

NEURO LINGUISTIC PROGRAMMING UNTUK GENERASI YANG LEBIH BAIK

Fanny Herdina, M.Si. Psi

“Meskipun pendidikan di perguruan tinggi turut berpengaruh pada sikap dan terutama wawasan seseorang, pengaruh paling kuat yang membekas pada kepribadian adalah masa kecil.”

POSITIVE PARENTING (2010), Mohammad Fauzil Adhim

Lima tahun pertama perkembangan anak adalah usia emas. Golden age, para ahli sering menyebutnya. Seperti tembikar, wadahnya sudah jadi dan cukup kuat menampung segala informasi. Bisa juga dibilang seperti spons, yang bisa menyerap air dengan volume lebih besar dari volumenya sendiri. Apa pun gambarannya, hampir semua ahli sepakat bahwa usia 0-5 tahun adalah usia crucial bagi perkembangan anak. Lima tahun adalah waktu yang cepat untuk menyusun pondasi bagi sebuah bangunan karakter yang kuat.

NLP (Neuro-Linguistic Programming) adalah sebuah pendekatan yang memungkinkan pembangunan pondasi karakter dilakukan dengan cepat dan bersahabat. Cepat, karena menggunakan pendekatan khas bawah sadar. Bersahabat, karena anak sering kali tidak merasa sedang diajari atau diberitahu. Dalam bahasa komputer, NLP adalah shortcut untuk menginstall karakter pada diri anak. Anda dengan mudah membayangkan nyamannya hidup Anda kan, jika dalam satu kali "klik" Anda bisa menyuntikkan karakter-karakter terbaik dalam diri anak Anda. Melalui aktivitas sehari-hari, NLP menyediakan ruang bagi orang tua, pendidik atau pengasuh untuk bertemu anak-anak **DALAM** dunianya.

Apa sebenarnya NLP? Definisi, bagi NLP (menurut saya), justru akan membatasi ruang gerak yang sangat luas. Jadi mari lihat NLP sebagai PUZZLE besar yang terdiri atas potongan-potongan kecil penuh makna. NLP sangat menantang FLEKSIBILITAS Anda, sebagai praktisinya. EMPATI, bukan lagi sebagai jargon yang sulit dipahami. Dalam NLP, empati adalah makanan sehari-hari. Bayangkan mengembangkan karakter generasi penerus dengan pondasi EMPATI. Indah kan masa depan Indonesia?

Penerapan NLP dalam pendidikan karakter jelas adalah alternatif mudah bagi orangtua yang mengetahuinya. Penggunaan HYPNOTIC LANGUAGE PATTERN dalam pola komunikasi sehari-hari, mempermudah orangtua untuk menanamkan kebiasaan baik bagi anak. Membuat anak terbiasa MEMILIH dengan sadar. Bayangkan saja. Anda

memakai bahasa sehari-hari, dengan mata terbuka, namun menghipnotis anak Anda dengan pilihan-pilihan karakter terbaik. Tentunya menarik.

Anda juga akan belajar menggunakan METAPHOR. Yaitu jalinan cerita yang membuat anak memahami karakter-karakter baik tanpa merasa digurui. Digabung dengan optimalisasi SUBMODALITY, cerita/ dongeng akan memberikan efek yang menempel dalam ingatan lebih lama. Mudah sekali kemudian bicara tentang kejujuran, tanggung jawab, disiplin. Mengapa? Karena cerita disematkan pada jalinan pikiran bawah sadar anak, yang sekuat super glue.

Atau Anda memilih untuk menggunakan META MODEL? Meta model adalah teknik klarifikasi super yang sudah dipakai untuk banyak kepentingan. Investigasi fraud pada perusahaan. Klarifikasi masalah pada klien. Memimpin corporate change. Dan semua menunjukkan hasil yang luar biasa. Lalu mengapa tidak dipakai untuk meningkatkan pemahaman orang tua kepada anak-anak. Karena, bukankah esensi komunikasi adalah memahami? Dan dalam memahami terangkai rasa percaya, yang adalah kunci keberhasilan KOMUNIKASI.

Membuat anak senang membaca. Memastikan anak memilih makanannya. Membiasakan anak untuk bertindak tanggung jawab. Menghormati orang lain. Bangga dengan dirinya sendiri. Mengutamakan nilai kebaikan. Pantang menyerah. Semua ada tekniknya. Nampak too good to be true? Terlalu magical, seperti sulap? Mungkin karena belum mengenal tekniknya saja. Bukankah kata lain dari magic adalah unknown technique?

Lepas dari teknik, baik yang sudah disebut maupun belum. NLP sebagai life-style, sebagai gaya hidup. Itu sebenarnya tujuan utamanya. Memahami orang lain beserta atributnya. Memahami diri sendiri juga beserta semua komponen membentuknya. Karakter apa lagi yang lebih kuat dibandingkan 2 hal tersebut.

“Education is for improving the lives of others, and;

for leaving your community and world better than you found it.”

Marian Wright Edelman

Sebuah generasi sangat ditentukan oleh pola asuh generasi sebelumnya. Bahkan, pola pikir generasi sebelumnya memberikan landasan yang kuat bagi pola pikir generasi saat ini. Dalam usia termudanya, anak-anak langsung belajar tentang interaksi manusia, melalui orang tuanya. Pola interaksi awal inilah yang kemudian akan membuat cetakan awal interaksi anak dengan dunia luarnya. Cetakan yang indah, membuat interaksi anak dan

dunia luarnya menjadi penuh warna. Sementara cetakan yang kurang pas, justru menghambat interaksi anak dengan lingkungannya. Bagaimanakah cetakan Anda?

Neuro Linguistic Programming dikembangkan oleh Richard Bandler dan John Grinder. Mereka adalah bapak NLP dengan latar belakang ilmu matematika dan psikologi. NLP berkembang dari pengamatan Bandler terhadap Fritz Perls, seorang psikoterapis. Berdasarkan pengamatan ini, Bandler menemukan bahwa Perls memiliki keunikan dalam menyembuhkan kliennya dengan tempo yang sangat singkat. Setelah melakukan observasi panjang, Bandler menemukan bahwa dengan mencontoh secara presisi apa yang dilakukan Perls, Bandler berhasil memberikan efek penyembuhan yang sama terhadap seorang klien.

Bersama dengan Grinder, kemudian Bandler mengembangkan teori tentang MODELLING. Yaitu ilmu tentang me-model, meniru para pakar di bidangnya. Dengan urutan coding tertentu, kemudian menggunakan model tersebut untuk melakukan hal yang sama. Hasilnya? Luar biasa. Dengan Modelling, individu bisa dengan mudah menjadi pakar.

Ada banyak definisi atau pendapat tentang NLP. Saya kutipkan beberapa dari sumber-sumbernya. Setelah membaca, saya berharap Anda mendapatkan gambaran yang makin luas tentang NLP, bukan wilayahnya yang sempit.

- ⊗ NLP adalah sebuah sikap mental dan metodologi yang ada di balik segenap teknik yang efektif (Richard Bandler)
- ⊗ NLP adalah strategi belajar yang dipercepat untuk mendeteksi dan memanfaatkan pola-pola yang ada di dunia (John Grinder)
- ⊗ NLP adalah sebuah studi tentang struktur pengalaman subjektif (Steve Bavister)
- ⊗ NLP is the study of what works in thinking, language & behavior (Sue Knight)
- ⊗ NLP adalah sebuah seni dari ilmu Psikologi (Teddy Prasetya Yuliawan)

Ada banyak lagi definisi yang berusaha memberikan gambaran tentang apa NLP itu. Hampir semuanya berhasil memberikan warna tersendiri. Namun hampir tidak ada yang berhasil melukiskannya dengan akurat melalui definisi. Mungkin karena NLP lebih sebagai mesin mental. Sehingga hanya dengan mengalaminya, individu mampu menyusun definisi tersendiri yang cocok bagi dirinya.

Bagi saya NLP adalah *mesin* yang dibangun berdasarkan pemahaman psikologis. Sehingga individu-individu dengan atau tanpa pemahaman psikologis sekali pun, bisa mememanfaatkannya demi kesejahteraan hidupnya. Semacam mesin cuci Anda di rumah, apakah Anda peduli dengan prinsip-prinsip turbomatic yang melandasi proses kerjanya?

Tentunya tidak. Anda hanya perlu memasukkan pakaian Anda, memutar kenopnya dan mendapatkan pakaian Anda bersih kembali.

Begitulah NLP. Anda bisa langsung menggunakannya, tanpa perlu membongkar mesinnya. Yang penting, hidup Anda lebih sejahtera begitu keluar dari mesin cuci NLP. Begitu kan?

Seperti bumbu-bumbu masakan, NLP juga penuh dengan rasa dan rupa yang beraneka ragam. Masing-masing bumbu memiliki keunikannya sendiri. Seperti ketumbar, yang bersama tempe menciptakan aroma unik tempe mendoan. Namun tidak bisa dengan segera disandingkan asam dalam sayur asam. Tiap bumbu dalam NLP memiliki fungsinya masing-masing. Tugas para praktisinya adalah memutuskan mau memasak apa. Keputusan tentang jenis masakan yang akan dimasak inilah, kemudian yang menentukan bumbu apa yang akan diambil dari NLP.

Pada dasarnya NLP mengajak para orang tua untuk berselancar lebih jauh ke arus pikiran-pikiran pribadinya. NLP menggandeng orang tua untuk bersama-sama melihat alternatif-alternatif respon yang bisa diberikan, ketika berinteraksi dengan anak-anak.

Dengan NLP, orang tua juga memberikan model terbaik bagi anak-anaknya tentang bagaimana menjadi tuan atas pikiran-pikirannya sendiri. Menjadi pendekar yang tidak termakan oleh jurus-jurus rahasianya sendiri. Dalam usia yang sangat muda, anak-anak hanya memiliki ingatan sub-conscious. Ingatan conscious baru muncul sekitar usia 3 tahun. Sebelumnya anak hanya memiliki ingatan sub-conscious. Bayangkan efeknya.

Selama 3 tahun pertama dalam interaksi Anda dengan anak Anda. Apa pun yang Anda lakukan menjadi model yang kuat tertanam di bawah sadarnya. Semacam adonan tanah liat yang sudah jadi, masuk ke dalam oven pembakar. Jadi. Baku. Keras. Jika adonan yang terbentuk menunjukkan hasil cetakan yang sangat memberdayakan anak-anak, anak tumbuh menjadi pribadi dewasa yang merasa sangat kompeten dan percaya diri dengan kemampuannya. Sebaliknya, jika cetakan yang tertanam adalah cetakan tidak berdaya. Sulit bagi anak untuk tumbuh dewasa dan mencintai dirinya sendiri yang penuh daya.

Jika Anda ingin anak Anda dewasa dengan karakter yang baik, tentunya mulailah dengan berselancar ke kedalaman karakter Anda sendiri.

NLP

- ! Ilmu tentang berpikir
- ! Psychology of Excellence, ilmu tentang mencontoh para pelaku terbaik dari setiap bidang
- ! Ilmu tentang bahasa & proses yang terjadi dalam

LIUKKAN PIKIRAN ANDA

"A successful mother sets her children free and becomes free herself in the process."

Robert J. Havighurst

Sebagai ilmu yang menjadikan pikiran sebagai tokoh utama, NLP punya sudut cinematography yang unik. Kebanyakan orang menganalogikan pikiran dengan kata-kata berikut ini.

"Pikiran itu seperti parasut. Bekerja dengan baik saat terbuka"

Saya (sejujurnya) lupa dari mana saya peroleh kata-kata itu. Namun saking seringnya dipakai, rasanya hampir setiap peserta dalam training saya mengenal kutipan di atas. Saya tentunya setuju. Pikiran yang tertutup seperti rumah kosong yang sudah lama tidak dibuka pintu dan jendelanya. Sumpek, kata orang Jawa. Persis sama seperti air yang menggenang, busuk dan berbau. Jadi demi keindahan diri kita sendiri, yuk BUKA pikiran kita.

NLP memandang pikiran sebagai otot. **"Semakin sering dilatih, semakin jadi-lah dia"** Jadi apa? Jadi semakin kuat, semakin lentur, semakin terlatih. Bandler dalam bukunya *Get The Life You Want*, secara tersirat menyatakan bahwa kebahagiaan hidup manusia sangat ditentukan oleh pikirannya. Pikiran yang fleksibel, yang lentur, memungkinkan manusianya untuk memiliki lebih banyak pilihan. Pikiran yang lentur juga membuat individu mampu memilih secara sadar respon apa yang akan diberikan atas satu peristiwa. NLP mengajak para praktisinya untuk, pada dasarnya, mensejahterakan dirinya lewat pikiran yang berdaya. Kemudian menyebarkan virus pemberdayaan ini ke sekeliling kita.

Lalu, bagaimana cara melatih otot kelenturan pikiran kita? Ada banyak tools yang disediakan oleh NLP. Tools pertama adalah menjahitkan pemahaman-pemahaman baru ke dalam keliman otot pikiran kita. Pemahaman baru apa?

NLP memiliki sejumlah mantra. Sebut saja begitu. Sebuah keyakinan yang dirangkai dalam kata-kata. Yang pemahaman atas mantra ini, menentukan sejauh mana kelenturan otot pikiran kita terlatih.

Mantra pertama adalah : ***The Map Is Not The Territory***

Peta bukanlah wilayah yang sesungguhnya. Sebagian praktisi menambahkan analogi berbeda, menu bukanlah hidangan yang sesungguhnya. Silakan Anda mengulang dalam hati. The map is not the territory. Diam-diam Anda mengangguk kan? Tersenyum kecil, sambil merasakan kebenaran atas mantra pertama itu. Kebenaran yang langsung menghantam wajah Anda seperti semilir angin laut yang segar, bersama butiran halus pasir putihnya.

Manusia menyimpan representasi dari setiap informasi yang diperolehnya dari dunia luar dalam bentuk coding di lembar-lembar syaraf otaknya. Titik-titik representasi itulah yang kemudian terjalin menjadi satu rangkaian Informasi lengkap; di kepala Anda. Semacam permainan anak kecil, connect the dot. Satu informasi menjadi pintu bagi Informasi lain, menjalin makna bagi keseluruhan informasi. Sebut saja itu PETA kita atas wilayah informasi yang kita peroleh dari luar. Pertanyaannya kemudian, apakah PETA kita akurat? Apakah dalam proses melakukan representasi itu, manusia MAMPU memandang Informasi secara objektif? Oh, mungkin pertanyaannya adalah apakah ada yang namanya fakta objektif itu?

Kemampuan manusia membuat PETA dalam pikirannya, sangat ditentukan oleh ketajaman INDERA yang dimilikinya. Bayangkan saja. Manusia memiliki filter natural yang build-in dalam dirinya, mata, telinga, kulit, hidung, lidah, tangan, kaki dan masih banyak lagi. Para pekerja militan inilah yang akan menentukan Akurasi PETA kita. Seperti di organisasi formal, pekerja yang terlatih lebih mampu menunjukkan kinerja yang optimal. Namun, seberapa sering kita mengirim para pekerja militan kita itu ke training camp? Apakah Anda pernah melatih akurasi mata Anda? Anda ingat kapan terakhir kali melatih ketajaman pendengaran Anda? NLP sangat menggaris-bawahi pengembangan sensory acuity manusia, dalam rangka menyusun PETA yang akurat dalam lembaran syaraf otak Anda.

Namun, lepas dari tingginya sensory acuity seseorang. PETA tetapkan BUKAN wilayah yang sesungguhnya. MENU tetapkan BUKAN hidangan yang Anda makan. Peta

HANYA perwakilan dari wilayah. Menu HANYA media untuk menunjukkan hidangan yang sesungguhnya. Semakin Anda meresapi kebenaran mantra pertama, Anda sudah melatih otot pikiran Anda untuk meningkatkan kelenturannya.

Dengan mantra pertama saja, NLP sudah mengajak orang untuk total dalam melakukan empati. Empati bukan lagi sebatas definisi, namun perilaku aktif dalam memahami PETA orang lain. Dalam kaitan mendidik Anak, Anda kemudian perlu meremas kembali pikiran-pikiran lama Anda. Terus meremasnya sampai muncul sari-sari terbaiknya, kemudian meninggalkan ampasnya. Sehingga Anda tidak menodai interaksi Anda dengan anak-anak. PETA anak-anak berbeda dengan PETA kita, orang dewasa. Semakin Anda memahami peta mereka, semakin Anda mampu menjalin hubungan hangat dengan mereka. RAPPORT. Setelah hubungan hangat? Apa pun kata-kata mereka dengan mudah menyelip dalam jaringan bawah sadar mereka. Terekam kuat.

Mantra kedua: ***People Respond According To Their Internal Map***

Dalam pemahaman bahwa the map is not the territory, kemudian kita mafhum bahwa setiap individu memiliki hasil olahan sendiri di dalam kepalanya. Map itu kemudian, yang sayangnya, digunakan sebagai dasar untuk mengayunkan respon dalam bentuk perilaku atas dunia luarnya. Istilahnya realitas internal digunakan sebagai acuan untuk merespon realitas eksternal.

Jadi, setiap reaksi individu bukan murni reaksi atas realitas tersebut. Namun reaksi atas PETA individu atas realitas tersebut. Sementara sebelumnya, kita juga sudah memahami bahwa PETA sulit dibuat akurat. Sehubungan dengan filter natural yang built-in di dalam diri kita. Kemudian, bayangkan efek bola saljunya.

REALITAS EKSTERNAL → FILTER → REALITAS INTERNAL → RESPON

Lalu, apa bayangan Anda tentang kemungkinan terbaik yang bisa terjadi? Ya. Betul. Kemungkinan terbaiknya adalah respon individu adalah hasil pemikiran komprehensif atas semua ALTERNATIF respon yang mungkin diberikan. Kemungkinan terburuk? Memberikan respon impulsive atas satu kejadian, berdasarkan PETA yang terbatas. Akibatnya? FATAL.

Sebut saja orang tua dan anak-anak. Kebanyakan orang tua merespon anak-anak menggunakan frame-nya pribadi. Anak tidak sependapat, dianggap melawan. Responnya marah. Padahal anak dalam tahap mengembangkan kemandirian. Anak mengulang kesalahan yang sama, dianggap tidak nurut. Responnya membentak. Padahal anak membutuhkan pengulangan untuk mempertebal synaps-nya dalam rangka memahami satu kejadian.

Orang tua bijak kemudian paham, bahwa respon adalah pilihan. Dengan fleksibilitas otot pikiran yang tinggi, orang tua memperluas cakrawala pilihan responnya. Pada akhirnya, membuat kehidupan dirinya sendiri dan anak-anaknya lebih sejahtera.

Mantra ketiga adalah : ***You Can-not NOT Communicate***

Kebanyakan orang yang membaca langsung menganggukkan kepalanya, sambil bilang, “Ya orang itu memang HARUS berkomunikasi.” Itu PETA yang dihasilkan dalam kepala. Apakah akurat?

Pesan yang mau disampaikan lewat mantra kedua adalah. Dalam DIAM sekali pun, Anda tetap sedang berkomunikasi. Aha. Beda ya sama PETA Anda? Yes. Dalam DIAM sekali pun, Anda tetap sedang berkomunikasi. Bagaimana mungkin? Bukankah selama ini DIAM adalah lawan katanya berbicara? Betul DIAM adalah lawan kata BICARA. Tapi DIAM tetaplah berkomunikasi. O. Jadi BICARA tidak sama dengan BERKOMUNIKASI?

Dalam berkomunikasi, pada intinya individu mengirimkan pesan. Harapannya pesan diterima oleh parner bicaranya, sesuai dengan makna yang dikirimkan. Bicara adalah salah satu channel yang bisa dipakai untuk menyampaikan pesan. Channel komunikasi lainnya adalah lirikan mata, ekspresi wajah dan gestur. Jadi selama mata, wajah dan badan Anda bebas mengekspresikan pesan, artinya Anda sedang berkomunikasi.

Bayangkan kemudian orang tua yang berpikir bahwa diam menunjukkan wibawa. Anak-anak menangkap pesan atas diamnya. Pertanyaannya kemudian, bagaimana pesan tentang “wibawa” berpengaruh positif bagi kesejahteraan anak-anak? Pernahkah terlintas bahwa pesan “wibawa” mungkin bisa disampaikan dengan cara yang berbeda? Atau benarkan pesan “wibawa” yang diterima oleh anak-anak? Pentingkah pesan “wibawa” dengan cara seperti ini disampaikan pada anak-anak?

Mantra keempat: ***People Make The Best Choice Open To Them When They Act***

Apa pun respon yang muncul dari individu, se-kontra-produktif apa pun responnya adalah pilihan terbaik yang dimiliki oleh individu, dengan segala Informasi yang dimilikinya. Dalam NLP, empati sungguh bukanlah sebuah permainan kata yang abstrak. NLP mengajak individu untuk langsung merasakan gejala dan efek dari proses empati.

Paham bahwa setiap individu memiliki PETA adalah langkah pertama. Kemudian memahami proses pengambilan keputusan yang muncul dari PETA tersebut, adalah langkah kedua. Berikutnya, adalah memahami dengan sungguh-sungguh bahwa keputusan yang diambil berdasarkan PETA tersebut, pada saat itu, adalah pilihan terbaik. Bukan saja

NLP mengajak praktisinya memperluas PETA mentalnya. Namun juga diajak memahami bahwa PETA orang lain adalah pilihan terbaik orang itu, pada waktu itu.

Anak-anak, dengan segala keterbatasannya, memiliki PETA yang terbatas dalam mengambil keputusan. Anak-anak adalah individu terbaik yang pernah ada. Bahwa keputusan-keputusannya kadang tidak bertanggung-jawab, nyleneh, bisa jadi karena itulah pilihan terbaik yang ada pada mereka, saat itu.

Tugas orang tua kemudian adalah memastikan bahwa PETA anak-anaknya secara kontinyu direview ulang. Diperluas. Diperbaiki sana sini dan catnya sudah luntur. Menambah jalan-jalan tikus yang baru ditemukan. Menandai landmark-landmark baru yang baru selesai dibangun. Pada orang tua, kemudian, anak-anak memalingkan wajahnya saat merasa PETA mereka sudah tidak akurat lagi dipakai pada usia mereka.

Bukan saja melatih kemandirian berpikir. Metode ini mengajak orang tua untuk memberi model pada anak-anak tentang kedahsyatan proses intrapersonal communication. Anak ditunjukkan sejak awal, bahwa pilihan ada banyak, pilih yang terbaik dari yang ada. Kualitas seperti inilah yang dicari para agen recruitment SDM kelas dunia.

Mantra kelima: ***The Meaning of Communication is The Respons You Get***

Dalam kuliah tentang komunikasi di tahun 90-an, saat saya masih kuliah. Dikatakan bahwa tujuan komunikasi adalah message delivered. Sebelum-sebelumnya juga dinyatakan, bahwa hal ini adalah perkembangan kesadaran. Dibandingkan dengan komunikasi di era-era sebelumnya, yang Tujuannya adalah message sent. Tahun 90-an tidak cukup dengan message sent, tujuan komunikasi adalah message delivered.

Perkembangan yang mengoyak segala konstruksi pola komunikasi. Individu kemudian berlomba menunjukkan pemahaman siapa yang lebih luas dibandingkan yang lain. SALAH PAHAM. Adalah istilah baru yang kemudian berkembang. Yaitu saat, message sudah sent dan delivered, namun dipersepsi berbeda dengan pesan original yang mau disampaikan. Mekanisme berikutnya adalah klarifikasi.

Ternyata komunikasi juga mengalami perkembangan. Tahun 2000an, message delivered is not enough. Pertanyaan terbarunya adalah, apakah pesannya bermakna atau tidak?

Mantra NLP yang satu ini juga menuntut fleksibilitas berpikir kita. Sebagai Pengirim pesan, kita dituntut untuk terus menerus memahami PETA partner bicara kita. Sehingga kita bisa menggunakan petanya untuk menyampaikan pesan kita. Sementara sebagai Penerima

pesan, kita juga dituntut untuk terus menerus membuka diri atas alternatif respon yang bisa dipilih.

Komunikasi baru bermakna, jika hasilnya sesuai dengan tujuan awal komunikasi itu dilakukan. Jika tujuan akhirnya tidak sesuai dengan hasilnya. Artinya komunikasi Anda kurang bermakna. Untuk itu, cari cara yang lain. Sesuaikan otot Anda. Liukkan pikiran Anda. Telusuri PETA orang lain.

Orang tua mutlak membutuhkan pemahaman atas mantra yang satu ini. Sering kali penyampaian pesan dengan cara yang salah, membuat Anak terbanjiri informasi. Efeknya anak kebingungan dengan apa yang sebaiknya mereka lakukan. Pemahaman atas mantra yang satu ini, membuat orang tua fokus pada tujuannya. Yaitu perilaku anak.

Mantra keenam: ***There's No Failure Merely Feedback***

Tidak ada kegagalan, yang ada hanya umpan balik. Dengan menjunjung tinggi fleksibilitas berpikir. NLP mengajak para praktisinya untuk terus menerus melakukan observasi atas dirinya sendiri. Semakin dekatkah dengan tujuan? Atau semakin jauh? Tujuan, bisa berarti banyak hal. Perubahan perilaku. Kedekatan hubungan dengan anak. Prestasi yang mau diraih. Posisi yang sedang diincar. Apa saja. Tentukan saja apa yang saat ini Anda inginkan. Nah, itulah tujuan Anda.

Setelah mengulang-ulang mantra di atas. Kemudian tugas seorang praktisi NLP adalah melakukan review terhadap dirinya sendiri. Jika terasa menjauh atau tidak mendekati tujuan, tugas berikutnya adalah mengganti strategi. Semudah itu. Tidak ada kegagalan. Yang ada hanya feedback, bahwa cara yang Anda lakukan saat ini, bukan cara yang tepat.

Lagi-lagi mantra ini bicara tentang bagaimana menjadi seorang manusia yang berdaya. Yang penuh energi. Yang menjadi pelaku utama atas hidup. Yang menjadi tuan atas pikirannya. Fokus hanya pada tujuan akhir. How to get there is the question. Individu secara berkala perlu melakukan review atas usaha-usaha yang dilakukannya. Jika cara yang lalu berhasil untuk mencapai tujuan sebleumnya. Mungkin tujuan berikutnya harus dicapai dengan cara yang berbeda. Bagaimana mungkin Anda pergi ke Jakarta melalui rute yang sama saat Anda pergi ke Surabaya?

Orang tua dengan mind frame seperti ini secara kontinyu menunjukkan pada anaknya bahwa feedback sangat berarti dalam hidup. Di saat anak-anak "hanya" berhasil menduduki ranking 4, misalnya. Orang tua punya kesempatan yang crucial. Satu, menjadi seorang pelatih kuda, yang terus-terus memecut kudanya untuk berlari semakin kencang.

Atau kedua, menjadi orang tua yang bijak. Mengajarkan anak tentang momen feedback yang berharga. Menunjukkan berbagai cara lain untuk mencapai tujuan ranking 1, jika itu yang dituju sang anak. Untungnya anak-anak bukan kuda. Mereka belajar lewat pengalaman hidupnya, bukan lewat lecutan.

Masih ada beberapa mantra lainnya. Sama seperti jurus dalam ilmu bela diri. Sebaiknya dikunyah perlahan-lahan. Sehingga saripatinya terserap dengan baik.

Fleksibilitas pikiran Anda ditantang oleh mantra-mantra ini. Dan soal mendidik anak, terutamanya adlaah soal memberi model terbaik. Maka, pastikan anak-anak melihat And sebagai model terbaiknya. Anda tidak perlu khawatir soal hasil kan, jika acuannya saja sudah Anda kenal baik kualitasnya?

The Map Is Not The Territory

- ! Individu memfilter setiap informasi yang diterima
- ! Perilaku individu sangat tergantung pada cara individu memproses Informasi
- ! *Fleksibilitas adalah kemampuan memilih dengan sadar*

SENJATA BERTANYA : META MODEL

Knowledge arises neither from objects nor the child,
but from interactions between the child and those objects.

Jean Piaget

Meta model semacam *senjata rahasia* bagi *pendekar* NLP. *Jurus* pamungkas. *Ramuan* berkhasiat. Singkatnya meta model bisa sangat mematikan. Meta model adalah ilmu bertanya. Kebanyakan orang memikirkan jawaban. Dan NLP lebih tergoda pada ketrampilan *bertanya*. Bukankah, dengan pertanyaan yang *tajam*, jawaban akan meluncur keluar seperti air kran di musim hujan?

Mari kita mulai dari sini. Manusia membuat *gambar* di kepalanya. Mewakili informasi yang didapat dari luar. Persis seperti sang pelukis realis. Anda melihat apel. Kemudian *melukis* apel di *kanvas* Anda. 2 orang pelukis, melukis apel yang sama, bisa menghasilkan gambar yang sangat *berbeda*. Begitu kan? Begitu juga lukisan realis kita di masing-masing kepala kita.

Nah, kita mendapatkan info dari dunia luar dalam bentuk yang lebih kompleks. Tidak sesederhana apel. Info itu pun Anda *lukiskan kembali* di kanvas imajiner Anda. Melukiskan info, bak sang pelukis realis, segala info di dalam sel-sel kelabu Anda. Untuk info yang sama, orang lain juga melakukan hal yang sama. Bedanya mereka pakai kanvas mereka sendiri. Goresannya juga goresan tangan masing-masing individu. Hasil? Tentu *beda* dengan punya kita.

Begitulah kita menyusun formasi info di kanvas kita. Tanpa sadar, kita menggunakan *kacamata* yang unik, milik pribadi kita. Untuk melihat fakta. Psst, rahasianya adalah setiap orang punya kacamatanya masing-masing. Kacamata itulah meta model. Kacamata itu yang menunjukkan keunikan pribadi kita. *Salah? TIDAK*. Namun perlu dipertanyakan. *Sejernih* apa kacamata Anda? Sesukses apa kacamata Anda menggambarkan kenyataan yang sesungguhnya? Untuk itulah, meta model Anda perlu *ditantang*.

Ini contohnya.

Anak Anda pulang sekolah dengan wajah ditekuk 1000. Cemberut.

Duduk menghempaskan badannya di kursi, sambil berkata, "*Aku tidak punya teman satu pun.*"

Orang tua mana pun merasakan luka yang sama seperti anaknya. Tanpa pemahaman meta model, Anda cenderung berkata, "*Kasih. Ada apa? Ada kejadian apa?*"

Tanpa sadar Anda sedang *meng-iya-kan* pernyataan anak Anda. Anda tentu paham, pernyataan di atas membuat anak Anda sebagai *korban*. Sekarang tarik napas dulu. Pertanyaan saya.

Anda yakin Anda mau anak Anda melihat dirinya dalam posisi korban?

Nah, Anda bisa langsung menarik jurus pamungkas Anda. Anda bisa mendekatinya dari sisi yang berbeda. Bagaimana pendapat Anda, jika percakapan berubah menjadi seperti ini.

"Loh. *Teman-teman baikmu* yang kemarin pergi ke mana, Nak?"

- Ada sih

"Lalu, *apa maksudmu* tidak punya teman, Nak?"

- Tapi tadi ada teman yang memusuhi

"Oh. *Satu orang temanmu hari ini* tidak sepakat denganmu?"

- Iya

"Bukankah itu berarti kamu masih *punya teman-teman lainnya?*"

- Iya. Tapi aku sedih bermusuhan dengan temanku.

"Hmm. Ibu *paham* perasaanmu. Lalu *apa rencanamu* untuk menyelesaikannya?"

Dalam cerita ke-2, Anda mengajak anak Anda melepaskan kacamatanya yang buram. Dalam *sekejap*, Anda menarik anak Anda dari posisi *objek* menjadi *subjek*. *What a great experience!*

Manusia menggunakan 3 kelompok besar meta model. *Siapa pun* mereka. Ayah. Ibu. Anak. Suami. Istri. Dosen. Mahasiswa. Siapa saja. Tiga kacamata yang biasa digunakan itu adalah:

⊗ **DELETION**; *muncul dalam bentuk menghilangkan fakta*

⊗ **DISTORTION**; *proses menggabungkan 2 hal yang bisa jadi tidak berhubungan*

- ⊗ **GENERALIZATION**; *semacam proses menyamaratakan segala sesuatu, tanpa kecuali*

Yuk kita langsung menyelami jurus-jurus pamungkas ini.

DELETION

- ! *Tidak ada* yang memahamiku.
- o Betul tidak ada seorang pun di di dunia ini yang memahami? Ibu? Ayah? Istri? Suami?
- ! *Pokoknya* saya takut
- o Takut sama apa? Sama siapa?
- ! Anak ini memang *lebih* pintar ya?
- o Lebih pintar dari siapa? Pintar di bidang apa?
- ! *Mereka* tidak suka denganku
- o Mereka siapa? Sekelompok orang? Satu orang?

DISTORTION

- ! Kalau dia diam begitu, kan *artinya* dia tidak mencintaiku?
- o Apa yang membuat diam diartikan tidak mencintai? Diam bisa berpikir. Diam bisa bingung.
- ! Perilakunya *membuat* saya sangat marah.
- o Perilakunya yang membuat marah. Atau Anda marah karena tidak suka denga perilakunya. Artinya Anda yang membuat diri Anda marah.
- ! Karena ngerjainmu *kurang teliti*, makanya nilaimu *jelek*.
- o Apa buktinya kurang teliti? Apa maksud nilainya jelek?

GENERALIZATION

- ! *Semua* laki-laki di dunia memang brengsek.
- o Yakin semua laki-laki? Bagaimana dengan ayah, adek laki-lakimu?
- ! Kok kita *tidak pernah* makan di luar lagi ya bu?
- o Tidak pernah? Sekali pun sejak kita kenal?
- ! Aku paling *gak bisa* matematika.
- o Bisa kasih kembalian dengan benar kan? Itu matematika. Tahu $10 \times 10 = 100$ kan? Itu matematika.
- ! Hei, anak *lelaki* tu gak boleh menangis.
- o Kata siapa? Menurut standar apa laki-laki tidak boleh menangis?

Anda pasti *tersenyum* kan? Menemukan beberapa contoh yang sering Anda gunakan? Atau yang justru sering dipakai teman bicara Anda? *Tenaaaang*. Kita semua pernah kok memakainya.

Ini hebatnya meta model. Selain mengajak teman bicara untuk mendudukan *konteks* yang tepat. Meta model juga mengeluarkan orang dari lubang "*korban*" dan mengangkat dirinya pada singgasana "*pelaku aktif*". Meta model memaksa individu dengan cara yang sangat halus untuk berkomunikasi dengan tingkat presisi yang tinggi. Pemakaian meta model sangat membantu individu untuk lebih memahami dunia dengan filter yang bersih.

Tapi HATI-HATI. Ini jurus pamungkas. Artinya, Anda harus *memilih* pertempuran yang tepat untuk memakai jurus ini. Mengapa? Saya yakin, mulai hari ini Anda gatal ingin menyambar pernyataan-pernyataan orang di sekeliling Anda. Gunakan jurusnya dengan *bijak*. Kalau tidak Anda bisa jadi *korban* jurus meta model. Semacam senjata makan tuan. Dan nasib Anda? Nasib Anda berakhir dengan sebutan **MONSTER META MODEL**.

Fungsi utama META MODEL adalah:

- ! Mendudukan orang sebagai *pelaku*, bukan *korban*
- ! Mengajak orang untuk memikirkan ulang *kata-katanya*;
karena *your word could be your thought, could be your decision, could be your act, could be your behavior, could be*

ASAP NINJA: USING METAPHOR

You have to love your children unselfishly. That's hard. But it's the only way.

Barbara Bush

Anda pasti pernah kan menonton film ninja? Atau Anda bahkan menggandrungi? Yang paling fenomenal dari para ninja adalah asapnya. Sekali asap dikeluarkan, dengan mudah para ninja bisa menghilang, melarikan diri dari kejaran musuhnya. Dan musuh tertinggal di belakang, menerima efek confusing dari asap para ninja.

Persis seperti itu penggunaan metafora dalam proses mendidik anak. Metafora menyembunyikan identitas kita, sebagai orang tua, di hadapan anak-anak. Khususnya ketika orang tua ingin menyampaikan pesan yang penting. Semacam penyamaran. Orang tua menyamar menjadi tokoh-tokoh kesenangan anak-anaknya. Dalam baju penyamaran, orang tua memiliki lebih banyak kebebasan dalam berekspresi, termasuk menyelipkan sugesti-sugesti positif pada anak-anak.

Kunci keberhasilan metafora ada 2; yaitu rapport dan kongruensi.

RAPPORT. Sama dengan bahasa psikologi pada umumnya, adalah membangun hubungan yang hangat. Akrab. Dekat. Membangun trust, rasa percaya. Memupuk kasih sayang. Gelombang otak BETA pada manusia, biasanya paling aktif ketika manusia dalam kondisi terserang. Atau minimal merasa cukup rapuh untuk diserang. Yaitu pada kondisi-kondisi baru, di mana manusia belum merasa cukup familiar.

Ingat kembali rasanya, saat Anda masuk kuliah dulu. Atau saat diterima bekerja pertama kali. Anda berdiri dan mengamati setiap gerakan setiap manusia yang lewat di depan Anda. Otak Anda terus menerus bekerja. Yang ini kelihatan kurang ramah. Yang itu kelihatan mau memulai persahabatan. Yang Anu. Yang Anu. Bukan begitu? Sementara gelombang BETA, adalah gelombang yang kurang tepat bagi sasaran sugesti.

Jadi kalau Anda mau memberikan sugesti pada anak Anda. Pastikan dia berada di gelombang otak ALPHA atau THETA. Kondisi paling mudah yang bisa diduplikasi adalah pastikan dia sedang dikelilingi oleh orang-orang yang membuat dirinya merasa nyaman, aman, tenang, penuh percaya. Dalam kondisi seperti ini, gelombang otak manusia cenderung menurun ke ALPHA. Yaitu gelombang yang bisa diberi sugesti.

Itulah maka RAPPORT adalah syarat mutlak keberhasilan penggunaan metafora. Dengan RAPPORT yang baik, anak mudah masuk gelombang ALPHA, mudah diberi sugesti. Dengan RAPPORT yang baik pula, critical factor, sang penjaga pintu kesadarannya lengah, sehingga kata-kata Anda mudah diterjemahkan sebagai pesan pad bawah sadarnya.

Pengaruhnya? Tentunya kekuatan lem super glue yang dimiliki pikiran bawah sadar, ketika menerima sugesti. Kuat tertanam.

Rapport yang baik hanya bisa terbangun melalui kuantitas dan kualitas interaksi anak dan orang tua. Saya pribadi bukan termasuk individu yang percaya tentang adanya kualitas tanpa kuantitas. Tiger Woods berada di lapangan golf, memukul bola golf pertamanya, sejak umur 3 tahun. Entah sudah berapa juta bola yang dipukul. Sehingga kualitas pukulannya semakin akurat dan indah dipandang mata.

Para fotografer professional menghabiskan ber-rol-rol film pada masa latihannya. Sehingga tiba saatnya dia beraksi, bidikannya bagaikan bidikan mata sang maestro. Bahkan, di kalangan fotografer profesional ada mantra yang beredar. Dari proses hunting seharian, kalau kita mendapatkan 1 foto bagus saja, itu sudah hadiah terindah. Bayangkan 1 foto bagus dari sekian banyak jepretan sepanjang hari. Kualitas muncul setelah ada kuantitas.

Begitu juga interaksi orang tua dan anak. Interaksi yang cukup memungkinkan adanya interaksi yang berkualitas. Interaksi dengan jumlah yang terbatas, mengurangi kemungkinan munculnya interaksi yang berkualitas. Sederhana bukan?

Rapport juga terjalin melalui hal-hal sederhana, yang ternyata adalah pesan terdalam yang ditangkap oleh bawah sadar manusia. Tatapan mata penuh cinta. Kejutan-kejutan sehari-hari. Pelukan hangat. Waktu bermain bersama. Mendengarkan ocehannya yang wara-wiri tak keruan mengikuti liukan imajinasinya. Intinya, kuantitas berperan aktif dalam menentukan kualitas.

KONGRUEN. Dalam banyak sesi, peserta mengerutkan dahinya membaca istilah ini muncul di tengah-tengah sesi parenting. Istilah matematika. KONGRUEN. Sama dan sebangun. Terjemahan yang sangat tepat. Bagi saya, gampangnya KONGRUEN adalah JUJUR.

Sebagai seorang konsultan rekrutmen, saya menemukan satu masalah ketika harus mengukur integritas seseorang. Dengan NLP, saya menyadari integritas adalah KONGRUENSI, KEJUJURAN. Kejujuran apa? Jujur dalam berkata. Jujur dalam bersikap.

Kata, ekspresi, gestur, pikiran dan perasaannya berada di jalur yang sama. COCOK. Tidak saling menuding menyalahkan satu sama lain.

Kongruensi adalah tentang kejujuran ekspresi dalam mendukung kata-kata. Kejujuran kata-kata dalam mengungkapkan rasa. Kejujuran pikiran dalam mengedit rasa. Kejujuran ekspresi diri atas apa pun proses internal yang terjadi di dalamnya. Dalam konteks metafora, ini berarti penghayatan, totalitas.

Metafora berhasil dengan baik ketika disampaikan dengan penuh totalitas, penghayatan. Kongruen. Anak-anak dengan mudah menangkap pesan yang disampaikan dengan penuh kongruensi. Orang tua berhasil menyamar dengan sangat baik, ketika menyampaikan cerita/ metafora dengan penuh totalitas. Hasilnya, lagi-lagi pesan terjahit perlahan di lembaran bawah sadar anak-anak.

Dengan RAPPORT yang baik serta KONGRUENSI yang optimal, orang tua mengajarkan value-value kebaikan. Meminjam baju sang superhero ataupun gaun cinderella.

Syarat keberhasilan METAFORA adalah:

- ! RAPPORT, menjalin hubungan yang hangat
- ! KONGRUENSI, kejujuran dalam beraksi

Daftar Pustaka

- Altman, MD, FAAP., Tanya Remer. 2006. The Wonder Years. New York: Bantam Dell (A Group of Random House).
- Bavister., Steve. Vickers., Amanda. 2009. NLP For Personal Success (Edisi Indonesia). Jakarta: Pustaka Baca.
- Chapman., Gary. 2009. The Five Love Languages. Chicago: Northfield Publishing
- Eisenberg., Arlene. Murkoff., Heidi E. Hathaway., Sandee E. 1996. What To Expect: The Toddler Years. Sidney: Simon & Schuster Australia.
- Eisenberg., Arlene. Murkoff., Heidi E. Hathaway., Sandee E. 2003. What To Expect: The First Years. New York: Workman Publishing.
- Gunawan., Adi W. 2010. Hypnotherapy for Children: Cara Mudah dan Efektif Menerapi Anak. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Hogg., Tracy. Blau., Melinda. 2002. Secrets of Baby Whisperer for Toddlers. New York: Ballantine Books.
- Knight., Sue. 2006. Neuro Linguistic Programming At Work (Second Edition). London: Nicholas Brealey Publishing.
- Sharp., Dr. Timothy J. 2011. The Secret of Happy Children (100 Cara Agar Anak Bahagia). Jakarta: Penerbit Raih Asa Sukses (Penerbit Swadaya Group).
- Yulianawan., Teddy Prasetya. 2010. Neuro-Linguistic Programming: The Art of Enjoying Life. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.