukup terang, orang asing itu akan dibutakan oleh kenyataan bahwa Anda hampir tidak mengatakan sepatah kata pun tentang diri Anda. Semakin lama Anda menjauhkan lampu sorot itu dari Anda, semakin menarik baginya menganggap Anda.

Machine Translated by Google



20 Cara Agar Tidak Pernah Perlu Bertanya-tanya, “Apa yang Harus Saya Katakan Selanjutnya?”

Tentu saja, ada kalanya pembicara yang luar biasa pun menemui jalan buntu. Gerutuan beberapa orang yang hanya bersuku kata satu tidak banyak membantu, bahkan bagi para ahli teknik Jadilah Detektif Kata.

Jika Anda mendapati diri Anda sia-sia mengipasi bara api kematian percakapan (dan jika Anda merasa karena alasan politik atau belas kasih manusia bahwa percakapan harus dilanjutkan), berikut adalah cara yang sangat mudah trik untuk membuat api menyala lagi. Saya menyebutnya "Parroting" setelah itu burung tropis yang cantik yang memikat hati setiap orang hanya dengan mengulang kata-kata orang lain.

Pernahkah Anda, ketika sedang bermain-main di rumah, menyalakan TV di latar belakang disetel ke permainan tenis? Anda mendengar bola kembali dan seterusnya melalui internet—klink-klunk, klink-klunk, klink. ini· kali ini kamu tidak mendengar bunyi klunk. Bola tidak mengenai lapangan. Apa terjadi? Anda langsung melihat ke arah set tersebut.

Begitu pula dalam percakapan, bola percakapan kembali dan seterusnya. Pertama kamu berbicara, kemudian pasanganmu berbicara, kamu berbicara... dan begitulah yang terjadi, maju mundur. Setiap kali, melalui serangkaian anggukan dan dengan gerutuan yang menenangkan seperti “um hum,” atau “umm,” Anda memberi tahu lawan bicara Anda bahwa bola telah mendarat di wilayah Anda. Itu adalah Sinyal "Saya mengerti". Begitulah irama percakapan.

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

"Apa yang Harus Saya Katakan Selanjutnya?"

Kembali ke momen yang sangat familiar ketika giliran Anda untuk berbicara tetapi pikiran Anda kosong. Jangan panik. Alih-alih memberi isyarat secara verbal atau nonverbal bahwa Anda "mengerti," ulangi saja—atau tiru—dua atau tiga kata terakhir yang diucapkan teman Anda, dengan nada simpatik dan penuh tanya. Itu akan mengembalikan bola percakapan kembali ke tangan pasangan Anda.

Teman saya Phil terkadang menjemput saya di bandara. Biasanya saya sangat lelah sehingga saya tertidur di kursi penumpang, sehingga Phil tidak lebih dari sekadar sopir.

Setelah satu perjalanan yang sangat melelahkan beberapa tahun lalu, saya melemparkan tas saya ke bagasinya dan menjatuhkan diri ke kursi depan. Saat saya tertidur, dia mengatakan bahwa dia pergi ke teater malam sebelumnya. Biasanya saya hanya akan menggerutu dan terbuai hingga tak sadarkan diri. Namun, dalam perjalanan kali ini, saya telah mempelajari teknik Par-roting dan ingin mencobanya. "Teater?" tanya saya dengan heran.

"Ya, itu adalah pertunjukan yang hebat," jawabnya, sepenuhnya berharap itu akan menjadi kata terakhir pada pokok bahasan sebelum aku tertidur seperti biasa. pingsan.

"Pertunjukan yang hebat?" kataku sambil menirukan. Terkejut dengan ketertarikanku, dia berkata, "Ya, itu pertunjukan baru oleh Stephen Sondheim yang berjudul *Sweeney Todd."*

"Sweeney Todd ?" Aku mengulanginya lagi. Sekarang Phil dipecat. "Ya, musik yang bagus dan cerita yang sangat aneh . . . ."

"Cerita aneh?" kataku sambil menirukan. Ya, itu saja yang Phil butuhkan. Selama setengah jam berikutnya, Phil menceritakan kisah acara itu tentang seorang tukang cukur London yang berkeliling membunuh orang. Aku setengah tertidur, tetapi segera memutuskan bahwa kisahnya tentang Sweeney Todd yang memenggal kepala orang-orang mengganggu lamunanku yang mengantuk. Jadi, aku hanya mundur dan menirukan salah satu frasa sebelumnya agar dia bisa melanjutkan ceritanya.

"Kamu bilang musiknya bagus?"

Machine Translated by Google

Itu berhasil. Selama sisa perjalanan empat puluh lima menit menuju rumah saya, Phil menyanyikan lagu "Pretty Women," "The Best Pies in London," dan lagu-lagu lain dari *Sweeney* Todd—lagu yang jauh lebih cocok untuk menemani saya tidur siang. Saya yakin, hingga hari ini, Phil menganggap perjalanan itu sebagai salah satu percakapan terbaik yang pernah kami lakukan. Dan yang saya lakukan hanyalah menirukan beberapa kalimatnya.



Teknik #20

menirukan burung beo

Jangan sampai Anda tidak bisa berkata apa-apa lagi. Seperti burung beo, ulangi saja beberapa kata terakhir yang diucapkan lawan bicara Anda. Itu mengembalikan bola kembali ke tangannya, dan yang perlu Anda lakukan hanyalah mendengarkan.

Para penjual, mengapa harus bersusah payah mencari tahu keberatan sebenarnya dari pelanggan jika sangat mudah untuk mengemukakannya dengan Parroting?

Mengoceh tentang Jalan Menuju Keuntungan

Membeo juga merupakan pembuka kaleng untuk mengungkap perasaan orang yang sebenarnya. Tenaga penjual yang hebat menggunakannya untuk menanggapi keberatan emosional calon pelanggan, yang seringkali tidak mereka ungkapkan kepada diri mereka sendiri. Seorang teman saya, Paul, seorang penjual mobil bekas, mengatakan kepada saya bahwa ia menganggap penjualan Lamborghini baru-baru ini sebagai hasil dari Parroting.

Paul sedang berjalan-jalan di sekitar tempat itu bersama seorang calon pembeli dan istrinya, yang telah menyatakan minatnya pada sebuah "mobil yang bagus." Ia menunjukkan kepada mereka setiap mobil Chevy dan Ford yang bagus di tempat itu. Ketika mereka melihat sebuah mobil keluarga yang sangat bagus, Paul bertanya kepada suaminya apa pendapatnya tentang mobil itu. "Yah," renungnya, "saya tidak yakin mobil ini cocok

Machine Translated by Google

untuk saya." Alih-alih beralih ke mobil lain yang masuk akal, Paul mengulang-ulang kalimat "Cocok untuk Anda?" Nada bicara Paul yang penuh tanya mengisyaratkan bahwa ia perlu mengatakan lebih banyak.

"Yah, eh, ya," gumam calon pembeli itu. "Aku tidak yakin apakah itu sesuai dengan kepribadianku."

"Sesuai dengan kepribadianmu?" Paul mengulangi lagi.

"Kau tahu, mungkin aku butuh sesuatu yang lebih sporty."

"Sedikit lebih sporty?" Paul menirukan.

"Wah, mobil-mobil di sana terlihat sedikit lebih sporty."

Aha! Burung beo Paul telah menemukan mobil mana yang akan ditunjukkan kepada pelanggan. Saat mereka berjalan menuju Lamborghini di tempat penjualan, Paul melihat mata calon pembeli berbinar. Satu jam kemudian, Paul telah mengantongi komisi yang besar.

Ingin beristirahat sejenak dari berbicara untuk menyelamatkan tenggorokan Anda? Teknik berikut ini akan membuat lawan bicara Anda bersemangat dan bersemangat sehingga yang perlu Anda lakukan hanyalah mendengarkan (atau bahkan menyelinap pergi tanpa diketahui saat dia mengobrol dengan asyik).

Machine Translated by Google

ÿ21 Cara Membuat Mereka Senang Berbincang (Sehingga Anda Bisa Pergi Jika Anda Mau!)

Setiap ayah pasti tersenyum ketika anak kecilnya memohon padanya sebelum tidur, “Ayah, Ayah, ceritakan lagi kisah tentang tiga babi kecil” (atau tentang putri-putri penari atau tentang bagaimana kamu dan Ibu bertemu). Ayah tahu Junior sangat menikmati cerita itu saat pertama kali, dia ingin mendengarnya lagi dan lagi.

Junior menginspirasi teknik berikut yang disebut "Encore!" yang memiliki dua tujuan. Encore! membuat seorang kolega merasa seperti ayah yang bahagia, dan ini adalah cara yang bagus untuk memberikan percakapan yang sedang sekarat sebuah transplantasi hati.

Saya pernah bekerja di kapal yang memiliki perwira Italia dan sebagian besar penumpangnya adalah orang Amerika. Setiap minggu, perwira dek diharuskan menghadiri pesta koktail kapten. Setelah pidato kapten dalam bahasa Inggris yang sangat fasih, para perwira selalu berkumpul dan berceloteh dalam bahasa Italia. Tak perlu dikatakan lagi, sebagian besar penumpang hanya menguasai bahasa Italia sampai pada makaroni, spageti, salami, dan pizza.

Sebagai direktur pelayaran, saya harus bisa membuat petugas berbaur dengan penumpang. Taktik saya yang tidak terlalu halus adalah dengan meraih salah satu lengan petugas dan menyeretnya ke kerumunan penumpang yang tersenyum dan penuh harap. Saya kemudian akan memperkenalkan petugas itu dan berdoa agar kucing itu mau melepaskan lidahnya, atau penumpang

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

Senger akan mengajukan pertanyaan yang lebih orisinal daripada "Wah, kalau semua perwira ada di sini, siapa yang mengemudikan kapal?" Tidak pernah terjadi. Saya takut dengan pesta koktail kapten mingguan.

Suatu malam, saat sedang tidur di kabin, saya terbangun karena kapal bergoyang kencang dari satu sisi ke sisi lain. Saya mendengarkan dan mesinnya mati. Sebuah pertanda buruk. Saya meraih jubah saya dan bergegas ke dek. Melalui kabut tebal, saya hampir tidak bisa melihat kapal lain yang berjarak kurang dari setengah mil dari kami. Lima atau enam perwira berpegangan pada pagar pembatas kanan dan mencondongkan tubuh ke luar kapal. Saya bergegas menghampiri tepat pada waktunya untuk melihat seorang pria di bawah sinar bulan dengan perban menutupi satu matanya berjuang menaiki tangga kami yang bergoyang kencang. Para perwira segera membawanya ke rumah sakit kapal kami. Mesin menyala la sedang dalam perjalanan.

Keesokan paginya saya mendapatkan cerita lengkapnya. Seorang buruh di kapal lain, sebuah kapal barang, telah mengebor sebuah lubang di silinder mesin. Saat ia sedang bekerja, sepotong logam setipis jarum yang tajam melesat seperti rudal ke mata kanannya. Kapal barang itu tidak memiliki dokter di dalamnya sehingga kapal menyiarkan sinyal darurat.

Hukum laut internasional mengamanatkan bahwa setiap kapal yang mendengar sinyal bahaya harus merespons. Kapal kami datang untuk menyelamatkan dan pelaut itu, sambil memegangi matanya yang berdarah, diturunkan ke sekoci penyelamat yang membawanya ke kapal kami. Dr. Rossi, dokter kapal kami, berhasil mengeluarkan jarum dari mata pekerja itu, sehingga penglihatannya terselamatkan.

“Ceritakan pada Mereka Tentang Saat Anda . . .”

Beralih ke pesta koktail kapten berikutnya. Sekali lagi saya dihadapkan dengan tantangan yang sudah biasa, yaitu mengajak para perwira berbaur dan berbincang-bincang dengan para penumpang. Saya melakukan perjalanan mingguan ke kerumunan perwira yang pendiam untuk menyeret satu atau dua orang dan, kali ini, tangan saya menyentuh lengan dokter kapal. Saya menyeretnya ke kelompok penumpang terdekat yang menyeringai dan memperkenalkannya. Saya kemudian

Machine Translated by Google

berkata, “Minggu lalu Dr. Rossi menyelamatkan penglihatan seorang pelaut di kapal lain setelah penyelamatan dramatis di tengah malam. Dr. Rossi, saya yakin orang-orang ini akan senang mendengarnya.”

Itu seperti tongkat ajaib. Yang mengejutkan saya, Dr. Rossi seolah-olah langsung diberkati dengan bahasa malaikat. Bahasa Inggrisnya yang tadinya hanya bersuku kata satu menjadi fasih dengan aksen yang kental. Dia menceritakan seluruh cerita kepada penumpang yang semakin banyak berkumpul di sekitarnya. Saya meninggalkan kerumunan yang membuat Dr. Rossi terpesona untuk menarik petugas lain ke hadapan hadirin yang sudah menunggu.

Saya meraih lengan kapten yang berlumuran belang, menyeretnya ke arah penumpang lain yang tersenyum dan berkata, "Kapten Cafiero, mengapa Anda tidak menceritakan kepada orang-orang ini tentang penyelamatan dramatis di tengah malam yang Anda lakukan minggu lalu?" Kucing itu melepaskan lidah Cafiero dan dia pun pergi dan berlari.

Kembali ke kerumunan untuk mendapatkan petugas pertama untuk kelompok berikutnya. Sekarang saya tahu saya sudah menemukan pemenangnya. “Signor Salvago, mengapa Anda tidak memberi tahu orang-orang ini bagaimana Anda membangunkan kapten pada tengah malam minggu lalu untuk penyelamatan dramatis di tengah malam?”

Saat itu tibalah waktunya untuk kembali mengambil dokter kapal dari rombongan pertama dan membawanya ke rombongan penumpang berikutnya. Cara ini bahkan lebih berhasil untuk kedua kalinya. Ia dengan senang hati memulai Encore! untuk audiensi kedua. Saat ia mengobrol, saya bergegas kembali ke kapten untuk menariknya pergi untuk berbicara kedua kalinya dengan rombongan lainnya.

Saya merasa seperti pemain sirkus yang terus memutar piring di atas tongkat. Tepat saat saya berhasil memutar satu percakapan, saya harus berlari kembali ke pembicara pertama untuk memberinya kesempatan berbicara di depan audiens lain.

Pesta koktail kapten menjadi hal yang mudah bagi saya selama sisa musim. Ketiga perwira itu senang menceritakan kisah yang sama tentang kepahlawanan mereka kepada orang-orang baru di setiap pelayaran. Satu-satunya masalah adalah saya melihat ceritanya semakin panjang dan rumit setiap kali.

Saya harus menyesuaikan waktu saya agar mereka melakukan pertunjukan ulang untuk audiens berikutnya.

Machine Translated by Google

Mainkan Lagi, Sam

"Encore!" adalah apa yang diteriakkan oleh penonton yang menghargai ketika mereka menginginkan lagu lain dari penyanyi, tarian lain dari penari, puisi lain dari penyair, dan dalam kasus saya, cerita lain dari petugas. Encore! adalah teknik yang dapat Anda gunakan untuk meminta cerita berulang dari calon pelanggan, calon pemberi kerja, atau kenalan yang berharga. Saat Anda berdua mengobrol dengan sekelompok orang, cukup menoleh kepadanya dan berkata, "John, saya yakin semua orang akan senang mendengar tentang saat Anda menangkap ikan striped bass seberat tiga puluh pon itu." Atau, "Susan, ceritakan kepada semua orang tentang kisah yang baru saja Anda ceritakan kepada saya tentang bagaimana Anda menyelamatkan anak kucing dari pohon." Dia tentu saja akan bersikap sopan. Bersikeraslah! Mitra bicara Anda diam-diam menyukainya. Subteks dari permintaan Anda adalah "Cerita Anda itu sangat hebat, saya ingin teman-teman saya yang lain mendengarnya." Lagi pula, hanya orang-orang yang menyenangkan banyak orang yang diminta untuk melakukan Encore!



Teknik #21 Lagi!

Suara termanis yang dapat didengar seorang penampil dari tepuk tangan adalah "Encore! Encore! Mari kita dengarkan lagi!" Suara termanis yang dapat didengar lawan bicara Anda dari bibir Anda saat Anda berbicara dengan sekelompok orang adalah "Ceritakan kepada mereka tentang saat Anda . . ."

Setiap kali Anda menghadiri pertemuan atau pesta dengan seseorang yang penting bagi Anda, pikirkan beberapa cerita yang pernah ia ceritakan kepada Anda. Pilih satu cerita yang tepat dari repertoar mereka yang akan dinikmati oleh penonton. Kemudian, soroti dengan meminta mereka untuk tampil lagi.

Machine Translated by Google

Manfaat tambahan dari teknik ini adalah, setelah Anda berhasil membuat mereka bersemangat dalam percakapan, Anda dapat menyelinap pergi dan mencari teman yang lebih menarik!

Satu kata peringatan: pastikan cerita yang Anda minta adalah cerita yang membuat penceritanya bersinar. Tidak seorang pun ingin menceritakan kembali saat mereka kehilangan penjualan, merusak mobil, atau merusak bar dan menghabiskan malam di penjara. Pastikan Encore! yang Anda minta adalah cerita positif yang membuat mereka keluar sebagai pemenang besar, bukan badut.

Keindahan penuh teknik ini akan menghantam Anda seperti petir yang menggembirakan saat pertama kali Anda menggunakannya dengan seseorang yang sedang bercerita panjang dan melelahkan. Anda cukup berjinjit menjauh dan membiarkan si membosankan itu terus bercerita dengan teman Anda. (Tentu saja, teman Anda mungkin tidak akan pernah berbicara dengan Anda lagi. Namun, itu tidak relevan dengan bab ini!)

Teknik selanjutnya berkaitan dengan berbagi beberapa kisah positif tentang hidup Anda.

Machine Translated by Google

22 Cara Tampil Sebagai Orang yang Positif

Sering kali orang berpikir ketika mereka bertemu seseorang yang mereka sukai, mereka harus berbagi rahasia, mengungkapkan keintiman, atau membuat semacam pengakuan untuk menunjukkan bahwa mereka juga manusia. Membicarakan perjuangan masa muda Anda dengan mengompol, menggertakkan gigi, atau mengisap jempol—atau perjuangan Anda saat ini dengan asam urat atau gondok—konon membuat Anda disenangi massa.

Yah, terkadang memang begitu. Sebuah penelitian menunjukkan bahwa jika seseorang lebih tinggi dari Anda, menunjukkan kelemahannya akan membuat mereka lebih dekat dengan Anda.12 Lubang di bagian bawah sepatu calon presiden Adlai Stevenson memikat banyak orang, begitu pula pengakuan mengejutkan George HW Bush bahwa ia tidak bisa makan brokoli.

Jika Anda yakin, misalnya seorang superstar yang ingin berteman dengan seorang penggemar, silakan ceritakan kepada penggemar Anda tentang saat-saat Anda tidak punya pekerjaan dan tidak punya uang. Namun jika Anda bukan seorang superstar, lebih baik bermain aman dan simpan rahasia itu untuk nanti.
Orang-orang tidak cukup mengenal Anda untuk memahami kelemahan Anda dalam konteksnya.

Di kemudian hari dalam hubungan, memberi tahu teman baru Anda bahwa Anda telah menikah tiga kali, Anda tertangkap mencuri saat remaja, dan Anda ditolak untuk pekerjaan besar mungkin bukan masalah besar. Dan itu mungkin sejauh apa yang dapat ditafsirkan sebagai noda hitam pada kehidupan yang seharusnya sempurna dengan hubungan yang solid, tidak ada pelanggaran ringan, dan

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

catatan profesional yang mengesankan. Namun, di awal hubungan, reaksi naluriahnya adalah "Apa lagi yang akan terjadi? Jika dia menceritakannya padaku begitu cepat, apa lagi yang dia sembunyikan? Lemari penuh mantan pasangan, catatan kriminal, dinding yang dipenuhi surat penolakan?"
Kenalan baru Anda tidak mungkin tahu bahwa pengakuan Anda adalah tindakan yang murah hati, sebuah pengungkapan yang bermaksud baik dari pihak Anda.



Teknik #22

Menonjolkan hal yang Positif

Saat pertama kali bertemu seseorang, kunci pintu lemari Anda dan simpan semua yang ada di dalam diri Anda untuk nanti. Anda dan teman baik Anda yang baru dapat saling terbuka, tertawa lepas, dan berdansa di atas tulang-tulang mereka di kemudian hari dalam hubungan tersebut. Namun sekaranglah saatnya, seperti yang dikatakan lagu lama, untuk "menonjolkan hal yang positif dan menghilangkan hal yang negatif."

Sejauh ini, di bagian ini, Anda telah menemukan metode tegas untuk bertemu orang dan menguasai basa-basi. Berikutnya adalah langkah tegas dan defensif untuk membantu Anda terhindar dari senyum pucat yang biasa kita tunjukkan saat tidak tahu apa yang sedang dibicarakan orang.

Machine Translated by Google

23 Cara Untuk Selalu Memiliki Sesuatu yang Menarik untuk Dikatakan

Anda pernah mendengar orang mengeluh, "Saya tidak bisa pergi ke pesta, saya tidak punya apa-apa untuk dipakai." Kapan terakhir kali Anda mendengar, "Saya tidak bisa pergi ke pesta, saya tidak punya apa-apa untuk dikatakan?"

Saat menghadiri pertemuan dengan kemungkinan jaringan yang besar, Anda tentu merencanakan pakaian Anda dan memastikan sepatu Anda serasi. Dan, tentu saja, Anda harus mengenakan dasi yang tepat atau lipstik dengan warna yang tepat. Anda menggembungkan rambut, mengemas kartu nama Anda, dan Anda pun berangkat.

Wah! Tunggu sebentar. Apakah Anda tidak melupakan hal yang paling penting? Bagaimana dengan percakapan yang tepat untuk meningkatkan citra Anda? Apakah Anda benar-benar akan mengatakan sesuatu yang terlintas di pikiran—atau tidak—saat ini? Anda tidak akan mengenakan pakaian pertama yang ditemukan tangan Anda di lemari yang gelap, jadi Anda tidak boleh membiarkan percakapan Anda hanya berdasarkan pikiran pertama yang muncul di pikiran saat menghadapi sekelompok wajah yang penuh harap dan tersenyum. Tentu saja, Anda akan mengikuti naluri Anda dalam percakapan. Namun, setidaknya bersiaplah jika inspirasi tidak datang.

Cara terbaik untuk memastikan Anda mengikuti perkembangan terkini adalah dengan mendengarkan siaran berita sebelum Anda pergi. Apa yang sedang terjadi di dunia saat ini—semua kebakaran, banjir, bencana udara, pemerintahan yang digulingkan, dan jatuhnya pasar saham—hancur menjadi

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

bahan pembicaraan yang bagus, tidak peduli di kalangan mana Anda berada.

Dengan sedikit rasa malu saya harus mengaitkan hal berikut ini
teknik merendah kepada seorang pengusaha wanita dalam profesi tertua di dunia. Untuk sebuah artikel majalah yang sedang saya tulis, saya mewawancarai salah satu operator paling cerdas di bidangnya, Sidney Biddle Barrows, Nyonya Mayflower yang terkenal.



Teknik #23

Berita Terbaru . . . Jangan Keluar Rumah Tanpa Ini

Langkah terakhir yang harus dilakukan sebelum berangkat ke pesta—bahkan setelah Anda memberikan persetujuan akhir pada diri Anda sendiri cermin—adalah untuk menyalakan berita radio atau memindai koran. Apa pun yang terjadi hari ini adalah hal yang baik materi. Mengetahui berita besar saat ini adalah juga gerakan defensif yang menyelamatkan Anda dari menempatkan Anda tidak mengatakan apa-apa dengan menanyakan apa yang dikatakan semua orang berbicara tentang. Kaki di mulut tidak terlalu enak di di depan umum, terutama saat dikelilingi orang-orang yang malu.

Sidney bercerita pada saya, dia punya peraturan rumah saat dia berbisnis. Semua “kontraktor independen” perempuannya diperintahkan untuk menjaga mengikuti berita harian sehingga mereka bisa menjadi pembicara yang baik dengan klien mereka. Ini bukan hanya keinginan Sidney. Umpan balik dari karyawannya mengungkapkan bahwa 60 persen jam kerja anak buahnya dihabiskan untuk mengobrol dan hanya 40 persen untuk memenuhi kebutuhan pelanggan. Oleh karena itu, dia menginstruksikan mereka untuk membaca koran harian atau mendengarkan siaran radio sebelum berangkat ke suatu tempat.

Machine Translated by Google

janji temu. Sidney memberi tahu saya ketika ia memulai aturan ini, bisnisnya meningkat secara signifikan. Laporan datang dari kliennya yang memujinya atas wanita-wanita menarik yang bekerja untuknya. Seorang pebisnis ulung, Ms. Barrows selalu berusaha untuk melampaui harapan pelanggannya.

Siap untuk percakapan seru? Ayo.

Machine Translated by Google

Halaman ini sengaja dikosongkan.

Machine Translated by Google

BAGIAN KETIGA

Cara Berbicara

Seperti seorang VIP

Selamat datang di hutan manusia. Ketika dua harimau berkeliaran di hutan dan bertemu satu sama lain di tempat terbuka, mereka saling memandang. Mereka membeku. Secara naluriah mereka menghitung, "Jika tatapan kita berubah menjadi desisan—berubah menjadi cakaran—berubah menjadi cakaran—siapa yang akan menang? Siapa di antara kita yang memiliki keterampilan bertahan hidup yang lebih kuat?"

Harimau di alam liar tidak jauh berbeda dengan hewan tegak di kota yang menghuni hutan perusahaan (atau hutan lajang atau hutan sosial). Manusia memulai proses ini dengan saling memandang dan berbicara. Dalam dunia bisnis, sambil tersenyum dan mengucapkan "Apa kabar?" "Halo," "Halo," atau "Hai," mereka, seperti harimau, secara naluriah, seketika, saling menilai.

Mereka tidak menghitung panjang cakar atau ketajaman gigi satu sama lain. Mereka menilai satu sama lain berdasarkan senjata yang jauh lebih ampuh untuk bertahan hidup sebagaimana yang telah mereka definisikan. Manusia menilai keterampilan komunikasi satu sama lain. Meskipun mereka mungkin tidak mengetahui nama-nama penelitian khusus yang pertama kali membuktikannya, mereka merasakan kebenarannya: 85 persen keberhasilan seseorang dalam hidup secara langsung disebabkan oleh keterampilan

komunikasi.13 Mereka mungkin tidak familier dengan survei terbaru Biro Sensus AS yang menunjukkan bahwa para pemberi kerja memilih kandidat dengan keterampilan komunikasi dan sikap yang baik, jauh lebih baik daripada pendidikan, pengalaman, dan p

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

ence, dan pelatihan.14 Namun, mereka tahu keterampilan komunikasi dapat membawa orang ke puncak. Jadi, dengan mengamati satu sama lain dengan saksama selama percakapan santai, keduanya akan segera mengetahui siapa yang lebih kuat di hutan manusia.

Tidak butuh waktu lama bagi orang untuk mengenali siapa orang yang "penting". Satu klise, satu komentar yang tidak peka, satu reaksi yang terlalu cemas, dan Anda dapat diturunkan jabatan secara profesional atau pribadi. Anda dapat kehilangan teman atau kontak bisnis yang berpotensi penting.

Satu tindakan bodoh dan Anda dapat terjatuh dari tangga karier atau sosial.

Teknik-teknik dalam bagian ini akan membantu memastikan bahwa Anda melakukan semua langkah yang tepat sehingga hal ini tidak terjadi. Keterampilan komunikasi berikut akan membantu Anda untuk memulai pendakian ke puncak tangga mana pun yang Anda pilih.

Machine Translated by Google

24 Cara Mengetahui Apa yang Mereka Lakukan (Tanpa Bertanya!)

Untuk menilai satu sama lain, pertanyaan pertama yang diajukan kucing-kucing kecil dengan datar adalah, "Dan apa yang kamu lakukan? Hmm?" Kemudian mereka berjongkok di sana, menggoyangkan kumis mereka dan menggerakkan hidung mereka, dengan pandangan yang jelas "Aku akan menjatuhkan hukuman diam-diam kepadamu setelah kamu menjawab" pada vagina mereka.

Kucing besar tidak pernah bertanya langsung, "Apa pekerjaanmu?" (Oh, mereka akan mengetahuinya, tentu saja, dengan cara yang jauh lebih halus.) Dengan tidak mengajukan pertanyaan, pria dan wanita dewasa tampak lebih berprinsip, bahkan spiritual. "Lagipula," kebisuan mereka berkata, "seorang pria atau wanita jauh lebih dari sekadar pekerjaannya."

Menolak pertanyaan yang menggoda juga menunjukkan kepekaan mereka. Dengan begitu banyak perampingan, perampingan, dan likuidasi perusahaan akhir-akhir ini, interogasi yang blak-blakan menimbulkan rasa tidak nyaman. Pertanyaan tentang pekerjaan tidak hanya tidak menyenangkan bagi mereka yang "tidak memiliki pekerjaan tetap." Saya punya beberapa teman yang bekerja dan tidak suka ditanya, "Apa pekerjaan Anda?" (Salah satu dari mereka memotong mayat untuk diautopsi, yang lain adalah agen penagihan IRS.)

Selain itu, jutaan wanita berbakat dan berprestasi telah memilih untuk mengabdikan diri mereka pada peran sebagai ibu. Ketika pertanyaan kejam dari perusahaan dilontarkan kepada mereka, mereka merasa bersalah. Interogasi yang kasar tersebut merendahkan komitmen mereka terhadap keluarga. Tidak masalah

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

Terdengar bagaimana para wanita menjawab, mereka takut si penanya hanya akan
dengarkan jawaban sederhana "Saya hanya seorang ibu rumah tangga."

Anak laki-laki dan anak perempuan yang sudah beranjak dewasa sebaiknya menghindari pertanyaan, "Apa pekerjaanmu?"
karena alasan lain: sikap mereka yang tidak mau menjawab pertanyaan membuat pendengar percaya
bahwa mereka terbiasa terbang tinggi bersama orang banyak. Baru-baru ini saya menghadiri pesta
mewah di Easy Street. (Saya
menduga mereka mengundang saya sebagai pekerja kelas simbolis mereka.) Saya
menyadari tidak ada seorang pun yang bertanya kepada siapa pun apa yang mereka lakukan—karena ini
gelombang tidak melakukan apa pun. Oh, beberapa mungkin memiliki pita ticker
meja tempat tidur rumah besar mereka untuk melacak investasi. Namun, mereka jelas tidak bekerja
untuk mencari nafkah.

Manfaat terakhir dari tidak bertanya, "Apa pekerjaanmu?" adalah hal itu akan memudahkan kita untuk memahami apa yang sedang kita lakukan.
orang-orang lengah. Ini meyakinkan mereka bahwa Anda menikmati kebersamaan dengan mereka
karena siapa mereka, bukan karena alasan membangun jaringan.



Teknik #24

Apa yang Anda Lakukan—TIDAK!

Tanda pasti bahwa Anda adalah Seseorang adalah tidak adanya pertanyaan, "Apa
pekerjaan Anda?" (Anda menentukan ini, tentu saja, tetapi tidak dengan empat hal
kotor tersebut).
kata-kata yang melabeli Anda sebagai seorang networker yang kejam,
pendaki sosial, seorang suami atau istri pemburu emas,
atau seseorang yang belum pernah berjalan-jalan di sepanjang Easy Street.)

Cara Tepat untuk Mengetahuinya

Jadi bagaimana Anda mengetahui apa pekerjaan seseorang? (Saya pikir
Anda tidak akan pernah bertanya.) Anda cukup mempraktikkan delapan kata berikut.
Sekarang semuanya bersama-sama: "Bagaimana . . . Anda . . . menghabiskan . . . . . paling . . .
waktu . . . Anda?"

Machine Translated by Google

"Bagaimana Anda menghabiskan sebagian besar waktu Anda?" adalah cara yang baik untuk melepaskan seorang pemotong mayat, seorang pemungut pajak, atau seorang karyawan yang terbalik dari tanggung jawab. Itulah cara untuk memperkuat pilihan seorang ibu yang berprestasi. Itulah cara untuk meyakinkan jiwa spiritual bahwa Anda melihat kecantikan batinnya. Itulah cara untuk memberi kesan kepada orang yang sombong bahwa Anda juga tinggal di Easy Street.

Nah, bagaimana kalau Anda baru saja berkenalan dengan seseorang yang suka berbicara tentang pekerjaannya? Bertanya, "Bagaimana Anda menghabiskan sebagian besar waktu Anda?" juga membuka pintu bagi para pecandu kerja untuk berkata, "Ya ampun," mereka mengejek, "Saya menghabiskan seluruh waktu saya untuk bekerja." Itu, tentu saja, adalah undangan bagi Anda untuk menginterogasi mereka untuk mendapatkan detail. (Kemudian mereka akan berbicara panjang lebar kepada Anda.) Namun, kata-kata baru dari pertanyaan Anda memberi mereka yang berada di antara "waktu senggang" dan "kecanduan kerja" pilihan untuk memberi tahu Anda tentang pekerjaan mereka atau tidak. Akhirnya, bertanya "Bagaimana Anda menghabiskan sebagian besar waktu Anda?" alih-alih "Dan apa yang Anda lakukan?" membuat Anda langsung terlihat.

Machine Translated by Google

25 Cara Mengetahui Apa yang Harus Diucapkan Saat Mereka Bertanya, “Apa Pekerjaanmu?”

Sekarang, 99 persen orang yang Anda temui tentu akan bertanya, "Apa pekerjaan *Anda ?"* Pemenang besar, menyadari bahwa seseorang akan selalu bertanya, sepenuhnya siap untuk diinterogasi.

Banyak orang memiliki satu resume tertulis untuk mencari pekerjaan. Mereka mengetiknya lalu pergi ke percetakan untuk mendapatkan setumpuk resume yang rapi untuk dikirim ke semua calon pemberi kerja. Resume tersebut mencantumkan posisi mereka sebelumnya, tanggal kerja, dan pendidikan. Kemudian, di bagian bawah, mereka mungkin juga menuliskan, "Yah, itu saya.
"Terima atau tinggalkan saja." Dan biasanya mereka ditinggalkan. Mengapa?
Karena calon pemberi kerja tidak menemukan cukup poin spesifik dalam resume yang berhubungan langsung dengan apa yang dicari perusahaan mereka.

Namun, anak laki-laki dan perempuan di liga besar memiliki sebagian dan seluruh bit pengalaman kerja mereka yang tersimpan di komputer mereka.
Saat melamar pekerjaan, mereka hanya memasukkan data yang sesuai dan mencetaknya sehingga tampak seperti baru saja keluar dari printer.

Teman saya Roberto tidak bekerja tahun lalu. Ia melamar dua posisi: manajer penjualan perusahaan es krim dan kepala perencanaan strategis untuk jaringan makanan cepat saji. Ia melakukan penelitian ekstensif dan menemukan bahwa perusahaan es krim tersebut memiliki kesulitan penjualan yang besar dan jaringan makanan tersebut memiliki aspirasi internasional jangka panjang.

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

Apakah dia mengirimkan resume yang sama kepada masing-masing orang? Sama sekali tidak. Resume-nya tidak pernah menyimpang sedikit pun dari latar belakangnya. Namun, untuk perusahaan es krim, dia menyoroti pengalamannya mengubah perusahaan kecil dengan menggandakan penjualannya dalam tiga tahun. Untuk rantai makanan, dia menggarisbawahi pengalamannya bekerja di Eropa dan pengetahuannya tentang pasar luar negeri.

Kedua firma tersebut menawari Roberto pekerjaan tersebut. Sekarang ia dapat mengadu domba mereka. Ia mendatangi masing-masing firma, menjelaskan bahwa ia ingin bekerja untuk mereka tetapi firma lain menawarkan gaji yang lebih tinggi atau fasilitas yang lebih banyak. Kedua firma tersebut mulai saling menawar untuk Roberto. Ia akhirnya memilih jaringan makanan tersebut dengan gaji hampir dua kali lipat dari yang awalnya ditawarkan kepadanya.

Untuk memanfaatkan setiap pertemuan sebaik-baiknya, personalisasikan resume lisan Anda dengan perhatian yang sama seperti Anda melakukannya pada riwayat hidup tertulis Anda. Daripada memiliki satu jawaban untuk pertanyaan "Apa pekerjaan Anda?" yang selalu ada, persiapkan selusin atau lebih variasi, tergantung pada siapa yang bertanya. Untuk jaringan yang optimal, setiap kali seseorang bertanya tentang pekerjaan Anda, berikan resume lisan yang penuh perhitungan secara ringkas. Sebelum Anda menyampaikan jawaban Anda, pertimbangkan kemungkinan minat si penanya terhadap Anda dan pekerjaan Anda.

“Beginilah Hidupku Dapat Bermanfaat Bagimu”

Tenaga penjualan terbaik berbicara panjang lebar tentang "pernyataan manfaat". Mereka tahu, saat berbicara dengan klien potensial, mereka harus memulai percakapan dengan pernyataan manfaat. Saat kolega saya Brian melakukan panggilan telepon dingin, alih-alih mengatakan "Halo, nama saya Brian Tracy. Saya seorang pelatih penjualan,” katanya, “Halo, nama saya Brian Tracy dari Institute for Executive Development. Apakah Anda tertarik dengan metode yang terbukti dapat meningkatkan penjualan Anda dari 20 hingga 30 persen selama dua belas bulan ke depan?” Itulah pernyataan manfaatnya.

Dia menyoroti manfaat spesifik dari apa yang dia tawarkan kepada prospeknya.

Machine Translated by Google

Penata rambut saya, Gloria, memberikan pernyataan manfaat yang luar biasa kepada setiap orang yang ditemuinya. Mungkin itulah sebabnya dia memiliki begitu banyak klien. Faktanya, itulah cara dia mendapatkan saya sebagai klien. Ketika saya bertemu Gloria di sebuah konvensi, dia memberi tahu saya bahwa dia adalah seorang penata rambut yang mengkhususkan diri dalam gaya rambut fleksibel untuk wanita pebisnis. Dia dengan santai menyebutkan bahwa dia memiliki banyak klien yang memilih gaya rambut konservatif untuk bekerja yang dapat langsung mereka ubah menjadi gaya feminin untuk situasi sosial. "Hei, itu aku," kataku pada diri sendiri, sambil memainkan kuncir kuda kecilku yang kusut. Saya meminta kartu namanya dan Gloria menjadi penata rambut saya.

Kemudian, beberapa bulan kemudian, saya tidak sengaja melihat Gloria di acara lain. Saya tidak sengaja mendengarnya mengobrol dengan seorang wanita berambut abu-abu yang bergaya di meja prasmanan. Gloria berkata, "... dan kami mengkhususkan diri dalam berbagai macam bilasan biru yang luar biasa." Itu berita baru bagi saya! Saya tidak ingat pernah melihat seorang pun berambut abu-abu di salonnya.

Saat saya meninggalkan pesta, Gloria sedang berada di halaman sambil mengobrol dengan anak-anak remaja tuan rumah. "Oh ya," katanya, "kami memang ahli dalam gaya-gaya terkini yang sangat keren." Bagus, Gloria!

Seperti Gloria sang penata rambut, berikan tanggapan Anda sekali lagi sebelum menjawab pertanyaan yang tak terelakkan, "Apa pekerjaan Anda?" Ketika seseorang bertanya, jangan pernah memberikan jawaban hanya satu kata. Itu untuk formulir. Jika jaringan bisnis ada dalam pikiran Anda, tanyakan pada diri sendiri, "Bagaimana pengalaman profesional saya dapat bermanfaat bagi kehidupan orang ini?" Misalnya, berikut adalah beberapa deskripsi yang mungkin ditulis berbagai orang di formulir pajak mereka. kembali:

Agen real estat

Perencana keuangan

Instruktur seni bela diri

Dokter bedah kosmetik

Penata rambut

Machine Translated by Google

Setiap praktisi profesi di atas harus merenungkan manfaat pekerjaannya bagi umat manusia. (Setiap pekerjaan memiliki manfaat atau Anda tidak akan dibayar untuk melakukannya.) Saran untuk orang-orang di atas adalah

Jangan katakan "agen real estate." Katakanlah "Saya membantu orang-orang yang pindah ke daerah kami untuk menemukan rumah yang tepat."

Jangan katakan "perencana keuangan." Katakanlah "Saya membantu orang merencanakan masa depan keuangan mereka."

Jangan katakan "instruktur bela diri." Katakanlah "Saya membantu orang membela diri dengan mengajarkan bela diri."

Jangan katakan "ahli bedah kosmetik." Katakanlah "Saya merekonstruksi wajah orang setelah kecelakaan yang merusak wajah." (Atau, jika Anda berbicara dengan seorang wanita "yang sudah cukup umur," seperti yang dikatakan orang Prancis dengan anggun, katakan padanya, "Saya membantu orang agar terlihat semuda yang mereka rasakan melalui bedah kosmetik.")

Jangan katakan "penata rambut." Katakan "Saya membantu seorang wanita menemukan gaya rambut yang tepat untuk wajahnya." (Ayo, Gloria!)

Mencantumkan pernyataan manfaat dalam "Ringkasan Riwayat Hidup" lisan Anda akan membuat pekerjaan Anda lebih hidup dan berkesan. Bahkan jika kenalan baru Anda tidak dapat menggunakan layanan Anda, lain kali ia bertemu seseorang yang pindah ke daerah tersebut, ingin merencanakan masa depan keuangannya, berpikir untuk membela diri, mempertimbangkan operasi kosmetik, atau membutuhkan gaya rambut baru, siapa yang terlintas dalam pikirannya? Bukan orang-orang yang tidak memiliki imajinasi yang memberikan deskripsi pekerjaan mereka dalam pengembalian pajak, tetapi para pemenang besar yang melukiskan gambaran tentang membantu orang-orang yang membutuhkan.

Ringkasan Singkat tentang Kehidupan Pribadi Anda

Ringkasan Singkat juga berlaku dalam situasi nonbisnis. Karena kenalan baru akan selalu bertanya tentang diri Anda, persiapkan

Machine Translated by Google

beberapa jawaban yang menarik. Saat bertemu dengan calon teman atau orang terkasih, buatlah hidup Anda terdengar seperti Anda akan menjadi orang yang menyenangkan untuk dikenal.

Saat masih muda, aku menulis novel dalam pikiranku tentang hidupku. "Leil, menyipitkan matanya karena derasnya hujan, dengan berani mengulurkan tangan keluar jendela ke tengah badai es untuk menutup rapat jendela dan menjaga keluarganya tetap aman dari badai yang mendekat."
Masalah besar—Mama memintaku untuk menutup jendela saat hujan mulai turun. Tetap saja, sambil berjalan menuju jendela yang terbuka, aku membayangkan diriku sebagai penyelamat keluarga yang pemberani.

Anda tidak perlu terlalu melodramatis dalam citra diri Anda, tetapi setidaknya perbaiki hidup Anda agar terdengar menarik dan berdedikasi.



Teknik #25
Ringkasan Singkat

Sama seperti para manajer puncak yang mencari kerja mengeluarkan resume tertulis yang berbeda dari printer mereka untuk setiap posisi yang mereka lamar, biarkan kisah nyata yang berbeda tentang kehidupan profesional Anda terucap dari mulut Anda kepada setiap pendengar. Sebelum menjawab pertanyaan "Apa pekerjaan Anda?" tanyakan pada diri Anda, "Apa yang mungkin menarik minat orang ini terhadap jawaban saya? Bisakah dia merekomendasikan bisnis kepada saya? Membeli dari saya? Mempekerjakanku? Menikahi adikku? Menjadi temanku?"

Ke mana pun Anda pergi, masukkan intisari kehidupan Anda sendiri untuk dimasukkan ke dalam tas trik komunikasi Anda.

Machine Translated by Google

26 Cara Agar Terdengar Merata Lebih Cerdas Dari Anda

Pernahkah Anda mendengar seseorang mencoba mengucapkan kata yang terlalu sulit diucapkan? Dari senyum di wajah pembicara dan sorot matanya saat kata itu meluncur dari bibirnya, Anda tahu dia benar-benar bangga akan hal itu. (Lebih buruk lagi, dia mungkin menggunakan kata itu secara tidak tepat, tidak tepat, dan bahkan mungkin salah mengucapkannya.)
Aduh.)

Dunia menganggap orang-orang dengan kosakata yang kaya lebih kreatif, lebih cerdas. Orang-orang dengan kosakata yang lebih banyak lebih cepat dipekerjakan, lebih cepat dipromosikan, dan lebih banyak didengarkan. Jadi, pemenang besar menggunakan kata-kata yang kaya dan lengkap, tetapi tidak pernah terdengar tidak pantas. Frasa-frasa meluncur dengan anggun dari lidah mereka untuk memperkaya percakapan mereka. Kata-katanya cocok. Dengan kehati-hatian mereka dalam memilih dasi atau blus, para pemain besar dalam kehidupan memilih kata-kata yang sesuai dengan kepribadian dan sudut pandang mereka.

Kabar baik yang mengejutkan adalah bahwa perbedaan antara kosakata yang dihormati dan kosakata biasa hanya sekitar lima puluh kata!
Anda tidak perlu banyak hal untuk terdengar seperti pemenang besar. Beberapa lusin kata-kata indah saja akan memberi kesan kepada semua orang bahwa Anda memiliki pikiran yang orisinal dan kreatif.

Memperoleh kosakata super ini mudah. Anda tidak perlu membaca buku-buku kosakata atau mendengarkan rekaman para pembicara sombong dengan

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

aksen Inggris yang tidak mungkin. Anda tidak perlu mempelajari kata-kata yang harganya mahal yang jika didengar nenek Anda, akan membersihkannya dari mulut Anda dengan sabun.

Yang perlu Anda lakukan adalah memikirkan beberapa kata yang sudah basi dan terlalu sering digunakan setiap hari—kata-kata seperti *pintar, baik, cantik,* atau *bagus.* Kemudian, ambil tesaurus atau buku sinonim dari rak. Carilah kata-kata umum itu meskipun Anda bosan mendengar diri Anda mengucapkannya setiap hari.
Periksa daftar panjang alternatif Anda.

Misalnya, jika Anda beralih ke kata *pintar,* Anda akan menemukan lusinan sinonim. Beberapa kata berwarna-warni dan kaya seperti *cerdik, banyak akal, cekatan, cerdik,* dan masih banyak lagi. Telusuri daftarnya dan ucapkan masing-masing dengan lantang. Mana yang sesuai dengan kepribadian Anda? Mana yang tampaknya tepat untuk Anda? Cobalah masing-masing seperti mengenakan setelan pakaian untuk melihat mana yang terasa nyaman. Pilih beberapa kata favorit dan berlatihlah mengucapkannya dengan lantang hingga menjadi bagian pokok alami dari kosakata Anda. Lain kali Anda ingin memuji seseorang karena kepintarannya, katakanlah, Anda akan mendengkur, "Wah, kamu sangat *pintar ."*

“Wah, *banyak sekali akalnya.”*

“Itu sungguh *cerdik.”*

Atau mungkin, "Betapa *cerdiknya* kamu."

Dan Sekarang, Hanya untuk Pria

Tuan-tuan, kita para wanita menghabiskan banyak waktu di depan cermin (seolah-olah Anda tidak tahu). Saat saya kuliah, saya biasanya menghabiskan waktu lima belas menit penuh untuk berdandan untuk kencan. Setiap tahun sejak itu, saya harus menambah beberapa menit. Sekarang saya menghabiskan waktu hingga satu setengah jam untuk berdandan demi acara malam.

Tuan-tuan, ketika istri Anda turun dari tangga dengan dandanan yang cantik untuk pergi keluar malam, atau Anda menjemput seorang wanita untuk makan malam, apa yang akan Anda katakan? Jika Anda tidak berkomentar apa pun kecuali, "Nah, apakah Anda sudah siap untuk pergi?" menurut Anda bagaimana perasaan wanita tersebut?

Machine Translated by Google

Teman saya Gary adalah pria yang baik dan dia kadang-kadang mengajak saya makan malam. Saya bertemu dengannya sekitar dua belas tahun yang lalu, dan saya tidak akan pernah melupakan saat pertama kali dia datang ke rumah saya untuk kencan kami. Dia berkata, "Leil, kamu tampak hebat." Saya suka reaksinya!

Saya bertemu Gary sekitar sebulan kemudian. Di depan pintu rumah saya lagi, "Leil, kamu tampak hebat." Kata-kata yang sama persis seperti pertama kali, tetapi saya tetap menghargainya.

Sudah dua belas tahun lamanya sejak pria ini dan saya berteman. Saya bertemu dengannya sekitar dua bulan sekali, dan setiap kali dia selalu berkomentar seperti itu, "Leil, kamu tampak hebat." (Saya rasa saya akan datang suatu malam dengan baju tidur flanel dan masker lumpur di wajah saya. Saya bersumpah Gary akan berkata, "Leil, kamu tampak hebat.")

Selama seminar saya, untuk membantu para pria menghindari kesalahan Gary, saya meminta setiap pria untuk memikirkan sinonim dari *kata cantik* atau *hebat.* Kemudian saya memperkenalkan seorang wanita dan beberapa pria. Saya meminta mereka untuk berpura-pura menjadi suaminya. Wanita itu baru saja turun dari tangga dan siap untuk pergi makan malam. Saya meminta mereka untuk berjabat tangan dan menyampaikan pujian.

“Darla,” kata salah satu dari mereka, “kamu terlihat *elegan.”*

“Ooh!” Semua wanita di ruangan itu mendesah.

“Darla,” kata yang lain sambil memegang tangannya, “kamu tampak *cantik.”*

“Ooh!” Semua wanita di ruangan itu terpesona.

“Darla,” kata yang ketiga, sambil meletakkan tangannya di antara tangan Darla, “kamu tampak *menawan.”*

“Ooooh!” Sekarang semua wanita di ruangan itu sudah lemas.

Perhatikan baik-baik, para pria! Kata-kata memengaruhi kita, para wanita.

Saran Unisex Lainnya

Misalkan Anda pernah berada di sebuah pesta dan pesta itu luar biasa. Jangan katakan kepada tuan rumah bahwa pesta itu *luar biasa.* Semua orang akan mengatakan itu. Katakan kepada mereka bahwa itu adalah pesta *yang luar biasa ,* pesta *yang luar biasa ,* pesta *yang luar biasa .* Peluklah tuan rumah dan katakan kepada mereka bahwa Anda bersenang - *senang ,* bersenang- *senang ,* dan bersenang- *senang .*

Machine Translated by Google

Beberapa kali pertama Anda mengucapkan kata seperti *"glory",* kata itu mungkin tidak mudah diucapkan. Namun, Anda tidak akan kesulitan mengucapkan kata "wonder *-ful".* Hmm, *"glor-i-ous"* tidak memiliki suku kata lebih banyak daripada "won-der-ful". Kata itu juga tidak memiliki bunyi yang lebih sulit diucapkan. Kosakata adalah masalah keakraban. Gunakan kata-kata favorit Anda beberapa kali dan, seperti saat memakai sepatu baru, Anda akan merasa sangat nyaman mengenakan kata-kata baru Anda yang "glory".



Teknik #26

Tesaurus Pribadi Anda

Carilah beberapa kata umum yang Anda gunakan setiap hari di tesaurus. Kemudian, seperti saat memakai sepatu baru, masukkan lidah Anda ke dalam beberapa kata baru untuk melihat apakah kata-kata tersebut cocok. Jika Anda menyukainya, mulailah membuat pengganti permanen.

Ingat, hanya lima puluh kata yang membuat perbedaan antara kosakata yang kaya dan kreatif dan kosakata yang biasa-biasa saja. Gantilah satu kata setiap hari selama dua bulan dan Anda akan berada dalam kelompok elit verbal.

Machine Translated by Google

27 Cara Agar Tidak Terdengar Cemas (Biarkan Mereka Temukan Kesamaan Anda)

Harimau berkeliaran dengan harimau; singa mengintai dengan singa; dan kucing-kucing kecil di gang berebut dengan kucing-kucing kecil lainnya. Kesamaan berkembang biak daya tarik. Namun di hutan manusia, kucing besar mengetahui sebuah rahasia. Ketika Anda menunda mengungkapkan kesamaan Anda, atau membiarkan mereka menemukannya, itu sudah jauh lebih kuat. Yang terpenting, Anda tidak ingin terdengar *cemas* memiliki hubungan baik.

Setiap kali seseorang menyebutkan minat atau pengalaman yang sama, jangan langsung berkata, “Hai, aku juga! Aku juga!” “itu juga” atau “saya tahu semua tentang itu,” biarkan lawan bicara Anda menikmati pembicaraan tentang hal itu. Biarkan dia bercerita tentang country club sebelum kau mengatakan padanya bahwa kau juga seorang anggota. Biarkan dia terus menganalisis ayunan golf Arnold Palmer sebelum Anda mulai membandingkan ayunan golf hebat Greg, Jack, Tiger, dan Arnie. Mari kita lihat Dia akan memberi tahu Anda berapa banyak pertandingan tenis yang dimenangkannya sebelum Anda menyebutkan peringkat USTA Anda.

Beberapa tahun yang lalu, saya bercerita kepada seorang kenalan baru betapa Saya suka bermain ski. Dia mendengarkan dengan penuh minat saat saya menikmati cerita yang terperinci. catatan perjalanan tempat-tempat yang pernah saya kunjungi untuk bermain ski. Saya mengoceh tentang berbagai resor. Saya menganalisis berbagai kondisi. Saya membahas salju buatan versus salju alami. Baru menjelang akhir monolog saya, saya

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

akhirnya punya akal sehat untuk bertanya kepada kenalan baru saya apakah dia bermain ski. Dia menjawab, “Ya, saya punya apartemen kecil di Aspen.”

Keren! Jika dia langsung bercerita tentang alas ski-nya tepat setelah saya pertama kali mengatakan kepadanya betapa saya suka bermain ski, saya pasti akan terkesan. Agak terkesan. Namun, menunggu hingga akhir percakapan kami—dan kemudian mengungkapkan bahwa dia adalah pemain ski yang sangat rajin sehingga dia menyimpan alas ski Aspen—membuatnya tak terlupakan.

Berikut ini teknik yang saya sebut "Bunuh 'Saya Juga!'" yang Cepat. Setiap kali orang menyebutkan aktivitas atau minat yang sama dengan Anda, biarkan mereka menikmati diskusi tentang minat mereka. Kemudian, ketika waktunya tepat, sebutkan dengan santai bahwa Anda memiliki minat yang sama dengan mereka.

Oh, Aku Pasti Membuatmu Bosan Aku menunggu selama berminggu-

minggu untuk mendapatkan kesempatan mencobanya. Akhirnya momen itu muncul dengan sendirinya di sebuah konvensi. Seorang kenalan baru mulai bercerita tentang perjalanannya baru-baru ini ke Washington, DC (Dia tidak tahu bahwa Washington adalah tempatku dibesarkan.) Dia bercerita tentang Capitol, Washington Monument, Kennedy Center, dan bagaimana dia dan suaminya bersepeda di Rock Creek Park.

(Untuk sesaat saya lupa bahwa saya sedang menutup mulut untuk mempraktikkan teknik baru saya. Saya benar-benar menikmati mendengarkan pemandangan yang familiar ini dari sudut pandang pengunjung.)

Saya bertanya di mana dia menginap, di mana dia makan, dan apakah dia berkesempatan untuk mengunjungi daerah pinggiran kota Maryland atau Virginia yang indah. Pada satu titik, jelas senang dengan ketertarikan saya pada perjalanannya, dia berkata, "Kedengarannya Anda tahu banyak tentang Washington."

“Ya,” jawabku. “Itu kota kelahiranku, tapi aku sudah lama tidak kembali ke sana.”

“Kampung halamanmu!” pekiknya. “Ya ampun, kenapa tidak
Kau memberitahuku? Aku pasti membuatmu bosan.”

“Oh, tidak sama sekali,” jawabku jujur. “Aku sangat menikmati mendengar cerita tentang perjalananmu, aku takut kau akan berhenti jika aku menceritakannya.”

Machine Translated by Google

senyum lebar dan suara “Ya ampun” yang nyaris tak terdengar memberitahuku bahwa aku telah mendapatkan teman baru.

Ketika seseorang mulai bercerita tentang aktivitas yang pernah dilakukannya, perjalanan yang pernah dilakukannya, klub yang pernah diikutinya, minat yang dimilikinya—apa pun yang sama-sama Anda berdua—tahan lidah Anda. Biarkan pencerita menikmati monolognya sendiri. Santai dan nikmati juga, sambil diam-diam mengetahui betapa senangnya lawan bicara Anda saat Anda mengungkapkan bahwa Anda memiliki pengalaman yang sama. Kemudian, ketika saatnya tiba, ungkapkan kesamaan Anda dengan santai. Dan pastikan untuk menyebutkan betapa Anda senang mendengar tentang minat yang sama dengannya.



Teknik #27

Bunuh “Aku Juga!” yang Cepat

Setiap kali Anda memiliki kesamaan dengan seseorang, semakin lama Anda menunda untuk mengungkapkannya, semakin tergerak (dan terkesan) dia. Anda muncul sebagai kucing besar yang percaya diri, bukan kucing liar yang kesepian, yang haus akan koneksi cepat dengan orang asing.

PS: Jangan menunggu terlalu lama untuk mengungkapkan apa yang Anda bagikan minat atau Anda akan terlihat seperti sedang menipu.

Machine Translated by Google

28 Bagaimana Menjadi “Kamu-“Firstie” untuk Mendapatkannya Rasa hormat dan kasih sayang

"SEKS! Sekarang setelah saya mendapatkan . . “Komik dua bit memiliki perhatian Anda... saya telah menggunakan lelucon dari masa ketika dua keping uang dapat membeli makanan empat persegi. Namun, pemenang besar tahu ada kata tiga huruf yang lebih ampuh daripada *SEKS* untuk menarik perhatian orang. Kata itu adalah *ANDA.*

Mengapa kata *itu* begitu kuat? Karena ketika kita masih bayi, kita pikir kita adalah pusat alam semesta. Tidak ada yang penting selain AKU, DIRIKU, dan AKU. Sisa bentuk bayangan yang bergerak di sekitar kita (yang kemudian kita ketahui adalah orang lain) ada semata-mata untuk apa yang dapat mereka lakukan bagi kita. Sebagai anak-anak kecil yang egois, otak kecil kita menerjemahkan setiap tindakan, setiap kata, menjadi, "Bagaimana itu memengaruhi AKU?"

Pemenang besar tahu bahwa kita tidak berubah sedikit pun. Orang dewasa menyembunyikan keegoisan mereka di balik topeng peradaban dan kesopanan. Namun otak manusia tetap secara langsung, naluriah, dan tanpa henti menerjemahkan segala sesuatu ke dalam istilah “Bagaimana hal itu memengaruhi SAYA?”

Misalnya, Tuan-tuan, Anda ingin bertanya kepada seorang kolega, Jill, apakah dia ingin makan malam bersama Anda. Jadi, Anda berkata kepadanya, “Ada restoran India baru yang sangat bagus di kota ini. Maukah Anda makan malam di sana bersama saya malam ini?”

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

Sebelum menjawab, Jill berpikir dalam hati, "Yang dimaksud 'enak' itu makanannya atau suasananya atau keduanya?" Lamunannya berlanjut, "Masakan India, aku tidak yakin. Dia bilang enak. Namun, apakah aku akan menyukainya?" Sambil berpikir, Jill ragu-ragu. Anda mungkin menganggap keraguannya sebagai sesuatu yang pribadi, dan kegembiraan saat bertukar pikiran pun berkurang.

Anggap saja Anda berkata kepadanya, "Jill, *kamu* pasti suka sekali restoran India baru ini. Maukah kamu makan malam di sana malam ini?" Dengan cara seperti itu, Anda sudah menjawab pertanyaan Jill secara tidak langsung dan dia cenderung akan menjawab "ya" dengan cepat.

Prinsip kesenangan-kesakitan merupakan kekuatan penuntun dalam kehidupan. Psikolog memberi tahu kita bahwa setiap orang secara otomatis tertarik pada apa yang menyenangkan dan menjauh dari apa yang menyakitkan.
Bagi banyak orang, berpikir itu menyakitkan.

Jadi pemenang besar (ketika mereka ingin mengendalikan, memberi inspirasi, dicintai, menjual kepada orang lain, atau mengajak mereka makan malam) yang berpikir untuk mereka. Mereka menerjemahkan semuanya ke dalam istilah orang lain dengan memulai sebanyak mungkin kalimat dengan kata tiga huruf yang kuat itu, *Anda.* Jadi, saya menyebut teknik ini "Komunikasi-ANDA-dengan-Anda."

Berkomunikasilah Saat Anda Ingin Bantuan

Mendahulukan *Anda* akan mendapat respons yang jauh lebih baik, terutama saat Anda meminta bantuan, karena hal itu menekan tombol harga diri si peminta.
Misalkan Anda ingin mengambil cuti panjang di akhir pekan. Anda memutuskan untuk bertanya kepada atasan Anda apakah Anda boleh mengambil cuti pada hari Jumat. Menurut Anda, permintaan mana yang akan ditanggapinya dengan lebih positif? "Bolehkah *saya* mengambil cuti pada hari Jumat, Bos?" Atau yang ini: "Bos, bisakah *Anda* tidak bekerja pada hari Jumat?"

Dalam kasus pertama, Bos harus menerjemahkan "Bisakah saya libur hari Jumat?" menjadi "Bisakah saya tidak bekerja pada karyawan ini hari Jumat?" Itu adalah proses berpikir ekstra. (Dan Anda tahu bagaimana beberapa bos tidak suka berpikir!)

Machine Translated by Google

Namun, dalam kasus kedua, “Bos, bisakah *Anda* melakukannya tanpa saya?” Jumat,” Anda melakukan pemikiran Boss untuknya. Kata-kata baru Anda membuat mengelola tanpamu adalah masalah kebanggaan bagi Boss. "Tentu saja," katanya berkata pada dirinya sendiri. “Aku bisa melakukannya tanpa bantuanmu, Friday.”

Berikan Pujian Anda

Komunikasi juga memperkaya percakapan sosial Anda. Tuan-tuan, katakanlah seorang wanita menyukai jas Anda. Wanita mana yang memberi Anda pakaian hangat? perasaan? Wanita yang berkata, “Aku suka jasmu.” Atau wanita yang berkata, “Aku suka jasmu.” mengatakan, *“Kamu* tampak hebat mengenakan setelan itu.”

Pemain besar yang membuat presentasi bisnis menggunakan Comm-YOU-nication dengan sangat baik. Misalkan Anda sedang memberikan ceramah dan seorang peserta mengajukan pertanyaan. Dia suka mendengar Anda berkata, “Itu “Pertanyaan yang bagus.” Namun, pertimbangkan seberapa jauh lebih baik perasaannya ketika Anda mengatakan kepadanya, *“Anda* mengajukan pertanyaan yang bagus.”

Para penjual, jangan hanya memberi tahu prospek Anda, “Penting bagi ..... . Yakinkan mereka dengan memberi tahu mereka, *“Anda akan* melihat pentingnya. . . .

Ketika bernegosiasi, bukannya, “Hasilnya akan . . . membiarkan mereka tahu, *“Anda akan* melihat hasilnya ketika Anda. . . .”

Memulai kalimat dengan *Anda* bahkan berfungsi saat berbicara dengan orang asing di jalan. Suatu kali, ketika sedang berkendara di sekitar San Francisco sambil tersesat, saya bertanya kepada orang-orang yang berjalan di sepanjang trotoar bagaimana cara menuju ke Jembatan Golden Gate. Saya menghentikan sepasang suami istri yang sedang berjalan susah payah menaiki bukit. “Maaf,” teriakku dari jendela, “aku tidak bisa menemukan Golden Jembatan Gerbang.” Pasangan itu saling memandang dan mengangkat bahu dengan bahwa “Betapa bodohnya para turis ini” terlihat di wajah mereka. “Itu arah,” gumam sang suami sambil menunjuk lurus ke depan.

Masih bingung, saya memanggil pasangan berikutnya yang saya temui. “Permisi, di mana Jembatan Golden Gate?” Tanpa tersenyum, mereka menunjuk ke arah yang berlawanan.

Machine Translated by Google

Lalu saya memutuskan untuk mencoba Comm-YOU-nication. Ketika saya bertemu pasangan yang sedang berjalan-jalan, saya berteriak dari jendela, "Permisi, bisakah *Anda* memberi tahu saya di mana Jembatan Golden Gate?"

"Tentu saja," kata mereka, menjawab pertanyaan saya secara harfiah. Anda lihat, dengan mengajukan pertanyaan seperti itu, itu merupakan tantangan yang halus. Intinya, saya bertanya, "Bisakah Anda memberi saya petunjuk arah?" Ini membuat mereka merasa bangga. Mereka berjalan ke mobil saya dan memberi saya instruksi yang jelas.

"Hei," pikirku. " *Caramu* ini benar-benar ampuh." Untuk menguji hipotesisku, aku mencobanya beberapa kali lagi. Aku terus bertanya kepada orang yang lewat tentang tiga bentuk pertanyaanku. Benar saja, setiap kali aku bertanya, "Bisakah *kamu* memberitahuku di mana..." orang-orang lebih ramah dan membantu daripada ketika aku memulai pertanyaan dengan kata *"aku"* atau " *di mana"*.



Teknik #28
Komunikasi

Mulailah setiap kalimat yang sesuai dengan *diri Anda.* Kalimat tersebut akan langsung menarik perhatian pendengar Anda. Kalimat tersebut akan mendapat respons yang lebih positif karena kalimat tersebut menekan tombol kebanggaan dan membuat mereka tidak perlu menerjemahkannya ke dalam istilah "saya".

Bila Anda menaburkan *garam* dan merica sebanyak-banyaknya dalam percakapan, pendengar Anda akan menganggapnya sebagai bumbu yang tak tertahankan.

Saya yakin ketika mereka menemukan kembali kotak terbang dari Kejatuhan Manusia di bawah daun ara di Taman Eden, kotak itu akan meyakinkan dunia tentang kekuatan kata *Anda.* Hawa tidak meminta Adam untuk memakan apel. Dia tidak memerintahkannya untuk memakan apel. Dia bahkan tidak

Machine Translated by Google

katakan, “Adam, aku ingin kamu memakan apel ini.” Dia mengucapkannya (seperti yang akan dikatakan semua pemenang besar), *“Kamu* akan menyukai apel ini.” Itulah mengapa dia menggigitnya.

Komunikasi Adalah Tanda Kewarasan Terapis memperkirakan penghuni rumah sakit jiwa mengatakan " *saya"* dan *"saya"* dua belas kali lebih sering daripada penghuni dunia luar. Seiring membaiknya kondisi pasien, jumlah kali mereka menggunakan kata ganti orang juga berkurang.

Melanjutkan skala kewarasan, semakin sedikit Anda menggunakan kata "I", semakin waras Anda di mata pendengar. Jika Anda menguping pembicaraan para pemenang besar, Anda akan lebih banyak menggunakan kata *"you"* daripada *"I"* dalam percakapan mereka.

Teknik berikutnya menyangkut cara para pemenang besar secara diam-diam berorientasi pada Anda.

Machine Translated by Google

29 Cara Membuat Mereka Merasa Kamu “Tidak Tersenyum pada “Seseorang saja”

Pernahkah Anda melihat katalog mode murah yang dipesan lewat pos yang menggunakan model yang sama di seluruh bagiannya? Apakah dia diselimuti gaun pengantin atau sebagian berbalut bikini, wajahnya memiliki senyum plastik yang sama. Melihatnya, Anda merasakan jika kau mengetuk dahinya, sebuah suara kecil akan kembali berkata, "Tidak ada seorang pun di sini."

Sedangkan model-model di majalah-majalah yang lebih canggih telah menguasai berbagai macam ekspresi yang berbeda: ekspresi genit “Aku punya senyum “rahasia” di satu halaman; sebuah pertanyaan “Saya pikir saya ingin sampai ke mengenalmu tapi aku tidak yakin” tersenyum pada yang berikutnya; dan misterius Senyum Mona Lisa pada yang ketiga. Anda merasa ada otak yang menjalankannya operasi di suatu tempat di dalam kepala yang indah itu.

Saya pernah berdiri di barisan penerima kapal tempat saya bekerja, bersama dengan kapten, istrinya, dan beberapa perwira lainnya. Satu penumpang dengan senyum berseri-seri mulai berjabat tangan dengan kami Ketika dia sampai di hadapanku, dia tersenyum lebar, memperlihatkan gigi-giginya yang rata dan putih seperti tuts piano baru. Aku terpaku. Seolah-olah cahaya terang telah menerangi ruangan yang redup.
ruang dansa. Saya mengucapkan selamat berlayar dan memutuskan untuk menemukan ini pria menawan nanti.

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

Kemudian dia diperkenalkan kepada orang berikutnya. Dari sudut mataku, aku melihat seringai berkilaunya yang sama. Orang ketiga, dengan seringai yang sama. Ketertarikanku mulai memudar.

Ketika ia memberikan senyumnya yang keempat dan tidak dapat dibedakan kepada orang berikutnya, ia mulai menyerupai kucing Cheshire. Pada saat ia diperkenalkan kepada orang kelima, senyumnya yang konsisten terasa seperti lampu sorot yang mengganggu suasana ruang dansa. Si Pria Lampu Sorot terus memperlihatkan senyum yang sama kepada semua orang. Saya tidak tertarik lagi untuk berbicara dengannya.

Mengapa saham pria ini melonjak tinggi di mata saya pada suatu menit dan anjlok pada menit berikutnya? Karena senyumnya, meskipun menawan, tidak mencerminkan reaksi khusus terhadap saya. Jelas, ia memberikan senyum yang sama kepada semua orang dan, dengan begitu, senyumnya kehilangan semua keistimewaannya. Jika Strobe Man memberikan senyum yang sedikit berbeda kepada kami masing-masing, ia akan tampak sensitif dan berwawasan luas. (Tentu saja, jika senyumnya sedikit lebih lebar bagi saya daripada bagi yang lain, saya tidak akan bisa menunggu formalitas selesai untuk menemuinya di ruang dansa yang ramai.)

Tinjau Ulang Repertoar Senyum Anda

Jika pekerjaan Anda mengharuskan Anda membawa senjata, tentu saja Anda akan mempelajari semua bagian yang bergerak sebelum menembakkannya. Dan sebelum membidik, Anda akan mempertimbangkan dengan saksama apakah senjata itu akan membunuh, melukai, atau sekadar melukai target Anda. Karena senyum Anda adalah salah satu senjata komunikasi terbesar Anda, pelajari semua bagian yang bergerak dan dampaknya pada target Anda. Sisihkan waktu lima menit. Kunci pintu kamar tidur atau kamar mandi Anda agar keluarga Anda tidak mengira Anda telah bertindak berlebihan. Sekarang berdirilah di depan cermin dan tunjukkan beberapa senyuman. Temukan perbedaan halus dalam repertoar Anda.

Sama seperti Anda bergantian mengucapkan “Halo,” “Apa kabar,” dan “Senang bertemu dengan Anda” ketika diperkenalkan ke suatu kelompok

Machine Translated by Google

orang, variasikan senyum Anda. Jangan gunakan senyum yang sama pada setiap orang. Biarkan setiap senyum Anda mencerminkan nuansa sentimen Anda terhadap penerimanya.



Teknik #29
Senyum Eksklusif

Jika Anda menunjukkan senyum yang sama kepada semua orang, seperti dolar Konfederasi, maka nilainya akan berkurang. Saat bertemu dengan sekelompok orang, berikan senyum yang khas kepada masing-masing orang. Biarkan senyum Anda tumbuh dari kecantikan yang ditemukan pemain besar pada setiap wajah baru.

Jika ada satu orang dalam kelompok yang lebih penting bagi Anda dibanding yang lain, berikan senyum yang lebar dan membara hanya untuknya.

Membela Quickie

Saya menemukan bahwa ada saatnya senyum yang dibuat-buat itu berhasil. Misalnya, ketika Anda ingin merekayasa kenalan dengan seseorang yang belum pernah Anda kenal sebelumnya. (Dalam bahasa sehari-hari, itu berarti "jemput mereka.")

Kekuatan senyum telah terbukti secara turun-temurun oleh para peneliti serius di University of Missouri. Mereka melakukan studi yang sangat terkontrol berjudul "Memberikan Pria Daya Tarik: Efek Kontak Mata dan Tersenyum di Lingkungan Bar."15 (Saya tidak bercanda.) Untuk membuktikan hipotesis mereka, para peneliti wanita melakukan kontak mata dengan subjek pria yang tidak menaruh curiga yang sedang menikmati sedikit minuman di tempat minum lokal. Terkadang, para peneliti wanita mengikuti pandangan mereka dengan senyuman. Dalam kasus lain, tidak ada senyuman.

Machine Translated by Google

Hasilnya? Saya mengutip penelitian tersebut: “Perilaku pendekatan tertinggi, 60 persen, diamati dalam kondisi saat tersenyum.” Itu diterjemahkan ke dalam bahasa Inggris awam: “Pria itu mendekati lebih dari 60 persen dari waktu saat wanita itu tersenyum.” Tanpa senyum, dia “melakukan pendekatan hanya 20 persen dari waktu.” Jadi, ya, senyum berhasil bagi mereka yang ingin menjemput seseorang.

Namun, dalam situasi yang taruhannya lebih tinggi, cobalah The Flooding Smile dari bagian pertama dan sekarang The Exclusive Smile.

Machine Translated by Google

30 Cara Menghindari Terdengar

Seperti orang bodoh

Apakah Anda ingat adegan dari film klasik *Annie Hall?*
Di mana Diane Keaton pertama kali bertemu Woody Allen? Saat mengobrol dengannya, kita mendengar pikiran pribadinya. Dia merenung dalam hati, "Oh, kuharap dia tidak menyebalkan seperti yang lainnya."

Salah satu cara tercepat untuk membuat pemenang besar berpikir Anda adalah, yah, seorang brengsek, adalah klise. Jika Anda mengobrol dengan komunikator top dan bahkan dengan polos berkomentar, “Ya, saya lelah seperti anjing,”
atau “Dia imut seperti kancing,” tanpa Anda sadari Anda telah meletakkan bom linguistik.

Pemenang besar akan mengerang pelan ketika mendengar seseorang mengucapkan kata-kata kasar. Oh tentu, seperti kita semua, pemenang besar merasa bugar, gembira, atau bersemangat.

seperti layang-layang. Seperti manusia lainnya, mereka menganggap sebagian dari mereka kenalan gila seperti orang gila, gila seperti kue buah, atau buta seperti kelelawar. Karena banyak dari mereka yang bekerja keras, banyak dari mereka yang sibuk sebagai lebah dan menjadi kaya seperti Croesus.

Namun apakah ada di antara mereka yang menggambarkan dirinya dengan kata-kata itu? Tidak di usia rakun! Mengapa? Karena ketika pemenang besar mendengar Anda klise, Anda mungkin juga mengatakan, “Kekuatan imajinasi saya miskin. Saya tidak bisa memikirkan sesuatu yang orisinal untuk dikatakan, jadi saya harus kembali pada kalimat-kalimat klise yang sudah usang ini.” Mengucapkan sebuah kalimat yang

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

klise saya seputar orang-orang yang luar biasa sukses mencap Anda sebagai orang yang luar biasa biasa saja.



Teknik #30

Jangan Sentuh Klise dengan Tongkat Sepuluh Kaki

Waspadalah. Jangan gunakan klise apa pun saat mengobrol dengan pemenang besar. Jangan sentuh mereka dengan tongkat sepanjang sepuluh kaki. Tidak pernah? Bahkan saat neraka membeku? Tidak, kecuali jika Anda ingin terdengar bodoh seperti gagang pintu.

Daripada mengeluarkan klise, buatlah sendiri frasa cerdas dengan menggunakan teknik berikut.

Machine Translated by Google

31 Cara Penggunaan Pembicara Motivasional Teknik untuk Meningkatkan Percakapan Anda

Mereka mengatakan pena lebih kuat dari pedang. Memang benar, tetapi lidah bahkan lebih kuat dari pena. Lidah kita dapat membuat orang banyak tertawa, menangis, dan sering kali berdiri sambil bersorak-sorai.

Para orator telah menggerakkan bangsa-bangsa untuk berperang atau membawa jiwa-jiwa yang terhilang kepada Tuhan.

Dan apa perlengkapan mereka? Mata, telinga, tangan, kaki, lengan, dan pita suara yang sama seperti yang Anda dan saya miliki.

Mungkin seorang atlet profesional memiliki tubuh yang lebih kuat atau seorang penyanyi profesional diberkahi dengan suara nyanyian yang lebih indah daripada yang diberikan kepada kita. Namun, pembicara profesional memulai dengan peralatan yang sama seperti yang kita semua miliki. Bedanya, para ahli rahang ini menggunakan semuanya. Mereka menggunakan tangan, tubuh, dan gerakan tertentu yang berdampak besar. Mereka memikirkan ruang tempat mereka berbicara. Mereka menggunakan banyak nada suara yang berbeda, mereka menggunakan berbagai ekspresi, mereka memvariasikan kecepatan bicara mereka... dan mereka memanfaatkan keheningan secara efektif.

Anda mungkin tidak harus menyampaikan pidato formal dalam waktu dekat, namun kemungkinan besar suatu saat (mungkin segera) Anda akan menginginkannya

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

orang lain melihat sesuatu dari sudut pandang Anda. Baik itu membujuk keluarga Anda untuk menghabiskan liburan berikutnya di rumah Nenek, atau meyakinkan para pemegang saham di perusahaan Anda yang bernilai jutaan dolar bahwa sudah waktunya untuk mengambil alih, lakukanlah seperti seorang profesional. Beli satu atau dua buku tentang berbicara di depan umum dan pelajari beberapa triknya. Lalu, masukkan sedikit drama itu ke dalam percakapan sehari-hari Anda.

Permata untuk Setiap Acara

Jika kata-kata yang menggugah membantu Anda menyampaikan maksud, pikirkan dampak dari frasa yang kuat. Frasa tersebut telah membantu politisi terpilih (“Baca bibirku: tidak ada pajak baru.”) dan terdakwa dibebaskan (“Jika tidak sesuai, Anda harus membebaskannya.”).

Jika George HW Bush berkata, "Saya berjanji tidak akan menaikkan pajak," atau Johnny Cochran, selama persidangan pidana OJ Simpson, berkata, "Jika sarung tangannya tidak pas, dia pasti tidak bersalah," kalimat-kalimat panjang mereka akan keluar masuk dari kesadaran pemilih atau juri. Seperti yang diketahui oleh setiap politisi dan pengacara persidangan, frasa yang rapi bisa menjadi senjata yang ampuh. (Jika Anda tidak berhati-hati, musuh Anda nantinya akan menggunakannya untuk melawan Anda—baca bibir saya!)

Salah satu pembicara favorit saya adalah penyiar radio bernama Barry Farber yang mencerahkan siaran radio larut malam dengan perumpamaan yang memukau. Barry tidak akan pernah menggunakan klise seperti "gugup seperti kucing di atap seng yang panas." Ia menggambarkan rasa gugupnya karena kehilangan pekerjaannya sebagai "Saya merasa seperti seekor gajah yang tergantung di tebing dengan ekornya diikat ke bunga aster." Alih-alih mengatakan bahwa ia melihat seorang wanita cantik, ia akan berkata, "Bola mata saya keluar dan tergantung di saraf optik."

Ketika pertama kali bertemu dengannya, saya bertanya, “Tuan Farber, bagaimana Anda bisa sampai di sini?” dengan kalimat-kalimat ini?”

“Ayah saya adalah Tn. Farber. Saya Barry,” dia menegur (caranya berkata, “Panggil saya Barry”). Dia kemudian dengan jujur mengakui, meskipun beberapa frasanya asli, banyak yang dipinjam. (Elvis Presley menggunakan

Machine Translated by Google

(untuk mengatakan, “Ayahku adalah Tuan Presley. Panggil aku Elvis.”) Seperti semua pembicara profesional, Barry menghabiskan beberapa jam seminggu untuk mengumpulkan melalui buku-buku kutipan dan humor. Semua pembicara profesional Mereka mengumpulkan kata-kata bijak yang dapat mereka gunakan dalam berbagai situasi—terutama untuk membuat mereka takut ketika sesuatu yang tidak terduga terjadi.

Banyak pembicara menggunakan buku karangan penulis dan agen pembicara Lilly Walters kalimat penyelamat muka dari bukunya, *What to Say When You're Dying pada Platform.* 16 Jika Anda menceritakan sebuah lelucon dan tidak ada yang tertawa, cobalah “Lelucon itu dirancang untuk membuat orang tertawa pelan—dan berhasil.” Jika mikrofon mengeluarkan suara melolong yang menyakitkan, lihatlah mikrofon itu dan katakan, “Saya tidak mengerti. Saya sudah menggosok gigi pagi ini.” Jika seseorang bertanya kepada Anda pertanyaan yang tidak ingin Anda jawab, “Bisakah Anda menyimpan pertanyaan itu sampai saya selesai—dan dalam perjalanan pulang?” Semua profesional berpikir tentang lubang tempat mereka bisa jatuh dan kemudian menghafal kalimat pelarian yang hebat. Anda dapat melakukan hal yang sama.

Lihatlah buku-buku perumpamaan untuk memperkaya percakapan Anda sehari-hari. Daripada “bahagia seperti burung lark” cobalah “bahagia seperti pemenang lotre” atau “bahagia seperti bayi dengan es krim pertamanya.” Daripada “botak seperti elang,” coba “botak seperti marinir baru” atau “botak seperti perut katak jantan.” Daripada “tenang seperti tikus,” coba “tenang seperti belut.” berenang di dalam minyak” atau “tenang seperti lalat yang hinggap di kemoceng.”

Temukan frasa yang memiliki dampak visual. Daripada klise seperti “pasti seperti kematian dan pajak,” coba “pasti seperti lalu lintas pantai di bulan Juli” atau “seyakin bayanganmu akan mengikutimu.” Pendengar Anda tidak dapat melihat kematian atau pajak. Tapi mereka pasti bisa melihat lalu lintas pantai pada bulan Juli atau bayangan mengikuti mereka menyusuri jalan.

Cobalah untuk membuat perumpamaan Anda berhubungan dengan situasi. Jika Anda sedang naik taksi dengan seseorang, “pastikan argo taksi akan naik” telah dampak langsung. Jika Anda berbicara dengan seorang pria yang sedang mengajak anjingnya jalan-jalan, “sebagaimana anjingmu sedang memikirkan pohon itu” menambahkan sentuhan humor.

Machine Translated by Google

Buat Mereka Tertawa, Buat Mereka Tertawa, Buat Mereka Tertawa

Humor memperkaya percakapan apa pun. Namun bukan lelucon yang dimulai dengan, "Hei, apakah kamu mendengar tentang . . . ?" Rencanakan humor Anda dan buat relevan. Misalnya, jika Anda akan menghadiri rapat tentang anggaran, carilah uang dalam buku kutipan. Dalam bisnis yang tegang situasi, sedikit kelucuan menunjukkan Anda merasa nyaman.

Suatu ketika, pada suatu pertemuan keuangan yang menegangkan, saya mendengar seorang petinggi kata eksekutif, "Jangan khawatir, perusahaan ini punya cukup uang untuk "tetap menjalankan bisnis selama bertahun-tahun—kecuali kita membayar kreditor kita." Dia memutuskan ketegangan dan memenangkan apresiasi semua orang. Kemudian saya melihat yang serupa kutipan dalam buku humor yang dikaitkan dengan Jackie Mason, sang komedian. Jadi bagaimana? Eksekutif tersebut masih terlihat sebagai komunikator yang keren dengan komentarnya yang cerdas.

Pemain besar yang ingin dikutip di media terjaga di malam menggerogoti bantal mencoba memunculkan frasa pers akan mengambil. Seorang dokter hewan Michigan bernama Timothy, seorang pemukul di bidangnya sendiri tetapi sama sekali tidak dikenal di luar bidangnya, membuat berita utama nasional ketika dia berencana untuk memasang sepasang kaki ke ayam jantan yang kehilangan ayamnya karena radang dingin. Mengapa? Karena ia menyebutnya "transplantasi stik drum."

Saya tidak tahu apakah seorang wanita Perancis, Jeanne Calment, yang saat itu secara resmi menjadi orang tertua di dunia, mencari publisitas atas dirinya Ulang tahun ke-122. Namun dia menjadi berita utama internasional ketika dia mengatakan media, "Saya hanya pernah punya satu kerutan, dan saya membiarkannya begitu saja."

Mark Victor Hansen, seorang pemain besar di bidangnya sendiri namun dulunya relatif tidak dikenal di luar bidang tersebut, menjadi terkenal secara nasional ketika ia menemukan nama yang menarik untuk bukunya ditulis bersama dengan Jack Canfield, *Chicken Soup for the Soul.* Dia menceritakan saya judul aslinya adalah *101 Cerita Cantik.* Seberapa jauh itu akan hilang? Tak lama kemudian dunia mulai menjilatinya, antara lain, *Ayamnya*

Machine Translated by Google

Sup untuk Jiwa Wanita, Sup Ayam untuk Jiwa Remaja, Sup Ayam untuk Jiwa Ibu, Sup Ayam untuk Jiwa Kristiani, ditambah porsi kedua, ketiga, dan keempat sup ayam dalam bentuk sampul tebal, sampul tipis, kaset audio, kaset video, dan kalender.

Sebuah Kata Peringatan

Tidak peduli seberapa bagus materi Anda, materi tersebut tidak akan berguna jika tidak sesuai dengan situasi. Saya mempelajarinya dengan cara yang sulit selama masa-masa saya di kapal pesiar. Dalam pelayaran ke Inggris, saya memutuskan untuk memberikan kesempatan kepada penumpang saya untuk membacakan puisi cinta Inggris karya Elizabeth Barrett dan Robert Brown-ing. Anda tahu, "Bagaimana aku mencintaimu? Biarkan aku menghitungnya." Puisi itu sangat populer. Para penumpang menyukainya dan memujinya selama berhari-hari. Saya tidak bisa berjalan keluar dek tanpa ada penumpang yang menoleh ke arah saya dan dengan penuh kasih sayang menggemakan, "Bagaimana aku mencintaimu?"



Teknik #31

Gunakan Jive Jawsmith

Baik Anda berdiri di belakang podium menghadap ribuan orang atau di belakang panggangan barbekyu menghadap keluarga Anda, Anda akan menggerakkan, menghibur, dan memotivasi dengan keterampilan yang sama.

Bacalah buku pembicara untuk mengumpulkan kutipan, menggali mutiara kebijaksanaan, dan mendapatkan permata yang dapat menggelitik tulang lucu mereka. Temukan beberapa kata mutiara yang bisa Anda ucapkan dengan santai pada kesempatan tertentu. Jika Anda ingin menjadi terkenal, buatlah kutipan yang menarik.

Buatlah berirama, pintar, atau lucu. Yang terpenting, buatlah relevan.

Machine Translated by Google

Tentu saja kepala saya menjadi agak bengkak karena pertunjukan ini dan membayangkan diri saya sebagai pembaca puisi terkemuka. Saya memutuskan untuk memberi penghargaan kepada para penumpang pada pelayaran berikutnya (yang merupakan pelayaran ke Karibia dan tidak pergi ke mana pun di sekitar Inggris) dengan pembacaan puisi cinta Inggris yang spektakuler. LUAR BIASA! Penumpang menghindari saya di dek selama sisa pelayaran. "Bagaimana Anda bisa membuat saya bosan? Biarkan saya menghitungnya."

Machine Translated by Google

32 Cara Bercanda Seperti Orang

Orang-orang Besar Melakukan (Orang Besar Pemenang Mengatakan Apa Adanya)

Jika Anda melangkah ke dalam lift yang penuh dengan orang yang berbicara bahasa Hongaria, Anda mungkin tidak menyadari bahwa mereka adalah orang Hongaria kecuali Anda berbicara dalam bahasa mereka. Namun, saat Anda membuka mulut, mereka akan menyadari bahwa Anda bukan orang Hongaria.

Begitu pula dengan kucing besar. Jika Anda mendengar beberapa dari mereka berbicara, Anda mungkin tidak menyadari bahwa mereka adalah kucing besar. Namun, saat Anda membuka mulut, mereka akan menyadari bahwa Anda bukanlah kucing besar, kecuali jika Anda berbicara dengan bahasa mereka.

Apa saja perbedaan antara geraman kucing besar dan desisan kucing kecil yang tidak berarti? Salah satu yang paling mencolok adalah eufemisme.
Kucing besar tidak takut dengan kata-kata nyata. Mereka menyebut sekop sebagai sekop. Kata-kata seperti *tisu toilet* tidak membuat mereka takut. Kucing kecil bersembunyi di balik *tisu kamar mandi.* Jika seseorang kaya, kucing besar menyebutnya "kaya." Kucing kecil, yang sangat malu dengan konsep berbicara tentang uang di depan orang yang sopan, menggantinya dengan kata *kaya.* Ketika kucing kecil menggunakan kata pengganti atau eufemisme, mereka mungkin juga berkata, "Ups, kamu lebih baik dariku. Aku sekarang sedang berada di depan orang yang sopan, jadi aku akan menggunakan kata yang sangat-sangat baik."

Kucing besar secara anatomi benar—tidak ada kata-kata imut untuk bagian tubuh. Mereka akan mengatakan “payudara” ketika mereka bermaksud payudara. Ketika mereka

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

Jika dikatakan "pengetuk pintu", maksudnya adalah struktur dekoratif yang digantung di pintu depan. Dan "perhiasan keluarga" ada di brankas di dinding.

Jika seekor kucing besar ragu dengan sebuah kata, ia akan menggunakan bahasa Prancis. Jika ia merasa kata *buttocks* masih bisa diperdebatkan, *der-riere* akan lebih tepat, terima kasih.



Teknik #32

Menyebut sesuatu sebagai sesuatu yang benar

Jangan bersembunyi di balik eufemisme. Sebut saja sekop sebagai sekop. Itu tidak berarti kucing besar menggunakan kata-kata empat huruf yang tidak enak dibaca ketika ada kata-kata lima dan enam huruf yang cukup bagus. Mereka hanya mempelajari Bahasa Inggris Raja, dan mereka berbicara dengan bahasa itu.

Berikut cara lain untuk membedakan pemain besar dari pemain kecil hanya dengan mendengarkan percakapan mereka selama beberapa menit.

Machine Translated by Google

33 Cara Menghindari Terburuk di Dunia Kebiasaan Percakapan

Suatu hari saya menghadiri sebuah pesta makan malam kecil yang diadakan oleh presiden sebuah perusahaan agen periklanan, Louis, dan istrinya, Lillian. Malam itu dimulai dengan koktail, diikuti dengan hidangan gourmet yang disertai dengan pilihan anggur yang sangat baik. Percakapan berlangsung akrab, masakannya lezat, dan anggurnya sangat enak. Dan sangat berlimpah. Di penghujung malam, Louis mengangkat gelasnya untuk membuat roti panggang. Beberapa tetes anggur menetes dari gelasnya ke taplak meja.

Seorang wanita muda cantik yang menjadi teman kencan seorang direktur seni baru bernama Bob terkikik dan berkata, “Saya tahu kamu tidak merasakan sakit apa pun.”

Gelombang kejut menyebar di sekitar meja. Semua orang membeku. Tuan rumah memang sedikit mabuk. Namun, mengacu pada Louis yang sedikit bingung, bahkan bercanda, seolah-olah wanita itu tiba-tiba memecahkan lampu kristal di atas meja dengan makan malamnya piring.

Seorang tamu dengan cepat menutupi kesalahan mengerikan gadis itu dengan mengangkat gelasnya dan berkata, “Tidak ada satupun dari kita yang seperti itu. Tidak ada seorang pun di perusahaan ini yang seperti itu. Louis dan Lillian bisa merasakan sakit. Semoga malam ini menjadi malam yang benar-benar indah.”

Louis kemudian melanjutkan dengan bersulang untuk perusahaan yang luar biasa, dan tidak ada seorang pun yang merasakan sakit lagi. Kecuali Bob. Dia

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

tahu bahwa ejekan polos dari teman kencannya adalah noda hitam, jika tidak tercantum dalam berkas personalnya, maka tercantum dalam berkas pribadinya.

Tanda pasti berikutnya dari sifat kucing adalah ejekan. Kucing kecil akan menepuk-nepuk perut teman-temannya dan berkata, "Nikmati kue keju itu, ya?" Atau melihat kepala mereka yang mulai botak dan berkata, "Hei, hari ini rambutnya rontok, besok ya?" Mereka menganggap lucu untuk menyindir orang lain dan berkata, "Kamu tidak punya rasa rendah diri. Kamu rendah diri! Hardy har har."



Teknik #33

Buang Ejekan Itu

Ciri kucing kecil yang mencolok adalah kecenderungannya untuk menggoda. Lelucon yang tidak berbahaya yang ditujukan kepada orang lain mungkin membuat Anda tertawa terbahak-bahak. Namun, kucing besar akan menjadi yang terakhir. Karena Anda akan membenturkan kepala Anda ke langit-langit kaca yang mereka buat untuk mencegah kucing kecil menginjak kaki mereka.

Jangan sekali-kali menjadikan orang lain sebagai bahan tertawaan. Anda akan membayarnya dengan mahal.

Machine Translated by Google

34 Cara Memberi Mereka Berita Buruk (dan Memiliki (Mereka Semakin Menyukai Anda)

Di Mesir kuno, firaun memperlakukan pembawa pesan yang paling rendah hati seperti seorang pangeran ketika dia tiba di istana, jika dia membawa kebaikan. berita. Namun, jika pelari yang kelelahan mengalami nasib sial membawa berita duka bagi firaun, kepalanya dipenggal.

Nuansa semangat itu meresap dalam percakapan hari ini. teman dan saya mengemas beberapa roti lapis selai kacang dan jeli untuk jalan-jalan. Saat kami berjalan keluar pintu dengan gembira, keranjang piknik di tangan, seorang tetangga yang tersenyum, bergoyang di terasnya, melihat menatap langit dan berkata, “Wah, hari yang buruk untuk piknik. Siaran berita mengatakan akan hujan.” Aku ingin mengusap wajahnya dengan kacangku sandwich mentega dan jeli. Bukan karena laporan cuaca suramnya, karena senyumnya.

Beberapa bulan yang lalu saya sedang terburu-buru mengejar bus. Ketika saya dengan napas terengah-engah mendorong segenggam uang tunai saya ke konter Greyhound, agen penjualan yang menyeringai itu berkata, “Oh bus itu berangkat lima menit lagi lalu.” Mimpi pemenggalan kepala!

Bukan berita itu sendiri yang membuat seseorang marah. Melainkan sikap tidak simpatik yang ditunjukkan saat berita itu disampaikan. Setiap orang harus memberikan komentar buruk.

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

berita dari waktu ke waktu, dan para profesional yang menang melakukannya dengan sikap yang tepat. Seorang dokter yang menasihati seorang pasien bahwa ia perlu dioperasi melakukannya dengan penuh belas kasih. Seorang bos yang memberi tahu seorang karyawan bahwa ia tidak mendapatkan pekerjaan bersikap simpatik. Konselor duka di bandara setelah kecelakaan fatal berbagi perasaan duka yang dirasakan oleh kerabat. Para pemenang besar tahu, ketika menyampaikan berita buruk, mereka harus berbagi perasaan dengan penerimanya.

Sayangnya banyak orang yang tidak menyadari sensitivitas ini. Ketika Anda lelah setelah penerbangan panjang, pernahkah petugas hotel berkicau riang bahwa kamar Anda belum siap? Ketika Anda sudah mantap dengan daging panggang, pernahkah pelayan Anda berkicau riang bahwa ia baru saja menyajikan potongan terakhir? Ketika Anda membutuhkan uang tunai untuk akhir pekan, pernahkah teller bank Anda dengan gembira memberi tahu Anda bahwa rekening Anda telah ditarik melebihi saldo? Hal itu membuat Anda sebagai pelancong, pengunjung restoran, atau nasabah ingin meninju wajah mereka yang tidak peka.



Teknik #34

Ini adalah bola milik penerima

Seorang pemain sepak bola tidak akan bertahan dua ketukan waktu jika ia melakukan operan buta. Seorang profesional melempar bola dengan selalu memikirkan penerima bola.

Sebelum menyampaikan berita apa pun, ingatlah penerimanya. Lalu sampaikan dengan senyuman, desahan, atau isak tangis. Bukan berdasarkan perasaan Anda terhadap berita tersebut, tetapi bagaimana penerima akan menanggapinya.

Jika tetangga saya memberi tahu saya tentang hujan badai yang akan datang dengan simpati, saya akan menghargai peringatannya. Jika pramuniaga Greyhound dengan simpati memberi tahu saya bahwa bus saya sudah berangkat, saya mungkin akan berkata, "Oh, tidak apa-apa.

Machine Translated by Google

Saya akan menangkap yang berikutnya." Pemenang besar, ketika mereka membawa berita buruk, mengirimkan bom dengan emosi yang pasti dimiliki oleh orang yang dibombardir.

Pemenang besar tahu cara menyampaikan berita buruk kepada orang lain. Mereka juga tahu cara tidak menyampaikan berita apa pun kepada siapa pun, bahkan saat orang lain menekan mereka. Mari kita bahas hal itu selanjutnya.

Machine Translated by Google

35 Bagaimana Menanggapi Ketika Kamu Tidak Ingin Jawaban (dan Berharap Mereka Akan (Diamlah)

Salah satu klien saya Barbara, seorang menteri dalam bisnis furnitur, baru saja berpisah dari suaminya dan mitra bisnisnya, Frank, seorang megabintang dalam bisnis furnitur. Mereka mengalami masa sulit dan perceraian yang berantakan yang menyebabkan mereka mempertahankan bisnis bersama tetapi tidak harus berhadapan satu sama lain.

Segera setelah perceraian, saya menghadiri sebuah konvensi industri dengan Barbara. Karena dia dan Frank sama-sama dicintai di industri ini, Orang-orang penasaran tentang apa yang terjadi dan bagaimana hal itu mempengaruhi perusahaan mereka. Namun, tentu saja, tidak ada yang berani bertanya langsung. Dan Bar-bara tidak memberikan penjelasan apa pun.

Saya duduk di sebelah Barbara saat makan malam perpisahan. Rupanya salah satu rekannya di meja itu tidak dapat menahan rasa ingin tahunya lagi. Saat makan pencuci mulut, dia mencondongkan tubuhnya ke arah Barbara dan suara pelan bertanya, “Barbara, apa yang terjadi padamu dan Jujur?"

Barbara, yang tidak terpengaruh oleh pertanyaan kasar itu, hanya mengambil sesendok ceri jubilee-nya dan berkata, “Kami sudah berpisah, tetapi perusahaan tidak terpengaruh.”

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

Tidak puas dengan jawaban itu, wanita itu memompa lebih keras.
“Apakah kalian masih bekerja sama?”

Barbara menggigit lagi makanan penutupnya dan mengulangi dengan nada suara yang sama persis, “Kami sudah berpisah, tetapi perusahaan tidak terpengaruh.”

Interogator yang frustrasi itu tidak akan menyerah begitu saja.
“Apakah kalian berdua masih bekerja di perusahaan itu?”

Barbara, yang tampak tidak terganggu sedikit pun oleh desakan wanita itu yang tak terkendali, menyendok ceri terakhir dari piringnya, tersenyum, menatapnya langsung, dan berkata dengan nada suara yang sama, "Kita sudah berpisah, tetapi perusahaan tidak terpengaruh."

Itu membuatnya terdiam. Barbara telah menunjukkan lencana pemenangnya dengan menggunakan teknik "The Broken Record", cara yang paling efektif untuk menghentikan pemeriksaan silang yang tidak diinginkan.



Teknik #35

Rekaman yang Rusak

Setiap kali seseorang terus menerus menanyai Anda tentang topik yang tidak menyenangkan, ulangi saja jawaban awal Anda. Gunakan kata-kata yang sama persis dengan nada suara yang sama persis. Mendengarnya lagi biasanya akan membuat mereka tenang. Jika interogator Anda yang kasar terus bertanya seperti lintah, pengulangan Anda berikutnya tidak akan pernah gagal untuk membuat mereka jengkel.

Machine Translated by Google

36 Cara Berbicara dengan Selebriti

Bayangkan Anda baru saja makan malam di sebuah restoran mewah. Anda melihat ke meja sebelah, dan siapa yang Anda lihat? Apakah benar-benar dia? Mungkinkah itu? Pasti ada yang mirip. Tidak, bukan! Itu benar-benar mirip... Woody Allen. (Ganti dengan selebritas mana pun di sini: bintang film favorit Anda, politisi, penyiar, bos yang memiliki perusahaan yang memiliki perusahaan tempat Anda bekerja.) Dan di sanalah benda angkasa itu berada dalam daging, berada tidak lebih dari sepuluh kaki dari Anda. Apa yang harus Anda lakukan?

Tidak ada! Orang-orang hebat tidak akan menjilat bintang. Biarkan orang terkenal itu menikmati momen anonimitas yang singkat. Jika dia melirik ke arah Anda, berikan senyuman dan anggukan. Kemudian, alihkan pandangan Anda kembali ke teman makan Anda. Anda akan terlihat lebih tenang di mata teman makan Anda jika Anda menanggapinya dengan tenang.

Nah, jika Anda tidak dapat menahan kesempatan sekali seumur hidup ini untuk menyentuh tubuh sang megabintang dan mengungkapkan kekaguman Anda, berikut cara melakukannya dengan anggun. Tunggu hingga Anda atau sang bintang meninggalkan restoran. Setelah tagihan dibayarkan dan Anda jelas tidak akan menyita banyak waktu, Anda dapat mendekatinya. Katakan sesuatu seperti, “Tuan Allen, saya hanya ingin memberi tahu Anda betapa menyenangkannya film-film Anda yang luar biasa selama bertahun-tahun. Terima kasih banyak.”

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

Apakah Anda menangkap kehalusan di sini? Anda tidak memuji karyanya. "Lagipula," mungkin dia bertanya pada dirinya sendiri, "siapa Anda yang bisa menilai apakah saya seorang pembuat film hebat atau tidak?" Anda hanya dapat berbicara dari sudut pandang Anda sendiri. Anda melakukannya dengan memberi tahu dia betapa senangnya Anda dengan karyanya.

Jika bos dari bos dari bos dari bos Anda yang telah dikirim oleh takdir untuk menikmati pujian Anda, lakukan hal yang sama. Jangan katakan "Bill" atau "Mr. Gates, Anda benar-benar menjalankan perusahaan yang hebat."

"Dasar kutu buku," pikirnya, "siapa kamu yang bisa menghakimi?" Sebaliknya, katakan padanya betapa terhormatnya bekerja untuknya. Jelas ini bukan saatnya untuk merinci seluk-beluk peningkatan Anda pada perangkat lunak penyuntingan gambar untuk mendigitalkan foto.

Lalu biarkan bahasa tubuh Anda mengungkapkan bahwa jika Woody atau Bill atau megabintang lainnya ingin berhenti di situ, Anda senang dengan pertukaran tersebut. Namun, jika megabintang tersebut terpikat oleh Anda (atau telah bersenang-senang begitu lama sehingga ia memutuskan untuk berbaur dengan orang banyak malam ini), maka semua taruhan dibatalkan. Anda sendiri yang memutuskan. Nikmati! Sampai Anda melihat tanda bahasa tubuh pertama yang menunjukkan bahwa mereka ingin mengakhirinya. Bayangkan diri Anda sebagai siswa dansa ballroom yang berdansa waltz dengan guru Anda. Ia memimpin, Anda meng Dan dia memberitahumu saat waltz selesai.

Kebetulan, jika sang megabintang bersama seorang pendamping dan percakapan Anda berlangsung lebih dari beberapa saat, sampaikan beberapa komentar kepada pendamping tersebut. Jika sang satelit berada di antara teman-teman yang luar biasa, ia mungkin juga orang yang berprestasi.

Felicia, seorang teman saya, adalah seorang pengacara berbakat yang menikah dengan seorang pembawa acara TV lokal. Karena Tom ada di televisi, orang-orang mengenalinya ke mana pun mereka pergi, dan Felicia diabaikan. Felicia menceritakan betapa frustasinya hal itu, bahkan bagi Tom. Setiap kali mereka pergi ke pesta, orang-orang memuji Tom, dan karya Felicia yang mengagumkan hampir tidak pernah disebutkan. Ia dan Tom dulu suka pergi makan malam, tetapi sekarang mereka bersembunyi di rumah pada malam hari.

Machine Translated by Google

Mengapa? Karena mereka tidak tahan dengan gangguan dari penggemar yang terlalu bersemangat.

“Aku Suka Apa yang Dulu Kamu Lakukan [Kamu Telah Ada]”

Kepekaan lain: bintang film mungkin terobsesi dengan film terakhirnya, politisi dengan pemilihan terakhirnya, maestro perusahaan dengan pengambilalihan terakhirnya, penulis dengan novel terakhirnya—dan seterusnya. Jadi, ketika membahas karya bintang, politisi, maestro, penulis, atau VIP mana pun, cobalah untuk membatasi komentar Anda pada karya terkini atau terbaru. Memberitahu Woody Allen betapa Anda menyukai filmnya tahun 1980 *Stardust Memories* tidak akan membuatnya menyukai Anda. "Bagaimana dengan semua film saya yang luar biasa sejak itu?" pikirnya. Tetaplah pada masa kini atau masa lalu yang sangat dekat jika memungkinkan.



Teknik #36

Orang-orang hebat tidak akan meneteskan air liur

Orang-orang yang merupakan VIP tidak akan memuji selebriti. Saat Anda mengobrol dengan selebriti, jangan memuji pekerjaannya, katakan saja betapa senangnya Anda dengan pekerjaannya. Jika Anda memuji salah satu prestasi bintang tersebut, pastikan itu prestasi yang baru saja dicapai, bukan kenangan yang sudah menguning di buku kenangannya.

Jika ratu lebah memiliki seekor drone yang duduk bersamanya, carilah cara untuk melibatkannya dalam percakapan.

Sebuah catatan tambahan terakhir untuk selebriti: Misalkan Anda cukup beruntung untuk memiliki seorang selebriti di pesta Anda. Untuk memberikan sedikit cahaya bintang di pesta Anda, jangan meminta pembawa acara TV untuk "mengucapkan beberapa patah kata." Jangan meminta penyanyi

Machine Translated by Google

menyanyikan sebuah lagu. Apa yang tampak mudah bagi kita semua karena mereka tampak begitu nyaman tampil adalah pekerjaan bagi mereka. Anda tidak akan meminta seorang akuntan tamu untuk memeriksa buku-buku Anda. Atau seorang dokter gigi untuk memeriksa gigi geraham ketiga kiri Anda. Biarkan pejabat tinggi minum. Biarkan orang-orang termasyhur tertawa. Selebritas juga manusia, dan mereka suka waktu senggang mereka.

Machine Translated by Google

37 Cara Membuatnya

Ingin mengucapkan terima kasih

Untuk mengakhiri bagian kita tentang cara agar terdengar seperti orang dewasa, berikut adalah manuver kecil yang sederhana dan ramah. Ini tidak hanya memberi isyarat kepada orang lain bahwa Anda adalah komunikator yang hebat, tetapi juga mendorong mereka untuk terus melakukan hal-hal baik untuk Anda. Atau memuji Anda. Atau berbisnis dengan Anda. Atau mencintai Anda. Ini sangat singkat. Ini sangat manis. Ini sangat sederhana. Anda dapat menggunakannya dengan setiap orang dalam hidup Anda. Ketika ini menjadi naluriah, Anda akan mendapati diri Anda menggunakannya setiap hari.

Sederhananya, jangan pernah biarkan frasa *terima kasih* berdiri sendiri. Selalu buatlah itu sebagai ucapan terima kasih atas sesuatu. Orang-orang menggunakan "terima kasih" yang terbuka begitu sering sehingga orang-orang bahkan tidak mendengarnya lagi. Ketika kita membeli koran pagi, kita mengucapkan "terima kasih" yang terbuka kepada penjual ketika ia memberi kita uang receh. Apakah itu "terima kasih" yang sama yang ingin Anda berikan kepada pelanggan yang berharga yang melakukan pembelian besar di toko Anda? Atau orang terkasih yang memasak makan malam lezat untuk Anda?

Kapanpun suatu kesempatan membutuhkan lebih dari sekedar kesadaran ucapan terima kasih, lengkapi ucapan “terima kasih” Anda dengan alasan:

Terima kasih sudah datang.

Terima kasih atas pengertiannya.

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

Terima kasih sudah menunggu.

Terima kasih telah menjadi pelanggan yang baik.

Terima kasih sudah begitu mencintaiku.

Sering kali, ketika saya turun dari pesawat, kapten dan kopilot berdiri di dekat pintu kokpit untuk mengucapkan selamat tinggal kepada para penumpang. Saya berkata, "Terima kasih telah mengantar kami ke sini." Memang, itu adalah teknik "Never the Naked Thank You" yang ekstrem, tetapi hasilnya mengejutkan. Mereka bersorak-sorai sambil berkata, "Oh, terima kasih telah terbang bersama kami!"



Teknik #37

Terima Kasih Tak Pernah Telanjang

Jangan pernah biarkan frasa “terima kasih” berdiri sendiri. Dari A sampai Z, selalu ikuti dengan for: dari “Terima kasih telah bertanya” hingga “Terima kasih telah mengantarku.”

Terima kasih telah membaca bagian *Cara Berbicara dengan Siapa Saja!* Sekarang mari kita beralih ke tantangan percakapan yang lain, bagaimana berbicara dengan penuh pengetahuan kepada semua orang—mulai dari sekelompok akuntan hingga penganut Zen Buddha—tidak peduli seberapa sedikit kesamaan yang kalian miliki.

Machine Translated by Google

Halaman ini sengaja dikosongkan.

Machine Translated by Google

BAGIAN EMPAT

Cara Menjadi Orang Dalam di Kelompok Mana Pun

Apa yang Mereka Semua Bicarakan?

Pernahkah hal ini terjadi pada Anda? Semua orang di pesta itu berbicara omong kosong. Mereka semua membahas audit yang salah, batasan kode, atau pasar perpustakaan—dan Anda tidak tahu apa yang mereka bicarakan. Itu karena semua orang di pesta itu adalah akuntan, arsitek, atau penerbit—dan Anda bukan.

Jadi Anda berdiri di sana dengan senyum pucat di wajah Anda, tidak membuka mulut Anda. Jika Anda melakukannya, Anda takut hal yang salah akan keluar. Paranoia mulai muncul. Semua orang akan mencibir Anda. Anda orang luar. Jadi Anda menderita dalam diam.

Di sekolah menengah, saya menderita Silent Outsider Syndrome yang parah, terutama di sekitar laki-laki. Mereka hanya ingin membicarakan mobil. Saya tidak tahu apa-apa tentang mobil. Satu-satunya waktu saya menginjakkan kaki di "bengkel" adalah untuk berjemur.

Nah, suatu hari yang menentukan, Mama pulang membawa hadiah untukku yang mengubah kehidupan remajaku dari pemalu menjadi mudah bergaul. Hadiah itu berupa buku tentang semua model mobil terkini dan perbedaannya di balik kap mesin. Setelah membaca, aku menjadi fasih dalam berbicara tentang Ford, Chevy, dan Buick. Aku tidak lagi terengah-engah ketika anak laki-laki mengucapkan kata-kata seperti karburator , *alternator, camshaft,* atau *exhaust manifold.*

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

tidak perlu belajar banyak, cukup dengan mengajukan pertanyaan yang tepat untuk membuat orang-orang berbicara. Ketika saya belajar berbicara dengan kata "car" bersama anak-anak laki-laki, hal itu sangat bermanfaat bagi kehidupan sosial saya.

Sekarang, kita, para lelaki dan perempuan dewasa, juga punya topik favorit yang biasanya melibatkan pekerjaan atau hobi kita. Saat kita bersama orang-orang di bidang yang sama atau yang punya minat yang sama, kita akan mulai mengobrol seperti tukang gosip di kota kecil. (Bahkan para insinyur yang selalu cerewet mulai mengobrol tentang turbin yang berminyak dan berbagai proyek saat mereka bersama.) Bagi orang luar, percakapan kita terdengar seperti omong kosong. Namun, kita tahu persis apa isinya. Itu adalah pekerjaan kita sendiri atau sekadar hobi.

Anda takut akan menemukan diri Anda di tengah kerumunan pemain squash padahal Anda adalah tipe orang yang lebih suka berada di lapangan daripada di lapangan? Jangan panik mendengar kata-kata seperti *lobbing* dan *hittingrails* keluar dari mulut para pemain squash. Jadi bagaimana jika satu-satunya pengalaman Anda dengan squash adalah jenis biji pohon ek yang dihaluskan di piring Anda di samping kalkun pada Thanksgiving lalu. Yang Anda perlukan hanyalah beberapa teknik berikut.

Sama seperti pemancing yang melempar capung untuk memancing ikan, yang harus Anda lakukan adalah mengajukan pertanyaan yang tepat untuk membuat orang-orang terbuka. Pepatah Dale Carnegie, "tunjukkan minat yang tulus dan orang-orang akan berbicara," tidak akan berhasil sampai di situ saja. Seperti yang mereka katakan dalam poker, "butuh kartu dongkrak atau lebih baik untuk terbuka." Dan dalam percakapan, dibutuhkan pengetahuan sepintas atau lebih baik tentang bidang mereka untuk membuat mereka benar-benar terbuka. Anda harus memiliki rasa ingin tahu yang mendalam, jenis rasa ingin tahu yang membuat Anda terdengar seperti layak untuk diajak bicara.

Di bagian ini, kami akan membahas teknik-teknik yang disebut “Open Sesames” untuk membuat orang-orang mengobrol dengan Anda seperti orang dalam.

Machine Translated by Google

38 Bagaimana Menjadi Seorang Modern-Hari Renaissance Pria atau Wanita

Setiap kali teman-teman berkunjung ke kota kelahiranku, New York City, aku selalu memperingatkan mereka, “Jangan pernah bertanya arah kepada siapa pun yang sedang naik kereta bawah tanah.”

“Karena saya akan dirampok?” tanya mereka dengan takut.

"Tidak, hanya karena Anda tidak akan pernah sampai ke tempat yang Anda tuju!" Sebagian besar penumpang kereta bawah tanah Big Apple hanya tahu dua hal tentang kereta bawah tanah: tempat mereka naik dan tempat mereka turun. Mereka tidak tahu apa pun tentang sistem kereta lainnya. Kebanyakan orang seperti orang yang suka naik kereta di New York City dalam hal hobi dan minat mereka. Mereka tahu hobi mereka sendiri, tetapi yang lainnya seperti stasiun yang belum dikunjungi.

Teman saya yang belum menikah (dan saya berharap dia tidak menikah) Rita menderita sakit parah akibat jempol bowler. Setiap Rabu malam dia bermain bowling dengan teman-temannya. Dia selalu membicarakan skornya, rata-ratanya, dan permainan terbaiknya. Teman saya yang masih lajang dan sedang mencari, Walter, gemar arung jeram. Dia berbicara tanpa henti dengan teman-teman pendayungnya tentang sungai mana yang pernah dia lalui, penyedia jasa mana yang pernah dia kunjungi, dan jeram kelas mana yang dia sukai. Karena mengira kedua teman saya yang masih lajang itu akan cocok, saya memperkenalkan Walter si pendayung kepada Rita si bowler dan menyebutkan minat mereka masing-masing.

“Oh, kamu seorang bowler!” kata Walter.

"Ya," Rita tersenyum sopan, menunggu pertanyaan lebih lanjut tentang gairahnya bermain bowling. Walter terdiam.

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

Menyembunyikan kekecewaannya, Rita berkata, “Eh, Leil bilang kamu suka arung jeram.” Walter tersenyum bangga, menunggu interogasi ramah lebih lanjut tentang mendayung. “Eh, itu pasti mengasyikkan.

"Bukankah itu berbahaya?" adalah yang terbaik yang bisa dilakukan Rita.

“Tidak, itu tidak berbahaya,” Walter menanggapi dengan nada merendahkan. pertanyaan khas orang luar. Lalu percakapan berakhir.

Selama keheningan yang memekakkan telinga itu, saya ingat berpikir, jika Rita hanya mengelola satu sungai, jika Walter hanya bermain satu permainan, hidup mereka mungkin akan berbeda sekarang. Percakapan bisa mengalir, dan siapa tahu apa lagi yang mungkin terjadi.

Ayo Terbangkan Layang-layang!

Teknik "Terapi Perebutan" adalah penyelamat dari pertemuan yang mengecewakan. Ini akan mengubah Anda menjadi pria atau wanita Renaisans modern yang dapat dengan nyaman mendiskusikan berbagai minat.

Terapi Scramble, secara sederhana, adalah mengubah hidup Anda dan berpartisipasi dalam aktivitas yang tidak pernah terpikirkan oleh Anda. Lakukan satu dari empat akhir pekan, lakukan sesuatu yang sama sekali di luar kebiasaan Anda. Apakah Anda biasanya bermain tenis di akhir pekan? Akhir pekan ini, pergi hiking. Apakah Anda biasanya pergi hiking? Akhir pekan ini, ambil pelajaran tenis. Apakah Anda bermain bowling? Serahkan saja pada teman-teman Anda kali ini. Sebaliknya, pergilah arung jeram. Oh, Anda berencana untuk mengarungi jeram seperti yang Anda lakukan setiap akhir pekan yang hangat? Lupakan saja, pergilah bermain bowling.

Pergi ke pameran perangko. Pergi ke ceramah catur. Pergi naik balon. Pergi mengamati burung. Pergi ke aula biliar. Pergi berkayak. Pergi menerbangkan layang-layang! Mengapa? Karena itu akan menjadi bahan pembicaraan Anda seumur hidup. Sejak akhir pekan itu, Anda akan terdengar seperti orang dalam di antara semua pendaki, kolektor perangko, penerbang balon, pengamat burung, pemain biliar, penerbang kayak, dan pencinta kit yang pernah Anda temui. Hanya dengan melakukan aktivitas mereka sekali.

Machine Translated by Google

Jika Anda mengambil selembar kertas lakmus biru dan mencelupkannya ke dalam tong besar berisi asam, ujungnya akan berubah menjadi merah muda. Jika Anda mengambil kertas lakmus biru lain dan mencelupkannya ke dalam satu tetes asam yang sangat kecil pada slide kaca, ujungnya akan berubah menjadi merah muda juga. Bandingkan ini dengan berpartisipasi dalam suatu kegiatan hanya satu kali. Sebuah sampel memberi Anda 80 persen dari nilai percakapan. Anda mempelajari pertanyaan-pertanyaan orang dalam yang harus ditanyakan. Anda mulai menggunakan istilah-istilah yang tepat. Anda tidak akan pernah bingung lagi ketika topik minat ekstrakurikuler muncul—yang selalu terjadi.

Apakah Anda Bisa Menyelam?

Saya bukan penyelam skuba bersertifikat. Namun, enam tahun lalu di Bermuda saya melihat tanda: “Resort Dives, $25, tidak perlu pengalaman menyelam.”

Hanya dalam tiga jam, saya menerima kursus kilat terbaik dalam berbicara dengan penyelam scuba di dunia.

Pertama-tama saya diberi pelajaran singkat di kolam renang. Kemudian, sambil berjuang untuk tetap tegak di bawah beban tabung oksigen, regulator, kompensator daya apung, dan sabuk beban, saya berjalan tertatih-tatih menuju perahu selam. Sambil duduk di perahu karet yang bergoyang, sambil membelai topeng dan sirip saya seperti manik-manik, saya mendengar para penyelam bersertifikat saling bertanya:

“Di mana Anda *mendapatkan sertifikasi?”*

“Di mana kamu *menyelam?”*

“Apakah kamu lebih suka *bangkai kapal* atau *terumbu karang?”*

“Pernahkah kamu melakukan *penyelaman malam?”*

“Apakah Anda menyukai *fotografi bawah air?”*

“Apakah kamu menyelam menggunakan *komputer?”*

“Berapa lama *waktu terlama Anda berada di dasar laut?”*

“Apakah kamu pernah mengalami *kelumpuhan?”*

Machine Translated by Google

Mengapa kata-kata yang dicetak miring? Itu adalah istilah selam. Sekarang saya berbicara tentang selam. Sampai hari ini, setiap kali saya bertemu penyelam, saya memiliki pertanyaan yang tepat untuk ditanyakan dan topik untuk dibahas. Dan topik yang tepat untuk dihindari. (Seperti seberapa saya menyukai makanan laut. Itu seperti memberi tahu seorang pecinta kucing betapa Anda menyukai anak kucing panggang yang lembut.) Sekarang saya dapat bertanya kepada teman-teman baru saya tempat menyelam mana yang pernah mereka kunjungi—Cozumel, Cayman, Cancun. Lalu, jika saya ingin benar-benar pamer, saya bertanya apakah mereka pernah ke Truk Lagoon di Pasifik Jauh, Great Barrier Reef di Australia, atau Laut Merah.

Semua istilah orang dalam sekarang mudah diucapkan oleh saya. Sebelum pengalaman Terapi Scramble saya, saya akan menyebut bangkai kapal dan terumbu karang kesayangan mereka sebagai "kapal tenggelam" dan "karang". Kata-kata yang dapat dimengerti, tetapi bukan kata-kata penyelam. Bukan kata-kata orang dalam. Saat bertemu dengan seorang penyelam, saya mungkin akan bertanya, "Oh, menyelam. Itu pasti menarik. Uh, apakah kamu tidak takut hiu?"

Bukan cara yang baik untuk mendapatkan sirip yang tepat bersama seorang penyelam.



Teknik #38

Terapi Perebutan

Sebulan sekali, ubah hidup Anda. Lakukan sesuatu yang tidak pernah Anda bayangkan sebelumnya. Ikut serta dalam olahraga, pergi ke pameran, dengarkan ceramah tentang sesuatu yang sama sekali di luar pengalaman Anda. Anda akan mendapatkan 80 persen istilah yang tepat dan pertanyaan orang dalam hanya dari satu paparan.

Pikirkanlah! Misalkan pada sebuah pesta makan malam, pembicaraan di meja makan beralih ke topik menyelam. Jika Anda juga pernah melakukan penyelaman satu kali, Anda akan bertanya kepada teman makan malam Anda apakah ia menyukai penyelaman malam atau apakah ia lebih suka menyelam di bangkai kapal atau terumbu karang. (Ia tidak akan pernah

Machine Translated by Google

percayalah saat Anda mengatakan kepadanya bahwa air terdalam yang pernah Anda rendam adalah bak mandi Anda sendiri.)

Kemudian Anda menoleh ke pelompat bungee yang duduk di sebelah kiri Anda dan bertanya kepadanya, "Apakah Anda lebih suka lompatan dada-pinggang atau lompatan pergelangan kaki?" Jika pembicaraan kemudian beralih ke tenis, atau seni bela diri, atau catur, atau mengoleksi koin, atau bahkan mengamati burung, Anda dapat mengikuti dan melanjutkan pembicaraan. Pria yang luar biasa! Wanita yang luar biasa!

Machine Translated by Google

39 Cara Agar Terdengar Seperti Anda Ketahui Semua Tentang Mereka Pekerjaan atau Hobi

Bahkan yang lebih berbahaya daripada pembicaraan hobi adalah pembicaraan pekerjaan, atau "omong kosong." Saya masih menyimpan mimpi buruk sosial pada malam ketika saya menghadiri pesta yang diadakan oleh pasangan yang bekerja di manajemen basis data komputer. Saat saya masuk ke pintu, saya mendengar seorang pria berkata kepada yang lain, "Ketika kalkulus relasional domain dibatasi pada aman ekspresi, itu setara dengan relasional turple. . . ."

Hanya itu saja yang saya lakukan. Saya tahu saya tidak akan mengerti sedikit pun pembicaraan selama sisa malam itu. membuatku merindukan hari-hari ketika seekor tikus berarti si kecil berbulu teman yang suka keju, jendela adalah jenis yang kamu beli tirai, dan jaringnya adalah sesuatu yang menjebak lalat. Aku tahu saya akan membutuhkan beberapa dukungan teknis jika saya pergi agar cocok dengan kelompok ini.

Saya memutuskan saat itu juga untuk mempelajari beberapa pertanyaan pembuka yang diajukan oleh para pengelola basis data. Dan saya pun melakukannya. Sekarang aku tidak sabar menunggu kesempatan kedua di kerumunan itu karena aku dipersenjatai dengan pertanyaan seperti "Level serangan apa yang kamu gunakan?" dan "Produk pergudangan data apa yang Anda gunakan?"

Yang Anda perlukan hanyalah beberapa pertanyaan pembuka orang dalam untuk membantu Anda dimulai dengan kelompok mana pun. Anda mengajukan pertanyaan, mendengarkan tanggapan, dan terlibat dalam percakapan dasar yang tepat sasaran dengan mereka untuk sementara waktu

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

satu atau dua momen tentang bidang mereka. (Lalu ganti topik pembicaraan secepatnya! Anda tidak ingin berpura-pura lebih berpengetahuan tentang bidangnya daripada yang sebenarnya.)

Itu Semua Ada di Pertanyaan Pembuka

Seorang pemain tenis dapat langsung tahu dari sekadar menilai servis pembuka Anda seberapa hebat Anda sebagai pemain. Apakah akan menyenangkan bermain dengan Anda atau sangat membosankan? Begitu pula dalam berkomunikasi.
Hanya dari pembukaan verbal Anda, seseorang dapat mengetahui apakah pembicaraan dengan Anda tentang kehidupan atau minat mereka akan menarik—atau membosankan, membosankan, dan membosankan.

Misalnya, anggaplah saya diperkenalkan kepada seseorang dan kata-kata pertama yang keluar dari mulutnya adalah, "Oh, Anda seorang penulis. Kapan Anda akan menulis novel Amerika yang hebat?" Astaga, saya tahu saya sedang berbicara dengan seseorang yang tidak mengenal dunia saya. Kami akan mengobrol, tetapi saya lebih suka mengganti topik pembicaraan. Dan segera, teman bicara saya.

Namun, jika kenalan baru saya berkata, “Oh, kamu seorang penulis. Apakah Anda menulis fiksi atau nonfiksi?” Bingo! Sekarang saya tahu saya bersama seseorang yang tahu tentang dunia saya. Mengapa? Karena itu adalah pertanyaan pertama yang ditanyakan semua penulis satu sama lain. Saya senang berbicara dengan penyelidik ini karena saya berasumsi dia memiliki lebih banyak wawasan tentang dunia kepenulisan. Bahkan jika kita cepat-cepat keluar dari topik kepenulisan, dia tampak sebagai individu yang berpengetahuan luas.

Setiap pekerjaan, setiap olahraga, setiap minat memiliki pertanyaan pembuka dari orang dalam yang ditanyakan oleh semua orang di bidang yang sama—dan pertanyaan-pertanyaan bodoh dari orang luar yang tidak pernah mereka tanyakan satu sama lain. Ketika seorang astronot bertemu dengan astronot lainnya, ia bertanya, "Misi apa yang pernah Anda jalani?" (Tidak pernah "Bagaimana Anda pergi ke kamar mandi di sana?") Seorang dokter gigi bertanya kepada dokter gigi lainnya, "Apakah Anda berpraktik secara umum atau memiliki spesialisasi?" (Tidak pernah "Pernah mendengar lelucon tentang rasa sakit yang bagus akhir-akhir ini?")

Kabar baiknya adalah memulai Jobbledygook adalah bahasa yang mudah.
Anda tidak perlu menguasai kata kunci, hanya beberapa pertanyaan pembuka

Machine Translated by Google

untuk membuat Anda terdengar seperti orang dalam. Lalu—inilah bagian yang menyenangkan—ketika Anda memberi tahu mereka bahwa Anda tidak terhubung dengan bidang mereka, mereka semakin terkesan. “Orang yang berpengetahuan luas!” kata mereka dalam hati.

“Tolong! Semua Orang di Sana Pasti Jadi Seniman”

Tidak sulit untuk mendapatkan karya tulis yang bagus. Katakanlah Anda diundang ke pembukaan galeri tempat Anda akan bertemu banyak seniman.

Jika Anda tidak bisa berbicara tentang seniman, periksa Rolodex Anda untuk mengetahui apakah Anda mempunyai satu atau dua teman seniman.

Aha, Anda menemukannya. Yah, begitulah. Teman Anda Sally kuliah di sekolah seni. Anda meneleponnya dan bertanya, “Sally, saya tahu ini kedengarannya konyol, tetapi saya diundang ke sebuah acara di mana saya pasti akan berbicara dengan banyak seniman. Bisakah Anda memberi saya beberapa pertanyaan bagus untuk diajukan?” Sally mungkin menganggap pertanyaan Anda agak tidak biasa, tetapi ketekunan Anda seharusnya membuatnya terkesan.

Mungkin dia akan berkata, “Baiklah, tanyakan pada seniman media apa yang mereka gunakan dalam berkarya.”

“Sedang?” Anda bertanya.

"Tentu saja," dia akan menjawabmu. "Itulah cara orang dalam bertanya apakah mereka bekerja dengan akrilik, minyak, arang, pena, dan sebagainya.”

"Oh."

“Jangan meminta seniman untuk mendeskripsikan karya mereka,” dia memperingatkan. “Mereka merasa bahwa itu adalah media visual yang tidak dapat dijelaskan.”

"Oh."

“Dan jangan tanya apakah karya mereka ada di galeri.”

"Oh?"

"Itu bisa jadi masalah yang pelik. Sebaliknya tanyakan 'Apakah ada tempat di mana saya bisa melihat karya Anda?' Mereka akan senang karena, meskipun mereka tidak diwakili oleh galeri, mereka dapat mengundang Anda ke studio mereka untuk membeli karya mereka."

Machine Translated by Google



Teknik #39

Pelajari Sedikit Omong Kosong

Pemenang besar berbicara bahasa gaul sebagai bahasa kedua.
Apa itu Jobbledygook? Itu bahasa profesi lain.

Mengapa harus mengatakannya? Itu membuat Anda terdengar seperti orang dalam.

Bagaimana cara mempelajarinya? Anda tidak akan menemukan kaset-kaset yang tidak jelas di bagian bahasa di toko buku Anda, tetapi bahasanya mudah dipahami. Cukup minta teman yang berbicara dengan bahasa yang digunakan oleh orang-orang yang akan bersama Anda untuk mengajarkan beberapa pertanyaan pembuka. Kata-katanya sedikit dan manfaatnya berlipat ganda.

Itu saja yang Anda butuhkan untuk memulai—dua pertanyaan seni pembuka yang bagus dan satu peringatan terhadap pertanyaan bodoh yang paling sering ditanyakan oleh orang luar.

Katakanlah Anda telah memberikan servis pembuka yang hebat dengan pertanyaan yang tepat tentang pekerjaan mereka. Anda telah membanting bola cepat tepat ke tengah lapangan lawan. Dengan gembira, mengira mereka bersama pemain hebat, mereka menjawab pertanyaan Anda. Kemudian mereka memutar bola sedikit dan melemparkannya kembali ke lapangan Anda dan saatnya untuk pertanyaan lanjutan. Ups, apa yang harus dilakukan sekarang?

Jika Anda belum ingin keluar dari lemari tukang menggertak, Anda harus menguasai teknik berikutnya, "Menunjukkan Tombol Panas Mereka."

Machine Translated by Google

40 Cara Menampakkan Keseksian Mereka

Tombol (Dasar

(Obrolan Dokter)

Teman saya John, seorang dokter, baru-baru ini menikahi seorang wanita Jepang yang menawan, Yamika. John bercerita kepada saya bahwa saat pertama kali mereka diundang ke sebuah pesta untuk bertemu dengan banyak kolega John, Yamika dilanda kepanikan. Ia ingin memberikan kesan yang baik, tetapi ia merasa tegang saat berbicara dengan dokter Amerika. John adalah satu-satunya orang yang pernah ia temui, dan selama hubungan asmara mereka, mereka tidak menghabiskan banyak waktu untuk membahas pengobatan.

John berkata padanya, “Jangan khawatir, Yami. Mereka semua saling menanyakan pertanyaan lama yang sama. Saat bertemu, tanyakan saja, 'Apa spesialisasimu' dan 'Apakah kamu berafiliasi dengan rumah sakit?'

“Kemudian, untuk memulai percakapan yang lebih mendalam,” lanjutnya, “ajukan pertanyaan seperti 'Bagaimana hubungan Anda dengan rumah sakit?' atau 'Bagaimana lingkungan medis saat ini memengaruhi Anda?' Ini adalah isu hangat bagi para dokter karena segala sesuatunya berubah dalam perawatan kesehatan.”

John mengatakan Yamika menyampaikan kalimat itu kata demi kata. Ia berkeliling di pesta itu sambil menanyakan berbagai spesialisasi dokter dan menanyakan afiliasi serta hubungan mereka dengan rumah sakit tempat mereka bekerja. Hasilnya, Yamika menjadi pusat perhatian di pesta itu. Banyak rekan John yang kemudian memberi selamat kepadanya karena telah menemukan wanita yang menawan dan berwawasan luas.

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

Mendapatkan Grabber yang Sebenarnya

Bukan hanya dokter. Setiap profesi memiliki kekhawatiran yang menjadi perbincangan hangat dalam industri ini. Namun, sebagian besar dunia tidak tahu banyak tentang keasyikan ini. Misalnya, penjual buku independen terus-menerus mengeluh bahwa jaringan toko swalayan besar mengambil alih industri ini. Akuntan terjaga sepanjang malam karena khawatir tentang asuransi kewajiban atas audit yang salah. Dan dokter gigi menggertakkan gigi mereka atas peraturan OSHA dan EPA. Oh, kami para penulis juga. Kami selalu mengeluh tentang majalah yang tidak membayar kami untuk hak elektronik atas kata-kata kami yang berharga.

Misalkan ada orang malang yang cukup sial karena mendapati dirinya berada di sebuah pesta para penulis. Berbincang dengan orang-orang ini (yang jarang tahu apa yang mereka pikirkan sampai mereka melihat apa yang mereka katakan) bukanlah tugas mudah bagi orang yang terbiasa berkomunikasi dengan kata-kata. Akan tetapi, jika sebelum pesta, orang yang bukan penulis itu menelepon satu kenalan penulis dan bertanya tentang isu-isu yang sedang hangat, ia akan mengobrol hangat dengan para penulis itu sepanjang malam. Saya menyebut teknik ini "Menyingkap Tombol Panas Mereka."



Teknik #40

Menunjukkan Tombol Panas Mereka

Sebelum terjun begitu saja ke dalam kelompok penjilid buku atau sekelompok dokter gigi, cari tahu apa saja isu hangat di bidang mereka. Setiap industri memiliki masalah yang mendesak yang tidak banyak diketahui dunia luar. Mintalah informan Anda untuk mengungkap isu-isu industri tersebut. Kemudian, untuk memanaskan percakapan, tekan tombol-tombol tersebut.

Kembali ke pameran seni yang akan Anda hadiri. Anda tidak bisa membiarkan Sally menutup telepon dulu. Dia telah memberikan Anda dua pertanyaan pembuka terbaik untuk

Machine Translated by Google

seniman. Namun, jangan biarkan dia pergi sebelum Anda mendapatkan topik pembicaraan yang menarik. Tanyakan padanya isu-isu terhangat yang terjadi di dunia seni. Dia mungkin berpikir sebentar lalu berkata, "Yah, selalu ada harga seni."

"Harga seni?" Anda bertanya.

"Ya," jelasnya. "Misalnya, pada tahun 1980-an dunia seni sangat bergantung pada pasar. Harga melambung tinggi karena beberapa investor dan pencari status membayar dengan harga yang sangat tinggi. Kami merasa hal itu merampas seni dari masyarakat."

Wah, sekarang Anda benar-benar dibekali dengan pembicaraan mendalam tentang seni!

Sampai Jumpa di Acara Besar!

Saat Anda melakukannya, jangan lupa untuk meminta informan Anda memberikan salam khusus yang bisa digunakan saat Anda bersama kelompoknya. Misalnya, para aktris akan merasa ngeri jika mendengar ucapan "semoga sukses" sebelum pertunjukan, tetapi mereka akan tersenyum kepada orang yang mengucapkan "Semoga sukses!"

Namun, "Semoga sukses," tidak pantas bagi pelari sebelum maraton. Itu pikiran terakhir yang ingin mereka miliki! Satu-satunya hal yang ingin mereka pecahkan adalah rekor pribadi mereka. Cobalah "Dapatkan rekor pribadi!"

Petugas pemadam kebakaran yang bekerja shift jarang bertemu satu sama lain, kecuali, tentu saja, pada saat kebakaran besar. Oleh karena itu, petugas pemadam kebakaran mengucapkan salam "Sampai jumpa di kebakaran besar!"

Suatu kali, saat mengemudi di kota yang sepi, Anda harus berusaha keras untuk tidak tersesat, saya berhasil. Saya berbalik tanpa harapan. Untungnya, saya melihat kantor pemadam kebakaran dan beberapa petugas pemadam kebakaran yang bosan bersantai di depan.

"Permisi, bisakah Anda memberi tahu saya jalan kembali ke Rute 50?" seruku dari jendela. Dari sikap mereka, aku tahu mereka mengira aku bodoh. Meskipun begitu, mereka dengan lesu menunjukkan arah yang benar. Saat aku pergi, aku berseru, "Terima kasih teman-teman, sampai jumpa di yang besar!" Di kaca spion, aku melihat senyum lebar muncul di wajah mereka saat mereka berdiri serempak dan melambaikan tangan untuk mengucapkan selamat tinggal. Si pirang pusing yang kebingungan saat pergi telah memenangkan rasa hormat mereka dengan hormat dari dalam.

Machine Translated by Google

41 Cara Belajar Secara Rahasia Tentang Kehidupan Mereka

Misalnya, pengantar kertas Anda baru saja melemparkan koran dari tempatnya.
bersepeda ke pintu depan rumah Anda. Anda menuang secangkir kopi dan merasa
nyaman untuk mengetahui apa yang terjadi di dunia. Dunia Anda,
itu. Apakah Anda pertama kali membuka berita internasional? Bagian mode? Halaman
olahraga? Bagian hiburan? Mungkin
komik?

Bagian mana pun yang biasa Anda buka pertama kali, besok JANGAN.
Beralihlah ke bagian lain, lebih baik lagi jika bagian tersebut jarang Anda baca.
Kenapa? Karena hal ini akan membiasakan Anda dengan dunia lain sehingga Anda
dapat segera mendiskusikan apa pun dengan siapa pun, tidak peduli seberapa kecil Anda
memiliki kesamaan.

Bagaimana dengan bagian real estate? Membosankan. Mungkin Anda tidak
menemukan real estate sangat menarik. Namun, cepat atau lambat
Anda akan menemukan diri Anda bersama sekelompok orang yang sedang mendiskusikan
properti, transaksi, dan pasar saat ini. Memindai pasar nyata
bagian perkebunan hanya sekali setiap beberapa minggu akan membuat Anda tetap up to date
dengan percakapan mereka.

Kolom iklan? Mungkin Anda berpikir dunia akan
akan menjadi tempat yang jauh, jauh lebih baik tanpa Madison Avenue. Namun,
keuntungan Anda tidak akan lebih baik jika Anda tidak dapat berdiskusi
masalah dengan pakar pemasaran yang baru saja Anda kontrak untuk beriklan

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

atur widget perusahaan Anda. Hanya beberapa intip iklan
bagian berita dan Anda akan segera mengobrol tentang kampanye dan orang-orang kreatif, dan
melakukan cetak atau TV. Alih-alih mengucapkan *kata-kata,* Anda akan
akan mengatakan *salinan.* Alih-alih *agensi,* Anda akan memperdebatkan tentang yang nyata
istilah orang dalam seperti *toko.*

Menggunakan kata-kata orang luar adalah salah satu tanda terbesar bahwa Anda
tidak tahu. Di kapal, jika ada penumpang yang bertanya kepada saya
staf, “Sudah berapa lama Anda bekerja di kapal?” mereka akan
meredam erangan. Staf kapal pesiar dengan bangga bekerja di kapal, dan
kata *perahu* menyingkapkan penumpang tersebut sebagai orang darat yang sebenarnya.

Kata yang tepat dapat menghasilkan keajaiban dalam percakapan.
garis penerimaan, setiap kali penumpang bertanya kepada kapten kami yang pendiam,
“Kapan pertama kali Anda menjadi master?” atau “Apa yang pertama kali Anda lakukan?”
perintah?” dia akan menahan seluruh barisan orang yang berkelok-kelok
di sekitar ruang dansa menunggu untuk menjabat tangannya. Kapten Cafiero
akan dengan antusias menceritakan sejarah angkatan lautnya kepada orang-orang yang cerdas
penanya yang mungkin baru saja mempelajari kata *master* atau *command* minggu lalu di
pemberitahuan pengiriman surat kabar. (Jika penumpang hanya bertanya, “Sudah berapa lama
Anda menjadi kapten?” atau
"Apa kapal pertamamu?" dia akan mendapat jawaban yang biasa diucapkan kapten kapal, versi
pria Italia yang menyebalkan.)

Anda akan segera kecanduan dengan kenikmatan yang didapat dari menjalin hubungan
dengan banyak orang. Yang dibutuhkan hanyalah membaca berbagai bagian surat kabar.

Memompa Pulsa Mereka untuk Mendapatkan Lebih Banyak Bahan Bakar

Kemudian, ketika Anda menginginkan lebih banyak bahasa rahasia, mulailah membaca
jurnal perdagangan. Itu adalah majalah sirkulasi tertutup yang diterbitkan
kepada anggota berbagai industri. Tanyakan kepada teman Anda yang memiliki pekerjaan berbeda
untuk meminjamkan Anda satu sehingga Anda akan memiliki lebih banyak bahan bakar untuk
api percakapan.

Semua industri memiliki satu atau dua. Anda akan melihat kain lap besar yang mengilap dengan
nama-nama seperti *Berita Otomotif, Bisnis Restoran, Kolam Renang dan Spa*

Machine Translated by Google

Berita, Industri Truk, dan bahkan *Hogs Today* untuk orang-orang yang berkecimpung dalam bisnis babi. (Maaf, mereka menyebut diri mereka "praktisi babi."
Hei, Anda tidak pernah tahu kapan, untuk membuat penjualan besar berikutnya, akan membantu jika berbicara bahasa babi.) Setiap terbitan akan memberi Anda contoh bahasa mereka dan memberi tahu Anda tentang terbitan terhangat di bidang itu.

Jika menyangkut hobi dan minat orang-orang, telusuri majalah tentang lari, olahraga, bersepeda, bermain ski, berenang, dan berselancar. Toko-toko majalah besar menyediakan majalah biker, boxer, bowler, bahkan bull-riding. Anda akan menemukan ribuan majalah dengan minat khusus yang diterbitkan setiap bulan.

Beberapa tahun yang lalu, saya tergila-gila membeli tanaman yang berbeda setiap minggu. Hal itu terbayar dengan cepat ketika seorang klien konsultan potensial mengundang saya makan malam di rumahnya. Dia memiliki taman yang indah dan, berkat *Majalah Flower and Garden,* saya dapat menyebutkan istilah-istilah yang tidak asing lagi seperti *tanaman hias, tanaman semusim,* dan *tanaman menahun.* Saya bahkan dapat mengikutinya ketika diskusi beralih ke keuntungan menanam dari biji atau umbi.

Karena saya sangat fasih dalam “bunga,” dia mengajak saya untuk berjalan-jalan lebih lama dengannya untuk melihat taman belakang pribadinya. Saat kami



Teknik #41

Baca Majalah Mereka

Apakah klien besar Anda berikutnya adalah pegolf, pelari, perenang, peselancar, atau pemain ski? Apakah Anda menghadiri acara sosial yang dihadiri oleh akuntan atau penganut Zen Buddha—atau apa pun di antaranya? Ada ribuan majalah bulanan yang tak terhitung jumlahnya yang menyajikan setiap minat yang terbayangkan. Anda dapat menyajikan lebih banyak informasi daripada yang Anda perlukan untuk terdengar seperti orang dalam dengan siapa pun hanya dengan membaca koran yang menyajikan pemerasan mereka. (Sudahkah Anda membaca salinan terbaru *Zoonooz ?)*

Machine Translated by Google

berjalan-jalan, aku perlahan-lahan mengganti topik pembicaraan dari krisan ke pekerjaan konsultasi yang dapat saya lakukan untuk perusahaannya. Siapa yang menuntun siapa di jalan yang salah?

Apakah dunia semakin mengecil, atau kita semakin membesar? Pria atau wanita Renaissance merasa nyaman dan percaya diri di mana pun. Teknik berikut membantu Anda menjadi orang dalam di mana pun Anda berada. menemukan diri Anda di planet ini, dan itu menyelamatkan Anda dari memenuhi fantasi dunia tentang “orang Amerika yang jelek.”

Machine Translated by Google

42 Cara Berbicara Saat Anda berada di Lainnya Negara

Katakanlah Anda bepergian ke luar negeri untuk urusan bisnis dan ingin menjadi "orang dalam global". Apa hal pertama yang harus Anda lakukan? Siapkan paspor dan buku ungkapan, bukan? Lagi pula, siapa yang mau berkeliling Roma tanpa tahu cara meminta kamar kecil? Atau haus di Kuala Lumpur tanpa tahu cara meminta soda? Namun, ada sesuatu yang kebanyakan dari kita lupa bawa, yang sering kali berakibat buruk—buku tentang bea cukai internasional.

Seorang teman saya, sesama pembicara bernama Geraldine, sangat gembira dengan pidato pertamanya di Jepang. Agar merasa nyaman selama penerbangan panjangnya ke Tokyo, ia mengenakan celana jins desainer favoritnya dan jaket kasual. Empat belas jam dan 6.737 mil kemudian, empat pria Jepang berpakaian rapi menyambutnya di Bandara Narita. Sambil tersenyum dan membungkuk rendah, mereka menyerahkan kartu nama mereka. Dengan tas jinjing di satu tangan, Geri mengambil kartu nama mereka dengan tangan lainnya. Dia mengucapkan terima kasih, melirik kartu-kartu itu sebentar, dan mengemasnya dengan aman ke dalam saku belakangnya. Dia kemudian mengeluarkan salah satu kartu namanya dari dompetnya dan, menyadari kenyataan bahwa mereka mungkin kesulitan mengucapkan Geraldine, menulis nama panggilannya "Geri" di atas namanya yang tercetak. Para pria itu mengamati kartunya, membaliknya untuk memeriksanya beberapa kali, sebelum salah satu dari mereka memasukkannya ke dalam tas kerjanya.

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

Ketika mereka berlima tiba di hotel, mereka mengundang Geri untuk minum teh di lobi. Sambil menyeruput teh, para pria itu memberinya hadiah kecil yang dengan senang hati dibukanya. Salah satu sifat Geri yang paling menawan adalah kehangatan dan kegembiraannya yang alami. Dia sangat senang dengan hadiah itu dan, dengan gaya khas Geri, dia menjerit, "Wah, cantik sekali!" sambil memeluk masing-masing pria itu.

Pada titik ini, keempat pria Jepang itu berdiri serempak seperti empat saudara kembar siam yang mengerutkan kening dan, hanya membungkuk sedikit, bergumam "Sayonara" dan segera pergi. Geri yang malang terperangah. Apa kesalahannya?

Semuanya! Pertama, celana jins. Bahkan jika Anda baru saja bersepeda di Asia, Anda tidak akan bertemu klien yang berpakaian kasual. Kesalahan kedua adalah perlakuan kasar Geri terhadap kartu nama mereka. Di Asia, kartu nama adalah salah satu alat protokol terpenting. Kartu nama selalu diberikan dan diterima dengan penuh hormat dengan kedua tangan.
(Kecuali di Asia Muslim di mana tangan kiri dianggap najis.)

Geri lalu menyimpan kartu nama mereka terlalu cepat. Di Asia, orang-orang menggunakan kartu nama sebagai pembuka percakapan. Anda mengobrol tentang kartu nama dan pekerjaan masing-masing dan tidak menyimpan kartu nama mereka sampai mereka dengan lembut dan penuh hormat menyimpan kartu nama Anda di tempat yang aman. Menyodorkannya ke saku belakang celana jinsnya adalah tindakan yang sangat tidak sopan.

Geri tidak menyadari kesalahan keempatnya sampai dia kembali ke rumah. Salah satu rekannya, Bill, seorang pelancong bisnis kawakan, menganalisis kegagalan itu untuknya. Bill memberi tahu dia alasan mengapa para pria itu membolak-balik kartu Geraldine ketika dia memberikannya kepada mereka di bandara adalah karena menemukan nama, jabatan, dan perusahaannya tercetak dalam bahasa Jepang di sisi lainnya. Sisi lain kartu Geri, tentu saja, kosong.

Lalu, kengerian kelima dari kengerian, Geri seharusnya tidak menulis di kartu itu. Kartu di Asia tidak sepenuhnya sakral, tetapi seseorang tidak boleh mencoretnya dengan tulisan tangan yang berantakan.

Kisah sedih Geri dan orang Jepang semakin buruk. Bill menyampaikan kabar buruk kepadanya: dia seharusnya tidak membuka hadiah itu di depan

Machine Translated by Google

kliennya. Mengapa? Karena di negeri yang sangat mementingkan menjaga muka, akan memalukan jika hadiah yang mereka berikan tidak sebagus yang mereka terima. (Astaga, Geri bahkan tidak memberi mereka hadiah!) Kesalahan nomor tujuh.

Jeritan kecil Geri ketika menerima hadiah itu juga merupakan sebuah kesalahan. Di Asia, semakin rendah nada suara, semakin tinggi pangkatnya. Kesalahan terakhir, tentu saja, adalah memberi pelukan terima kasih kepada para pria. Pelukan, yang sangat dijunjung tinggi di beberapa bagian dunia, di Jepang, sama sekali tidak dapat diterima dengan klien baru.

Tak perlu dikatakan, Geri tidak diundang kembali ke Jepang.
Namun, dia akan manggung di El Salvador. Kali ini dia pintar. Dia mempelajari adat istiadat di sana. Untungnya, dia merasa bisa memeluk sepuasnya. Namun, dia tidak boleh menggunakan nama depannya (atau nama orang lain). Oh, dan dia tidak boleh memperkenalkan dirinya sebagai "orang Amerika." Bagaimanapun, orang Salvador juga orang Amerika!

Perbedaan di seluruh dunia terus berlanjut. Setiap kali bepergian, saya harus memukul kepala saya sendiri dan menyadari bahwa saya tidak berada di AS yang serba bisa. Saya suka bepergian dengan celana jins, saya suka berpelukan, dan saya tidak sabar untuk melihat apa yang ada di kotak hadiah yang diberikan orang kepada saya. Namun, setiap kali saya berencana untuk meninggalkan negeri Paman Sam, saya memeriksa bea cukai asing untuk melihat seberapa besar jati diri saya.



Teknik #42

Bersihkan “Bea Cukai”

Sebelum menginjakkan kaki di tanah asing, bacalah buku tentang apa yang boleh dan tidak boleh dilakukan di seluruh dunia. Sebelum Anda berjabat tangan, memberi hadiah, memberi isyarat, atau bahkan memuji barang milik seseorang, bacalah buku itu. Kesalahan Anda dapat merusak seluruh pekerjaan Anda.

Machine Translated by Google

Ada beberapa buku bagus tentang adat istiadat internasional.
Anda akan menemukan beberapa nama di catatan.17–19

Jangan seperti rekan kerja saya yang malang yang hampir menggagalkan kesepakatan bisnis besar dengan orang Brasil. Tepat sebelum menandatangani kontrak, ia memberi tanda OK dengan ibu jari dan telunjuknya. Ia tidak tahu bahwa ia memberi tahu rekan bisnis barunya untuk berhubungan seks dengan dirinya sendiri. Anda tidak akan pernah tahu sampai semuanya terlambat.

Sekarang kita sampai pada titik di mana menjadi orang dalam menunjukkan manfaat yang langsung, nyata, dan dapat dihitung. Dan di mana menjadi orang luar benar-benar menyakitkan—langsung di kantong atau dompet Anda.

Machine Translated by Google

ÿ43 Cara Membujuk Mereka untuk Melakukannya Mendapatkan “Insider's” Harga” (pada Praktis Apa pun yang Anda Beli)

Jangan pernah meremehkan kecerdikan manusia dalam hal mendapatkan apa yang Anda inginkan. Banyak orang memperluas pepatah, "Semua adil dalam cinta dan perang" menjadi "Semua adil dalam cinta, perang, dan membeli apa yang saya inginkan." Untuk mendapatkan meja di restoran mewah pada malam yang sibuk, menggunakan nama selebriti adalah taktik lama. Maître d' favorit saya mengatakan kepada saya bahwa dia sering mendapat telepon dari Robert De Niro untuk reservasi. Ketika rombongan mereka yang beranggotakan enam atau delapan orang tiba, dia mendengar, "Maaf, Rob tidak enak badan malam ini."

Seorang wanita, frustrasi karena nama selebritas palsunya tidak berhasil, berteriak kepadanya, "Lihat, aku harus jadi siapa agar bisa mendapatkan meja? Aku akan menjadi siapa pun yang kau inginkan, Goldie Hawn, Steffi Graf, Fergie—katakan saja padaku." Beberapa orang mencoba pendekatan di menit-menit terakhir.
Mereka tinggal mendatangi pelayan restoran yang sudah penuh, menunjuk nama siapa saja yang ada di buku reservasi, dan berkata, “Itu kami.”

Anda akan menyaksikan kelicikan yang sama di hotel-hotel yang overbooked. Beberapa bulan yang lalu saya check in ke sebuah hotel populer yang untungnya, saya sudah memiliki reservasi yang dikonfirmasi. Seorang pria bermulut besar di depan

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

salah satu dari saya yang sedang antri berteriak pada petugas meja, “Maksudmu, tidak ada kamar? Aku akan menginap di hotel ini malam ini. Kalau kamu tidak punya kamar, aku akan tidur di lantai ini.” Amukannya tidak berhasil.

"Dan aku peringatkan kau," lanjutnya, "aku tidur telanjang!"

Dia mendapat kamar.

Taktik kekanak-kanakan yang licik ini tidak direkomendasikan. Sebaliknya, saya sarankan teknik yang lebih berprinsip yang disebut "Menggertak demi Tawaran Murah." Ia lahir pada suatu sore saat duduk bersama seorang pialang asuransi, Tn. Carson. Dia mencoba menjual polis asuransi pemilik rumah kepada saya. Tentu saja saya menginginkan perlindungan yang paling besar dengan biaya yang paling sedikit. Carson adalah operator yang lancar dan dia dengan sabar menjelaskan kepada saya dalam istilah awam tentang manfaat dari pengendara tertentu yang dia tawarkan.

Tepat saat ia mulai membahas bencana seperti perang dan badai, teleponnya berdering. Sambil meminta maaf, ia mengangkat gagang telepon. Itu dari salah satu rekannya. Tiba-tiba sebuah metamorfosis terjadi di depan mataku. Penjual yang canggih itu berubah menjadi pria biasa yang cengeng dan suka mengobrol dengan teman lamanya tentang payung. Kupikir mereka sedang membahas cuaca.

Kemudian pembicaraan beralih ke floaters. Saya sekarang berasumsi mereka sedang membicarakan masalah mata. Butuh beberapa saat bagi saya untuk menyadari bahwa polis asuransi umum dan floaters adalah bagian dari asuransi yang mereka bicarakan.

Beberapa menit kemudian, Carson berkata, "Ya, oke, sampai jumpa, sobat," dan menutup telepon. Ia berdeham dan kembali berubah menjadi agen penjualan formal yang dengan sabar menjelaskan ganti rugi dan pengurangan kepada klien yang naif.

Duduk di sana mendengarkan *subrogasi* yang membingungkan dan *kewajiban pro rata,* saya mulai merenungkan, "Jika kolega Carson yang baru saja menelepon ingin membeli asuransi, dia akan mendapatkan polis yang jauh lebih baik, jauh lebih murah." Di hampir setiap industri, vendor memberikan dua harga untuk barang atau jasa—satu untuk orang dalam dan satu untuk Anda dan saya.

Machine Translated by Google

Sebelum aku membiarkan diriku marah mengenai hal ini, aku memikirkannya matang-matang. Apakah tidak adil? Tidak juga. Jika penjual tidak perlu menghabiskan waktu menjadi penjual atau psikolog untuk menjawab pertanyaan pemula yang tak ada habisnya, ia mampu memberikan harga terbaiknya. Carson tidak perlu menghabiskan waktu dua puluh menit untuk menjelaskan kepada rekannya (seperti yang ia lakukan kepada saya) mengapa, jika tornado melanda rumah Anda, itu dianggap sebagai "perbuatan Tuhan." Oleh karena itu, Anda rugi. Ketika rekan yang berpengetahuan membeli produk, penjual dengan senang hati direndahkan menjadi tidak lebih dari sekadar agen pembelian. Dengan sedikit pekerjaan, ia mendapat sedikit keuntungan dan merasa puas.

Sedikit pengetahuan akan sangat berguna saat Anda membeli sesuatu. Jika Anda memiliki wawasan tentang keuntungan pialang real estat Anda, ia cenderung memberi Anda harga yang lebih baik. Jika Anda fasih dengan kata-kata orang dalam yang digunakan oleh penjual katering dan mobil untuk meningkatkan keuntungan mereka, jika Anda paham dengan teknik yang digunakan perusahaan pindahan dan mekanik untuk menipu orang yang tidak menaruh curiga, jika Anda mencari-cari metode pengacara untuk menaikkan biaya—singkatnya, jika Anda tahu seluk-beluknya, Anda tidak akan ditipu. Anda tidak perlu tahu banyak, cukup beberapa istilah orang dalam. Sang profesional berasumsi, karena Anda fasih dalam beberapa istilah industri yang sulit dipahami, Anda juga tahu penawaran terbaik dan harga terendah.

Tidak ada yang bisa mengatakannya lebih baik daripada pelukis rumahku, Iggy. "Tentu," katanya padaku, "kamu harus tahu cara berbicara dengan seorang pelukis. Bukan aku, tapi banyak orang lain, mereka akan mendapatkan apa pun yang mereka bisa. Itu hanya sifat manusia. Terutama jika kamu seorang wanita dan kamu berurusan dengan mereka dengan cerdas, seperti aku akan memberi tahu kamu caranya, rambut mereka akan berdiri tegak.
Mereka akan berkata pada diri mereka sendiri, 'Hei, ini bukan gadis nakal. Sebaiknya aku bersikap jujur.'"

"Baiklah, Iggy, bagaimana?"

Dia berkata, "Katakan pada mereka, 'Lihat, dindingnya tidak perlu banyak persiapan. Kalian tidak perlu menghabiskan banyak waktu untuk mengikis dan mendempul. Pekerjaannya bersih.'" Iggy sendiri yang mengatakan beberapa kalimat ini

Machine Translated by Google

dapat menghemat ratusan dolar. Mengapa? Pelukis langsung tahu Anda tahu skornya dan bagian yang paling menyita waktu baginya adalah menyiapkan permukaan (persiapan dalam bahasa pelukis). Oleh karena itu, ini adalah item markup terbesarnya.

"Lalu," lanjut Iggy, "ketika Anda memberi tahu mereka bahwa tidak akan ada pemotongan [pengecatan dua warna yang berdampingan], harga Anda akan turun lagi. Pastikan dan beri tahu mereka untuk tidak meninggalkan bagian yang kosong [bagian yang tidak dicat atau yang dicat tipis] dan Anda akan mendapatkan pekerjaan yang lebih teliti." Saya hanya menyesal tidak memiliki Iggy di setiap bidang yang dapat memberi saya kursus kilat tentang cara menanganinya.

Cara Menghadapi Saat Tidak Ada Iggy dalam Hidup Anda

Beginilah cara mendapatkan harga terbaik dan kesepakatan terbaik dari siapa pun.

Temukan Iggy Informer Anda. Jika Anda memiliki teman yang berkecimpung dalam bisnis ini, pelajari bahasanya. Jika tidak, daripada langsung mendatangi vendor tempat Anda ingin membeli, kunjungi beberapa vendor lain terlebih dahulu. Bicaralah dengan mereka.

Pelajari sedikit bahasa dari masing-masingnya.

Misalnya, Anda ingin membeli berlian. Daripada langsung pergi ke toko perhiasan favorit Anda dan bertanya tentang berlian, pergilah ke kompetitor. Bertemanlah dengan pramuniaga dan belilah beberapa permata berlian. Anda akan belajar bahwa penjual perhiasan mengatakan *batu,* bukan berlian. Ketika Anda berbicara tentang bagian atas batu, mereka mengatakan *meja;* bagian terlebar adalah *korset;* bagian bawahnya adalah *potongan.* Jika batu tampak *kuning,* jangan katakan kuning, katakan *jubah.* Jika Anda melihat cacat, jangan katakan *cacat,* katakan *inklusi* atau *gletz.* Jika Anda tetap tidak menyukai batu itu, jangan katakan "Saya ingin melihat sesuatu *yang lebih baik,"* katakan *yang lebih halus.* (Jangan tanya saya mengapa. Begitulah cara orang-orang berlian berbicara.)

Kemudian, setelah Anda menguasai bahasanya, pergilah ke tempat yang ingin Anda beli. Karena sekarang Anda bisa berbicara tentang berlian, Anda akan mendapatkan harga yang jauh lebih baik.

Machine Translated by Google



Teknik #43

Menggertak demi Tawaran Murah

Keterampilan tawar-menawar yang digunakan di pasar-pasar Arab kuno masih berlaku di Amerika kontemporer untuk barang-barang mahal. Harga Anda akan jauh lebih rendah jika Anda tahu cara bertransaksi.

Sebelum melakukan pembelian besar, carilah beberapa vendor —beberapa untuk dipelajari dan satu untuk dibeli. Berbekal beberapa kata dalam bahasa industri, Anda siap menuju toko tempat Anda akan membeli.

Tak lama lagi Anda akan bertanya kepada para pedagang bulu di mana kulit-kulit itu diolah, kepada perusahaan-perusahaan yang bergerak di bidang pemindahan barang untuk mengetahui catatan kinerja ICC mereka, dan kepada para pengacara tentang upah per jam paralegal dan rekanan. Kemudian orang-orang ini, seperti Iggy sang pelukis, akan berkata kepada diri mereka sendiri, "Hei, ini bukan gadis cantik di hutan—lebih baik saya bersikap jujur."

Sekarang, mari kita selami lebih dalam dunia menjadi orang dalam. Kali ini kita akan membahas cara memberi lawan bicara Anda kesan bahwa Anda tidak hanya berbagi pengalaman tetapi juga hal-hal yang berat. Anda berbagi keyakinan dan nilai-nilai dalam hidup.

Machine Translated by Google

Halaman ini sengaja dikosongkan.

Machine Translated by Google

ÿ BAGIAN LIMA E

Cara Berbunyi Seperti Kamu Kacang dalam Polong

“Wah, Kita Mirip Saja!”

Jika Anda menyipitkan mata dan melihat dengan saksama ke arah kawanan burung, Anda akan melihat burung pipit terbang bersama burung pipit, burung layang-layang terbang tinggi bersama burung layang-layang, dan burung kuning terbang bersama burung kuning. Apartheid burung semakin parah. Anda tidak akan pernah melihat burung layang-layang lumbung bersama burung layang-layang tepi sungai, atau bahkan burung kuning yang bercengkrama dengan burung pipit kuning. Ada yang mengatakannya lebih singkat: Burung yang sejenis akan berkumpul bersama.

Untungnya, manusia lebih pintar daripada burung. Setidaknya dalam satu hal: kita memiliki otak yang mampu mengatasi bias. Manusia yang benar-benar pintar bekerja bersama, bermain bersama, dan makan bersama. Apakah itu berarti tingkat kenyamanan mereka tinggi? Ya, itu tergantung pada manusianya. Tujuan kita di sini bukanlah untuk menguji absurditas apartheid. Tujuannya adalah untuk memastikan orang-orang benar-benar merasa nyaman berbisnis atau bersenang-senang dengan Anda.

Telah terbukti tanpa diragukan lagi, orang-orang paling mudah menerima orang-orang yang mereka rasa memiliki nilai-nilai yang sama dalam hidup. Dalam sebuah penelitian,

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

Individu pertama-tama diberi tes kepribadian dan keyakinan.20 Mereka kemudian dipasangkan dengan seorang pasangan dan diminta untuk menghabiskan waktu bersama. Sebelum bertemu, setengah dari pasangan diberi tahu bahwa mereka memiliki keyakinan yang sangat mirip dengan pasangan mereka. Setengah lainnya diberi tahu bahwa mereka tidak serupa. Tidak ada pernyataan yang benar.

Namun, ketika ditanya setelahnya tentang seberapa besar mereka menyukai satu sama lain, pasangan yang percaya bahwa mereka serupa lebih menyukai satu sama lain daripada pasangan yang menganggap diri mereka berbeda, yang menunjukkan bahwa kita memiliki kecenderungan terhadap orang yang kita yakini sama seperti kita. Kita merasa paling nyaman memberikan bisnis dan persahabatan kita kepada orang yang kita rasa memiliki nilai dan keyakinan yang sama dalam hidup. Untuk itu, saya menawarkan enam teknik untuk menciptakan sensasi kesamaan dengan semua orang yang Anda inginkan.

Selain membangun hubungan yang lebih mendalam dengan pelanggan, teman, dan rekan kerja, penggunaan teknik berikut akan mengembangkan pemahaman dan empati yang lebih dalam dengan orang-orang dari semua ras dan latar belakang. Teknik ini juga akan membuka pintu yang mungkin tertutup bagi Anda.

Machine Translated by Google

44 Cara Membuatnya Merasa Anda dari Kelas yang Sama

Seperti burung pipit yang mengepakkan sayapnya lebih cepat daripada elang yang terbang, orang-orang dari latar belakang yang berbeda bergerak secara berbeda. Misalnya, orang-orang Barat yang terbiasa dengan dataran terbuka yang luas berdiri lebih jauh satu sama lain. Orang-orang Timur, secara sistematis diangkut ke kereta bawah tanah dan berdesakan bus, berdiri lebih dekat. Orang Amerika keturunan Asia membuat gerakan sederhana. Orang Amerika keturunan Italia membuatnya dalam jumlah besar.

Saat minum teh, para siswa sekolah menengah berlutut dan dengan anggun menurunkan bokongnya ke sofa. Ketika para wanita meraih cangkir, mereka memegang tatakannya di satu tangan dan cangkir di tangan lainnya, kelingking sedikit diperpanjang. Orang-orang yang tidak pernah menyelesaikan sopan santun sekolah melakukan penyelaman fanny di tengah sofa dan mencengkeram cangkir dengan kedua tangan.

Apakah yang satu benar? Apakah yang lain salah? Tidak. Namun, komunikator ulung tahu kapan harus berbisnis dengan jari kelingking yang menjulur ke belakang. extender atau alat penjepit cangkir yang dapat dijatuhkan dari pinggang, dengan dua tangan, mereka benar-benar baik juga harus melakukan hal yang sama. Orang merasa nyaman di sekitar orang lain yang bergerak seperti yang mereka lakukan.

Saya punya teman yang berkeliling negara dan memberikan hadiah yang keterlaluan. seminar yang disebut “Bagaimana Menikah dengan Orang Kaya.” Genie pernah berada di Las Kasino Vegas ketika seorang reporter televisi bertanya apakah dia bisa memberi tahu kaya sejati dari orang-orang yang berpura-pura kaya.

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

"Tentu saja," jawab Genie.

“Baiklah,” tantang reporter itu. “Siapa orang terkaya di ruangan ini?” Tiga pria berkumpul di meja sebelah.

jas yang dibuat khusus (Hayward dari Mayfair, London, tentu saja), kemeja buatan tangan (Charvet dari Place Vendôme di Paris, tentu saja), dan menyeruput wiski (Laphroaig malt tunggal dari pulau Islay di Skotlandia, tentu saja). Reporter itu, tentu saja, berasumsi Genie akan memilih salah satu dari kandidat yang mungkin ini.

Sebaliknya, dengan tatapan tajam seperti anjing pemburu, mata Genie mengamati ruangan. Seperti anjing ras basset yang terlatih, ia secara naluriah mengarahkan kuku merahnya yang panjang ke arah seorang pria bercelana jins robek di meja pojok. Ia bergumam, "Dia sangat kaya."

Terperangah, reporter itu bertanya pada Genie, “Bagaimana kamu bisa tahu?”

"Ia bergerak seperti uang lama," katanya. "Begini," lanjut Genie, "ada yang bergerak seperti uang lama. Ada yang bergerak seperti uang baru. Dan ada yang bergerak seperti tidak ada uang sama sekali." Genie bisa melihat bahwa orang yang tidak diduga di sudut itu jelas-jelas memiliki aset besar dan semua itu karena cara ia bergerak.



Teknik #44

Jadilah Copyclass

Perhatikan orang-orang. Perhatikan cara mereka bergerak.
Gerakan kecil? Gerakan besar? Cepat? Lambat? Tersentak? Cair?
Tua? Muda? Berkelas? Sampah?

Anggaplah orang yang Anda ajak bicara adalah instruktur tari Anda. Apakah ia seorang yang suka menari jazzy? Apakah ia seorang yang suka menari balet?
Perhatikan tubuhnya, lalu tiru gaya gerakannya. Itu membuat
lawan bicara Anda merasa nyaman dengan Anda.

Machine Translated by Google

Mereka Juga Membeli Anda

Jika Anda bekerja di bidang penjualan, tirulah bukan hanya kelas pelanggan Anda, tetapi juga kelas produk Anda. Saya tinggal di bagian Kota New York yang disebut Soho, yang terletak beberapa blok di atas Canal Street yang terkenal kumuh. Sering kali, sambil mencengkeram erat dompet saya dan menghindari kerumunan di Canal Street, saya akan berpapasan dengan pencopet yang berubah menjadi penjual harian. Dia diam-diam melihat sekeliling dan menyodorkan sapu tangan berminyak kepada saya dengan perhiasan di atasnya. "Ssst, mau beli rantai emas?" Sikapnya yang gugup seperti pencuri saja sudah bisa membuatnya ditangkap.

Sekarang, sekitar enam puluh blok ke atas kota, Anda akan menemukan toko perhiasan Tiffany yang modis dan sangat mahal. Sesekali, sambil membayangkan mampu membeli sesuatu di sana, saya berjalan melewati pintu-pintu emas yang besar. Bayangkan salah satu tenaga penjual yang berpakaian rapi di balik konter kaca miring itu diam-diam melihat sekeliling dan berkata kepada saya, "Ssst, mau beli berlian?"

Tidak dijual!

Sesuaikan kepribadian Anda dengan produk Anda. Menjual jas buatan tangan? Tolong beri sedikit kesantunan. Menjual celana jins? Tolong beri sedikit kesantunan.
Menjual pakaian olahraga? Sedikit sporty, ya. Dan seterusnya untuk apa pun yang Anda jual. Ingat, Anda adalah pengalaman pembelian pelanggan Anda. Oleh karena itu, Anda adalah bagian dari produk yang mereka beli.

Machine Translated by Google

45 Cara Membuatnya Merasa Bahwa Kamu Seperti “Keluarga”

Pernahkah Anda mengobrol dengan seorang kenalan baru dan, setelah beberapa saat, Anda berkata kepada diri sendiri, "Orang ini dan saya memiliki pemikiran yang sama! Kita memiliki pemikiran yang sama." Itu adalah perasaan yang luar biasa, hampir seperti jatuh cinta.

Para kekasih menyebutnya "chemistry." Teman baru menyebutnya "hubungan yang langsung terjalin," dan para pebisnis menyebutnya "pertemuan pikiran." Namun, keajaiban yang sama, perasaan hangat dan dekat yang tiba-tiba, sensasi aneh "Wah, kita dulu pernah jadi teman lama!"

Saat kami masih anak-anak, berteman lebih mudah. Sebagian besar anak yang kami temui tumbuh di kota yang sama sehingga mereka sepemikiran dengan kami. Kemudian tahun demi tahun berlalu. Kami tumbuh dewasa. Kami pindah. Latar belakang, pengalaman, tujuan, dan gaya hidup kami menjadi beragam. Jadi, kami tidak lagi sepemikiran dengan satu sama lain.

Bukankah hebat jika memiliki papan selancar ajaib yang dapat membantu Anda kembali ke gelombang yang sama dengan setiap orang kapan pun Anda mau? Ini dia, perangkat linguistik yang membuat Anda memiliki hubungan baik dengan semua orang yang Anda temui. Jika Anda berdiri di tebing gunung dan berteriak "hello-oh" di seberang lembah, "hello-oh" yang Anda ucapkan akan bergema kembali kepada Anda. Saya menyebut teknik ini "Echoing" karena, seperti gunung, Anda menggemakan kata-kata persis lawan bicara Anda.

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

Semuanya Bermula di Seberang Laut

Di banyak negara Eropa, Anda akan mendengar lima, sepuluh, atau lebih bahasa dalam bahasa tersebut. Misalnya, di Italia, orang Sisilia dari selatan berbicara dengan dialek yang terdengar seperti omong kosong bagi orang Italia utara. Di sebuah restoran Italia, saya pernah mendengar seorang pengunjung restoran mengetahui bahwa pelayannya juga berasal dari Udine, sebuah kota di timur laut Italia yang menggunakan dialek Friulano. Pengunjung restoran itu berdiri dan memeluk pelayan itu seperti saudara yang telah lama hilang. Mereka mulai mengoceh dalam bahasa yang membuat pelayan Italia lainnya mengangkat bahu.

Di Amerika, kami juga punya dialek. Kami hanya tidak menyadarinya. Faktanya, kami punya ribuan kata yang berbeda, tergantung pada wilayah, pekerjaan, minat, dan pendidikan kami. Suatu kali, saat bepergian ke seluruh negeri, saya mencoba memesan soda seperti Coke atau 7-Up di restoran pinggir jalan. Butuh beberapa penjelasan sebelum pelayan mengerti bahwa saya ingin apa yang disebutnya "pop". Mungkin karena dunia yang berbahasa Inggris begitu luas, orang Amerika punya pilihan kata yang lebih luas untuk hal-hal yang sama daripada bahasa apa pun yang pernah saya temui.

Anggota keluarga berbicara dengan cara yang sama. Teman menggunakan kata-kata yang sama, dan rekan kerja di perusahaan atau anggota klub berbicara dengan cara yang sama. Setiap orang yang Anda temui akan memiliki bahasanya sendiri yang secara tidak langsung membedakan mereka dari orang luar. Semua kata tersebut berbahasa Inggris, tetapi bervariasi dari satu daerah ke daerah lain, dari satu industri ke industri lain, dan bahkan dari satu keluarga ke keluarga lain.

Perangkat Linguistik yang Mengatakan “Kita Berada di Gelombang yang Sama”

Bila Anda ingin memberikan seseorang perasaan bawah sadar bahwa Anda sama saja, gunakan kata-kata mereka, bukan kata-kata Anda. Misalkan Anda menjual mobil kepada seorang ibu muda yang memberi tahu Anda bahwa ia khawatir tentang keselamatan karena ia memiliki "balita" yang masih kecil. Ketika menjelaskan fitur keselamatan,

Machine Translated by Google

tur mobil, gunakan kata-katanya. Jangan gunakan kata apa pun yang Anda sebut anak-anak Anda. Jangan katakan *kunci pengaman anak,* yang ada di buku panduan penjualan. Beritahu calon pembeli Anda, “Tidak ada balita yang dapat membuka jendela karena perangkat kendali pengemudi.” Bahkan sebut saja itu *kunci pengaman balita.* Ketika Ibu mendengar balita keluar dari bibir Anda, dia merasa kamu adalah “keluarga” karena begitulah semua kerabatnya menyebutnya kepada anak kecilnya. Misalkan prospek Anda memiliki *anak* atau *bayi tersebut.* Baiklah, ulangi kata apa pun yang dia gunakan. (Yah, hampir semua kata. Jika dia kata *bocah nakalku,* kali ini kau mungkin ingin melewatkan Echoing.)

Bergema di Pesta

Misalnya Anda sedang berada di sebuah pesta. Pesta itu adalah pesta besar dengan banyak tamu berbeda. tipe orang. Anda pertama kali mengobrol dengan seorang pengacara yang memberi tahu Anda profesinya sering difitnah. Ketika giliran Anda untuk berbicara , katakan juga *profesi* . Jika Anda mengatakan *pekerjaan,* itu menempatkan penghalang bawah sadar antara kamu.

Berikutnya Anda bertemu dengan seorang pekerja konstruksi yang mulai berbicara tentang pekerjaannya . Sekarang Anda dalam masalah jika Anda mengatakan, “Yah, dalam *profesi* saya . . .” dia akan berpikir kamu sedang sombong.

Setelah pengacara dan pekerja konstruksi, Anda berbicara dengan beberapa pekerja lepas—pertama seorang model, kemudian seorang pembicara profesional, dan terakhir seorang musisi pop. Ketiga orang ini akan menggunakan kata-kata yang berbeda untuk pekerjaan mereka. Model tersebut membanggakan *pemesanannya.* Profesional pembicara mungkin mengatakan *pemesanan,* tetapi dia lebih cenderung membanggakan keterlibatannya *dalam berbicara.* Seorang musisi pop mungkin berkata, “Ya, kawan, saya mendapat banyak pertunjukan .” Sulit untuk mengingat apa yang mereka sebut sebagai pekerjaan mereka. Hanya tetaplah mendengarkan dan tanggapi perkataan mereka setelah mereka mengatakannya.

Gema melampaui nama pekerjaan. Misalnya, jika Anda mengobrol dengan pemilik kapal dan Anda menyebut kapalnya dengan *sebutan itu,* dia akan menyebut Anda dengan sebutan orang yang benar-benar tidak tahu apa-apa tentang daratan. (Dia dengan hormat mengacu pada perahu kesayangannya, Tentu saja, sebagai seorang *wanita.)* Jika Anda mendengarkan dengan seksama, Anda mendengar seluk-beluk bahasa yang tidak pernah Anda bayangkan sebelumnya. Apakah Anda percaya dengan menggunakan sinonim yang salah untuk kata yang tampaknya tidak rumit seperti *memiliki*

Machine Translated by Google

melabeli Anda sebagai orang yang tidak tahu apa-apa di dunia orang lain? Misalnya, pecinta kucing mendengkur karena *memelihara* kucing. Namun, orang yang suka kuda akan mengatakan *memiliki* kuda. Dan orang yang suka ikan tidak *memiliki* ikan. Mereka berbicara tentang *memelihara* ikan. Hei, tidak masalah. Namun, jika Anda menggunakan kata yang salah, lawan bicara Anda akan berasumsi, dengan benar, bahwa Anda adalah orang asing di dunia hobinya.

Bahaya Tidak Menggemakan

Terkadang Anda rugi jika tidak ikut Gema. Teman saya Phil dan saya sedang mengobrol dengan beberapa tamu di sebuah pesta. Seorang wanita dengan bangga menceritakan kepada kelompok itu tentang pondok ski baru yang indah yang baru saja dibelinya. Dia ingin sekali mengundang teman-temannya ke pondok kecilnya di pegunungan.

"Bagus sekali," kata Phil, diam-diam berharap mendapat undangan. "Di mana tepatnya kabinmu?" GILA! Hilang sudah kesempatan Phil untuk mendapat undangan ke pondok wanita itu.

Saya tidak dapat menahannya. Setelah percakapan itu, saya berbisik kepada teman saya, "Phil, mengapa kamu menghina wanita itu dengan menyebut chaletnya sebagai *kabin?"* Phil menggaruk kepalanya dan berkata, "Apa maksudmu menghinanya? *Kabin* adalah kata yang indah. Keluarga saya memiliki kabin di Cape Cod dan saya tumbuh dengan mencintai kata itu, asosiasinya, kegembiraan dari sebuah kabin." (Dengan kata lain, konotasi *kabin.)* Baiklah, Phil. Kata *kabin* mungkin indah bagi Anda, tetapi jelas pemain ski itu lebih menyukai kata *chalet.*

Gema Profesional

Dalam lingkungan penjualan saat ini, pelanggan mengharapkan tenaga penjualan untuk menjadi pemecah masalah, bukan hanya vendor. Mereka merasa Anda tidak memahami masalah industri mereka jika Anda tidak berbicara dalam bahasa mereka.

Saya punya teman, Penny, yang menjual perabot kantor. Kliennya termasuk orang-orang yang berkecimpung di bidang penerbitan, periklanan, penyiaran, dan beberapa pengacara. Buku panduan penjualan Penny menyebutkan *perabot kantor.* Namun, dia

Machine Translated by Google

mengatakan kepada saya, jika dia menggunakan kata *kantor* dengan semua kliennya, mereka akan berasumsi dia tidak tahu apa-apa tentang industri mereka masing-masing.

Dia memberi tahu saya bahwa kliennya, petugas pembelian di bidang periklanan, berbicara tentang *biro iklannya.* Klien penerbitan Penny mengatakan bahwa *itu adalah rumah penerbitan.* Para pengacara berbicara tentang perabotan untuk *firma mereka,* dan klien radionya menggunakan kata *stasiun* alih-alih *kantor.* "Hai,"
Penny berkata, "Itu tambang garam mereka. Mereka boleh menyebutnya apa pun yang mereka mau. Dan," tambahnya, "jika saya ingin menjualnya, saya sebaiknya menyebutnya dengan nama yang sama."



Teknik #45

Menggemakan

Menggemakan adalah teknik linguistik sederhana yang memberikan dampak yang kuat. Dengarkan pilihan kata benda, kata kerja, preposisi, dan kata sifat yang dipilih pembicara secara acak—dan gemakan kembali kata-kata tersebut. Mendengarkan kata-kata mereka keluar dari mulut Anda menciptakan hubungan bawah sadar. Hal itu membuat mereka merasa Anda memiliki nilai-nilai, sikap, minat, dan pengalaman yang sama dengan mereka.

Menggemakan Adalah Asuransi yang Benar Secara Politik

Berikut ini adalah kuisnya: Anda sedang berbicara dengan seorang apoteker dan Anda bertanya kepadanya, "Sudah berapa lama Anda bekerja di apotek?" Apa yang salah dengan pertanyaan itu?

Menyerah? Itulah kata *apotek.* Apoteker membenci kata itu karena memunculkan banyak masalah dalam industri. Mereka terbiasa mendengarnya dari orang luar, tetapi itu adalah petunjuk bahwa mereka tidak menyadari, atau tidak peka terhadap, masalah profesional mereka. Mereka lebih suka *apotek.*

Machine Translated by Google

Baru-baru ini, di sebuah resepsi, saya memperkenalkan salah satu teman saya, Susan, sebagai pekerja penitipan anak. Setelah itu Susan memohon, "Leil, tolong jangan panggil aku *pekerja penitipan anak.* Kami *pekerja penitipan anak."*
Ups! Waktu dan sejarah terkini dengan cepat membuat istilah-istilah tertentu kuno.

Preferensi intens suatu kelompok terhadap satu kata bukanlah sesuatu yang sembarangan. Pekerjaan tertentu, kaum minoritas, dan kelompok dengan kepentingan khusus sering kali memiliki sejarah yang tidak diperhatikan oleh masyarakat. Ketika sejarah tersebut terlalu banyak mengandung rasa sakit yang menyertainya, orang-orang menciptakan kata lain yang tidak memiliki rasa sakit konotasi pahit.

Saya punya teman baik, Leslie, yang menggunakan kursi roda. Dia berkata setiap kali ada orang yang mengucapkan kata *cacat,* dia merasa ngeri. Leslie mengatakan hal itu membuatnya merasa kurang utuh. "Kami lebih suka Anda mengatakan *orang* "Kami penyandang *disabilitas* sama seperti orang normal lainnya. Kami menyebutnya AB," imbuhnya. "Kaum AB menjalani hidup dengan semua hal yang sama.

barang bawaan yang kami bawa. Kami hanya membawa satu barang tambahan, yaitu barang cacat."

Sederhana. Efektif. Untuk menunjukkan rasa hormat dan membuat orang lain merasa dekat dengan Anda, gema kata-kata mereka. Itu membuat Anda menjadi komunikator yang lebih peka—dan menjauhkan Anda dari masalah setiap saat.

Machine Translated by Google

46 Cara Benar-Benar Membuatnya Jelas Bagi Mereka

Saya baru-baru ini harus membuat presentasi di hadapan lima belas pria dalam sebuah rapat perusahaan. "Baiklah," kata saya kepada diri sendiri sambil berdiri, "lima belas orang Mars dan satu orang Venus." Tidak masalah! Saya sudah membaca *Men Are from Mars, Wanita berasal dari Venus.* Saya telah mengeksplorasi perbedaan neurologis dalam otak pria dan wanita. Saya tahu semua tentang sinyal bahasa tubuh khusus gender. Hei, saya mengajar perbedaan komunikasi. Saya siap untuk berbicara dengan orang-orang ini, menyampaikan maksud saya, dan menangkis ada pertanyaan.

Semuanya dimulai dengan baik. Saya telah menyusun presentasi saya jelas dan ringkas, mengembangkan setiap tema, dan menyajikannya dengan sempurna. Kemudian, saya duduk dan dengan percaya diri mengundang pertanyaan dan membuka diskusi.

Saat itulah semuanya berantakan. Yang saya ingat hanyalah rentetan pertanyaan mengerikan yang diutarakan dalam analogi sepak bola.

“Apakah menurutmu kita gagal dalam hal itu?” seorang pria diminta.

"Ya," jawab yang lain. "Tapi bisakah kita melakukan kesalahan?" pemulihan?"

Saya mengerti keduanya. Namun, ketika hal itu melewati cakupan dan landasan yang disengaja, saya mulai kehilangannya. Ketika satu

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

Pria itu mengoceh tentang perlunya izin Hail Mary untuk menyelamatkan kesepakatan, saya menderita penghinaan yang paling dalam. Saya harus bertanya, "Eh, apa maksudnya?" Orang-orang itu saling memandang dengan penuh pengertian dan kemudian tersenyum merendahkan saat mereka menjelaskannya kepada saya.

Malam itu saya berkhayal sadis tentang lima belas wanita yang menjalankan perusahaan dan seorang pria yang kebingungan saat kami berdebat tentang analogi melahirkan.

"Kami tidak akan menerima proposal barunya hingga trimester ketiga," lapor eksekutif akun tersebut.

"Ya, tapi itu masih enam bulan lagi. Mari kita selesaikan dengan operasi caesar," jawab pengawas keuangan.

"Kenapa repot-repot?" tanya VP pemasaran. "Semua idenya dikembangkan secara in vitro."

"Saya hampir mengalami depresi pascapersalinan," gumam sang CEO. Karyawan laki-laki yang sendirian itu merasa bingung dan malu seperti saya saat dihadapkan dengan analogi sepak bola.

Ahem, tujuan buku ini bukan untuk memenuhi fantasi jahat, tetapi untuk meningkatkan komunikasi. Untuk tujuan itu, saya menawarkan teknik berikut berdasarkan analogi, bukan hanya analogi sepak bola.
Karena analogi dengan lelaki tua adalah tindakan yang tidak sportif terhadap perempuan.

Analogi Tepat Sasaran Tepat sasaran Analogi dapat menjadi alat komunikasi yang efektif—jika Anda membangkitkan gambaran dari kehidupan orang yang Anda ajak bicara. Pria tidak menggunakan analogi sepak bola untuk mengaburkan masalah atau membingungkan wanita, tetapi untuk memperjelas situasi satu sama lain. Analogi dari olahraga menghidupkan situasi bagi pria karena umumnya mereka lebih banyak menonton sepak bola daripada wanita.

Beralih ke analogi olahraga lainnya: semua orang tahu apa yang dimaksud pembicara ketika dia mendengar, “Kami tidak akan pernah kalah.”

Machine Translated by Google

dengan solusi ini." Meskipun demikian, gambaran tersebut akan lebih menarik bagi penggemar bisbol seperti analogi seperti "tertangkap basah," "memukul tanah," "atau melempar bola ludah."

Anda pernah mendengar orang berkata, "Solusi ini tepat sasaran." Kita semua memahaminya. Namun, ungkapan itu akan lebih dramatis bagi penggemar panahan. Jika pendengar Anda adalah seorang pemain bowling, berbicara tentang "bola selokan" atau "perpecahan besar" akan menghidupkan apa pun yang sedang Anda diskusikan. Jika rekan bisnis Anda adalah penggemar bola basket, analogi seperti "pukulan kait" atau "bola udara" akan tepat mengenai sasaran mereka. Jika klien Anda bergulat, mengatakan "tipuan" dan "pegangan gunting" akan menjadi cara untuk menangkapnya.

Analogi ini mungkin terdengar mengada-ada bagi Anda. Namun, analogi ini merupakan alat komunikasi yang ampuh jika mampu menggambarkan dunia lawan bicara Anda. Mengapa tidak menggunakan istilah yang paling ampuh untuk menyampaikan maksud Anda dan membuat penjualan? Saya menyebut teknik ini "Pencitraan Ampuh".



Teknik #46

Pencitraan Ampuh

Apakah pelanggan Anda memiliki kebun? Bicarakan tentang "menabur benih untuk kesuksesan." Apakah bos Anda memiliki perahu? Ceritakan kepadanya tentang sebuah konsep yang akan "menampung air" atau "tetap bertahan." Mungkin dia adalah seorang pilot pribadi? Bicarakan tentang sebuah konsep yang benar-benar "berhasil." Dia bermain tenis? Katakan padanya bahwa konsep itu benar-benar tepat sasaran.

Bangkitkan minat atau gaya hidup pendengar Anda dan jalinlah gambar di sekitarnya. Untuk memberi poin Anda kekuatan dan kesan yang lebih kuat, gunakan analogi dari dunia pendengar Anda, bukan dunia Anda sendiri. Pencitraan yang Kuat juga memberi tahu pendengar Anda bahwa Anda berpikir seperti mereka dan mengisyaratkan bahwa Anda memiliki minat yang sama dengan mereka.

Machine Translated by Google

Maafkan saya sementara saya kembali sejenak ke fantasi sadis saya tentang karyawan laki-laki yang putus asa dan kebingungan. Tim manajemen yang semuanya perempuan sekarang sedang berdebat tentang strategi perusahaan dengan menggunakan, bukan sepak bola tentu saja, tetapi analogi balet.

"Saya katakan, mari kita lakukan pengambilalihan korporat allegro," usulnya.

“Tidak, Anda harus bersikap adagio dalam hal ini,” jawab rekannya.

“Tapi bagaimana kalau mereka melakukan *tur jeté* sementara kita berada di posisi kelima?”

“Ayo, apakah kamu pernah melihat pas seul yang bagus dari presiden mereka?”

Wanita di atas menyelesaikannya. "Menurutku, mari kita beri dia sedikit *penghormatan,* lalu pukul saja bolanya *dengan keras ."*

Machine Translated by Google

47 Cara Membuatnya Merasa Anda Berempati (Tanpa Hanya Mengatakan "Ya, Uh Huh, Ya")

Saat mendengarkan seseorang berbicara, kita sering mengucapkan "uh huh" atau mendengkur pelan "umm" untuk meyakinkan pembicara bahwa kita mendengar kata-katanya. Bahkan, bagi sebagian orang, hal itu sudah menjadi kebiasaan, suara-suara itu keluar dari tenggorokan mereka tanpa disadari. Teman saya Phil selalu berkata "ummer" setiap kali saya berbicara. Kadang kala, jika saya merasa ingin membantah setelah dia memberikan salah satu "umm" yang menyenangkan sebagai tanggapan terhadap sesuatu yang saya katakan, saya menantangnya dengan, "Oke, Phil, apa yang saya katakan?"

"Wah, aduh. . ." Phil tidak tahu. Itu bukan salahnya. Dia laki-laki. Laki-laki khususnya bersalah karena kebiasaan tidak mendengarkan umm. Suatu kali, ketika saya sedang bermonolog tentang hal yang tidak penting, Phil sedang asyik dengan umm. Untuk menguji keterampilan mendengarkannya, saya menyela, "Ya, sore ini saya rasa saya akan keluar dan membuat tato di sekujur tubuh saya."

Phil mengangguk seperti biasa, "uh huh."

Ya, bergumam lebih baik daripada menatap kosong. Namun, itu bukan pilihan komunikator ulung. Cobalah mengganti gumaman Anda dengan empati penuh.

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

Apa itu Empathizer?

Empati adalah pernyataan yang sederhana, singkat, dan mendukung. Tidak seperti "uh huh," empati adalah kalimat lengkap seperti "Saya menghargai keputusan Anda untuk melakukan itu," atau "Itu sungguh mengasyikkan." Empati dapat berupa kritik positif satu kalimat seperti "Ya, itu adalah hal yang terhormat untuk dilakukan," atau "Sungguh mengagumkan Anda merasa seperti itu."

Saat Anda menanggapi dengan kalimat lengkap, bukan dengan gerutuan biasa, Anda tidak hanya tampil lebih pandai berbicara, tetapi pendengar Anda juga merasa bahwa Anda benar-benar mengerti.



Teknik #47

Mempekerjakan Orang yang Berempati

Jangan menjadi orang yang tidak sadar. Ucapkan kalimat lengkap untuk menunjukkan pemahaman Anda. Taburi dialog Anda dengan frasa seperti "Saya mengerti maksud Anda."
Taburi dengan kata-kata sentimental seperti "Itu hal yang indah untuk dikatakan." Empati Anda akan mengesankan pendengar dan mendorong mereka untuk terus berbicara.

Tentu saja, Anda harus membayar harganya. Untuk menggunakan empati yang tepat, Anda perlu mendengarkan.

Sekarang mari kita sempurnakan teknik ini dan jelajahi empati tingkat lanjut.

Machine Translated by Google

28 Cara Membuat Mereka Berpikir

Anda Melihat/Mendengar/Merasakannya

Persis Seperti Cara Mereka Melakukannya

Sekitar sepuluh tahun yang lalu, saya punya teman sekamar bernama Brenda. Brenda adalah guru tari tap yang tidak hanya menari tap untuk mencari nafkah. Dia hidup untuk menari tap. Poster Bill “Bojangles” Robinson dan Charles “Honi” Coles terpampang di dindingnya. Dia tidak berjalan di sekitar rumah. Dia mengetuk-ngetuk pintu dari satu kamar ke kamar lainnya. Suasananya berisik, tetapi setidaknya, ketika Brenda menelepon, saya tidak pernah kesulitan menemukannya.

Suatu kali saya bertanya kepada Brenda kapan dia tertarik pada musik tap. Dia berkata, "Sejak pertama kali saya membuka telinga saya." Telinganya? Saya pikir, itu aneh. Kebanyakan orang berkata "sejak pertama kali saya membuka mata saya." Pada saat itu, saya menyadari Brenda "melihat" dunia lebih melalui telinganya daripada matanya.

Kita semua merasakan dunia melalui kelima indra. Kita melihat dunia. Kita mendengar dunia. Kita merasakan dunia. Kita mencium dunia. Dan kita merasakan dunia. Oleh karena itu, kita berbicara dalam konteks kelima indra tersebut. Para pendukung neurolinguistic programming (NLP) memberi tahu kita, bagi setiap orang, satu indra lebih kuat daripada yang lain. Bagi Brenda, itu adalah pendengarannya.

Brenda bercerita kepada saya bahwa ia tumbuh di sebuah apartemen gelap di bawah permukaan jalan di New York City. Ia ingat, saat masih bayi, mendengar suara langkah kaki yang berjalan tepat di atas tempat tidurnya di trotoar.

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

Saat masih balita, telinganya yang mungil dibombardir dengan suara klakson, sirene yang melengking, dan rantai ban yang menghantam jalanan yang licin. Dia terutama mengingat suara langkah kaki kuda polisi di trotoar di luar jendelanya. Persepsi pertamanya tentang dunia luar datang kepadanya melalui telinganya. Hingga hari ini, suara mendominasi hidupnya. Brenda, sang penari tap, adalah orang yang auditori.

Karena ahli neurolinguistik menyarankan untuk melibatkan indra terkuat pendengar, saya mencoba beberapa referensi pendengaran pada Brenda. Daripada berkata, "Itu terlihat bagus menurutku," saya akan berkata, "Kedengarannya bagus."
Daripada mengatakan, "Saya mengerti maksud Anda," saya akan mengatakan, "Saya mendengar Anda."
Saat saya menggunakan referensi pendengaran ini, saya merasa dia lebih memperhatikan.

Jadi saya mulai mendengarkan dengan saksama semua teman saya untuk menemukan persepsi utama mereka. Terkadang saya mendengar referensi visual seperti

"Saya mengerti maksudmu."

“Itu terlihat bagus menurutku.”

“Saya tidak bisa membayangkan diri saya melakukan hal itu.”

“Saya tidak setuju dengan gagasan itu.”

“Dari sudut pandang saya . . .”

Wah, kupikir aku benar-benar menemukan sesuatu!

Sebuah Kerutan Berkembang

Tapi kemudian, oops, di waktu yang lain, saya mendengar teman yang sama mengatakan

"Ya, aku mendengarmu."

"Tentu saja, itu terdengar bagus bagiku."

“Saya terus berkata pada diri sendiri bahwa ini akan berhasil.”

Machine Translated by Google

“Itu kedengarannya negatif.”

“Dia benar-benar tidak tertarik dengan ide itu.”

“Ada sesuatu yang memberitahuku . . .”

Ini tidak semudah yang saya duga. Namun, saya belum siap untuk menyerah.

Suatu hari, Brenda dan saya pergi bermain ski dengan beberapa teman. Malam itu kami berada di sebuah pesta. Salah satu teman kami memberi tahu sekelompok orang, “Lereng ski itu indah. Semuanya begitu jernih dan putih.”

“Seorang yang visual?” tanyaku pada diri sendiri.

Pemain ski lainnya menambahkan, “Rasa salju segar di wajah kami sungguh luar biasa.”

“Aha, saya orang yang kinestetik,” renung saya dalam hati.

Benar saja, saat itu, Brenda berkata, "Hari ini begitu sunyi. Satu-satunya suara yang bisa kau dengar adalah angin di telingamu saat kau meluncur menuruni lereng." Ritme kecil itu meyakinkanku bahwa ada sesuatu di dalamnya.

Namun, saya masih merasa sulit untuk membedakan tujuan utama seseorang. nalar.

Solusi Sederhana

Berikut ini adalah apa yang saya temukan berhasil, dan tidak memerlukan terlalu banyak kerja detektif dari Anda. Saya menyebut teknik ini "Anatomically Correct Empathizers," dan mudah dikuasai. Kecuali jika jelas bahwa orang yang Anda ajak bicara lebih cenderung visual, auditori, atau kinestetik, tanggapi saja sesuai dengan mode yang dimilikinya saat itu.

Sesuaikan empati Anda dengan perasaan saat ini yang sedang dibicarakan seseorang. Misalnya, anggaplah seorang rekan bisnis yang sedang menjelaskan rencana keuangan berkata, “Dengan rencana ini, kita bisa melihat jalan keluar dalam enam bulan.” Karena kali ini dia lebih banyak menggunakan referensi visual,

Machine Translated by Google

katakan “Saya mengerti maksud Anda” atau “Anda benar-benar memiliki gambaran yang jelas tentang situasi tersebut.”

Sebaliknya, jika kolega Anda mengatakan, “Rencana ini kedengarannya bagus,” Anda akan menggantinya dengan ungkapan empati auditori seperti “Kedengarannya bagus,” atau “Saya mengerti maksud Anda.”

Kemungkinan ketiga. Misalkan dia berkata, "Saya punya firasat bahwa rencana ini akan berhasil." Sekarang Anda memberinya empati kinestetik seperti "Saya bisa mengerti perasaanmu," atau "Kamu paham betul masalah itu."



Teknik #48

Empati yang Benar Secara Anatomi

Bagian tubuh manakah yang sedang dibicarakan oleh rekan Anda? Mata mereka? Telinga mereka? Perut mereka?

Bagi orang visual, gunakan empati visual untuk membuat mereka berpikir Anda melihat dunia seperti yang mereka lihat. Bagi orang auditori, gunakan empati auditori untuk membuat mereka berpikir Anda mendengar mereka dengan keras dan jelas. Bagi tipe kinestetik, gunakan empati kinestetik untuk membuat mereka berpikir Anda merasakan hal yang sama seperti mereka.

Bagaimana dengan dua indra lainnya, rasa dan bau? Yah, saya tidak pernah berhadapan dengan indra pengecap atau penciuman. Namun, Anda selalu bisa memuji koki dengan mengatakan, "Itu ide yang lezat." Dan jika Anda berbicara dengan anjing Anda (tentu saja indra penciuman), katakan padanya, "Ide ini menyebalkan."

Teknik berikutnya membantu menciptakan kesamaan dengan satu kata.

Machine Translated by Google

49 Cara Membuat Mereka Berpikir Kami (Alih-alih Anda vs. Saya)

Dengan menguping pembicaraan dua orang selama beberapa saat, Anda dapat mengetahui banyak hal tentang hubungan mereka. Anda dapat mengetahui apakah mereka adalah kenalan baru atau teman lama. Anda dapat mengetahui apakah seorang pria dan seorang wanita adalah orang asing atau pasangan.

Anda bahkan tidak perlu mendengar teman-teman memanggil satu sama lain dengan sebutan "sahabat", "kawan karib", atau "kawan karib". Anda tidak perlu mendengar seorang pria dan seorang wanita berbisik "sayang", "kekasih", atau "merpati kura-kura". Tidak masalah apa yang mereka bicarakan atau bahkan nada suara mereka. Anda bahkan dapat ditutup matanya dan menceritakan banyak hal tentang hubungan mereka karena teknik yang akan saya bagikan tidak ada hubungannya dengan bahasa tubuh.

Bagaimana? Sebuah perkembangan percakapan yang menarik terjadi saat orang-orang menjadi lebih dekat. Berikut ini adalah perkembangannya:

Level Satu: Klise

Dua orang asing yang berbicara bersama biasanya saling melempar klise. Misalnya, saat mengobrol tentang topik paling membosankan di dunia yang disetujui secara universal—cuaca—satu orang asing mungkin berkata kepada yang lain, "Cuaca cerah yang indah." Atau, "Wah, hujan, ya?" Itu level pertama, klise.

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

Level Dua: Fakta

Orang-orang yang saling mengenal tetapi hanya sekadar kenalan sering kali mendiskusikan fakta. “Kau tahu, Joe, kita mengalami hari-hari cerah dua kali lebih banyak tahun ini dibandingkan tahun lalu.” Atau, “Ya, akhirnya kita memutuskan untuk membuat kolam renang untuk melawan panas.”

Level Tiga: Perasaan dan Pertanyaan Pribadi

Ketika orang-orang menjadi sahabat, mereka sering mengungkapkan perasaan mereka satu sama lain, bahkan pada topik yang membosankan seperti cuaca. “George, aku suka sekali hari-hari yang cerah ini.” Mereka juga saling menanyakan pertanyaan pribadi: “Bagaimana denganmu, Betty? Apakah kamu orang yang suka matahari?”

Level Empat: Pernyataan Kami

Sekarang kita maju ke tingkat keintiman tertinggi. Tingkat ini lebih kaya daripada fakta dan menciptakan lebih banyak hubungan daripada perasaan. Ini adalah pernyataan *kita* dan *kita .* Teman-teman yang sedang berdiskusi tentang cuaca mungkin berkata, "Jika *kita* terus mengalami cuaca yang baik ini, musim panas akan menyenangkan." Para kekasih mungkin berkata, "Saya harap cuaca yang baik ini terus berlanjut untuk *kita* sehingga *kita* bisa berenang dalam perjalanan kita."

Sebuah teknik untuk mencapai keintiman verbal yang sesungguhnya muncul dari fenomena ini. Cukup gunakan kata *kita* sebelum waktunya. Anda dapat menggunakannya untuk membuat klien, calon klien, orang asing merasa bahwa Anda sudah berteman. Gunakan kata itu untuk membuat calon pasangan romantis merasa bahwa Anda berdua sudah menjadi pasangan. Saya menyebutnya " Kita Sebelum Waktunya." Dalam percakapan santai, cukup lewati level satu dan dua. Langsung ke level tiga dan empat.

Tanyakan perasaan calon pembeli Anda tentang sesuatu seperti Anda bertanya kepada teman. (“George, bagaimana perasaan Anda tentang gubernur baru?”) Kemudian gunakan kata ganti *kami* saat mendiskusikan apa pun yang mungkin memengaruhi Anda berdua. (“Menurut Anda, apakah *kita* akan menjadi calon pembeli?”)

Machine Translated by Google

per selama pemerintahannya?") Buatlah titik untuk mengarang kalimat-kalimat *kita ,* jenis kalimat yang secara naluriah digunakan orang untuk teman, kekasih, dan orang-orang dekat lainnya. ("Saya pikir *kita akan* bertahan hidup selama gubernur menjabat.")

Kata *kita* menumbuhkan kebersamaan. Kata ini membuat pendengar merasa terhubung. Kata ini memberikan perasaan bawah sadar tentang "kamu dan aku melawan dunia yang dingin." Ketika Anda mengucapkan kata *kita* atau *kami sebelum waktunya,* bahkan kepada orang asing, secara tidak sadar kata ini akan membuat mereka lebih dekat. Secara tidak sadar kata ini mengisyaratkan bahwa Anda sudah berteman. Di sebuah pesta, Anda mungkin berkata kepada seseorang yang berdiri di belakang Anda di antrean prasmanan, "Hei, ini tampak hebat. Mereka benar-benar menyiapkan hidangan yang lezat untuk kita." Atau, "Uh-oh, *kita* akan menjadi gemuk jika kita membiarkan diri kita menikmati semua ini."



Teknik #49

KAMI yang Prematur

Ciptakan sensasi keintiman dengan seseorang meskipun Anda baru saja bertemu beberapa saat sebelumnya. Acak sinyal dalam jiwa mereka dengan melewati level percakapan satu dan dua dan langsung ke level tiga dan empat.

Bangkitkan perasaan intim dengan menggunakan kata-kata ajaib *kami, kita,* dan *milik kita.*

Baiklah, kita baru saja menjelajahi cara meniru gerakan mitra percakapan kita dengan Be a Copyclass, menggemakan kata-kata mereka, membangkitkan Citra Kuat dari dunia mereka, menciptakan ikatan melalui indra utama mereka dengan Para Empati yang Benar secara Anatomis, dan membangun persahabatan bawah sadar dengan kata-kata seperti *kita.*

Apa lagi yang menjadi kesamaan teman, kekasih, dan rekan dekat? Sebuah sejarah. Teknik terakhir di bagian ini adalah cara untuk memberikan kenalan baru perasaan hangat dan nyaman bahwa Anda berdua telah bersama untuk waktu yang sangat lama.

Machine Translated by Google

50 Cara Membuat “Lelucon Pribadi” yang Ramah dengan Mereka

Para kekasih saling membisikkan kalimat-kalimat yang tidak berarti apa-apa bagi siapa pun kecuali diri mereka sendiri. Para sahabat tertawa terbahak-bahak atas beberapa kata yang terdengar seperti omong kosong bagi siapa pun yang mendengarnya. Para rekan bisnis yang dekat tertawa kecil tentang pengalaman bersama.

Satu perusahaan tempat saya bekerja telah melihat rekayasa ulang, pemberdayaan, TQM, dan pembangunan tim datang dan pergi dalam satu dekade. Di pesta-pesta perusahaan, para karyawan tidak pernah gagal tertawa terbahak-bahak saat seluruh perusahaan—dari manajer hingga petugas ruang surat—berebut memanjat tiang setinggi dua puluh sembilan kaki bersama-sama atas nama pembangunan tim. CEO terpeleset dari tiang dan jempol kakinya patah. Pada rapat mingguan berikutnya, CEO menggoyangkan kruknya dan dengan sinis mengumumkan, "Tidak ada lagi latihan tim!"

Maka, matilah pembangunan tim—dan lahirlah lelucon pribadi.

Dari pengalaman bersama seperti ini, budaya perusahaan tumbuh. Para karyawan ini memiliki sejarah dan bahasa yang menyertainya. Hingga hari ini, setiap kali mereka ingin mengakhiri suatu ide secara tiba-tiba, mereka berkata, "Mari kita goyangkan tongkat penyangga untuk ide itu" atau "Mari kita geser yang itu ke bawah tiang bendera." Mereka semua tersenyum. Tidak seorang pun tahu apa maksud mereka kecuali sesama karyawan.

Penulis naskah drama Neil Simon, terkadang hanya dengan satu kata, dapat membuat seluruh penonton Broadway mengerti dua pertunjukan

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

Orang-orang di atas panggung sudah menikah atau sudah lama berteman. Aktor itu hanya mengatakan sesuatu kepada aktris yang tidak masuk akal bagi penonton. Lalu keduanya tertawa terbahak-bahak. Semua orang mengerti maksudnya: kedua orang ini adalah pasangan.

Setiap kali saya dan teman saya Daryl bertemu, kami tidak saling menyapa, “Halo.” Kami menyebutnya "Quack." Mengapa? Kami bertemu di sebuah pesta lima tahun lalu dan, dalam percakapan pertama kami, Daryl mengatakan kepada saya bahwa ia tumbuh di sebuah peternakan bebek. Ketika saya mengatakan kepadanya bahwa saya belum pernah melihat peternakan bebek, ia meniru bebek dengan sangat baik yang pernah saya lihat. Ia menolehkan kepalanya ke kiri dan ke kanan, menatap saya dengan satu mata, lalu mata lainnya, sambil mengepakkan tangannya dan berkokok. Saya tertawa terbahak-bahak melihat penampilannya sehingga ia terinspirasi untuk menirukan gerakan bebek dengan kaki datar untuk saya. Gerakan itu menular. Bersama-sama kami berjalan mengitari ruangan sambil mengepakkan sayap dan berkokok. Kami benar-benar mempermalukan diri sendiri malam itu.



Teknik #50
Sejarah Instan

Saat Anda bertemu orang asing yang ingin Anda buat tidak terlalu asing, carilah momen spesial yang Anda bagikan selama pertemuan pertama Anda. Kemudian temukan beberapa kata yang dapat meredakan tawa, senyum hangat, perasaan baik yang Anda berdua rasakan. Sekarang, seperti teman lama, Anda memiliki sejarah bersama, Sejarah Instan.

Dengan siapa pun yang ingin Anda jadikan bagian dari masa depan pribadi atau profesional Anda, carilah momen-momen spesial bersama. Lalu, jadikan momen-momen itu sebagai pengulangan.

Keesokan harinya, telepon saya berdering. Saya mengangkat gagang telepon dan mendengar, bukan “Halo, ini Daryl,” tetapi hanya, “Quack.” Saya yakin itu

Machine Translated by Google

yang mengawali persahabatan kami. Sampai hari ini, setiap kali saya mendengar "Quack"-nya di telepon, saya dibanjiri kenangan bahagia, meski sedikit memalukan. Itu mengingatkan sejarah kami dan memperbarui persahabatan kami, tidak peduli sudah berapa lama sejak terakhir kali kami saling berkoar.

Sekarang Apa yang Tersisa?

Chemistry, karisma, dan kepercayaan diri adalah tiga karakteristik yang dimiliki oleh para pemenang besar dalam semua lapisan masyarakat. Bagian Pertama membantu kita membuat kesan pertama yang dinamis, percaya diri, dan karismatik dengan bahasa tubuh. Di Bagian Kedua, kita memasukkan lirik-lirik basa-basi yang halus ke dalam balet tubuh kita. Kemudian di Bagian Ketiga, kita menangkap petunjuk dari para pria dewasa dan wanita dewasa sehingga kita menjadi pesaing dalam liga besar kehidupan. Bagian Keempat menyelamatkan kita dari keluguan lidah dengan orang-orang yang tidak memiliki banyak kesamaan dengan kita. Dan di Bagian Kelima, kita mempelajari teknik-teknik untuk menciptakan chemistry instan, keintiman instan, hubungan instan.

Apa yang tersisa? Anda sudah menebaknya—membuat orang merasa sangat senang dengan diri mereka sendiri. Namun pujian adalah senjata yang berbahaya di dunia saat ini. Satu kesalahan penanganan dapat merusak hubungan. Sekarang mari kita bahas kekuatan pujian, kesalahan dalam sanjungan, dan bagaimana Anda dapat menggunakan alat yang ampuh ini secara efektif.

Machine Translated by Google

Halaman ini sengaja dikosongkan.

Machine Translated by Google

BAGIAN ENAM

Cara Membedakan Kekuatan Pujian dari Kebodohan Sanjungan

Anak-anak ahli dalam mendapatkan apa yang mereka inginkan. Bertengger di pangkuan Papa, "Oh Daddy, kamu sangat mengagumkan. Aku tahu kamu akan membelikanku boneka baru itu." Keesokan paginya, bersama Mama di supermarket, "Oh Mommy, aku mencintaimu. Kamu adalah ibu terbaik di dunia. Aku tahu kamu akan membelikanku camilan coklat itu."

Dari suara bayi yang lapar yang terdengar seperti desisan naluriah saat Ibu mendekati tempat tidur bayi hingga pujian yang penuh perhitungan dari penjual mobil saat calon pembeli memasuki ruang pamer, pujian datang secara alami kepada orang-orang ketika mereka menginginkan sesuatu dari seseorang. Faktanya, pujian adalah teknik yang paling banyak digunakan dan paling didukung dari semua teknik untuk mendapatkan apa yang Anda inginkan. Ketika Dale Carnegie menulis "Begin with praise," lima belas juta pembaca menganggapnya serius. Kebanyakan dari kita masih beranggapan pujian adalah jalan untuk mendapatkan apa yang kita inginkan dari seseorang.

Dan ya, jika sesederhana boneka dari ayah dan makanan ringan dari ibu, mungkin memang begitu. Namun, dunia bisnis telah berubah

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

secara dramatis sejak zaman Dale Carnegie. Di dunia saat ini, tidak semua penyanjung yang suka tersenyum memiliki kekuatan untuk mendapatkan keuntungan melalui pujian.

Kegelisahan Pujian yang Tidak Terampil

Anda memberi pujian kepada seseorang. Anda tersenyum, menunggu untuk melihat perasaan hangat menyelimuti penerimanya. Anda mungkin harus menunggu lama.

Jika dia sedikit curiga, pujian Anda hanya mementingkan diri sendiri, dan efeknya justru sebaliknya. Jika pujian Anda tidak tulus atau tidak terampil, hal itu dapat menghancurkan peluang Anda untuk dipercayai oleh orang itu lagi. Hal itu dapat membatalkan hubungan potensial sebelum hubungan itu benar-benar terjalin.

Namun, pujian yang terampil adalah cerita yang berbeda. Bila dilakukan dengan baik, pujian akan langsung meningkatkan hubungan. Pujian dapat menghasilkan penjualan, mendapatkan teman baru, atau menyegarkan kembali pernikahan di hari jadi yang gemilang.

Apa perbedaan antara pujian yang mengangkat dan sanjungan yang merendahkan? Banyak faktor yang memengaruhi. Faktor-faktor tersebut meliputi ketulusan, waktu, motivasi, dan pilihan kata. Faktor-faktor tersebut juga melibatkan citra diri penerima, posisi profesional, pengalaman dengan pujian, dan penilaian terhadap daya persepsi Anda. Tentu saja, hal itu mencakup hubungan antara Anda berdua dan seberapa lama Anda telah saling mengenal. Jika Anda memuji seseorang melalui telepon, email, atau surat pos, hal itu bahkan melibatkan hal-hal yang lebih rinci seperti apakah Anda pernah melihat wajahnya, baik secara langsung maupun melalui foto.

Sungguh membingungkan, bukan? Penelitian sosiolog menunjukkan: 1) pujian dari orang baru lebih kuat daripada pujian dari seseorang yang sudah Anda kenal, 2) pujian Anda lebih kredibel jika diberikan kepada orang yang tidak menarik atau orang menarik yang wajahnya belum pernah Anda lihat, 3) Anda dianggap lebih serius jika Anda mengawali komentar Anda dengan komentar yang merendahkan diri—tetapi hanya jika pendengar Anda menganggap Anda lebih tinggi kedudukannya. Jika Anda lebih rendah,

Machine Translated by Google

komentar yang merendahkan diri mengurangi kredibilitas Anda. Rumit, pujian semacam ini.

Daripada membuat diri kita pusing dengan banyaknya penelitian tertentu, mari kita masukkan beberapa teknik hebat ke dalam tas kecil trik kita. Masing-masing dari berikut ini memenuhi semua kriteria temuan ilmuwan sosial. Berikut adalah sembilan cara efektif untuk memuji di milenium baru.

Machine Translated by Google

51 Cara Memberi Pujian Seseorang (Tanpa Kedengarannya Seperti Kamu (menjilat)

Tentu saja, risiko dalam memberikan pujian secara langsung adalah bahwa penerima yang tidak percaya akan berasumsi Anda menuruti perintah tanpa malu dan menjilat untuk mencapai tujuan serakah Anda sendiri.

Ini kenyataan yang menyedihkan tentang pujian. Jika Anda tiba-tiba memberikan pujian yang besar kepada atasan, calon pelanggan, atau kekasih Anda, penerima pujian mungkin akan berpikir Anda menjilat. Orang yang Anda cintai akan menganggap Anda merasa bersalah atas sesuatu yang telah Anda lakukan. Jadi, apa solusinya? Menahan penghargaan tulus Anda?

Tidak, cukup sampaikan melalui kabar burung. Kabar burung telah lama menjadi sarana komunikasi yang tepercaya. Sejak komika Catskills bersikeras bahwa cara terbaik untuk menyebarkan berita adalah "telepon, telegraf, dan ceritakan pada wanita," kita sudah tahu cara itu berhasil.

Sayangnya, kabar burung sering dikaitkan dengan berita buruk, berita yang hanya masuk ke satu telinga dan melewati pagar belakang. Namun, kabar burung tidak harus berisi gosip dan rasa iri. Kabar baik dapat mengalir melalui benang yang sama. Dan saat sampai di telinga penerima, kabar tersebut akan terasa lebih nikmat.

Ini bukanlah penemuan baru. Pada tahun 1732, Thomas Fuller menulis, “Dia adalah temanku yang berbicara baik tentangku di belakangku.”

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

lebih cenderung mempercayai seseorang yang mengatakan hal-hal baik tentang kita saat kita tidak mendengarkan daripada seseorang yang memuji kita di depan muka kita.

Pujian Tanpa Risiko (Lakukan di Belakang Mereka)

Daripada langsung mengungkapkan kekaguman Anda kepada seseorang, sampaikan pujian Anda kepada orang yang dekat dengan orang yang ingin Anda puji. Misalnya, Anda ingin disukai oleh Jane Smith.

Jangan langsung memuji Jane. Temui rekan dekatnya, Diane Doe, dan katakan, “Jane adalah wanita yang sangat dinamis. Dia mengatakan sesuatu yang sangat brilian dalam rapat tempo hari. Suatu hari nanti dia akan menjalankan perusahaan ini.” Saya berani bertaruh sepuluh banding satu bahwa komentar Anda akan sampai ke Jane melalui kabar burung dalam dua puluh empat jam. Diane akan memberi tahu temannya, “Kamu harus mendengar apa yang dikatakan orang-orang tentangmu tempo hari.”



Teknik #51

Kemuliaan Pohon Anggur

Pujian yang didengar tidak akan semenarik pujian yang didengarnya secara tidak sengaja. Cara yang tak ternilai untuk memuji bukanlah melalui telepon, bukan melalui telegraf, tetapi dengan memberi tahu teman. Dengan cara ini Anda terhindar dari kemungkinan kecurigaan bahwa Anda adalah seorang penjilat yang suka menjilat, menjilati, menjilati telur, dan menggaruk punggung yang berusaha mendapatkan poin. Anda juga meninggalkan penerima dengan khayalan bahagia bahwa Anda memberi tahu seluruh dunia tentang kehebatan mereka.

Ketika Anda memberikan Grapevine Glory kepada Jane, Diane menjadi merpati pembawa pujian itu. Yang membawa kita ke teknik berikutnya di mana Anda menjadi merpati pembawa pujian orang lain.

Machine Translated by Google

52

Bagaimana Menjadi Seorang

“Merpati Pos” dari Perasaan Baik

Merpati pos memiliki sejarah yang panjang dan gagah berani.
utusan bersayap, sering terluka oleh tembakan peluru dan meninggal setelahnya
menyampaikan pesan mereka, telah menyelamatkan nyawa ribuan orang. Satu
Burung kecil ulet bernama Cher Ami diyakini telah menyelamatkan dua
ratus nyawa selama Pertempuran Argonne dalam Perang Dunia I.
Burung kecil berkaki satu yang pemberani, salah satu sayapnya melesat,
membawa pesan yang tergantung di ligamennya yang tersisa.
bola bulu kecil berlumuran darah tiba tepat pada waktunya untuk memperingatkan
bahwa Jerman hendak mengebom kota itu.

Stumpy Joe, merpati pemberani lainnya, memiliki karier yang penuh dengan bekas
luka pertempuran sehingga para penggemarnya menjejalinya, menunggunginya, dan menaruhnya
dia dipamerkan di Museum Angkatan Udara Nasional di Dayton,
Ohio. Dan jutaan burung pemberani lainnya telah menyampaikan pesan-pesan
gembira kepada para penggemar merpati balap di seluruh dunia. Dalam hal itu
tradisi, saya menyajikan teknik pelengkap yang saya sebut “Carrier
"Kudos Merpati."

Setiap kali Anda mendengar komentar pujian tentang seseorang,
Jangan biarkan itu berakhir di sana. Anda tidak perlu menuliskannya, menggulungnya
dalam kapsul, mengikatnya di kaki Anda seperti Stumpy Joe, dan menerbangkannya ke
penerima. Meskipun demikian, Anda dapat mengingat pujian itu dan menyampaikannya secara lisan
itu kepada orang yang akan mendapatkan kesenangan paling banyak—orang yang
mendapat pujian.

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

Dengarkan baik-baik hal yang orang lain katakan tentang satu sama lain. Jika rekan kerja Anda Carl mengatakan sesuatu yang baik tentang rekan kerja lainnya, Sam, sampaikan hal itu. "Kau tahu, Sam, Carl mengatakan hal yang paling baik tentangmu tempo hari."

Kakakmu bilang sepupu pertamamu adalah saudara yang hebat. Silakan telepon Cuz'.

Ibumu bilang dia pikir Manny memotong rumput dengan sangat baik. Sampaikan itu padanya. Hei, kita semua suka sedikit apresiasi, bahkan dari Ibu.

Di sinilah manfaatnya bagi Anda. Semua orang menyukai pembawa kabar baik. Saat Anda memberikan pujian kepada seseorang dari pihak ketiga, mereka menghargai Anda sama seperti pemberi pujian. Sebut saja itu gosip jika Anda suka. Ini jenis yang baik.



Teknik #52

Penghargaan Merpati Pos

Orang-orang akan langsung menumbuhkan paruh dan mengubah diri mereka menjadi merpati pos ketika ada berita buruk. (Itu disebut gosip.) Sebaliknya, jadilah pembawa berita baik dan pujian. Setiap kali Anda mendengar pujian tentang seseorang, sampaikan pujian itu kepada mereka. Penggemar Anda mungkin tidak akan langsung menjejali Anda dan memajang Anda di museum seperti Stumpy Joe. Namun, semua orang menyukai merpati pos yang membawa pikiran baik.

Membawa Lebih Banyak Berita daripada Pujian Cara lain untuk menghangatkan hati dan memenangkan hati teman adalah dengan menjadi pembawa berita yang mungkin menarik bagi penerimanya. Telepon, kirim surat, atau kirim email kepada orang-orang dengan informasi yang mungkin menarik bagi mereka.

Machine Translated by Google

Jika teman Anda Ned adalah seorang desainer furnitur di North Carolina dan Anda melihat artikel besar di *Los Angeles Times* tentang tren furnitur, kirimkan kepadanya melalui faks. Jika klien Anda Sally adalah seorang pematung di Seattle dan Anda melihat karyanya di rumah seseorang di New York, kirimkan catatan kepadanya.

Teman saya Dan tinggal di San Francisco, dan setiap kali dia menemukan sesuatu di koran tentang komunikasi, dia mengguntingnya dan mengirimkannya kepada saya. Tanpa catatan, hanya "FYI—Salam, Dan" di sudut.
Dia seperti layanan kliping Pantai Barat pribadi saya.

Cobalah. Bayangkan uang yang akan Anda hemat dari kartu ucapan. Kliping yang relevan adalah cara pemenang untuk mengatakan, "Saya memikirkan Anda dan minat Anda."

Machine Translated by Google

53 Cara Membuat Mereka Merasa Kekaguman Anda “Hanya “Tergelincir Keluar”

Berikut ini adalah belaian lain untuk ego seseorang. Jangan memberikan pujian yang mencolok. Cukup sampaikan sesuatu yang luar biasa tentang lawan bicara Anda. Beberapa bulan yang lalu, saya mengunjungi seorang teman lama di Denver yang sudah lama tidak saya temui. Ketika dia datang ke hotel saya untuk menjemput saya, dia berkata, "Halo, Leil, apa kabar?" Kemudian dia berhenti sejenak, menatap saya, dan berkata, "Kamu jelas baik-baik saja."

Wah, saya merasa luar biasa. Dia bilang saya terlihat cantik dan itu membuat malam saya menyenangkan.

Kurasa Tuhan memutuskan aku seharusnya tidak membengkak terlalu banyak kepala, namun, karena sore itu, setelah teman saya mengantar saya, saya masuk ke lift hotel. Seorang petugas pemeliharaan masuk di lantai tiga. Dia tersenyum kepada saya. Saya tersenyum kembali. Dia melihat saya lagi dan berkata, “Wah, Bu, apakah Anda seorang model? [Wah, apakah saya merasa berada di puncak dunia sekarang!] . . . ketika Anda masih muda?” lanjutnya.

CRASH! Kenapa dia tidak bisa menutup mulutnya sebelum melontarkan kata-kata pedas? Saya suka implikasi di bagian pertama komentarnya. Namun, yang kedua menyiratkan bahwa saya sekarang sudah menjadi wanita tua. Merusak hari berikutnya. Sialnya, hinaan yang tidak disengaja itu merusak minggu saya. Bahkan saya masih merasa sedih karenanya.

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

Anda harus berhati-hati terhadap implikasi buruk yang tidak disengaja. Jika, saat mengunjungi kota baru, Anda menghentikan seseorang di jalan dan berkata, "Permisi, bisakah Anda memberi tahu saya apakah ada restoran mewah di dekat sini?" Anda menyiratkan bahwa pejalan kaki itu adalah orang yang berselera. Namun, jika Anda bertanya kepada pejalan kaki yang sama, "Hei, tahukah Anda bar yang kumuh dan kumuh di kota ini?" implikasi Anda sama sekali berbeda. Temukan cara untuk menyiratkan kualitas luar biasa dari orang-orang yang ingin Anda puji secara tidak langsung.



Teknik #53

Kemegahan Tersirat

Berikan beberapa komentar dalam percakapan Anda yang mengandaikan sesuatu yang positif tentang orang yang Anda ajak bicara. Namun berhati-hatilah. Jangan mengacaukannya seperti tukang reparasi yang bermaksud baik. Atau anak laki-laki selatan yang, di pesta prom, mengira dia menyanjung teman kencannya ketika dia mengatakan, "Astaga, Mary Lou, untuk seorang gadis gemuk, kamu menari dengan sangat baik."

Machine Translated by Google

54 Cara Memenangkannya Hati dengan Menjadi "Rahasia "Pemberi pujian"

Berikutnya dalam kelompok penyebar kegembiraan kami adalah teknik yang saya sebut "Pujian Tak Sengaja." Suatu kali, di sebuah pesta makan malam kecil, topik pembicaraan beralih ke perjalanan luar angkasa. Pria yang duduk di sebelah kanan saya berkata, "Leil, kamu terlalu muda untuk mengingat ini, tetapi ketika Apollo 11 mendarat di bulan . . ."

Jika hidup saya bergantung padanya, saya tidak akan bisa memberi tahu Anda apa yang dikatakan pria itu selanjutnya. Saya hanya ingat tersenyum sendiri dan meregangkan tubuh untuk melihat sekilas diri saya yang masih muda di cermin ruang makan. Tentu saja saya ingat Juli 1969. Seperti orang lain di dunia, saya terpaku pada televisi sambil menonton sepatu bot ukuran 9½B milik Neil Armstrong menginjak bulan. Akan tetapi, saya sama sekali tidak memikirkan perjalanan ke bulan di pesta makan malam itu. Saya terlalu sibuk bersuka ria karena pria yang baik hati ini menganggap saya belum cukup dewasa untuk mengingat tahun 1969.
Saya berasumsi pendapatnya tentang kemudaan saya hanya terlontar begitu saja. Jadi, pendapatnya harus tulus.

Tentu! Sekarang setelah kupikir-pikir, dia mungkin tahu betul bahwa aku sudah cukup dewasa untuk mengingat pendaratan di bulan. Aku yakin dia

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

menggunakan manuver Adulation yang Tidak Sengaja. Namun itu tidak masalah. Kenangan hangat saya tentangnya masih ada. Pujian yang Tidak Sengaja adalah menyelipkan pujian ke bagian kedua dari poin Anda, menaruhnya dalam tanda kurung verbal.

Cobalah. Anda akan menyukainya. Mereka akan menyukainya.

Cobalah Adulation yang Tidak Sengaja dan lihatlah senyum mengembang di wajah penerimanya. Katakan pada paman Anda yang berusia enam puluh lima tahun, "Siapa pun yang bugar seperti Anda pasti akan langsung menaiki tangga itu, tetapi saya benar-benar kehabisan napas." Katakan pada seorang kolega: "Karena Anda sangat ahli dalam hukum kontrak, Anda pasti bisa membaca yang tersirat, tetapi bodohnya, saya yang menandatanganinya."

Tentu saja, Anda menghadapi risiko bahwa Anda akan sangat menyenangkan penerima dengan pujian tambahan Anda, sehingga dia tidak akan mendengar inti pokok Anda.



Teknik #54

Pujian yang Tidak Disengaja

Jadilah pemberi pujian yang menyamar. Secara diam-diam masukkan pujian ke dalam bagian tanda kurung kalimat Anda.

Jangan mencoba untuk menanyai siapa pun tentang poin utama Anda nanti. Sentakan kegembiraan dari pujian tak sengaja Anda membuat mereka tuli sementara terhadap apa pun yang terjadi setelahnya.

Sejauh ini kita telah menjelajahi empat pujian terselubung: Grapevine Glory, Carrier Pigeon Kudos, Implied Magnificence, dan Acci-dental Adulation. Tentu saja, ada kalanya pujian yang terang-terangan berhasil. Teknik-teknik berikut akan mengasah keterampilan Anda dalam usaha yang berbahaya namun menguntungkan ini.

Machine Translated by Google

55 Cara Membuatnya Tidak Pernah Lupakan Kamu dengan “Pujian yang Mematikan”

Apakah Anda ingin mempunyai sedikit trik yang cukup ampuh untuk memulai perdagangan, memicu persahabatan, atau bahkan hubungan cinta?
Saya akan memberikan satu, tetapi hanya jika Anda mengindahkan label peringatannya. Anda harus menjadikan lidah Anda sebagai senjata mematikan setelah Anda menguasai teknik berikut. Teknik ini disebut "Pujian Mematikan".

Ia lahir suatu malam beberapa tahun yang lalu setelah teman sekamarku saat itu, Christine, dan aku baru saja pulang dari pesta liburan. Saat kami melepas mantel, ia tersenyum konyol dan menatap kosong ke kejauhan.

“Christine, kamu baik-baik saja?” tanyaku.

"Oh ya," dia mendengkur. "Aku akan pergi keluar dengan pria itu."

“Pria? Pria apa?”

“Oh, tahukah kamu,” katanya, sambil menegurku karena tidak tahu, “dia yang mengatakan gigiku cantik.”

Gigi!

Malam itu saya kebetulan berjalan melewati pintu kamar mandi saat Christine bersiap-siap tidur. Saya melihatnya menyeringai pada dirinya sendiri di cermin, memiringkan kepalanya dari satu sisi ke sisi lain, dan menggosok setiap gigi. Sementara itu dia terus menatap cermin, memeriksa setiap gigi untuk melihat kecantikan yang dikomentari pengagum barunya. Saya menyadari orang yang telah memberi Christine

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

Pujian yang tidak biasa telah membuat harinya menyenangkan—dan telah meninggalkan kesan yang mematikan padanya. Maka Pujian Mematikan pun muncul.

Apa itu Pujian Mematikan? Pujian ini mengomentari beberapa kualitas pribadi dan spesifik yang Anda temukan pada seseorang. Pujian Mematikan bukanlah "Saya suka dasi Anda" atau "Anda orang yang sangat baik."
(Yang pertama tidak cukup personal dan yang kedua tidak cukup spesifik.) Pujian yang Mematikan lebih seperti, “Betapa indahnya matamu,” (sangat spesifik) atau “Kamu memiliki aura kejujuran yang luar biasa,” (sangat personal).

Karena menyampaikan Pujian Mematikan pertama Anda sulit, saya mengelabui peserta seminar saya agar melakukannya. Di pertengahan program, saya akan meminta mereka untuk menutup mata dan memikirkan pasangan yang mereka miliki dalam latihan sebelumnya. Kemudian saya berkata, "Sekarang ingat satu kualitas fisik atau sifat kepribadian yang menarik yang Anda amati pada pasangan Anda. Bukan yang perlu Anda komentari," saya memperingatkan. "Mungkin pasangan Anda memiliki senyum yang indah atau binar di matanya. Mungkin dia memancarkan rasa tenang atau kredibilitas.

"Sudahkah kamu mengingatnya?"

Kemudian halilintar itu berkata: "Baiklah, sekarang pergilah cari pasanganmu dan beri tahu mereka kualitas baik yang kamu perhatikan." "Apa? Beri tahu mereka?" Pikiran itu melumpuhkan mereka. Namun, satu per satu, mereka dengan berani mencari pasangan mereka dan menyampaikan Pujian Mematikan mereka. Saat orang-orang mendengar orang asing memberi tahu mereka bahwa mereka memiliki tangan yang indah atau mata cokelat yang tajam, kegembiraan memenuhi ruangan. Tawa meledak di setiap sudut. Sekarang saya melihat lautan senyum dan rona merah bahagia.

Setiap orang senang menerima Pujian Mematikan untuk diri mereka sendiri.
Dan setiap orang mengembangkan perasaan bersahabat terhadap si pemberi.

Panduan Pengguna Pujian Mematikan

Sama seperti meriam, jika Anda tidak menggunakan Killer Compliment dengan benar, senjata itu bisa menjadi bumerang. Berikut adalah buku petunjuk penggunaan yang disertakan dengan rudal hebat tersebut.

Machine Translated by Google



Teknik #55

Pujian yang mematikan

Kapan pun Anda berbicara dengan orang asing yang ingin Anda jadikan bagian dari masa depan profesional atau pribadi Anda, carilah satu kualitas yang menarik, spesifik, dan unik yang dimilikinya.

Di akhir percakapan, lihatlah individu tersebut tepat di mata. Sebutkan namanya dan lanjutkan dengan melengkungkan kesepuluh jari kakinya dengan Pujian Mematikan.

Aturan #1: Sampaikan Pujian Mematikan Anda kepada penerima pujian secara pribadi. Jika Anda berdiri di tengah kelompok yang terdiri dari empat atau lima orang dan memuji seorang wanita karena kebugarannya, setiap wanita lain akan merasa seperti tong lemak babi. Jika Anda mengatakan kepada seorang pria bahwa ia memiliki tubuh yang bagus, setiap pria lain akan merasa seperti bungkuk. Anda juga membuat penerima pujian yang tersipu malu merasa tidak nyaman.

Aturan #2: Pastikan Pujian Anda Bersifat Mematikan. Misalnya, saya tuli nada. Jika saya dipaksa menyanyikan lagu sederhana seperti "Selamat Ulang Tahun," saya akan terdengar seperti babi yang sakit. Jika ada orang yang mendengar saya dengan bodohnya mengatakan bahwa mereka menyukai suara saya, saya akan tahu itu omong kosong.

Aturan #3: Berikan hanya satu Pujian Mematikan setiap setengah tahun kepada setiap penerima. Jika tidak, Anda akan dianggap tidak tulus, suka menjilat, suka menjilat, suka menjilat, dan orang yang sangat manipulatif. Tidak keren.

Dengan bidikan yang cermat, Pujian Mematikan memikat semua orang. Namun, cara ini paling ampuh jika Anda menggunakannya dengan bijak pada kenalan baru. Jika Anda ingin memuji teman setiap hari, gunakan teknik berikut.

Machine Translated by Google

56 Cara Membuat Mereka Tersenyum dengan “Itty-Bitty “Pendorong”

Berbeda dengan pujian-pujian hebat untuk orang asing, dan permainan batu nisan untuk orang-orang terkasih, yang akan segera kita pelajari, berikut ini adalah permainan tembak-menembak kacang yang dapat Anda lakukan kepada siapa saja, kapan saja. Saya menyebutnya "Little Strokes."

Little Strokes adalah pujian singkat dan cepat yang Anda sampaikan dalam percakapan santai. Gunakan Little Strokes dengan bebas kepada rekan kerja Anda di kantor: “Kerja bagus, John!”

“Bagus sekali, Kyoto!”

“Hei, lumayan juga, Billy!”

Saya punya seorang teman yang menggunakan Little Stroke yang bagus. Jika saya melakukan sesuatu yang dia suka, dia akan berkata, "Tidak terlalu buruk, Leil."

Anda juga dapat menggunakan Little Strokes pada pencapaian sehari-hari orang-orang yang Anda cintai. Jika pasangan Anda baru saja memasak makanan yang lezat, "Wah, kamu koki terbaik di kota ini." Tepat sebelum pergi keluar bersama, "Wah, sayang, kamu tampak hebat." Setelah perjalanan panjang, "Kamu berhasil! Pasti melelahkan." Bersama anak-anak Anda, "Hai, teman-teman, hebat sekali membersihkan kamar kalian."

Saya pernah membaca sebuah artikel *Reader's Digest* yang menyentuh hati tentang seorang gadis kecil yang sering berperilaku buruk. Ibunya harus terus-menerus menegurnya. Namun, suatu hari, gadis kecil itu bersikap sangat baik dan

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

tidak melakukan satu hal pun yang membuatnya mendapat teguran. Sang ibu berkata, "Malam itu setelah saya menidurkannya dan mulai turun ke bawah, saya mendengar suara teredam. Ketika berlari kembali ke atas, saya menemukan kepalanya terbenam di bantal. Ia menangis tersedu-sedu. Di sela-sela isak tangisnya, ia bertanya, 'Bu, bukankah aku sudah menjadi anak yang baik hari ini?'"

Pertanyaan itu, kata sang ibu, menusuk dirinya bagai pisau.
"Saya cepat mengoreksinya," katanya, "ketika dia salah.
Namun saat ia mencoba berperilaku baik, saya tidak menyadarinya dan saya menidurkannya tanpa mengucapkan sepatah kata terima kasih."

Orang dewasa adalah anak perempuan dan anak laki-laki yang sudah dewasa. Kita mungkin tidak akan tidur sambil menangis jika orang-orang di sekitar kita tidak menyadari bahwa kita baik-baik saja. Meskipun begitu, jejak air mata itu masih ada.



Teknik #56

Goresan Kecil

Jangan membuat rekan kerja, teman, atau orang yang Anda kasihi melihat Anda dan berkata dalam hati, "Bukankah saya sudah cukup baik hari ini?" Beri tahu mereka betapa Anda menghargai mereka dengan membelai mereka dengan Sentuhan Kecil seperti "Kerja bagus!" "Bagus sekali!" "Keren!"

Hal-Hal Kecil Berarti Banyak Hal-hal Kecil memang

kecil. Namun, seperti yang diketahui setiap wanita, hal-hal itu berarti banyak. Saya belum pernah bertemu wanita yang tidak setuju dengan lirik dari lagu lama yang dinyanyikan Kitty Kallen ini:

> Kirimkan aku ciuman dari seberang ruangan.
>
> Katakanlah aku terlihat cantik padahal tidak.
>
> Sentuh rambutku saat kau melewati kursiku.

Machine Translated by Google

Hal-hal kecil artinya banyak.

Kirimkan aku kehangatan senyum rahasia

Untuk menunjukkan padaku bahwa kamu tidak lupa.

Untuk selamanya dan selamanya, sekarang dan selamanya,

Hal-hal kecil artinya banyak.

Untuk lebih memperumit seni pujian, seseorang harus mempertimbangkan waktu. Pujian yang terang-terangan, tanpa basa-basi, dan kurang ajar akan membuat semua orang kecuali orang yang paling egois menjadi jengkel. Namun, manusia tidak pernah gagal membuat pengamat takjub. Ada saat-saat ketika, jika Anda tidak memberikan pujian yang terang-terangan, tanpa basa-basi, dan kurang ajar —bahkan kepada orang yang cerdas—Anda kalah. Teknik berikut mendefinisikan momen-momen tersebut.

Machine Translated by Google

57 Cara Memuji dengan Waktu yang Tepat

Saya tidak akan pernah melupakan saat pertama kali saya berpidato di depan orang asing. Saya sudah berlatih untuk boneka binatang di tempat tidur saya dan teman sekamar saya, Christine, tetapi ini adalah penampilan perdana saya di depan audiens yang sebenarnya.

Saat aku berdiri dengan gemetar, aku menatap tujuh belas anggota Rotary yang tersenyum menunggu kata-kataku yang cerdas dan bijaksana. Lidahku kering seperti debu kapur, telapak tanganku basah seperti ikan. Para hadirin mungkin juga menjadi tujuh belas ribu hakim yang menunggu untuk menjatuhkan hukuman penghinaan abadi kepadaku jika aku tidak memberi tahu dan menghibur.

masing-masing. Aku melirik Christine yang panik, yang telah mengantarku ke klub, dan mulai, “Selamat siang. Aku sangat senang...

Tiga puluh menit kemudian, di tengah tepuk tangan yang bertebaran yang kutakutkan sebagai hal yang wajar, aku merangkak kembali ke tempat dudukku di sebelah Christine. Aku menatapnya penuh harap. Dia tersenyum dan berkata, “Kau tahu hidangan penutup ini tidak buruk. Makanlah.”

Makanan penutup? “Makanan penutup! Sialan, Christine, bagaimana aku melakukannya?” Aku berteriak padanya dalam hati. Beberapa menit kemudian Christine mengatakan padaku betapa dia dan, menurutnya, semua orang menikmati pembicaraanku. Namun, saat itu sudah terlambat. Momen penting untuk mendapatkan pujian telah berlalu.

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

Cepat Seperti Cegukan, Anda Harus Puji SEKARANG

Ketika dokter dengan sadis memukul lutut Anda dengan palu karet kecil yang menjijikkan itu, Anda langsung tersentak. Dan ketika orang lain melakukan kudeta, Anda harus langsung memukul mereka dengan sentakan lutut.

"Wah, hebat sekali kamu!"

Katakanlah mereka baru saja berhasil menegosiasikan kesepakatan, memasak kalkun Thanksgiving yang lezat, atau menyanyikan lagu solo di pesta ulang tahun. Tak peduli apakah pencapaian mereka bersifat remeh atau penuh kemenangan, Anda harus memujinya segera—bukan sepuluh menit kemudian, bukan dua menit kemudian beberapa menit kemudian—segera. Saat pemenang keluar dari ruang rapat, dapur, sorotan, pemenang ingin hanya mendengar satu suara: "WOW!"



Teknik #57

Reaksi spontan "Wow!"

Secepat kedipan mata, Anda harus memuji orang saat itu juga mereka menyelesaikan suatu prestasi. Dalam sekejap, seperti reaksi spontan katakan, "Kamu hebat!"

Jangan khawatir mereka tidak akan mempercayaimu. euforia sesaat memiliki efek yang anehnya membuat mati rasa pada penilaian objektif si pencapaian.

Tapi Bagaimana Jika Mereka Benar-Benar Melakukan Pengeboman?

"Apakah kamu memintaku untuk berbohong?" Anda bertanya. Ya. Benar sekali, tentu saja, dengan tegas, YA. Ini adalah salah satu dari sedikit momen dalam hidup di mana kebohongan dimaafkan oleh individu yang paling beretika. Pemenang besar menyadari bahwa kepekaan terhadap ego pemain yang tidak aman lebih diutamakan daripada komitmen mendalam mereka terhadap kebenaran. Mereka

Machine Translated by Google

ketahuilah juga, ketika kewarasan kembali pada penerima dan mereka curiga mereka telah mengacau, hal itu tidak akan menjadi masalah. Dia akan menghargai kepekaan Anda dan memaafkan kepalsuan Anda yang penuh belas kasih.

Kita sudah banyak berbicara tentang memberi pujian, baik secara terselubung maupun terbuka. Sekarang mari kita bahas tentang keterampilan yang, bagi banyak orang, bahkan lebih sulit lagi—menerima pujian.

Machine Translated by Google

58 Cara Membuat Mereka Ingin Memberi Pujian kepada Anda

Kita punya kelemahan nasional: kita tidak tahu bagaimana cara menerima pujian!

Bahkan, saya ingin mempersembahkan teknik berikut ini kepada teman-teman Prancis saya yang berpendapat bahwa orang Prancis lebih baik dalam segala hal. Baiklah, saya mengakui satu hal. Orang Prancis memang lebih baik dalam menerima pujian. Saya akan menjelaskannya sebentar lagi.

Sayangnya, orang Amerika sangat kejam dalam menerima pujian. Jika seseorang memuji Anda dan Anda bereaksi canggung karena malu, tanpa disadari Anda memulai lingkaran setan. Seorang teman memberikan pujian: Dia: (tersenyum) "Hei,

gaun yang kamu kenakan bagus sekali."

Dia: (mengerutkan kening) "Oh, benda tua ini?"

Dia: (berpikir) “Aduh, dia tampaknya tidak suka mendengarnya. Dia pikir seleraku jelek sampai menyukai gaun itu. Sebaiknya aku tutup mulut saja.”

Tiga minggu kemudian ...

Dia: (berpikir kesal) “Dia tidak pernah membuatku puas. lagi. Sungguh orang yang kasar!”

Dia: (berpikir muram) “Apa masalahnya?”

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

“Gadis Tidak Suka Apa?”

Beberapa bulan yang lalu dalam salah satu seminar saya, kelompok tersebut membahas pujian. Seorang peserta bersikeras bahwa "gadis tidak suka pujian."

“Apa yang tidak disukai cewek?” tanyaku tak percaya.

Dia menjelaskan, “Saya pernah mengatakan kepada seorang wanita bahwa dia memiliki mata yang indah. Dan dia berkata, 'Wah, kamu buta ya.' Pria malang itu sangat terluka oleh reaksinya, dia menjadi takut dan tidak pernah memuji seorang wanita sejak saat itu. Sungguh memalukan bagi kaum wanita dan sungguh merusak keterampilan sosialnya.

Ketika menerima pujian, banyak orang menolak atau mengucapkan "Terima kasih" dengan malu. Lebih buruk lagi, mereka protes, "Yah, tidak juga, tapi terima kasih saja." Ada juga yang membalasnya dengan, "hanya keberuntungan." Bila Anda bereaksi seperti ini, Anda mendatangkan ketidakadilan yang serius pada si pemberi pujian. Anda menghina daya persepsi orang yang bermaksud baik.

“Kamu baik hati”

Serahkan saja pada orang Prancis untuk menemukan frasa yang tepat. Saat menerima pujian, mereka akan berkata, *"Vous êtes gentil."*

Jika diterjemahkan secara bebas, artinya adalah “Betapa baiknya Anda.”

Ucapan orang Amerika “Wah, baik sekali Anda” mungkin terdengar kaku—seperti gadis kecil penjual bunga dalam *My Fair Lady* yang mencoba berbudaya. Meskipun demikian, kita orang Amerika dapat mengekspresikan sentimen *sopan* Prancis dengan teknik yang saya sebut “Boomeranging.”

Saat Anda melempar bumerang, bumerang tersebut berbelok hampir 180 derajat di udara dan melayang kembali hingga mendarat di kaki pelempar. Begitu pula, saat seseorang memuji Anda, biarkan perasaan senang itu kembali kepada si pelempar. Jangan hanya mengatakan, "Terima kasih." (Atau lebih buruk lagi, "Oh, tidak apa-apa.") Beri tahu mereka rasa terima kasih Anda dan temukan cara untuk memuji mereka atas pujian mereka. Berikut beberapa contohnya:

Machine Translated by Google

Dia bilang, "Aku suka sepatu itu." Kamu bilang, "Wah, aku senang sekali kamu memberitahuku. Aku baru saja mendapatkannya."

Dia berkata, “Anda benar-benar mengerjakan proyek ini dengan baik.” Anda berkata, “Wah, baik sekali Anda memberi tahu saya. Saya menghargai umpan balik positif Anda.”

Anda juga bisa membalas perasaan baik tersebut dengan Boomerang saat orang bertanya tentang keluarga, proyek, acara, atau apa pun yang menunjukkan mereka tertarik pada Anda.

Rekan kerja Anda bertanya, “Bagaimana liburan Anda di Hawaii?” Anda menjawab, “Oh, Anda ingat saya pernah ke Hawaii! Luar biasa, terima kasih.”

Atasan Anda bertanya, "Apakah Anda sudah sembuh dari flu?" Anda menjawab, "Saya menghargai perhatian Anda. Saya merasa jauh lebih baik sekarang."

Kapan pun seseorang menyinari hidup Anda dengan pujian atau pertanyaan yang mengundang perhatian, pantulkan kembali pada orang yang menyinarinya.



Teknik #58
Bumerang

Seperti bumerang yang terbang kembali ke pelempar, pujian juga akan kembali ke pemberi. Seperti orang Prancis, cepat-cepat gumamkan sesuatu yang menyatakan, "Anda baik sekali."

Kebetulan, dalam seminar itu, saya memutuskan untuk membantu kaum wanita dengan meluruskan cara kaum pria dalam memberikan pujian untuk selamanya. Saya meminta orang yang bersumpah bahwa wanita tidak suka dipuji untuk memberikan pujian yang tulus kepada tiga wanita yang duduk di dekatnya. Dia memilih wanita dengan "rambut perak yang indah yang duduk di belakangnya," gadis

Machine Translated by Google

dengan "tangan seperti pianis" di sebelah kirinya, dan wanita dengan "mata biru tua yang indah" di sebelah kanannya. Dia menceritakan semuanya kepada mereka.

Tiga wanita keluar dari ruangan malam itu dengan perasaan sedikit lebih baik tentang diri mereka sendiri daripada saat mereka masuk. Dan, saya harap, dari semua wanita yang akan ditemuinya dalam hidupnya, satu orang pria keluar dengan sikap yang berubah tentang pujian.

Saat kita sampai pada akhir penjelajahan kita tentang pujian, saya ingin memastikan Anda membidik tepat di tengah hati orang-orang. Baik Anda memberikan pujian kecil seperti Merpati Pos atau memberikan Pujian Mematikan kepada lawan bicara Anda, teknik berikut ini akan membuat Anda tetap pada sasaran.

Machine Translated by Google

59 Cara Membuat Orang Tercinta Satu Rasa Kamu Adalah Mitra Seumur Hidup

Apakah Anda ingat ketika Anda masih kecil, ratusan kali teman-teman Ibu dan Ayah bertanya, "Kamu ingin jadi apa kalau sudah besar nanti?" Itulah isyarat bagi kami untuk menghibur penonton yang memuja kami dengan impian menjadi balerina, pemadam kebakaran, perawat, koboi, atau bintang film. Yah, sebagian besar hidup kami berakhir dengan menjadi tukang daging, tukang roti, atau pembuat lilin. Meskipun demikian, kita semua masih memiliki fantasi tentang kehebatan diri kita sendiri.

Meskipun sebagian besar dari kita menguangkan impian masa kecil kita untuk menjadi bintang yang kita kira akan kita capai (agar kita bisa menghasilkan uang), kita semua tahu bahwa jauh di lubuk hati kita, kita sangat, sangat, sangat istimewa. Kita berkata kepada diri sendiri, "Mungkin dunia tidak akan memperhatikan atau mengingat betapa briliannya, betapa hebatnya, betapa jenakanya, betapa kreatif atau pedulinya saya sebenarnya. Namun, mereka yang benar-benar mengenal dan mencintai saya—mereka akan mengakui kebesaran saya, keajaiban saya, keistimewaan saya di atas semua manusia biasa lainnya." Ketika kita menemukan orang-orang dengan kekuatan persepsi supernatural untuk mengenali kehebatan kita, kita menjadi kecanduan obat bius penghargaan mere

Memuji seseorang yang Anda kenal dan cintai membutuhkan keterampilan yang berbeda dari memuji orang asing. Berikut ini adalah rumus untuk membuat seseorang lebih dekat dengan Anda secara pribadi atau profesional. Saya menyebutnya "Permainan Batu Nisan". Ini memerlukan sedikit persiapan.

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

Langkah pertama: Dalam momen hening saat mengobrol dengan teman, orang terkasih, atau mitra bisnis Anda, beri tahu dia bahwa beberapa hari lalu Anda membaca tentang—dari semua hal—batu nisan! “Artikel itu tentang,” kata Anda, “apa yang orang-orang impikan akan dipahat di atas kuburan mereka setelah mereka meninggal.” Anda belajar bahwa orang-orang menginginkan kualitas yang paling mereka banggakan dalam hidup terukir di batu. Lalu katakan, “Keragaman itu mengejutkan. Setiap orang memiliki citra diri yang berbeda, sumber kebanggaan yang berbeda.” Contoh:

Di sinilah John Doe terbaring. Ia adalah seorang ilmuwan brilian.

Di sinilah terbaring Diane Smith. Dia adalah wanita yang penuh perhatian.

Di sinilah Billy Bucks terbaring. Astaga, dia bisa membuat orang tertawa.

Di sinilah Jane Wilson terbaring. Ia menyebarkan kegembiraan ke mana pun ia pergi.

Di sinilah Harry Jones terbaring. Dia menjalani hidup dengan caranya sendiri.

Langkah kedua: Ungkapkan kepada pasangan Anda apa yang ingin Anda ukir di batu nisan Anda. Bersikaplah serius tentang pengungkapan Anda untuk mendorongnya melakukan hal yang sama.

Langkah ketiga: Sekarang, ajukan pertanyaan, “Joe, jika semuanya sudah dikatakan dan dilakukan, apa yang paling kamu banggakan? Apa yang paling ingin kamu kenang dari dunia? Apa yang kamu ingin dunia lihat terukir di batu nisanmu?”

Mungkin rekan bisnis Anda Joe berkata, "Baiklah, kurasa aku ingin orang tahu bahwa aku orang yang menepati janjiku." Dengarkan baik-baik. Jika dia menjelaskannya, catat setiap detailnya. Lalu simpan dalam hati dan jangan katakan sepatah kata pun tentang itu lagi. Joe akan lupa bahwa Anda pernah bermain The Tombstone Game dengannya.

Langkah keempat: Biarkan setidaknya tiga minggu berlalu. Kemudian, kapan pun Anda ingin memperbaiki hubungan, berikan informasi tersebut kembali kepada pasangan Anda dalam bentuk pujian. Katakan, “Joe, kamu tahu alasan mengapa aku sangat menghargai kerja sama bisnis denganmu adalah karena kamu orang yang menepati janji.”

WOW, itu membuat Joe terkesima seperti pesawat 747 yang jatuh dari langit. “Akhirnya,” katanya pada dirinya sendiri, “ada seseorang yang menghargai saya apa adanya.” Memberitahunya bahwa Anda mengaguminya karena alasan yang sama dengan yang dia kagumi

Machine Translated by Google

dirinya memiliki dampak pada Joe yang tidak ada duanya pujian di dunia.

Sekarang, anggaplah teman Anda adalah Billy Bucks, orang yang ingin kecerdasannya diukir di batu nisannya. Anda akan berkata, "Billy, sobat, kamu hebat sekali. Aku mencintaimu karena kamu benar-benar bisa membuat orang tertawa."

“Aku Mencintaimu Karena . . . “(Anda Mengisi Kekosongan)

Misalkan pasangan Anda adalah Jane Wilson dalam contoh sebelumnya. Katakan padanya, “Jane, aku mencintaimu karena kamu menyebarkan kegembiraan ke mana pun kamu pergi.”

Misalkan pasangan hidup Anda adalah Harry Jones. Anda memegang tangannya dan berkata, “Harry, aku mencintaimu karena kamu menjalani hidup dengan caramu sendiri.” BLAM! Anda telah menemukan titik lembut di mana hati dan ego menyatu.



Teknik #59

Permainan Batu Nisan

Tanyakan kepada orang-orang penting dalam hidup Anda apa yang ingin mereka ukir di batu nisan mereka. Pahatlah dalam ingatan Anda, tetapi jangan sebutkan lagi. Kemudian, ketika saatnya tiba untuk mengatakan "Saya menghargai Anda" atau "Saya mencintaimu," isi bagian yang kosong dengan kata-kata yang mereka berikan kepada Anda beberapa minggu sebelumnya.

Anda membuat orang terkesima saat Anda memuji citra diri mereka yang terdalam. "Akhirnya," kata mereka pada diri sendiri, "seseorang yang mencintai saya apa adanya."

Machine Translated by Google

Pujian terhadap Tombstone Game tidak dapat dipertukarkan.

Billy Bucks mungkin tidak menghargai Anda yang menyebutnya sebagai orang yang menepati janjinya; Billy suka humor. Jane mungkin tidak menghargai Anda yang menganggap dia menjalani hidup dengan caranya sendiri. Sumber kebanggaannya adalah menyebarkan kegembiraan ke mana pun dia pergi.

Sungguh menyenangkan untuk memberi tahu orang lain bahwa Anda menghargai atau mencintai mereka. Bila itu sesuai dengan apa yang mereka hargai atau cintai tentang diri mereka sendiri, efeknya sungguh luar biasa.

Machine Translated by Google

Halaman ini sengaja dikosongkan.

Machine Translated by Google

BAGIAN TUJUH EN

Cara Memanggil Langsung Hati Mereka

Ratusan orang telah membentuk kesan tentang Anda melalui perangkat kecil di meja Anda, meja tempat tidur Anda, dinding dapur Anda. Dan mereka tidak pernah benar-benar bertemu dengan Anda. Mereka tidak pernah melihat senyum Anda, merasakan kerutan di dahi Anda. Mereka tidak pernah menggenggam tangan Anda atau menikmati pelukan Anda. Mereka tidak pernah membaca bahasa tubuh Anda atau melihat cara Anda berpakaian. Segala sesuatu yang mereka ketahui tentang Anda datang melalui filamen-filamen kecil, terkadang dari jarak ratusan mil. Namun, mereka merasa mengenal Anda hanya dari bunyi suara Anda. Begitulah hebatnya telepon.

Ya, memang ampuh, tetapi tidak selalu akurat. Selama bertahun-tahun saya hanya berhubungan dengan agen perjalanan saya lewat telepon. Rani, agen saya yang tidak dikenal dan belum pernah saya temui secara langsung, memberi saya harga tiket pesawat, mobil, dan hotel yang sangat murah. Namun, kepribadiannya yang suka ketus di telepon benar-benar membuat saya jengkel. Belasan kali saya bersumpah untuk mencari agen lain.

Suatu Senin pagi beberapa tahun lalu, saya menerima kabar buruk dan harus segera memesan penerbangan pulang untuk keadaan darurat keluarga.
Saya tidak punya waktu untuk mengantre di bandara, jadi saya naik taksi dan meminta pengemudi untuk menunggu di depan agen perjalanan sementara saya mengambil tiket dan boarding pass.

Seperti sumbu yang menyala, aku melesat menuju agensi Rani untuk pertama kalinya. Melihat kesibukanku, wanita yang duduk di meja depan dengan simpatik melompat berdiri. Dia memberiku senyum meyakinkan dan bertanya

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

bagaimana dia bisa membantu saya. Saat saya terus mengoceh tentang perlunya tiket darurat, dia tersenyum, mengangguk, dan langsung bertindak. "Wanita yang luar biasa!" pikir saya saat dia mencetak tiket.

Beberapa saat kemudian, sambil berlari keluar dengan penuh rasa terima kasih sambil menggenggam tiket dalam genggamanku, aku berteriak dari balik bahuku, “Ngomong-ngomong, siapa namamu?”

"Leil, aku Rani," katanya. Aku berbalik dan melihat seorang wanita yang sangat ramah dengan senyum lebar di wajahnya melambaikan tangan untuk mendoakanku agar perjalananku lancar. Aku tercengang! Mengapa sebelumnya aku mengira dia begitu ketus? Rani, yah, sangat baik.

Sambil duduk santai di taksi dalam perjalanan ke bandara, saya mulai memahami semuanya. Keramahan Rani—senyumnya yang hangat, anggukannya, kontak matanya yang baik, bahasa tubuhnya, sikapnya yang mengatakan "Aku di sini untukmu"—semuanya adalah sinyal diam yang tidak tersampaikan melalui kabel. Saya memejamkan mata dan mencoba mengingat suara yang saya dengar beberapa saat yang lalu. Ya, ucapan Rani tetap sama tegas dan singkatnya. Namun, bahasa tubuhnya yang ramah membuatnya tampak seperti orang yang berbeda dari agen kasar yang saya ajak bicara lewat telepon. Kepribadian Rani saat menelepon dan sikapnya saat berhadapan langsung benar-benar berbeda.

Saya menyadari hal yang sama terjadi pada kita semua. Kepribadian Anda, saya, dan semua orang dapat disamakan dengan sebuah pertunjukan, pertunjukan teater. Anda ingin memastikan pertunjukan Anda sukses besar, bukan gagal. Sepuluh teknik berikut akan membuat ponsel Anda mendapat sambutan hangat.

Machine Translated by Google



Cara Agar Terdengar Lebih Baik

Menyenangkan di Telepon

Saya punya teman, Tina, yang mendesain kostum untuk pertunjukan off-off-Broadway yang menjadi hit besar beberapa tahun lalu. Pertunjukan kecil itu sangat sukses secara kritis, memenangkan hati seorang malaikat—pendukung—dan tampil di Broadway. Di sana pertunjukan itu menghasilkan banyak uang.

Ketika saya membaca berita buruk itu, saya menelepon Tina. "Tina, mengapa pertunjukan itu mendapat ulasan yang buruk di Broadway?" Tina memberi tahu saya bahwa, sayangnya, sutradara tidak memaksa para aktor dan aktris untuk mengubah penampilan mereka untuk beradaptasi dengan lingkungan baru. Gerakan-gerakan para aktor yang tidak terlalu mencolok, yang membuat penonton tertawa dan menangis secara bergantian, tidak terlihat di gedung Broadway yang besar. Penonton tidak dapat melihat gerakan-gerakan halus dan ekspresi wajah mereka yang menyentuh. Tina mengatakan kepada saya bahwa para pemain lalai membuat gerakan mereka lebih besar agar sesuai dengan medium baru.

Saran yang bagus itu tidak hanya berlaku untuk para aktor. Setiap kali Anda berbicara, Anda harus mempertimbangkan medium Anda. Jika wajah Anda ada di layar film besar, Anda mungkin menyampaikan pesan Anda dengan kedipan mata atau mengangkat alis. Namun, di radio, itu tidak akan berarti apa-apa. Karena pendengar tidak dapat melihat kedipan mata Anda, Anda harus mengatakan sesuatu seperti "Hai, Manis." Karena pendengar tidak dapat melihat alis Anda yang terangkat, Anda harus mengatakan, "Wah, saya terkejut!"

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

Bahasa tubuh dan ekspresi wajah Anda mencakup lebih dari separuh kepribadian Anda. Ketika orang tidak melihat Anda, mereka bisa mendapatkan kesan yang sepenuhnya salah seperti yang saya alami dengan Rani. Untuk menyampaikan kepribadian Anda melalui telepon, Anda harus menerjemahkan emosi Anda ke dalam suara. Bahkan, Anda harus melebih-lebihkan suara karena penelitian telah menunjukkan orang kehilangan 30 persen tingkat energi dalam suara mereka di telepon.

Katakanlah Anda bertemu dengan kontak baru yang penting besok. Saat diperkenalkan, Anda menjabat tangannya, Anda menatapnya sepenuhnya. Anda membuat kontak mata yang baik dan kuat serta membiarkan senyum tulus membanjiri wajah Anda. Anda bahkan mengangguk dan tersenyum, mendengarkan dengan saksama saat dia berbicara.
Dia sangat menyukaimu.

Namun, seberapa baik kesan yang dapat Anda berikan kepada VIP tersebut jika Anda dan dia ditutup matanya dan tangan Anda berdua diikat di belakang punggung? Itulah hambatan yang Anda alami saat berbicara di telepon.

Jika dia tidak bisa melihat Anda, Anda harus mengganti kata-kata untuk memberi tahu dia bahwa Anda setuju atau mendengarkan. Anda harus mengucapkan dengan kata-kata bahwa Anda tersenyum dan lebih banyak menggunakan namanya untuk menggantikan kontak mata. Anda akan menggunakan teknik yang saya sebut "Gerakan Bicara".

Untuk menebus kontak mata yang hilang, akhiri percakapan telepon Anda dengan "Uh huh" atau "Saya mengerti maksud Anda." Jadi, pendengar Anda tahu bahwa Anda mengangguk tanda setuju, ucapkan "Saya mengerti," "Wah, bagus sekali," "Tidak main-main," "Menarik," dan "Ceritakan lebih banyak!"

Dia tidak melihatmu membenturkan kepala karena terkejut? Lebih baik katakan "Wah, mengejutkan sekali!" atau "Jangan bilang!"

Dia baru saja mengatakan sesuatu yang mengesankan dan dia tidak bisa melihat ekspresi kekaguman Anda? Coba katakan, "Itu tindakan yang bijak dari Anda" atau "Anda tidak bodoh!"

Tentu saja, Anda perlu senyum lebar dalam repertoar Anda. Cobalah "Wah, lucu sekali!" Jelas Anda akan memilih frasa yang sesuai dengan kepribadian dan situasi Anda. Pastikan pendengar telepon Anda mendengar emosi Anda.

Machine Translated by Google



Teknik #60

Gerakan Berbicara

Bayangkan diri Anda sebagai bintang drama radio pribadi setiap kali Anda mengangkat telepon. Jika Anda ingin tampil semenarik diri Anda, Anda harus mengubah senyum Anda menjadi suara, anggukan Anda menjadi suara, dan semua gerakan Anda menjadi sesuatu yang dapat didengar pendengar Anda. Anda harus mengganti gerakan Anda dengan bicara. Kemudian tingkatkan seluruh aksi Anda hingga 30 persen!

Machine Translated by Google

61 Cara Agar Terdengar Dekat (Bahkan jika Anda Berada Ratusan Mil Jauhnya)

Bila Anda tidak duduk berhadapan dan meletakkan siku di meja yang sama, garpu di meja yang sama, atau kepala di bantal yang sama, Anda memerlukan pengganti keintiman. Bagaimana Anda dapat menciptakan kedekatan bila Anda berdua terpisah ratusan mil?
Bagaimana Anda bisa membuat orang yang Anda ajak bicara di telepon merasa istimewa jika Anda tidak bisa menepuk punggungnya atau memeluknya sebentar?

Jawabannya sederhana. Cukup sebutkan nama penelepon Anda lebih sering daripada saat Anda berbicara langsung. Bahkan, sambutlah namanya dalam percakapan Anda. Saat pendengar Anda mendengarnya, itu seperti menerima belaian verbal:

“Terima kasih, Sam.”

"Ayo kita lakukan, Betty."

“Hei, Demetri, kenapa tidak?”

“Senang sekali bisa ngobrol denganmu, Kathi.”

Menyebut nama seseorang terlalu sering dalam percakapan tatap muka kedengarannya manipulatif. Namun, di telepon efeknya sangat berbeda. Jika Anda mendengar seseorang menyebut nama Anda, bahkan jika Anda berdesakan di antara kerumunan yang berisik, Anda akan bersemangat.

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

dan dengarkan. Begitu pula, saat teman bicara di telepon mendengar namanya sendiri melalui gagang telepon, hal itu menarik perhatian dan menciptakan kembali keakraban yang dirampas telepon dari Anda.

Jika pendengar Anda mulai hanyut, hal itu akan membuatnya kembali lagi. Jika dia sedang membuka surat, dia akan berhenti. Jika dia sedang mengutak-atik giginya, dia akan mencabut alat pengutiknya. Ketika Anda menyebut nama seseorang di telepon, itu seperti menarik orang tersebut ke dalam ruangan bersama Anda.



Teknik #61

Nama Kamar Mandi

Orang-orang menjadi bersemangat saat mendengar nama mereka sendiri. Gunakan nama tersebut lebih sering di telepon daripada saat Anda menyapa langsung untuk menarik perhatian mereka. Nama penelepon Anda menciptakan kembali kontak mata, belaian, yang mungkin Anda berikan secara langsung.

Menyebutkan nama seseorang berulang-ulang saat bertatap muka terdengar seperti rayuan. Namun, karena ada jarak fisik di antara Anda berdua di telepon—terkadang Anda terpisah benua—Anda dapat menyebarkan percakapan Anda dengan itu.

Machine Translated by Google

ÿ62 Cara Membuatnya Senang Mereka Meneleponmu

Astaga! Tidak peduli apakah Anda mendengar dering di ruang rapat, kamar tidur, atau kamar mandi, para ahli telepon sok tahu memberi tahu Anda, "Tersenyumlah sebelum menjawab." Beberapa ahli bahkan menyarankan Anda untuk menaruh cermin tepat di samping telepon Anda untuk memantau senyum Anda.

Sudah pernah, sudah pernah, tidak berhasil. Suatu malam, di tengah-tengah perawatan wajah mingguan saya dengan masker lumpur, telepon berdering. Rasa ngeri melihat diri saya di cermin telepon membuat suara saya seburuk wajah saya. Saya langsung mengabaikan saran dari ahlinya beserta cerminnya. Siapa yang ingin terdengar seperti Pollyanna yang pusing? Kucing Cheshire yang tidak punya otak? Seorang penyendiri yang kesepian yang hidupnya begitu membosankan sehingga sensasi terbesar hari itu adalah panggilan telepon? Ada panggilan telepon? Dari siapa saja!

Pemenang besar tidak tersenyum sebelum menjawab. Mereka tersenyum setelah mendengar siapa yang menelepon. Saat itulah yang penting. Angkat telepon tanpa emosi, secara profesional. Sebutkan nama Anda atau nama perusahaan Anda. Lalu saat Anda mendengar siapa yang menelepon, trik kecilnya adalah membiarkan senyum lebar membanjiri wajah Anda.

“Oh Joe, [senyum] senang sekali mendengar kabarmu!” “Sally, [senyum] apa kabarmu?” “Bill, [senyum] Aku berharap itu kamu.”

Teman saya Steve tinggal di Washington, DC, dan mengepalai asosiasi perdagangan besar yang melobi di Capitol Hill. Setiap kali saya menelepon Steve, saya tidak pernah tahu siapa di antara puluhan asistennya yang akan

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

jawaban. Namun, siapa pun yang menjawab memberi saya kehangatan yang sama tanggapan.

Pertama-tama, ia akan berkata, “Cable Telecommunications Association,” nama orang tersebut, dan “Bagaimana saya bisa mengarahkan panggilan Anda?” Tidak ada keramahan yang dibuat-buat. Tidak ada senyum yang dibuat-buat dalam suaranya. Saya yakin asisten itu tidak tersenyum pada dirinya sendiri di cermin mana pun.

Ketika saya berkata, "Apakah Tn. Effros ada waktu? Saya Leil Lowndes menelepon," saat itulah karyawan itu menjadi sangat ramah. "Oh ya, Bu Lowndes," katanya. "Tentu saja! Saya akan langsung menghubungkannya."

Wah, itu membuatku merasa istimewa! Saat menunggu Steve mengangkat telepon, aku membayangkan dia duduk di ujung meja mahoni panjang dalam rapat staf mingguan. Aku bisa mendengarnya memberi instruksi kepada stafnya, "Sekarang, jika presiden atau beberapa pejabat tinggi di Gedung Putih menelepon, sambungkan saja mereka. Oh, dan tentu saja, jika wanita penting Leil Lowndes menelepon, sambungkan juga dia."

Saat mengunjungi Washington tahun lalu, saya makan siang dengan Steve. Saya memanfaatkan kesempatan itu untuk memberi tahu dia betapa menyenangkannya menelepon kantornya dan betapa saya menghargai sambutan telepon yang hangat dari stafnya. Saya berterima kasih kepadanya karena telah memperkenalkan nama saya kepada mereka dan menyebutkan bahwa saya mungkin akan menelepon mereka dari waktu ke waktu. Steve menatap saya dari seberang meja dan berkedip. "Leil," katanya, "kamu mengajarkan keterampilan bertelepon. Apakah kamu tidak mengerti?"

"Hah?"

“Maafkan saya jika saya mengecewakan Anda,” kata Steve, “tetapi semua orang akan mendapatkan sambutan itu, tidak peduli siapa yang menelepon.”

"Oh!"

Ketika Rasa Sakit di Leher Memanggil

“Tapi Steve,” protesku saat aku sudah pulih dari kekecewaan awal bahwa aku adalah korban teknik dan bukan VIP,

Machine Translated by Google

“Bagaimana jika penelepon itu tidak dikenal, orang asing? Tentunya staf Anda tidak boleh berpura-pura mengenal penelepon itu.”

"Tentu saja tidak, Leil. Kalau begitu, saya perintahkan mereka untuk menunjukkan energi dan antusiasme atas alasan mereka menelepon. Misalnya, misalkan si penelepon adalah operator kabel yang ingin bergabung dengan asosiasi kita. Si penelepon akan tersenyum dan berkata dengan tulus, 'Oh ya, Tuan.
Smith, aku akan langsung menghubungimu.' ”

"Ya, tapi bagaimana kalau penelepon itu menjual perabotan kantor?" tantang saya.

"Tidak masalah," kata Steve. "Staf penjualan akan mendapat sambutan yang sama setelah staf mendengar alasan dia menelepon. Jika staf saya berkata dengan hangat, 'Oh, perabot kantor!' si penelepon akan merasa senang. Dan saya merasa staf penjualan akan lebih mudah diajak bicara nanti."

Saya katakan kepadanya, "Baiklah, Steve, mulai besok pagi, saya akan menggunakan nada bicara yang mengatakan 'Wah, saya senang sekali kamu menelepon karena alasan itu'."

Keesokan paginya, panggilan pertama adalah ke kantor dokter gigi saya. “Nona. Lowndes, panggilan ini untuk mengingatkan Anda bahwa Anda terlambat melakukan pemeriksaan enam bulan.”

"Oh, tentu saja, Anda benar sekali," kataku dengan nada merayu. "Saya sangat senang Anda menelepon." Resepsionis itu terdengar terkejut tetapi sangat senang dengan reaksi saya. "Saya tidak bisa membuat janji temu sekarang," lanjut saya, "tetapi saya akan menelepon Anda segera setelah jadwal saya kosong." Dia tidak merepotkan saya dengan pertanyaannya yang biasa, "Nah, kapan itu akan terjadi?" Dia hanya menutup telepon dengan puas. (Dan saya mendapatkan apa yang saya inginkan—tidak akan ada panggilan dari kantor dokter gigi saya setidaknya selama enam bulan ke depan.)

Kedua kalinya telepon berdering, itu adalah seorang pria yang memesan kaset saya dan menelepon untuk mengeluh bahwa salah satu kaset rusak. "Ya ampun, saya sangat senang Anda memberi tahu saya tentang itu," kata saya dengan antusias karena telah memenangkan lotre. Si penelepon terdengar sedikit terkejut tetapi jelas senang dengan reaksi saya. "Tentu saja, saya akan mengirimkan satu kaset lagi untuk Anda dan saya harap Anda menerima permintaan maaf saya." Si penelepon menutup telepon dengan puas. (Dan saya mendapatkan apa yang saya inginkan—

Machine Translated by Google

niat baiknya dan dari mulut ke mulut meskipun ada kesalahan pada mesin duplikasi kaset saya.)

Panggilan ketiga lebih sulit. Panggilan ini datang dari vendor yang sama sekali lupa saya bayar. "Oh, saya senang sekali Anda mengingatkan saya tentang tagihan itu," saya berbohong. Sekali lagi, si penelepon bereaksi dengan sangat senang. (Saya mungkin kreditor pertama dalam sejarah yang terdengar senang karena dia menelepon.) "Dalam benak saya, saya merasa ada satu tagihan yang saya abaikan. Saya sedang menulis ceknya saat kita berbicara."

Lalu saya mendapat hadiah. Si penagih utang berkata, "Ngomong-ngomong, jangan khawatir soal biaya keterlambatan pembayaran sebesar 2 persen per bulan. Selama kami menerima cek Anda sebelum akhir minggu, semuanya akan baik-baik saja." Dia menutup telepon dengan gembira. (Dan saya mendapat hadiah—tanpa biaya keuangan meskipun saya lalai.)

Begitulah yang terjadi sepanjang hari, sepanjang minggu, dan seterusnya. Cobalah. Anda akan merasa lebih dihargai oleh siapa pun saat Anda tersenyum, setelah Anda mengetahui siapa orangnya atau mengapa mereka menelepon. Gunakan teknik "Oh Wow, Ini Anda!" pada hampir setiap panggilan.



Teknik #62 “Wah, Ternyata Kamu!”

Jangan menjawab telepon dengan sikap "Saya selalu senang". Jawablah dengan hangat, tegas, dan profesional. Kemudian, setelah Anda mendengar siapa yang menelepon, biarkan senyum lebar kebahagiaan terpancar di seluruh wajah Anda dan terpancar melalui suara Anda. Anda membuat penelepon merasa seolah-olah senyum lebar dan hangat Anda ditujukan kepadanya.

Machine Translated by Google

63 Cara Menyelinap Melewati Penjaga Gerbang

"Tidak, Tidak, Aaaaaagh, bukan The Screen!" Bayangkan alat penyiksaan yang disebut "The Screen." Ilmuwan gila itu, tertawa terbahak-bahak, memaksa korban masuk ke penggiling daging raksasa yang menghancurkannya melalui layar logam berat. Layar itu mengiris tubuhnya menjadi sejuta molekul sebelum ia dibentuk kembali di sisi lain. Diperiksa saat Anda menelepon kantor seseorang adalah versi emosional dari cobaan itu.

Anda menelepon seseorang. “Bolehkah saya bicara dengan Tuan Jones?” tanya Anda dengan ramah.

"Siapa yang menelepon?" sebuah suara angkuh menjawab. Tentu saja, nama Anda tidak cukup bergengsi bagi penyaring untuk memberi Anda status istimewa sebagai pembicara Jones.

Interogasinya yang kejam berlanjut, "Dan perusahaan apa yang Anda ikuti?" Anda menyerahkan nama perusahaan Anda, sambil berdoa agar nama itu akan cocok untuknya. Dan kemudian sebagai puncaknya, dia memberanikan diri untuk bertanya, "Dan apa maksudnya ini?" Aaaaaagh!

Beberapa minggu setelah makan siang dengan Steve, saya sempat meneleponnya lagi. "Apakah Steve Effros ada waktu? Saya Leil Lown-des menelepon."

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

“Oh ya, Ms. Lowndes, tentu saja. Biar saya jelaskan lebih lanjut.” Saya mulai bersenandung gembira sambil menunggu Steve datang ke barisan.

Sesaat kemudian asistennya kembali dan berkata dengan simpatik, "Saya minta maaf, Bu Lowndes. Steve baru saja keluar untuk makan siang.
Aku tahu dia akan menyesal karena tidak menjawab panggilanmu.” Sementara itu, aku masih tersenyum. Apakah aku curiga bahwa Steve tidak “hanya pergi makan siang”?
Apakah saya curiga dia duduk di sana? Apakah saya pernah, dalam mimpi paranoid terliar saya, berpikir dia tidak punya waktu atau keinginan untuk berbicara dengan saya? Apakah saya merasa diawasi? Tidak mungkin! Saya segembira anak kucing yang riang saat saya meninggalkan nomor saya untuk panggilan balik. Anda lihat, saya mungkin telah jatuh cinta pada "The Sneaky Screen."



Teknik #63
Layar Licik

Jika Anda harus menyaring panggilan, perintahkan staf Anda untuk terlebih dahulu berkata dengan riang, "Oh ya, saya akan langsung menyambungkannya. Bolehkah saya memberi tahu siapa yang menelepon?" Jika pihak tersebut telah memperkenalkan dirinya, katakan "Oh tentu saja, Tuan Whoozit. Saya akan langsung menyambungkannya."

Ketika sekretaris kembali dengan kabar buruk bahwa Tn. atau Nn. Bigwig tidak bisa dihubungi, penelepon tidak menganggapnya sebagai masalah pribadi dan tidak pernah merasa ditipu. Mereka selalu tertipu, seperti yang saya alami.

Machine Translated by Google

64 Cara Mendapatkan Apa yang Anda Ingin Telepon dari Orang-orang Besar

Saya tahu rahasia tentang seorang pemilik jaringan hotel internasional dengan properti di enam negara. Dia mempekerjakan dan memecat ribuan orang, memberikan atau menarik kontrak besar, meminjam dari lembaga keuangan besar, dan memberikan sumbangan besar untuk kegiatan amal.

Mr. Big Cat (sebut saja namanya "Ed") memiliki nama yang disegani dan mudah dikenali di industrinya. Dan inilah rahasianya: Mrs. Big Cat adalah otak sebenarnya di balik operasi ini.

Saya berteman dengan Mrs. Big Cat (sebut saja dia "Sylvia") saat saya menjadi konsultan untuk organisasi suaminya. Sylvia mengundang saya minum teh suatu sore. Dia dengan manis meminta maaf karena hari itu adalah "hari libur pembantu" jadi kami harus mengurus diri sendiri. Saat kami dengan gembira duduk di teras dan hendak menikmati teh dan roti lapis, telepon berdering. Dia minta diri untuk menjawabnya.

Saya mendengar Nyonya Kucing Besar berkata, "Tidak, maaf, dia tidak ada di rumah. Haruskah saya memberi tahu siapa yang menelepon? . . . Tidak, saya tidak tahu kapan dia berencana kembali, tetapi jika Anda memberi tahu saya nama Anda dan . . . Tidak, saya bilang saya tidak tahu jam berapa dia akan kembali. . Ya, aku akan memberitahunya kalau kau menelepon."

Ketika Sylvia kembali ke teras, aku bisa melihat dia kesal dengan panggilan itu. Selalu mencari cerita bagus lewat telepon, aku memberanikan diri untuk melihat dengan penuh tanya.

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

Menanggapi rasa ingin tahu saya, dia berkata, "Si bodoh itu mengira dia akan mendapat sumbangan dari Ed. Ha!" dia tertawa kecut. Keterusterangannya membuat saya berani bertanya lebih lanjut. Ternyata si penelepon, Tn. Creighton, adalah seorang penggalang dana untuk lembaga amal besar yang sedang dipertimbangkan Ed untuk disumbangkan. Tuan rumah saya mengatakan Creighton telah menelepon dua kali dalam dua minggu terakhir saat Ed sedang keluar. "Dan dia tidak sekali pun menyapa saya, menanyakan kabar saya, atau meminta maaf atas gangguan yang terjadi." Hal ini tidak menyenangkan Nyonya Big Cat.

Apakah itu gangguan besar bagi Nyonya Kucing Besar? Tidak, hanya gangguan kecil. Namun, apakah itu berarti kehilangan besar bagi kucing kecil yang menelepon? Tentu saja. Di rumah tangga Ed dan Sylvia Big Cat, hal-hal yang bersifat halus itu penting. Di meja makan, Nyonya Big Cat bisa berkata kepada suaminya, "Seorang pria yang sangat baik bernama Creighton meneleponmu hari ini, Sayang." Atau dia mungkin berkata, "Seorang pria yang agak menyebalkan bernama Creighton meneleponmu hari ini." Satu komentar atau yang lain bisa berarti jutaan dolar yang dimenangkan atau hilang oleh badan amal Creighton. Dan semua itu karena kucing kecil Creighton dengan lembut mengacak-acak kumis Nyonya Big Cat.

Saran di rumah: Beri hormat pada pasangan. Saran di kantor: Beri hormat pada sekretaris.



Teknik #64

Menghormati Pasangannya

Setiap kali Anda menelepon ke rumah seseorang, selalu kenali dan sapa orang yang menjawab. Setiap kali Anda menelepon kantor seseorang lebih dari sekali atau dua kali, bertemanlah dengan sekretarisnya. Siapa pun yang cukup dekat untuk menjawab telepon cukup dekat untuk memengaruhi pendapat VIP tentang Anda.

Sejumlah besar pasangan Big Cat—dan sekretaris—memiliki pengaruh yang besar terhadap keputusan bisnis yang penting.

Machine Translated by Google

waktu perekrutan, waktu pemecatan, waktu promosi, atau waktu mengulur waktu, banyak pasangan yang punya suara. Ketika menyangkut siapa yang menelepon, siapa yang proposalnya ditaruh di atas meja bos, siapa yang membuat janji makan siang, pendapat sekretaris penting!

Hanya penelepon bodoh yang tidak menyadari bahwa semua pasangan dan sekretaris punya nama. Semua pasangan dan sekretaris punya kehidupan. Semua pasangan dan sekretaris punya perasaan. Semua pasangan dan sekretaris punya pengaruh.

Tangani sebagaimana mestinya.

Machine Translated by Google

ÿ65 Cara Mendapatkan Apa yang Anda Inginkan—dengan Mengatur Waktu!

Ketika Alexander Graham Bell menemukan telepon, dia dan rekan-rekannya tidak menggunakan frasa klise seperti “Hai, apa kabar?”

Bell dan kawan-kawannya tidak pernah asal bicara tentang ide-ide mereka ke telinga pendengar. Kata-kata pertama yang keluar dari mulut mereka saat itu adalah "Bisakah kamu bicara?" Bell dan kawan-kawannya, tentu saja, mengacu pada kemampuan teknis.

Tanpa mereka sadari, lebih dari seratus tahun kemudian, para pemenang besar akan menggunakan bentuk sapaan yang sama. Saat ini, tentu saja, “Bisakah Anda berbicara?” berarti “Apakah nyaman untuk berbicara?” Sebelum memulai percakapan, mereka selalu bertanya “Apakah ini saat yang tepat untuk mengobrol?”
“Apakah saya menemuimu di waktu yang tepat?” “Apakah Anda punya waktu sebentar untuk membahas akun widget?”

Semua orang memiliki Big Ben di otak mereka yang menentukan seberapa reseptif mereka terhadap Anda dan ide-ide Anda. Bila Anda mengacaukan jam internal mereka, mereka tidak akan mendengarkan Anda. Tidak peduli seberapa menarik informasi Anda, atau seberapa menyenangkan panggilan Anda, waktu yang buruk berarti hasil yang buruk bagi Anda.

Itu bukan salahmu. Setiap kali kamu menelepon seseorang di rumah, kamu tidak pernah tahu apakah dia sedang tidur atau apakah ada api yang menyala di kompor dapur. Setiap kali kamu menelepon seseorang di kantor, kamu tidak akan pernah tahu apakah dia sedang tidur atau tidak.

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

tidak pernah tahu apakah dia punya waktu dua jam untuk menyerahkan laporan atau apakah bosnya tidak begitu sabar duduk di mejanya.

Setiap kali Anda menelepon, selalu—bukan sesekali, bukan sering—selalu tanyakan tentang waktu Anda. Jadikan itu kebiasaan. Jadikan itu aturan. Jadikan itu kejahatan yang dapat dihukum sendiri jika kata-kata pertama yang keluar dari mulut Anda tidak menyangkut kenyamanan waktu Anda: "Hai, Joe, apakah ini saat yang tepat untuk berbicara?"

"Halo, Susan. Apakah Anda punya waktu sebentar?"

"Hai, Carl, apakah aku menangkapmu dengan baik atau aku menangkapmu dengan buruk?"

"Sam, apakah kamu punya waktu sebentar untuk kuceritakan tentang apa yang terjadi di pertandingan Sabtu lalu?"

Ada banyak cara untuk mengatakannya, tetapi semuanya bermuara pada "Apakah ini saat yang tepat untuk berbicara?"

Teman saya Barry, seorang penyiar, menyelesaikan lebih banyak hal dalam sehari daripada yang dilakukan kebanyakan orang dalam seminggu. Ia menemukan perangkat percakapan pintar yang memastikan ia tidak akan pernah menghancurkan jam matahari emosional siapa pun. Ia menyebutnya "Apa Warna Waktu Anda?" Barry memperkenalkan perangkat tersebut dengan memberi tahu orang-orang bahwa ia sangat menghargai waktu mereka. Ia kemudian meminta izin untuk memulai percakapan selanjutnya dengan pertanyaan yang memastikan ia tidak akan pernah mengganggu mereka pada saat yang tidak tepat. Barry mengatakan ia akan menanyakan apa warna waktu mereka. Mereka harus menjawab dengan jujur, "merah," "kuning," atau "hijau."

Merah berarti "Saya benar-benar terburu-buru."

Kuning berarti "Saya sibuk, tetapi apa yang ada dalam pikiran Anda? Jika cepat, kita bisa mengatasinya."

Hijau berarti "Tentu, saya punya waktu. Mari kita bicara."

Merah, seperti lampu lalu lintas di sudut jalan, berarti berhenti. Kuning berarti cepat, waktunya singkat atau berhenti dan menunggu lampu hijau berikutnya.
Hijau berarti maju.

Orang-orang yang sibuk dengan cepat memahami perangkatnya yang cerdik dan menikmati permainannya. Terutama, mereka menikmati kepekaan Barry dan rasa hormatnya terhadap waktu mereka. Bahkan, katanya, sebagian besar peneleponnya memainkan permainan yang sama

Machine Translated by Google

permainan sensitif saat mereka memanggilnya. “Hai Barry, apa warna waktumu? Apakah kamu hijau?”

Para penjual, Tunggu Lampu Hijau Catatan untuk para penjual. Jika

Anda bertanya kepada calon pembeli apakah ia punya waktu untuk bicara dan jawabannya adalah "Tidak juga, tapi katakan apa yang ada dalam pikiran Anda," JANGAN! Jangan sampaikan promosi penjualan Anda saat ia masih merah. Jangan bicara saat ia masih kuning. Tunggu sampai hijau, sangat hijau. (Jika Anda ingin melihat ada lampu hijau yang keluar dari calon pembeli Anda.)



Teknik #65 Apa Warna Waktu Anda?

Tidak peduli seberapa mendesak Anda menganggap panggilan Anda, selalu awali dengan menanyakan waktu. Gunakan perangkat What Color Is Your Time? atau cukup tanyakan, "Apakah ini waktu yang tepat bagi Anda untuk berbicara?" Jika Anda bertanya tentang waktu terlebih dahulu, Anda tidak akan pernah meninggalkan jejak kaki Anda tepat di tengah-tengah waktu yang dihabiskan oleh mitra telepon Anda. Anda tidak akan pernah mendapat jawaban "Tidak!" hanya karena waktu Anda tidak tepat.

Machine Translated by Google

ÿ66 Cara Membuat Terkesan Semua orang dengan Anda Pesan Suara Keluar Pesan

Anda dapat mengetahui banyak hal tentang seseorang hanya dari pesan yang mereka tinggalkan di pesan suara. "Halo," jawab mesinnya. "Saya sedang tidak di rumah sekarang. Tapi Anda mungkin tidak ingin berbicara dengan saya." Bunyi bip. Apakah Anda menduga orang ini memiliki rasa rendah diri?

"Halo," jawab mesinnya. "Suara yang Anda dengar adalah gonggongan anjing Doberman pembunuh kami, Wolf. Silakan tinggalkan pesan setelah nada itu." Bunyi bip. Apakah Anda menduga wanita ini khawatir tentang pembobolan? Sebagian besar dari kita tidak merekam kelemahan pribadi kita dengan begitu jelas agar dunia mendengarnya. Meskipun demikian, orang-orang dapat mendengar banyak hal tersirat dari apa yang kita katakan di pesan suara kita.

Bulan lalu saya butuh seorang seniman grafis untuk mengerjakan beberapa pekerjaan untuk salah satu klien saya yang sangat konservatif. Saya menelepon Mark, seorang seniman yang karyanya telah saya lihat dan sukai. Mesin penjawabnya memutar musik rock yang memekakkan telinga melalui gagang telepon. Kemudian suaranya menggelegar di atas gitar listrik, "Hei, Bung, jangan kasar. Jes' nyanyikan suara yang manis tepat pada nada tunggal itu. Ya, ya, ya." Bunyi bip. Saya membanting gagang telepon dengan cepat

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

kembali ke buaian untuk menyingkirkan fantasi mengerikan tentang bagaimana klien saya akan bereaksi jika dia harus menelepon Mark. Pertunjukan bakatnya yang berlangsung selama tiga puluh detik mungkin merupakan contoh yang tepat dari bakat seorang musisi rock. Namun, seorang pebisnis harus memilih pesan keluar yang lebih tenang. Pesan yang Anda tinggalkan di mesin penjawab mencerminkan pekerjaan Anda. Jaga agar pesan Anda tetap ramah, netral, dan terkini.

Dan inilah rahasianya: untuk memberi kesan bahwa Anda benar-benar menguasai bisnis Anda, ubahlah pesan Anda setiap hari. Penelitian menunjukkan bahwa penelepon menganggap orang menjadi lebih cerdas dan lebih efisien ketika mereka mendengar pesan terbaru setiap kali mereka menelepon. Jika perlu, beri tahu penelepon di mana Anda berada dan kapan Anda akan kembali.

Jika Anda memiliki pelanggan yang perlu dilayani, ini penting.

Coba sesuatu seperti ini di telepon kantor Anda: “Ini (nama).

Hari ini Kamis, 7 Mei, dan saya akan menghadiri rapat penjualan hingga sore ini. Silakan tinggalkan pesan Anda dan saya akan menghubungi Anda kembali segera setelah saya kembali.” Dengan begitu, jika Anda tidak menelepon klien kembali hingga pukul 4 sore, dia tidak akan marah.

Selain itu, buatlah pesan yang singkat. Beberapa orang mengubah pesan mereka setiap hari, tetapi pesan itu terlalu panjang. Saya punya seorang kolega, seorang pembicara publik bernama Dan, yang dengan suara merdunya menyampaikan pemikirannya hari itu kepada semua penelepon yang tidak menaruh curiga.

Tahun lalu saya mengerjakan sebuah proyek dengan Dan dan harus meneleponnya tiga kali di hari yang sama untuk meninggalkan laporan kemajuan. Setiap kali mesinnya menjawab: "Halo, ini Dan, dan ini motivator harian saya." Dia berdeham untuk penampilan hebatnya yang terekam dan kemudian melanjutkan. "Apakah seseorang mengatakan sesuatu hari ini yang menyinggung Anda? Jadi apa! Itu masalah mereka." Dia berhenti sejenak dengan dramatis. "Apakah seseorang memandang Anda dengan cara yang salah? Jadi apa!

Itulah masalah mereka.” Sekali lagi, jeda sejenak untuk meresapi besarnya sentimen itu. “Gantikan pikiran-pikiran kecil Anda tentang kemarahan, kejengkelan, dan kedengkian dengan pikiran-pikiran tentang kekuatan. Tenangkan diri. Bangkitlah dari gangguan-gangguan kecil yang tidak penting dalam hidup. Fokuskan pikiran Anda ke arah pemenuhan dan pencapaian. Sekali

Machine Translated by Google

sekali lagi, ini Dan." Saya heran dia tidak meninggalkan nomor telepon agennya di sini. "Tinggalkan pesan Anda di nada dering. Dan semoga hari Anda menyenangkan dan damai." Bunyi bip.

Pertama kali saya mendengarkan pesan "inspiratif" Dan, panjangnya pesan itu sedikit mengganggu saya. Kedua kalinya, saya mendapati diri saya terengah-engah sambil menunggu dia menyelesaikan pesannya yang sangat panjang. Pada panggilan ketiga, pesannya yang sentimental itu tampak tak ada habisnya. Saya dipenuhi dengan "pikiran-pikiran kecil tentang kemarahan, kejengkelan, dan kedengkian" yang dia peringatkan karena pesannya yang menyebalkan. Saya merasa mustahil untuk "mengatasinya" dan "memfokuskan pikiran saya ke arah pemenuhan dan pencapaian." Saya ingin meninju hidungnya. Pesan yang keluar bukanlah tempat untuk menyampaikan pesan-pesan inspiratif atau untuk mengesankan dunia dengan pencapaian seseorang.

Teman saya yang lain, seorang penulis, membuat beberapa garis-garis kucing kecil dengan tulisan ini di mesinnya: "Halo, ini Cheryl

Smith. Cheryl sedang dalam tur buku nasionalnya," (dia berhenti sejenak agar semua penelepon dapat terkesan sebagaimana mestinya) "tampil di dua belas kota." (Jeda lagi seolah menunggu tepuk tangan.) "Dia akan kembali pada tanggal 7 Oktober." (Apa maksud kata "dia" ini? Cheryl sendiri yang berbicara.) "Silakan tinggalkan pesan Anda untuknya saat nada dering berbunyi." Bunyi bip.

Ya, Cheryl, kami tahu Anda seorang penulis penting. Namun, referensi pihak ketiga Anda terhadap diri sendiri, nada suara narsis Anda, dan diakhiri dengan dua belas kota akan membuat kucing besar mana pun tertawa cekikikan melalui kumisnya.

Satu lagi syarat terakhir: Hindari satu pesan khusus yang sering digunakan oleh banyak pebisnis saat ini—"Saya sedang tidak berada di meja kerja atau sedang menelepon." Inti pesan ini adalah "Saya seorang budak yang dirantai di meja kerja dan sungguh menakjubkan bahwa saya bisa lepas darinya untuk sementara waktu." Suatu malam saya bekerja hingga larut malam. Pada pukul 4 pagi
Saya memutuskan untuk meninggalkan pesan di telepon kantor seorang rekan kerja sehingga dia akan menerimanya segera setelah dia datang pukul sembilan. "Halo," pesannya

Machine Translated by Google

berkicau. “Ini Felicia. Saya sedang tidak berada di meja saya atau sedang menelepon sekarang, tetapi tinggalkan pesan Anda saat nada dering berbunyi.” Bunyi bip. Felicia, tentu saja kamu sedang tidak berada di mejamu—ini jam 4 pagi di hari Minggu! "Di telepon lain?" Pada jam segini? Semoga tidak!

Anda tidak pernah tahu bagaimana pesan Anda akan memengaruhi seseorang. Tetapkan pesan Anda netral, ramah, terus berubah, singkat, dan bersahaja. Tidak ada bualan, tidak ada embel-embel, tidak ada peluit.



Teknik #66

Pesan Keluar yang Terus Berubah

Jika Anda ingin dianggap sebagai orang yang teliti dan dapat diandalkan, sampaikan salam yang singkat, profesional, dan ramah sebagai pesan keluar Anda. Tidak boleh ada musik. Tidak boleh ada lelucon. Tidak ada pesan yang bersifat inspiratif. Tidak ada bualan, lonceng, atau peluit. Dan inilah rahasianya: ubahlah setiap hari. Pesan Anda tidak harus sempurna. Sedikit batuk atau gagap akan memberikan realitas yang indah dan bersahaja pada pesan Anda.

Machine Translated by Google

ÿ67 Cara Membuat Mereka Meneleponmu Kembali

Para produser musikal Broadway yang hebat bisa bersikap brutal selama audisi. Seorang calon bintang yang cemas, setelah berlatih lagu audisinya selama berminggu-minggu, melangkah ke atas panggung. Ia membuka mulutnya untuk bernyanyi. Setelah beberapa nada, produser yang tidak berperasaan itu berteriak, “Terima kasih. NEEEXXXT!” Mimpi menjadi bintang pupus dalam sepuluh detik!

Mimpi profesional para pebisnis juga bisa hancur dalam sepuluh detik pertama "audisi" mereka. Audisi mereka adalah pesan yang mereka tinggalkan di mesin penjawab milik orang lain.

Pengusaha yang kompeten tidak akan berani mengirim surat bisnis yang ditulis tangan dan berantakan kepada seorang VIP di atas kertas kuning murahan dan mengharapkan tanggapan. Mereka tahu penerimanya akan membuangnya ke tempat sampah. Meskipun demikian, beberapa orang yang sama ini akan meninggalkan pesan yang tidak menarik di pesan suara VIP dan mengharapkan panggilan balik. Tidak seorang pun pernah memberi tahu mereka bahwa pemenang besar meneliti pesan di pesan suara mereka dengan pertimbangan yang sama seperti produser Broadway besar. Jika Anda terdengar bagus, Anda punya kesempatan. Jika tidak, Anda akan segera disingkirkan dari kehidupan mereka.

Tenaga penjualan, pelamar, kandidat, dan pesaing yang meninggalkan pesan yang jelas, cerdas, dan optimis pada pesan suara akan dihubungi kembali. Pecundang dengan nada yang tidak bersemangat dan pesan yang tidak dibuat-buat tidak akan pernah mendengar dari Tuan atau Nyonya Make It Happen. Pastikan pesan Anda

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

mencerminkan tiga C: Confidence (Keyakinan), Clarity (Kejelasan), dan Credibility (Kredibilitas). Selain itu, buatlah kalimat yang menarik, menghibur, atau menarik minat pendengar. Kalimat datar seperti “Ini Joe, telepon saya kembali” tidak akan berhasil menarik perhatian banyak orang.

Nantikan . .

DJ radio menggunakan trik untuk membuat pendengarnya tetap mendengarkan. Tenaga penjualan terbaik memiliki trik kecil serupa untuk menarik calon pelanggan agar menelepon mereka kembali. Berikut ini salah satunya yang disebut cliff-hanger. Untuk memastikan pendengar tidak akan berpindah stasiun selama iklan radio, penyiar mengeluarkan misteri mini: "Dan tepat setelah iklan, kami akan kembali dengan tiket pemenang . .

. Itu bisa jadi milik Anda . . . Nantikan!” Setiap kali Anda meninggalkan pesan suara untuk seseorang, cobalah untuk menyertakan sesuatu yang menegangkan: “Hai, Harry, ini Andrew. Saya punya jawaban untuk pertanyaan yang Anda ajukan minggu lalu.” Atau “Hai Diane, ini Betsy. Saya punya berita besar tentang proyek yang sedang kita bahas.” Sekarang Harry dan Diane punya alasan untuk menelepon Andrew dan Betsy kembali.

Sertakan kepribadian dalam pesan Anda. Bayangkan orang-orang mendengarkannya. Katakan sesuatu yang membangkitkan rasa ingin tahu mereka atau membuat mereka tersenyum. Pesan yang Anda tinggalkan adalah audisi sepuluh detik Anda. Buatlah dengan baik.



Teknik #67

Audisi Sepuluh Detik Anda

Saat menelepon, bersihkan tenggorokan Anda. Jika mesin penjawab menjawab, anggap bunyi bip itu adalah produser Broadway besar yang berkata "Nexxxt." Sekarang Anda siap. Ini adalah Audisi Sepuluh Detik Anda untuk membuktikan bahwa Anda layak mendapat panggilan balik cepat.

Machine Translated by Google

Kebetulan, jika pesan suara seseorang tiba-tiba muncul dan Anda tidak siap, segera tutup telepon (sebelum bunyi bip agar mereka tidak mendapat pesan penutupan telepon). Luangkan waktu sejenak untuk menyusun pesan yang menghibur, menarik, atau memikat. Latihlah sekali dengan percaya diri, jelas, dan berwibawa. Kemudian, hubungi lagi untuk meninggalkan pesan hebat Anda.

Hal yang lucu terjadi. Jika partai Anda menjawab kali ini, Anda akan kecewa.

Machine Translated by Google

ÿ68 Cara Membuat

Berpikir Penjaga Gerbang

Kamu berteman baik dengan VIP

Inspirasi untuk teknik telepon berikutnya ini datang dari pengalaman pribadi dengan toilet di Manhattan bagian tengah (yang asal usulnya kurang canggih, tentu saja). Kota New York, terlepas dari semua kecanggihannya yang terkenal, tertinggal dari beberapa kota Eropa yang paling kumuh dalam satu hal. Manhattan hanya punya sedikit toilet umum. Dan tidak ada satupun toilet berdiri sendiri bergaya Eropa yang menawan dan terkadang sangat dihargai.
struktur di sudut jalan.

Pada hari-hari ketika saya melakukan kunjungan penjualan di sekitar kota New York yang sibuk, hal ini menjadi masalah. Beberapa kali dalam sehari. Saya sering mendapati diri saya bergantung pada kasir kedai kopi yang dengan cemburu menjaga fasilitas toilet mereka. Beberapa kedai bahkan memasang tanda-tanda yang ditulis dengan nada mengancam di jendela, "Kamar mandi hanya untuk pelanggan."

Saya sering mendapati bahwa jika saya bermain jujur—mendekati kasir dan menanyakan apakah saya bisa menggunakan fasilitas tersebut—saya akan ditolak. Jadi saya menggunakan teknik berikut. Tanpa melirik kasir, saya akan melangkah dengan percaya diri ke kedai kopi. Saya akan berjalan melewati penjaga kamar mandi dan tetap menatap salah satu bilik. Dia akan mengira saya datang untuk makan siang atau hanya

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

kembali untuk mengambil sarung tangan saya yang tertinggal. Begitu melewati penjaga pintu toilet, saya akan menunggunya sibuk menghitung tagihan berikutnya.
Lalu, bagaikan kilat yang dilumasi, aku berlari kencang ke kamar mandi.

Saya menjuluki penipuan ini "The Ho-Hum Caper" berdasarkan sikap pura-pura saya, "Ho hum, bisnis seperti biasa. Saya datang ke sini setiap hari tanpa ada yang dipikirkan selain makan siang."

Sekarang mari kita terjemahkan tipu muslihat licik itu ke dalam teknik telepon yang jarang gagal. Anda dapat menggunakan manuver itu untuk menyelinap di antara para sekretaris dan menghindari pemeriksaan mereka yang tidak berperasaan. Daripada bersikap serius dan menanyakan nama rombongan Anda, katakan saja "Apakah dia ada?" atau "Apakah dia ada?" Menggunakan kata ganti itu berarti berlari cepat melewati sekretaris dengan sikap seperti biasa, "Ya ampun, saya menelepon setiap hari".



Teknik #68

Penipuan Biasa Saja

Alih-alih menggunakan nama kelompok Anda, biarkan kata ganti *dia* atau *dia* keluar dari lidah Anda. Lupakan "Eh, boleh saya bicara dengan Bu Bigshot?" Katakan saja, "Hai, Bob Smith di sini, apakah dia ada?" Dengan mengucapkan kata ganti *dia* yang sudah tidak asing lagi di lidah, Anda memberi isyarat kepada sekretaris bahwa Anda dan bosnya adalah sahabat lama.

Machine Translated by Google

69 Cara Membuatnya

Katakan Anda Memiliki Dana Super

Kepekaan

Setiap kali Anda berbicara di telepon dengan seseorang, Anda mendengar lebih banyak hal daripada suara mereka. Di latar belakang Anda mungkin mendengar anjing menggonggong, bayi menangis, atau suara berderak. Sejauh yang Anda tahu, anjing ekornya tersangkut di lemari es, bayinya harus diberi makan, atau rumah itu terbakar. Ketika Anda mengakui suara itu dengan bertanya apakah mereka harus mengurusnya, Anda menghangatkan hati orang-orang Anda pendengar.

Ketika Anda berbicara dengan seseorang di tempat kerja, Anda sering mendengar telepon lain berdering. Katakan segera, “Saya mendengar sambungan telepon Anda yang lain. Apakah kamu harus menjawabnya?” Bahkan jika tidak, dia akan menghargainya isyarat. Jika dia harus menerima panggilan lainnya, Anda dapat yakin dia tidak mendengar apa pun yang kamu katakan setelah dering pertama. Dia hanya berpikir “Bagaimana aku bisa menyela orang yang sedang mengoceh ini tanpa bersikap kasar?” “Saya bisa menjawab telepon saya yang lain?” Faktanya, setiap kali dia menelepon, dia akan merasa kesal karena Anda menahannya untuk tidak melakukan apa yang seharusnya dia lakukan. harus dilakukan.

Berikut adalah teknik yang dijamin akan menyelamatkan Anda dari posisi yang tidak nyaman itu.

Tentu saja, subteksnya adalah Anda peka terhadap apa yang terjadi di dunia penelepon Anda. Jika Anda berbicara dengan seseorang yang jauh atau di negara lain, cara lain untuk menunjukkan bahwa Anda adalah yang teratas di perusahaan-

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

Departemen komunikasi menerjemahkan referensi waktu ke zona waktu mereka. Saat Anda meninggalkan pesan, katakan “Saya dapat dihubungi antara pukul tiga dan lima waktu Anda.”



Teknik #69

“Saya Mendengar Kalimat Anda yang Lain”

Bila Anda mendengar suara telepon di latar belakang, berhentilah berbicara—jika perlu di tengah kalimat—dan katakan, “Saya mendengar telepon Anda yang lain,” (atau anjing Anda menggonggong, bayi Anda menangis, pasangan Anda menelepon Anda). Tanyakan apakah dia harus mengurusnya. Apakah dia harus mengurusnya atau tidak, dia akan tahu bahwa Anda komunikator yang baik untuk bertanya.

Dan jangan lupa hari libur di luar negeri. Pada tanggal 1 Juli lalu, saya menelepon seorang klien dari Australia. Saya terkesan ketika dia mengucapkan "Selamat Hari Kemerdekaan." Saking terkesannya, saya pun berlari mencari bagan hari libur internasional. Saya membuat catatan di kalender saya pada tanggal 26 Januari mendatang untuk mengucapkan "Selamat Hari Australia" kepada teman saya dari Australia.

Jika Anda berbisnis dengan orang-orang di seluruh dunia, pastikan untuk menyampaikan ucapan selamat kepada mereka di hari raya mereka. Lupakan ucapan selamat Anda sendiri jika tidak dibagikan. Saya masih merasa malu dengan kejadian pada bulan November lalu ketika saya melakukan panggilan konferensi dengan klien Kanada dan tujuh orang tenaga penjualnya. Saya mengucapkan "Selamat Hari Thanksgiving" kepada mereka semua.

Machine Translated by Google

ÿ70 Cara “Mendengarkan” “Di Antara Baris-baris” di Telepon

Pertama kali saya menonton *The Wizard of Oz,* ceritanya membuat saya terpesona. Kedua kalinya saya menonton *The Wizard of Oz,* efek spesialnya membuat saya takjub. Ketiga kalinya saya menonton *The Wizard of Oz,* fotografinya membuat saya terpesona. Pernahkah Anda menonton film dua kali, tiga kali? Anda memperhatikan hal-hal yang halus dan mendengar suara yang sama sekali tidak Anda sadari pertama kali.

Hal yang sama juga terjadi di telepon. Mendengarkannya jauh lebih baik pada saat kedua kalinya. Karena percakapan bisnis Anda lebih lebih penting dari film, kamu harus mendengarkan keduanya, mungkin tiga kali. Seringkali kita tidak memiliki gambaran yang jelas tentang apa yang sebenarnya terjadi dalam percakapan telepon kami sampai kami mendengarnya lagi. Anda akan menemukan bayangan yang lebih penting daripada warna kerah Toto—dan lebih orang-orangan sawah yang lebih dari yang Anda bayangkan yang “tidak punya otak!”

Bagaimana Anda mendengarkan percakapan bisnis penting Anda? lagi? Cukup rekam saja secara legal dan etis. Saya menyebutnya teknik merekam dan menganalisis percakapan bisnis Anda untuk kehalusan “Putar Ulang Instan.”

Memiliki perekam pita di telepon genggamnya dapat membuat perbedaan yang dramatis dalam karier teman saya Laura. Laura, seorang ahli gizi, telah mengembangkan minuman kesehatan yang luar biasa. Minuman itu pantas untuk dipasarkan secara nasional.

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

Suatu hari saya berada di kantor Laura untuk mendiskusikan rencananya dan saya berkata, "Laura, saya punya kontak yang tepat untuk Anda. Beberapa bulan sebelumnya, saya bertemu Fred, seorang pria yang memiliki jaringan supermarket. Fred berutang budi kepada saya karena, atas permintaannya, saya memberikan ceramah pro bono untuk klub sosial yang diikutinya. Fred adalah tokoh besar di dunia supermarket, dan dengan satu jawaban "ya" dia dapat menempatkan minuman kesehatan teman saya di tokonya. Itu akan meluncurkan Laura secara nasion

Saya menelepon dan, lihatlah, dia sudah datang. Dan, lihatlah lebih besar lagi, Fred terdengar tertarik dengan minuman Laura.

"Pakai dia," kata Fred.

Dengan bangga saya menyerahkan telepon itu kepada Laura dan percakapan mereka pun dimulai dengan baik. “Oh, tentu saja, saya akan mengirimkan sampelnya,” kata Laura. "Apa alamatnya?" Lalu kudengar Laura berkata, "Eh, tunggu sebentar, biar kuambil sesuatu untuk menulis." (Aku segera menggulung pulpen dan mendorong buku catatan di depan hidungnya.) "Eh, apa itu lagi? Kau bilang 4201 atau 4102? [Aku mengerang pelan.] Dan bagaimana cara mengeja nama jalan itu? [Eranganku terdengar.] Ups, pulpen ini baru saja kehabisan tinta. Leil, kau lihat pulpen lain di mejaku?
[Ya, dan kali ini aku ingin melemparkannya padanya.] Maaf, apa itu lagi?”

Waduh, sekarang aku ingin merebut telepon itu dari tangan Laura. Dia seharusnya tidak mengganggu orang yang sibuk dengan hal-hal detail seperti mengulang alamat. Dia bisa saja menelepon sekretarisnya lagi nanti untuk klarifikasi. Namun, itu pun tidak perlu jika dia merekam percakapan dengan teknik Instant Replay.
Dia bisa saja menyebutkan bahwa dia sedang menyalakan perekam (kebanyakan orang penting merasa nyaman dengan konsep itu) dan dia akan merekamnya.

Fred bersikap baik kepada Laura hari itu. Namun, teman saya tidak pernah mendapat kabar darinya. Dan hingga hari ini, dia bertanya-tanya mengapa. Dia tidak akan pernah tahu bahwa panggilan telepon yang membingungkan itu membatalkan kesepakatan itu.

Apakah Fred bersikap tidak adil hanya karena Laura agak lambat berbicara di telepon? Sama sekali tidak. Fred berpikir, “Jika wanita ini tidak peka,

Machine Translated by Google

"Saya sangat positif tentang masa awal hubungan bisnis saya, seperti apa dia nantinya?" Pilihan yang bijak, Fred. Saya masih menyukai Laura. Dia masih teman saya. Namun, apakah saya akan memperkenalkannya kepada pemenang besar lainnya yang mungkin dapat membantunya? Saya tidak dapat mengambil risiko itu.

Cara Menyiapkan Pemutaran Ulang Instan Pemutaran Ulang Instan

itu mudah dan murah. Kunjungi toko elektronik setempat dan mintalah perekam untuk telepon Anda. Tempelkan pada gagang telepon, dan colokkan ujung lainnya ke perekam kaset.
Kemudian nyalakan perekam selama percakapan penting Anda berikutnya. Perangkat ini dapat menghasilkan ratusan dolar untuk panggilan pertama Anda. Di beberapa negara bagian, hukum mengharuskan Anda memberi tahu pihak lain bahwa Anda merekam mereka. Pastikan untuk memeriksa dengan pihak berwenang tentang legalitas di negara bagian tempat Anda tinggal. Jika itu persetujuan satu pihak, jangan khawatir. Anda adalah satu-satunya pihak. Jelas Anda tidak boleh menggunakan rekaman itu untuk tujuan lain selain untuk mendengarkan kedua kalinya. Itu tidak hanya melanggar hukum, tetapi juga tidak adil. Untuk keamanan ekstra, jangan tinggalkan rekaman percakapan orang lain tergeletak begitu saja. Simpan rekaman yang sama di mesin kaset Anda dan gunakan berulang-ulang untuk merekam detail penting.

Dengan Instant Replay, Anda dapat menangkap bola yang dilempar lawan bicara Anda pada pantulan pertama. Anda sedang menelepon bos Anda. Dia menyebutkan empat atau lima nama di firma hukum yang seharusnya Anda tuju, lalu alamatnya, lalu kode pos sembilan digit. Menyadari bahwa dia telah melempar bola dengan sangat cepat, dia bertanya, "Bolehkah saya mengulanginya untuk Anda?" "Tidak, terima kasih, saya yang melakukannya," kata Anda dengan bangga, sambil mengetuk perekam pita kecil Anda tanpa suara. Bos terkesan.

Manfaat lain dari Instant Replay—membantu menyembunyikan ketidaktahuan Anda. Baru-baru ini saya berbicara di telepon dengan seorang juru kamera yang sedang menegosiasikan harga kaset video untuk digunakan sebagai demo pembicara. Untungnya saya merekam percakapan tersebut karena rentetan rekaman Hi-8, VHS,

Machine Translated by Google

Super VHS, Beta SP, dan U-matic tiga perempat inci membuat saya ingin merangkak ke lubang tikus di dinding. Namun, saya mendengarkan rekaman percakapan kami setelahnya. Saya menuliskan semua kata yang tidak saya mengerti, lalu bertanya kepada seorang teman video apa maksudnya. Sekarang saya dapat menelepon juru kamera kembali dan berkata, "Saya ingin melakukan pengambilan gambar dengan dua kamera di Beta SP. Dan dapatkah Anda memberi saya rekaman VHS agar saya dapat melakukan penyuntingan secara offline?" Tidakkah Anda pikir saya mendapat harga yang jauh lebih baik daripada jika saya bertanya, "Duh, apa itu Beta SP?"



Teknik #70

Putar Ulang Langsung

Rekam semua percakapan bisnis Anda dan dengarkan lagi. Pada kali kedua atau ketiga, Anda akan menemukan hal-hal penting yang terlewatkan pada kali pertama. Ini seperti penggemar sepak bola yang sering kali tidak tahu apakah ada kesalahan sampai mereka melihatnya lagi di Instant Replay.

Lupakan Apa yang Mereka Katakan, Dengarkan Apa Mereka Berarti

Instant Replay juga membuat Anda peka terhadap tingkat komunikasi yang jauh lebih dalam daripada sekadar kata-kata penelepon. Anda mendengarkan antusiasme atau keraguan mereka yang sebenarnya tentang suatu ide.

Saat kita menginginkan sesuatu, pikiran kita mempermainkan kita dengan cara yang aneh. Jika kita sangat menginginkan jawaban "ya" dari seseorang, kita akan mendengar jawaban "ya". Namun, jawaban "ya" tidak selalu seperti yang terlihat. Jawaban "YA" yang tegas dari klien dan jawaban "yeee-sss" yang ragu-ragu sangat berbeda. Bulan lalu, saya bertanya kepada seorang wanita yang memesan saya untuk sebuah pidato, apakah kantornya dapat memperbanyak selebaran sepuluh halaman yang saya buat. Dia memberi saya jawaban yang saya inginkan, yaitu "ya". Namun, kemudian, saya mendengarkan kembali percakapan kami.

Machine Translated by Google

dalam rekaman. Jawabannya tentang selebaran itu sangat ragu-ragu, “Hmm, ya, tentu saja.” Saya langsung meneleponnya kembali dan berkata, “Ngomong-ngomong, jangan khawatir tentang selebaran itu.”

"Wah, saya sangat senang!" katanya sambil mendengkur. "Karena kami benar-benar tidak punya anggaran untuk hal-hal seperti itu." Saya mendapatkan lebih banyak keuntungan dari niat baik klien saya daripada sekadar nilai dari mereproduksi beberapa lembar kertas.

Sekarang mari kita kembali ke acara langsung Anda. Kita akan berbicara bukan hanya tentang cara menjadi pusat perhatian di sebuah pesta, tetapi juga cara menarik perhatian semua orang yang Anda inginkan—seperti politisi.

Machine Translated by Google

Halaman ini sengaja dikosongkan.

Machine Translated by Google

BAGIAN DELAPAN

Cara Bekerja di Pesta Seperti Seorang Politisi Bekerja di Ruangan

Enam Poin Politikus

Daftar Periksa Pesta

Ketika diundang ke sebuah pesta, kebanyakan dari kita akan berpikir dengan santai. Lamunan acak kita akan seperti ini: “Hmm, ini bisa menyenangkan. . . . Penasaran apakah mereka akan menyajikan makanan. . . . Harapan Bagus... Mungkin ada beberapa orang menarik di sana... Aku penasaran apakah temanku si anu akan datang... . Astaga, apa yang harus aku pakai?”

Namun, bukan seperti itu cara seorang politisi berpikir tentang suatu partai. Sementara para politisi, orang-orang yang memiliki jaringan kerja yang kuat, orang-orang yang serius dalam bersosialisasi, dan pemenang besar di dunia bisnis menatap undangan tersebut, mereka secara naluriah berselancar ke saluran yang berbeda. Sebelum mereka RSVP dengan “ya” atau “tidak”, otak mereka menyusun pertanyaan kampanye jurnalistik. Ini adalah Daftar Periksa Enam Poin untuk Pesta. Siapa? Kapan? Apa? Mengapa? Dimana? Dan bagaimana?

Mari kita bahas satu per satu.

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

Siapa yang Akan Hadir di Pesta Itu?

Lebih spesifiknya, siapa saja yang harus saya temui? Para penggiat jejaring yang serius menghitung, "Siapa yang harus saya temui untuk urusan bisnis? Siapa yang harus saya temui untuk alasan politik atau sosial?" Dan, jika masih lajang dan sedang mencari, "Siapa yang ingin saya temui untuk kemungkinan cinta?"

Jika mereka tidak tahu siapa yang akan hadir, mereka bertanya. Para politisi tanpa malu-malu menelepon tuan rumah pesta dan bertanya, "Siapa yang datang?" Saat tuan rumah mengobrol santai tentang daftar tamu, para politisi menuliskan nama-nama orang yang mereka minati, lalu memutuskan untuk menemui mereka.

Kapan Saya Harus Tiba?

Politisi tidak menetapkan waktu kedatangan berdasarkan kapan mereka selesai berpakaian. Mereka tidak bertanya pada diri sendiri, "Hmm, apakah saya harus terlambat?" Mereka dengan cermat menghitung perkiraan waktu kedatangan dan perkiraan waktu keberangkatan mereka.

Jika pesta itu penuh dengan kontak, orang-orang penting datang lebih awal untuk mulai mencapai target mereka saat masing-masing tamu datang. Para VIP sering datang lebih awal untuk menyelesaikan urusan mereka sebelum tamu tetap pesta yang "tidak suka menjadi orang pertama di sana" mulai berdatangan. Mereka tidak pernah malu untuk datang lebih awal. Lagi pula, satu-satunya orang yang melihat mereka adalah tamu lain yang datang lebih awal yang sering kali merupakan orang penting seperti mereka.

Anda juga tidak akan menemukan politisi berkeliaran, yang terakhir menyelinap keluar pintu. Begitu mereka telah menyelesaikan apa yang ingin mereka lakukan, mereka akan menuju kesempatan berikutnya. Jika agenda mereka lebih sosial, mereka mencoba membiarkan waktu keberangkatan mereka terbuka dan jadwal aprés-party mereka bebas. Dengan begitu, jika mereka membuat kontak baru yang penting, mereka dapat tinggal dan berbicara dengannya. Atau mengantarnya pulang. Atau pergi ke tempat lain untuk minum kopi.

Machine Translated by Google

Apa yang Harus Saya Bawa?

Daftar periksa seorang politisi bukanlah daftar periksa yang biasa, "Coba lihat, sisir, parfum, dan permen penyegar napas saya." Mereka mengemas lebih banyak alat jaringan yang fungsional di saku atau tas mereka.

Jika kucing-kucing perusahaan akan berkeliaran di pesta, mereka mengemas sekantong penuh kartu nama. Jika itu adalah pesta di mana orang-orang berkeluyuran di tangga sosial dan mereka ingin memancarkan keanggunan dunia lama, mereka mengambil segenggam kartu sosial yang hanya berisi nama mereka dan mungkin alamat dan nomor telepon. (Beberapa orang merasa memberikan kartu nama dalam suasana yang murni sosial bisa jadi tidak sopan.) Alat terpenting dalam paket pesta mereka adalah buku catatan kecil dan pena untuk mencatat kontak-kontak penting.

Mengapa Pesta Diberikan?

Filosofi abadi politisi tentang "menembus hal yang tampak" muncul di sini. (Itu hanyalah cara yang lebih bagus untuk mengatakan "mencari di balik karpet.") Mereka bertanya pada diri sendiri, "Apa alasan yang tampak untuk pesta itu?" Seorang industrialis besar mengadakan pesta kelulusan untuk putrinya? Seorang eksekutif yang baru bercerai mengadakan pesta ulang tahun untuk dirinya sendiri? Sebuah bisnis yang sedang terpuruk merayakan tahun kesepuluhnya?

"Bagus," kata politisi kepada diri mereka sendiri, "itulah yang tampak. Tapi apa alasan sebenarnya untuk pesta itu?" Mungkin industrialis itu ingin putrinya mendapatkan pekerjaan yang bagus sehingga ia mengundang puluhan calon pemberi kerja. Anak laki-laki yang berulang tahun itu sudah lajang lagi sehingga daftar tamunya penuh dengan wanita-wanita yang menarik dan berprestasi. Bisnis itu sangat membutuhkan hubungan masyarakat yang baik jika ingin bertahan sepuluh tahun lagi. Jadi mereka mengundang pers dan tokoh masyarakat.

Para politisi memiliki penglihatan tersembunyi yang ahli untuk mengetahui agenda sebenarnya dari tuan rumah. Tentu saja, mereka tidak akan pernah membahasnya di pesta. Bagaimana-

Machine Translated by Google

Namun, wawasan tersebut mengangkat mereka ke suatu kondisi kesadaran bersama yang lebih tinggi dengan orang-orang penting lainnya di pesta tersebut.

Pengetahuan mereka juga menjadikan mereka agen yang berharga bagi pemberi hadiah pesta. Seorang politikus yang cerdas memperkenalkan putri pencari kerja kepada beberapa eksekutif di pesta atau memberi tahu wanita yang paling memikat di pesta betapa hebatnya pria yang berulang tahun itu. Saat mengobrol dengan wartawan, ia membicarakan bisnis pembawa acara yang membutuhkan PR yang baik. Ketika orang mendukung alasan sebenarnya *mengapa* partai itu ada, mereka menjadi tamu yang populer dan dicari untuk acara mendatang.

Di Mana Pikiran Kolektif?

Seringkali orang-orang dari satu profesi atau satu kelompok kepentingan akan menjadi bagian terbesar dari daftar tamu. Seorang politisi tidak akan pernah menerima undangan tanpa bertanya pada dirinya sendiri, “Orang macam apa yang akan hadir di acara ini?” pesta, dan apa yang akan mereka pikirkan?” Mungkin akan ada menjadi sekelompok dokter. Jadi dia mengklik berita utama medis terkini dan berlatih sedikit pembicaraan dokumenter. Jika para tamu adalah sarang orang-orang zaman baru pemilih, politisi mulai memahami penyembuhan telepati, Tantra nada, dan tari trance. Para politisi tidak mampu untuk tidak berada di tahu.

Bagaimana Saya Akan Menindaklanjuti Pesta Itu?

Sekarang, penutup yang besar. Saya menyebutnya “Contact Cement.” Ini merekatkan kontak yang telah dibuat oleh politisi. Setelah bertemu kontak yang baik dan bertukar kartu, hampir semua orang berkata, “Ini luar biasa berbicara dengan Anda. Kami akan tetap berhubungan.”

Niat baik ini jarang terjadi tanpa usaha keras. Namun, politisi menggunakan ilmu untuk menjaga kontak. Setelah pesta, mereka duduk di meja mereka dan, seperti permainan solitaire, meletakkan kartu nama orang-orang yang mereka temui. Menggunakan

Machine Translated by Google

Teknik “The Business Card Dossier” yang dijelaskan kemudian di bagian ini, mereka memutuskan bagaimana, kapan, dan apakah akan menangani masing-masing. Apakah ini seseorang butuh panggilan telepon? Haruskah orang itu menerima catatan sepuluh yang ditulis tangan? Haruskah saya mengirim email atau menelepon orang itu?

Gunakan Daftar Periksa Enam Poin untuk Pesta—Siapa? Kapan? Mengapa? Di mana? Apa? dan Bagaimana? sebuah pesta—sebagai rencana permainan umum Anda. Sekarang mari kita ke hal spesifik.

Machine Translated by Google

ÿ71 Cara Menghindari Yang Paling Banyak Kesalahan Umum di Pesta

Pengunjung pesta pada umumnya, sebut saja Charlie, tiba di pesta. Ia langsung menuju meja minuman untuk makan camilan dan minum. Ia kemudian menemukan beberapa teman dan mulai mengobrol dengan mereka.

Sambil mengunyah camilan di piringnya dan lemak bersama teman-temannya, ia sesekali melihat ke sekeliling ruangan untuk mencari tahu siapa yang mungkin baru dan asyik diajak bicara. Ia berharap beberapa orang yang menarik dan atraktif di pesta itu akan melihatnya dan datang untuk mengobrol.

Apa yang salah dengan pendekatan Charlie? Semuanya, jika Charlie ingin membuat pestanya produktif. Mari kita mulai dengan kesalahan pertama yang dilakukan kebanyakan pengunjung pesta—mendapatkan minuman dan camilan langsung dari awal.

Orang-orang yang berbaur di sebuah pesta membuat penilaian, sering kali secara bawah sadar, tentang siapa yang akan mereka dekati. Pernahkah Anda tinggal di peternakan? Atau punya anjing atau kucing? Maka Anda tahu Anda tidak pernah mengganggu hewan saat mereka makan. Begitu pula, saat hewan manusia sedang makan, hewan manusia lainnya tidak merasa nyaman untuk maju. Jika mata para pengunjung pesta mengamati kerumunan dan melihat Anda dengan tas makanan, mereka akan melewati Anda. Secara bawah sadar mereka berkata pada diri mereka sendiri, "Biarkan anjing lapar itu makan dan

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

Mungkin kita akan bicara nanti." "Nanti" tidak pernah datang karena mereka akhirnya berteman dengan orang lain yang mulutnya tidak penuh.

Politisi selalu makan sebelum datang ke pesta. Mereka tahu mereka membutuhkan bakat pemain sirkus untuk berjabat tangan, bertukar kartu nama, memegang minuman, dan memasukkan kerupuk dan keju ke dalam mulut mereka—semuanya hanya dengan dua tangan.



Teknik #71

Mengunyah atau Berbaur

Politisi ingin berhadapan langsung dengan konstituen mereka. Seperti pemenang besar mana pun yang ahli dalam ilmu proksemik dan hubungan spasial, mereka tahu bahwa objek apa pun kecuali gesper ikat pinggang mereka memiliki efek seperti dinding bata di antara dua orang. Oleh karena itu, mereka tidak pernah menyediakan makanan atau minuman di sebuah pesta.

Datanglah untuk makan atau bersosialisasi. Namun, jangan berharap untuk melakukan keduanya. Seperti politisi yang baik, makanlah dulu sebelum datang.

Machine Translated by Google

72 Cara Membuat

Pintu Masuk yang Tak Terlupakan

Loretta Young mengukir sejarah di televisi saat ia muncul di ujung tangga besarnya dan mengamati lokasi syuting. Kemudian ia menukik turun untuk memulai acara.

Paus melangkah keluar ke balkonnya yang menghadap ke Lapangan Santo Petrus di Roma dan mengamati kerumunan. Kemudian ia memulai berkat.

Bette Davis berhenti di ambang pintu dan melihat sekeliling. Kemudian dia bergumam, "Dasar tempat kumuh!"

Dan setiap komedian TV larut malam sejak "Heeeere's Johnny!" melangkah ke tengah panggung dan mengamati penonton yang bertepuk tangan. Kemudian ia mengungkapkan alasan di balik seringai di wajahnya.

Apa kesamaan dari semua pintu masuk yang hebat ini? Setiap orang berhenti sejenak dan melihat sekeliling sebelum mengambil tindakan tegas.

Sutradara film menyukai adegan THE DOORWAY di mana kamera bergerak, musik mengalun, dan semua mata tertuju pada hon-cho atau honchoette yang berdiri di bawah bingkai. Apakah sang bintang menyelinap ke dalam ruangan seperti anak kucing kecil yang ketakutan di rumah pemilik baru?
Atau, seperti yang banyak kita lakukan di sebuah pesta, dengan panik tertarik pada wajah pertama yang dikenal sehingga orang tidak akan berpikir dia tidak ada hubungannya? Tidak,

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

bintang itu berhenti. Kemudian, dibingkai oleh pintu, kehadirannya yang menonjol dirasakan oleh semua orang.

Orang-orang yang menguasai trik ini memiliki apa yang disebut "penampilan panggung" oleh para penggemar teater. Para penggemar panggung menganggap beberapa bintang yang beruntung terlahir dengan kemampuan ini. Pikirkan lagi, para aktor. Kemampuan ini sudah dilatih. Politisi tidak akan begitu saja menyelinap tanpa diketahui ke dalam ruangan yang penuh orang.

Para politisi hadir di pintu masuk.

Dengan satu teknik sederhana, Anda juga bisa membuat penampilan yang hebat. Saya menyebutnya "Rubberneck the Room." Sebelum masuk, berhentilah secara dramatis di ambang pintu dan amati pemandangan perlahan dengan mata Anda. Penting untuk diingat bahwa, saat Anda berdiri di ambang pintu, Anda tidak berpikir, "Lihat saya." Alasan Anda Rubbernecking the Room bukanlah untuk pamer. Itu agar Anda dapat mendiagnosis situasi yang Anda masuki. Perhatikan pencahayaan, bar, dan yang terpenting, wajah-wajahnya. Dengarkan musik, keramaian orang, denting gelas. Lihat siapa yang berbicara dengan siapa. Saat rubbernecking, Anda juga akan menggunakan "Jadilah Pemilih, Bukan yang Dipilih," teknik berikutnya, yang membantu Anda memilih target pertama, kedua, dan mungkin ketiga. Sekarang, seperti kucing besar yang menguasai hutan, lompatlah untuk melakukan gerakan pertama Anda untuk menyapu bersih ruangan.



Teknik #72

Rubberneck Ruangan

Saat Anda tiba di tempat berkumpul, berhentilah dengan dramatis di ambang pintu. Kemudian, amati situasi dengan perlahan. Biarkan mata Anda bergerak maju mundur seperti tim SWAT yang siap dalam sekejap untuk menyapu bersih apa pun yang bergerak.

Bersamaan dengan Rubberneck the Room, coba gunakan teknik berikut.

Machine Translated by Google

73 Cara Bertemu dengan Orang-orang yang INGIN Anda Temui

Politisi tidak menunggu orang lain mendekati mereka. Jika tuan rumah partai atau manajer kampanye mereka belum memberikan daftar "orang yang harus ditemui", mereka memilih target mereka sambil mengamati ruangan. Saat mata mereka yang tajam mengamati kerumunan, mereka bertanya pada diri sendiri, "Dengan siapa saya paling senang berbicara? Siapa yang tampaknya paling bermanfaat bagi hidup saya? Dari siapa saya bisa belajar banyak hal dalam kelompok ini?"

Bagaimana mereka memilih? Mereka memandang setiap orang dengan cara yang sama seperti teman saya, Bob, sang seniman karikatur, memandang orang lain. Anda dapat mengetahui lebih banyak hal daripada yang Anda sadari jika Anda terus menatap seseorang. Setiap kedipan mata seseorang dan setiap garis di sekitarnya menceritakan sebuah kisah—kisah kehidupan yang dijalaninya. Siapa yang mengatakan, "Pada usia tiga puluh, setiap orang memiliki wajah yang pantas untuknya"? Namun, hanya sedikit dari kita yang secara sadar menatap mata orang asing. Betapa bodohnya, di sebuah pesta atau konvensi untuk membuat kontak mata, kebanyakan orang merasa malu untuk melakukan kontak mata dengan orang yang tidak kita kenal.

Dalam seminar jaringan saya, saya mempersiapkan peserta untuk membuat kontak visual yang intens dengan meminta mereka membentuk lingkaran besar, berjalan mengelilingi ruangan, dan saling menatap dalam diam. "Tatap mata satu sama lain," saya memberi tahu mereka. "Perhatikan gerakan satu sama lain."

Ketika mereka berjalan, saya berkata, “Kontak bisnis yang paling penting, teman terdekat, atau cinta dalam hidup Anda mungkin tidak ada di sini.

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

ruangan ini. Namun, suatu saat nanti, Anda akan berada di sebuah ruangan tempat Anda akan melihat seseorang yang Anda rasa dapat mengubah hidup Anda. Saya ingin Anda bersiap. Saya ingin Anda memiliki keberanian untuk mendekatinya dan tidak menunggu dengan sia-sia seseorang yang spesial itu mendekati Anda." Sambil berjalan-jalan dan menatap, saya meminta mereka untuk memilih empat orang yang paling ingin mereka ajak bicara selama istirahat.

"Hanya Orang Cantik Yang Akan "Dipilihlah"

Ketika diberi tugas yang tidak biasa dan tidak mengenakkan ini, para peserta berasumsi bahwa setiap orang akan langsung menuju orang-orang yang paling menarik. Itu tidak pernah terjadi. Sesuatu yang mistis terjadi ketika orang-orang meluangkan waktu untuk benar-benar saling memandang. Setiap orang menemukan keindahan yang khas pada satu atau dua orang lain yang sangat pribadi, sangat istimewa, dan berbicara secara unik kepada si pencari.

Sahabat tersayang dalam hidupku adalah seorang pria kecil yang sederhana bernama Chip. Tingginya hanya 5 kaki 2 inci. Chip memiliki hidung besar dan mata kecil yang lucu mengintip melalui kacamata tebal. Di sebuah pesta, tanpa menggunakan teknik ini, aku mungkin tidak akan pernah memperhatikan Chip. Namun, konsentrasiku tertuju padanya pada hari kami bertemu karena dia sedang berpidato. Ketika aku menatap tajam ke matanya dan memperhatikan bibirnya bergerak, aku melihat kecantikan subjektif yang terpancar dari wajahnya. Dia menjadi sahabatku selama dua belas tahun sampai penyakit tragis merenggut nyawanya. Meskipun demikian, Chip tetap cantik bagiku sampai akhir karena, tidak peduli seberapa sakit tubuhnya karena penyakit, kecantikannya bersinar melalui jiwanya.

Saat para peserta seminar menjelajahi wajah dan gerakan satu sama lain, mereka menemukan keindahan subjektif di wajah dan jiwa mereka. Tidak seorang pun dapat menjelaskan mengapa seseorang memilih orang lain sebagai salah satu dari empat orang spesialnya. Namun, hampir semua orang kembali dari perpisahan setelah mendapatkan teman baik baru. Tidak ada seorang pun yang tidak terpilih.

Machine Translated by Google

Bila Anda mencari kualitas khusus seseorang dengan menjelajahi wajah mereka, Anda akan menemukannya. Jika Anda ingin keluar dari pertemuan apa pun dengan kehidupan yang lebih baik, habiskan waktu dengan orang-orang yang Anda pilih, bukan hanya mereka yang memilih Anda. Pilihlah dengan cermat siapa yang Anda pilih. Namun, jangan menunggu untuk menjadi orang yang dipilih.



Teknik #73

Jadilah Pemilih, Bukan yang Dipilih

Sahabat sejati, cinta dalam hidup Anda, atau kontak bisnis yang akan mengubah masa depan Anda mungkin tidak hadir di pesta. Namun, suatu hari nanti, di suatu tempat, dia akan hadir. Jadikan setiap pesta sebagai latihan untuk acara besar.

Jangan hanya berdiam diri menunggu saat orang spesial itu mendekati Anda. Anda mewujudkannya dengan menjelajahi setiap wajah di ruangan. Tidak ada lagi "kapal yang berpapasan di malam hari." Abadikan apa pun atau siapa pun yang Anda inginkan dalam hidup Anda.

“Memang Mudah di Seminar, Tapi Bagaimana di Kehidupan Nyata?”

Terkadang, setelah jeda, seorang peserta akan berkata, “Sangat mudah untuk mendekati orang yang ingin saya ajak bicara kali ini karena Anda memberikannya sebagai tugas. Namun, bagaimana jika di pesta sungguhan?” Baru-baru ini, salah satu peserta saya yang bernama Todd menanyakan pertanyaan ini kepada saya di depan kelompok.

Saya bertanya, “Todd, bagaimana pendekatanmu kali ini?”

“Baiklah, saya langsung menghampiri dan berkata, 'Hai, nama saya Todd. Saya ingin bicara dengan Anda.'”

"Bagaimana?" tanyaku.

Machine Translated by Google

Ia menyadari bahwa ia dapat menggunakan kalimat pembuka ini untuk bertemu siapa pun di pesta mana pun. Untuk meredakan momen yang berpotensi canggung, Anda segera menindaklanjutinya dengan pertanyaan yang tidak berbahaya seperti "Bagaimana Anda mengenal tuan rumah?" atau "Apakah Anda tinggal di daerah ini?" Sekarang, Anda mulai dan berlari seolah-olah pembawa acara telah memperkenalkan Anda.

Tentu saja, orang-orang pemilih lainnya akan berkeliaran di sekitar pesta. Beberapa dari mereka, setelah mengamati Anda, akan memutuskan bahwa Anda adalah salah satu orang istimewa yang mereka pilih untuk diajak bicara. Berikut ini adalah manuver bawah sadar untuk memudahkan mereka datang dan memastikan bahwa mereka telah membuat pilihan yang bijaksana.

Machine Translated by Google

74 Cara Melakukan Subliminal Memikat Orang Kepada Anda di Sebuah Pertemuan

Pernahkah Anda menyadari betapa nyamannya Anda melangkah santai ke ruangan tertentu? Kursi-kursi ditata sedemikian rupa sehingga menyambut Anda seolah berkata, "Silakan masuk dan duduk di sini." Sebaliknya, Anda memasuki ruangan lain di mana Anda harus melewati rute memutar di sekitar meja dan lemari sebelum akhirnya menemukan kursi kosong.

Begitu pula, sebagian orang menata perabot tubuh *mereka ,* lengan dan kaki mereka, untuk berkata, "Hei, kemarilah dan bicara padaku." Namun perabot tubuh orang lain berteriak, "Jangan mendekat! Risiko ditanggung sendiri." Orang pemalu secara tidak sengaja berkata "jangan mendekat" saat melipat lengan. Mereka memberi isyarat tidak aman dengan menggenggam tas, menggenggam minuman, atau menghisap rokok.

Studi terkontrol menunjukkan bahwa pengunjung pesta merasa lebih nyaman mendekati orang yang berdiri dengan tubuh terbuka, lengan tidak disilangkan dan tergantung di samping, kaki sedikit terbuka, dan senyum tipis di wajah. Objek apa pun di antara Anda dan kerumunan adalah penghalang bawah sadar—bahkan tas Anda. Lebih banyak orang mendekati wanita yang mengenakan tas bahu daripada wanita yang meremas tas tangan.
Tas bahunya tergantung di belakang punggungnya, sehingga membuka peluang untuk berbicara dengannya.

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

Berikan Mereka Kilatan Pergelangan Tangan

Nah, inilah bagian terpentingnya. Di samping wajah, pergelangan tangan dan telapak tangan adalah salah satu bagian tubuh yang paling ekspresif. Telapak tangan yang menghadap ke atas menunjukkan banyak hal positif.

Pergelangan tangan dan telapak tangan Paus terangkat ketika ia memberi isyarat, "Datanglah kepadaku saudara-saudaraku." Pergelangan tangan dan telapak tangan pencuri terangkat ketika ia berkata, "Saya menyerah, jangan tembak." Pergelangan tangan dan telapak tangan orang yang tidak bersalah terangkat ketika ia berkata, "Saya tidak tahu siapa yang mengambil uang itu." Telapak tangan yang terbuka dan rentan menandakan "Saya tidak menyembunyikan apa pun."

Mereka juga menandakan penerimaan. Saat Anda mendengarkan rekan bisnis yang ingin Anda beri tanda penerimaan, pastikan pergelangan tangan dan telapak tangan Anda menghadap ke atas. Bahkan jika Anda meletakkan kepala di dagu, putar pergelangan tangan ke depan. Setiap kali mengobrol dengan seseorang, selalu cek tangan Anda. Pastikan Anda tidak mengarahkan buku jari langsung ke arah siapa pun. Biarkan mereka merasakan kenikmatan melihat kulit pergelangan tangan dan telapak tangan Anda yang lembut dan lembut, bukan kulit keriput yang menandakan "pergi" pada buku jari Anda.

Apakah Anda sedang memikirkan romansa? Para wanita, biarkan tangan Anda yang berbicara. Wanita secara naluriah akan mengangkat pergelangan tangan dan telapak tangan mereka ke atas saat seorang pria membangkitkan gairah mereka. (Faktanya, gerakan pergelangan tangan saat berbicara dengan pria secara tidak sadar membuat mereka terangsang secara seksual.)

Membuka Jalan yang Jelas bagi Orang-Orang yang Temukan Anda Spesial

Kucing hutan kecil yang ketakutan bersembunyi di balik batu dan batang kayu agar tidak ada hewan yang lebih besar yang melihat mereka. Di hutan sosial, orang yang pemalu melakukan hal yang sama. Mereka secara naluriah mencari sudut dan duduk di tempat yang tidak akan terlihat.

Machine Translated by Google



Teknik #74

Ayo Datang Tangan

Jadilah magnet bagi manusia, bukan penolak bagi manusia. Saat berdiri di sebuah pertemuan, posisikan tubuh Anda dalam posisi terbuka—terutama lengan dan telapak tangan Anda. Orang-orang secara naluriah tertarik pada telapak tangan dan pergelangan tangan terbuka yang ditata menggoda dalam posisi "datang ke sini".

Mereka menghindari buku-buku jari dalam posisi "minggir atau kupukul kamu". Gunakan pergelangan tangan dan telapak tangan untuk mengatakan "Aku tidak menyembunyikan apa pun," "Aku menerima kamu dan apa yang kamu katakan," atau "Menurutku kamu seksi."

Sementara lynx dan singa berjalan dengan percaya diri ke tengah-tengah pembukaan hutan, kucing besar manusia di hutan sosial juga berdiri dengan percaya diri di suatu pembukaan sehingga orang lain dapat melihat mereka. Seperti seorang politisi, posisikan diri Anda di dekat pintu karena setiap orang harus melewati jalan Anda di suatu waktu di malam hari.

Sekarang kita sampai pada teknik yang digunakan semua politisi. Bahkan, beberapa pakar politik menganggap terpilihnya John Kennedy dan Bill Clinton berkat penguasaan mereka terhadap teknik yang saya sebut "Tracking."

Machine Translated by Google

ÿ75 Cara Membuat Mereka Merasa Seperti Bintang Film

Pada tahun 1940-an, film berbeda. Sebelum film eksperimental, cin-ema verité, dan nouvelle cloudy, film memiliki cerita. Orang Amerika melompat ke dalam mobil Buick mereka—ekor rubah yang diikat ke antena radio dan sepatu bot bayi yang digantung di kaca spion—mengemudi ke gedung bioskop, dan menyaksikan cerita yang terbentang di hadapan mereka.

Hampir selalu, tokoh utama pria dan wanita di layar lebar akan bertemu, jatuh cinta, mengatasi rintangan yang tampaknya mustahil, menikah, dan (mungkin) hidup bahagia setelahnya. Oh, ceritanya sedikit berbeda. Namun, selalu ada pemeran utama pria dan mungkin pemeran utama wanita. Lalu ada dunia lainnya. Tokoh pendukung bisa hidup atau mati tanpa banyak keributan. Namun, setiap peristiwa kecil dalam kehidupan sang bintang itu penting.

Yah, film mungkin telah berubah. Sifat manusia belum berubah. Setiap orang merasa seperti bintang film tahun 1940-an. Setiap kejadian sepele dalam hidup mereka adalah momen penting. "Ada AKU. Lalu ada seluruh dunia."

Apa yang seseorang sarapan, sepatu apa yang ia pilih untuk dikenakan, dan apakah ia meluangkan waktu untuk membersihkan giginya bisa jadi lebih penting bagi orang tersebut daripada kejatuhan negara-negara yang jauh atau kenaikan suhu global.

Suami istri terkadang berbagi hal-hal sepele tentang pasangannya:

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

"Apa yang kamu makan untuk sarapan, Sayang?"

"Kamu tidak memakai sepatu *itu* , kan?"

"Apakah kamu ingat untuk membersihkan gigi dengan benang gigi?"

Untuk menciptakan keintiman yang menarik, para pemenang besar berusaha mengingat detail-detail kecil kehidupan kontak-kontak penting. Mereka jelas tidak berpura-pura tertarik dengan apa yang mereka makan untuk sarapan atau apakah mereka membersihkan gigi atau lupa. Namun untuk membuat seseorang merasa seperti bintang besar, mereka mengingat detail-detail yang kebetulan dibagikan oleh kontak mereka.

Ikuti petunjuk mereka. Jika seorang calon klien menyebutkan bahwa ia makan Rice Krispies untuk sarapan, singgung hal itu nanti. Jika, saat mengobrol, atasan Anda memberi tahu Anda bahwa ia memakai sepatu yang tidak nyaman untuk bekerja suatu hari, cari cara untuk merujuknya di hari lain. Jika klien Anda menyebutkan bahwa ia adalah seorang yang gigih membersihkan gigi, pujilah ia di lain waktu atas kedisiplinannya. Itu mengisyaratkan bahwa ia adalah bintang yang tak terlupakan di galaksi orang-orang yang pernah Anda temui. Itu disebut "Melacak" kehidupan mereka. Ketika Anda melacak hal-hal kecil mereka, Anda membuat mereka merasa seperti bintang film tahun 1940-an dan bahwa kejadian-kejadian kecil dalam hidup mereka adalah perhatian utama Anda.

Jangan Biarkan Itu Terjadi Secara Kebetulan

Politisi menjadikan Pelacakan sebagai ilmu. Mereka menyimpan kotak hitam kecil di meja mereka, di komputer mereka, atau di otak mereka tentang perhatian, antusiasme, atau peristiwa terakhir yang dibahas dengan setiap orang dalam hidup mereka. Mereka melacak di mana orang-orang itu berada, apa yang mereka katakan, dan apa yang mereka lakukan sejak percakapan terakhir. Kemudian kata-kata pertama dari panggilan telepon atau pertemuan berikutnya dengan orang itu terkait dengan informasi tersebut:

"Halo, Joe. Bagaimana perjalananmu ke Jamaika?"

"Hai Sam, apakah anakmu masuk tim bisbol?"

"Hai, Sally. Sudah ada kabar dari klienmu?"

"Senang mendengar kabarmu, Bob. Itu berarti kamu selamat dari itu Restoran Szechuan yang akan kamu kunjungi terakhir kali kita bicara."

Machine Translated by Google

Bila Anda menyinggung peristiwa besar atau kecil terakhir dalam hidup seseorang, hal itu menegaskan apa yang telah mereka ketahui selama ini. Mereka adalah orang terpenting di dunia.

Salah satu bentuk pelacakan yang paling ampuh adalah mengingat ulang tahun pencapaian pribadi seseorang. Apakah atasan Anda dipromosikan ke posisi sekarang satu tahun yang lalu hari ini? Apakah klien Anda go public? Apa yang lebih berkesan daripada kartu ucapan selamat ulang tahun untuk mengirimkan ucapan selamat satu tahun.

Mengingat minat pribadi orang lain adalah hal lain. Beberapa tahun lalu, saya menulis secara rutin untuk sebuah majalah. Editor saya saat itu, Carrie, terobsesi dengan anak kucing barunya yang bernama Cookie. Baru-baru ini saya bertemu Carrie di sebuah konferensi penulis. Dalam percakapan awal saya berkata kepadanya, “Saya kira Cookie sudah menjadi kucing dewasa sekarang. Bagaimana kabarnya?”

Senyum Carrie yang tercengang adalah hadiahku.

“Leil,” pekiknya, “Aku tidak percaya kau ingat Cookie.
Ya, dia baik-baik saja sekarang dan . . .” Carrie melanjutkan selama sepuluh menit lagi tentang Cookie, kucing yang sekarang sudah dewasa.



Teknik #75

Pelacakan

Seperti pengawas lalu lintas udara, lacak detail terkecil dari kehidupan lawan bicara Anda. Sebutkan mereka dalam percakapan Anda seperti berita utama. Hal itu menciptakan rasa keintiman yang kuat.

Bila Anda menyinggung peristiwa besar atau kecil terakhir dalam kehidupan seseorang, hal itu menegaskan keyakinan mendalam bahwa dia adalah pahlawan klasik yang menjadi pusat perhatian dunia. Dan orang-orang menyukai Anda karena mengakui ketenarannya.

Machine Translated by Google

Seminggu kemudian saya mendapat telepon dari Carrie yang menanyakan apakah saya bersedia menulis cerita besar untuk majalahnya. Apakah dia memikirkan saya karena saya menggunakan teknik Pelacakan dan mengingat Cookie? Tidak seorang pun dapat mengatakannya, tetapi saya punya kecurigaan. Saya telah melihat teknik Pelacakan berhasil pada terlalu banyak orang sehingga tidak dapat berasumsi bahwa hadiahnya hanya kebetulan.

Bagaimana politisi mengingat begitu banyak fakta untuk melacak begitu banyak orang? Mereka menggunakan teknik berikut.

Machine Translated by Google

16 Cara Membuat Mereka Terpukau dengan Apa yang Anda Ingat Tentang Mereka

Beberapa tahun yang lalu, saya menghadiri acara penggalangan dana politik di negara bagian Midwest. Seorang tamu membuat saya penasaran. Kadang-kadang saya melihatnya berbincang-bincang dengan beberapa orang. Di waktu lain, dia berdiri sendirian sambil mencoret-coret sesuatu di kartu di tangannya. Lalu lain kali aku mendongak, dia akan mengobrol dengan orang lain. Menit berikutnya, dia akan kembali menulis di tangannya.
Dia mengulang pola ini selama lebih dari satu jam. Saya jadi penasaran seperti tetangga yang usil. Siapa orang ini?

Pada suatu saat di malam hari, saya berdiri sendirian di dekat meja minuman. Ia menghampiri saya dengan senyum lebar, jabat tangan yang hangat, dan memperkenalkan dirinya. "Hai, saya Joe Smith." Ia bertanya apa yang sedang saya minum. Saya memberi tahu dia anggur putih dan kami mulai mendiskusikan preferensi. Saya kebetulan menyebutkan anggur putih favorit saya adalah Sancerre. Saat kami berbicara, saya harus menahan diri untuk tidak bertanya kepadanya apa yang telah ia lakukan dengan catatan yang tergesa-gesa itu.

Beberapa menit kemudian, saya melihat seorang teman di seberang ruangan dan minta diri. Ia meminta kartu saya dan, saat saya berjalan pergi, saya mengintip dari balik bahu saya. Saya tahu itu! Di sanalah ia, sedang mencoret-coret kartu saya. Itulah kesempatan saya. Saya berbalik dan, mencoba untuk menganggap pertanyaan saya sebagai lelucon, berkata, “Hei, saya tidak memberikan hasil pengukuran saya. Apa yang kamu tulis?”

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

Dia tertawa terbahak-bahak mendengar leluconku yang tidak bermutu dan berkata, "Kau memergokiku!" Dia membalik kartu namaku dan kulihat satu kata tertulis di sana: *Sancerre.* Lalu, untuk meredakan paranoiaku, dia mengosongkan sakunya yang penuh dengan kartu nama orang dan memperlihatkan coretan di balik setiap kartu nama. Aku berasumsi itu hanya sistem kecil Joe untuk membantunya mengingat orang. Baru beberapa bulan kemudian aku melihat metode kegilaannya.

Suatu pagi saya pergi ke kotak surat dan menemukan kartu pos pribadi dari Joe. Ia memberi tahu saya bahwa ia mencalonkan diri sebagai senator negara bagian. Kemudian di bagian bawah kartu, ia menulis, "Apakah ada Sancerre yang bagus akhir-akhir ini?" Itu menyentuh hatiku. Jika aku tinggal di negara bagiannya, sentuhan kecil seperti itu mungkin akan memengaruhi pilihanku kepadanya.



Teknik #76
Berkas Kartu Nama

Tepat setelah Anda berbicara dengan seseorang di sebuah pesta, keluarkan pulpen Anda. Di bagian belakang kartu namanya tulislah catatan untuk mengingatkan Anda tentang percakapan tersebut: restoran, olahraga, film, atau minuman favoritnya; siapa yang dia kagumi, tempat dia dibesarkan, penghargaan di sekolah menengah; atau mungkin lelucon yang dia ceritakan.

Dalam komunikasi Anda berikutnya, sampaikan referensi ke restoran, olahraga, film, minuman, kampung halaman, atau prestasi sekolah menengah favorit Anda. Atau, hentikan tawa dengan lelucon yang hebat.

Mereka mungkin tidak akan bertanya, “Bagaimana kamu bisa mengingatnya?” Namun, mereka akan mengingatmu. Tidak peduli seberapa penting VIP tersebut, dia merasakan kekerabatan khusus

Machine Translated by Google

dengan orang yang merujuk pada prestasi-prestasi lain di luar prestasi-prestasi yang biasa mereka ketahui.

Politisi terus-menerus menjual diri mereka sendiri. (Jika Anda pernah bertanya-tanya mengapa Amerika disebut "Negeri yang Dijanjikan," perhatikan baik-baik tahun pemilihan ini.) Namun, tentu saja, untuk mengetahui apa yang harus dijanjikan kepada orang lain, politisi menggunakan teknik penjualan super berikutnya yang disebut "Eyeball Selling."

Machine Translated by Google

77 Cara Melakukan Penjualan dengan Mata Anda

Persentase penjualan yang dilakukan Jimmi, teman baik saya, tidak dapat dipercaya. Bahkan manajer penjualannya tidak tahu bagaimana dia melakukannya. Tetapi saya tahu. Karena dia memberi tahu saya.

Jimmi mengatakan teknik penjualan mewah yang dipelajarinya selama bertahun-tahun (Penjualan Manfaat, Kemitraan, Penjualan kepada Tipe Kepribadian, Konsep Nilai Tambah, Penolakan, Penjualan Spin) semuanya tidak ada apa-apanya dibandingkan dengan apa yang disebutnya "Penjualan Bola Mata".

Eyeball Selling bukan menghafal dua lusin teknik penutupan. Juga bukan berdebat secara verbal dengan pelanggan untuk mengatasi keberatan. Jimmi mengatakan bahwa hal itu cukup dengan membuka mata, memperhatikan reaksi pelanggan, dan menyesuaikan promosi penjualannya sesuai dengan gerakan tubuh pelanggan.

Saat Jimmi menyampaikan promosi penjualannya, ia lebih berkonsentrasi pada bagaimana pelanggannya bergerak-gerak, berkedut, dan menggeliat daripada pada apa yang ia katakan. Ia mengamati gerakan kepala pelanggannya yang tidak disengaja. Ia mempelajari gerakan tangannya, putaran tubuhnya, ekspresi wajahnya—bahkan fluktuasi matanya. Jimmi mengatakan bahwa saat pelanggannya tidak mengatakan sepatah kata pun, meskipun ia mencoba untuk bersikap datar, ia tidak dapat tidak berkomunikasi. Ia mungkin tidak mengatakan dengan kata-kata betapa ia menerima promosi Anda, tetapi ia tetap memberi tahu Anda dengan jelas. Jimmi mengatakan bahwa mengetahui apa yang membuat prospek bergairah, apa yang membuatnya tidak bersemangat, dan apa yang membuatnya bersikap netral dari waktu ke waktu dapat membuat atau menghancurkan penjualan.

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

Bagaimana Jimmi Mengetahui Dimana Penghenti Buck

Produk yang dijual Jimmi adalah peralatan pencahayaan yang mahal. Sering kali ia harus melakukan presentasi penjualan kepada kelompok yang terdiri dari sepuluh, dua puluh orang, atau lebih. Ia berkata, "Tantangan pertama dalam Penjualan Bola Mata adalah menemukan siapa pembuat keputusan yang sebenarnya."

Jimmi menghadapi tantangannya dengan cara yang tidak lazim (tidak selalu direkomendasikan). Tepat setelah "Selamat siang, tuan dan nyonya," ia mengatakan sesuatu yang sedikit membingungkan. Mengapa? Karena kelompok yang terkejut itu tidak tahu bagaimana harus bereaksi. Jadi kepala mereka semua berputar seperti baling-baling cuaca di hari yang berangin untuk melihat —coba tebak siapa?—si bos, si kelas berat, si pemimpin. Sekarang Jimmi sudah memiliki pembuat keputusannya sehingga ia dapat melanjutkan Penjualan Bola Mata kepada orang itu.

Apa yang Harus Dilakukan Saat Anda Mendapatkan Isyarat Anda

Beberapa sinyal itu jelas," kata Jimmi. "Orang mengangkat bahu sebagai tanda ketidakpedulian, mengetukkan jari sebagai tanda ketidaksabaran, atau melonggarkan kerah baju saat merasa tidak nyaman. Namun, ada ratusan gerakan bawah sadar lain yang selalu saya waspadai.

"Misalnya, saya memperhatikan sudut pasti posisi kepala calon pelanggan saya. Jika kepalanya menghadap saya sepenuhnya, terutama jika agak miring, itu artinya mereka tertarik. Dalam hal itu, saya akan terus berbicara. Namun, jika kepalanya sedikit menoleh, itu pertanda buruk. Saya menganggapnya sebagai isyarat untuk mengganti topik pembicaraan dan mungkin membicarakan manfaat lain dari produk saya."

Jimmi tidak hanya menyesuaikan apa yang ia katakan dengan reaksi pelanggannya, tetapi ia secara aktif mengambil langkah untuk mengubah posisi tubuh calon pelanggannya jika ia merasa posisi tubuh tersebut tidak reseptif. Ia berkata, "Tubuh harus terbuka sebelum pikiran dapat mengikutinya." Misalnya, ia melanjutkan, "Jika pelanggan Anda menyilangkan lengan di depan dada, berikan sesuatu kepadanya untuk dilihat sehingga ia harus membuka lipatannya untuk mengambilnya dari Anda." Jimmi

Machine Translated by Google

selalu membawa tas kerja penuh alat peraga untuk mendobrak penghalang.
Ia memiliki foto istri dan anak-anaknya untuk diberikan kepada calon pasangan yang sudah menikah, foto-foto anjing terrier Skye miliknya untuk pelanggan yang memiliki anjing, jam tangan antik untuk ditunjukkan kepada para pecinta barang antik, dan komputer saku untuk ditunjukkan kepada para penggemar gadget. Jimmi berkata, "Selama saya bisa membuat mereka membuka tangan untuk meraih sesuatu, saya punya kesempatan untuk menguasai pikiran mereka."

Jimmi juga mengatur waktu promosinya agar sesuai dengan reaksi tersembunyi para pelanggannya. Saat kliennya meraih sebuah benda, ia menganggapnya sebagai isyarat untuk berbicara lebih lambat atau diam saja. Meraih klip kertas atau membelai map di meja berarti, "Saya sedang memikirkannya."

Tentu saja, Jimmi selalu mencari sinyal-sinyal penjualan seperti mengambil kontrak, membelai pena, atau mengangkat telapak tangan mereka. Pada saat itu, ia segera menutup transaksi.

Petunjuk lain untuk menarik pena tanda tangan kontrak adalah saat kepala calon pembeli mulai bergerak naik turun seperti bebek plastik. Mereka berteriak dalam hati, "Ya, saya akan membeli!" Tenaga penjualan yang tidak terampil akan terus berbicara sampai mereka menyelesaikan promosi yang mereka pelajari dalam pelatihan. Banyak yang terus berbicara begitu lama, sehingga mereka sendiri tidak berhasil menjual produk mereka.
Sebaliknya, saat pelanggan menggerakkan kepala mereka maju mundur, apa pun yang mereka katakan, maksudnya adalah “Tidak!”

Mengintip Bukan Hanya untuk Berjualan

Tanpa sepatah kata pun, teman-teman dan orang-orang terkasih Anda juga menyampaikan keinginan mereka. Ketika teman saya Deborah bertunangan dengan Tony, tampak jelas bagi semua orang—kecuali Deborah—bahwa itu bukanlah pernikahan yang sempurna. Beberapa bulan sebelum pernikahan mereka, saya berkata, "Deb, apakah kamu benar-benar yakin Tony adalah orang yang tepat untukmu?"

“Oh ya,” katanya, kepalanya bergerak ke kanan dan kiri, maju dan mundur, “aku sangat mencintainya.” Pernikahan itu tidak pernah terjadi.
Tubuhnya mengenali apa yang belum disadari pikirannya.

Seperti seorang politisi, anggaplah percakapan sosial Anda sebagai promosi penjualan. Bahkan jika Anda tidak memiliki produk, Anda ingin mereka membeli ide-ide Anda. Jika pendengar Anda berpaling saat Anda berbicara, jangan

Machine Translated by Google

pusatkan perhatian pada seberapa kasar orang tersebut. Seperti seorang profesional penjualan, tanyakan pada diri Anda, "Bagaimana saya bisa mengubah topik pembicaraan untuk membuat orang ini bergairah?" Jika seluruh tubuhnya mulai berpaling, gunakan taktik pertanyaan pribadi yang sudah lama ada. Tanyakan tentang topik favoritnya. "George, seberapa besar ikan bass yang kamu tangkap minggu lalu?" Atau gunakan namanya dan ajukan pertanyaan pribadi. Itu selalu menarik perhatian. "Archibald, apa nama tim sepak bola sekolah menengahmu?"

Kita baru membahas beberapa tanggapan. Petunjuk untuk membaca bahasa tubuh seseorang dapat mengisi sebuah buku. Faktanya, banyak sekali. Saya sarankan beberapa favorit saya dalam referensi.21–26 Bacalah bahasa tubuh dan dengarkan saluran visualnya kapan pun Anda mencoba menjual kepada orang lain, mendapatkan suara mereka, atau meyakinkan mereka bahwa Anda adalah kandidat terbaik untuk pekerjaan atau peran sebagai pasangan hidup.



Teknik #77

Penjualan Bola Mata

Tubuh manusia adalah stasiun penyiaran selama dua puluh empat jam yang menyiarkan "Kamu menggetarkanku." "Kamu membuatku bosan."

“Saya suka aspek produk Anda itu.” “Itu membuat kaki saya tertidur.”

Atur kamera tersembunyi di belakang bola mata Anda untuk memilih perhatikan semua sinyal dari pelanggan dan teman Anda. Kemudian rencanakan promosi dan kecepatan Anda sesuai dengan itu.

Bukankah akan sangat hebat jika tingkat keberhasilan Jimmi membuat pendengar menerima apa pun yang kita katakan? Kita bisa melakukannya jika kita mau membuka mata.

Ulasan Singkat

Itu saja yang perlu dilakukan. Anda akan ingat untuk makan sebelum datang ke pesta (teknik Mengunyah atau Berbaur) untuk meninggalkan

Machine Translated by Google

hands-free untuk jaringan yang luas. Saat Anda tiba, Anda akan berhenti di ambang pintu dan mengamati ruangan untuk melihat keadaan di sana.
Saat mengamati, Anda akan menjadi Pemilih, Bukan yang Terpilih dan memilih prospek Anda untuk malam itu. Saat berdiri di sekitar, Anda akan bersikap santai dan mengundang dengan Tangan Datang-Kemari.

Tentu saja, Anda tidak lupa menggunakan teknik bertemu orang dari bab-bab sebelumnya. Jika Anda melihat seseorang yang ingin Anda ajak bicara, cari Whatzit yang dapat Anda komentari.
Jika tidak menemukan apa pun, tanyakan saja kepada penyelenggara pesta, Whoozat? Jika tuan rumah atau nyonya rumah tidak terlihat, berdirilah saja di dekat target Anda dan gunakan teknik Eavesdrop In.

Saat mengobrol dengan siapa pun yang pernah Anda temui sebelumnya, Anda tentu saja akan menggunakan Pelacakan untuk memenangkan suara atau hati mereka dan semua teknik di Bagian Kedua untuk memastikan percakapan tersebut menarik bagi kenalan baru Anda. Terakhir, Anda akan menggunakan Penjualan Bola Mata untuk memastikan Anda tepat sasaran dalam setiap percakapan. Dan jangan lupa, seperti yang Anda katakan "sampai jumpa," untuk mencoret-coret materi untuk kontak Anda berikutnya di Berkas Kartu Nama Anda.

Senang rasanya jika Anda berhasil melakukannya dengan benar. Teruslah menggunakan teknik-teknik yang digunakan politisi untuk menguasai suatu ruangan, dan Anda tidak akan lagi menghadapi pihak-pihak yang tidak penting. Dan, dengan mengikuti saran-saran yang ada di seluruh buku ini, Anda tidak akan pernah dianggap sebagai orang yang tidak penting oleh siapa pun.

Sekarang kita beralih ke bagian lanjutan dari *Cara Berbicara dengan Siapa Saja.*

Beberapa teknik berikut mungkin membuat Anda bingung. Perhatikan baik-baik teknik yang demikian karena itu berarti di suatu tempat, suatu saat, Anda mungkin mendapati diri Anda bingung atas sesuatu yang jauh lebih menyakitkan—seperti benturan karena menabrak langit-langit kaca, atau mengapa kesepakatan bisnis, persahabatan, atau hubungan cinta menjadi buruk. Anda mungkin tidak akan pernah tahu, kecuali Anda membacanya di sini, bahwa itu adalah kesalahan komunikasi Anda sendiri.

Machine Translated by Google

BAGIAN SEMBILAN

Cara Mematahkan Paling Berbahaya

Langit-langit Kaca untuk Semua

Terkadang Orang Adalah Harimau

Setiap minggu, ketika saya masih kecil, ibu saya mengajak saya ke National Geographic Society untuk menonton film. Film tentang harimau itu terus menghantui mimpi buruk saya bertahun-tahun kemudian. Duduk di sana, di teater yang gelap, saya menyaksikan seekor induk melahirkan tiga anak harimau kecil. Salah satunya lahir dengan kaki yang cacat. Saya menyaksikan bagaimana semua anak harimau lainnya mengucilkannya. Dan tepat di depan kamera, ia disiksa sampai mati oleh yang lain. Saya ingat menangis dan berpikir bagaimana anak-anak harimau yang sehat itu seperti beberapa anak di sekolah saya. Terkadang mereka bisa sangat kejam.

Sahabat karib saya di sekolah dasar adalah Stella, dan dia gadis yang cantik lahir dan batin. Namun, dia memiliki kelainan bicara, yaitu celah langit-langit. Dan banyak teman sekelas kami yang menertawakannya di belakangnya dan mengucilkannya dari permainan mereka.

Anak-anak tidak banyak berubah. Ketika saya memberikan ceramah di perguruan tinggi dan kelompok pemuda, pembahasannya sering kali beralih ke topik popularitas. Semua orang ingin disukai. Kadang-kadang siswa bercerita kepada saya

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

tentang bagaimana seorang gadis memiliki cacat fisik ringan, misalnya, mata juling atau kedutan saraf. Mereka mengatakan beberapa anak menertawakan dan mengolok-oloknya. Atau seorang anak laki-laki pincang sehingga tidak ada yang memilihnya untuk tim bisbol mereka. Bahkan jika dia dapat berlari secepat anak-anak lain, beberapa teman sekelasnya tidak menyukai citra "orang cacat" di pihak mereka.

Tahun demi tahun berlalu dan anak-anak menjadi dewasa. Tidak banyak yang berubah. Untungnya, orang dewasa tidak sekejam itu dalam menghadapi cacat fisik. Namun, mereka bisa bersikap brutal dalam menghadapi cacat sosial. Cacat sosial itu berbahaya karena sering kali kita tidak mengenalinya dalam diri kita sendiri. Kita bisa saja buta terhadap cacat sosial kita dan tuli terhadap kekurangan verbal kita. Namun, kita cepat mengenalinya pada orang lain.

Berapa kali salah satu rekan Anda melakukan kesalahan bodoh dan tidak berperasaan? Seberapa sering Anda mengabaikan seseorang karena tindakan bodohnya? Apakah menurut Anda dia tahu apa yang dilakukannya? Tentu saja tidak. Dia tidak tahu bahwa dia telah melewati batas atau menginjak kaki Anda. Mungkin tidak ada yang pernah memberi tahu dia tentang hal-hal yang akan kita bahas di bagian terakhir *Cara Berbicara dengan Siapa Saja.*

Kita semua pernah mendengar tentang batasan kaca yang dibuat beberapa perusahaan untuk melindungi perempuan dan kaum minoritas. Orang jarang membahas batasan kaca jenis lain. Yang ini bahkan lebih berbahaya karena Anda tidak dapat membuat undang-undang untuk melarangnya dan hanya komunikator ulung yang mengenalinya. Namun, itu adalah perisai yang sangat kuat. Banyak individu cerdas yang kepalanya terbentur kaca tebal saat mereka mencoba memanjat anak tangga berikutnya untuk bergabung dengan para pria dan wanita hebat di atas. Orang-orang yang mampu menerobos adalah mereka yang mematuhi aturan tak tertulis yang mengikutinya.

Pertimbangkan masing-masing teknik berikut. Jika Anda merasa salah satu di antaranya jelas, beri tepukan pada diri sendiri. Itu berarti Anda sudah ahli dalam hal itu. Waspadai kepekaan komunikasi yang membuat Anda berkata, "Anda pasti bercanda! Apa yang salah dengan itu?"

Hati-hati! Itu berarti suatu hari, di suatu tempat, Anda mungkin melakukan ketidakpekaan tertentu. Kemudian, ketika pemenang besar merespons

Machine Translated by Google

dengan tenang menanggapi saran Anda, tidak membalas panggilan telepon Anda, tidak memberi Anda promosi, tidak mengundang Anda ke pesta, tidak menerima kencan Anda, Anda tidak akan pernah tahu apa yang terjadi. Bacalah setiap teknik berikut untuk memastikan Anda tidak melakukan kesalahan-kesalahan kecil ini, yang memungkinkan para pemain besar mencabik-cabik Anda dan menghalangi Anda mendapatkan apa yang Anda inginkan dalam hidup.

Machine Translated by Google

78 Cara Memenangkannya Kasih sayang oleh Menghadap Mereka Kesalahan fatal

Satu reaksi yang luar biasa membuka mata saya terhadap perbedaan lain antara pemenang besar dan pecundang kecil. Beberapa tahun yang lalu saya mengerjakan proyek untuk klien. Saya merasa senang dibawa ke makan siang dengan empat ikan terbesar di perusahaan. Mereka ingin membiasakan saya dengan masalah komunikasi perusahaan mereka mengalami.

Kami pergi ke restoran tengah kota yang ramai saat jam makan siang. Setiap meja dipenuhi dengan berbagai macam orang perusahaan. Para manajer tingkat atas dan menengah makan siang dengan mengenakan jas dan dasi atau blus berkerah tinggi. Para pekerja dan sekretaris makan sambil mengenakan kemeja biru atau rok pendek. Restoran itu ramai dengan percakapan dan keramahan.

Selama acara pembukaan, kami berdiskusi mendalam tentang tantangan perusahaan. CFO, Tn. Wilson, berbicara tentang prospek keuangan ketika tiba-tiba, BLAM! Tidak jauh dari situ, sebuah Pelayan menjatuhkan nampan penuh piring. Gelas pecah, peralatan makan berdenting di lantai marmer, dan kentang panggang panas menggelinding di bawah meja kami di jalur langsung menuju kaki Wilson.

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

Hampir semua orang di restoran menoleh ke arah
pelayan yang dipermalukan. Kami mendengar hiruk-pikuk "Uh-oh," "Tapi-terfingers!" "Ups,
hati-hati!" "Wah, itu makan siang terakhirnya di sini,"
dan berbagai macam tawa cekikikan dan mengejek.

Namun, Wilson tidak melewatkan satu kata pun dari monolognya.
salah satu pemain besar di meja saya menoleh atau mengedipkan mata. Itu seperti
meskipun tidak terjadi apa-apa. Restoran itu perlahan menjadi sunyi
turun di sekitar kami saat kami melanjutkan pertimbangan kami. (Beberapa menit kemudian
kentang panggang itu melesat keluar dari bawah meja kami. Di
saat itu, aku mendapati diriku bertanya-tanya apakah Wilson telah
(seorang pemain sepak bola di masa mudanya.)

Sambil minum kopi, direktur pemasaran, Ibu Dawson, sedang mendiskusikan rencana
perluasan perusahaan. Tiba-tiba dia membuat sebuah
gerakan melebarkan lengannya yang menjatuhkan cangkir kopinya.
Tepat saat aku hendak berkata, “Ya ampun,” aku menggigit lidahku. Sebelum aku
bisa mengambil serbetku untuk membantu, Dawson sedang membersihkan lumpur
genangan air dengan miliknya, dan tidak kehilangan satu suku kata pun dari solilokuinya. Tidak ada
salah satu rekan kerjanya yang asyik di meja itu bahkan tampak memperhatikan cangkir
yang terbalik itu.

Pada saat itu, saya menyadari bahwa anak laki-laki dan perempuan dewasa tidak melihat
kesalahan, tidak mendengar kesalahan. Mereka tidak pernah mengatakan "Butterfingers" atau "Whoops"
atau bahkan “Uh-oh.” Mereka mengabaikan kesalahan kecil rekan mereka. Mereka tidak
menyadari kesalahan kecil rekan mereka, kesalahan kecil, kesalahan kecil, dan kesalahan kecil.
kesalahan. Maka lahirlah teknik “Jangan Lihat Kesalahan, Jangan
Dengarkan Kesalahan”

Biarkan Aku Menderita dalam Keheninganmu

Saya punya seorang teman yang setiap kali saya bersin dia berkata, “Oh, kamu lagi flu?”
Setiap kali saya salah melangkah di trotoar, dia berkata, “Jangan sampai kamu terkena flu.”
“Hati-hati!” Setiap kali dia melihatku setelah seharian bekerja keras, dia bertanya,
“Apakah kamu lelah?” Memang, ini adalah kentang goreng kecil di bouillabaisse yang enak
dari kesalahan fatal. Dan orang malang itu mungkin benar-benar berpikir dia

Machine Translated by Google

peka terhadap kebutuhan saya. Tapi, sialnya, terserang flu, ketinggalan trotoar, dan terlihat lelah itu kurang keren. Biarkan saya menderita—dalam keheninganMU.

Jika Anda makan malam dengan seorang teman dan dia ereksi, jangan pedulikan gelasnya yang terbalik. Jangan pedulikan bersin, batuk, atau cegukannya. Tidak peduli seberapa baik niat Anda untuk berkata "gesundheit," "whoops," atau tersenyum, tidak ada yang suka diingatkan tentang kelemahan mereka sendiri.

"Baiklah," kata Anda, "untuk kesalahan kecil, tapi apa yang harus dilakukan dalam situasi yang sangat mendesak?" Misalnya, ada semburan soda yang menggenang di atas meja ke arah Anda dan akan mustahil untuk mengabaikannya begitu sampai di pangkuan Anda.

Jika memungkinkan, balikkan serbet Anda dengan cekatan untuk menghalangi arus dan teruslah berbicara. Usahakan untuk tidak melewatkan satu suku kata pun dari kalimat yang Anda mulai sebelum air pasang datang. Pada titik ini, teman Anda mungkin akan menggumamkan permintaan maaf yang tidak jelas. Dengan cekatan masukkan kalimat "Tidak apa-apa" dalam tanda kurung ke dalam frasa Anda saat ini dan teruslah berbicara. Di atas pasir yang begitu kecil, istana persahabatan kucing besar dibangun.



Teknik #78

Jangan Lihat Bloopers, Jangan Dengarkan Bloopers

Komunikator yang keren membiarkan teman, rekan, kenalan, dan orang-orang yang mereka cintai merasakan mitos menyenangkan tentang berada di atas kesalahan-kesalahan biasa dan fungsi biologis yang memalukan. Mereka tidak menyadari kesalahan kecil, kesalahan kecil, kesalahan kecil, dan kecerobohan rekan-rekan mereka.
Mereka jelas mengabaikan buah rasberi dan semua tanda kelemahan manusia lainnya pada sesama manusia. Pemenang besar tidak pernah terperangah melihat kesalahan orang lain.

Machine Translated by Google

Jika orang tidak suka diingatkan tentang saat-saat ketika mereka tidak bersinar, ada kejadian lain yang hampir sama mengecewakannya. Yaitu ketika seorang pembicara bersinar dan tiba-tiba sorotan beralih ke masalah yang lebih mendesak. Pembicara dilupakan dalam kesibukan.

Komunikator ulung mengembalikan pancaran mata si tukang bicara yang murung dengan teknik berikut.

Machine Translated by Google

ÿ79 Cara Memenangkannya Hati Saat Mereka Lidah Tergagap

Di Jepang kuno, jika Anda menyelamatkan hidup seseorang, itu adalah tugas yang mereka berikan kepada diri mereka sendiri untuk menghabiskan sisa hidup mereka demi melayani Anda. Saat ini, jika Anda menyelamatkan kisah seseorang, molekul naluri kuno itu masih mengalir dalam nadinya.

Hal ini sering terjadi. Seseorang dalam suatu kelompok bercerita dan, tepat sebelum poin penting mereka, BOOM! Terjadi interupsi.
Seseorang yang baru bergabung dengan kelompok, seorang juru masak datang dengan nampan berisi kerupuk dan keju, atau seorang bayi mulai menangis. Tiba-tiba perhatian semua orang beralih ke pendatang baru, camilan di nampan, atau si kecil yang "menggemaskan". Tidak seorang pun menyadari gangguan itu—kecuali si pembicara. Mereka lupa sama sekali tentang fakta bahwa si pembicara belum menyampaikan maksudnya.

Atau Anda semua sedang duduk di ruang tamu dan seseorang sedang menceritakan lelucon. Tiba-tiba, tepat sebelum kalimat pamungkas mereka, si Johnny kecil menjatuhkan piring atau telepon berdering. Setelah kecelakaan itu, semua orang membicarakan kecanggungan si Johnny kecil. Setelah panggilan itu, topik pembicaraan beralih ke pernikahan yang akan datang atau operasi medis si penelepon. Tidak ada yang ingat bahwa kalimat pamungkas yang hebat itu dibatalkan—kecuali si tukang lelucon. (Ketika Anda menghibur semua orang di restoran,

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

Pernahkah Anda memperhatikan bagaimana Anda hampir dapat mengatur jam Anda dengan pelayan yang datang untuk mengambil pesanan semua orang tepat sebelum kalimat lucu Anda?)

Kebanyakan pencerita dan pelawak terlalu malu untuk mengatakan, setelah invasi, "Sekarang, seperti yang saya katakan..." Sebaliknya, mereka akan menghabiskan sisa malam dengan perasaan sedih karena tidak sempat menyelesaikannya. Di sinilah Anda berperan. Selamatkan mereka dengan teknik yang saya sebut "Berikan Lidah Penolong."

Perhatikan rasa terima kasih di mata pendongeng saat ia menstabilkan alur ceritanya dan kembali berlayar menuju pusat perhatian. Ekspresinya dan pengakuan atas kepekaan Anda oleh anggota kelompok lainnya sering kali merupakan hadiah yang cukup. Anda bahkan lebih beruntung jika dapat menyelamatkan cerita seseorang yang dapat mempekerjakan Anda, mempromosikan Anda, membeli dari Anda, atau mengangkat kehidupan Anda. Pemenang besar memiliki ingatan yang sangat besar. Ketika Anda memberi mereka bantuan kecil seperti Meminjamkan Lidah untuk Membantu, mereka akan menemukan cara untuk membalas budi Anda.



Teknik #79
Berikan Bantuan

Setiap kali cerita seseorang dibatalkan, biarkan interupsi itu terjadi. Beri setiap orang waktu untuk memanjakan si kecil kesayangan, memesan makan malam, atau membereskan pecahan-pecahan porselen yang rusak.

Kemudian, ketika kelompok sudah berkumpul kembali, katakan saja kepada orang yang ceritanya disela, "Sekarang, silakan kembali ke ceritamu." Atau lebih baik lagi, ingat di mana mereka berada dan tanyakan, "Jadi, apa yang terjadi setelah . . ." (dan tuliskan beberapa kata terakhir).

Machine Translated by Google

Harvey Mackay, penggiat jaringan paling terkemuka di dunia yang naik pangkat dari penjual amplop menjadi CEO perusahaan dan salah satu pembicara bisnis dan motivasi paling dicari di Amerika, mengajarkan kita bahwa dunia berputar karena kebaikan. Betapa benarnya dia! Tiga teknik berikutnya mengungkap seluk-beluk yang tak terucapkan dari keseimbangan kekuatan yang kritis ini.

Machine Translated by Google

80 Bagaimana Membiarkan Mereka Ketahui “Apa Manfaatnya” Bagi Mereka

Pengusaha yang cerdas tahu bahwa semua orang selalu mendengarkan stasiun radio yang sama—WIIFM. Setiap kali seseorang mengatakan sesuatu, reaksi naluriah pendengar adalah "apa untungnya bagi saya?" Profesional penjualan telah mengangkat pertanyaan konstan ini ke status yang lebih tinggi, yaitu akronim WIIFM. Mereka sangat memperhatikan prinsip WIIFM sehingga mereka tidak memulai promosi mereka dengan fitur produk atau layanan mereka. Profesional terbaik memulai dengan menyoroti manfaat bagi pembeli.

Kecuali untuk alasan taktis selama negosiasi yang sensitif, pemenang besar mengemukakan baik “apa keuntungan bagi saya?” dan “apa keuntungan bagi Anda?” (WIIFY) langsung di atas meja. Ini sangat penting sehingga, jika seseorang menyamarkan WIIFM atau WIIFY, concealer tersebut akan diturunkan statusnya menjadi pecundang kecil.

Saya pernah mengundang seorang kenalan biasa untuk makan siang. Saya berharap dapat berkonsultasi dengan Sam, kepala asosiasi pemasaran, tentang bisnis saya sebagai pembicara. Saya sampaikan keinginan saya dan bercanda menanyakan apakah saya bersedia meluangkan waktu satu jamnya yang berharga sebagai imbalan makan siang di restoran yang bagus. Itulah cara saya mengatakan, "Lihat Sam, saya tahu tidak ada manfaat nyata bagi Anda kecuali makan siang yang lezat dan kesenangan yang meragukan dari kehadiran saya." (Dengan kata lain, saya mengungkap WIIFY.) Untuk membuat pertemuan itu lebih nyaman baginya, saya berkata, “Sam, pilih tanggal dan restoran terbaik di daerahmu.”

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

Hari konsultasi makan siang pun tiba dan saya menempuh perjalanan empat puluh lima menit melintasi kota menuju restoran pilihannya. Saat masuk, saya terkejut melihat sekelompok orang berkumpul di sekitar meja terbesar di ruangan itu dengan Sam sebagai pusat perhatian. Jelas, ini bukan tempat yang tepat untuk berkonsultasi dengannya. Sayangnya, Sam sudah melihat saya di tempat penitipan mantel. Saya terjebak.

Baru setelah kopi setelah makan siang tiba, saya menyadari mengapa Sam mengumpulkan kelompok itu. Ia ingin setiap orang menyumbangkan presentasi tentang keahlian khusus mereka kepada organisasinya. Si rubah licik itu tidak mengungkapkan pertanyaannya sendiri, "Apa untungnya buat saya?"

Kalau saja Sam orang yang jujur dan berambisi besar, dia pasti akan berkata kepada saya lewat telepon, “Leil, saya akan mengundang sekelompok pembicara yang mungkin bisa membantu organisasi saya untuk makan siang bersama. Tentu saja, saya akan mencoba menjawab pertanyaan Anda tentang bisnis Anda sebagai pembicara, tetapi kita akan menjadi kelompok yang beranggotakan sepuluh orang. Apakah Anda ingin bergabung dengan kami, atau kita pilih tanggal lain saat kita bisa lebih privasi?”

Saya akan dengan senang hati berbicara pro bono untuk kelompok Sam jika dia jujur tentang hal itu. Namun, dengan tidak mengungkapkan WIIFM, kami berdua kalah. Saya kehilangan waktu setengah hari dan, karena kelicikannya, dia kehilangan kebebasan berbicara saya untuk kelompoknya.

Jangan Menolak Kesenangan Mereka dalam Membantu Anda

Pemenang besar juga menunjukkan kartu mereka saat meminta bantuan seseorang. Banyak orang yang bermaksud baik merasa malu untuk mengatakan betapa pentingnya bantuan itu bagi mereka. Jadi, mereka meminta seolah-olah itu adalah pertanyaan biasa, padahal sebenarnya tidak.

Seorang teman saya bernama Stefan pernah bertanya apakah saya tahu ada band yang bisa disewa organisasinya untuk acara tahunan mereka. Saya menjawab, "Tidak, maaf. Saya benar-benar tidak tahu." Namun, Stefan tidak menyerah begitu saja.
Dia mendesak, “Leil, bukankah kamu pernah bekerja dengan band di kapal?”

Machine Translated by Google

Saya bilang padanya, "Ya, tapi saya tidak lagi berhubungan dengan mereka." Saya pikir itu sudah berakhir. Tapi Stefan tidak. Dia terus menginterogasi saya dan saya jadi bingung dan kesal. Akhirnya saya berkata, "Stefan, siapa yang bertanggung jawab untuk mendapatkan band?"

Dia dengan malu berkata, "Saya."

"Criminy jicketts, Stefan, kenapa kau tidak memberitahuku bahwa itu adalah tanggung jawabmu? Kalau begitu, biar aku yang mencarikan yang bagus untukmu." Aku senang bisa membantu temanku.

Namun Stefan, dengan tidak memberi tahu saya betapa pentingnya hal itu baginya, berisiko tidak mendapatkan bantuan. Ia juga menurunkan satu atau dua tingkat penghargaan temannya dengan tidak mengungkapkan WIIFM.

Saat meminta bantuan seseorang, beri tahu mereka betapa bantuan itu berarti bagi Anda. Anda tampak seperti orang yang jujur, dan kegembiraan karena membantu Anda sering kali menjadi hadiah yang cukup. Jangan tolak kesenangan itu!



Teknik #80

Telanjangi WIIFM yang Terkubur (dan WIIFY)

Setiap kali Anda mengusulkan pertemuan atau meminta bantuan, ungkapkan manfaatnya. Ungkapkan apa keuntungannya bagi Anda dan orang lain—meskipun tidak ada manfaatnya sama sekali. Jika ada agenda tersembunyi yang muncul kemudian, Anda akan dicap sebagai orang yang licik.

Meminta atau memberi bantuan adalah kain yang hanya dapat menyatu jika ditenun dengan kepekaan yang tinggi. Mari kita jelajahi lebih banyak cara untuk menjahit kain yang halus ini agar hubungan Anda tidak rusak.

Machine Translated by Google

31 Cara Membuatnya

Ingin Melakukan Kebaikan

Untuk Anda

Salah satu klien saya, Susan Evans, mengepalai sebuah perusahaan real estat besar. Suatu hari, saat sedang duduk di kantornya mendiskusikan sebuah proyek yang akan datang, sekretarisnya menelepon. “Permisi, Bu Evans, saya saudara ipar Anda." "Harry sedang menelepon."

“Oh, tentu saja,” dia tersenyum, “pakai dia.” Klien saya, yang meminta maaf atas gangguan itu, mengangkat telepon. Saya meninggalkannya ruang sejenak untuk memberinya privasi.

Ketika saya kembali, Susan hanya menutup telepon, berkata, “Tentu saja, “Minta dia meneleponku.” Dia mengatakan bahwa panggilan itu dari saudara iparnya yang sepupunya yang masih muda bekerja di pom bensin tetapi tertarik pada karier di bidang real estat. “Pemuda itu akan menelepon aku dan aku akan melihat apakah aku bisa membantunya.” Jelas dia senang untuk membantu saudara iparnya. Kami memulai diskusi kami di mana kita tinggalkan.

Tidak sampai empat menit kemudian, sekretaris itu menelepon lagi. “Nona. Evans, seorang Sonny Laker sedang menelepon. Dia bilang dia sepupu saudara iparmu Harry dan dia seharusnya meneleponmu.” Klien saya adalah terkejut. Dari ekspresinya aku tahu dia berkata pada dirinya sendiri, “Wah, kakak iparku yang terlalu cemas itu tidak membuang waktu, “apakah dia?” Bagi kami berdua, jelas apa yang telah terjadi. Seperti

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

kilat yang dilumasi, Harry pasti dengan napas terengah-engah menelepon Sepupu Sonny untuk memberinya berita utama: Evans Akan Menemuinya! Kemudian, dengan segera menelepon Ms. Evans, Sonny membuatnya tampak bahwa wawancara penting itu adalah peristiwa terpenting dalam hidupnya yang membosankan dan suram.

Benar atau tidak, satu kebenaran tetap ada—Little Cousin tidak peka terhadap aturan tak tertulis yang selalu dipatuhi oleh para pemenang besar: jangan langsung bertindak ketika seseorang membantu Anda. Biarkan orang yang memberi bantuan itu menikmati kesenangan karena menyetujuinya, sebelum harus membayar.

Baik saudara ipar maupun calon karyawannya tidak mencantumkan perkiraan Evans, semuanya karena waktu. Untuk memastikan anak itu tidak akan menelepon saudara iparnya yang pengusaha real estat terlalu cepat, Harry seharusnya menunggu sehari sebelum memberi tahu sepupunya kabar baik itu. Selain itu, Sonny muda seharusnya bertanya kepada Sepupu Harry tentang jadwal Evans.
Kadang-kadang panggilan langsung itu menguntungkan, tetapi tidak jika seseorang memberi Anda bantuan.



Teknik #81

Biarkan Mereka Menikmati Nikmatnya

Setiap kali seorang teman menyetujui suatu bantuan, berikanlah waktu kepada sahabat Anda yang murah hati itu untuk menikmati kesenangan atas kemurahan hatinya sebelum Anda meminta mereka membayar lunas.

Berapa lama? Setidaknya dua puluh empat jam.

Orang mungkin berpikir Evans tidak adil dalam menghakimi Sonny dengan keras hanya karena dia tidak membiarkan Sonny menikmati kebaikannya. Masalahnya lebih dalam dari itu. Proses berpikir bawah sadar Evans berjalan seperti ini: “Jika anak ini tidak peka terhadap kehalusan waktu saat mendapatkan

Machine Translated by Google

pekerjaan, seberapa sensitif dia saat bernegosiasi untuk menjual rumah?" Panggilan yang terlalu cemas dari seorang agen kepada pemilik dapat berarti hilangnya ribuan komisi bagi firma.

Pemenang besar memiliki visi supranatural tentang masa depan Anda. Mereka melihat setiap kesalahan komunikasi yang Anda buat sebagai noda yang terlihat pada sinar-X Anda. Hal itu meredupkan prognosis Anda untuk menjadi sukses dalam hidup.

Mari kita lihat satu lagi benang merah yang renggang antara pihak yang meminta bantuan dan pihak yang memberi bantuan, yang tidak boleh diputus agar hubungan tidak terurai.

Machine Translated by Google

ÿ32 Cara Meminta Bantuan (dan Mendapatkannya!)

Saya pernah bertanya kepada seorang teman yang memiliki koneksi baik dan bekerja di sebuah agensi bakat papan atas di Los Angeles, apakah dia tahu selebritas mana yang bisa saya hubungi untuk proyek yang sedang saya garap. Tania membuka Rolodex-nya dan menemukan nama-nama yang saya butuhkan. Jelas bagi kami berdua, saya berutang banyak padanya.

Ketika saya mengucapkan terima kasih kepadanya melalui telepon, Tania berkata, “Oh Aku yakin kau akan menemukan cara untuk membalas budiku.”

"Baiklah, tentu saja aku akan melakukannya," kataku. "Itu sudah jelas."
Dan itu seharusnya tidak perlu dikatakan lagi. Dia mengingatkan saya bahwa bantuan itu bukan karena persahabatan, tetapi karena dia mengharapkan sesuatu sebagai balasannya.

Dua hari kemudian, Tania menelepon dan mengatakan dia akan datang ke New York dalam beberapa bulan. Dia baru saja memeriksa apakah saya bisa menampungnya saat itu. Tentu saja saya bisa, tetapi terang-terangan memanfaatkan bantuan itu dengan cepat bukanlah langkah yang mulus. Ketika seseorang melakukan sesuatu yang baik untuk Anda, Anda mendapati diri Anda memiliki ingatan yang sangat besar. Bahkan, Anda secara sadar mencari cara untuk membalas budi.
Kalau saja Tania menelepon, bahkan bertahun-tahun kemudian, tentu saja saya akan ingat, "Saya berutang padanya." Terus terang, saya senang hal itu terjadi begitu cepat sehingga saya bisa menyamakan skor. Meskipun demikian, saya berharap seluruh aspek barter itu tidak dibicarakan. Itu menodai apa yang seharusnya

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

pembagian yang murah hati di kedua belah pihak. Noda akan selalu hilang pada yang mengotori.

Ketika Anda membantu seseorang dan mereka jelas-jelas "berutang budi kepada Anda," tunggulah beberapa minggu. Jangan membuatnya tampak seperti balas budi. Biarkan si penanya berkhayal bahwa Anda melakukannya dengan senang hati tanpa memikirkan apa yang akan Anda dapatkan sebagai balasannya. Mereka tahu itu tidak benar. Anda tahu itu tidak benar. Namun, hanya pecundang kecil yang membuatnya jelas.



Teknik #82 Tit for (Tunggu . . . Tunggu) Tat

Ketika Anda membantu seseorang dan jelas bahwa "dia berutang budi kepada Anda," tunggulah beberapa saat sebelum memintanya untuk "membayar." Biarkan dia menikmati kenyataan (atau fiksi) bahwa Anda melakukannya karena persahabatan. Jangan terlalu cepat menuntut balas.

Tiga teknik berikutnya juga melibatkan pengaturan waktu, bukan bantuan, tetapi diskusi penting.

Machine Translated by Google

ÿ33

Cara Mengetahui Apa Jangan Katakan di Pesta

Ketika polisi sedang mengejar pencuri di zaman dahulu, ia akan mencari gereja untuk dimasuki. Penjahat itu tahu jika ia bisa sampai ke altar, gerombolan yang frustrasi itu tidak akan bisa menangkapnya sampai ia keluar.

Ketika sekawanan serigala di hutan mengejar seekor kelinci, mata kelinci yang ketakutan mencari kayu yang berlubang. Ia tahu serigala tidak dapat melahapnya sampai ia muncul.

Begitu pula di hutan manusia, kucing besar memiliki tempat berlindung tertentu yang aman. Meskipun tidak terucapkan, mereka seaman altar abad ke-10 atau lubang di kayu gelondongan. Pada waktu dan tempat yang dipahami dengan jelas, bahkan harimau yang paling tangguh pun tahu bahwa ia tidak boleh menyerang. Saya menyebutnya "tempat berlindung yang aman."

Saya punya teman, Kirstin, presiden sebuah biro iklan yang setiap tahun mengundang saya ke pesta Natal perusahaannya. Suatu tahun, semangat liburan sedang tinggi-tingginya. Keramahtamahan sangat terasa dan sampanye mengalir deras. Itu pesta yang luar biasa.

Malam semakin larut, minuman bersoda semakin banyak mengalir, dan tingkat desibel orang-orang yang bersuka ria di hari libur semakin meningkat. Begitu tingginya, sampai-sampai Kirstin mengatakan kepada saya bahwa dia akan keluar dari pintu belakang dan menawarkan untuk mengantar saya ke tempat saya.

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

Saat kami berjalan menuju pintu keluar, kami mendengar suara yang samar-samar di antara kerumunan, "Oh Kirrr-stin, Kirrr-stin!" Seorang pekerja ruang surat, yang terlalu bersemangat dengan semangat musiman, terhuyung-huyung ke arah bosnya dan berkata, "Anda tahu, ini pesta yang hebat, pesta yang hebat.
Namun saya sudah menghitungnya. Jika setengah dari biaya itu digunakan untuk fasilitas penitipan anak bagi tujuh orang, hitunglah, tujuh ibu dengan anak prasekolah yang bekerja di sini . . .”

Kirstin, seorang komunikator ulung, menggenggam tangan Jane dan tersenyum lebar. Ia berkata, “Jane, kamu jelas jago matematika. Kamu benar, hanya sekitar setengah dari biaya pesta ini yang cukup untuk membiayai pembukaan fasilitas semacam itu. Mari kita bicarakan ini selama jam kerja.” Kami pun bergegas pergi.

Dalam perjalanan kembali ke tempatku, dia menghela napas panjang dan berkata, “Wah, aku senang itu sudah berakhir.”

“Apakah kamu tidak menikmati pestanya, Kirstin?” tanyaku.

"Ya, tentu saja," katanya, "Tetapi Anda tidak pernah tahu apa yang akan terjadi. Misalnya," katanya, "pernyataan Jane itu." Ia melanjutkan penjelasannya bahwa manajemen telah mengadakan beberapa rapat tentang pembukaan fasilitas penitipan anak bagi karyawan. Bahkan, rencana untuk mengubah area penyimpanan yang tidak terpakai menjadi kamar bayi yang indah sudah mulai dikerjakan. Dengan naif, saya bertanya kepada Kirstin mengapa ia tidak menyebutkan hal itu kepada Jane.

“Saat itu bukan waktu dan tempat yang tepat.” Kirstin menangani situasi di pesta itu sebagaimana layaknya pemenang besar—tidak ada konfrontasi lisan sekarang (tetapi mungkin akan ada kecaman diam-diam nanti).

Sayangnya, Jane telah melanggar aturan pertama yang tidak terucapkan tentang perlindungan, "Pesta Itu untuk Pelacur." Apakah Kirstin menegur Jane? Apakah dia menghukum perilakunya yang tidak pantas? Tentu saja tidak saat itu. Meskipun demikian, Jane mungkin akan merasakan akibatnya beberapa bulan kemudian ketika tiba saatnya untuk promosi. Namun, saat itu Jane yang malang bahkan tidak tahu mengapa dia diabaikan.

Apakah ini karena minum terlalu banyak? Jane mungkin akan menggerutu, “Ya.” Jane salah. Hanya saja pemain besar tidak bisa menerima

Machine Translated by Google

kemungkinan bahwa salah satu orang kunci mereka akan merasakan terlalu banyak semangat liburan di pesta lain dan di lain waktu berhadapan dengan klien penting.



Teknik #83

Pesta Adalah untuk Orang-orang yang Suka Bercanda

Ada tiga tempat perlindungan suci di hutan manusia yang bahkan harimau terkuat pun tahu bahwa ia tidak boleh menyerang. Yang pertama adalah pesta.

Pesta hanya untuk bersenang-senang dan bersosialisasi, bukan untuk bersenang-senang. untuk konfrontasi. Pemain besar, bahkan ketika berdiri di samping musuh mereka di meja prasmanan, tersenyum dan mengangguk.

Mereka meninggalkan pembicaraan yang sulit untuk situasi yang lebih sulit.

Mari kita beralih ke tempat berlindung kedua yang aman di mana kucing besar bisa lolos dari cakaran kucing besar dan, mereka berharap, dari geraman kucing kecil.

Machine Translated by Google

34 Cara Mengetahui Apa

Jangan Katakan Saat Makan Malam

Pernahkah Anda bertanya-tanya mengapa makan siang bisnis antara para bos besar berlangsung sangat lama, terkadang hingga sore hari? Pernahkah Anda menduga bahwa itu hanya karena mereka suka duduk, minum, dan saling memijat dengan biaya perusahaan? Mungkin ada unsur itu. Namun, alasan utamanya adalah karena meja makan adalah tempat berlindung yang lebih sakral daripada pesta. Pria dan wanita dewasa menyadari, baik itu makan malam bisnis, makan siang, atau sarapan, makan bersama adalah saat mereka tidak boleh membahas aspek bisnis yang tidak menyenangkan. Bagaimanapun, negosiasi yang sulit dapat membunuh selera makan Anda.

Mari kita dengarkan makan siang bisnis biasa antara pemain besar. Kita mendengar dentingan gelas saat mereka minum sambil mengobrol santai. Mereka membahas golf, cuaca, dan membuat pengamatan umum tentang keadaan bisnis. Selama hidangan utama, wacana beralih ke makanan, seni, berita terkini, dan topik-topik lain yang tidak mengancam.

"Membuang-buang waktu?" mungkin seseorang bertanya. Sama sekali tidak! Para pemain besar saling mengamati gerakan satu sama lain dengan sangat saksama, menghitung keterampilan, pengetahuan, dan kecakapan satu sama lain. Seperti pencari bakat NFL yang mengamati latihan sepak bola perguruan tinggi, mereka menentukan siapa yang memiliki kemampuan yang tepat.

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

Para pemain tahu bahwa cara orang-orang bersikap pada suatu acara sosial adalah barometer akurat dari kekuatan bisnis besar mereka. Saat mereka tersenyum dan menertawakan lelucon satu sama lain, mereka semua membuat penilaian kritis tanpa suara.

Akhirnya, kopi pun tiba. Pada titik ini, satu atau lebih orang penting dengan lembut menyinggung masalah yang sedang dihadapi. Tentu saja, dia melakukannya dengan pura-pura enggan, mencoba menahan kelegaan yang jelas bahwa akhirnya mereka bisa mengerjakan hal-hal penting. Dia berkata, "Sungguh memalukan bahwa perusahaan yang ramah seperti itu harus menyibukkan diri dengan hal-hal biasa seperti menghasilkan uang."

Baru setelah mereka memainkan sandiwara penting ini, mereka dapat membahas bisnis. Namun, bukan bisnis kotor. Para petinggi dapat bertukar pikiran sambil minum kopi. Mereka dapat membahas proposal sambil menikmati hidangan penutup. Mereka dapat mengemukakan ide-ide baru sambil menikmati minuman. Mereka dapat mengeksplorasi sisi positif dari merger, akuisisi, atau kemitraan sambil menunggu cek.

Namun apabila terjadi perselisihan, salah paham, atau hal yang kontroversial, mereka harus segera memindahkannya ke meja lain, yaitu meja konferensi.



Teknik #84

Makan malam untuk makan malam

Tempat berlindung yang paling dijaga ketat oleh para pemenang besar adalah meja makan. Makan bersama adalah saat mereka tidak membicarakan hal-hal yang tidak menyenangkan. Saat makan, mereka tahu bahwa tidak apa-apa untuk bertukar pikiran dan membahas sisi positif bisnis: impian, keinginan, dan rancangan mereka. Mereka dapat berasosiasi bebas dan memunculkan ide-ide baru. Namun, tidak ada bisnis yang sulit.

Machine Translated by Google

Konvensi ini mungkin muncul dari kesepakatan yang bijaksana untuk tidak saling mengganggu. Negosiasi yang alot tidak mengenakkan dan dapat merusak potongan daging sapi muda yang lezat.

Kebetulan, aturan yang sama berlaku di hutan sosial. Jika salah satu pasangan dalam persahabatan atau hubungan cinta memiliki beberapa masalah hubungan yang berat untuk dibicarakan, simpanlah untuk dibicarakan setelah hidangan penutup. Bahkan jika Anda tidak menyelesaikan masalah tersebut, Anda ingin menikmati souffle cokelat yang lezat.

Mari merangkak ke tempat perlindungan ketiga dan terakhir kita untuk menjelajahinya.

Machine Translated by Google

35 Cara Mengetahui Apa Tidak Mengatakan dalam Pertemuan Tak Sengaja

William, yang menjual widget, telah mencoba menghubungi Big Winner lewat telepon selama berminggu-minggu untuk menanyakan apakah perusahaan BW akan membeli lini widgetnya. Big Winner masih mempertimbangkan widget milik Willie dan berencana untuk meneleponnya kembali. Namun, pada titik ini dalam cerita kita, telepon pahlawan kecil kita belum berdering.

Kebetulan saja, suatu malam Willie menemukan dirinya berdiri di belakang Big Winner di antrean supermarket.

“Sungguh beruntung!” pikir Willie.

"Oh, sial!" pikir Big Winner. "Saya harap dia tidak akan mengoceh tentang widget-nya saat ini."

Mereka yang menghargai tempat berlindung yang aman tahu bahwa ada dua akhir yang sangat berbeda dari cerita ini. Willie yang mengangkat widget dengan sorot mata "Aha, aku sudah mendapatkanmu sekarang", tidak pernah mendapat balasan. Bahkan jika Big Winner lebih menyukai widget Willie daripada yang lain, ia akan merasa terjepit di supermarket cukup menyakitkan untuk menghukum si pecundang kecil.

Namun, Willie yang hanya berkata, "Halo, BW. Senang bertemu denganmu," tanpa sepatah kata pun, menunjukkan bahwa dia juga pemain hebat. Willie ini pasti akan mendapat telepon balasan—mungkin keesokan harinya—sebagai bentuk kelegaan dan rasa terima kasih Big Winner atas kebaikan Willie.

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google



Teknik #85

Pertemuan Tak Sengaja Hanya Untuk Ngobrol

Jika Anda sedang berjualan, bernegosiasi, atau melakukan komunikasi sensitif dengan seseorang, JANGAN memanfaatkan pertemuan yang tidak disengaja. Jaga agar pertemuan yang tidak disengaja itu tetap manis dan ringan. Jika tidak, itu bisa berubah menjadi perpisahan Anda dengan Big Winner.

Teruslah menciptakan tempat yang aman bagi orang lain jika Anda ingin mereka mengangkat Anda ke status pemenang besar. Anda mungkin akan makan malam bersama mereka, pergi ke pesta bersama mereka, mendapatkan sambutan hangat di aula, dan menutup transaksi jauh lebih cepat daripada saat jam kerja. Siapa tahu? Jika itu keinginan Anda, Anda bahkan membuat diri Anda memenuhi syarat untuk bersosialisasi secara intens di puncak. Pemenang besar membuat satu sama lain merasa aman untuk menerima undangan bermain golf, menghabiskan akhir pekan di rumah pedesaan mereka, atau bersantai di kolam renang masing-masing Mereka tahu tidak akan ada hiu yang berenang di air, tidak ada silet yang tertancap di koktail udang.

Machine Translated by Google

36 Cara Mempersiapkan Mereka untuk Mendengarkan Anda

Suatu malam, beberapa tahun yang lalu di jalan New York City, saya memergoki seorang pria yang mencoba membobol mobil. Saya berteriak agar dia berhenti. Alih-alih puas melarikan diri, calon pencuri yang kekar itu memutuskan untuk membalas. Saat dia berlari melewati saya, dia mendorong saya hingga terduduk di lantai semen dan kepala saya terbentur trotoar.

Dengan pusing, saya terhuyung-huyung ke ruang gawat darurat rumah sakit terdekat. Sambil memegang kompres es di kepala saya yang berdenyut-denyut, saya diinterogasi oleh perawat ruang gawat darurat tentang alamat, telepon, dan nomor jaminan sosial, perusahaan asuransi, nomor polis, dan seterusnya. Seolah-olah dia berkata, "Persetan dengan tengkorakmu yang retak. Anda bisa menceritakannya nanti. Berapa nomor asuransi Anda?"

Jangan ganggu aku dengan hal-hal sepele itu! Yang ingin kulakukan hanyalah ceritakan kepada seseorang, siapa saja, apa yang terjadi padaku. Baru pada akhir interogasinya yang kejam dan sadis, dia bertanya, “Jadi apa yang terjadi?”

Saya kemudian menceritakan kisah sedih saya kepada seorang teman, Sue, seorang perawat yang bekerja di bagian penerimaan pasien di ruang gawat darurat lain. Ia berkata, “Saya tahu. Saya tidak percaya mereka mencetak formulir seperti itu. Orang yang terluka tidak diberi tahu apa yang terjadi pada mereka sampai baris terakhir formulir. Sue berkata mendapatkan rincian angka penting dari orang yang menderita patah tulang dan luka bakar di UGD merupakan tantangan yang nyata. Sampai, katanya,

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

dia mengalihkan pertanyaannya. Pertama-tama dia akan bertanya kepada mereka apa yang terjadi. Mereka akan menceritakan semuanya kepadanya. Dia akan mendengarkan dengan penuh simpati. “Lalu,” katanya, “mereka dengan senang hati memberi saya informasi yang saya butuhkan.”

Atasan yang baik memahami kebutuhan manusia untuk berbicara. Robert, seorang kolega saya yang memiliki perusahaan manufaktur kecil, mengatakan setiap kali salah satu karyawannya mengeluh tentang suatu masalah, ia tidak pernah meminta si tukang mengeluh untuk mencari tahu faktanya terlebih dahulu. Ia mendengarkan karyawan tersebut sampai tuntas. Ia membiarkannya terus berbicara tentang pelanggan yang suka mengeluh, rekan kerja yang tidak kooperatif. "Lalu, setelah ia mengeluarkan unek-uneknya," kata Robert, "saya jadi lebih memahami faktanya."

Ketika Anda Memiliki Informasi Penting untuk Disampaikan

Setiap anak yang bekerja di bengkel tahu bahwa Anda tidak dapat memompa bensin lebih banyak ke tangki yang penuh. Jika terlalu banyak mengisinya, bensin akan terciprat ke semen.
Begitu pula, otak pendengar Anda selalu penuh dengan pikiran, kekhawatiran, dan antusiasmenya sendiri. Jika Anda memompa ide-ide Anda ke dalam otak pendengar Anda, yang penuh dengan gagasannya sendiri, Anda akan mendapatkan campuran yang tercemar, lalu tumpahan. Jika Anda ingin ide-ide supermulia Anda mengalir ke dalam tangkinya tanpa tercemar, kosongkan tangkinya sepenuhnya terlebih dahulu.



Teknik #86

Mengosongkan Tangki Mereka

Jika Anda memerlukan informasi, biarkan orang-orang menyampaikan pendapat mereka terlebih dahulu. Tunggu dengan sabar hingga jarum mereka kosong dan tetesan terakhir menetes keluar dan memercik ke semen. Itulah satu-satunya cara untuk memastikan tangki mereka cukup kosong dari kebisingan batin mereka sendiri untuk mulai menerima ide-ide Anda.

Machine Translated by Google

Setiap kali Anda membahas hal-hal yang emosional, biarkan pembicara selesai berbicara sebelum Anda memulai pembicaraan. Hitung sampai sepuluh jika perlu. Ini akan terasa seperti selamanya, tetapi membiarkan orang yang sedang gugup itu selesai berbicara adalah satu-satunya cara agar dia mendengar Anda saat giliran Anda tiba.

“Aku Akan Membuatmu Sengsara Sebelum Kau Bisa Menikmati Menjadi Pelangganku”

Perusahaan yang menjalankan operasi pesanan lewat pos dapat mengambil petunjuk dari teknik ini. Salah satu alasan saya senang memesan dari LL Bean, perusahaan pakaian dan peralatan olahraga pesanan lewat pos, adalah mereka memperbolehkan saya mengajukan pertanyaan tentang barang yang dapat dikenakan atau widget yang saya inginkan terlebih dahulu. Mereka memperbolehkan saya mengajukan pertanyaan tentang kualitas, warna yang tersedia, tampilannya, rasanya, baunya, dan cara kerjanya.

Lalu, saat saya sedang bersemangat menerima empat widget berukuran sepuluh, berwarna merah dan hijau kekuningan, lembut, dan tidak berbau, mereka dengan sopan menanyakan nomor kartu kredit saya.

Perusahaan lain terlebih dahulu menginterogasi saya tentang nomor, tanggal kedaluwarsa, nomor pelanggan saya (yang tidak pernah dapat saya temukan di bagian belakang katalog), dan seberapa sering saya memesan dari mereka sebelum saya sempat berfantasi tentang widget hebat yang mungkin ingin saya beli dari mereka. Hal itu menghilangkan semua kegembiraan dari pembelian dan terkadang merusak penjualan.

Komunikator ulung melakukan lebih dari sekadar membiarkan Anda mengoceh. Mereka menggunakan teknik berikut saat Anda sedang dalam proses menetes ke bawah.

Machine Translated by Google

37 Cara Mengubahnya Kemarahan Sekitar (dalam Tiga Kalimat atau Kurang)

Emo adalah kata yang diciptakan oleh Helen Gurley Brown, wanita terkemuka di majalah *Cosmopolitan .* Emo jika diterjemahkan berarti "Berikan lebih banyak emosi!" Suatu kali *Cosmopolitan* meminta saya untuk menulis artikel tentang mengomunikasikan hal-hal sensitif (terutama menasihati wanita muda tentang cara membuat pacar mereka lebih bergairah). Saya mewawancarai sekelompok psikolog, pakar komunikasi, dan seksolog.
Draf saya kembali dari Cosmo dengan tulisan “MORE EMO” di setiap halamannya.

Saya menelepon editor saya dan bertanya apa maksudnya. Dia berkata bahwa itu adalah cara Helen untuk mengatakan bahwa semua hal faktual itu harus diremehkan dengan terapis seks dan yang disebut ahli. Tulis tentang emosi yang dirasakan wanita muda ketika pacarnya tidak cukup bergairah, emosi yang dirasakan pria yang dituduh ketika dikonfrontasi, dan emosi yang dirasakan pasangan itu ketika mendiskusikan dilema mereka. Helen Gurley Brown, seorang pemenang besar yang bersertifikat, suka memiliki segalanya dan tahu persis bagaimana cara mendapatkannya. Helen menyadari, ketika waktunya tepat, tolak yang rasional dan berempati dengan emosi. Dengan kata lain, celalah emo.

“Oh, Tidak! Dia Pasti Malu!”

LL Bean baru-baru ini mengoleskan emo ke seluruh tubuhku. Beberapa bulan yang lalu, temanku Phil ingin membeli celana panjang dan meminta rekomendasi

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

rekomendasi. Saya menyeretnya ke lemari saya untuk menunjukkan kepadanya kualitas dan konstruksi pakaian LL Bean. Itu meyakinkan dia, dan Phil memesan celana panjang biru tua.

Phil mengenakan celana LL Bean barunya untuk pertama kalinya di kencan besar dengan pacar baru di restoran elegan. Sementara mengikuti maître d' ke bilik sudut yang nyaman yang dia diminta, teman kencannya kebetulan menjatuhkan tas malamnya. Phil segera membungkuk untuk mengambilnya. Riiiiiiip! Tepat di bagian tengah jahitan.

Sebagian besar pengunjung restoran yang menghadap pantat Phil dengan penuh belas kasihan melihat pergi. Beberapa orang cekikikan. Phil, sambil menarik jahitan yang robek untuk menutupi bokongnya, mundur ke bilik. Pelapis yang dingin di pantatnya sisa malam itu mengingatkannya pada penghinaan.

Ketika saya mendengar penderitaan Phil, saya menjadi marah terhadap LL Bean. Saya langsung menelepon salah satu petugas layanan pelanggan mereka. Ia bersimpati saat saya menceritakan kepadanya tentang cobaan Phil, tetapi saya masih marah. Dia mendengarkan dengan sabar dan bahkan menanyakan saya rincian bencana tersebut. Ketika saya menyelesaikan cerita sedih yang panjang itu, agen itu berkata, "Wah, itu mengerikan. Saya mengerti, teman Anda pasti merasa tidak enak."

"Ya, dia melakukannya," aku setuju.

“Dia pasti sangat malu!” katanya.

“Dia pasti begitu,” kataku, terkejut dengan pemahamannya yang sangat baik tentang situasinya.

“Dan kamu, ketika kamu mendengarnya. Kamu pasti merasa sangat buruk juga, terutama setelah kamu merekomendasikan produk kami sangat."

“Yah, produkmu biasanya bagus,” kataku sambil menenangkan. turun sedikit.

“Saya sangat menyesal telah menyebabkan Anda kesakitan dan kekesalan ini,” katanya dikatakan.

“Oh,” sela saya. “Itu bukan salahmu.” Sekarang saya benar-benar merasa tenang. “Pasti hanya sebuah kebetulan bahwa sepasang sepatu ini celana adalah...

Machine Translated by Google



Teknik #87
Gema Emo

Fakta berbicara. Emosi berteriak. Setiap kali Anda membutuhkan fakta dari orang-orang tentang situasi emosional, biarkan mereka mengekspresikan emosi mereka. Dengarkan fakta mereka tetapi berempatilah dengan penuh emosi terhadap mereka. Memfitnah emosi mereka sering kali merupakan satu-satunya cara untuk menenangkan badai emosi mereka.

Masih banyak lagi cerita lainnya, tapi izinkan saya berhenti sejenak untuk menyela. teknik Echo the Emo.

Petugas layanan pelanggan yang pintar tidak hanya menguras tenaga saya dan melembutkan saya dengan Echo the Emo. Dia benar-benar melarutkan saya dengan teknik berikutnya.

Machine Translated by Google

ÿ38 Cara Membuatnya Seperti Anda (Bahkan Saat Anda Sudah (Berantakan)

Keesokan harinya, UPS tidak hanya mengirimkan celana panjang pengganti, tetapi juga menyertakan permintaan maaf yang ditulis tangan dan sertifikat hadiah yang besar di dalam paket. Apakah saya akan memesan dari perusahaan itu lagi? Tentu saja saya akan melakukannya. Apakah saya akan merekomendasikan pakaian mereka kepada orang lain? Tentu saja saya akan melakukannya. Staf layanan pelanggan yang baik menyambut baik kesalahan karena mereka tahu bahwa kesalahan memberi perusahaan mereka kesempatan untuk bersinar. Setiap kali Anda melakukan kesalahan dan seseorang menderita karenanya, pastikan mereka menang, jauh di depan. Saya menyebut teknik ini "Kesalahan Saya, Keuntungan Anda."

Saat mengunjungi kantor klien penting, saya pernah tersandung karpet dan hidung saya menukik, sehingga saya mendarat tiga kali di vas di mejanya. Hidung saya selamat, tetapi vasnya pecah berkeping-keping. Setelah dua tabung lem yang tidak bagus dan banyak pertanyaan "Di mana benda ini?", vas itu kembali ke mejanya, dan kami sepakat vas itu tampak cukup bagus. Namun, keesokan harinya saya meminta seorang kurir untuk mengantarkan vas yang indah, sepuluh kali lipat dari nilai vas yang hampir hancur total, dengan selusin mawar di dalamnya.

Setiap kali kami berbicara, klien saya mengatakan kepada saya bahwa setiap kali dia melihat vas baru, dia tersenyum. (Hadiah insentif yang lebih baik daripada pena dengan nama Anda di atasnya, bukan?) Lain kali saya mengunjungi kantornya, klien saya mungkin menyembunyikan beberapa barang pecah belahnya yang lebih berharga. Namun, berkat My Goof, Your Gain, akan ada waktu berikutnya.

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google



Teknik #88

Kesalahanku, Keuntunganmu

Setiap kali Anda melakukan kesalahan, pastikan korban Anda diuntungkan. Memperbaiki kesalahan Anda saja tidak cukup. Tanyakan pada diri Anda, "Apa yang bisa saya lakukan untuk jiwa yang menderita ini sehingga dia akan senang karena saya melakukan kesalahan?" Lalu lakukanlah, cepat! Dengan begitu, kesalahan Anda akan menjadi keuntungan Anda.

Nah, anggap saja itu bukan kesalahan Anda. Itu kesalahan mereka. Bagaimana Anda bisa membuat kesalahan mereka menjadi kesalahan Anda? Baca terus.

Machine Translated by Google

39 Cara Menjebak Tikus dengan Berkelas

Di Jepang, beberapa warga lebih memilih kehilangan nyawa daripada kehilangan muka. Di Amerika, keinginan mati yang sama juga ada, dengan satu modifikasi. Orang Amerika memimpikan kematian orang yang membuatnya kehilangan muka.

Mengapa harus mencari musuh? Kecuali jika Anda berkewajiban menangkap penipu atau menjebak pembohong, biarkan saja mereka lolos begitu saja. Lalu, segera singkirkan mereka dari hidup Anda dan kehidupan yang menjadi tanggung jawab Anda. Bahkan ketika kasusnya sudah terbuka dan tertutup terhadap seseorang—ketika Anda sudah menjebak si penipu—tinggalkan dia jalan keluar.

Contoh terbaik yang pernah saya dengar tentang kepekaan tinggi ini berasal dari salah satu klien saya. Ia diundang untuk makan siang di rumah seorang sosialita kaya yang dikenal sebagai "Lady Stephanie." Rumah Lady Stephanie dipenuhi dengan benda-benda seni yang indah. Salah satu yang paling indah adalah koleksi telur Fabergé yang sangat berharga, yang dikagumi semua tamu.

Di akhir acara makan siang yang elegan dengan sampanye, klien saya mengatakan kepada saya bahwa dia berjalan keluar pintu sambil mengobrol dengan beberapa tamu lainnya. Tepat saat itu, Lady Stephanie berjalan mendekati seorang wanita yang keluar pada saat yang sama dengan klien saya. “Oh, saya sangat senang Anda mengagumi koleksi Fabergé saya,” kata Lady Stephanie, sambil memasukkan tangannya ke dalam saku mantel bulu tamu itu dan mengeluarkan salah satu

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

telurnya yang tak ternilai harganya. “Anda pasti ingin melihat telur ini di bawah sinar matahari. Ayo, mari kita lihat bersama. Telur ini memantulkan cahaya terang dengan indah.”

Pencuri berpakaian bulu itu menelan ludah dan diam-diam melihat sekeliling untuk melihat siapa yang telah menyaksikan jebakannya yang lembut itu. Klien saya dan semua orang di serambi melihat apa yang terjadi, tetapi mengikuti arahan Lady Stephanie dan berpura-pura naif atas percobaan pencurian itu.

Melanjutkan sandiwara itu selangkah lebih jauh, Lady Stephanie dan tamu yang suka mencuri itu "mengagumi telur itu di bawah sinar matahari." Kemudian Lady Stephanie, dengan telur Fabergé-nya yang diamankan dengan aman di antara jari-jarinya yang terawat sempurna, berjalan pulang untuk meletakkan harta karun itu di tempat yang seharusnya. Si penculik telur itu merangkak kembali ke mobilnya, dari kehadiran terakhirnya di pesta-pesta Lady Stephanie yang didambakan. Tuan rumah membiarkan si pencuri yang digagalkan itu lolos dengan beberapa serpihan egonya yang tersisa utuh.

Mengapa Lady Stephanie menang? Setiap orang yang menyaksikan—dan kemudian mendengar tentang—perampokan yang digagalkan itu telah kembali menghormati Lady Stephanie. Menangkap pencuri, tetapi tidak mengorbankan harga dirinya, membantu Lady Stephanie mempertahankan reputasinya sebagai "nyonya rumah yang paling baik."

Mengapa pemenang besar membiarkan orang-orang yang suka memberi kabar buruk lolos begitu saja dengan orang-orang yang menyebalkan? Karena, seperti ibu-ibu yang menghadapi anak-anak nakal untuk mengoreksi mereka, menghadapi orang-orang menyebalkan adalah cara untuk mengatakan "Aku peduli." Dengan menutup mulut Anda (dan kemudian menutup pintu selamanya), Anda berkata, "Anda begitu rendah bagi saya sehingga saya tidak akan menyia-nyiakan kata-kata saya untuk Anda."

“Mea Culpa!”

Pemenang besar meninggalkan jalan keluar untuk kesalahan kecil teman yang ingin mereka pertahankan dengan menanggung kesalahan itu sendiri. Jika seorang teman tersesat dan terlambat satu jam tiba di rumah Anda, katakan padanya, "Petunjuk arah yang saya berikan kepada Anda sangat buruk." Dia memecahkan mangkuk Limoges Anda?

“Oh, aku seharusnya tidak meninggalkannya dalam posisi yang berbahaya seperti itu.” Itu

Machine Translated by Google

rutinitas lama mea culpa yang membuat Anda disukai semua orang, terutama saat mereka menyadari itu bukan kesalahan Anda.



Teknik #89

Tinggalkan Pintu Darurat

Setiap kali Anda memergoki seseorang berbohong, mencuri, melebih-lebihkan, memutarbalikkan fakta, atau menipu, jangan langsung menghadapi si bebek kotor. Kecuali jika memang Anda bertanggung jawab untuk menangkap atau mengoreksi pelakunya—atau kecuali jika Anda menyelamatkan korban tak bersalah lainnya dengan melakukan hal itu—bebaskan si pelaku dari perangkap Anda dengan kemaluannya yang licik dalam keadaan utuh. Kemudian, putuskan untuk tidak pernah melihatnya lagi.

Warga Toronto, Kanada, memiliki reputasi yang pantas untuk keanggunan. Mereka menunjukkannya tahun lalu di sebuah toko obat di pusat kota Toronto. Seorang pembeli mencoba berjalan keluar melalui sistem keamanan dengan benda curian di sakunya. Alih-alih alarm melengking yang menghancurkan gendang telinga semua pembeli, seperti di banyak kota Amerika, sebuah lonceng kecil yang berselera terdengar. Sebuah suara yang menawan terdengar dari alamat publik. “Maaf, kami gagal menonaktifkan sistem kontrol inventaris. Terima kasih atas kesabaran Anda saat Anda menunggu perwakilan layanan pelanggan datang membantu Anda.” Bukankah itu cara yang lebih baik untuk mengatakan “Diam, dasar bajingan, sementara kami datang menggeledahmu?”

Sekarang mari kita beralih ke teknik berikutnya untuk mencegah orang mengacaukan—dan membantu mereka memberikan yang terbaik.

Machine Translated by Google



Cara Mendapatkan Apapun

Apa yang Anda Inginkan dari Layanan

Personil

Surat pujian disebut "buttercup" karena memuji penerimanya. Buttercup itu manis. Buttercup yang ditujukan kepada atasannya bahkan lebih manis lagi.

Saya pernah membutuhkan pekerjaan fotokopi yang sangat banyak. Pekerjaan itu sangat banyak sehingga asisten manajer toko perlengkapan kantor Staples berpikir pekerjaan itu tidak akan selesai pada akhir minggu. Meskipun demikian, dengan berat hati, ia menggerutu, "Saya akan mencoba." Dalam antusiasme dan harapan saya agar ia bisa melakukannya, saya berkata dengan gembira, "Wah, Anda hebat! Siapa nama bos Anda? Atasan Anda seharusnya mendapat surat ucapan selamat karena telah mempekerjakan Anda. Anda benar-benar berusaha lebih keras untuk pelanggan Anda." Yang mengejutkan saya, bukan hanya pekerjaan percetakan saya selesai dua hari lebih awal, tetapi setiap kali saya masuk ke Staples, asisten manajer menggelar karpet merah.

"Hmm," saya mulai berpikir. "Mungkin saya menemukan sesuatu." Surat penghargaan yang dibuat sebelum waktunya untuk bantuan yang belum diterima bisa menjadi taktik yang cerdas. Saya memutuskan untuk memeriksanya dengan beberapa orang penting dalam daftar konsultasi saya.

Seorang teman yang saya kenal, Tim, seorang agen perjalanan papan atas, adalah orang yang sangat cekatan. Dia mendapatkan apa pun yang diminta teman-temannya hanya dengan menjentikkan jari. Dia adalah orang yang harus dihubungi ketika Anda menginginkan tiket teater yang sulit didapatkan. Dia adalah

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

orang yang Anda hubungi saat maskapai penerbangan Anda mengatakan hotel sudah dipesan atau penerbangannya kelebihan stok.

Ketika saya menceritakan pengalaman saya dengan bunga buttercup, Tim tertawa dan berkata, “Leil, tentu saja. Ini berita baru buatmu? Surat pujian untuk bos seseorang—atau janji untuk memberikan pujian—adalah polis asuransi yang bagus. Itu sama bagusnya dengan pernyataan tertulis bahwa Anda akan dirawat dengan baik di masa mendatang.”

Sekarang saya punya yang standar di komputer saya. Buttercup berbunyi sebagai berikut:

> Yang terhormat [nama supervisor],
>
> Saya tahu betapa pentingnya layanan pelanggan bagi organisasi seperti milik Anda. Surat ini ditujukan untuk memuji [nama karyawan]. Dia adalah contoh [jabatan karyawan] yang memberikan layanan pelanggan yang luar biasa. [Nama toko atau bisnis] terus menjadi pelanggan saya berkat layanan yang diberikan oleh [nama karyawan].
>
> Dengan hormat, [tanda tangan]

Saya telah mengirim surat ini kepada pengawas tempat parkir, pemilik perusahaan asuransi, dan kepada manajer puluhan toko tempat saya berbelanja secara rutin. Saya yakin itulah sebabnya saya tidak perlu khawatir tentang mendapatkan tempat parkir ketika tempat parkir penuh, panggilan balik langsung dari agen asuransi saya, dan layanan penuh perhatian di tempat belanja rutin saya.

Namun berhati-hatilah! Jangan hanya bertanya, "Siapa nama atasan Anda?" Mendengar kata-kata itu dapat membuat seorang karyawan menjadi gugup seperti kalkun di bulan November. Pastikan untuk menyampaikannya dalam bentuk pujian.
Katakan sesuatu seperti, “Wah, Anda hebat sekali. Siapa nama atasan Anda? Saya ingin menulis surat untuknya.” Lalu, tulislah!
Anda akan selamanya menjadi VIP dalam bukunya.

Machine Translated by Google



Teknik #90

Buttercups untuk Bos Mereka

Apakah Anda memiliki pegawai toko, akuntan, mitra junior firma hukum, penjahit, mekanik mobil, kepala pelayan, terapis pijat, guru anak-anak —atau pekerja lain yang Anda ingin berikan perhatian khusus di masa mendatang? Cara pasti untuk membuat mereka cukup peduli untuk memberikan yang terbaik bagi Anda adalah dengan mengirimkan bunga buttercup kepada bos mereka.

Teknik berikut ini memberi tahu Anda cara menonjol sebagai seorang VIP saat Anda berada dalam suatu grup.

Machine Translated by Google

91 Bagaimana Menjadi Pemimpin dalam Kerumunan, Bukan Pemimpin Pengikut

Pada era McCarthy, mata-mata pemerintah menyusup ke dalam rapat umum politik bawah tanah untuk menentukan siapa yang "berbahaya bagi keamanan nasional." Para agen tersebut dilatih sebagai pengamat tepuk tangan. Mereka memotret dan menyelidiki pria yang bertepuk tangan pertama kali, berteriak "Bravo" paling keras, dan tersenyum paling lama di akhir pidato-pidato yang bersifat menghasut secara politis. Para mata-mata menjuluki pidato-pidato itu sebagai "yang berbahaya." Para penyusup merasa bahwa responden pertama adalah kucing yang percaya diri yang memiliki kekuatan untuk membujuk para pengikut dan karisma untuk memimpin orang banyak.

Dalam pertemuan yang kurang sensitif secara politik, prinsip yang sama berlaku berlaku. Orang yang pertama kali menanggapi presentasi atau kejadian, tanpa melihat sekeliling untuk melihat bagaimana orang lain bereaksi, pria dan wanita dengan kualitas kepemimpinan.

Kucing Keren Bertepuk Tangan Pertama

Anda sedang duduk di auditorium bersama ratusan rekan kerja yang mendengarkan presiden perusahaan Anda memperkenalkan sebuah konsep baru. Saat Anda membungkuk tanpa identitas di antara hadirin, Anda berpikir ekspresi Anda tidak terlihat oleh pria atau wanita di podium. Tidak demikian! Sebagai pembicara, saya jamin kepada Anda semua rekan saya

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

melihat setiap senyuman, setiap kerutan, setiap cahaya di setiap mata, dan setiap lambang kecerdasan manusia yang luar biasa terpancar kembali padanya.

Demikian pula, presiden perusahaan yang sedang melakukan presentasi dengan cemas mengamati hutan perusahaannya dan, dari tatapan mata para pengecut yang menatapnya, merasakan karyawan mana yang simpatik dan mana yang tidak. Dia juga tahu wajah mana di antara lautan wajah yang mengambang di depannya yang berpotensi menjadi orang hebat seperti dirinya. Bagaimana caranya?

Karena orang-orang yang berpengaruh, bahkan ketika mereka tidak setuju dengan pembicara, mendukung pembicara yang berpidato di podium. Mengapa? Karena mereka tahu bagaimana rasanya menjadi pembicara. Mereka tahu, tidak peduli seberapa besar atau kecilnya pembicara di depan ruangan, ketika memberikan pidato, ia khawatir tentang penerimaan khalayak.



Teknik #91

Memimpin Pendengar

Tak peduli seberapa menonjolnya si kucing besar di belakang podium, di dalamnya tersembunyi seekor kucing kecil penakut yang merasa cemas terhadap penerimaan khalayak.

Pemenang besar menyadari bahwa Anda adalah sesama pemenang besar saat mereka melihat Anda memimpin pendengar mereka dalam reaksi positif. Jadilah orang *pertama* yang bertepuk tangan atau memuji pria atau wanita yang Anda setujui (atau ingin Anda beri bantuan).

Ketika petinggi perusahaan menyampaikan kalimat terakhirnya, yang dirancang dengan hati-hati untuk membuat orang banyak berdiri atau karyawannya tunduk, apakah Anda pikir dia tidak menyadari siapa yang memulai tetesan, atau gelombang pasang, penerimaan? Tidak mungkin! Meskipun kepalanya tertunduk saat membungkuk, dengan wawasan mata-mata era McCarthy, dia menyadari

Machine Translated by Google

siapa tepatnya yang memulai tepuk tangan itu, berapa lama setelah kata-kata terakhir diucapkan, dan betapa antusiasnya!

Menjadi orang pertama yang menempelkan tangan, menjadi orang pertama yang berdiri, dan jika memungkinkan, menjadi orang pertama yang berteriak “Bravo” akan membuat Anda berstatus sebagai kucing besar di hadapan harimau yang berbicara.

Jadilah orang pertama yang bertepuk tangan, tidak peduli seberapa kecil jumlah orang yang hadir, tidak peduli seberapa informal pembicaraannya. Jangan menunggu untuk melihat bagaimana tanggapan orang lain. Bahkan jika itu adalah kelompok kecil yang terdiri dari tiga atau empat orang yang berdiri di sekitar, jadilah orang pertama yang berempati dengan ide-ide pembicara, orang pertama yang menggumamkan "ide bagus." Itu adalah bukti nyata bahwa Anda adalah orang yang memercayai instingnya sendiri.

Machine Translated by Google

92 Cara Melakukan Semua Gerakan yang Tepat

Setiap menit, setiap detik, penggemar sepak bola tahu skornya. Bahkan Big George yang suka minum bir, tertidur di depan TV sambil menonton pertandingan sepak bola Minggu tahu. Tusuk penisnya yang gemuk, dan dalam sekejap, dia akan memberitahumu siapa yang menang, siapa yang kalah, dan berapa poin tepatnya.

Pemain kunci dalam permainan kehidupan seperti George. Bahkan ketika Anda pikir mereka tertidur, mereka terus-menerus menyadari skornya antara mereka dan semua orang dalam hidup mereka—termasuk teman dan keluarga! Mereka tahu siapa yang menang, siapa yang kalah, dan dengan berapa poin.

Ketika dua pengusaha Jepang bertemu, jelas siapa yang ada di sana atas. Anda mengukurnya dalam milimeter dari seberapa dekat ke lantai hidung muncul ketika membungkuk. (Hidung orang yang di bawah menukik lebih rendah.)

Di Amerika, kami tidak memiliki busur yang koreografinya diatur dengan hati-hati menunjukkan skor dalam suatu hubungan. Namun, anak laki-laki dan perempuan dalam liga bisnis besar tahu siapa yang paling hebat dan siapa yang paling payah saat ini. (Itu bisa berubah besok.)

Anjing di bawah harus membungkuk lebih dalam. Ia harus menunjukkan rasa hormat. Anjing di bawah harus menawarkan untuk bertemu di kantor anjing di atas, menjemputnya tab restoran bila diperlukan, dan hormati yang terbaik waktu. Jika anjing di bawah gagal menunjukkan rasa hormat yang pantas, dia tidak

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

hidungnya digosok ke tanah. Dia hanya mendiskualifikasi dirinya untuk menggonggong di liga besar.

Itulah yang terjadi pada pacar saya Laura, yang telah mengembangkan milkshake sehat. (Ingat dia dari Instant Replay?)

Terakhir kali kami meninggalkan Laura, dia sedang menyia-nyiakan kesempatannya dengan Fred, orang terpenting dalam sebuah jaringan supermarket, dengan menginterogasinya untuk mendapatkan rincian alamat suratnya, mengeluh bahwa penanya kehabisan tinta, membuatnya menunggu sementara dia mengambil yang lain, salah menuliskan angka, dan sebagainya.

Saya tidak menceritakan bagian terburuknya. Setelah Fred cukup murah hati untuk mengundang Laura untuk mengirimkan sampel minuman kesehatannya, Laura menjatuhkan bom lain dengan menanyakan kepadanya layanan pengiriman mana yang harus dia gunakan. Dia pasti mengatakan FedEx karena saya mendengar Laura berkata, "Yah, milkshake saya harus disimpan di lemari es. Apakah FedEx punya truk berpendingin?"

Pada titik ini saya tahu dia telah mencekik kesepakatan itu dengan kabel teleponnya sendiri. Dia seharusnya tidak mengganggu Supermarket Czar dengan rincian pengiriman yang tidak jelas. Bahkan, Laura seharusnya sangat berterima kasih, dia seharusnya mengantarkan minuman itu sendiri keesokan harinya—menggiringnya ke supermarket dengan hidungnya jika perlu. Laura jelas tidak menyadari The Great Scorecard in the Sky. Hari itu penghitungannya adalah Fred segalanya, Laura tidak ada apa-apa.

Pemenang besar—sebelum mulai menulis, jari di keyboard, mulut di telepon, atau tangan di tangan orang lain untuk berjabat tangan—lakukan perhitungan cepat. Mereka bertanya pada diri sendiri, “Siapa yang paling diuntungkan dari hubungan ini? Apa yang telah kita lakukan baru-baru ini yang menuntut rasa hormat dari yang lain?” Dan apa yang dapat saya lakukan untuk menyamakan skor?

Teman-teman juga mengawasi

The Great Scorecard in the Sky tidak hanya melayang di atas para pebisnis. Jika anggota keluarga dan teman-teman memperhatikan dengan saksama

Machine Translated by Google

kepala orang-orang terkasih, mereka akan melihatnya. Dan, seperti saham yang dijual bebas, nilainya naik atau turun setiap hari. Ketika Anda mengacau, Anda harus menyamakan skor Anda dengan berbuat lebih banyak untuk orang yang tidak melakukannya. Untuk menjaga cinta tetap hidup, perhatikan The Great Scorecard in the Sky.

Beberapa bulan yang lalu, saya bertemu dengan seorang pria baik bernama Charles di sebuah konvensi. Kami mulai mendiskusikan makanan favorit kami. Makanan kesukaannya adalah linguine buatan sendiri dengan saus pesto. Saya menyukai Charles dan saya membuat saus pesto yang enak. Kesamaan yang luar biasa dari kedua elemen ini membuat saya berani mengundangnya makan malam di tempat saya. "Bagus," katanya. Kami mengaturnya pada pukul tujuh tiga puluh hari Selasa berikutnya.

Selasa sore, saya mulai mempersiapkan diri untuk kencan besar itu. Jam kukuk di dinding memantau kemajuan saya. Pada pukul lima, saya berlari ke toko untuk mencari kacang pinus. Pada pukul enam, saya kembali ke rumah menggiling kemangi dan bawang putih. Pada pukul tujuh, saya melipat serbet, menata meja, mencabut lilin baru. Waduh, terlambat.

Saya berganti pakaian dan berdandan. Saat pukul tujuh tiga puluh, saya sudah siap. Saya dan pesto menunggu kedatangannya.

Pukul delapan tiba dan tak ada teman. Baiklah, kupikir, kubuka saja anggurnya dan biarkan ia bernapas. Satu jam berlalu dan tak ada Charles. Burung kukuk memanggilku "kukuk" sembilan kali sekarang. Aku mulai percaya pada burung itu. Jelas Charles tak akan datang. Aku telah dibungkam.

Keesokan harinya Charles menelepon dengan permintaan maaf setengah hati dan alasan yang agak masuk akal. Mobilnya mogok. "Wah, maaf," kataku.
(Saya ingin berkata, “Apakah orang Mars menangkapmu? Apakah kamu dipindahkan ke planet lain di mana tidak ada telepon untuk meneleponku?”
Saya menahan diri untuk tidak bersikap sarkastis.) Namun, dia terdengar menyesal sehingga saya hampir melupakannya. Sampai dia mengajukan pertanyaan berikutnya.

Dia jelas tidak sadar bagaimana dia bisa terpeleset di The Great Scorecard in the Sky karena, alih-alih mengundang saya untuk makan linguine dengan pesto di restoran Italia mewah untuk menebus kesalahannya, dia bertanya, "Kapan kita bisa menjadwalkan ulang di rumahmu?"

Jangan pernah, Charlie.

Machine Translated by Google



Teknik #92
Kartu Skor Besar di Langit

Dua orang memiliki kartu skor tak terlihat yang melayang di atas kepala mereka. Angka-angka terus berfluktuasi, tetapi satu aturan tetap berlaku: pemain dengan skor lebih rendah memberi penghormatan kepada pemain dengan skor lebih tinggi. Hukuman bagi yang tidak memperhatikan Kartu Skor Agung di Langit adalah dikeluarkan dari permainan. Secara permanen.

Takdirmu

Kami telah bertemu banyak orang di *How to Talk to Anyone.* Beberapa nama mereka diubah, tetapi semuanya nyata. Baru-baru ini, saya memutuskan untuk melacak beberapa orang yang pernah saya temui selama bertahun-tahun. Saya ingin tahu apa yang sedang mereka lakukan sekarang.

Laura, teman lama saya yang bermimpi meraup jutaan dolar dari penjualan milkshake tetapi mengabaikan laporan keuangan Supermarket Czar, kini kembali ke pekerjaannya. Sam, yang membuat saya kesal karena tidak mengungkapkan bahwa ia ingin saya berbicara atas nama organisasinya, kini sudah tidak memilikinya lagi. Sonny, yang memburu sepupu saudara iparnya melalui panggilan telepon yang terlalu cepat, masih mengisi bensin Tania, yang bersikeras untuk membalas dendam, tidak lagi memiliki pekerjaan hebat di agensi bakat itu. Kasihan Jane, petugas ruang surat yang berhadapan dengan bosnya di pesta Natal lima tahun lalu, masih membungkus paket. Dan, yang meninggalkan pesan inspiratif yang panjang di teleponnya, sekarang memiliki nomor yang tidak terdaftar—bukan pertanda baik bagi seorang calon pembicara.

Sementara Barry yang bertanya kepada setiap orang yang dihubunginya, "Apa Warna Waktu Anda?" baru-baru ini terpilih sebagai Penyiar Tahun Ini oleh National Association of Talk Show Hosts. Joe, yang mencatat semua orang di Berkas Kartu Namanya, sekarang menjadi senator negara bagian.

Machine Translated by Google

Jimmi, pakar Eyeball Selling, baru-baru ini ditulis di majalah *Success* . Steve, yang stafnya selalu berkata "Oh Wow, Ini Kamu!" kepada setiap penelepon, adalah salah satu pembicara yang paling banyak diminta di sirkuit kabel. Tim, pria yang bisa melakukan apa pun yang ia inginkan dari pekerja di setiap industri dengan menulis Buttercups for Their Boss, sekarang memiliki agen perjalanan. Dan Gloria, penata rambut saya yang memberikan Ringkasan Singkat yang hebat, baru-baru ini membuka salon di Fifth Avenue yang modis di New York.

Apakah ini berarti bahwa hanya karena orang-orang pertama membuat saya dan beberapa orang lain jengkel, mereka diasingkan ke kehidupan yang membosankan? Dan kelompok terakhir yang membuat orang tersenyum akan mencapai puncak kesuksesan? Tentu saja tidak. Momen-momen terisolasi dalam hidup mereka yang kami periksa hanyalah satu dari sekian banyak tindakan yang mereka lakukan setiap hari.

Namun, pertimbangkan: jika Anda pernah merasa kesal dengan Laura, Sam, Sonny, Tania, Jane, atau Dan dan mereka menelepon Anda, apakah Anda akan merasa ingin membela mereka? Mungkin tidak. Kenangan tentang perlakuan kasar mereka akan tetap menyakitkan.

Sedangkan jika Anda mendengar kabar dari Barry, Joe, Jimmi, Steve, Tim, atau Gloria, kenangan indah dari percakapan kalian akan membanjiri Anda. Anda pasti ingin melakukan apa pun untuk mereka.

Gandakan respons Anda hingga ribuan kali. Seperti yang kami katakan di bagian pendahuluan, tidak ada seorang pun yang mencapai puncak sendirian. Selama bertahun-tahun, gerakan halus para pemenang besar ini telah memikat hati dan menaklukkan pikiran ratusan orang yang membantu mereka naik selangkah demi selangkah ke puncak tangga mana pun yang mereka pilih.

Bagaimana seseorang menjadi penggerak yang luwes dan intuitif alih-alih pengendara yang tidak bersemangat menjalani hidup? Jawabannya menjadi sangat jelas pada suatu hari bersalju musim dingin lalu. Saat berjalan tertatih-tatih di sepanjang lintasan yang tertata rapi dengan ski lintas alam, saya melihat seorang pemain ski Nordik melangkah cepat ke arah saya di jalur yang sama. Saya tidak perlu memperhatikan tendangannya yang tinggi atau tiang diagonalnya yang apik untuk memberi tahu saya bahwa saya menghalangi jalan seorang pemain ski profesional.

Machine Translated by Google

Sambil mengerahkan tenaga untuk menyeret kakiku yang berdenyut-denyut keluar dari lintasan agar Super Skier bisa melesat melewatinya, ia dengan cekatan melangkah keluar dari alur, meninggalkan jejak yang sudah dipersiapkan untukku. Saat ia melesat ke arahku, ia sedikit melambat, tersenyum, mengangguk, dan berkata, "Selamat pagi, hari yang indah untuk bermain ski, bukan?"

Saya menghargai rasa hormatnya (dan sindirannya bahwa kami setara di atas salju!). Saya tahu dia tidak berpikir, "Hei, lihat aku. Aku di sini!" tetapi "Ahh, di sanalah kamu. Biarkan aku memberi ruang untukmu."

Seperti yang saya sampaikan dalam kata-kata pembuka buku ini, perbedaan dalam keberhasilan hidup antara kedua tipe pemikir tersebut tidak terhitung.

Mengapa Super Skier mampu melakukan gerakannya dengan begitu anggun? Apakah ia terlahir dengan keterampilan itu? Tidak. Gerakannya itu merupakan gerakan yang disengaja dan tumbuh dari latihan.

Latihan juga merupakan sumber dari semua komunikasi yang lancar. gerakan-gerakan yang luar biasa. Keunggulan bukanlah tindakan tunggal dan soliter. Keunggulan adalah hasil dari bertahun-tahun melakukan gerakan-gerakan kecil yang halus, gerakan-gerakan kecil seperti sembilan puluh dua trik kecil yang telah kita bahas dalam *Cara Berbicara dengan Siapa Saja.* Gerakan-gerakan ini menciptakan takdir Anda.

Ingat, mengulang suatu tindakan akan membuat kebiasaan.

Kebiasaan Anda membentuk karakter Anda.

Dan karakter Anda adalah takdir Anda.

Semoga kesuksesan menjadi takdir Anda.

Machine Translated by Google

Halaman ini sengaja dikosongkan.

Machine Translated by Google

ÿ Catatan

1. Ekman, Paul. 1985. *Telling Lies: Clues to Deceit in the Market, Politics, and Marriage.* New York: WW Norton Co., Inc.

2. Cheng, Sha, et al. 1990. “Pengaruh Tipe Kepribadian pada Perilaku Respon Stres.” Acta-Psychologica-Sinica 22(2):197–204.

3. Carnegie, Dale. 1936. *Cara Mendapatkan Kawan dan Mempengaruhi Orang.* New York: Simon & Schuster.

4. Goleman, Daniel. 1989. “Desain Otak Muncul Sebagai Kunci terhadap Emosi,” mengutip Dr. Joseph LeDoux, psikolog di Pusat Ilmu Saraf di Universitas New York. *New York Times,* 15 Agustus

5. Kellerman, Joan, dkk. 1989. “Melihat dan Mencintai: Pengaruh Tatapan Mata terhadap Perasaan Cinta Romantis.” Dilaksanakan di Pusat Penelitian dan Perawatan Agoraphobia New York, Amerika Serikat Inggris. *Jurnal Penelitian Kepribadian* 23(2):145–161.

6. Argyle, Michael. 1967. *Psikologi Komunikasi Interpersonal Perilaku.* Baltimore: Pelican Publications.

7. Wellens, A. Rodney. 1987. “Perubahan Denyut Jantung Sebagai Respon terhadap Pergeseran Pandangan Interpersonal dari Suka dan Tidak Suka” Lainnya.” *Keterampilan Persepsi dan Motorik* 64(2):595–598.

8. Ibid.

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.

Machine Translated by Google

9. Zig Ziglar, guru motivasi dan penulis buku terlaris *See You at the Top, Secrets of Closing the Sale, Over the Top,* dan *Something to Smile About.*

10. Curtis, Rebecca C., dan Miller, Kim. 1986. “Percaya Bahwa Orang Lain Menyukai atau Tidak Menyukai Anda: Perilaku yang Membuat Kepercayaan Itu Menjadi Kenyataan.” *Jurnal Kepribadian dan Psikologi Sosial* 51(2):284–290.

11. Hayakawa, SI 1941. *Bahasa dalam Pikiran dan Tindakan.* New York: Harcourt Brace Jovanovich.

12. Aronson, E., dkk. 1966. “Pengaruh Jatuh Terjatuh pada Peningkatan Daya Tarik Interpersonal.” *Psychonomic Science* 4:227–228.

13. Studi Carnegie Foundation for the Advancement of Teaching dan Carnegie Institute of Technology pada tahun 1930-an menunjukkan bahwa 85 persen kesuksesan finansial seseorang, bahkan dalam bidang teknis seperti teknik, disebabkan oleh keterampilan komunikasi.

14. Biro Sensus AS untuk Perekrutan, Pelatihan, dan Praktik Manajemen melakukan survei terhadap 3.000 pengusaha di seluruh negeri. Kualitas yang disukai pada kandidat pekerjaan adalah, dinilai berdasarkan urutan kepentingan, sikap, keterampilan komunikasi, pengalaman kerja sebelumnya, rekomendasi dari pengusaha saat ini, rekomendasi dari pengusaha sebelumnya, kredensial berbasis industri, tahun sekolah yang diselesaikan, skor pada tes wawancara, kinerja akademis (nilai), reputasi sekolah pelamar, rekomendasi guru.

15. Walsh, Debra G., dan Hewitt, Jay. 1985. “Memberikan Godaan pada Pria: Efek Kontak Mata dan Senyum di Lingkungan Bar.” *Perceptual and Motor Skills* 61(3, Bagian 1): 873–874.

16. Walters, Lilly. 1995. *Apa yang Harus Dikatakan Saat Anda Sekarat di Panggung.* New York: McGraw-Hill.

17. Axtell, Roger. 1994. *Hal yang Boleh dan Tidak Boleh Dilakukan di Seluruh Dunia.* Baru York: John Wiley & Sons, Inc.

18. Bosrock, Mary. 1997. Seri Put Your Best Foot Forward. Minneapolis: Sistem Pendidikan Internasional.

Machine Translated by Google

19. Nwanna, Gladson. 1998. Seri Do's and Don'ts Around the World. Baltimore: World Travel Institute.

20. Byrne, Donn, dkk. 1970. “Kontinuitas Antara Studi Eksperimental tentang Ketertarikan dan Kencan Komputer di Kehidupan Nyata.” *Jurnal Kepribadian dan Psikologi Sosial* 1:157–165.

21. Fast, Julius. 1970. *Bahasa Tubuh.* New York: Simon & Schuster.

22. Fast, Julius. 1991. *Subteks: Membuat Bahasa Tubuh Berfungsi di Tempat Kerja.* New York: Viking.

23. Lewis, David. 1989. *Bahasa Rahasia Kesuksesan.* New York: Carroll & Graf Publishers, Inc.

24. Nierenberg, Gerard, dan Caliero, Henry. 1993. *Bagaimana Membaca Seseorang Seperti Membaca Buku.* New York: Barnes & Noble Books.

25. Pease, Allan. 1981. Sinyal: *Cara Menggunakan Bahasa Tubuh untuk Kekuasaan, Kesuksesan, dan Cinta.* New York: Bantam Books.

26. Sannito, Thomas, dan McGovern, Peter J., 1985. *Psikologi Ruang Sidang untuk Pengacara Persidangan.* New York: John Wiley & Sons, Inc.

Machine Translated by Google

Halaman ini sengaja dikosongkan.

Machine Translated by Google

Tentang Penulis

Leil Lowndes adalah pakar komunikasi yang diakui secara internasional yang melatih para eksekutif puncak perusahaan Fortune 500 serta karyawan garis depan untuk menjadi komunikator yang lebih efektif. Dia telah berbicara di hampir setiap kota besar AS dan mengadakan seminar komunikasi untuk Korps Perdamaian AS, pemerintah asing, dan perusahaan besar. Selain memikat penonton di ratusan acara TV dan radio, karyanya telah diakui oleh *New York Times,* Chicago *Tribune,* dan majalah *Time .* Artikel-artikelnya telah muncul di jurnal profesional dan publikasi populer seperti *Redbook, New Woman, Psychology Today, Penthouse,* dan *Cosmopolitan.* Berbasis di New York City, dia adalah penulis banyak buku termasuk buku terlaris *How to Make Anyone Fall in Love with You* dan *How to Be a People Magnet.*

Jika Anda menemukan teknik komunikasi apa pun, kirimkan ke Leil—agar dia dapat membagikannya dengan orang lain. Dia akan senang mendengar kabar dari Anda. Alamat emailnya adalah leil@peoplemagnet.com.

Apakah Anda ingin lebih banyak teknik komunikasi dari Leil? Daftar untuk mendapatkan petunjuk komunikasi bulanan gratisnya. Kunjungi lowndes.com dan klik “Berlangganan.”

Hak cipta 2003 oleh Leil Lowndes. Klik di sini untuk mengetahui ketentuan penggunaan.