



M IKHSAN, S.T.

No. Serdik: 202409002032

"SPPK 1 T.A.2024"

POKJAR 1

SINOPSIS

How To Win Friends & Influence People in The Digital Age

Penulis: Dale Carnegie & Associates

Hal pertama yang perlu diingat untuk dapat membangun pengaruh yang mendalam adalah menghindari kata-kata negatif, terutama kata-kata yang bersifat kemarahan, omelan dan kritik negatif. Pertemanan atau hubungan antarmanusia secara umum bukanlah sebuah medan perang dimana pihak yang benar memiliki hak untuk berbicara lebih banyak dibandingkan pihak yang salah. Kebiasaan mengkritik dan mengeluh merupakan sebuah kebiasaan yang tidak baik secara pribadi maupun untuk membangun hubungan dengan orang lain. Sayangnya kebiasaan ini semakin bertambah justru di era digital. Kebiasaan mengkritik dapat merusak sebuah hubungan tidak peduli kritikan tersebut benar atau salah. Lebih jauh, kebiasaan menghakimi harus digantikan dengan belas kasih dan kebaikan hati. Hindari kebiasaan untuk mencari kesalahan dan mulailah kebiasaan untuk memberikan pujian terhadap hal-hal baik yang dilakukan orang lain. Untuk membangun keterlibatan, perlu memikirkan kebutuhan inti orang lain. Kemampuan untuk memengaruhi tidak terletak pada posisi seseorang ataupun pada pendidikan atau pengalaman, tetapi justru pada kemampuan untuk mendahulukan kebutuhan orang lain. Anda dapat memenangkan hati orang lain apabila Anda dapat menunjukkan minat pada kebutuhan mereka. Hal ini juga berlaku dalam proses penjualan produk maupun *branding* suatu produk. Terdapat enam cara untuk dapat memberikan kesan yang mendalam di benak orang lain: Pertama, mulailah menaruh minat pada minat orang lain. Secara alami, minat setiap orang selalu berfokus pada diri sendiri, yang seringkali menjadi penghambat dalam hubungan antarmanusia. Namun, apabila anda tidak tertarik dengan orang lain maka orang lain juga tidak akan tertarik pada anda. Kedua, perbanyaklah tersenyum untuk memberikan kesan yang mendalam karena semua orang senang dengan senyuman. Beberapa studi bahkan menunjukkan bahwa senyuman dapat menular. Hal ini terjadi karena suatu alasan sederhana, yaitu karena tersenyum menunjukkan pada orang lain bahwa kita bahagia bersama mereka, sehingga sebagai balasannya mereka tersenyum untuk menunjukkan hal serupa. Ketiga, kenali, ingat dan sebutlah nama orang lain dalam komunikasi. Sudah menjadi rahasia umum bahwa menyebutkan nama pelanggan dapat memberikan sentuhan personal dalam layanan, hal ini juga berlaku pada hubungan antarmanusia secara umum. Apabila anda mengingat nama orang lain, maka orang lain pun akan mengingat anda. Saat berinteraksi, pastikan anda memberikan perhatian yang cukup pada orang lain. Seringkali yang diperlukan oleh lawan bicara anda adalah untuk didengarkan dan dimengerti. Berikutnya, anda harus membahas suatu hal yang penting bagi lawan bicara anda untuk menarik perhatian mereka. Kualitas suatu hubungan bukanlah hanya koneksi namun dari rasa percaya yang timbul. Terakhir, membuat orang lain merasa lebih baik dapat membuat anda mudah diingat. Apabila anda tidak dapat membangun motivasi orang untuk berinteraksi dengan anda maka interaksi tidak akan terjadi. Untuk memulai suatu perubahan, anda harus mengawalinya dengan positif. Untuk dapat mengomunikasikan topik yang tidak menyenangkan dengan positif dapat dilakukan hal berikut:

Pertama, mulailah dengan pujian, karena lebih mudah menerima kritik setelah mendengarkan pujian. *Kedua*, pastikan alur yang mulus selama perbincangan dan *ketiga*, berikan saran yang membangun, bukan hanya kritik. Anda juga perlu mengakui kekurangan anda, sehingga rasa percaya kepada anda dapat terbangun. Dengan menunjukkan bahwa diri anda bukanlah manusia yang sempurna, orang lain akan lebih mudah merasa terhubung dengan anda. Beberapa orang membenci kritik secara langsung, sehingga sangat penting bagi anda untuk dapat menyampaikan kesalahan tanpa menarik perhatian secara langsung. Anggaplah kesalahan dan kegagalan sebagai suatu hal yang bisa ditebus dan ditangani, bukan suatu hal fatal yang harus diumumkan. Pujian dan ucapan terima kasih dapat menjadi motivator yang kuat untuk mendorong potensi orang lain dalam mengatasi tantangan.

DALE CARNEGIE