

How to Win Friends and Influence People: Menjalين Relasi Baik di Era Digital

Nurul Mulyaningsih^{1*}, Masduki Asbari², Riska Sri Rahmawati³

^{1,2}Universitas Insan Pembangunan Indonesia, Indonesia

³Universitas Pamulang, Indonesia

*Corresponding author: nurulm215@gmail.com

Abstrak - Artikel ini adalah sebuah review yang merupakan pembacaan secara kritis pada buku panduan yang menginspirasi dan memberikan motivasi bagi pembacanya berjudul *How to Win Friends and Influence People* karya Dale Carnegie. Carnegie mencurahkan isi pikirannya, bagaimana cara berkomunikasi yang baik agar orang dapat lebih mudah mendapatkan teman dan rasa hormat dari orang lain sehingga terbitlah buku yang berjudul *How to Win Friends and Influence People*. Metode studi ini adalah kualitatif deskriptif dengan teknik analisis isi pada objek buku yang dimaksud di atas. Dari buku ini kita dapat mengetahui bahwa manusia merupakan makhluk sosial yang harus hidup berdampingan dengan orang lain. Secara langsung maupun tidak langsung, sekumpulan orang yang hidup berdampingan pasti harus menjalani suatu interaksi satu sama lain. Banyak orang yang memiliki ide cemerlang, tetapi karena hubungannya dengan orang lain tidak bagus sehingga ide cemerlang tersebut hanya berhenti sampai di pikiran saja. Buku ini mengajarkan mulai dari bagaimana membuat impresi awal yang baik saat berhubungan dengan orang lain hingga bagaimana memberikan ketidaksetujuan akan sesuatu secara efektif. Buku ini memberikan kemampuan individual dalam berhubungan dengan orang lain yang dapat pula diterapkan dalam keseharian manajerial dan bisnis.

Kata Kunci: Buku, hubungan, interaksi, komunikasi.

Abstract - This article is a review which is a critical reading of an inspiring and motivating guidebook for readers entitled *How to Win Friends and Influence People* by Dale Carnegie. Carnegie poured out his thoughts on how to communicate well so that people could more easily win friends and respect from others, resulting in the publication of a book entitled *How to Win Friends and Influence People*. This study method is descriptive qualitative with content analysis techniques on the book objects referred to above. From this book we can learn that humans are social creatures who must live side by side with other people. Directly or indirectly, a group of people who live side by side must undergo some kind of interaction with each other. Many people have brilliant ideas, but because their relationships with other people are not good, the brilliant ideas just stop in their minds. This book teaches everything from how to make a good initial impression when dealing with other people to how to express disagreement about something effectively. This book provides individual skills in relating to other people that can also be applied in daily managerial and business life.

Keywords: Books, relationships, interactions, communication.

PENDAHULUAN

Keterampilan berbahasa Indonesia mencakup keterampilan menyimak, keterampilan berbicara, keterampilan menulis, dan keterampilan membaca. Keempat keterampilan tersebut saling berkaitan

antara satu dengan yang lain. Kata menyimak dalam bahasa Indonesia memiliki kemiripan makna dengan mendengar dan mendengarkan. Sesungguhnya keterampilan bahasa tidak mungkin meninggalkan kemampuan membaca dan menulis. Namun jika dipelajari lebih jauh, dari kata itu memiliki perbedaan yang terdapat pada pengertiannya. Membaca merupakan kegiatan melihat tulisan bacaan dan proses memahami isi teks dengan bersuara atau dalam hati. Membaca adalah mengungkapkan suatu imajinasi terhadap suatu pembaca yang disukai khalayak ramai dan juga dimengerti oleh seseorang yang dicintai. Ada istilah seperti ini “Membaca adalah jendela dunia”, hal tersebut menggambarkan betapa pentingnya buku karena memberikan banyak pengetahuan kepada manusia.

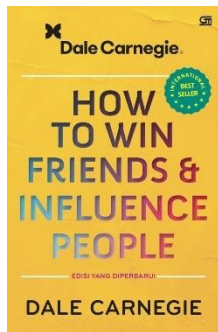
Menurut Sitepu (2012), buku adalah kumpulan kertas berisi informasi, tercetak, disusun secara sistematis, dijilid serta bagian luarnya diberi pelindung terbuat dari kertas tebal, karton atau bahan lain. Menurut Kurniasih (2014), buku merupakan buah pikiran yang berisi ilmu pengetahuan hasil analisis terhadap kurikulum secara tertulis. Buku disusun dengan menggunakan bahasa yang sederhana, menarik, dan juga dilengkapi dengan gambar serta daftar pustaka. *Interpersonal skills* yaitu keterampilan menjalin hubungan antar manusia. Tidak keliru, ini salah satu skill paling krusial untuk merajut keberhasilan karir dan bisnis. Katanya, dalam keseharian aktivitas yang dilalui pasti harus berhubungan dengan orang lain. Kemampuan untuk menjalin kerjasama tim yang tangguh. Keahlian membangun *networking*. Hingga kapabilitas untuk membujuk dan mempengaruhi orang lain agar sepakat dengan gagasan kita. Semua kecakapan ini hanya akan berhasil jika orang tersebut mempunyai *interpersonal skills* yg mumpuni.

Buku ini adalah karya dari Dale Carnegie yang berjudul “*How to Win Friends and Influence People*”, diterbitkan oleh Simon and Schuster (PT Gramedia Pustaka Utama), pada tahun 1936 berisikan 291 halaman. Buku yang memiliki kisah yang bermakna dan inspiratif di setiap lembarannya yang sengaja ditulis oleh Dale Carnegie untuk membuka mata setiap pembaca akan kondisi dunia saat ini, dimana banyak aktivitas maupun kegiatan sehari-hari yang mengalami perbedaan setiap waktunya. Lahir di sebuah keluarga miskin di Missiouri, Dale Carnegie tak menyimpan banyak kesenangan hidup di masa kecilnya. Orang tuanya, James William dan Amanda Elizabeth Carnagey, merupakan petani miskin di Missiouri. Kemudian Carneige memutuskan untuk membuka kelas *Public Speaking* untuk orang dewasa. Kelas tersebut tidak hanya mengajarkan cara berbicara di depan umum, tetapi berbicara di depan umum dapat memberi kepercayaan diri kepada orang untuk menyampaikan gagasan secara efektif dan dapat membuka pintu perubahan menjadi pribadi yang dicita-citakan. Menurut penulis, “Senyuman memperkaya mereka yang menerimanya tanpa membuat orang yang memberikannya menjadi lebih miskin. Senyuman hanya membutuhkan waktu sekejap, tetapi memori yang ditinggalkan bertahan selamanya”. Carnegie menemukan selain membutuhkan pelatihan dalam hal bicara secara efektif, orang juga membutuhkan lebih banyak pelatihan dalam seni bergaul dengan orang lain dalam urusan sehari-hari dan kontak sosial.

METODE PENELITIAN

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini melalui pendekatan kualitatif deskriptif. Metode penelitian kualitatif menjelaskan bahwa penelitian yang menghasilkan data deskriptif, yakni ucapan atau tulisan dan perilaku orang-orang yang diamati (Bogdan dan Taylor, 1992). Pendekatan ini diharapkan dapat menghasilkan uraian yang mendalam tentang ucapan, tulisan, dan perilaku yang dapat diamati dari suatu individu, kelompok, masyarakat, dan organisasi tertentu dalam suatu keadaan konteks tertentu yang dikaji dari sudut pandang yang utuh, komprehensif, dan holistik. (Darmadi, 2013). Metode penelitian adalah suatu cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan kegunaan tertentu. Cara ilmiah berarti kegiatan penelitian itu didasarkan pada ciri-ciri keilmuan yaitu rasional, empiris, dan sistematis. Pendapat Moleong senada dengan Bogdan dan Taylor (1975), di mana mereka mengartikan bahwa penelitian kualitatif juga termasuk metodologi yang dimanfaatkan untuk prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif. Data deskriptif adalah data yang ditulis menggunakan kata-kata secara mendetail.

HASIL DAN PEMBAHASAN



Judul	: How to Win Friend & Influence People
Penulis	: Dale Carneige
Penerbit	: Simon and Schuster (PT Gramedia Pustaka Utama), 1936
Penyunting	: Mulyono
Bahasa	: Indonesia
Jumlah Halaman	: 302 halaman
Ukuran Buku	: 15x23 cm
ISBN	: 978-602-06-7112-3

Gambar. Informasi Buku

Sumber: Gramedia.com (2023)

How to Win Friends and Influence People salah satu karya dari seorang penulis dan pengajar dari Amerika Serikat dan seorang pelatih/motivator di berbagai kursus pengembangan diri, penjualan, keuangan, berbicara di depan umum, dan keterampilan interpersonal. Buku ini menekankan bahwa komunikasi merupakan hal yang begitu krusial dalam kehidupan sehari-hari. Dengan melakukan praktik komunikasi yang baik, pembaca dapat membangun *network*, lebih dipercaya, membangun kepemimpinan yang menarik, serta membuat diri menjadi punya ciri khas.

Buku ini merupakan karya nonfiksi karena bersumber banyak dari pengalaman sang penulis serta kejadian-kejadian dan peristiwa-peristiwa penting di masa si penulis. Buku ini menarik untuk dibaca karena dikemas dengan ide yang terkesan *common sense* namun dikaitkan dengan peristiwa-peristiwa penting yang relevan sehingga konsep dari si penulis dapat tersampaikan dengan pembuktian yang relevan. Penulis juga membuat pembaca seolah-olah merasakan apa yang telah tertuang di dalam buku ini yang menyajikan pengalaman, nilai-nilai positif dalam kehidupan, dan memberikan para pembaca sebuah pesan dalam bentuk yang menarik karena setiap lembaran memiliki ceritanya masing-masing dan memiliki kutipan yang menarik untuk dibaca.

Carnegie mengatakan, “Kemungkinan besar, masalah terbesar yang anda hadapi adalah berurusan dengan orang lain”. Buku *How to Win Friends and Influence People* terdiri dari empat bab utama, keempat bab tersebut dijabarkan secara bertahap cara-cara mendapatkan teman dan memengaruhi orang lain. Setiap bab diberikan strategi-strategi yang dapat orang lakukan. Dalam buku ini, penulis juga memberikan contoh nyata tentang bagaimana orang-orang sukses di masa lalu menggunakan teknik-teknik tersebut dalam kehidupan.

Pada bagian pertama buku ini “Teknik Dasar dalam Menghadapi Orang”. Di bagian ini, Carnegie memberikan teknik-teknik dasar saat menangani orang dan memberikan contoh bagaimana menggunakan teknik-teknik dasar tersebut dalam kehidupan sehari-hari. Bagian ini terdapat tiga prinsip dasar untuk membantu pembaca memahami cara terbaik agar dapat berinteraksi dengan orang lain. Tiga prinsip dasar tersebut, yaitu jangan mengkritik, menghakimi, atau menghina orang lain; hargai perasaan orang lain; dan memotivasi orang lain untuk merasa dihargai atau diakui. Bagian teknik dasar dalam menghadapi orang membantu pembaca memahami prinsip-prinsip dasar dalam berinteraksi dengan orang lain dan memberikan strategi praktis untuk membantu orang menjadi lebih sukses dalam pekerjaan, bisnis, dan kehidupan sehari-hari. “Kita tidak dapat mengubah orang lain, tetapi kita dapat mengubah perilaku kita sendiri. Apabila kita mengubah perilaku kita terhadap orang lain, maka orang lain juga akan merubah perilakunya terhadap kita.”

Pada bagian kedua buku ini “Enam Kiat Agar Orang Lain Menyukai Anda”. Di bagian ini Carnegie memberikan enam cara untuk membuat orang menyukai anda. Ini adalah keenam caranya,

yaitu menunjukkan minat yang tulus pada orang lain, memuji orang lain secara tulus, mengingat nama orang lain, menjadi pendengar yang baik, menceritakan kisah-kisah yang menarik, serta menunjukkan rasa simpati dan pengertian. Itulah keenam cara yang diajarkan oleh Dale Carnegie untuk membuat orang menyukaimu. Dalam buku ini, penulis juga memberikan contoh nyata tentang bagaimana orang-orang sukses di masa lalu menggunakan teknik-teknik tersebut dalam kehidupan sehari-hari. “Nama adalah bagian terindah dalam hidup seseorang. Oleh karena itu, jangan lupa untuk menyebut nama orang yang kamu ajak bicara.”

Pada bagian ketiga buku ini “Kiat Agar Menyetujui Cara Berpikir Anda”. Pada bagian ini, Carnegie memberitahu cara memengaruhi orang agar memikirkan sesuai keinginan kita. Salah satu strateginya adalah dengan mengajukan pertanyaan, sehingga orang tersebut merasa seperti dia telah memutuskan sesuatu sendiri, padahal sebenarnya itu adalah keinginan kita. Carnegie juga menekankan pentingnya mendengarkan dan memahami sudut pandang orang lain, sehingga kita dapat berkomunikasi dengan mereka secara lebih efektif. Dengan menggunakan strategi-strategi dari penulis, kita bisa memengaruhi orang agar memikirkan sesuai dengan keinginan kita tanpa perlu memaksa atau mengambil kendali atas keputusan mereka. Penting untuk diingat bahwa tujuan dari memengaruhi orang lain adalah untuk mencapai hasil yang baik untuk semua pihak, bukan hanya keuntungan diri sendiri. “Orang akan merasa lebih nyaman jika mereka memutuskan sendiri apa yang harus mereka lakukan, alih-alih dipaksa oleh orang lain.”

Pada bagian keempat buku ini “Menjadi seorang Pemimpin: Strategi Mengubah Orang Tanpa Membuatnya Tersinggung atau Marah”. Pada bagian ini, Carnegie menekankan pentingnya memahami sudut pandang orang lain dan menghadapi situasi yang sulit dengan bijaksana. Dalam bagian terakhir bukunya, Carnegie membahas tentang bagaimana menjadi seorang pemimpin yang efektif. Penulis menyarankan agar kamu memotivasi orang lain dan memberi mereka penghargaan yang pantas. Carnegie juga menyoroti pentingnya menghargai perspektif orang lain dan mencari solusi yang menguntungkan semua pihak. “Semua pemimpin yang baik adalah orang yang mampu memotivasi dan menginspirasi orang lain. Untuk menjadi pemimpin yang baik, kamu harus mampu memahami kebutuhan dan keinginan orang lain terlebih dahulu.”

Kelebihan Isi Buku

Buku ditulis dengan cukup terstruktur. Di setiap akhir bab terdapat kesimpulan dari bab tersebut sehingga mempermudah pembaca dalam memahami arti secara singkat dari keseluruhan bab yang telah dibaca. Bahkan disetiap bab telah dirangkum prinsip-prinsip dari 4 bagian bagaimana kita dapat memberikan pengaruh ke orang lain.

Buku ini memberi pandangan baru bagi pembaca. Walaupun konsep yang diberikan terkesan *common sense* namun konsep tersebut menjadi menarik karena membuka pandangan nyata terhadap konsep tersebut di keseharian. Hingga saat ini, pembaca menggunakan konsep-konsep yang disampaikan penulis baik dalam keseharian ataupun dalam karir.

Secara keseluruhan, buku ini merupakan buku pengembangan diri yang cukup ringan dan sangat direkomendasikan untuk membacanya. Apalagi bagi kalangan muda yang masih belajar di bangku kuliah, yang belum sepenuhnya menapaki dunia luar. Sebelum tiba waktunya berinteraksi langsung dalam masyarakat, ada baiknya kita belajar terlebih dahulu bagaimana cara yang baik untuk berinteraksi. Dan tidak hanya sekedar berinteraksi, namun dapat memenangkan hati dan memengaruhi orang lain.

Kekurangan Isi Buku

Ide-ide Carnegie memang memberikan pencerahan bagaimana cara-cara bergaul dengan baik. Namun, ada beberapa hal yang tidak begitu cocok dengan prinsip pembaca. Menurut pembaca, jika pembaca menuruti dan melakukan semua saran Carnegie yang ada di buku ini, maka pembaca akan menjadi *such a nobleman*. Seorang yang terlalu baik. Pasalnya, pemikiran pembaca sudah berubah. Dulu, pembaca menganggap bahwa semua orang pada dasarnya adalah baik, sehingga berusaha bersikap baik pada semua orang. Tetapi, setelah banyak makan garam sampai keasinan hingga saraf pengecap lidah tidak terlalu peka lagi, pemikiran pembaca berubah. Sikap baik ada batasnya.

Namun, jika ditinjau lebih lanjut lagi buku ini sebenarnya merupakan buku yang “terlalu baik”. Semua yang dijelaskan di dalam buku ini merupakan kondisi ideal yang sejatinya tidak sepenuhnya ada

di masyarakat. Karena, kadang-kadang ada kondisi dimana kita harus mengambil keputusan yang buruk. Buruk disini bukan berarti bertentangan dengan nilai dan norma yang berlaku, namun lebih ke jauh dekatnya hubungan kita dengan orang lain. Selain itu, contoh-contoh yang diambil dalam buku ini sebenarnya kurang dapat mengena langsung di hati pembaca khususnya yang tidak berada senegara dengan asal dari buku ini. Hal ini karena contoh-contoh yang diambil sebagian besar merupakan kisah yang terjadi di negeri Paman Sam, tempat asal buku ini ditulis. Oleh karena itu, kita sebagai penduduk Indonesia yang mungkin tidak sepenuhnya familiar dengan contoh yang diberikan akan sulit menyerapi isi yang disampaikan.

Buku ini akan jauh lebih komunikatif jika menggunakan gambar-gambar, seperti pada buku *Eneagram* karya Baron dan Wagele. Terlepas dari itu semua, buku ini memberikan pencerahan bagaimana mencari teman dan memengaruhi orang lain dengan cara empatik dan rendah hati, di zaman digital.

KESIMPULAN

How to Win Friends and Influence People merupakan salah satu karya persembahan dari Dale Carnegie, seorang penulis dan pengajar dari Amerika Serikat dan seorang pelatih/motivator di berbagai kursus pengembangan diri, penjualan, keuangan, berbicara di depan umum, dan keterampilan interpersonal. Buku ini merupakan karya nonfiksi karena bersumber banyak dari pengalaman sang penulis serta kejadian-kejadian dan peristiwa-peristiwa penting di masa si penulis. Buku ini menarik untuk dibaca karena dikemas dengan ide yang terkesan *common sense* namun dikaitkan dengan peristiwa-peristiwa penting yang relevan sehingga konsep dari si penulis dapat tersampaikan dengan pembuktian yang relevan. Penulis juga membuat pembaca seolah-olah merasakan apa yang telah tertuang di dalam buku ini yang menyajikan pengalaman, nilai-nilai positif dalam kehidupan dan memberikan para pembaca sebuah pesan dalam bentuk yang menarik karena setiap lembaran memiliki ceritanya masing-masing dan memiliki kutipan yang menarik untuk dibaca.

Pentingnya menjalin hubungan sosial yang baik dengan orang lain. Dale Carnegie menekankan bahwa cara terbaik untuk mempengaruhi orang lain adalah dengan menghargai, memperhatikan, dan menunjukkan kepentingan kepada mereka. Selain itu, buku ini juga mengajarkan bahwa keberhasilan dalam hidup tergantung pada kemampuan untuk berinteraksi dengan orang lain secara efektif. Pembaca sangat merekomendasikan buku ini untuk siapa saja yang ingin meningkatkan keterampilan sosial mereka dan memperbaiki hubungan dengan orang lain. Pembaca akan menemukan banyak strategi dan contoh yang praktis untuk diterapkan dalam kehidupan sehari-hari.

DAFTAR PUSTAKA

Bogdan & Taylor. (1975). Metodologi Penelitian Kualitatif. Bandung: Remadja Karya

Bogdan, R. & Taylor, S.J. (1992). Pengantar Metode Penelitian Kualitatif. Terjemahan arif surachman. Usaha Nasional. Surabaya

Darmadi, H. (2013). Metode Penelitian Pendidikan dan Sosial. Bandung: Alfabeta

Febriani, R., Asbari, M., & Yani, A. (2023). Resensi Buku: Berani Berubah untuk Hidup Lebih Baik.

<https://id.wikipedia.org/wiki/Membaca>

<https://www.kompasiana.com/nesawulandari1227/63a31be5375dd1492d5c8ec3/pentingnyaketerampilan-berbahasa-bagi-para-mahasiswa-masa-sekarang-oleh-nesa-wulandari-mahasiswauin-suska-riau-program-studi-pendidikan-bahasa-indonesia>

Kbbi.web.id (2023). Arti Kata Bahagia. Diakses pada 24 Mei 2023, dari <https://www.kbbi.co.id/artikata/bahagia>

Kompasiana.com (2022, 21 Desember). Pentingnya Keterampilan Berbahasa Bagi Para Mahasiswa Kurniasih, S. (2014). Strategi-Strategi Pembelajaran. Jakarta: Kata Pena.

Literaksi: Jurnal Manajemen Pendidikan, 1(01), 1–6. Retrieved from <https://literaksi.org/index.php/jmp/article/view/1>
Masa Sekarang. Diakses pada 24 Mei 2023, dari
Sani, R. A. (2015). Pembelajaran Saintifik untuk Implementasi Kurikulum 2013, (Jakarta: Bumi Aksara, 2015), 50-51

Simon and Schuster. (1936). *How to Win Friends and Influence People*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

Sitepu (2012). Penulisan Buku Teks Pelajaran, (Bandung,: PT Remaja Rosdakarya, 2012), 13.

Sujarweni, W. (2020). Metodologi Penelitian, (Bantul: PT Pustaka Baru, 2020), hlm.19.

Wikipedia.org (2023). Membaca. Diakses pada 24 Mei 2023, dari