

MODUL 9

Pengemasan Pesan Dengan NLP

TUJUAN

- Memahami bahwa makna itu tidak bersifat obyektif (melekat pada event) melainkan subyektif (diciptakan oleh subjek).
- Memahami bahwa perbedaan pendapat adalah akibat perbedaan cara memberi makna.
- Berlatih cara memberi makna (*frame & reframe*).

PERKIRAAN WAKTU

120 menit

PERLENGKAPAN

- Video
- Lukisan
- Frame Lukisan jelek dan bagus

BACAAN PENGANTAR UNTUK FASILITATOR

Mengemas Pesan dengan NLP

Sebuah isu strategis merupakan persoalan yang menarik hanya bagi orang yang memihaknya. Bagi “lawan” isu tersebut tak lebih suatu angin lewat yang sama sekali tidak menarik, atau malah mungkin merupakan ancaman yang ingin dihindari. Bagaimanakah seorang advokator bisa menyampaikan suatu isu menjadi atraktif dan memikat bagi *stakeholder*?

Dari sesi 6, telah diketahui bahwa isu akan menjadi menarik apabila oleh *stakeholder* lain dianggap sebagai menguntungkan jika ditangani dan merugikan jika dibiarkan. Dengan demikian, kita perlu mengupayakan proses penyampaian pesan sehingga terdengar, terlihat dan terasa menguntungkan bagi *stakeholder* yang lain.

Menurut NLP, penyampaian sebuah pesan bisa menjadi berlipat ganda efeknya apabila memanfaatkan tiga channel sekaligus yang dikenal sebagai 3 V:

1. Verbal
 - Bagaimana kata perkataan disusun; keruntutan logika dan pemilihan kata.
2. Vocal
 - Bagaimana mengatakan; intonasi, jeda, volume dan berat suara.
3. Visual
 - Bagaimana bahasa tubuh si pembicara; ekspresi muka, penggunaan gerakan tangan dan sebagainya.

Ketiganya apabila dipergunakan secara sinergis akan melipatgandakan kekuatan pesan, sedangkan jika tidak sinergis alias saling bertabrakan akan membuat pesan menjadi hilang kekuatan sama sekali.

Misalnya seorang fasilitator mengatakan bahwa ia sangat demokratis, terbuka pada usul dan dapat menerima perbedaan pendapat. Tapi saat ia mengatakan demikian tangannya terlipat, dengan muka berkerut dan tanpa senyum. Maka tak satu pun orang akan percaya mengenai apa yang dikatakannya.

Tujuan mengemas pesan itu mirip dengan mengemas produk, yaitu bagaimana supaya tampilannya lebih menarik bagi pihak lain yang tengah dipengaruhi. Dari ketiga channel di atas (3V) dalam sesi ini hanya akan dibahas satu channel saja yakni channel verbal. Sedangkan kedua channel yang lain (Vocal dan Visual) akan dibahas di dalam modul terpisah.

Komponen penting dalam channel verbal yang akan dibahas dalam buku panduan ini meliputi teknis mengemas pesan yang disebut sebagai Teknik Framing dan Reframing serta penggunaan Bahasa Sugestif NLP yang berbasis pada *Hypnotherapy script*.

Dalam Modul ini akan dibahas teknik Framing dan Reframing sedangkan Bahasa Sugestif NLP akan dibahas di modul terpisah lagi. Pemisahan ini selain dipengaruhi oleh keterbatasan waktu juga untuk mempermudah bagi peserta dalam menangkap materi dalam blok-blok pembelajaran yang efektif.

Fasilitator perlu memberikan contoh bahwa sebenarnya fenomena pengemasan pesan merupakan kejadian sehari-hari. Yang paling banyak melakukan adalah para pengiklan dan pembujuk profesional seperti politisi dan pembicara seminar.

Modul ini mempelajari keahlian itu secara terstruktur sekalipun peserta pelatihan tidak memiliki bakat-bakat menjadi orator. Inilah kekuatan NLP, suatu pendekatan untuk memodel keunggulan orang sehingga bisa diduplikasikan secara sistematis oleh orang lain yang tidak memiliki bakat sebelumnya.

Ringkasan Alur Sesi

Topik	Tujuan	Alat Bantu	Metode	Waktu
1. Cipta Suasana	<ul style="list-style-type: none"> • Membangun suasana (<i>state of mind</i>) • Menjelaskan tujuan sesi 		<ul style="list-style-type: none"> • Kisah • Ceramah 	5"
2. Diskusi Film	<ul style="list-style-type: none"> • Menunjukkan kekuatan penggunaan 3 channel dalam komunikasi. • Mengajak peserta mengenali dan menemukan ketiga komponen tersebut. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Film yang menggambarkan seorang presentasi dengan baik (3V) 	<ul style="list-style-type: none"> • Diskusi 	20"
3. Penjelasan 3 V	<ul style="list-style-type: none"> • Menjelaskan konsep 3 V beserta contoh-contohnya. 		<ul style="list-style-type: none"> • Ceramah 	10"
4. Penjelasan dan Latihan Framing	<ul style="list-style-type: none"> • Mengajak peserta mengenali <i>framing</i>. • Menunjukkan peserta cara melakukan <i>framing</i>. • Mengajak peserta berlatih <i>framing</i>. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Lukisan Tanpa Frame ○ Frame Lukisan Jelek 	<ul style="list-style-type: none"> • Dialog • Ceramah • Praktek 	40"
5. Penjelasan dan Latihan Reframing	<ul style="list-style-type: none"> • Mengajak peserta mengenali <i>framing</i>. • Menunjukkan peserta cara melakukan <i>framing</i>. • Mengajak peserta berlatih <i>framing</i>. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Frame lukisan yang bagus 	<ul style="list-style-type: none"> • Dialog • Ceramah • Praktek 	40"
6. Diskusi	<ul style="list-style-type: none"> • Memberikan ruang memperluas wacana mengenai topik. 		<ul style="list-style-type: none"> • Diskusi 	5"

PROSES LENGKAP

No	Kegiatan	Keterangan
1	<p>Cipta Suasana</p> <ul style="list-style-type: none"> • Berdiri di depan, ucapkan kalimat pembukaan yang positif, hangat, apresiatif, segar dan mantap. • Ajukan beberapa pertanyaan sederhana untuk memancing partisipasi dan perhatian. <ul style="list-style-type: none"> ◦ Misalnya, "Sudah kebagian <i>coffee break</i> semuanya?" • Ceritakan dengan gaya berkisah cerita tentang Kisah Pemuda dan Kuda (Lampiran 1). 	
2	<p>Diskusi Film</p> <ul style="list-style-type: none"> • Putarkan sebuah potongan film yang menggambarkan seorang yang sedang berbicara dan secara jelas menggunakan 3 channel komunikasi (3V), misal film mengenai presentasi atau pidato yang bagus. • Minta peserta untuk mendiskusikan dalam kelompok masing-masing apa saja yang membuat pembicara nampak meyakinkan. • Minta mereka mempresentasikan menggunakan flipchart, pilih presentator yang bisa mempresentasikan dengan gaya yang sama meyakinkannya dengan hasil yang mereka bahas. 	<p>Biasanya penulis menggunakan potongan film "Other People's Money" dengan bintang Danny de Vitto.</p>
3	<p>Penjelasan 3 V</p> <ul style="list-style-type: none"> • Jelaskan mengenai 3 V. • Jelaskan pada sesi ini khususnya V yang pertama: Verbal. • Berikan contoh-contoh yang sesuai dengan topik pelatihan. 	<p>Gunakan bahan yang tersedia di modul ini.</p>
4	<p>Penjelasan dan latihan Teknik <i>Framing</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Dimulai dengan menunjukkan sebuah lukisan tanpa frame, kemudian berikan sebuah frame yang berbentuk buruk. • Tanyakan apakah penampilan lukisan itu berubah? • Jelaskan mengenai <i>Framing</i>. • Peserta diajak berlatih langsung dengan teknik <i>framing</i> untuk topik-topik yang umum, hal-hal sehari-hari yang mudah dijumpai. Masalah keluarga, masalah lingkungan kerja, sosial, dll. 	<p>- Gunakan lukisan asli atau powerpoint. - Gunakan bahan yang tersedia di modul ini.</p>
5	<p>Penjelasan dan Latihan <i>Reframing</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Tunjukkan lukisan yang tadi memiliki frame buruk, ganti dengan frame baru yang lebih indah. • Tanyakan apakah penampilan lukisan itu akan berubah? • Jelaskan mengenai <i>reframing</i>. • Peserta diajak berlatih <i>reframing</i> untuk topik-topik yang 	<p>- Gunakan lukisan asli atau powerpoint. - Gunakan bahan yang</p>

	umum, hal-hal sehari-hari yang mudah dijumpai. Masalah keluarga, masalah lingkungan kerja, sosial, dan lain-lain.	tersedia di modul ini.
6	Diskusi dan kesimpulan Saat menutup sesi ini, berikan pertanyaan: "Apa perbedaan <i>framing</i> dan <i>reframing</i> ?"	

CATATAN

- Untuk penerapan *framing* dan *reframing* dalam konteks hak anak akan dibahas dalam sesi berikut. Dalam modul ini lebih difokuskan pada pemahaman konsep dan kemampuan melakukan *framing* dan *reframing* secara umum.
- Pastikan peserta bisa membedakan *framing* dan *reframing*, serta bisa menerapkan dengan cepat kedua konsep itu dalam persoalan sederhana.

Lampiran 1: Contoh-Contoh

Kisah Kuda dan Pemuda

Ada seorang petani tua yang tinggal di pinggir hutan yang memiliki sawah luas dan ladang. Ia dibantu anak laki-lakinya yang berusia 17 tahun, yang biasa membajak sawahnya dengan seekor kuda jantan. Jelas di sini, anak lelaki dan kudanya berguna sekali dan sangat diandalkannya dalam bertani dan berladang.

Pada suatu hari kuda tersebut hilang karena lari ke hutan tanpa jejak. Maka sejak hari itu bertambah repotlah bapak dan anak ini dalam mengolah ladang dan sawahnya.

Pertanyaan 1:

Apakah bapak ini rugi atau untung dengan kehilangan kuda jantannya itu?

Seminggu sejak kehilangan kuda itu, mereka sudah sangat kecapekan bekerja keras, tiba-tiba dikejutkan oleh suara derap kaki kuda dari arah hutan. Ternyata kuda jantannya pulang dan bahkan membawa serta 5 ekor kuda liar tapi kuda-kuda liar itu menurut pada kuda jantannya.

Dengan pengalamannya, cukup mudah bagi bapak dan anak ini menjinakkan kelima kuda liar tersebut untuk membantunya mengerjakan sawah ladangnya. Sekarang pekerjaan meladang dan membajak sawah ini menjadi jauh lebih mudah, lebih ringan dan cepat selesai dibandingkan saat mereka hanya punya satu ekor kuda.

Pertanyaan 2:

Dengan kondisi sekarang, apakah bapak ini rugi atau untung dengan kehilangan kuda jantannya waktu itu?

Suatu hari si pemuda bertingkah sok jagoan dengan mengendarai dua kuda sekaligus sambil berdiri. Tiba-tiba kuda ini bergerak liar dan memelantingkan si pemuda ini sehingga jatuh dan kakinya patah. Akhirnya si pemuda tidak bisa membantu kerja di sawah ladangnya dan ia hanya berbaring di rumah. Bahkan bapaknya terpaksa harus merawat dan menjaganya hingga pekerjaannya terbengkalai.

Pertanyaan 3:

Dengan kondisi sekarang, apakah bapak ini rugi atau untung atas pulangnya kuda jantan sambil membawa 5 kuda liar itu?

Sebulan anaknya dirawat dan berbaring di rumah, datanglah rombongan pasukan dari pemerintah mengumumkan bahwa semua pemuda sehat berusia 17 – 30 tahun di desa itu harus pergi menjadi wajib militer untuk berperang di wilayah konflik.

Rombongan itu mengambil paksa semua pemuda di desa itu untuk dibawa ke pelatihan militer, karena negara sedang berperang melawan negara tetangga. Situasi sangat genting karena banyak tentara yang meninggal dalam peperangan yang kurang berimbang melawan musuh.

Pertanyaan 2:

Dengan kondisi sekarang, apakah bapak ini rugi atau untung saat anaknya jatuh dan kakinya patah karena jatuh dari kuda liar itu?

Apa moral cerita di atas ?

- Makna tidak melekat pada peristiwa, tapi tergantung dari arah mana kita memberi makna.
- Proses memberikan makna disebut *framing*, mengubah makna yang ada di sebut *reframing*.

BAHAN PRESENTASI

Menurut NLP, penyampaian sebuah pesan bisa menjadi berlipat ganda efek/pengaruhnya apabila memanfaatkan 3 channel sekaligus yang dikenal sebagai 3 V:

1. Verbal
 - Bagaimana kata per kata disusun; keruntutan logika dan pilihan kata.
2. Vokal
 - Bagaimana mengatakan; intonasi, jeda, volume dan berat suara.
3. Visual
 - Bagaimana bahasa tubuh si pembicara; ekspresi muka, penggunaan gerakan tangan dan sebagainya.

Berikut akan dibahas salah satu channel (Verbal) channel yang lain akan dibahas di sesi berbeda.

1. CHANNEL VERBAL

Adalah apa yang dikatakan oleh seseorang, dalam komunikasi tertulis bisa dimaknakan sebagai apa yang dituliskan dengan kata-kata.

Cukup banyak teknik NLP yang menunjang optimalisasi verbal ini, sejumlah yang akan kita pelajari di sini antara lain:

- *Framing* dan *Reframing* (membangkitkan kalimat)
- Milton Model (penggunaan kalimat sugestif/hipnotik, termasuk di dalamnya cara *memoles* data statistik)
- Meta Model (penggunaan kalimat klarifikatif).

Dalam sesi ini khusus akan dibahas mengenai teknik *Framing* dan *Reframing*, teknik lainnya akan dibahas di modul yang lain.

FRAMING

Proses dengan sengaja membangkitkan suatu kalimat agar maknanya sesuai keinginan komunikator (mengeset makna). Misalnya kita hendak menyampaikan suatu berita, secara alami berita itu tidak mengeset/tidak memberdayakan, maka kita perlu membangkitkannya dengan cara mengatakan dari sudut pandang yang lebih mengeset hati/memberdayakan.

Contoh: Pada zaman Orde Baru, jika pemerintah ingin mengatakan "harga suatu barang naik", maka mereka mengatakan "harganya disesuaikan".

Kata harga naik, secara otomatis menimbulkan rasa tidak berdaya, kurang senang dan sebagainya. Sebaliknya kata disesuaikan lebih bermakna positif karena menuju ke arah yang baik (sesuai).

Jenis Framing

Ada beberapa *framing* penting yang bisa dipakai di dalam konteks advokasi:

- *Agreement Frame (AF)*

Sebuah cara membingkai pesan, diawali dengan cara sebelumnya menggiring kondisi pikiran pihak lain untuk masuk ke pikiran setuju, kemudian baru dibawa ke arah isu yang mau ditiupkan.

Dilakukan dengan cara membicarakan suatu topik apa pun yang sudah disepakati secara bersama sebelumnya atau membingkai sesuatu hal dengan kata-kata tertentu yang membuat pihak lain cenderung lebih setuju.

Contoh di atas yang dilakukan Orde Baru adalah menggunakan *agreement frame*, karena kata "dिसesuaikan" akan memicu rasa setuju, sedangkan harga dinaikkan akan memicu rasa menolak.

Contoh lain:

"Bertolak pada pemahaman kita bersama bahwa fungsi utama DPRD adalah untuk, maka kedatangan kami di sini adalah dalam rangka"

- *Outcome Frame (OF)*

Merupakan varian dari *agreement frame*, pembedaan dilakukan dengan cara membatasi pembicaraan dalam ruang lingkup hasil yang ingin dicapai bersama.

Perbedaannya dengan *agreement frame* adalah, untuk *outcome frame* adalah membicarakan hasil yang belum terjadi dan ingin dicapai, sedangkan *agreement frame* adalah membicarakan tentang topik yang sudah terjadi.

Contoh OF:

"Tentunya kita sepakat bahwa hari ini kita memiliki tujuan yang sama dalam pertemuan ini, yakni menghasilkan kemaslahatan umat, dengan demikian"

- *Contrast Frame (CF)*

Sebuah bingkai pesan yang menggunakan pendekatan ujung-ujung ekstrem suatu permasalahan. Hal yang baik dilawankan dengan keburukannya, sesuatu yang menguntungkan dilawankan dengan kerugian yang mungkin muncul, isu besar dilawankan dengan efeknya yang hanya kecil, dan sebagainya. Tujuannya adalah untuk menunjukkan efek kontras dari sebuah pemikiran/keputusan.

Contoh CF yang paling terkenal adalah *cost benefit analysis*, yang melihat kontras antara keuntungan dan kerugian yang diperoleh jika menyetujui dan jika menolak.

- *As If Frame (AIF)*

Sebuah pembingkai pesan dengan cara membuat pihak lain dibawa "seolah-olah merasakan dan mengalami sendiri suatu persoalan" sehingga mereka akan bisa berempati dengan suatu isu.

Contoh:

"Jika Anda sendiri yang menghadapi permasalahan semacam ini, apa yang akan Anda lakukan?"

Selain keempat *framing* populer di atas, kita bisa mengembangkan berbagai *frame* lain sesuai dengan situasi dan kondisi setempat. Intinya adalah, pengemasan sebuah pesan sehingga memiliki nilai tertentu yang ditambahkan sehingga lebih dari sekedar nilai awalnya.

Salah satu *framing* yang kerap dipakai adalah *framing* "manusia biasa", *framing* "Bangsa Timur yang berbudaya", *framing* "Bhinneka Tunggal Eka" dan lain-lain. Hati-hati dalam memilih *framing*, jangan sampai menjadi demikian pasaran atau terkesan "basi".

Apapun bentuk *framing* yang dipakai, pada gilirannya harus membuat isu tersebut menjadi terlihat, terdengar, terasa menguntungkan bagi *stakeholder* yang lain.

REFRAMING

Saat kita menjumpai suatu hal sudah dimaknakan (oleh lawan bicara) secara merugikan (keberatan yang berbentuk pandangan negatif, kesan tidak berdaya, menyerang, dll), maka kita dapat melakukan *framing* ulang suatu kalimat. Proses ini yang disebut *reframing*.

Proses *reframing* adalah secara sengaja membingkai ulang suatu kalimat sehingga memiliki makna yang betul-betul berubah secara dramatis. Dengan demikian dapat dikatakan, *reframing* dilakukan untuk memberikan makna ulang yang berbeda, dengan tujuan agar:

- Punya perspektif yang berbeda
- Punya pilihan tindakan lain
- Lebih membesarkan hati
- Positif thinking
- Terlepas dari keterikatan makna.

Jadi dalam hal ini, kita menggunakan *reframing* untuk tujuan Menghadapi Keberatan dari pihak lain saat kita mengedepankan satu isu strategis.

JENIS REFRAMING

Ada dua jenis *reframing*, yakni

1. Context Reframing

Mengubah konteks suatu peristiwa, sehingga terjadi pergeseran makna.

- Kalimat: Anak saya kok suka ngeyel.
- Reframing: Nggak apa, pada saat menghadapi penipu, maka kesukaannya ngeyel akan berguna untuk menyelamatkan diri.

2. Content Reframing

Mengubah makna suatu peristiwa secara langsung, ditandai dengan kata "artinya".

- Kalimat: Anak saya kok suka ngeyel.
- Reframing: Ngeyel artinya kemampuan verbalnya berkembang baik.