

BAGAIMANA MENCIPTAKAN HUBUNGAN YANG BAIK DENGAN ORANG LAIN

Elizabeth Rumayar

Akademi Sekretari Manajemen Indonesia (ASMI) Klabat

Abstrak

Seorang sekretaris yang profesional harus mengetahui bagaimana menciptakan hubungan yang baik dengan orang lain dan meraih simpati sesama. Kadangkala seorang sekretaris membuat kesalahan dengan mengabaikan pentingnya menciptakan hubungan yang baik dengan orang lain. Beberapa hal yang harus diperhatikan dalam berhubungan dengan orang lain adalah tidak mengkritik, memiliki hasrat untuk menjadi penting, dan fokus pada keinginan orang lain. Cara yang bisa dilakukan oleh seorang sekretaris agar disukai oleh orang lain adalah memberikan kesan pertama yang baik (senyuman, bertatapan), bukan hanya mendengar tetapi juga menyimak, mengingat nama orang lain, memberikan pujian, dan bersikap jujur. Manfaat yang didapat sekretaris apabila menjalin hubungan yang baik adalah berumur panjang, meraih kerjasama, dan merasakan kasih.

Kata Kunci: sekretaris, hubungan yang baik, sukses

Abstract

A professional secretary should know how to create good relationship with others and gain the sympathy of colleagues. Sometimes a secretary commits a mistake by ignoring the importance of creating good relationship with others. Some aspects to be considered in making relationship with others are not criticizing, desiring to be important, and focusing on other people's desires. Ways that can be done by a secretary to be liked by other people are giving a good first impression (smile, eye contact), not only hearing but listening, remembering the names of others, giving compliments, and being honest. Benefits for a secretary when creating good relationship are long life, cooperation, and feeling loved.

Keywords: secretary, good relationship, success

Manusia merupakan makhluk sosial yang selalu berhubungan dengan orang lain, baik secara individu maupun secara kelompok. Pada saat ini banyak orang merasa kesepian, merasa tidak memiliki teman, dan merasa tidak diterima dalam pergaulan di masyarakat walau bagaimana pun keras usaha yang dilakukan. Banyak orang pintar yang tidak sukses dalam karir, padahal sebenarnya rahasia sukses tidak sulit untuk ditemukan. Salah satu rahasianya adalah dengan memiliki hubungan yang baik dengan semua orang. Semakin baik seseorang menjalin hubungan dengan sesama, semakin baik pula kualitas kehidupan orang itu (Boothman, 2004). Perlu digarisbawahi bahwa hubungan dapat membuat seseorang berhasil atau pun sebaliknya. Mutu suatu hubungan, misalnya dalam keluarga atau pasangan hidup, akan menentukan bagaimana hubungan dengan anak-anak dan anggota keluarga yang lain. Hubungan keluarga turut menentukan bentuk hubungan dengan orang lain. Demikian pula dengan mutu

hubungan dengan sesama rekan, atasan, dan pegawai; sebagian besarnya menentukan kesuksesan atau pun kegagalan dalam dunia usaha. Semua keahlian dan keterampilan teknis di dunia ini tidak akan dapat membuat seseorang mampu mencapai sesuatu yang diinginkan, kecuali jika ia bisa mengembangkan hubungan yang baik dengan orang lain. Bila ingin sukses dalam hidup ini, apa pun tujuan atau profesi yang dipilih, seseorang harus belajar mengembangkan hubungan yang baik dengan orang banyak (Afdal, 2011).

Jika jalinan hubungan dengan orang lain semakin baik, kesuksesan akan diraih. Banyak orang memperoleh kesuksesan di bidang tertentu, bukan karena ahli dalam bidangnya, tetapi karena kemampuan menjalin hubungan dengan orang lain. Banyak orang yang dilahirkan di dunia ini sudah memiliki kemampuan menjalin hubungan yang baik dengan orang lain, tetapi bukan berarti yang tidak memiliki kemampuan itu sejak lahir tidak bisa berhubungan baik dengan orang lain. Kemampuan

untuk menciptakan hubungan yang baik dan meraih simpati sesama dapat dipelajari dan dikembangkan. Seorang sekretaris banyak bertemu dengan orang lain; oleh karena itu, ia harus memiliki kemampuan untuk menciptakan hubungan yang baik dengan orang lain dan meraih simpati orang lain karena ia akan membawa citra yang baik bagi perusahaan. Tugas menjalin hubungan merupakan tugas seorang sekretaris yang berperan sebagai *contact person* pemimpinnya di saat ada kerja sama dengan perusahaan atau organisasi lain. Saat seperti itu, sekretaris harus bijak dalam berhubungan dengan rekan bisnis dari perusahaan lain agar tercipta hubungan yang baik yang pada akhirnya akan membawa keuntungan bagi perusahaan (Ahira, 2011).

Tujuan dan sasaran penulisan ini adalah penjelasan bahwa sebagai sekretaris yang profesional, ia harus mengetahui bagaimana menciptakan hubungan yang baik dengan orang lain, meraih simpati sesama, dan membuat orang tersebut menyukai diri. Keberhasilan tidak terlepas dari kemampuan dalam hal tersebut. Kadangkala seseorang membuat kesalahan dengan mengabaikan pentingnya menciptakan hubungan yang baik dengan orang lain karena hal tersebut akan mempengaruhi dalam kesuksesan. Membuat orang lain menyukai diri dapat membantu dalam meraih sukses karena manusia adalah makhluk sosial yang hidup saling ketergantungan satu dengan yang lain.

Kesuksesan tidak hanya diperoleh dengan pendidikan akademis tetapi juga diperoleh dengan kemampuan dalam berkomunikasi dan kemampuan dalam menciptakan hubungan yang baik antara sekretaris dengan orang lain. Tulisan ini dibatasi pada bagaimana seorang sekretaris menciptakan hubungan yang baik dengan sesama.

Teknik Dasar Dalam Menangani Manusia

Tidak Mengkritik

Salah satu sifat manusia adalah menyalahkan orang lain selain diri sendiri, dan ini merupakan sifat dasar manusia. Setiap orang tidak ingin disalahkan dan memiliki kecenderungan untuk mengkritik orang lain. Kritik bisa menjadi hal yang menyakitkan. Namun jika kritik yang diberikan memang beralasan, itu bisa memberikan masukan baru untuk diri orang tersebut dan kehidupannya. Seseorang cenderung tidak mengkritik jika ia telah mengalami sendiri dan memahami situasi yang pernah dialami oleh orang tersebut. Berbeda jika orang tersebut hanya memiliki pengetahuan saja dan tidak pernah mengalaminya sendiri. Apabila ingin mengkritik orang lain, harus diingat bahwa orang tersebut akan mempertahankan dirinya, mengemukakan beberapa alasan mengapa

melakukannya, dan mungkin juga akan balik mengkritik. Tidak ada yang didapatkan selain menambah orang yang memusuhi. Apabila ingin disukai oleh orang lain, satu hal yang harus diingat adalah jangan pernah mengkritik dan mencerca orang lain. Tatkala berurusan dengan manusia, harus diingat bahwa hal ini berurusan dengan makhluk penuh emosi, prasangka, dan motivasi oleh rasa bangga (Carnegie, 1995).

Gantinya mengkritik dan mencerca orang lain, seseorang perlu mencoba untuk memahami orang lain, berusaha mengerti mengapa orang tersebut melakukan hal itu, dan menempatkan diri dalam posisinya. Dengan melakukan hal di atas, ia akan mengetahui dan memahami mengapa orang melakukannya; hal itu juga jauh lebih bermanfaat dan menarik minat daripada kritikan. Hal itu akan melahirkan simpati, toleransi, empati, dan kebaikan hati dari orang lain. Salah satu rahasia sukses adalah tidak akan berbicara hal buruk tentang orang lain dan sebagai gantinya berbicara hal yang baik tentang orang tersebut (Carnegie, 1995). Memiliki pikiran bahwa orang di sekitar memiliki maksud yang jahat akan merugikan diri sendiri. Dengan menganggap orang lain itu baik, seseorang tidak akan memiliki prasangka yang buruk dan mudah memaafkan apa yang dilakukan. Hal lain yang bisa dilakukan seseorang selain mengkritik orang lain agar mereka memperbaiki diri adalah dengan menyemangati mereka, memfokuskan diri pada hal-hal baik yang mereka lakukan, dan terus memperbaiki diri dan tidak mengacaukan segalanya (Tujuh Tips Penting, 2011).

Memaafkan orang lain, selain berguna bagi orang tersebut, juga sangat berguna bagi diri sendiri. Dengan memaafkan orang lain, pribadi akan lebih sehat dan lebih bahagia. Hati juga akan merasa lebih damai dan tenteram. Salah satu contoh yang harus diikuti dalam hal memaafkan adalah Yesus. Alkitab mencatat sebagai berikut: "Kemudian datanglah Petrus dan berkata kepada Yesus: 'Tuhan, sampai berapa kali aku harus mengampuni saudaraku jika ia berbuat dosa terhadap aku? Sampai tujuh kali?' Yesus berkata kepadanya: 'Bukan! Aku berkata kepadamu: Bukan sampai tujuh kali, melainkan sampai tujuh puluh kali tujuh kali'" (Matius 18:21-22, LAI). Tuhan mengajarkan kepada manusia untuk saling memaafkan satu dengan yang lain. Jadi untuk menciptakan hubungan yang baik dengan orang lain, hal pertama yang harus diingat adalah jangan pernah mengkritik dan mencerca orang lain; sebaliknya ia harus selalu memaafkan orang lain dan memberikan saran yang bermanfaat untuk membangun dan memperbaiki orang tersebut sebagai ganti memberikan kritikan yang mungkin akan menyakitkan.

Hasrat Untuk Menjadi Penting

Kebutuhan yang paling mendasar dalam kehidupan manusia adalah kebutuhan untuk dihargai. Semua manusia di dunia ingin dihargai, tidak terkecuali. Salah satu cara agar dihargai adalah melanjutkan pendidikan sampai perguruan tinggi dengan harapan bahwa suatu hari nanti ia akan mendapatkan tempat di masyarakat dan dihargai oleh orang lain. Dihargai oleh orang lain membangkitkan perasaan percaya diri dan hasrat untuk menjadi penting dalam diri orang tersebut. Kebanyakan orang memberikan makanan untuk tubuh mereka tetapi lupa untuk memberikan makanan untuk harga diri mereka. Seseorang yang dihargai dan diterima apa adanya pasti memiliki harga diri yang tinggi. Rasa harga diri itu merupakan pikiran dan keyakinan yang ada di dalam batin seseorang. Pikiran dan keyakinan itu mengatakan bahwa diri seseorang adalah berharga, cukup mempunyai kemampuan, dan cukup disukai. Karena seseorang yakin bahwa dirinya cukup berarti atau berharga, cukup mampu, dan cukup disukai, orang tersebut akan cenderung untuk bersikap terbuka, ramah, optimis, rajin, rapi, dan berani (Herawati, 2003).

Memperlakukan orang lain dengan memberikan pujian untuk tindakan yang baik yang dilakukan dapat memenuhi perasaan penting dalam diri orang tersebut. Sayangnya, seringkali malah orang melakukan hal yang sebaliknya, yaitu menyalahkan bawahan, rekan kerja, atau orang di sekitar jika ada sesuatu yang tidak disukai dan tidak mengatakan apa-apa jika menyukai apa yang dilakukan orang lain. Jika ada seorang yang melakukan satu kesalahan, maka ia akan mendengarnya untuk selamanya, tetapi jika seseorang itu melakukan dua kali kebaikan, ia tidak akan pernah mendengarnya (Carnegie, 1995). Tidak ada seorang pun yang sempurna. Namun, perlu diakui bahwa saat bekerja, semua orang akan selalu berusaha untuk mencapai kesempurnaan. Ketika terjadi kesalahan, seseorang akan merasa panik dan patah semangat. Untuk itu, apabila rekan kerja melakukan kesalahan, sebaiknya ia tidak langsung dimarahi atau dikritik; sebaliknya, ia diberikan pengertian dan dukungan sehingga rekan kerja tersebut tetap merasa semangat dan memiliki keinginan untuk memperbaiki diri (Jika Anda Melakukan Kesalahan, 2011).

Menyakiti orang lain dengan kata-kata kasar dan menganggap rendah akan memberikan jurang dalam menjalin hubungan dengan orang lain dan yang pasti membuat mereka tidak menyukai. Apabila ada kesempatan untuk melakukan suatu kebaikan, itu harus dilakukan pada saat itu juga karena mungkin kesempatan itu tidak akan datang untuk kedua kalinya. Ini dapat dilakukan melalui pujian yang tulus, bahasa yang lembut, ramah, dan rasa hormat kepada orang lain. Sikap hormat adalah satu sifat yang harus dipupuk dengan hati-hati.

Orang muda harus merasa bahwa tugasnya, jikalau mempunyai orang tua, adalah menghormatinya. Jikalau tidak mempunyai orang tua, adalah tugasnya untuk menghormati walinya. Orang tua harus dihormati sebagai penasihat, penghibur, di beberapa hal sebagai pemerintah, dan yang membiarkan peraturan-peraturan rumah tangganya berlaku bagi dirinya (White, 1991). Dengan demikian, rasa hormat kepada sesama membantu untuk lebih menghargai orang lain dan menghargai apa yang telah dilakukan. Menghargai orang lain merupakan salah satu cara yang dapat dilakukan untuk memenuhi perasaan penting dalam diri orang lain.

Fokuskan Pada Keinginan Orang Lain

Salah satu cara yang membuat orang lain tertarik adalah dengan berbicara tentang apa yang diinginkan dan bukan apa yang diinginkan oleh diri sendiri. Seseorang perlu memusatkan perhatian dan minat kepada orang lain dan menghindari berbicara tentang diri sendiri. Apabila ingin orang lain tertarik, ia harus memfokuskan pada keinginan orang tersebut dan bukan pada keinginan sendiri serta menunjukkan bagaimana cara untuk memperoleh apa yang diinginkan. Contohnya, jika orang tua menginginkan anak tidak merokok, mereka jangan menceramahi dan berbicara tentang apa yang diinginkan. Hal yang baik yang harus dilakukan adalah dengan menunjukkan kepada anak bahwa dengan merokok ia tidak bisa mengikuti pertandingan olahraga. Dengan berkata demikian, anak akan lebih tertarik karena memfokuskan pada keinginan anak dan bukan keinginan orang tua. Setiap manusia ingin untuk dipuji, dihargai, disanjung, dan menjadi fokus orang lain. Itu adalah hal yang wajar. Tapi jangan sampai keinginan untuk dipuji dan diperhatikan menghentikan tindakan-tindakan baik yang sudah dipupuk dari awal begitu saja. Melakukan sesuatu sebaiknya bukan karena pujian orang lain atau untuk menghindari celaan orang lain. Seseorang perlu berbuat saja yang baik, memperhatikan apa yang perlu diperhatikan, dan mengabaikan yang tidak bermanfaat (Sunindyo, 2011).

Sebelum memulai suatu pembicaraan, sebaiknya seseorang berpikir dan bertanya pada diri sendiri bagaimana bisa memberikan perhatian kepada orang lain supaya bisa melakukan sesuatu karena bertanya demikian membuat ia tidak tergesa-gesa masuk ke dalam situasi yang tidak menguntungkan dengan selalu melakukan pembicaraan mengenai keinginan sendiri dan bukan keinginan orang lain. Seringkali jika berjumpa dengan orang lain, seseorang selalu berbicara tentang diri sendiri, liburan yang dilakukan, bagaimana bagusnyaj ujian, atau bagaimana tampannya pasangan. Semuanya tentang diri sendiri tanpa memberikan kesempatan

kepada lawan bicara untuk membicarakan apa yang ingin dikatakan. Jika ada rahasia sukses itu adalah kemampuan untuk melihat segala sesuatu dari sudut pandang orang lain dan bukan sudut pandang diri sendiri (Carnegie, 1995). Agar terjalin suatu hubungan yang baik dengan orang lain, hal yang penting yang harus dilakukan adalah dengan memberikan perhatian kepada keinginan orang lain; dengan demikian, orang lain juga dengan sendirinya akan memberikan perhatiannya. Seperti yang tertulis dalam Kitab Suci: "Segala sesuatu yang kamu kehendaki orang lain perbuat kepada kamu, perbuatkanlah demikian juga kepada mereka itu, itulah seluruh hukum taurat" (Matius 7:12, LAI).

Cara Membuat Orang Lain Menyukai Diri

Memberikan Kesan Pertama yang Baik Memberikan kesan yang baik pada saat

berjumpa dengan orang lain sangat penting. Memberikan senyuman yang tulus menggambarkan sikap yang terbuka dan ingin menjalin hubungan dengan orang tersebut. Kesan pertama dapat membuat orang menilai diri seseorang. Beberapa penilaian orang terhadap kesan pertama bisa memberikan kesan yang baik atau pun tidak baik pada saat bertemu orang baru. Oleh sebab itu, kesan pertama ini menjadi sangat penting untuk diperhatikan terutama untuk beberapa pertemuan penting seperti wawancara pekerjaan, pertemuan bisnis, hari pertama bekerja, bertemu calon mertua, wawancara beasiswa, dan lain-lain. Akan tetapi, memberikan kesan pertama yang baik harus selalu dilakukan setiap kali bertemu dengan orang yang baru untuk pertama kalinya. Semua aktivitas tersebut membuat penilaian di mana sebagian besar dipengaruhi dari kesan pertama yang didapat untuk menentukan keputusan. Sangat banyak efek yang didapat dari meninggalkan kesan pertama yang baik. Hampir setiap orang perlu mengetahui bagaimana membuat kesan pertama yang baik untuk memberikan manfaat atau pun titik perubahan dalam hidup mereka (Annahwa, 2011).

Senyuman. Senyuman mempunyai kekuatan yang sangat dahsyat dalam menjalin hubungan dengan orang lain. Orang yang suka tersenyum cenderung mampu mengatasi masalah, mampu mengajar dengan baik, mampu menjual dengan lebih efektif, dan membesarkan anak-anak dengan lebih bahagia daripada orang yang tidak suka tersenyum karena orang yang tidak suka tersenyum kelihatan tidak suka bersahabat. Senyuman seorang bayi adalah senyuman yang tulus dan menggambarkan kebahagiaan, sebuah senyuman yang tulus dan bukan paksaan. Senyuman merupakan utusan dari niat baik. Jika seseorang memberikan senyuman yang tulus, itu berarti ia memiliki niat baik kepada orang tersebut. Ia tidak

perlu menunggu orang lain dulu yang tersenyum; ia perlu berinisiatif memberikan senyuman yang tulus, dan pasti orang tersebut akan membalas tersenyum. Cara seseorang tersenyum memberikan pesan emosi saat itu. Seseorang juga dapat mengenal pasti emosi orang lain dari cara mereka tersenyum. Orang yang selalu mengukir senyuman manis adalah orang yang memiliki kecantikan dan ketampanan sosial yang tinggi; senyuman mereka mampu mengetuk pintu hati orang lain secara halus. Senyuman yang tulus ikhlas kepada orang lain memudahkan untuk mendekati orang tersebut (Tomy, 2009).

Orang yang suka tersenyum adalah bagaikan sebuah rumah yang pintunya terbuka, dan tuan rumah mempersilahkan tamunya masuk, sedangkan orang yang tidak suka tersenyum dan tidak ramah seakan-akan berkata bahwa tuan rumah tidak suka menerima tamu di rumahnya, dan ia tidak suka bergaul dengan orang lain (Sarumpaet, 1991). Salah satu tips untuk hidup sehat adalah dengan tersenyum. Tersenyum tidak hanya mengubah suasana hati orang tersebut tapi juga orang-orang di sekitarnya dan membuat hal-hal yang dialaminya menjadi lebih bahagia. Ini karena senyum bisa menular dan membawa kebahagiaan bagi orang lain. Senyum akan membuat orang lebih berpikir positif dan mengurangi pikiran negatif. Dengan mengurangi depresi, stres, dan kekhawatiran, kesehatan seseorang juga akan meningkat dan menghindarinya dari berbagai risiko penyakit (Bararah, 2011). Cara sederhana untuk membuat kesan pertama yang baik bagi orang lain adalah dengan tersenyum yang tulus kepada orang lain. Senyuman yang tulus bisa memberi kesan positif yang jauh lebih menyenangkan dan bermakna dibandingkan dengan penampilan yang terbaik sekalipun yang tidak disertai dengan senyuman yang berasal dari dalam hati. Senyuman yang tulus memberi kesan bahwa seseorang senang bertemu dengan orang yang dijumpai (Irfandi, 2011).

Bertatapan. Sewaktu berbicara dengan orang lain, seseorang harus menatap rekan bicara. Bertatapan adalah salah satu kiat penting untuk mengkomunikasikan sikap bahwa ia tertarik kepada orang lain dan kepada apa yang dikatakan, tetapi ia jangan menatap terus menerus karena itu akan membuat rekan bicara terganggu dan dengan sengaja mengalihkan pandangannya. Seorang perlu menatap secara langsung mata orang lain kira-kira selama 15 detik atau 20 detik. Setelah itu, ia dapat mengalihkan tatapan untuk kira-kira tiga atau lima detik lalu menatap lagi orang itu kemudian mengalihkan lagi dan terus bercakap-cakap dengan cara seperti ini (Bruno, 1997). Melakukan kontak mata dengan lawan bicara dapat membuat hubungan pembicaraan menjadi lebih baik dan dapat menunjukkan apakah mereka sedang mendengarkan atau tidak. Namun juga bukan

dengan menatapnya (terus menerus) karena itu akan membuat lawan bicara menjadi gelisah (Enam Belas Cara, 2011). Jika tidak terbiasa melakukan kontak mata dengan lawan bicara, seseorang memang akan merasakan ketidaknyamanan pada saat pertama kali. Namun, itu perlu dilakukan terus supaya seseorang akan terbiasa suatu saat nanti.

Pada waktu berbicara dengan lawan bicara, seseorang perlu melakukan kontak mata dengan baik. Ia harus memiliki seni bagaimana bertatap dengan orang lain agar lawan bicara merasa aman dan nyaman saat berbicara. Menatap lawan bicara pada waktu mengadakan percakapan sama dengan mengatakan tertarik dengan apa yang sedang dibicarakan dan mendorong pengakuan diri orang tersebut. Kontak mata yang kuat dapat mengkomunikasikan kepada orang lain bahwa seseorang tidak hanya terpicat oleh mereka dan apa yang mereka katakan tetapi juga menunjukkan bahwa orang itu dapat dipercaya. Ketika dilakukan dengan tidak berlebihan, mereka juga akan menganggap seseorang yakin pada diri sendiri karena kesediaan orang tersebut untuk bertemu mereka secara langsung. Akibatnya, orang secara alami akan lebih memperhatikan orang itu dan apa yang dikatakan. Cara bertatap muka bisa menjadi salah satu bahasa tubuh yang sangat penting dalam menentukan keberhasilan seseorang dalam berkomunikasi (Empat Belas Teknik Komunikasi, 2011). Seorang sekretaris yang ingin memiliki hubungan yang baik dengan orang lain, terutama rekan bisnis perusahaan harus memiliki kemampuan untuk bertatap dengan baik dan sopan pada saat melakukan komunikasi langsung.

Bukan Hanya Mendengar Tetapi Juga Menyimak

Percakapan adalah salah satu cara paling berarti untuk membangun simpati dan mendorong terjalinnya ikatan persahabatan. Percakapan itu terdiri dari dua bagian yang sama pentingnya: berbicara dan mendengar atau bertanya dan aktif menyimak. Artinya, ini bukan hanya mendengar saja tetapi juga menyimak; menyimak berarti menaruh perhatian penuh kepada lawan bicara.

Berhenti berbicara dan mulai bertanya. Percakapan adalah bagaimana cara mengenal seseorang dan mencoba membuka kepribadiannya untuk melihat apa yang ada di dalamnya, menyampaikan pesan atau informasi, dan juga untuk keduanya. Ada dua jenis pertanyaan yaitu pertanyaan yang membuat orang lain terbuka dan pertanyaan yang justru membuat mereka menjadi tertutup. Pertanyaan terbuka menuntut penjelasan dan menuntut lawan bicara untuk juga memberikan penjelasan atau balik bertanya. Mengajukan pertanyaan terbuka akan mendorong terjadinya percakapan. Pertanyaan tertutup hanya menimbulkan tanggapan 'ya' atau 'tidak' sehingga

tidak berlanjut pada sebuah percakapan. Pertanyaan terbaik yang akan menimbulkan simpati lawan bicara adalah mengajukan pertanyaan yang sudah memiliki kesamaan. Pertanyaan terbuka dimulai dengan salah satu kata yang membangkitkan percakapan seperti kapan, apa, mengapa, dan bagaimana. Hal yang perlu dilakukan adalah tetap mengingat bahwa percakapan harus menjadi proses dua arah. Pertanyaan dapat digunakan pada semua tahap pembicaraan, tetapi tujuannya adalah harus membawa orang lain ke dalam percakapan dan membantu mereka untuk berkontribusi secara penuh pada pemenuhan tujuan percakapan (Prmob, 2011).

Kata-kata seperti kapan, apa, mengapa, dan bagaimana tersebut mengundang suatu penjelasan, pendapat, atau membangkitkan perasaan lawan bicara. Apabila mengajukan pertanyaan tersebut, seseorang akan mendapatkan tanggapan dari lawan bicara. Contohnya adalah kata siapa, dari mana informasi ini, kapan sampai pada kesimpulan tersebut, atau bagaimana sampai di tempat ini. Pertanyaan-pertanyaan seperti ini membantu membangun simpati dan menjalin hubungan sebab pertanyaan-pertanyaan itu membuat lawan bicara mau tidak mau berbicara dan mulai membuka diri. Rumusan sederhana untuk memulai percakapan adalah memulai dengan pertanyaan sederhana tentang lokasi atau acara lalu mengajukan pertanyaan terbuka (Nicholas, 2004). Beberapa hal yang harus diperhatikan pada saat bertanya adalah bertanya dengan menggunakan bahasa yang sopan dan santai, tidak terlalu kaku, bertanya hal yang tidak remeh sehingga tidak menyinggung lawan bicara, menghindari pertanyaan yang berat kepada lawan bicara, memulai dengan percakapan yang ringan dan santai sehingga lawan bicara merasakan kenyamanan berkomunikasi, dan jika lawan bicara sedang menjawab, ia jangan memotong pembicaraannya (Prmob, 2011).

Mendengar aktif. Supaya disenangi orang lain, seseorang perlu menjadi seorang pendengar yang baik. Dengan jujur ia akan menaruh perhatian kepada pembicaraan orang lain. Respon yang diberikan dilakukan dengan cara menganggukkan kepala dan kadang-kadang tersenyum. Hal ini akan membuat orang yang sedang berbicara menjadi semakin senang meneruskan pembicaraannya karena merasa diperhatikan pada saat dia berbicara. Mendengarkan secara aktif memerlukan sejumlah tahapan yakni (1) mendorong lawan bicara untuk berbicara dan mengungkapkan pemikiran, opini, dan isi hatinya, dan (2) menjelaskan mengenai informasi yang relevan dengan topik pembicaraan. Mendengarkan secara aktif juga harus memperhatikan aspek berikut ini: (1) mengakui atau memberikan apresiasi kepada isi pembicaraan dari lawan bicara, (2) berempati atau bersimpati dengan masalah yang tengah dihadapi oleh lawan

bicara, (3) merefleksikan kembali atau merumuskan kembali isi pembicaraan, (4) menyetujui atau memberikan persetujuan jika memang pemikiran yang dilontarkan oleh lawan bicara mengandung hal yang positif, (5) melengkapi atau memberikan kelengkapan informasi yang dibutuhkan oleh lawan bicara, dan (6) meringkaskan kembali isi pembicaraan yang telah disepakati. Selain hal-hal tersebut, ada satu hal yang lain yaitu memahami perasaan orang lain. Dalam hal ini, seseorang harus mampu menunjukkan pemahaman tentang perasaan yang ditunjukkan lawan bicara dan juga mendengarkan bukan hanya kata-kata yang diucapkan, tetapi juga perasaan yang terkandung di dalamnya (Rajapresentasi, 2010).

Pendengar yang baik bukan hanya mendengar saja tetapi aktif menyimak. Yang dimaksud dengan mendengar adalah bukan hanya mendengarkan dengan diam melainkan dengan suatu bentuk kegiatan. Misalnya, seseorang duduk tegak di ujung kursinya dengan tangan menyatu di atas pangkuannya memandang lawan bicaranya, mendengarkan dengan pikirannya, dan dengan penuh perhatian memikirkan apa yang akan dikatakan (Carnegie, 1995). Carnegie mengusulkan dua cara yang dapat dilakukan untuk menjadi pendengar yang baik. Cara-cara tersebut adalah:

1. *Memberikan umpan balik lisan.* Dalam hal ini, seseorang memahami apa yang dimaksudkan lawan bicara kemudian memberikan tanggapan secara lisan. Dengan demikian, lawan bicara merasa informasi yang disampaikan dapat dimengerti dan diberi perhatian penuh dengan apa yang dibicarakan.

2. *Memberikan umpan balik fisik.* Ini berhubungan dengan menggunakan bahasa tubuh seperti anggukan kepala tanda sepaham dengan apa yang dibicarakan dan membuat kontak mata dengan tidak melotot karena melotot membuat rekan bicara merasa tidak nyaman. Seseorang harus bersikap antusias atau berminat, berpikir, heran, senang, atau apapun yang diinspirasi oleh sikap yang benar-benar bermanfaat sebagai tanggapan dari apa yang dikatakan oleh lawan bicara. Apabila lawan bicara sedang membicarakan cerita yang sedih, ia harus menunjukkan sikap simpati dengan raut wajah yang sedih.

Kekeliruan yang harus dihindari dan hal-hal yang harus diperhatikan dalam sebuah percakapan adalah (1) tidak mencela pembicaraan orang lain, (2) tidak memandang ke tempat lain tetapi harus menatapnya, (3) berhati-hati dengan bau napas yang tidak sedap dan kebersihan tubuh lainnya karena itu akan menimbulkan kesan yang kurang baik terhadap lawan bicara, dan lawan bicara akan merasa tidak nyaman dan terganggu dalam bercakap-cakap, (4) tidak mendengarkan apa yang sedang dibicarakan oleh lawan bicara, (5) tidak banyak bertanya terutama hal-hal yang tidak perlu,

(6) kehabisan topik untuk dibicarakan, (7) penyampaian yang buruk, baik kata-kata maupun sikap tubuh, (8) menginterupsi atau menyela pada saat lawan bicara sedang berbicara, (9) keinginan untuk selalu merasa benar, (10) berbicara tentang hal-hal yang aneh atau negatif, (11) membosankan atau topik yang dibicarakan tidak menarik, (12) tidak merespon pembicaraan dengan baik, dan (13) menggunakan kata-kata yang kasar (Apakah Anda Melakukan Sembilan, 2011). Seorang sekretaris yang ingin memiliki kemampuan untuk menciptakan hubungan yang baik dengan orang lain harus mampu untuk menghindari hal-hal di atas, sehingga pada saat berhubungan dengan orang lain tujuan yang diharapkan dapat tercapai dan bisa mendapatkan kesuksesan.

Mengingat Nama Orang Lain

Sebagai makhluk sosial, seseorang sering berinteraksi dengan banyak orang setiap hari. Orang-orang yang dikenal tersebut memiliki nama. Mengingat nama orang yang berkenalan adalah hal yang sangat penting dan sangat besar pengaruhnya untuk membangun hubungan yang baik dengan orang lain. Harus diingat bahwa nama seseorang bagi orang yang bersangkutan merupakan suara yang paling manis dan terpenting dalam bahasa apa pun. Nama adalah perkataan yang indah dan manis di dunia. Setiap orang senang dan bangga dengan namanya. Oleh sebab itu, pada umumnya orang akan senang kalau orang lain lebih sering menyebut namanya. Oleh karena itu, jikalau ingin disenangi orang lain, seseorang perlu mengetahui nama orang tersebut dengan tepat. Memang kadang-kadang sulit untuk mengingat sebuah nama, terutama bila nama tersebut terasa asing dan sulit untuk

diucapkan. Banyak orang yang melakukan kesalahan karena bukannya berusaha mengucapkan malah memanggil nama orang itu dengan nama panggilan yang mudah. Jikalau seseorang baru bertemu satu dua kali tetapi ia sudah dapat menyebut nama orang dengan baik, orang tersebut mendapat kesan bahwa ia itu adalah seorang sahabat yang suka memperhatikannya (Sarumpaet, 1991).

Dalam dunia pergaulan, sifat tidak suka memperhatikan dan mengingat nama orang lain sangat merugikan. Kesuksesan adalah kebijaksanaan dalam mengingat dan menghormati nama kawan-kawannya, bawahannya, dan nama rekan bisnisnya. Rasa bangga akan muncul ketika seseorang mampu memanggil begitu banyak nama orang-orang yang dikenalnya. Orang bisnis yang tidak bisa mengingat nama-nama adalah sama halnya dengan mengatakan bahwa tidak bisa mengingat bagaimana penting bisnisnya (Carnegie, 1995). Satu hal yang harus diingat adalah berusaha untuk mengingat nama orang lain, belajar untuk

menyebutnya dengan benar, dan tidak membuat kesalahan dengan menyebut salah nama orang. Menyebutkan nama orang lain dengan salah akan merugikan ikatan persahabatan (Sarumpaet, 1991). Adalah perlu untuk mengucapkan nama orang lain dengan baik dan benar karena nama adalah perkataan yang paling penting bagi orang lain. Mengingat nama orang lain dan menyapa orang lain dengan namanya perlu untuk selalu dilakukan karena itu merupakan suatu hal yang menyenangkan untuk didengarkan oleh orang lain sehingga hubungan yang baik dengan orang lain akan terwujud.

Pujian

Setiap manusia, apa pun latar belakangnya, memiliki kesamaan yang mendasar: ingin dipuji, diakui, didengarkan, dan dihormati. Kebutuhan ini sering terlupakan begitu saja. Sering memberikan pujian kepada orang lain adalah salah satu hal yang penting dalam membangun hubungan yang baik. Memberikan pujian harus tulus dari dalam hati dan jangan dilebih-lebihkan. Jika seseorang melihat sesuatu yang menarik dalam diri orang lain, ia perlu mengungkapkannya. Jika seseorang menyukai sesuatu, ia harus sepenuh hati dalam penerimaan dan royal dalam memberi pujian (Carnegie, 1995). Ia harus memberikan pujian yang tulus dan bukan rayuan karena rayuan adalah tindakan merayu atau ungkapan pujian atau kekaguman yang berlebihan dan sering kali tidak tulus karena memiliki maksud tertentu di dalam hatinya. Sering kali seseorang menahan diri untuk memberikan pujian kepada orang lain karena ia merasa takut kalau pujian tersebut nantinya akan disalahartikan sebagai rayuan. Memberikan pujian dengan tulus berasal dari hati dan didasari oleh fakta-fakta sebenarnya sehingga orang lain akan menerimanya dengan senang hati tanpa menimbulkan prasangka yang buruk atau membuatnya merasa sombong.

Bersikap Jujur

Apabila seseorang telah berhasil memenangkan hati seorang sahabat atau disenangi oleh orang lain, hal selanjutnya adalah ia harus memelihara persahabatan itu dengan kejujuran. Diperlukan kejujuran dalam memuji kebaikan seorang sahabat atau kebaikan orang lain. Ia jangan memuji orang di hadapannya, sedangkan di belakangnya dijelek-jelekkan (Sarumpaet, 1991). Selain jujur dalam persahabatan, seseorang juga harus jujur dalam hal memberikan pujian kepada sahabat. Jika memberikan sanjungan kepada orang lain, ia tidak akan memujinya dengan tulus karena biasanya sanjungan itu bersifat bohong. Ketika bertemu seseorang yang tidak rapi atau kusut, ia jangan mengatakan bahwa orang tersebut kelihatan hebat

dan juga mengatakan bahwa pakaian orang itu kusut sekali. Lebih baik jangan mengatakan apa-apa

(Hickey, 2003). Pujian kepada orang lain memberikan beberapa manfaat di antaranya (1) untuk menunjukkan penghargaan atas upaya mereka, (2) untuk memastikan bahwa upaya yang baik ini terus berulang, (3) untuk membangun hubungan yang lebih dekat dan komunikasi yang lebih positif, dan (4) untuk memberikan contoh pada yang lain agar mengikuti perilaku yang baik (Pearson & Truman, 2009).

Memberikan pujian yang tidak jujur sama dengan membentangkan jaring di depan seseorang, dan itu akan menjratnya. Raja Salomo mengatakan bahwa “Orang yang menjilat sesamanya membentangkan jerat di depan kakinya” (Amsal 29:5, LIA). Seseorang perlu bersikap jujur kepada orang lain karena kejujuran dalam sebuah hubungan sangat penting. Sikap jujur kepada orang lain akan menimbulkan penghargaan dari orang tersebut. Beberapa keuntungan bersikap jujur adalah: (1) dapat dipercaya—seseorang dapat dipercaya apabila jujur (menyesuaikan perkataan dengan perbuatan), penuh integritas (menyesuaikan perbuatan dengan perkataan), dan adil (baik terhadap orang yang dicintai dan orang yang membenci kalian), (2) mendapatkan testimoni—terlepas dari seberapa besar kredibilitas atau banyaknya pengalaman yang dimiliki, (3) mendapatkan rekomendasi, dan (4) mendapatkan reputasi yang kokoh (Jujur itu Indah, 2011). Bersikap jujur dalam memberikan pujian juga akan menentukan terciptanya hubungan yang baik dengan orang lain. Seorang sekretaris yang mampu memberikan pujian dengan jujur dan pada orang yang tepat akan sangat membantunya dalam membangun hubungan baik dengan rekan satu perusahaan maupun rekan bisnis dari perusahaan tempat bekerja. Hal ini akan menguntungkan bagi perusahaan.

Orang Yang Menyukai Orang Lain Seperti Dirinya

Dalam kehidupan sehari-hari, seseorang akan

banyak bertemu dengan orang lain yang memiliki sifat dan karakter kepribadian yang berbeda-beda. Berkomunikasi dan berhubungan dengan berbagai kepribadian tersebut membutuhkan keahlian dalam menjalin hubungan antar manusia. Salah satunya adalah menyukai orang lain seperti dirinya sendiri. Hal-hal yang harus diperhatikan supaya dapat melakukannya adalah:

1. *Keselarasan alami.* Setiap individu memiliki karakteristik bawaan dan lingkungan. Karakteristik bawaan merupakan karakter keturunan yang dibawa sejak lahir baik yang berkaitan dengan faktor biologis maupun sosial psikologis. Kepribadian, perilaku, apa yang diperbuat, dipikirkan, dan dirasakan oleh seseorang (individu) merupakan hasil dari perpaduan antara faktor biologis sebagaimana

unsur bawaan dan pengaruh lingkungan. Ciri atau karakteristik orang yang satu berbeda dengan lainnya. Dengan kata lain, makna perbedaan individu menyangkut variasi yang terjadi baik variasi aspek fisik maupun psikologis (Eko, 2011). Mempelajari keterampilan dalam kehidupan bisa melalui bimbingan serta simpati dengan sesama. Sementara terus menangkap sinyal-sinyal dari orang tua, perilaku seseorang akan terorganisasi untuk menyalurkan diri dengan tingkah laku sesama serta menyesuaikan diri dengan umpan balik emosional. Secara tidak sengaja, seseorang telah menyalurkan diri dengan sesama semenjak lahir. Mainan kesukaan seorang anak dipilih untuk mengimbangi rekan-rekan sebayanya; selera seorang remaja harus sesuai dengan apa yang dianggap keren pada saat itu; preferensi seorang dewasa dipengaruhi oleh pasangannya, teman-temannya, dan lingkungan sekitarnya.

Sepanjang hari orang menyalurkan diri dengan orang-orang yang ada di sekelilingnya. Manusia sering mempengaruhi perilaku satu dengan yang lain karena hidup dengan lingkungan di sekitar; mereka mengadakan penyesuaian-penyesuaian kecil dengan perilaku, dan lingkungan juga melakukan hal yang sama. Ini yang dimaksudkan dengan keselarasan yaitu menyalurkan perilaku dengan lingkungan di sekitar. Sinyal-sinyal tersebut disalurkan dengan orang lain melalui emosi-emosi. Dengan demikian, hal itu menarik kekuatan serta keyakinan, dan mereka juga akan merasa aman. Itulah sebabnya, orang menyukai orang lain yang sama dengan dirinya sehingga ia merasa aman dan leluasa dengan orang-orang yang memiliki kesamaan. Penyaluran diri mengandung adanya penyesuaian diri baik dengan lingkungan maupun dengan perilaku orang lain. Penyesuaian mencakup interaksi yang kontinu antara diri individu sendiri, orang lain, dan dengan dunia luar. Ketiga faktor ini secara konstan mempengaruhi individu, dan hubungan tersebut bersifat timbal balik. Orang lain yaitu orang-orang di sekitar individu mempunyai pengaruh besar dalam kehidupan seorang individu (Putri, 2011).

Orang akan merekrut orang yang sama seperti dirinya. Orang akan membeli dari orang yang sama seperti dirinya. Orang akan berkenan dengan orang yang seperti dirinya. Orang akan meminjamkan uang kepada orang yang seperti dirinya. Ini terjadi secara tak terduga (Boothman, 2004). Artinya adalah bahwa seseorang akan cenderung menyukai orang lain yang seperti dirinya sehingga ia merasa leluasa dengan orang-orang yang memiliki kesamaan dengannya. Seseorang demikian akrab dengan sahabat-sahabat karena ia merasa mempunyai kesamaan pendapat, selera, dan mungkin cara mengerjakan segala sesuatu yang serupa. Namun, itu bukan berarti bahwa mereka tidak menemukan banyak perbedaan. Seseorang

akan menemukan perbedaan dengan sahabat-sahabatnya, seperti berdebat, tetapi pada dasarnya ada kemiripan satu dengan yang lain. Demikian juga seorang sekretaris akan lebih menyukai rekan kerja yang sama dengan dirinya. Namun, ada saatnya seorang sekretaris dihadapkan pada penyesuaian diri dengan orang-orang yang mungkin berbeda dengan dirinya. Untuk itu, seorang sekretaris harus memiliki kemampuan yang baik dalam menyalurkan diri dengan lingkungan kerja dan juga orang lain yang ditemuinya.

2. *Seni meraih simpati.* Selain keselarasan alami, keselarasan itu juga dapat diciptakan dengan melihat perilaku orang lain. Dengan menyalurkan perilaku dengan orang lain, simpati telah dibangun dengan orang tersebut. Simpati karena kebetulan ini bukan hanya saja di permukaan tetapi juga di dalam. Maksudnya adalah kesamaan kepercayaan, penampilan, keadaan, dan selera. Semuanya itu saling mendukung untuk membangkitkan simpati.

3. *Menyalurkansikap.* Dalam menyalurkan sikap, seseorang perlu memperhitungkan suasana hati orang lain. Ketika orang mengalami berbagai hal bersama-sama, mereka seringkali akan selaras satu dengan yang lain hingga pada saat sedih maupun bahagia, susah maupun senang. Keselarasan ini akan menimbulkan empati. Empati pada perasaan orang lain dapat dilakukan dengan cara ikut bersedih apabila seseorang sedang bersedih atau bergembira jika seseorang sedang bergembira. Raja Salomo mengatakan: "Orang yang menyanyikan nyanyian untuk hati yang sedih adalah seperti orang yang menanggalkan baju di musim dingin, dan seperti cuka pada luka" (Amsal 25:20, LIA). Empati dibangun melalui proses panjang, di mana gerak batin mengarah ke dalam hati orang lain. Melalui empati orang akan masuk ke dalam relung hati, mencoba merasakan pikiran dan perasaan yang sama. Empati mengandung beberapa hal yaitu memahami orang lain, mengindra perasaan dan perspektif orang lain, dan menunjukkan minat aktif terhadap kepentingan mereka; empati juga memiliki orientasi pelayanan, yaitu mengantisipasi, mengenali, dan berusaha memenuhi kebutuhan orang lain serta mengembangkan orang lain, yaitu merasakan kebutuhan orang lain untuk mengembangkan dan meningkatkan kemampuan mereka (Jim-Zam, 2011).

Jika seseorang sedang menghadapi percobaan yang berat, seharusnya orang lain tidak menyanyikan lagu gembira kepada orang tersebut. Mereka harus mencoba untuk berempati pada perasaan yang sedang dialami oleh orang itu dan menyalurkan diri terhadap gerakan-gerakan dan ekspresinya. Sementara berempati, mereka berusaha menangkap suasana hati dari suara dan memantulkannya kembali. Hal ini bisa dikatakan dengan menangkap frekuensi perasaan. Dengan

empati, seseorang akan membuat frekuensi perasaan dalam dirinya sama dengan frekuensi perasaan yang dirasakan orang lain sehingga ia turut bergetar, turut memahami, sekaligus merasakan apa yang dirasakan orang lain. Karena pikiran, kepercayaan, dan keinginan seseorang berhubungan dengan perasaannya, seseorang yang berempati akan mampu mengetahui pikiran dan suasana hati orang lain. Empati ini sangat dibutuhkan oleh setiap orang. Empati ini akan membuat seseorang terbiasa melihat sesuatu dari sisi yang lain. Empati akan membuat seseorang bisa cepat memisahkan orang dan masalahnya. Empati juga akan mendorong seseorang untuk lebih melihat bagaimana menyelesaikan masalah ketimbang bagaimana menyerang orang lain (Dhamas, 2009).

4. *Menyelaraskan bahasa tubuh.* Bahasa tubuh yang baik dapat menunjukkan bahwa seseorang memiliki kecakapan, daya pikat, dan suasana hati yang positif. Bahasa tubuh adalah bahasa komunikasi yang tidak terucap yang seringkali digunakan dalam berinteraksi dengan orang lain seperti sebuah cermin yang menunjukkan bagaimana perasaan seseorang terhadap diri. Beberapa bahasa tubuh di antaranya: isyarat, perangai, dan beberapa tanda ekspresi tubuh lainnya (Ruby, 2011). Bahasa tubuh juga merupakan bagian dari komunikasi sehingga itu akan berpengaruh juga pada terbentuknya hubungan yang baik dengan orang lain. Itu adalah aspek paling jelas dan paling mudah untuk meraih keselarasan dalam upaya membangun simpati dan empati terhadap orang lain. Menyelaraskan bahasa tubuh dengan orang lain dikelompokkan dalam dua kelompok yang besar yaitu mencocokkan dan memantulkan. Ini berarti bergerak seolah-olah sedang mengamati orang lain dalam sebuah cermin. Tetapi yang terpenting adalah tidak melakukan gerakan tersebut secara kentara tetapi melakukan gerakan tersebut secara tidak kentara dan dengan penuh hormat. Dengan demikian, itu tidak akan menyinggung orang yang sedang diamati tersebut.

5. *Menyelaraskan suara.* Selain bahasa tubuh, suara juga merupakan bagian yang penting dalam berkomunikasi dengan orang lain. Suara mencerminkan bagaimana suasana hati atau perasaan orang tersebut. Orang yang bingung akan kedengaran bingung; orang yang sedih akan kedengaran sedih; orang yang gembira akan kedengaran gembira.

a. *Nada.* Dalam hal nada, seseorang harus memperhatikan emosi-emosi yang terpancar dari nada suara orang lain, menghayati emosi-emosi itu, dan menggunakan nada yang sama yang digunakan oleh lawan bicara.

b. *Volume.* Dalam hal volume, seseorang harus mengetahui apakah lawan bicara berbicara dengan menggunakan suara yang keras atau suara kecil. Jika seseorang bersuara lantang dan keras dan

akan bertemu dengan seseorang yang berbicara dengan lemah lembut, pasti orang tersebut akan leluasa berbicara dengan orang yang menggunakan suara yang lemah yang sama dengannya. Sebaliknya, apabila seseorang memiliki suara yang lantang dan keras, ia akan merasa leluasa berbicara dengan orang yang memiliki semangat yang sama dengan dirinya. Jadi jika ingin disukai oleh orang lain, ia harus menyelaraskan volume suara dengan orang lain.

c. *Kecepatan.* Kecepatan berhubungan dengan apakah lawan bicara berbicara cepat atau lambat. Seseorang pemikir yang lambat bicara akan merasa tidak leluasa dan bingung mendengar seseorang yang cepat bicaranya. Sebaliknya juga demikian. Jadi seseorang perlu berbicara dengan kecepatan yang sama dengan lawan bicara. Jika cara berbicara rekan bicara lambat, seseorang harus berbicara sesuai dengan cara bicaranya.

Manfaat Menjalin Hubungan

Pertumbuhan pribadi terjadi sebagai akibat dari jalinan hubungan dengan sesama manusia. Secara naluri, manusia terdorong untuk berkumpul, membentuk kelompok, dan memiliki teman. Bisa dibayangkan bagaimana jika seseorang tidak memiliki hubungan dengan orang lain atau jika tidak memiliki teman. Santos (2011) memberikan beberapa keuntungan apabila menjalin hubungan dengan orang lain adalah:

1. *Berumur panjang.* Orang yang menjalin hubungan dengan orang lain berusia lebih panjang dibandingkan dengan orang yang tidak memiliki hubungan dengan orang lain. Namun, itu tidak berarti bahwa ia hanya menjalin hubungan dengan orang yang sama setiap harinya, tetapi ia harus keluar dan mendapatkan teman baru sehingga pengalaman baru akan menambah semangat dan memperkaya hidup. Ketika menjalin hubungan di dunia luar, ia akan menjalin hubungan di dunia dalam yaitu di otak, dan itu membuat awet muda dan berumur panjang (Boothman, 2004).

2. *Meraih kerja sama.* Sesama manusia juga dapat membantu mengurus kebutuhan-kebutuhan serta memenuhi hasrat-hasrat seseorang. Apa pun yang diinginkan dalam kehidupan ini, baik itu pekerjaan, asmara, ataupun untuk meraih impian, akan membutuhkan pertolongan orang lain untuk mendapatkannya. Seseorang yang saling menyukai akan cenderung memberikan waktu serta upaya untuk saling membantu. Oleh karena itu, semakin baik kualitas simpati dan hubungan yang seseorang miliki dengan orang lain, semakin tinggi pula tingkat kerja sama yang akan diperoleh.

3. *Merasakan kasih.* Dari waktu ke waktu, seseorang berjumpa dengan orang lain yang mempengaruhi emosi dengan begitu menyenangkan

sehingga itu disebut dengan kasih. Seseorang merasakan kasih dari orang di sekitarnya dan merasakan kasih dari teman-temannya. Seorang teman dapat membantu dalam masa sulit, menghibur dalam kesusahan, dan menjadikan masa bahagia menjadi lebih manis. Setiap manusia membutuhkan satu sama lain, dan seseorang membutuhkan kasih. Itu akan diperoleh jika menjalin hubungan yang baik dengan orang lain.

Kesimpulan

Manusia adalah makhluk sosial yang tidak terlepas dari jalinan hubungan dengan orang lain dan hidup dengan saling tolong menolong. Dalam menjalin hubungan dengan orang lain, seseorang harus mengetahui seni menjalin hubungan yang baik agar ia dapat diterima dalam pergaulan dan disenangi oleh orang di sekitarnya. Jika seseorang menyukai orang lain, ia akan merasa alami berada di dekatnya dan dengan senang hati membuka diri bagi orang lain. Demikian juga, ketika menjadi seseorang yang disukai oleh orang lain, maka orang lain akan menjadi terbuka dengan orang itu. Disukai oleh orang lain berhubungan dengan bagaimana penampilan seseorang, tetapi lebih erat hubungannya dengan bagaimana membuat sesamanya merasa aman, nyaman, dan senang berada di dekatnya. Orang yang mudah disukai sesamanya memberikan sinyal-sinyal yang sangat jelas tentang kesediaannya untuk bersosialisasi dan mengungkapkan bahwa saluran komunikasi terbuka. Untuk menjadi orang yang menarik tidak harus cantik atau tampan, tapi untuk menjadi orang yang menarik harus baik pada orang lain, berguna bagi orang lain, dan unik (memiliki pribadi yang unik dan lain dari orang lain). Tiap manusia dilahirkan berbeda; tidak ada satu pun yang sama persis. Bila seseorang menjadi dirinya sendiri, orang itu akan menjadi seorang yang unik dan menarik yang akan dikagumi banyak orang.

Seseorang yang disukai sesamanya memberikan wajah yang hangat, supel dengan pancaran yang mengatakan siap untuk menjalin hubungan dengan sesamanya, dan terbuka untuk bisnis. Seseorang yang bersikap terbuka dan ramah akan menarik perhatian sesamanya. Seorang sekretaris harus memiliki seni menjalin hubungan yang baik dengan orang lain, baik dengan rekan sekerja maupun dengan rekan bisnis perusahaan sehingga ia dapat melihat keuntungan yang diperoleh apabila ia dapat membuat orang lain menyukainya. Apabila seorang sekretaris memiliki hubungan yang baik dengan orang lain, ia tidak akan mengalami kesulitan dalam menyelesaikan tugas dan tanggung jawabnya. Selain itu, hal itu akan mendatangkan keuntungan bagi perusahaan tempatnya bekerja karena ketika sekretaris melayani mereka dengan kepribadian

yang menarik, bisnis dan penawaran akan lebih banyak datang pada perusahaan. Untuk itu, sebagai seorang sekretaris yang profesional, ia harus terus mengembangkan kemampuannya dalam bidang ini. Seorang sekretaris akan menjadi sekretaris yang sukses apabila dirinya memiliki kepribadian yang menyenangkan sehingga akan disukai oleh orang yang ada di sekitarnya.

Daftar Pustaka

- Afdal, Z. (2011). *Membangun hubungan dengan orang lain*. Diunduh dari <http://elearning.milaulas.com/mod/page/view.php?id=88>
- Ahira, A. (2011). *Sekilas tentang sekretaris profesional*. Diunduh dari <http://www.anneahira.com/sekretaris-profesional.htm>
- Annahwa. (2011). *Tips membuat kesan pertama yang baik pada orang lain*. Diunduh dari <http://annahwa.blogspot.com/2011/02/tips-membuat-kesan-pertama-yang-baik.html>
- Apakah anda melakukan sembilan kesalahan ini dalam percakapan? (2011). Diunduh dari <http://www.slideshare.net/dhesono/apakah-anda-melakukan-9-kesalahan-ini-dalam-percakapan>
- Bararah, V. B. (2011). *Sepuluh manfaat senyum bagi kesehatan*. Diunduh dari <http://health.detik.com/read/2011/12/02/153301/1781243/766/10-manfaat-senyum-bagi-kesehatan>
- Boothman, N. (2004). *How to make people like you in 90 seconds* [Bagaimana membuat orang menyukai anda dalam 90 detik]. New York, NY: Workman Publishing.
- Bruno, F. J. (1997). *Menaklukkan kesepian*. Jakarta: Ikrar Mandiri.
- Carnegie, D. (1995). *Bagaimana mencari kawan dan mempengaruhi orang lain*. Jakarta: Binapura Aksara.
- Dhamas. (2009). *Empati: Sebuah resonansi dari perasaan*. Diunduh dari <http://edukasi.kompasiana.com/2009/10/24/empati-sebuah-resonansi-dari-perasaan-18233.html>
- Eko, N. (2011). *Individu dan aspek perkembangan*. Diunduh dari <http://soekabaca.blogspot.com/2011/06/bab-i-individu-dan-aspek-perkembangan.html>
- Empat belas teknik komunikasi yang paling efektif. (2011). Diunduh dari <http://www.akuingsukses.com/14-teknik-komunikasi-yang-paling-efektif/>
- Enam belas cara menggunakan bahasa tubuh yang baik. (2011). Diunduh dari <http://www.akuingsukses.com/16-cara-menggunakan-bahasa-tubuh-yang-baik/>

- Herawati, S. (2003). *Kebutuhan untuk dihargai*. Diunduh dari <http://groups.yahoo.com/group/METAMORPHE/message/3155>
- Hickey, M. (2003). *Menjadi dan mendapat sahabat setia*. Jakarta: Metanomia.
- Irfandi, B. (2011). *Cara memberi kesan pertama yang baik*. Diunduh dari <http://irfanda.com/cara-memberi-kesan-pertama-yang-baik>
- Jika anda melakukan kesalahan dalam pekerjaan. (2011). Diunduh dari <http://lcdc.law.ugm.ac.id/detail/artikel/225/jika-anda-melakukan-kesalahan-dalam-pekerjaan/>
- Jim-Zam. (2011). *Unsur dan ciri-ciri kecerdasan emosional*. Diunduh dari <http://www.jim-zam.com/unsur-dan-ciri-ciri-kecerdasan-emosional/>
- Jujur itu indah. (2011). Diunduh dari <http://lp3ipusat.wordpress.com/2011/02/28/jujur-itu-indah/>
- Nicholas, B. (2004). *How to make people like you in 90 seconds or less* [Bagaimana membuat orang menyukai anda dalam 90 detik atau kurang]. Batam: Interaksara Batam Centre.
- Pearson, J. E., & Truman, H. (2009). *Memberikan pujian dengan benar*. Diunduh dari <http://bizresult.wordpress.com/2009/02/20/memberikan-pujian-dengan-benar/>
- Prmob. (2011). *Cara gunakan pertanyaan percakapan baik untuk bahan bakar diskusi*. Diunduh dari <http://id.prmob.net/pertanyaan-tertutup/pertanyaan/percakapan-1537223.html>
- Putri, E. N. (2011). *Penyesuaian diri terhadap lingkungan sosial*. Diunduh dari <http://putrinovira08.blogspot.com/2011/02/penyesuaian-diri-terhadap-lingkungan.html>
- Rajapresentasi. (2010). *Teknik mendengarkan secara aktif-active listening skills*. Diunduh dari <http://rajapresentasi.com/2010/11/teknik-mendengarkan-secara-aktif-active-listening-skills/>
- Ruby, B. (2011). *Bahasa tubuh: Tips mengungkap rahasia seseorang*. Diunduh dari <http://edukasi.kompasiana.com/2012/12/04/bahasa-tubuh-tips-mengungkap-rahasia-seseorang-514070.html>
- Santos, O. (2011). *Menjalin hubungan*. Diunduh dari <http://dl2yourpcstory.blogspot.com/2011/06/menjalin-hubungan.html>
- Sarumpaet, R. I. (1991). *Etiket bergaul*. Bandung: Indonesia Publishing House.
- Sunindyo, W. (2011). *Keinginan dipuji*. Diunduh dari <http://edukasi.kompasiana.com/2011/11/28/keinginan-dipuji-417039.html>
- Tomy, A. (2009). *Fungsi senyuman dalam komunikasi hubungan*. Diunduh dari <http://tomyampetai.blogspot.com/2009/08/fungsi-senyuman-dalam-komunikasi.html>
- Tujuh tips penting mengatasi kritik. (2011). Diunduh dari <http://www.akuinginsukses.com/7-tips-penting-mengatasi-kritik/>
- White, E. G. (1976). *Mendidik dan membimbing anak*. Bandung: Indonesia Publishing House.