

SPL Perfumery

VOLUME 05 OF 10 — THE GENTLEMAN LIBRARY

VOL. 05 — SPEAK

CONVERSATION King.

Cara memulai dan menjaga obrolan dengan
siapapun — tanpa pernah kehabisan bahan.

— By SPL Perfumery —

A LIBRARY FOR THE MODERN MAN

A PERSONAL NOTE

Percakapan adalah keterampilan, bukan sifat.

Pria yang dianggap "jago ngobrol" bukan pria yang lahir ekstrovert. Ia hanya pria yang sudah mempelajari beberapa prinsip — dan menerapkannya begitu sering sampai terlihat natural. Buku ini akan memberimu prinsip-prinsip itu, dalam urutan yang bisa kamu praktikkan mulai besok pagi.

— DAFTAR ISI —

Cara membuka, menjaga, dan menutup percakapan apapun.

- | | | |
|----|------------------------------------------------------------------------|------|
| 01 | Aturan #1 Carnegie — Dengarkan, Jangan Tunggu Giliran. | P. — |
| 02 | Pertanyaan Ajaib — Dua Pertanyaan yang Mengubah Setiap Percakapan. | P. — |
| 03 | Storytelling — Cara Membuat Cerita Sederhana Terdengar Memikat. | P. — |
| 04 | Pengamatan Spesifik — Pujian yang Tidak Generic. | P. — |
| 05 | Memulai Percakapan dengan Stranger — Tanpa Awkward. | P. — |
| 06 | Menutup Percakapan dengan Elegan — Aturan yang Pria Modern Tidak Tahu. | P. — |
| 07 | Checklist 30 Hari — Membangun Default Percakapan Baru. | P. — |

01

BAB 01

Dengarkan, Jangan Tunggu.

Dale Carnegie menulis 'How to Win Friends and Influence People' di tahun 1936. Hampir 100 tahun kemudian, prinsip pertamanya masih yang paling banyak dilanggar oleh pria modern.

Mendengar vs Mendengarkan vs Menunggu Giliran.

Ada tiga level interaksi mendengar. Yang paling rendah: **mendengar** — sinyal akustik masuk ke telinga, tapi otak tidak memprosesnya. Level menengah: **menunggu giliran** — kamu memproses cukup untuk tahu kapan giliranmu, tapi pikiranmu sebenarnya sudah merencanakan respons. Level tertinggi: **mendengarkan penuh** — kamu sepenuhnya hadir untuk apa yang ia katakan, termasuk apa yang tidak ia katakan.

90% pria berhenti di level menengah. Mereka mengira mereka sedang mendengarkan, padahal mereka hanya menunggu giliran. Lawan bicaranya merasakan ini secara mikro — dan secara permanen menempatkan pria itu di kategori "orang yang tidak benar-benar peduli."

Kamu bisa membuat lebih banyak teman dalam dua bulan dengan menjadi tertarik pada orang lain, daripada dalam dua tahun mencoba membuat orang lain tertarik padamu.

— DALE CARNEGIE

Tiga sinyal mendengarkan penuh.

1. **Eye contact 70%** — bukan ke pintu, ke ponsel, ke orang lewat.
2. **Ekspresi mikro** — alis terangkat, anggukan kecil, senyum tipis di momen yang tepat.
3. **Jeda 1-detik sebelum merespons** — memberi sinyal bahwa kamu memproses, bukan menunggu giliran.

02

BAB 02

Dua Pertanyaan Ajaib.

Kebanyakan pria bertanya pertanyaan yang hanya dijawab "ya" atau "tidak". Pria yang menguasai percakapan bertanya pertanyaan yang membuka cerita.

Closed-ended vs Open-ended.



Kamu suka kerjamu?" — closed. Jawabannya: "Ya" atau "tidak". Selesai. Kamu harus mencari pertanyaan baru. "Apa hal paling tidak terduga tentang kerjamu yang tidak banyak orang ketahui?" — open. Lawan bicaramu sekarang harus berpikir, memilih, dan bercerita.

Beda satu kata pembuka — "apa" vs "kamu" — dan kamu mendapat 30 detik cerita vs 1 detik jawaban. Pelajari ini, dan kamu tidak akan pernah lagi kehabisan bahan.

Dua pertanyaan ajaib.

1. **Apa yang menarik tentang [topik] bagimu?** — Membuat lawan bicaramu berbagi minat yang autentik.
2. **Apa cerita di balik itu?** — Untuk follow-up. Membuat ia bercerita lebih dalam tentang detail yang ia sebut.

DRILL

Latihan 7 hari pertanyaan ajaib.

Selama 7 hari, di setiap percakapan tatap muka, paksa diri untuk menggunakan kedua pertanyaan ini minimal 1x.

- Hari 1-3: "Apa yang menarik tentang [topik] bagimu?"
- Hari 4-7: Tambah follow-up: "Apa cerita di balik itu?"
- Catat: berapa lama lawan bicaramu bercerita setelah pertanyaan ini.

FORD — formula percakapan abadi.

Ketika kamu kehabisan ide pertanyaan, ingat akronim FORD. Empat topik universal yang selalu bisa dibuka, di hampir setiap budaya, dengan hampir setiap orang.

LETTER	TOPIK	CONTOH PERTANYAAN
F	Family — keluarga, asal, latar.	"Tumbuh di mana? Apa yang paling berkesan dari sana?"
O	Occupation — pekerjaan, karir.	"Apa hal terbaik dari kerjamu yang tidak banyak orang lihat?"
R	Recreation — hobi, pengisi waktu.	"Akhir pekan biasanya kamu ke mana? Apa yang bikin betah di situ?"
D	Dreams — aspirasi, rencana.	"Kalau waktu dan uang bukan masalah, apa yang ingin kamu lakukan?"

Dengan FORD di kepalamu, kamu tidak akan pernah lagi mengalami keheningan canggung. Kamu hanya pindah ke huruf berikutnya.

03

BAB 03

Storytelling & Bahan Ngobrol.

Mendengarkan adalah 70% dari percakapan yang baik.
Tapi 30% sisanya — kamu juga harus bisa bercerita.
Inilah formula cerita yang bekerja.

Formula Pixar — yang akan mengubah caramu bercerita.

Pixar membangun perusahaan bernilai miliaran dolar dengan satu formula cerita yang sederhana — yang bisa kamu pakai di percakapan kasual besok pagi. Mereka menyebutnya "Story Spine". Lima elemen, tidak boleh ditukar urutannya.

1. **Once upon a time...** — Setting. Siapa, di mana, kapan.
2. **Every day...** — Status quo. Apa yang biasanya terjadi.
3. **Until one day...** — Inciting incident. Sesuatu yang berubah.
4. **Because of that...** — Konsekuensi. Apa yang terjadi setelahnya.
5. **Until finally...** — Resolusi. Bagaimana itu berakhir, atau pelajaran yang didapat.

Cerita adalah cara otak manusia menyimpan informasi. Fakta tanpa cerita = lupa. Cerita = ingat seumur hidup.

— ATURAN STORYTELLING

Tiga aturan untuk cerita pendek.

- Maksimal 90 detik. Lebih panjang = lawan bicaramu pikirannya melayang.
- Mulai dengan "hook" — kalimat pertama yang menarik (anomali, pertanyaan, kontradiksi).
- Akhiri dengan twist atau pelajaran — bukan akhir yang flat.

Bank cerita — 5 cerita yang harus selalu siap.

Pria yang dianggap "jago ngobrol" punya 5–7 cerita yang sudah mereka asah selama bertahun-tahun. Cerita-cerita ini bisa dipakai di hampir semua konteks. Bangun bank-mu sendiri sekarang.

- **Origin story** — Bagaimana kamu sampai di pekerjaan/passion sekarang.
- **Failure story** — Saat kamu gagal besar dan apa pelajarannya. (Bukan untuk pamer humble.)
- **Discovery story** — Sesuatu yang kamu temukan secara tidak sengaja yang mengubah pandanganmu.
- **Adventure story** — Pengalaman traveling/kejadian unik yang punya twist.
- **People story** — Tentang orang yang menginspirasi — dengan detail spesifik.

PRAKTIK

Latih 5 cerita di 30 hari.

Pilih 5 cerita di atas. Tulis tiap-tiapnya dalam Story Spine 5-langkah. Praktikkan di cermin, lalu di teman dekat. Catat respons.

- Minggu 1: Tulis dan latih cerita 1.
- Minggu 2: Cerita 2.
- Minggu 3: Cerita 3 + praktik di lingkungan baru.
- Minggu 4: Cerita 4 dan 5. Mulai pakai di percakapan natural.

04

BAB 04

Pujian yang Spesifik.

"Kamu cantik" — generic. "Cara kamu memilih sepatu yang tidak match dengan rok-mu, tapi entah kenapa terlihat sengaja dan berkelas — itu skill." — spesifik. Beda dunia.

Mengapa pujian spesifik 100x lebih kuat.

Pujian generic ("keren!", "hebat!", "wow!") otak orang lain memprosesnya sebagai basa-basi. Tidak menambah informasi. Tidak menunjukkan bahwa kamu benar-benar memperhatikan. Pujian spesifik ("Cara kamu menjelaskan slide ke-7 — kamu pause sebentar di kata 'tetapi' — itu yang membuat audiens fokus") menunjukkan: kamu hadir, kamu memperhatikan, kamu peduli.

Konsekuensinya: lawan bicaramu mengingat pujian itu selama berbulan-bulan. Kadang selama tahunan. Karena itu mungkin pujian paling presisi yang pernah ia terima.

Formula pujian spesifik.

"[Detail spesifik] — itu menunjukkan [karakter/skill]."

- "Cara kamu mendengarkan tanpa menyela tadi — itu kelas yang langka."
- "Pilihan kata kamu di paragraf ketiga — itu menunjukkan kamu peduli pada detail."
- "Cara kamu tetap tenang ketika ditanya pertanyaan tadi — itu otoritas yang asli."

DRILL

1 pujian spesifik per hari, 30 hari.

Berikan satu pujian spesifik tiap hari ke seseorang berbeda. Bukan pasangan. Kolega, teman, atau bahkan stranger.

- Pujian harus berdasarkan observasi, bukan asumsi.
- Pujian tentang aksi/karakter, bukan tentang penampilan saja.
- Catat reaksi dan respons mereka — kamu akan terkejut.

05

BAB 05

Memulai dengan Stranger.

Mayoritas pria takut memulai percakapan dengan orang asing. Bukan karena mereka tidak punya ide — tapi karena mereka takut respons. Ada formula untuk menghilangkan ketakutan itu.

The Three-Second Rule.

Ketika kamu melihat seseorang yang ingin kamu ajak bicara — kamu punya 3 detik. Lebih dari 3 detik, otakmu mulai membangun alasan kenapa kamu sebaiknya tidak. Setelah 5 detik, kamu sudah membatalkan idenya secara mental. Ini adalah perangkap ketakutan terbesar yang dialami pria.

Solusi: putuskan dalam 3 detik, lalu maju. Bahkan jika kamu tidak yakin akan berkata apa. Mulutmu akan menemukan kata-kata. Otakmu lebih cepat saat dipaksa, daripada saat diberi waktu untuk khawatir.

Tiga opener yang selalu bekerja.

1. **Observasi situasi** — "Antrian disini selalu sepanjang ini? Pertama kali saya kesini." Aman, natural, tidak terkesan modus.
 2. **Pertanyaan honest** — "Boleh tanya — kamu juga kerja di sekitar sini? Saya cari rekomendasi tempat makan siang."
 3. **Pujian spesifik + pertanyaan** — "Tas kamu menarik. Itu beli di mana? Saya lagi cari yang model begitu."
-

Ketakutan ditolak yang membunuh percakapan — bukan ketidaktahuan akan apa yang harus dikatakan. Pria yang berhasil bukan pria yang tidak takut. Ia hanya tetap maju walau takut.

— ATURAN 3 DETIK

Tiga aturan setelah opener.

- Setelah opener, beri ia waktu merespons. Jangan langsung pertanyaan kedua. Beri ruang.
- Jika respons-nya pendek atau dingin, baca sinyal. Tidak semua orang mau ngobrol. "Oke, terima kasih ya" — pergi dengan elegan.
- Jika respons-nya hangat, langsung ke FORD. Pertanyaan terbuka. Biarkan ia bercerita.

TANTANGAN

10 percakapan stranger dalam 30 hari.

Bukan untuk membangun pertemanan. Untuk membangun otot percakapan. Mulai dari yang paling aman.

- 5 dengan staf jasa (kasir, barista, security) — minggu 1-2.
- 5 dengan stranger di lingkungan publik (gym, kafe, transportasi) — minggu 3-4.
- Ukur progress: berapa lama rata-rata percakapan? Berapa kali kamu yang inisiatif?

06

BAB 06

Menutup dengan Elegan.

Cara kamu mengakhiri percakapan menentukan apakah lawan bicaramu mengingatmu sebagai "orang yang menyenangkan" atau "orang yang tidak tahu kapan berhenti".

Aturan akhir yang lebih kuat dari awal.

Riset psikologi memori menemukan: orang mengingat puncak emosional dan akhir dari sebuah pengalaman, lebih dari awal atau tengahnya. Ini disebut Peak-End Rule. Aplikasinya untuk percakapan: cara kamu berpisah lebih penting daripada cara kamu memulai.

Formula penutup yang elegan.

1. **Sinyal selesai** — Sentuh jam tanganmu, atau tarik napas pelan. Beri sinyal non-verbal bahwa kamu akan beranjak.
2. **Recap singkat** — Ulangi 1 hal spesifik dari percakapan: "Tadi yang kamu bilang tentang [X] — itu menarik banget."
3. **Forward look** — Beri jembatan ke depan: "Kalau ada update tentang [topik], kabarin ya." Tidak harus dijawab.
4. **Salam akhir tegas** — Berjabat tangan, kontak mata 2 detik, senyum tulus. Pergi tanpa mundur-mundur.

Pria yang baik dalam memulai percakapan adalah pria menarik. Pria yang baik dalam menutup percakapan adalah pria yang dipanggil kembali.

— PEAK-END RULE

Aroma dan ingatan: kenapa cara kamu pergi penting.

Saat kamu pergi, lawan bicaramu masih bisa mencium sisa aromamu di ruangan selama 10-15 menit. Ini adalah "olfactory tail" — yang akan dianchor di otaknya bersama kesan terakhir percakapanmu.

Pria yang menutup percakapan dengan elegan + meninggalkan aroma yang bermakna — diingat secara permanen. Pria yang menutup awkward + tanpa aroma — dilupakan dalam minggu yang sama.



SPL Unreal — aroma yang tinggal lebih lama daripada kalimat yang baik. Pakai keduanya.

07

BAB 07

30 Hari Conversation Reset.

Tidak ada cara cepat. Hanya 30 hari konsisten dengan prinsip-prinsip ini, sampai menjadi caramu yang baru.

Checklist 30 hari.

- ☐ Eye contact 70% saat mendengar (bukan menunggu giliran)
- ☐ Jeda 1-detik sebelum merespons
- ☐ Gunakan dua pertanyaan ajaib ("Apa yang menarik tentang...")
- ☐ FORD dipakai saat kehabisan ide pertanyaan
- ☐ 5 cerita personal sudah dilatih dengan Story Spine
- ☐ 1 pujian spesifik per hari, 30 hari berturut
- ☐ Aturan 3 detik untuk approach stranger
- ☐ 10 percakapan stranger dalam 30 hari
- ☐ Penutup elegan dengan recap + forward look
- ☐ Aroma signature konsisten (membentuk olfactory tail)



“

Pria yang menjadi 'jago ngobrol' bukan pria yang lahir berbeda. Ia hanya pria yang konsisten menerapkan beberapa prinsip — sampai prinsip itu menjadi siapa dia.

— SPL PERFUMERY

UNTUKMU, SEBAGAI HADIAH

Aroma yang Membuatmu **Diingat** Setelah Kamu Pulang.

Pria yang kamu temui hari ini akan lupa wajahmu dalam tujuh hari. Aromamu — jika kamu pilih dengan benar — akan tetap diingatnya selama bertahun-tahun.

SPL Signature Series — Today's Stack

SPL 100ml Extrait de Parfum (40% essence)	Rp 599.000
Atomizer travel 5ml	Rp 79.000
Bubble wrap anti pecah	Rp 20.000
Garansi pecah — ganti baru 100%	Rp 399.000
Free ongkir ulang jika pecah	Rp 50.000
10 PDF Library — The Gentleman Library	Rp 3.250.000

Total Nilai Rp 4.397.000

~~Rp 599.000~~ **Rp 399.000** / hari ini saja

PESAN VIA **WHATSAPP** — SEBUT KODE **SPL399**.

Buku ini gratis. Tapi kamu yang membaca sampai halaman ini bukan pria biasa — kamu sudah memutuskan untuk bertumbuh.



Yang Tertinggal, Bukan Kata-Kata.

Percakapan terbaik bukan tentang siapa yang bicara paling banyak. Ia tentang siapa yang membuat lawan bicaranya merasa paling didengar. Pria yang menguasai itu — adalah pria yang paling diundang kembali. Untuk rapat. Untuk makan malam. Untuk hidupmu.



SPL Perfumery

CRAFTED IN INDONESIA · WORN BY MEN WHO ARE REMEMBERED