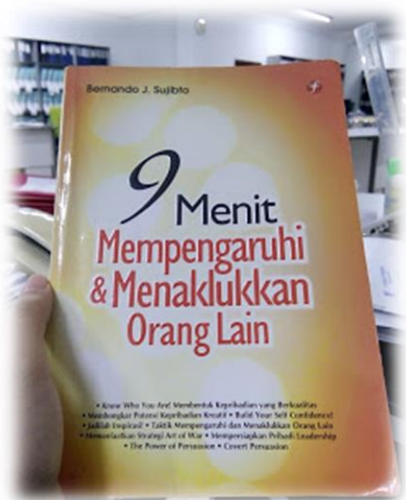




## Resensi Buku



*Judul Buku:* : *9 Menit Mempengaruhi dan Menaklukkan Orang Lain*

*Penulis* : *Bernando J. Sujibto*

*Penerbit* : *FlashBooks*

*Tahun Terbit* : *Mei 2013*

*Cetakan* : *Pertama*

*Jumlah* : *136*

*Halaman*

*ISBN* : *978-602-7933-55-2*

*Peresensi* : *Dra. Kurniasih*

*(Widyaiswara Madya BPSDMD*

*Provinsi Banten;*

*niabongbang@gmail.com)*

*“Kenalilah musuh Anda dan kenalilah diri Anda, Niscaya Anda akan berjaya dalam ratusan pertempuran” (Sun Tzu)*

*Menjadi seorang pemenang ditengah persaingan yang ketat sekarang ini adalah suatu kebanggaan tersendiri bagi individu maupun golongan. Tentunya menjadi seorang*

*pemenang dibutuhkan suatu trik-trik khusus dalam mempengaruhi dan menaklukkan orang lain.*

*Hidup adalah sebuah kompetisi yang harus dimenangkan. Untuk memenangkan suatu persaingan, pelaku harus mampu menguasai medan, memegang kendali dan memengaruhi lawan. Mereka yang mampu melakukan hal itu adalah orang yang pantas menjadi pemenang sejati. Namun, tidak semua orang mampu melakukan hal tersebut, mereka perlu mempelajari berbagai taktik dalam menaklukkan lawan dan mereka akan menjadi pemenang di berbagai kesempatan.*

*Ada segudang cara yang diperuntukkan bagi Anda sebagai manusia yang ditakdirkan Tuhan sebagai pemenang. Di dalam buku ini, Anda bisa menemukan cara-cara membentuk kepribadian kreatif, membangun kepercayaan diri, menjadi inspirasi, memengaruhi orang lain, memanfaatkan strategi art of war dan teknik-teknik lain untuk menjadi seorang pemenang. Sebelumnya Anda akan diajak untuk mengenal personalitas. Personalitas adalah hal mendasar yang perlu dipelajari sebelum mencoba untuk membuat orang lain melakukan hal yang kita inginkan. Setelah mengenali personalitas diri, kemudian Anda dituntut untuk meningkatkan kualitas kepribadian. Banyak langkah yang harus Anda tempuh untuk melakukan proses tersebut.*

*Sekarang, Anda hanya dituntut untuk membulatkan tekad dan mempersiapkan diri dalam membentuk kepribadian. Yakinlah bahwa orang yang memiliki kualitas kepribadian tinggi akan sangat mudah memengaruhi orang lain dalam kehidupan sosialnya. Setelah anda siap dan sukses meyakinkan diri bahwa Anda memiliki*

*kepercayaan diri yang tinggi, pergilah ke toko buku terdekat untuk mendapatkan perubahan besar di dalam buku ini. Jadilah pemenang sejati dan perbanyak pengikut dalam kehidupan Anda.*

*Buku ini termasuk jenis nonfiksi dan isinya berasal dari berbagai sumber ilmu pengetahuan, khususnya di bidang psikologi.*

*Buku ini ditulis oleh Bernando J. Sujibto. Ia adalah mahasiswa jurusan sosiologi dan humaniora UIN Sunan Kalijaga, Yogyakarta. Kecintaannya akan ilmu-ilmu humaniora membuat pria kelahiran Jawa Timur ini aktif dalam berbagai kegiatan seminar dan diskusi ilmiah lainnya. Ia juga memperkaya referensi bacaannya dengan banyak melahap buku-buku psikologi dan antropologi serta buku-buku sosiologi dan filsafat menjadi santapan utamanya.*

*Kiprahnya dalam ilmu-ilmu humaniora ini membuatnya pernah didaulat sebagai salah satu wakil mahasiswa dari kampusnya dalam program pertukaran pelajar selama tiga bulan di Columbia University. Selain itu, ia juga pernah diutus sebagai duta mahasiswa dalam salah satu kegiatan perdamaian agama-agama di Australia.*

*Penulis yang memiliki pengalaman luar biasa seperti Bernando tentunya akan menghasilkan karya yang sama luar biasanya. Buku ini memiliki banyak kelebihan, di antaranya adalah bahasa dan cara penyampaian Bernando dalam buku ini mudah dipahami. Selain itu, langkah-langkah yang tertera disertai dengan contoh nyata yang sering dilakukan dalam kehidupan sehari-hari. Hal tersebut tentu akan*

memudahkan pembaca untuk mempraktikkan langkah-langkah yang dikenalkan oleh penulis.

Segala sesuatu di dunia ini pasti memiliki dua sisi yang berbeda, layaknya sebuah koin yang memiliki bagian angka dan gambar. Selain memiliki banyak kelebihan, di dalam buku ini juga terselip sedikit kekurangan. Kekurangan yang dimiliki juga bukan sesuatu yang besar, hanya kesalahan kecil yang banyak dilakukan oleh penulis lainnya. Penggunaan bahasa Indonesia yang kurang tepat masih banyak terdapat di dalam buku ini. Namun, hal tersebut tidak mengurangi kualitas konten yang dimiliki oleh buku hasil karya Bernando ini.

Banyak hal yang perlu dipertimbangkan untuk memilih sebuah karya. Tetapi hal-hal yang telah tertuang di atas, sudah cukup menjadi pedoman bagi Anda untuk memiliki buku ini. Jangan sia-siakan sumber daya (potensi) yang ada di dalam diri Anda dan mulailah mengubah pola kehidupan dengan menjadi pemenang seutuhnya.

Hal itulah yang menjadi pendorong Bernando J. Sujibto menulis buku yang berjudul *9 Menit Mempengaruhi dan Menaklukkan Orang Lain*. Buku tersebut terdiri dari 9 bab atau bisa di sebut 9 cara, diantaranya yaitu membentuk kepribadian yang berkualitas, membongkar potensi kepribadian kreatif, Build you self confidence, jadilah inspirasi, taktik mempengaruhi dan menaklukkan orang lain, memanfaatkan strategi Art of war, mempersiapkan pribadi Leadership, the power of persuasion dan covert persuasion.

*Dalam buku ini terdapat beberapa pendapat tentang taktik dalam membujuk orang lain yaitu diantaranya menurut Jay White bahwa cara membujuk orang lain yaitu dengan cara bercermin kepada orang lain, kelangkaan, balas budi, waktu yang tepat, keserasian, obrolan yang cair, menggiring, benefit, teman-teman dan penguasa (hal 73-78).*

*Adapun cara membujuk orang lain menurut metode IBQ yang dikembangkan oleh Gary Yukl (1992) yaitu *rational persuasion, inspiration appeals tactics, consultation tactics, ingratiation tactics, personal appeal tactics, exchange tactics, coalition tactics, pressure tactics* dan *legitizing tactics* (hal 78-85).*

*Penulis juga dalam bukunya ini menguraikan tentang ajaran Sun Tzu yang ahli dalam strategi perang dan kemampuannya dalam membujuk dan mempengaruhi orang lain yang masih sangat relevan pada masa saat ini. Ajarannya tidak hanya dijadikan sebagai salah satu mata pelajaran di sekolah militer, tetapi juga dipergunakan diberbagai bidang mulai dari ekonomi, politik, corporate strategy, human resource, finance, hingga cara mendidik anak (hal 89).*

*Diantara pemikirannya yaitu bahwa “Dalam perang, strategi yang terbaik adalah merebut suatu negara secara utuh. Memperoleh seratus kemenangan dalam seratus pertempuran bukanlah suatu keahlian. Namun menaklukkan musuh tanpa bertempur. Itu baru keahlian”. Pemikiran Sun Tzu tentang “Menang tanpa berperang” ini menjadi jurus jitu bagi perusahaan Yamaha Mio untuk bangkit dan berkembang dengan cara menyerang bagian pasar yang tidak terlayani yaitu yang pada awalnya kompetitornya mengabaikan pangsa pasar yang kecil untuk motor bebek. Kemudian*

*ditangan perusahaan Yamaha Mio didesain sebaik mungkin sehingga motor bebek itu sesuai dengan kebutuhan bagi wanita (hal 93-94).*

*Buku ini sangat cocok dibaca bagi kalangan pembisnis untuk menarik hati pelanggannya dan juga bagi para pendidik untuk mempengaruhi anak didiknya agar patuh dan ta'at kepada gurunya. Sehingga terjalin hubungan yang harmonis diantara keduanya.*

*"Sebuah pepatah mengatakan, musuh terbesar ada dalam diri sendiri. Ya, diri sendiri memang merupakan misteri yang sulit sekali diurai. Bukan tidak mungkin jika kegagalan kita dalam berkompetisi atau mempengaruhi orang lain disebabkan oleh faktor kepribadian internal kita sendiri yang belum selesai (*Unfinished self*). Artinya, persoalan internal diri kita sendiri masih bermasalah dan belum menunjukkan kualitas serta integritas diri yang mumpuni" — Bernando.*

*Saya sengaja menulis resensi buku ini sebagai nasehat untuk diri saya sendiri. Juga semoga dapat bermanfaat bagi para pembaca. Karena buku ini sangat *Recommended* agar kita dapat belajar mengenali diri sendiri. Karena jika kita berpikir untuk mempengaruhi orang lain, hal yang harus kita persiapkan adalah personalitas kita sendiri. Karena itulah saya tertarik untuk menulis resensi buku yang ditulis berdasarkan pengalaman penulis sebagai seorang *Trainer*.*

*Pada BAB 1 dalam buku ini membahas tentang membentuk kepribadian yang berkualitas (*Know Who You Are !*). Pada dasarnya definisi dari kepribadian secara*

umum cukup lemah, karena hanya menilai perilaku yang dapat diamati dan mengabaikan kemungkinan bahwa perilaku tsb bisa berubah tergantung pada situasi di sekitarnya. Orang yang sudah biasa menguasai dirinya sendiri adalah mereka yang dapat menempatkan diri di banyak tempat secara *comfort* dan *acceptable*. Yang paling utama adalah penekanan tentang pentingnya melihat kepribadian dari sudut sejarah hidup, perkembangan, dan perspektif. Atau dg kata lain, corak dan keunikan kepribadian individu dipengaruhi oleh faktor-faktor bawaan dan lingkungan.

Setelah kita mengenal diri kita sendiri, maka saatnya kita kembali memikirkan bagaimana kita membangun kualitas personal di balik kepribadian yang kita ketahui. Sebab dari sinilah kita akan cepat bisa mempengaruhi dan memberikan pesan positif bagi orang lain. Sehingga orang lain dengan sendirinya akan berpihak kepada kita.

*Bagaimana caranya?*

- A. Membiasakan membaca untuk menambah wawasan.*
- B. Mendengarkan cerita atau pengalaman orang lain*
- C. Menulis*
- D. Bertindak menurut kemampuan*
- E. Merenungkan hal-hal yang telah dilakukan*

*Adapun sikap-sikap yang menunjukkan kualitas personal tinggi adalah :*

- A. Tulus*
- B. Rendah Hati*
- C. Setia*

- D. Berpikir Positif
- E. Ceria
- F. Bertanggung Jawab
- G. Percaya Diri
- H. Memiliki Kebesaran Jiwa
- I. Easy Going
- J. Proposial (menguntungkan bagi orang lain)
- K. Empati

Menginjau pada BAB II didalamnya membahas tentang membongkar potensi kepribadian kreatif. Setiap orang yang dilahirkan ke dunia memiliki potensi yang unik. Kepribadian kreatif adalah lanskap yang bisa menentukan kualitas kepribadian. Kepribadian kreatif akan melahirkan sikap simpatik bagi orang lain yg ada di lingkungan kita. Dan kepribadian kreatif adalah salah satu dari sekian potensi yang perlu kita bongkar terlebih dahulu untuk memunculkan diri kita yang sebenarnya di depan orang banyak.

Salah satu teori kepribadian kreatif yang menurut saya mudah dipahami adalah *Teori Csikszentmihalyi*, menjelaskan ciri pertama yang memudahkan tumbuhnya kreativitas adalah predisposisi genetik (*genetic predisposition*). Sebagai contoh, seorang yang sistem sensorisnya peka terhadap warna, akan lebih mudah menjadi pelukis. Peka terhadap nada, akan menjadi pemusik, dsb.

Bagaimana untuk dapat mengenalinya?



*Minat dapat membuat seseorang terlibat secara mendalam terhadap ranah tertentu.*

*Selanjutnya dalam BAB III membahas tentang Build Your Self Confidence. Percaya diri (Self Confidence) tentu menjadi salah satu kunci untuk mempengaruhi orang lain atau memenangkan suatu kompetisi. Percaya diri adalah suatu sikap positif yang ditandai dengan kemampuan mengetahui kapasitas yang dimiliki dalam melakukan suatu tindakan tanpa harus membanding-bandingkan diri kita dengan orang lain, bertanggung jawab, memiliki keyakinan, tidak mementingkan diri sendiri, mampu bekerja secara efektif, kreatif, dan optimis. Secara sederhana, percaya diri diartikan sebagai perasaan yang penuh dengan keyakinan diri. Namun kita perlu hati-hati dalam memahami sikap percaya diri ini. Begitu banyak orang yang menyalahartikan sikap percaya diri yang berlebihan dengan sikap tinggi hati dan sombong. Sikap percaya diri yang palsu seperti itu biasanya juga akan bersikap mau menang sendiri, tinggi hati, meremehkan orang lain, dan agresif. Ironisnya, orang yang mempunyai sikap seperti itu sebetulnya adalah orang yang tidak mempunyai percaya diri, karena ia selalu mencari pertahanan dan pembenaran akan kehebatan dirinya.*

*Cara mengatasi hal-hal yang bisa melunturkan percaya diri adalah dengan membangun rasa percaya diri secara bertahap, yaitu :*

*A. Dress Sharp (penampilan)*

*B. Walk Faster (cara berjalan)*

*C. Good Posture*

*D. Personal Commercial (mendengarkan pesan atau ceramah)*

*E. Gratitude (Bersyukur)*

*F. Compliment other people (selalu berterima kasih serta tidak malu mengakui dan memuji orang lain, menolak gosip dan iri)*

*G. Sit in the front row (Duduk di kursi depan)*

*H. Speak up (berbicara di depan umum)*

*I. Work-out (bekerja aktif)*

*J. Focus on contribution*

*Pada BAB IV dalam buku ini membahas tentang Jadilah Inspirasi untuk kita semua. Sebelum kita mempelajari tehnik untuk menguasai dan mempengaruhi orang lain, satu hal yang perlu kita ketahui adalah bagaimana kita bisa menjadi inspirasi bagi banyak orang. Ketika kita menjadi inspirasi, kita akan menjadi ikon yang diperbincangkan oleh banyak orang. Media sosial yang ada saat ini bisa dimanfaatkan sebagai sarana untuk mengembangkan kreativitas kita seluas luasnya dan kita juga dapat mempersembahkan karya-karya terbaik sebagai salah satu aspek untuk menumbukan dan merangsang kreativitas bagi publik.*

*Pada BAB V ini berisi Taktik Mempengaruhi dan Menaklukkan Orang Lain (menurut Jay White), diantaranya:*

*A. Bercermin kepada orang lain*

*(Seperti menirukan gerakan tangan, membungkukkan badan kedepan atau ke belakang)*

*B. Kelangkaan*

*(Buat diri seperti "langka")*

*C. Balas budi*

*D. Waktu yang tepat*

*(kita perlu memperhatikan waktu dalam setiap sikap dan tindakan)*

*E. Keserasian*

*(membuat seseorang bertindak sebelum memutuskan, bernegosiasi, membuat sepakat)*

*F. Obrolan yang cair*

*G. Menggiring*

*H. Benefit*

*(Tunjukkan pada orang lain keuntungan yang akan mereka peroleh jika melakukan tindakan yang kita sarankan)*

*I. Teman-teman dan penguasa*

*(menjadi pemimpin)*

*Menginjak pada BAB VI membahas tentang Memanfaatkan Strategi Art Of War. The Art Of War, buku yang di tulis oleh Sun Tzu, menyajikam suatu filsafat perang untuk mengelola konflik dan memenangkan pertempuran. Kontes duni saat ini, dalam hal persaingan ( Baik bisnis, politik, maupun bidang lainnya), ibarat perang. Sebab menjalankan kepentingan kompetisi yang berhubungan dengan pihak lain. Seperti dalam hal bisnis. Yaitu bertahan, menyerang, dan menaklukkan musuh.*

*Pada BAB VII membahas tentang Mempersiapkan Pribadi Leadership. Kepemimpinan (leadership) adalah kemampuan seseorang untuk mempengaruhi orang lain agar*

bekerja sama sesuai dengan rencana demi tercapainya tujuan yang di tetapkan sebelumnya. Potensi kepemimpinan sebenarnya ada pada setiap diri manusia. Karena dalam kodratnya, manusia dilahirkan sebagai pemimpin di muka bumi. Dalam segala segi kehidupan, manusia tidak pernah lepas dari pola hidup kepemimpinan. Awalnya kepemimpinan diajarkan oleh orang tua, selanjutnya pengaruh lingkungan, sosial, dan pendidikan.

Selanjutnya dalam BAB VIII yaitu *The Power Of Persuasion*, Seni membujuk adalah upaya untuk mempengaruhi orang lain.

Bagaimana caranya?

A. Pahami orang lain.

Pemahaman kita terhadap orang lain akan menyebabkan komunikasi terjalin dengan harmonis.

B. Kenali diri anda, kenali musuh anda.

Kenali musuh (lapangan, lingkungan) , dan kontrol keadaan, sikap, menentukan kinerja, arah, dan tujuan.

C. Lakukan pendekatan persuasi

Pendekatan berdasarkan bukti, Pendekatan berdasarkan fenomena yang menakutkan, Pendekatan berdasarkan humor, pendekatan berdasarkan diksi atau pemilihan kata yang mudah diingat.

Meninginjak pada terakhir yakni BAB IX yang membahas tentang *Convert Persuasion*. Kunci untuk mempengaruhi orang lain adalah kita harus mampu menguasai dan mempengaruhi psikologi orang yang ingin kita ajak, sehingga kita bisa mengendalikan

dengan baik. Bujukan terselubung (*convert persuasion*) adalah salah satu taktik yang dapat kita gunakan.

Taktik bujukan terselubung yang disusun oleh Kevin Hogan dan James Speakman adalah :

- A. Membangun hubungan yang baik dan selaras
- B. Gunakan isi pembicaraan untuk membangun hubungan baik
- C. Terapkan teknik Feel, Felt, Found
- D. Buatlah orang lain terkesan
- E. Selalu berikan lebih dari yang kita janjikan
- F. Selesaikan lebih cepat, lebih mudah, dan lebih baik

Menurut saya pribadi, judul buku ini bukanlah merujuk pada seseorang atas dasar perasaan. Melainkan lebih kepada cara kita memanfaatkan peluang untuk bertahan atau beradaptasi di lingkungan. Serta tindakan yang dapat dilakukan untuk mengenali diri sendiri yang berdampak baik untuk kita dan apapun yang ada di sekitar kita.