



BAHASA APRESIASI

Untuk Organisasi dan Bisnis Young Living



Pertanyaan untuk diri sendiri :

“Apakah kamu merasa dihargai?”

Entah di tempat kerjamu, oleh atasan, di rumah, di mata pasangan, di mata anak – anak, oleh leader-leadermu di Young Living, oleh sesama teman members di Young Living, oleh siapapun yang kamu kenal.

Dan yang terutama, apakah kamu telah menghargai dirimu sendiri?

5 Languages Of Appreciation

Berbasis dari teori “5 Love Languages” yang dikemukakan pertama kali oleh Dr. Gary Chapman Ph.D – seorang penulis buku, konselor dan pembicara. Teori ini dibuat terutama untuk membantu pasangan dan hubungan social antar manusia.

Dikembangkan kemudian dengan kolaborasi bersama Dr. Paul White, Ph.D – seorang psikologis yang bergerak lebih pada hubungan antar rekan kerja, perusahaan, bisnis, *leadership*, maupun keluarga.

Disesuaikan dengan metode yang berbasis hubungan pekerjaan maupun organisasi, mereka berdua mengemukakan teori lanjutannya, yaitu “5 Languages of Appreciation” (5 Bahasa apresiasi)

REKOGNISI & APRESIASI

SANGAT PENTING di dunia Direct Selling (MLM)

Tetapi,

Tidak semua cara apresiasi, bisa tersampaikan dan efektif pada orang lain, sehingga membutuhkan berbagai cara dan masukan agar setiap orang bisa merasakan efek yang mendalam terhadap apresiasi yang ia terima.

Saat kita mengapresiasi A dan B dengan cara yang sama, kemungkinan besar akan lebih bermakna untuk A dibandingkan B. Ini disebabkan oleh perbedaan Bahasa apresiasi yang bisa diterima oleh B.

Apresiasi dan Rekognisi penting, karena :

VALIDASI

Pemahaman bahwa apa yang ia lakukan itu penting dan layak diakui (memiliki makna) untuk orang lain

SURVIVAL

Kebutuhan bertahan hidup secara psikologis

AKIBAT KURANGNYA APRESIASI :

- **Patah Semangat** : merasa tidak ada yang peduli
- **Negative Thinking** : timbul suudzon, complain, mengeluh
- **Tidak Peduli** : tidak mau kontribusi & ikut kegiatan
- **Tidak ada Koneksi** : tidak ada keterikatan & lepas *bonding*
- **Pergi** : meninggalkan organisasinya
(resign/pindah organisasi lain)

Bagaimana dengan ucapan,

“TERIMA KASIH YAAAAA...”

TIDAK CUKUP.

Karena apresiasi yang sebenar – benarnya, lebih fokus pada sebuah perilaku (*behaviour*) yang baru akan muncul nilainya setelah ucapan “Terima kasih” itu sendiri.

Bagaimana orang besikap, berperilaku memberikan apresiasi lanjutan setelah ucapan “Terima kasih” akan terasa lebih mendalam dan memiliki makna tersendiri, hingga memberi efek positif.

MEMBENTUK KULTUR APRESIASI POSITIF

Leaders/kolega membiasakan dan mengkomunikasikan cara – cara pemberian apresiasi secara otentik, akan menimbulkan efek kesinambungan yang berakhir pada ketulusan kultur positif yang terus bergulir dalam organisasinya.

Dimulai dari skala kecil (1-3 orang) yang kemudian berkembang dan terbentuk kultur apresiasi yang otentik terhadap pribadi setiap orang dalam organisasi tersebut.

Datangnya apresiasi yang efektif ?

LEADERS VS MEMBERS

LEADERS

Terasa umum, dan 'wajib' dilakukan, sehingga berkesan kurang otentik dan tergeneralisasi, karena dianggap memiliki agenda terhadap pencapaian produktivitas seseorang.

MEMBERS

Atau antar kolega, karena bukan sesuatu yang wajib, tetapi diberikan tanpa memiliki agenda tertentu, sehingga terasa otentik dan lebih tulus oleh sang penerima.

APRESIASI ANTAR MEMBERS

Lebih efektif, karena :

- Pengalaman Pribadi : Berbagi situasi yang dialami, dan umumnya mirip
- Kesetaraan : Tidak sungkan karena merasa setara
- Kedekatan : Lebih sering berkomunikasi
- Realistis : Personal dan terus terang

5 BAHASA APRESIASI

1. Words of Affirmations
2. Quality Time
3. Gift
4. Physical Touch
5. Act of Services

1. Words of Affirmations

Apresiasi secara verbal ataupun tulisan, berupa kata – kata afirmasi, pujian, ucapan terima kasih, rekognisi, dsb.

Afirmasi bisa termasuk apresiasi terhadap :

- Pencapaian
- Sikap
- Personality

1. Words of Affirmations : When & How ?

- Personal
- Di depan orang lain (lingkup kecil)
- Tertulis formal
- Publik (lingkup besar)

2. Quality Time

Memberikan waktu dan perhatian penuh, fokus yang berkualitas terhadap seseorang.

Bisa terwujud dari :

- Perhatian penuh yang tak teralihkan hal lain
- Percakapan secara pribadi yang berkualitas
- Menjalani pengalaman bersama-sama
- Kolaborasi suatu kegiatan
- Dialog dalam grup kecil

3. Gift

Berupa pemberian atau hadiah yang tepat dan berarti.
Tidak selalu harus berupa benda fisik.

Faktor yang perlu diperhatikan :

- Berikan pada orang yang dapat menghargai *gift* tersebut
- Memberi gift yang memiliki makna tersendiri bagi penerima

4. Physical Touch

Berupa sentuhan bersahabat, seperti tepukan di pundak, pelukan hangat, *high-five*, dan sebagainya.

Tips :

- Berhati – hati agar tidak terjadi kesalah pahaman
- Lakukan pada batas kewajaran lingkup professional
- Perhatikan respon tubuh penerimanya

5. Act of Services

Berupa bantuan, tindakan atau pekerjaan yang dilakukan hingga tuntas.

Tips :

- Pastikan pekerjaan lain sudah tuntas
- Tanyakan jenis bantuan yang ia butuhkan
- Jangan pernah berasumsi
- Lakukan dengan cara yang disukainya
- Lakukan dengan ikhlas
- Perhatikan sikap
- Selesaikan bantuan tersebut

MENYELIDIKI BAHASA APRESIASINYA

1. Apa yang sering ia minta
2. Apa yang sering ia keluhkan
3. Apa yang membuatnya bersemangat

LIMITASI BAHASA APRESIASI DARI LINGKUP BISNIS

APRESIASI vs REKOGNISI

Rekognisi fokus pada performa, hasil dan pencapaian tertentu.

Apresiasi fokus pada nilai – nilai individu, karakter, usaha, sikap, motivasi, dsb.

TIDAK MENYELURUH

Keterbatasan lingkup bisnis dan professional yang umumnya menggunakan *Words of Affirmation* dan *Gifts*.

TIDAK TULUS

Generik, umum, dan impersonal. Umumnya cara – cara yang dilakukan juga standar, mudah ditebak.

CEK BAHASA APRESIASI-MU

<https://www.5lovelanguages.com/quizzes/>

PILIH : TEEN QUIZ



Semua orang ingin dihargai. Jadi, kalau kamu menghargai orang lain, jangan simpen sendiri. Gak epek coy..!

Evariny Andriana-

