



E-book yang Anda miliki ini telah dibaca oleh ribuan orang semenjak peluncurannya di bulan Oktober 2008 yang lalu. Simak komentar-komentar berikut untuk mengetahui bagaimana **The Secret Law of Attraction** telah menyentuh dan mengubah hidup mereka yang telah menikmati proses dari terobosan romansa ini.

"Keluar juga nih tulisan. Dari dulu gua udah liat rumusnya tapi ga ngerti, akhirnya sekarang ngerti =) hahaha.. way to go, bro!"

"Haduuuh, terang banget jalan gue sekrang, kaya ada lampu spot light-nya. Thanks bro, lumayan kaki jadi gak kesandung waktu berjalan."

"Narsis, busuk, menggelikan, kacrut, terkutuk. Kata-kata gue ini cocok untuk mewakili artikel awesome ini. Ide-ide brilian dalam artikel ini adalah ide-ide terbusuk yang pernah gue baca. Gak unsur keindahan, juga gak unsur cinta. Tapi walaupun busuk, artikel Lex kali ini benar-benar membuat mulut gue tersenyum lebar, hati deg-degan, sambil menutup hidung gue. Hahaha... Keep moving forward Lex!"

"Lex, you're my man banget! Ini yang aku tunggu-tunggu, the applicable practice, selama experience aku dalam interaksi sama cewe, aku coba dominan n egois. Nutup-nutupin diri aku yang weird, freak, n lit bit harsh, tapi abis liat e-book ini, wah aku nyadar kudu make senjata yang lain seperti yang diajarin, thanks bro."

"OK banget bro. Gue suka banget. Semua yang gue butuin ada di sini."

"Artikel yang mantap dan membuka wawasan!"

"Lex, luar biasa! Thx bro, gue udah berasa ada hal seperti ini dari dulu tapi lu bisa mengungkapkannya secara tepat... Ga salah Tuhan menentukan kasi hikmat yang luar biasa sama lu. Gue ga nyesel man kenal sama lu..."

"Amazing bagaimana cara Lex mengemukakan ide-idenya. Gue bener-bener setuju bahwa kemampuan mengendalikan / transisi emosi dari satu fase ke fase lainnya itu harus dipelajari kalo emang mau mendapatkan wanita idaman kita. Coz life is boring man, kalo kita ikut-ikutan jadi orang yang boring dan ga mampu beradaptasi dalam cara bicara, sosialisasi, kemungkinan kita sendiri akan teralienasi. Dan lawan jenis pun dalam level apapun dia, akan memilih laki-laki yg memiliki kualitas sebagaimana dipaparkan Lex. Pheww, gue jadi merinding bacanya, ternyata pengetahuan mentor kita ini dah sampai sejauh itu. Ck ck ck, salam salute bro!"

"Artikel loe sehangat mentari yg menyinari bumi dipagi hari dan seterang lampu philips yg menerangi kamar gue dimalam hari. Terus terang, philips terang terus. Hanya satu kata yg bisa terucap, 'Semoga yang nulis artikel ini diterima amal ibadahnya, dilapangkan rezekinya, dimudahkan jodohnya, disehatkan jasmani dan rohaninya tercapai segala keinginannya, dipanjangkan umurnya dan diterima disisinya, AMIEN' "

"Ga ada kata lain: you are absolutelly correct. Semua yang kalian tulis dalam tiap artikel, diakui atau enggak, emang itu knyataannya. Good job my friend."



“Wuahhh, awalnya emang sulit dicerna! Tapi kini gue dah ngerasain berjuta bayangan contoh yang siap utk diledak-ledakkan bersama partner gue.”

“Saya belum pernah baca tulisan yang sedetil ini. Jadi nambah banyak pengetahuan. Tapi juga jadi merasa pengen tahu lebih banyak lagi. Tapi mungkin lebih bagus praktek dulu kali ya.”

“Hebat, solusi ini dapat gue gunakan bukan hanya untuk memikat cewe, tapi meningkatkan respect di mata org lain juga..”

“Emang inilah obat yang tepat untuk membuat cewek bertekuk lutut di hadapan cowok. Pantang untuk tidak dicoba!”

### Ingin MELIPATGANDAKAN POPULARITAS BLOG Anda dengan GRATIS?

*E-book* **The Secret Law of Attraction** ini terus tersebar luas dan dibaca oleh ribuan orang setiap minggunya. Anda dapat ikut meningkatkan trafik dan popularitas *web/blog* Anda lewat menampilkannya di sini dengan **cara yang sangat mudah & gratis!** Hubungi [hitmansystem@gmail.com](mailto:hitmansystem@gmail.com) untuk informasi lengkap.



# The Secret Law of Attraction

By Lex dePraxis

Apakah ketertarikan dapat diukur? Bagaimana caranya membuat seseorang lebih tertarik pada Anda? Apa yang harus Anda lakukan untuk meningkatkan faktor kemenarikan Anda? Mengapa ketertarikan seseorang pada Anda bisa datang dan pergi begitu saja?

Anda akan menemui jawaban semua pertanyaan di atas dan berbagai hal terkait lainnya dalam tulisan *The Secret Law of Attraction* ini.

Perlu diperhatikan dua poin berikut: (a) Artikel ini hanya menjelaskan tentang meningkatkan, melipatgandakan ketertarikan yang sudah ada, bukannya tentang apa ketertarikan itu sendiri atau bagaimana menciptakannya. Penjelasan spesifik mengenai elemen pencipta *attraction* hanya bisa dipelajari dalam live workshop. (b) Artikel ini berbicara tentang *Law of Attraction* dalam konteks dinamika sosial antar pria-wanita, bukannya *Law of Attraction* seperti yang biasa Anda dengar di tren omong kosong ~~*The Sampah The Secret*~~ oleh Rhonda Byrne dkk.

Sekalipun artikel *The Secret Law of Attraction* ini terfokus pada realita romansa, poin-poin yang saya jabarkan merupakan hasil komtemplasi yang diinspirasi oleh sejumlah buku berbagai topik umum yang pernah saya baca, terutama *Language & Gender* (Penelope Eckert), *The Advertised Mind* (Eric Du Plessis), dan *Recode - Your Change DNA* (Rhenald Kasali). Saya sangat merekomendasikan ketiga buku di atas bagi Anda yang ingin belajar lebih banyak tentang manusia.

Jadi tanpa berpanjang-panjang lagi, saya mendefinisikan formula *Law of Attraction* sebagai berikut: **tingkat ketertarikan merupakan jumlah total dari dari seluruh perasaan, asosiasi, dan memori yang terhubung dengan Anda.** Dalam bahasa Inggris terdengar lebih manis: *attraction level is the sum of all feelings, associations, and memories related to you.*

Jadi jawaban yang pertama untuk pertanyaan di awal artikel ini adalah: ya, ketertarikan dapat diukur melalui tiga buah variabel, yaitu Perasaan (*feelings*, atau simbol F), Asosiasi (*associations*, atau simbol A), dan Memori (*memories*, atau simbol M). Semakin tinggi nilai FAM yang Anda berikan, semakin meningkat faktor kemenarikan Anda dan membuatnya semakin tertarik pada Anda.

Sekalipun formula *Law of Attraction* itu sepertinya sederhana saja, namun bukan berarti disadari banyak orang. Ada tiga jenis *troubleshooting* yang terjadi seputar kiat-kiat dan advis yang sering beredar tentang cara menarik lawan jenis ke dalam kehidupan Anda. Yang pertama adalah ketidaktahuan akan adanya sinergi antar dua faktor: yakni perlunya elemen pencipta ketertarikan (yang tidak akan dibahas dalam artikel ini) dan elemen peningkat ketertarikan (yakni FAM di atas).

Jika Anda belum menjadi seorang pribadi yang menawan di mata lawan jenis, maka dia tetap tidak akan jadi tertarik pada Anda tidak peduli seberapa tinggi FAM yang Anda berikan. Demikian juga sebaliknya, hubungan Anda dengan sang lawan jenis tidak akan mengalami pertumbuhan apa-apa jika Anda hanya mengandalkan ketertarikan awal tanpa didukung oleh nilai variabel FAM.



*Troubleshoot* yang kedua dan yang paling sering terjadi adalah seseorang menggunakan hanya sebagian dari ketiga variabel yang ada, misalkan F tunggal, A tunggal, atau F+A, atau A+M. Akibatnya adalah sumbu ketertarikan yang Anda hasilkan tidak dapat terbakar hingga meledak. Seorang lawan jenis yang tertarik dengan Anda dapat dengan cepat beralih pada orang lain. Istilahnya, nilai *attraction* Anda belum tercipta dengan kokoh atau solid. Kebiasaan hanya menggunakan sebagian variabel di atas ada hubungannya dengan faktor pendidikan serta kultur atau budaya lingkungan, sebagaimana yang akan Anda baca nanti.

*Troubleshoot* yang ketiga adalah ketidakmampuan untuk memaksimalkan penggunaan masing-masing dari variabel FAM yang ada. Misalnya Anda hanya memiliki pengetahuan yang terbatas tentang cara-cara mengoperasikan asosiasi dalam berhubungan, atau Anda hanya mengandalkan satu perasaan khusus saja ketika bersama dengannya, atau Anda malah takut untuk bermain dengan variabel memori.

Namun, tidak perlu khawatir, apapun kondisi buntu / sulit / gagal yang Anda alami, saya akan mengajarkan dalam artikel ini bagaimana Anda dapat menerobosnya menggunakan formula *Law of Attraction* tersebut.

Mari kita bahas setiap variabel satu per satu.

### **Perasaan (F)**

Tidak banyak yang mengetahuinya, tapi ada perbedaan antara EMOSI dan PERASAAN. Paul Ekman menulis dalam *Journal of Personality and Social Psychology* bahwa hanya terdapat enam buah bentuk emosi dasar yang dialami manusia di seluruh dunia: senang, sedih, kaget, jijik, marah, takut. Emosi bisa dikatakan dorongan biologis yang tertanam dalam DNA manusia yang terpicu sebagai respon dari pengaruh lingkungan eksternal.

Sementara perasaan adalah respon interpretasi yang manusia miliki terhadap emosinya yang muncul. Contoh: depresi adalah respon seseorang ketika menghadapi emosi sedih dan marah yang berkelanjutan, bingung adalah respon seseorang ketika menghadapi emosi senang dan sedih bersamaan, semangat adalah respon seseorang ketika menghadapi emosi senang dan kaget, putus asa adalah respon seseorang ketika menghadapi emosi sedih, jijik, dan takut, kecewa adalah respon seseorang ketika menghadapi emosi sedih dan marah.

Jadi dengan kata lain, perasaan adalah respon terhadap respon. Setiap manusia mengeluarkan respon internal terhadap respon eksternal yang dia alami. Misalkan ketika minuman Anda disenggol jatuh oleh sahabat pria, emosi marah yang muncul akan Anda diresponi dengan perasaan kekesalan, geram, atau ingin membalas. Sementara ketika hal yang sama dilakukan oleh lawan jenis yang Anda sukai, emosi marah tersebut akan Anda responi dengan perasaan lembut, memaafkan, tersenyum bersahabat, atau sejenisnya.

Anda terbayang dan mengerti maksud saya? Nah, memaksimalkan variabel pertama dari formula *Law of Attraction* ini berarti bermain mengutak-atik proses respon terhadap respon yang dialami oleh lawan bicara Anda, yakni dengan cara melatih kemampuan komunikasi dan bahasa Anda hingga lancar untuk digunakan dalam tiga aplikasi berikut:



- a. Ucapkan kalimat atau kata-kata yang hiperbola, aneh dan di luar dugaan, lalu jika perlu, jelaskan mengapa Anda melakukan hal tersebut .

Contoh. Si dia sedang curhat, “Aduh, kenapa sih aku selalu ngelakuin kesalahan yang sama? Aku bodoh banget, tolol!” Perhatikan bahwa perasaan bodoh dan tolol yang dia miliki itu adalah respon terhadap emosi marah dan jijik pada dirinya sendiri.

Anda bisa memainkan variabel F ini dengan cara berkomentar, “Hehehe, iya kamu bodoh banget. Super duper bodoh, bego, tolol, idiot, katro bin busuk!” Si dia tentu akan merasa terkejut karena Anda melakukan hal yang dia harapkan. Anda malah meledek, menyetujui dan memperparah keadaan. Hal itu akan mengganggu perasaan awalnya yang berpikir bodoh dan tolol.

Dia akan berpikir ulang tentang perasaannya tersebut. Dia akan berusaha mencari-cari alasan bahwa dia tidak perlu merasa bodoh atau tolol seperti yang Anda sebutkan itu. Setelah beberapa lama, jika Anda memainkannya dengan baik (mis. dengan menambah, “Tidak ada orang yang paling idiot seperti elo di dunia ini, balita autis aja masih bisa lebih pintar!”), dia akan menanggapi dengan, “Eh, tidak bodoh seperti itu kali! Kamu berlebihan banget ah...” dan sanggahan lainnya.

“Oh ya? Jadi sebenarnya kamu tidak bodoh dan tolol? Masa sih? Jadi apa dong?” pancing Anda lebih lanjut. Dia akan terpaksa untuk menganalisa, memikirkan respon interpretasi lain terhadap emosi marah dan jijiknya tersebut.

Setiap kali Anda berhasil membuatnya mengevaluasi perasaannya, dia akan sampai pada kesimpulan perasaan-perasaan yang lain. Semakin lama, semakin jauh dari perasaan yang awal. Terus lakukan perpindahan-perpindahan tersebut sampai Anda berhasil membuat dia merasa tertawa geli lucu terhadap emosi marah dan jijiknya pada diri sendiri.

- b. Tanyakan bagaimana perasaan dia tentang perasaan yang sedang terjadi. Masih menggunakan contoh di atas, ketika dia berceloteh, “Aduh, kenapa sih aku selalu ngelakuin kesalahan yang sama? Aku bodoh banget, tolol!” Anda dapat membalasnya dengan, “Trus apa yang kamu rasain sekarang ketika tahu kamu bodoh dan tolol seperti?” Apapun jawabannya, dia sedang mengevaluasi perasaan tersebut yang membuatnya tiba pada perasaan lain. Lanjutkan dialog sampai Anda memindahkannya ke perasaan yang lebih baik, seperti dijelaskan pada poin sebelumnya.
- c. Alternatif variabel F terakhir adalah menyampaikan komentar Anda yang persis dengan kebalikan perasaannya. Misalkan pada contoh di atas, Anda juga bisa memakai, “Ngelakuin kesalahan yang sama terus-menerus? Canggih banget, tidak banyak orang yang bisa melakukan hal seperti itu. Berarti kamu orangnya spesial!” yang tentu akan membuatnya kebingungan dan terpaksa menganalisa maksud Anda.



Atau misal jika seseorang berkata, “Uh, aku benci sekali padanya!” sambil menggeram, Anda dapat merespon dengan, “Astaga, itu seksi sekali... Kamu mesti berkaca kalau lagi begini. Beneran seksi abis, Madonna dan Marilyn Monroe akan ngiri melihat ekspresi kamu yang seperti ini.”

Tentu ada banyak cara lain untuk memaksimalkan variabel F ini. Apa yang saya tuliskan di atas hanyalah hal-hal baru yang mungkin belum pernah terpikir oleh Anda. Inti dari ini semua adalah tentang melatih kemampuan komunikasi Anda untuk memindahkannya perasaan seseorang dari satu tempat ke tempat lainnya, termasuk mencampuradukkan elemen emosi lainnya dalam sebuah kasus. Jadi jika awalnya sang lawan jenis hanya merasa marah dan sedih, pada akhir dialog dia akan juga merasakan kaget, jijik, takut, dan senang, serta mengalami sejumlah transisi perasaan yang meresponinya.

Lawan jenis yang sudah merasakan ketertarikan pada Anda akan merasa pelipatgandaan ketertarikan ketika melihat Anda mampu melakukan variabel F di atas. Dia mungkin tidak mengerti apa yang Anda lakukan seperti yang sudah dijelaskan di atas, tapi dia bisa merasakan efek perubahan, perpindahan, transisi dari satu perasaan ke perasaan lainnya. Selain itu, tidak banyak orang yang mampu memperlakukannya dengan ‘atraksi roller coaster’ yang demikian.

Keajaiban tercampur aduknya perasaan seperti itu sama seperti rasa yang Anda alami ketika melihat seorang pawang yang berdiri dengan santai di depan bahaya, bermain-main dengan bahaya seekor singa besar yang ganas pada sebuah pertunjukkan sirkus. Seluruh emosi Anda saling bertumpuk satu sama lain, dan sang pengarah sirkus mampu menciptakan keadaan-keadaan yang memancing perpindahan interpretasi perasaan Anda pada emosi-emosi tersebut.

Itu sebabnya, memaksimalkan variabel F dari *Law of Attraction* ini sering juga saya sebut sebagai *Feeling Cocktails* atau Koktil Perasaan. Latih kemampuan bahasa dan komunikasi Anda untuk melakukan hal-hal yang sudah disebutkan di atas. Anda akan terkagum-kagum dengan hasilnya.

### **Asosiasi (A)**

Anda pasti pernah mendengar pepatah yang mengatakan, “*Opposite attracts.*” Anda bisa menemukan banyak sekali kisah-kisah yang mendukung pepatah tersebut, tentang dua orang kekasih yang sangat berbeda gaya dan latar belakang namun bisa saling mencintai. Pada saat yang sama, Anda juga tahu tentang dengan variabel A dari *Law of Attraction* ini yang seringkali berbunyi, “Kita menyukai orang yang mirip dengan kita,” serta tidak kesulitan juga menemukan bukti-bukti cerita yang mendukung.

Lalu mana yang paling benar? Mengapa kedua pepatah yang saling bertolak belakang tersebut bisa sama-sama benar?



Inilah jawabannya: kedua pepatah tersebut memang benar, karena masing-masing berada pada posisi dan fungsi yang berbeda. Keunikan dan Perbedaan diperlukan untuk menciptakan *attraction*, sementara Kesamaan dan Kemiripan diperlukan untuk meningkatkan *attraction*.

Ketika pria A dan wanita B pertama bertemu, proses kimiawi ketertarikan akan muncul bila A melihat sesuatu yang dia tidak miliki tapi ada pada B, dan demikian juga sebaliknya B melihat sesuatu yang tidak dia miliki namun ada pada A. Manusia selalu menginginkan apa yang tidak dia miliki. Itulah yang disebut dengan menciptakan ketertarikan, lebih jauh tentang elemen-elemen yang terkait hanya dibahas dalam workshop atau seminar.

Setelah A & B saling membuka diri untuk sebuah persahabatan, satu-satunya yang bisa mendorong mereka menuju hubungan romansa adalah bila rasa ketertarikan di antara mereka mengalami proses penambahan atau penebalan yang terjadi bila mereka menemukan kesamaan-kesamaan satu sama lain di antara mereka berdua. Dengan demikian, peningkatan ketertarikan selalu terkait dengan elemen asosiasi kepribadian.

Dibandingkan dengan kedua variabel formula *Law of Attraction* lainnya, variabel A ini adalah hal yang sudah umum dilakukan oleh banyak orang dengan sendirinya ketika sedang mendekati lawan jenis yang disukai. Mereka dikenal dengan berbagai perilaku sehari-hari seperti: ‘menyama-nyamakan minat,’ ‘menimpali dengan cerita pengalaman yang sejenis,’ ‘mengajak dia bertemu di tempat favoritnya,’ dsb.

Tidak ada yang pernah mengajarkan hal-hal tersebut pada kita, namun sepertinya seluruh manusia di seluruh bumi ini memiliki kesamaan pengetahuan tentang variabel A dari formula *Law of Attraction*.

Manusia memang selalu menyukai orang yang serupa dan berbagi minat yang sama dengan dirinya. Itu sebabnya kita memiliki sebuah pengetahuan bawaan untuk memakai gaya pendekatan ini untuk meningkatkan rasa ketertarikan orang lain pada diri kita. Walaupun demikian, saya tetap merasa perlu menjabarkan beberapa tips krusial untuk memaksimalkan cara Anda bermain variabel A.

- a. Temukan impian terpendam, hobi lama yang sudah terhilang, pengalaman positif dan negatif serta kebanggaan dan luka trauma dari si dia. Anda bisa melakukannya dengan pertanyaan yang kasual seperti, “Apa sih yang kamu sangat ingin lakukan seandainya kamu tahu tidak akan pernah gagal?” , “Coba sebutin hal-hal yang kamu sesali dan banggakan sampai saat ini?” , “Eh, kamu yang ada sekarang ini persis sama ga dengan apa yang kamu bayangin sewaktu masih kecil dulu?”

Dengarkan apa yang menjadi kisah pengalamannya, lalu balas merespon dengan kisah pengalaman yang sejenis, serupa dalam hidup Anda, namun tambahkan elemen kesuksesan di dalamnya. Jadi misalnya dia bercerita tentang sebuah hobi yang selalu terpendam karena dilarang orangtua, ceritakan tentang hobi Anda yang terpendam juga dan bagaimana Anda berkomitmen untuk mendorong keluar hobi tersebut dan akhirnya berhasil. Misalnya dia bercerita tentang kekerasan domestik yang pernah dialami, ceritain kasus serupa tentang Anda, lalu tutup dengan bagaimana Anda mampu memaafkan kesalahan tersebut.



Jika dia bercerita tentang kejadian yang positif, sampaikan pengalaman Anda yang serupa, lalu sambung dengan kisah bagaimana pengalaman positif tersebut membawa Anda kepada pengalaman positif lainnya yang lebih tinggi lagi.

- b. Kunci dari formula *Law of Attraction* ini adalah segala sesuatunya harus terlihat insidental alias kebetulan alias tidak sengaja, jadi sampaikan kalimat variabel A dengan gaya dan nada yang demikian juga. Hindarkan kebiasaan menimpali, “Aku juga begitu!” “Sama dong!” “Aku suka juga!” atau “Wah, itu aku banget!” karena itu terdengar seperti dibuat-buat atau sengaja hendak menyama-nyamakan.

Daripada merespon seperti itu, lebih baik Anda langsung memulai bercerita yang serupa tanpa embel-embel, “Aku juga punya cerita yang mirip.” Intinya, Anda dan dia terlihat begitu mirip dan terasosiasi satu sama lain dengan otomatis sendirinya, bukan karena kalian saling mencari-cari kemiripan.

- c. Bicarakan kekaguman, kedekatan, keakraban, kesukaan, dsb yang Anda miliki terhadap orang-orang yang memiliki kesamaan asosiasi tertentu dengannya. Misalnya, “Astaga, jadi bintang kamu Aries? Mama dan kakak perempuanku juga Aries. Orang Aries adalah orang yang paling nyaman dan menyenangkan, jadi mama dan kakakku selalu bisa jaga rahasia jadi kalau curhat dengan mereka terasa aman.”

Atau bercerita tentang, “Waktu kuliah dulu aku punya satu ibu dosen yang sangat galak. Semua mahasiswa selalu tidak betah jika harus masuk ke kelasnya. Gaya bicaranya cepat, tidak pernah memberikan pujian, dan tidak suka bila orang tidak melihat wajahnya ketika dia sedang mengajar. Tapi itu semua cuma penampilan kalau di depan umum. Kalau lagi berbicara privat, dia sangat hangat dan perhatian. Setelah dipikir-pikir, aku mengerti kenapa dia harus berbuat seperti itu. Ia ingin setiap mahasiswa serius belajar, tidak menyia-nyiakan kesempatan kuliah. Itu sebabnya ketika aku sempat bertemu dengan papa kamu yang galak, aku bukannya takut, malah kagum dan menunggu-nunggu kejutan alasan indah apa yang tersembunyi dibalik cangkang yang keras itu.”

- d. Buat sebuah skenario lucu yang melibatkan Anda dan si dia, dan ajak dia untuk bergantian mengarang cerita khayalan tersebut. Mis. Anda berkata, “Oke, aku adalah seorang anggota maraton yang kecapaian dan berhenti di sebuah kedai di pinggir jalan. Aku masuk ke dalam dan meminta segelas air es. Kamu adalah satu-satunya pelayan di sana, dan kamu sedang mabuk. Jadi yang kamu lakukan adalah...” sambil mengernyitkan kening memintanya untuk melanjutkan cerita.

Semakin aneh, lucu dan konyol skenario tersebut, semakin baik. Gunakan kreatifitas Anda untuk memasukkan adegan-adegan terkenal yang pernah Anda lihat di film. Ini adalah permainan singkat yang bisa dimainkan berkali-kali, bahkan dijadikan kebiasaan setiap kali melihat sesuatu yang menarik. Mis. sewaktu menemukan sebuah cangkir yang tergeletak jatuh miring, Anda berkata, “Hmmm, cangkir ini masih hangat. Sepertinya sang pembunuh masih berada di antara kita. Kamu melihat ada sosok yang mencurigakan?”



Masih ada satu cara jitu lagi untuk memaksimalkan variabel A, yakni dengan memainkan sebuah teknologi modern yang saya beri nama, *Associated Identity Domain* (AID). Pada awalnya, saya merangkai modul pemindai matriks sosial tersebut atas dasar keperluan evaluasi dan pengembangan diri pribadi. Saat itu ia masih bernama *Simulative Identity Domain* karena digunakan untuk keperluan holografik pribadi.

Namun seiring waktu, saya menemukan ternyata ia dapat diaplikasikan untuk keperluan sosial, dengan demikian, setelah penyempurnaan di sana sini, akhirnya dia bermutasi AID seperti yang dikenal sekarang. Jika Anda tertarik untuk mempelajarinya sebagai pendorong variabel A, silakan ikuti workshop.

*Law of Attraction*, khususnya pada variabel A ini, berbicara tentang bagaimana Anda menebalkan lajur asosiasi antara pribadi Anda dan dirinya. Tujuan yang ingin Anda raih adalah menebalkannya sebanyak mungkin dan selebar mungkin. Dimana ada asosiasi, di sana ada muncul kebutuhan interaksi yang lebih dalam.

### **Memori (M)**

Kita sampai pada variabel terakhir pada formula *Law of Attraction*, yaitu Memori. Jika Anda sudah memaksimalkan kedua variabel lainnya seperti dijelaskan di atas, namun melewatkan variabel M, maka sang lawan jenis akan mudah kehilangan ketertarikan yang dia miliki terhadap Anda. Dia bisa bersikap manis dan kooperatif pada satu kesempatan, namun langsung dingin dan tidak konsentrasi pada kesempatan berikutnya.

Anda bingung kemana perginya pribadi yang sebelumnya bisa bercanda dengan Anda? Bukankah obrolan kalian sudah cukup hangat? Tidakkah dia mengingat emosi bahagia dan senang yang dia rasakan ketika menghabiskan waktu dengan Anda? Mengapa tiba-tiba dia bisa berubah masa bodoh, seolah-olah tidak pernah terjadi apa-apa di antara kalian? Anda pernah mengalami kejadian seperti itu?

Tentu dia tidak lupa dengan apa yang pernah terjadi dengan Anda. Masalahnya, antara apa yang tersimpan di otaknya tersebut tidak selalu mudah untuk diaktifkan kembali. Itu yang saya sebut sebagai fenomena MBL, kependekan dari *Mind and Body Lag*, yang alamiah terjadi pada semua orang. Anda juga sering mengalaminya ketika berinteraksi dengan orang-orang yang sudah Anda kenal, misalkan malas untuk meladeni teman kantor yang tiba-tiba datang mengobrol, tidak ingin jalan-jalan keluar padahal sudah dijemput oleh banyak teman, dsb. Anda tahu Anda akan menikmati sesuatu bila mau menggerakkan tubuh dan meresponi sesuai dengan apa yang ada di memori Anda, tapi entah mengapa Anda malas untuk melakukannya.

Fenomena MBL adalah penyakit defisiensi variabel M yang bisa dihindari, diatasi dengan cara memberikan dosis tango (sentuhan) yang memadai. Dengan kata lain, memaksimalkan variabel F dan variabel A, tanpa dibarengi dengan alikasi sentuhan-sentuhan, akan membuat tingkat ketertarikan seseorang pada Anda menjadi tidak stabil.



Coba ingat ketika diri Anda sedang merasa malas, mengalami MBL, seperti contoh di atas. Perhatikan bagaimana diri Anda umumnya langsung mengalami perubahan ketika teman Anda menepuk, menarik, merangkul, atau tindakan tango lainnya. Memori yang tersimpan di dalam otak Anda seolah-olah mendapatkan kejutan listrik semangat baru ketika kulit Anda bersentuhan dengannya.

Atau jika Anda pernah mengalami pacaran, ingat baik-baik kejadian dimana dahulu kalian pernah berdebat sengit untuk hal yang sebenarnya kecil, masing-masing merasa pihak lain bersikap tidak adil. Sekalipun kepala Anda dan dia menyimpan memori bagaimana kalian berdua ada pasangan yang sangat bahagia, entah mengapa rasanya Anda tidak ingin mengalah. Perhatikan bahwa bila dalam keadaan seperti itu, Anda dan si dia cenderung untuk menjauhkan diri satu sama lain.

Lalu perhatikan juga apa yang pertama kali terjadi bila akhirnya kalian menemukan jalan keluar dan berbaikan kembali. Atau ingat baik-baik apa cara yang biasa si dia lakukan untuk berusaha melembutkan hati Anda. Hal-hal ajaib selalu terjadi bila Anda mengaplikasikan tango, demikian juga dengan cara efektif untuk meningkatkan ketertarikan seseorang pada Anda.

Memori yang kuat adalah memori yang terikat. Tango adalah cara paling efektif untuk mengikat sebuah memori. Jadi tujuan Anda melakukan tango sama sekali bukan untuk menggoda atau merayunya. Dalam formula *Law of Attraction* ini, tujuan Anda adalah untuk memancing agar memorinya menjadi aktif dan kembali hangat membara. Ilmu *Neuro-Linguistic Programming* mengenal strategi ini dengan nama *Anchoring*.

Variabel M dapat dimaksimalkan dengan cara mengaplikasikan tango sebanyak mungkin dalam setiap interaksi dengan si dia. Berikut adalah beberapa konsep dan ide praktis yang bisa dilakukan:

- a. Biasakan untuk bertukar tango (dalam workshop biasa disebut tango ping) secara kasual setiap saat. Contohnya: bersalaman dengan cara yang unik, melakukan *toss* atau *high-five*, mendorong pundaknya, menepuk kepalanya sebagai sambutan.
- b. Berikan tango yang menyenangkan (positif) setiap kali dia tersenyum, tertawa, atau tanda-tanda lain yang menunjukkan dia menikmati interaksi dengan Anda. Selaras dengan itu, berikan tango yang kurang menyenangkan (negatif) bila dia sedang bersikap kurang kooperatif dengan Anda. Intinya, menyenangkan atau tidak menyenangkan, Anda harus tetap memberikan berbagai macam tango untuk mengaktifkan variabel M si dia.
- c. Variabel M dapat meningkat bukan cuma ketika dia menerima tango, tapi juga ketika dia melakukan tango. Jadi pancing dia untuk berani dan terbiasa memberikan tango kepada Anda. Cara yang paling mudah adalah dengan memberikan pernyataan larangan menyentuh tubuh Anda. Prinsip psikologi dasar: manusia akan terdorong untuk melakukan apa yang dilarang. Sangat efektif, khususnya bila Anda sendiri sebelumnya sudah sering menyentuhnya.



- d. Ketika sedang bermain variabel A, ciptakan skenario atau kesempatan dimana dia dapat menempelkan telapak tangannya di dada Anda selagi Anda menarik nafas beberapa kali. Saya tidak perlu memberitahu bagaimana melakukan hal ini, gunakan saja otak Anda secara kreatif. Jika kebetulan jantung Anda berdebar-debar karena tegang dan grogi, dia akan merasakannya dan bertanya mengapa demikian. Jawaban Anda tidak penting, asal tidak memberitahu yang sebenarnya. Kalaupun jantung Anda berdebar santai saja, si dia tetap akan berpikir merasakan sesuatu dan menyimpan hal tersebut di memorinya akan Anda.

Riset telah membuktikan bahwa bayi yang baru lahir akan terhindar dari kematian dini, menjadi kuat sehat dan tumbuh lebih cepat jika mereka sering mendapat sentuhan dari orangtuanya. Manusia adalah makhluk yang begitu sempurna dan kompleks, namun ketahanan tubuh dan jenis kepribadian kita memiliki hubungannya dengan seberapa sering kita mendapatkan dosis sentuhan setiap harinya.

Hal yang sama berlaku pada ketertarikan: *attraction* baru dapat terhindar dari kepunahan, menjadi kuat sehat dan tumbuh lebih cepat jika sering mendapat sentuhan dari pihak-pihak yang terkait. Lebih jauh lagi, tidak peduli setinggi apapun variabel F dan variabel A, tidak akan ada peningkatan nilai ketertarikan jika variabel M masih terikat dengan nol. Secara matematis, formula *Law of Attraction* dapat ditulis sebagai berikut (*credit to my friend AJ who came up with the linear math notation*) :

$$AL = \sum_{M=0}^{\infty} \left\{ (F + A) M \right\}$$

Demikianlah penjelasan apa yang saya sebut sebagai *The Secret Law of Attraction*, **sebuah dalil universal yang menyatakan bahwa tingkat ketertarikan merupakan jumlah total dari seluruh perasaan, asosiasi, dan memori yang terhubung dengan Anda.** Apakah ketertarikan dapat diukur? Bagaimana caranya membuat seseorang lebih tertarik pada Anda? Apa yang harus Anda lakukan untuk meningkatkan faktor kemenarikan Anda? Mengapa ketertarikan seseorang pada Anda bisa datang dan pergi begitu saja? Anda sudah mendapatkan semua jawaban yang diperlukan.

Anda masih ingat *troubleshootings* yang sudah saya jelaskan di awal? Cara menghindarinya adalah dengan menyadari kehadiran sinergi tiga buah variabel FAM dalam setiap usaha meningkatkan ketertarikan, serta menggunakan ketiga-ketiganya secara lengkap dengan maksimal. Setiap tehnik yang telah saya jabarkan panjang lebar di atas bukan sesuatu yang harus Anda hapalkan, apalagi dilakukan persis kata per kata.

Justru sebaliknya, hal-hal tersebut hanya contoh aplikasi, sementara kunci utama yang lebih penting adalah isi pernyataan *Law of Attraction* itu sendiri: yakni *memperbesar nilai Perasaan, Asosiasi, dan Memori antara Anda dan dirinya.*

Jadi seandainya Anda merasa sulit untuk mengikuti contoh aplikasi yang sudah diberikan (biasanya karena belum mengikuti workshop), silakan gunakan seluruh kreatifitas, gaya, atau **apa saja yang terpikir oleh Anda untuk mengaplikasikan formula FAM..**



Gunakan *checklist* berikut sebagai panduan meningkatkan ketertarikan atau *attraction*:

$$AL = \sum_{M=0}^{\infty} \{ (\mathbf{F} + \mathbf{A}) \mathbf{M} \}$$

1. Variabel FAM apa saja yang sudah saya lakukan selama ini secara alamiah? Apakah saya sudah memakai semuanya, atau hanya mengandalkan satu dua variabel saja?
2. Apakah saya sudah membiasakan diri untuk menjadi sosok yang mampu menciptakan berbagai macam transisi perasaan (variabel F) saat menghabiskan waktu dengannya?
3. Apakah saya sudah menjadi sosok yang menciptakan banyak rasa nyaman lewat jembatan kesamaan dan koneksi (variabel A) dengannya?
4. Apakah saya dan dia sudah terbiasa untuk saling menyentuh kasual satu sama lain (variabel M) saat menghabiskan waktu bersama?

Ada baiknya juga, jika Anda pernah pacaran, untuk merenungi sejumlah pengalaman percintaan Anda di masa lalu. Ingat bagaimana Anda dan si dia bertambah intim. Ingat apa yang Anda lakukan terhadapnya sehingga dia jadi semakin tergila-gila pada Anda. Jika Anda belum pernah pacaran, perhatikan apa yang dilakukan oleh keluarga dan sahabat-sahabat Anda yang sudah berpasangan.

Lalu bandingkan itu semua dengan kisah-kisah kegagalan cinta yang pernah Anda lihat, dengar atau alami sendiri. Lihat perbedaan yang ada antara kelompok ini dan kelompok sebelumnya. Anda akan menemukan kelompok pertama terdiri dari orang yang secara kontinyu memainkan prinsip *Law of Attraction* (variabel FAM), sementara kelompok yang kedua adalah mereka yang hanya melakukan setengah-setengah saja.

Kini giliran saya mendengar kisah kesuksesan Anda bereksperimen dengan ini semua.

Kirimkan kisah, berita dan komentar Anda di alamat  
<http://www.hitmansystem.com/blog/the-secret-law-of-attraction-113.htm>

**Ingin MELIPATGANDAKAN POPULARITAS BLOG Anda dengan GRATIS?**

*E-book* **The Secret Law of Attraction** ini terus tersebar luas dan dibaca oleh ribuan orang setiap minggunya. Anda dapat ikut meningkatkan trafik dan popularitas *web/blog* Anda lewat menampilkannya di sini dengan **cara yang sangat mudah & gratis!** Hubungi [hitmansystem@gmail.com](mailto:hitmansystem@gmail.com) untuk informasi lengkap.

