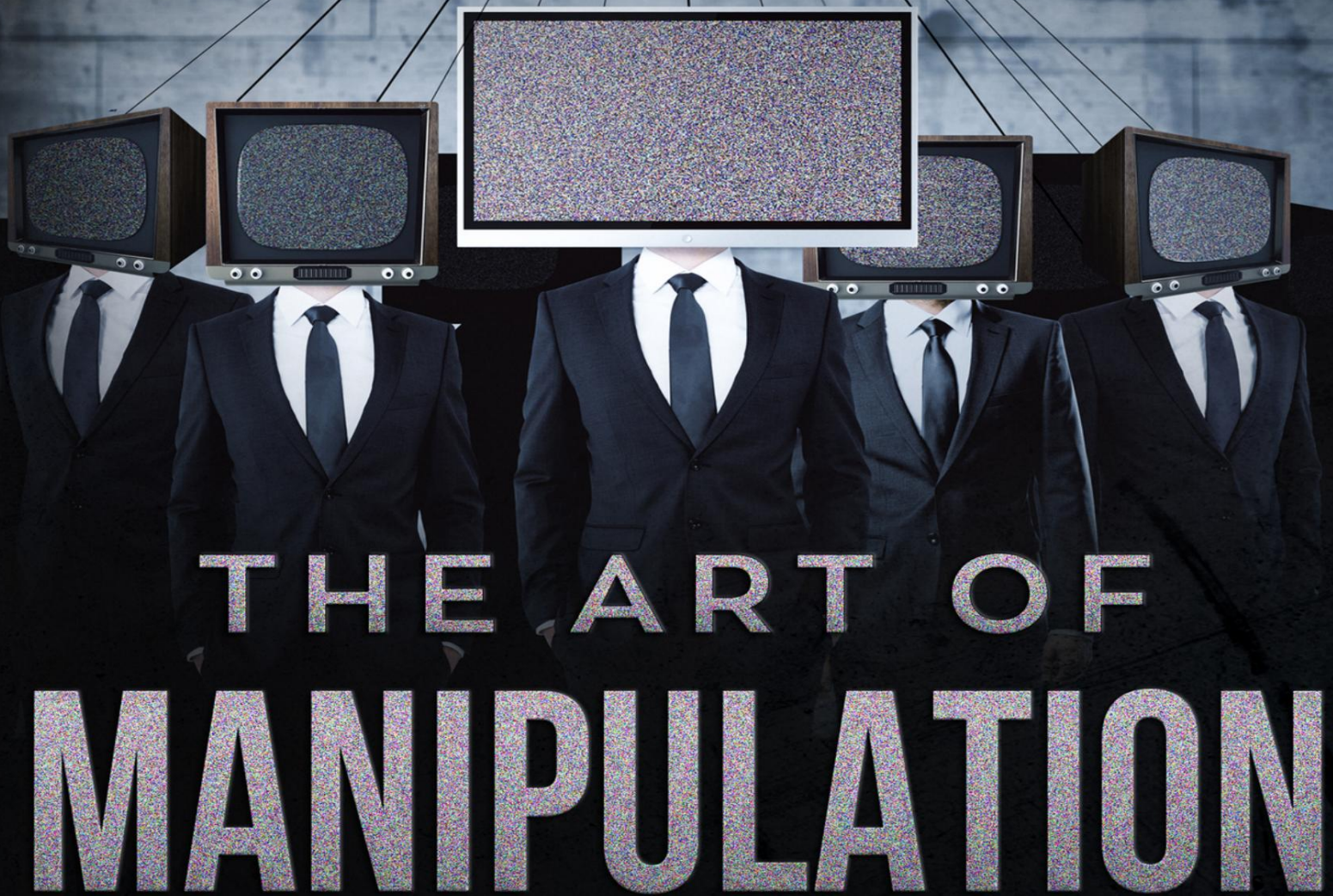
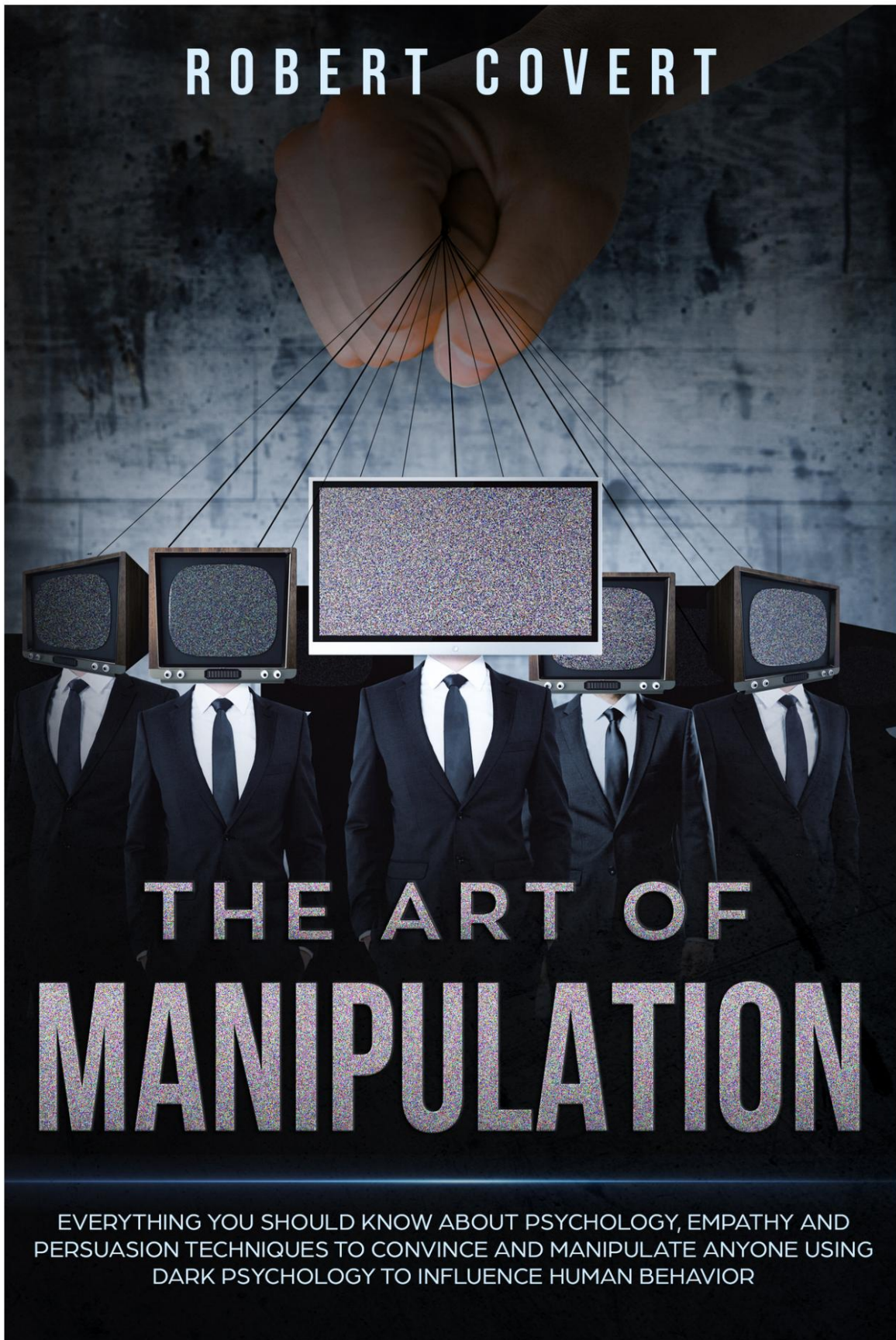


ROBERT COVERT



EVERYTHING YOU SHOULD KNOW ABOUT PSYCHOLOGY, EMPATHY AND
PERSUASION TECHNIQUES TO CONVINCE AND MANIPULATE ANYONE USING
DARK PSYCHOLOGY TO INFLUENCE HUMAN BEHAVIOR

ROBERT COVERT



THE ART OF MANIPULATION

EVERYTHING YOU SHOULD KNOW ABOUT PSYCHOLOGY, EMPATHY AND
PERSUASION TECHNIQUES TO CONVINCE AND MANIPULATE ANYONE USING
DARK PSYCHOLOGY TO INFLUENCE HUMAN BEHAVIOR

SENI MANIPULASI

***Semua yang Harus Anda Ketahui Tentang
Psikologi, Empati dan Persuasi
Teknik untuk Meyakinkan dan
Memanipulasi Siapapun Menggunakan Gelap
Psikologi untuk Mempengaruhi Manusia
Perilaku***

Robert Terselubung

Unduh Versi Buku Audio dari Buku Ini secara GRATIS

Jika Anda suka mendengarkan buku audio saat bepergian, saya punya kabar baik untuk Anda. Anda dapat mengunduh versi buku audio dari buku ini secara GRATIS hanya dengan mendaftar untuk uji coba dengar 30 hari GRATIS! Lihat di bawah untuk detail lebih lanjut!



MANFAAT PERCOBAAN AUDIBL E

Sebagai pelanggan audible, Anda akan menerima manfaat di bawah dengan uji coba gratis 30 hari Anda:

- Salinan buku gratis yang dapat didengar dari buku ini
- Setelah uji coba, Anda akan mendapatkan 1 kredit setiap bulan untuk digunakan di buku audio apa pun
- Kredit Anda secara otomatis bergulir ke bulan berikutnya jika Anda tidak menggunakannya
- Pilih dari 200.000+ judul Audible
- Dengarkan di mana saja dengan aplikasi Audible di beberapa perangkat
- Pertukaran buku audio apa pun yang tidak Anda sukai dengan mudah dan tanpa kerumitan
- Simpan buku audio Anda selamanya, meskipun Anda membatalkan keanggotaan
- Dan banyak lagi

Klik tautan di bawah untuk memulai!

[Untuk Audible](#)

[US Untuk Audible](#)

[UK Untuk Audible FR](#)

[Untuk Audible DE](#)

Hak Cipta © 2019 oleh Robert Covert - Semua hak dilindungi undang-undang

Buku ini hanya untuk penggunaan pribadi. Tidak ada bagian dari publikasi ini yang boleh direproduksi, didistribusikan, atau ditransmisikan dalam bentuk apa pun atau dengan cara apa pun, termasuk memfotokopi, merekam, atau metode elektronik atau mekanis lainnya, tanpa izin tertulis sebelumnya dari penerbit, kecuali dalam hal kutipan singkat yang terkandung dalam tinjauan kritis dan penggunaan nonkomersial tertentu lainnya yang diizinkan oleh undang-undang hak cipta.

DAFTAR ISI

Perkenalan

Bab 1: Jenis Manipulator

Bab 2: Bagaimana dan Mengapa Manipulasi Bekerja ?

Bab 3: Apa itu Manipulasi Emosi Terselubung ?

Bab 4: Sejarah Persuasi

Bab 5: Kecerdasan dan Manipulasi Emosional

Bab 6: Cara Kerja Otak Manusia

Bab 7: Strategi Manipulasi Sosial

Bab 8: Mengenali Manipulasi Emosional dalam Hubungan

Bab 9: Manipulasi Psikologis di Tempat Kerja

Bab 10: Persuasi Manipulatif Gelap

Bab 11: Cara Menghadapi Manipulator

Bab 12: Tip dan Trik untuk Membela Diri

Manipulasi

Kesimpulan

Perkenalan

APA ITU MANIPULASI?

Bagi mereka yang tidak sepenuhnya menyadari manipulasi dan apa itu semua, sulit untuk melihat bahwa proses ini membutuhkan tiga langkah. Sebagian besar dari kita hanya akan menganggap manipulasi sebagai satu hal—harus ada dua hal selain tindakan manipulasi, yang akan memastikan manipulasi berhasil. Ini termasuk analisis, yang terjadi lebih dulu; dan persuasi, yang akan terjadi pada sebagian besar percakapan dengan korban tetapi terutama akan muncul **setelah** manipulasi.

Memahami bahwa seni manipulasi lebih dari sekadar tindakan manipulasi itu sendiri akan membantu Anda memahami lebih banyak tentang apa yang dapat membuat proses tersebut lebih berhasil. Sementara pemula mungkin berpikir bahwa mereka dapat melakukannya tanpa persuasi dan aspek analisis, Anda akan segera menemukan bahwa hasilnya tidak sebaik jika Anda melewatkan dua bagian ini dan Anda cenderung tidak mendapatkan hal-hal yang Anda inginkan.

Dalam hal manipulasi, tampaknya banyak orang yang meremehkan betapa kuatnya hal itu — dan seringkali, mereka akan salah memahami apa yang terjadi dengan bentuk seni ini. Adalah umum untuk melihat kata manipulasi dan secara otomatis percaya bahwa orang lain sedang mencoba untuk menjadi kasar, jahat, dan kejam secara emosional. Kami secara otomatis mengaitkan banyak sifat negatif kembali ke kata-kata.

Meskipun orang dapat menggunakan manipulasi secara negatif, penting untuk diingat bahwa ada beberapa bagian positif dari manipulasi juga. Karena begitu banyak orang melihat manipulasi sebagai hal yang negatif, hal itu dapat mencegah mereka menyadari betapa kuatnya manipulasi bentuk seni psikologis. Selain itu, banyak orang gagal memahami bahwa hampir setiap dari kita sudah menggunakan manipulasi dalam satu atau lain cara—hanya dengan menjalani kehidupan kita sehari-hari. Meskipun kita mungkin tidak secara otomatis melihat perilaku semacam ini sebagai manipulasi, kita semua akan memiliki beberapa tingkat latihan untuk menggunakannya.

Mempelajari cara memanipulasi secara efektif tidak berarti Anda keluar ke dunia luar dan mencoba menciptakan pola kasar antara diri Anda dan orang-orang di sekitar Anda. Sebaliknya, itu hanya berarti Anda

tahu apa yang Anda inginkan, dan Anda telah menyempurnakan metode yang ingin Anda gunakan untuk mendapatkannya. Ketika semuanya dikatakan dan dilakukan, jika seseorang tidak mau menyerah pada apa yang Anda inginkan, mereka tidak akan melakukannya.

Manipulasi bukanlah tentang tekanan yang diberikan pada orang lain. Manipulator terbaik tidak memaksa seseorang untuk melakukan sesuatu yang tidak ingin mereka lakukan. Sebaliknya, ini lebih tentang membantu seseorang melihat nilai dalam membantu Anda dan melakukan apa yang Anda inginkan dan kemudian membangun dari sana.

Sebelum kita mulai melihat beberapa teknik yang dapat Anda gunakan manipulasi, pertama-tama kita perlu menggali lebih dalam tentang apa itu manipulasi, bagaimana dan mengapa manipulasi cenderung berhasil, dan kapan Anda akan memutuskan untuk bekerja dengan manipulasi dalam hidup Anda sendiri.

Bab 1: Jenis Manipulator



Meskipun hasil umum yang diperluas dari setiap manipulasi mungkin terlihat mirip dengan jumlah kontrol, ada berbagai cara untuk mencapainya. Seseorang yang mencoba mendapatkan sesuatu dari Anda akan melakukan banyak manuver untuk sampai ke sana, bahkan mungkin kombinasi dari berbagai jenis yang kami miliki di sini. Seperti yang mungkin dapat Anda ketahui saat membaca, tidak semua manipulator berhati jahat, dan beberapa bahkan mungkin bertindak berdasarkan apa yang mereka yakini sebagai kepentingan terbaik Anda. Ke depan, akan bermanfaat untuk menafsirkan jenis manipulator yang Anda hadapi, dan cara terbaik untuk mengatasinya.

"The Helpless" adalah individu yang tampaknya tidak pernah bisa membantu diri mereka sendiri. Tidak apa-apa untuk meminta bantuan, tetapi orang-orang ini menjadikannya kebiasaan. Jumlah stres terkecil dapat membuat orang ini bingung, dan mereka

menjadi tidak dapat membantu diri mereka sendiri. Tugas yang dimaksud bisa berupa berbagai tindakan, tetapi gagasan utama dalam benak orang ini adalah bahwa mereka tidak mau menangani tanggung jawabnya sendiri. Mereka lebih suka mempengaruhi orang lain untuk menanganinya untuk mereka. "The Helpless" sering mengambil bentuk seorang teman tapi bisa juga dengan mudah menjadi seseorang yang lebih dekat seperti orang terdekat atau kerabat. Dia memiliki seorang anak untuk diurus, dan meskipun pengasuhannya gagal, dia tidak mau tinggal di rumah. Sebaliknya, dia lebih suka orang lain mengurus tanggung jawabnya untuknya. Tidak apa-apa untuk meminta bantuan, tetapi dia terus bertanya seolah-olah dia tidak punya pilihan lain selain Anda setuju untuk mengasuh. Sebenarnya, dia bisa dengan mudah membatalkan kencannya dan menjadi orang yang mengawasi anaknya. Perilaku ini menyebabkan orang-orang di sekitar Anda akhirnya melihat melalui tindakan tak berdaya, mendorong Anda menjauh. Di sisi lain, mereka yang cenderung jatuh hati pada tindakan ini baik hati, sehingga sulit untuk melihat melalui topeng. Luangkan waktu untuk memeriksa diri sendiri, tanyakan pada diri Anda niat sebenarnya di balik orang-orang yang terus-menerus mengandalkan Anda untuk berbagai hal. Anda mungkin menemukan bahwa bagi mereka, jauh lebih mudah jika Anda menangani aspek-aspek penting dalam hidup mereka.

"Wordsmiths" adalah seniman bahasa manusia, selalu mengatakan hal-hal dengan cara yang benar. Manipulator jenis ini memastikan untuk mengatakan sesuatu sehingga mereka tidak dapat dimintai pertanggungjawaban atas apa yang mereka katakan. Mereka mungkin memberi tahu Anda bahwa mereka akan menemui Anda di bioskop pada pukul sembilan, hanya untuk berbalik dan tidak muncul, berseru bahwa mereka MUNGKIN menemui Anda di bioskop pada pukul sembilan. Jika Anda menjadi kesal karena hal ini, jari akan sering diarahkan ke belakang ke arah Anda. Mereka akan membuatnya seolah-olah itu salahmu atas kesalahpahaman itu, dan mereka tidak ada hubungannya dengan itu. Pembuat kata selalu dapat membalikinya ke arah yang berlawanan, menyela kata-kata ke dalam pidato Anda agar seolah-olah Anda telah mengatakan sesuatu yang tidak Anda katakan.

Dengan menggunakan contoh yang sama, mungkin Anda telah memberi tahu teman Anda bahwa Anda akan bertemu dengan mereka di bioskop. Seorang tukang kata akan datang ke teater, bahkan mungkin membeli dua tiket, dan kemudian menjelaskan bagaimana Anda meninggalkannya di teater menunggu Anda. Anda tidak pernah memberi tahu mereka bahwa Anda mampu melakukannya, tetapi "Wordsmith" akan memelintir kata-kata yang digunakan untuk membuatnya tampak seperti Anda melakukannya. Kecuali jika Anda dapat mengingat kata demi kata apa yang dikatakan, "Wordsmith" sering kali memenangkan pertempuran, dan Anda merasa tidak enak untuk menebus teman Anda, terlepas dari itu. Taktik ini bisa digunakan agar nantinya bisa diungkit lagi, untuk memanipulasi perilaku Anda melalui rasa bersalah. Anda selalu harus melakukannya

perhatikan cara Anda mengatakan sesuatu di sekitar seseorang yang bermain dengan kata-kata sedemikian rupa, tetapi Anda juga tidak selalu bisa mengatur kata-kata Anda.

Banyak anak tidak dapat memahami hal seperti itu, tetapi manipulasi orang tua juga sangat umum. Sebagian besar waktu, baik orang tua maupun anak-anak tidak tahu itu terjadi. Ini terjadi karena orang tua memaksakan pendapat, keinginan, dan impian mereka sendiri kepada anak mereka. Ini bisa terlihat seperti orang tua yang mendorong Anda kuliah untuk menjadi dokter, karena mereka tidak pernah kuliah, atau mungkin mendorong Anda untuk mengikuti bisnis keluarga seperti nenek moyang Anda sebelum Anda. Sebagian besar ingin membuat orang tua mereka bangga, sehingga memungkinkan Anda melupakan impian Anda dalam proses membuat mereka tersenyum. Manipulasi orang tua juga berfungsi sama saat Anda mereferensikan mertua. Ada juga tekanan yang diberikan oleh keluarga orang penting Anda kepada keluarga Anda, yang membuat Anda merasa harus memenuhi harapan mereka. Subjek umum adalah detail pernikahan, kapan Anda akan memiliki bayi, siapa yang akan menjadi orang tua untuk tinggal di rumah dengan bayi itu, dll. Ada keinginan yang sangat besar untuk tidak hanya mengecewakan orang tua Anda, tetapi juga orang tua dari orang yang kamu cintai. Tentu saja, orang tua kita tidak bermaksud memanipulasi kita dengan cara ini, dan biasanya, tidak menyadari bahwa mereka telah begitu menguasai kita. Wajar bagi mereka untuk mengungkapkan harapan dan impian mereka untuk anak-anak mereka, tetapi itu melintasi wilayah yang berbeda ketika menjadi sombong atau mengendalikan. Ketika dihadapkan dengan situasi ini, penting untuk mengingat cita-cita dan tujuan Anda, atau Anda dapat dengan cepat tersesat dalam diri orang lain.

Janji yang tidak realistis adalah jenis manipulasi umum lainnya yang mempermainkan rasa bersalah Anda. Karakter Anda dipertanyakan, membuat Anda menjanjikan sesuatu yang tidak ingin Anda lakukan, atau lebih buruk lagi, tidak bisa berjanji untuk melakukannya. Situasi ini terjadi secara mendadak, jadi Anda tidak punya waktu untuk berpikir.

Kadang-kadang, Anda bahkan mungkin memberi tahu orang lain tentang suatu acara yang akan datang, tetapi mereka bertindak seolah-olah mereka tidak tahu, memanipulasi Anda untuk mencurahkan waktu Anda untuk hal lain. Kita cenderung mengikuti arus percakapan, terutama jika kita terganggu atau bersenang-senang. Jika Anda membatalkan, Anda akan merasa bersalah dan cukup sering mempertaruhkan sesuatu yang lain di kemudian hari. Anda tidak ingin memasuki lingkaran rasa bersalah dan kewajiban yang tak ada habisnya kepada seseorang. Jika ini terjadi pada Anda dan Anda akhirnya memesan dua kali lipat, cobalah yang terbaik untuk menepati janji Anda kali ini. Dengan begitu situasinya tidak berlanjut lagi, dan Anda dapat menggunakannya sebagai pelajaran untuk berpikir sebelum menyetujui sesuatu.

Ketika seseorang meminta sesuatu dari Anda, tidak apa-apa untuk memberi tahu mereka bahwa Anda perlu waktu, dan Anda akan membalasnya. Sahabat sejati akan mengerti jika Anda perlu mengecek kalender terlebih dahulu. Ini juga akan memberi Anda sedikit petunjuk apakah mereka mencoba memanipulasi Anda atau tidak. Cara seorang manipulator dapat mengatasi hal ini, adalah membuat Anda berkomitmen pada janji yang terburu-buru. Apakah mereka marah hanya karena Anda memberi tahu mereka bahwa Anda perlu waktu? Kemungkinan besar, mereka hanya keluar untuk mendapatkan sesuatu dari Anda sejak awal.

Banyak dari kita menemukan "Blamer" dalam hidup kita, dan banyak dari kita telah jatuh ke dalam perangkap mereka. Orang yang menyalahkan tidak hanya dikenal karena tidak mampu bertanggung jawab atas kesalahan mereka, tetapi sering kali berusaha untuk mengalihkan kesalahan itu ke tempat lain. Ungkapan umum dari Blamers adalah, "kamu membuatku melakukan ini" dan "karena kamu". Orang yang menyalahkan dapat mengambil argumen yang Anda miliki dengan seseorang, kemudian berseru bahwa Anda membuat mereka terlambat bekerja. Secara realistis, mereka bisa saja mengakhiri percakapan atau menyederhanakannya dengan cara tertentu. Argumen berlanjut atas kemauan sendiri tetapi sekarang mencoba untuk mengalihkan kesalahan. Blamers juga dikenal bereaksi agak cepat, yang membuat mereka melakukan dan mengatakan hal-hal yang mungkin mereka sesali nanti. Manipulator semacam ini seringkali sangat impulsif dan akan mengatakan hasil dari penghinaan ketika mereka tidak mendapatkan apa yang mereka inginkan. Argumen menjadi memanas dengan sangat cepat, dan yang terbaik adalah mundur selangkah dan biarkan diri Anda bernapas. Jangan biarkan diri Anda terbungkus dalam taktik Blamer dan ingatlah untuk mengambil nafas. Waktu ekstra yang diberikan untuk berpikir mengakses situasi akan memberi Anda pikiran jernih tentang peristiwa yang terjadi. Apakah Anda menemukan bahwa Anda disalahkan atas situasi yang bukan salah Anda, atau bukan? Apakah orang tersebut mencoba menggunakan rasa bersalah Anda untuk melawan Anda? Jika demikian maka Anda mungkin mendapati diri Anda berurusan dengan Blamer. Tidak mengherankan, ini adalah manipulator yang paling umum karena kemudahan untuk mengarahkan jari ke tempat lain.

Jenis manipulator lainnya disebut sebagai "Biaya Syukur". Sebagai dengan sebagian besar teman dan hubungan, Anda pasti akan terlibat dalam semacam pertengkaran atau ketidaksepakatan di beberapa titik. Ini normal antara individu dan dapat dengan mudah diubah jika pihak yang terlibat menginginkannya. Namun, sang manipulator hampir saja membuat ketidaksepakatan ini terjadi, dan kemudian berperan sebagai korban seolah-olah merekalah yang paling terluka karenanya. Anda tidak hanya perlu meminta maaf, tetapi juga akan membutuhkan lebih banyak lagi untuk mendapatkan pengampunan mereka. Di sinilah biaya masuk karena itu benar-benar tergantung pada manipulator

untuk berapa banyak biaya Anda akan menjadi. Orang-orang ini memanfaatkan momen dan mempermainkan situasi. Karena normal bagi orang untuk menginginkan diakhirinya pertengkaran, orang yang dimanipulasi bersedia melakukan apa saja untuk menebus kesalahan. Ini bisa dalam bentuk uang, hadiah baru, janji untuk menghadiri acara tertentu, dll. Karena orang yang dimanipulasi terus tidak ada yang lebih bijak.

Jenis kami berikutnya adalah sesuatu seperti tukang kata, tetapi mereka fokus pada beberapa kata pilihan untuk menyampaikan maksud mereka. "Lebih Baik Jika" - adalah orang-orang yang mengatakan sesuatu seolah-olah Anda hanya punya dua pilihan di seluruh dunia, dan yang satu lebih baik dari yang lain. Misalnya, jika Anda memberi tahu teman Anda bahwa Anda tidak dapat pergi ke bioskop malam ini, mereka dapat menjawab bahwa lebih baik Anda pergi bersama mereka daripada tinggal di rumah. Anda tidak pernah benar-benar menjelaskan apa pilihan Anda yang lain, atau mengapa Anda tidak bisa melakukannya, tetapi si manipulator akan membuat pilihan kedua yang membosankan dan mengelabui pikiran Anda. Tentu saja, pergi ke bioskop lebih baik daripada tinggal di rumah. Bahkan jika Anda telah merencanakan untuk menghadiri kencan malam itu atau berpikir untuk berpartisipasi dalam aktivitas lain seperti bowling, pikiran Anda dibuat percaya bahwa hanya ada dua pilihan. Ini adalah cara yang salah untuk membuat seseorang percaya bahwa hanya ada dua pilihan ketika ada banyak pilihan.

Beberapa berikutnya dapat dilihat sebagai satu set, atau bahkan grup, tergantung bagaimana Anda ingin melihatnya. "Anak dewasa" adalah seseorang yang belum dewasa. Mungkin ada orang yang masih menikmati hal-hal yang mungkin disukai anak, seperti acara TV atau video game tertentu, tetapi manipulasi ini lebih jauh. Anak dewasa secara konsisten mencari orang tua mereka untuk mendukung mereka dan menolak untuk tumbuh dewasa. Mereka mungkin tinggal di rumah, meskipun bukan karena kebutuhan, dan memanipulasi orang tua mereka untuk mengasuh mereka. Ini memberi makan cinta orang tua dan dapat melangkah lebih jauh. Anak dewasa tidak hanya ingin diasuh oleh orang tuanya tetapi bisa membuat siapa saja mengisi peran orang tuanya. Biasanya, ini terjadi dalam hubungan lebih dari apa pun. Manipulator bisa laki-laki atau perempuan jika dirawat. Contohnya adalah pria dan wanita bertemu online memainkan video game populer. Mereka memulai hubungan online, di mana laki-laki akhirnya pindah dari rumah orang tuanya dan mulai tinggal bersama perempuan. Dia menolak untuk mendapatkan pekerjaan, terus memainkan video game yang sama bahkan saat pacarnya sedang bekerja sepanjang hari, sekarang mendukung mereka berdua.

Jika dia kehilangan pekerjaannya karena suatu alasan, dia akan segera pergi, karena dia menyadari dia tidak akan diurus lagi. Itu

stereotip dengan manipulator ini adalah bahwa mereka cenderung perempuan mengambil keuntungan dari laki-laki tetapi dapat dengan mudah terjadi sebaliknya.

Jenis manipulator terakhir yang akan kita bahas dapat disebut sebagai "Triangulator". Ini adalah tipe orang yang akan selalu melibatkan orang ketiga dan memihak mereka. Mereka cepat mengatakan sesuatu yang jahat dan sering berteriak orang lain untuk mendukung mereka. Pemikiran ini mungkin telah diungkapkan kepada mereka dalam kapasitas tertentu, tetapi biasanya tidak dengan cara yang dimaksudkan oleh orang ketiga. Hal ini menyebabkan perpecahan antara dua orang yang sebenarnya bisa menjadi teman baik, atau bahkan anggota keluarga, karena tentang teknik manipulasi yang digunakan. Jika Anda pernah berdebat dengan calon manipulator, dan mereka memanggil orang ketiga, maka Anda sudah memiliki pengalaman dengan tipe manipulator ini. Orang yang baik, atau teman yang baik, tidak akan membawa orang ketiga ke dalam campuran, dan pasti tidak akan menyebut nama mereka. Ini hanya berfungsi untuk menciptakan lebih banyak konflik di mana itu tidak diperlukan dan menyebabkan lebih banyak luka pada orang yang mereka coba manipulasi. Kemarahan Anda hilang antara manipulator, serta orang ketiga. Triangulator yang baik juga akan bekerja di sisi lain situasi, artinya mereka juga bisa menceritakan rahasia atau menyebarkan kebohongan tentang Anda kepada orang ketiga. Biasanya, begitulah cara mereka membuat orang berbicara buruk tentang satu sama lain, dengan memutarbalikkan kebenaran dan menyebarkan kebohongan.

Apa pun jenis manipulator yang Anda temui, ketahuilah bahwa hanya mereka berusaha untuk mempengaruhi dan mengendalikan Anda. Ada beberapa cara berbeda untuk mencapai ini, dan apa yang membawa mereka ke jalan ini, tetapi tujuan setiap manipulator adalah sama. Tipe khusus ini akan memberi Anda gambaran tentang siapa yang Anda hadapi, dan alasan di baliknya, tetapi itu tidak akan menghentikan cara manipulasi mereka. Gunakan ini sebagai garis besar untuk bantuan tetapi ketahuilah bahwa Anda akan membutuhkan bantuan jika Anda berencana untuk mempertahankan orang ini dalam hidup Anda. Ini mungkin datang dalam bentuk terapi untuk orang ini, dan bahkan diri Anda sendiri jika ternyata Anda adalah manipulator dalam hubungan tersebut.

Bab 2: Bagaimana dan Mengapa Manipulasi Bekerja ?



Terlepas dari apa yang tampak, manipulasi akan bekerja dengan mudah. Untuk sebagian besar, orang akan secara otomatis terhubung untuk mengatakan tidak pada sesuatu saat pertama kali mereka mendengarnya, terutama jika siapa pun yang mengajukan pertanyaan adalah seseorang yang belum dikenal atau dipercaya oleh korban—ketika itu adalah seseorang yang menjadi korban. percaya, mereka lebih cenderung untuk benar-benar memikirkan pertanyaan itu dan ada keanehan yang lebih tinggi dari mereka yang mengatakan ya.

Mari kita asumsikan sejenak bahwa Anda belum mengenal orang lain dan bahwa Anda belum mampu membangun kepercayaan mereka sebelum Anda bekerja

memanipulasi mereka. Akibatnya, setiap kali Anda meminta sesuatu kepada orang lain, mereka hanya akan memberi tahu Anda tidak.

Ide yang muncul dengan yang satu ini cukup sederhana. Kami biasanya tidak suka mengambil barang dari orang yang tidak kami percayai. Ini seperti mengambil permen dari orang asing atau membiarkan orang asing melakukan sesuatu untuk Anda yang berpotensi membuat Anda rentan dan terkena semacam ancaman.

Ini adalah hal-hal yang tidak akan kami lakukan. Ketika seseorang yang tidak benar-benar kita kenal atau percayai meminta sesuatu dari Anda, akan selalu ada kecenderungan alami untuk mengatakan tidak kepada mereka karena kita tidak memiliki cukup kepercayaan dan sejarah dengan orang ini untuk mengetahui apa hasilnya. akan menghancurkan dalam satu atau lain cara bagi kita pada akhirnya.

Hal yang sama berlaku untuk orang lain ketika Anda mencoba memanipulasi mereka. Jika Anda meminta bantuan seseorang, ada kemungkinan besar mereka juga akan mengatakan tidak kepada Anda, kecuali Anda sudah mengenal mereka dan telah membangun kepercayaan dengan mereka. Tentu saja, ada langkah-langkah yang dapat Anda ambil yang dapat membantu Anda membangun perasaan itu sedikit lebih cepat sehingga Anda bisa mendapatkannya lebih cepat. Dengan sedikit latihan dan sedikit lebih banyak pengetahuan tentang berbagai teknik manipulasi, Anda akan dapat memanipulasi orang lain dan mendapatkan jawaban ya dari mereka dalam waktu singkat.

MANIPULASI BURUK Ada banyak jenis manipulasi

yang tersedia di seluruh dunia—dan seringkali, kita akan berpikir tentang bentuk manipulasi yang buruk. Ini karena sebagian besar dari kita pernah mendengar tentang manipulasi dari buku, film, dan berita. Sumber-sumber ini hanya akan menghabiskan waktu berbicara tentang manipulasi dan semua hal buruk yang terjadi ketika seseorang menggunakan manipulasi.

Berapa kali, misalnya, Anda menyalakan televisi dan mendengar tentang beberapa kelompok atau kultus yang memanfaatkan seseorang, atau mungkin sekelompok kecil orang, dan membuat mereka mengubah seluruh kepribadian mereka dan lebih banyak lagi? Anda mungkin pernah mendengar tentang beberapa orang yang rela membunuh, menyerang, dan berbuat lebih banyak, meskipun mereka adalah orang yang paling tenang dan paling terkendali di dunia sebelum semua ini terjadi.

Sekarang, ini sedikit ekstrim, tetapi sering kali manipulasi akan dilihat sebagai hal yang negatif. Ketika ini terjadi, biasanya karena si manipulator ingin mendapatkan apa yang mereka inginkan, untuk mendapatkan

sesuatu, tanpa peduli apa yang terjadi pada orang lain. Mereka bahkan mungkin ingin target menjadi tergantung pada mereka untuk memastikan bahwa mereka dapat kembali dan menggunakan orang itu sesering yang mereka mau.

Sasaran dalam situasi ini sering kali adalah orang yang dirugikan atau disakiti dengan cara tertentu. Apakah mereka dirugikan secara fisik dalam prosesnya, atau mereka hanya dituntun untuk percaya bahwa mereka tidak berharga sama sekali, Anda akan menemukan bahwa itu dapat merusak target. Satu-satunya orang yang akan mendapat manfaat dari manipulasi semacam ini adalah si manipulator.

KAPAN SAYA HARUS MEMANIPULASI SESEORANG?

Sebenarnya ada beberapa kali ketika Anda memiliki keinginan untuk memanipulasi orang lain. Salah satu contohnya adalah penjual yang ingin melakukan penjualan. Melalui penggunaan beberapa strategi yang akan kita bicarakan untuk manipulasi, wiraniaga akan dapat mengembangkan peluang apa pun yang diperlukan untuk menjalin hubungan baik dengan mudah dan cepat.

Setelah hubungan itu terjalin, mereka akan menemukan bahwa penjualan dengan korban, atau pelanggan, dalam hal ini, akan hilang dengan cepat.

Orang cenderung tidak memberi Anda jawaban tidak ketika mereka mempercayai Anda, dan Anda bisa membuat mereka meluangkan waktu untuk mendengarkan tawaran Anda. Ini juga bisa benar ketika membuat rekomendasi apa pun yang diperlukan, meminta seseorang untuk membantu Anda, dan hampir setiap saat Anda mencoba untuk mendapatkan apa yang Anda inginkan. Idennya adalah jika Anda ingin meyakinkan orang lain untuk mendapatkan apa yang Anda inginkan, Anda akan memastikan bahwa Anda tidak pernah merugikan orang lain dalam prosesnya, Anda dapat menggunakan manipulasi untuk membantu Anda mendapatkan hal yang Anda inginkan.

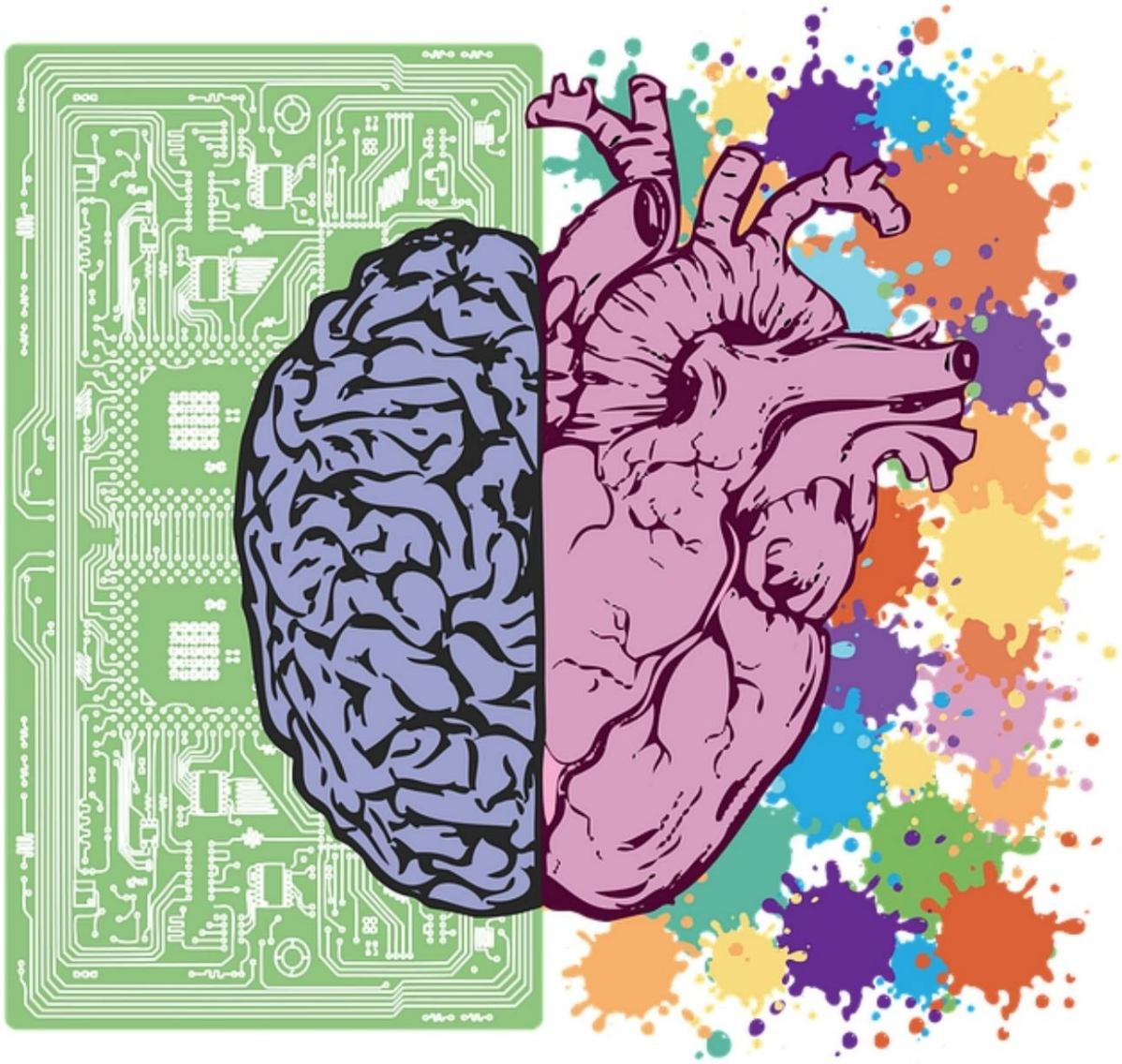
KAPAN SAYA HARUS MENGHINDARI MEMANIPULASI SESEORANG?

Terlepas dari semua kekuatan yang datang dengan manipulasi, kadang-kadang Anda tidak boleh menggunakannya sama sekali. Anda akan menemukan bahwa orang, tidak dapat dimanipulasi kecuali ada kemauan untuk hal ini terjadi. Jika Anda menjumpai seseorang yang benar-benar tidak setuju dengan Anda dan melakukan apa yang Anda minta, tidak mungkin Anda bisa masuk dan mengubah pikiran mereka tanpa menyerukan taktik manipulasi yang sering dianggap kasar, kejam, dan kasar.

Jika Anda ingin menguasai seni manipulasi, Anda harus memastikan bahwa batasan halus dipertahankan, dan Anda menggunakan strategi yang tepat, tanpa merugikan orang lain dalam prosesnya. Akan ada saatnya ketika korban mengatakan tidak kepada Anda, dan sebagai manipulator, Anda harus menghormati penolakan yang mereka berikan.

Tentu saja, ini bukan berarti kamu harus menyerah sepenuhnya, lho masih dapat menggunakan beberapa taktik persuasi untuk melihat apakah Anda dapat secara alami membuat orang lain berubah pikiran. Namun, Anda tidak boleh mencoba memaksa orang lain untuk mengubah pikiran atau pendapatnya. Saat Anda mencoba memaksakan ide Anda pada orang lain, disinilah ide manipulasi mulai berubah menjadi hal buruk yang perlu dihindari.

Bab 3: Apa itu Manipulasi Emosi Terselubung ?



Manipulasi emosional terselubung digunakan oleh orang-orang yang ingin mendapatkan kekuasaan atau kendali atas Anda dengan menggunakan taktik yang menipu dan curang. Orang-orang seperti itu ingin mengubah cara Anda berpikir dan berperilaku tanpa Anda pernah menyadari apa yang sedang mereka lakukan. Dengan kata lain, mereka menggunakan teknik yang dapat mengubah persepsi Anda sedemikian rupa sehingga Anda berpikir

bahwa Anda melakukannya atas kehendak bebas Anda sendiri. Manipulasi emosional terselubung adalah "rahasia" karena bekerja tanpa Anda menyadari fakta itu. Orang yang pandai menerapkan teknik semacam itu dapat membuat Anda melakukan penawaran tanpa sepengetahuan Anda; mereka dapat menahan Anda "tertahan secara psikologis."

Ketika manipulator terampil mengarahkan pandangan mereka pada Anda, mereka dapat membuat Anda memberi mereka kekuatan atas kesejahteraan emosional Anda dan bahkan harga diri Anda. Mereka akan menempatkan Anda di bawah mantra mereka tanpa Anda menyadarinya. Mereka akan memenangkan kepercayaan Anda, dan Anda akan mulai menghargai apa yang mereka pikirkan tentang Anda. Setelah Anda membiarkan mereka masuk ke dalam hidup Anda, mereka kemudian akan mulai menggerogoti identitas Anda dengan cara yang metodis, dan seiring berjalannya waktu Anda akan kehilangan harga diri dan berubah menjadi apa pun yang mereka inginkan.

Manipulasi emosional terselubung lebih umum daripada yang Anda kira. Karena tidak kentara, orang jarang menyadari bahwa hal itu terjadi pada mereka, dan dalam beberapa kasus, mereka mungkin tidak pernah menyadarinya. Hanya pengamat luar yang tajam yang dapat mengetahui kapan bentuk manipulasi ini terjadi.

Anda mungkin mengenal seseorang yang dulunya menyenangkan dan periang, kemudian dia menjalin hubungan dengan orang lain, dan beberapa tahun kemudian, dia tampaknya memiliki kepribadian yang sama sekali berbeda. Jika itu adalah teman lama, Anda bahkan mungkin tidak mengenali dia yang telah menjadi. Itulah betapa kuatnya manipulasi emosional terselubung. Itu benar-benar dapat merombak kepribadian seseorang tanpa mereka sadari. Manipulator akan menggerogoti Anda sedikit demi sedikit, dan Anda akan menerima perubahan kecil yang terbang di bawah radar, sampai Anda yang lama digantikan oleh versi Anda yang berbeda, dibuat untuk tunduk pada manipulator.

Manipulasi emosional terselubung bekerja seperti kudeta yang bergerak lambat. Ini mengharuskan Anda untuk membuat konsesi progresif kecil kepada orang yang mencoba memanipulasi Anda. Dengan kata lain, Anda melepaskan aspek-aspek kecil dari identitas Anda untuk mengakomodasi orang yang manipulatif, sehingga tidak pernah terlintas dalam pikiran Anda bahwa ada sesuatu yang lebih besar yang sedang dimainkan.

Ketika orang yang manipulatif mendorong Anda untuk berubah dengan cara-cara kecil, Anda akan mematuhi karena Anda tidak ingin "berkeringat hal-hal kecil." Namun, ada efek domino yang terjadi saat Anda mulai mengalah pada orang yang manipulatif. Anda akan lebih nyaman membuat konsesi berikutnya, dan kepribadian Anda akan terhapus dan diganti secara kumulatif.

Manipulasi emosional terselubung terjadi sampai batas tertentu dalam semua dinamika sosial. Mari kita lihat bagaimana hasilnya dalam hubungan romantis, persahabatan, dan di tempat kerja.

MANIPULASI EMOSIONAL PADA HUBUNGAN

Ada banyak manipulasi emosional yang terjadi dalam hubungan romantis, dan itu tidak selalu berbahaya. Misalnya, wanita mencoba mengubah perilaku pria untuk membuat mereka lebih "tidak memiliki rumah"; itu biasa saja. Namun, ada kasus manipulasi tertentu di mana niat orang tersebut jahat, dan dia dimotivasi oleh kebutuhan untuk mengontrol atau mendominasi orang lain.

Penguatan positif mungkin merupakan teknik manipulasi rahasia yang paling banyak digunakan dalam hubungan romantis. Pasangan Anda dapat membuat Anda melakukan apa yang diinginkan dengan memuji Anda, menyanjung Anda, memberi Anda perhatian, menawarkan hadiah Anda, dan bertindak dengan penuh kasih sayang.

Bahkan hal-hal yang tampaknya baik dalam hubungan bisa berubah menjadi rahasia alat manipulasi dan alat peraga. Misalnya, pacar Anda dapat menggunakan seks yang intens sebagai senjata untuk memperkuat perilaku tertentu dalam diri Anda. Demikian pula, pria dapat menggunakan pesona, penghargaan, atau hadiah untuk memperkuat perilaku tertentu pada wanita yang mereka kencani.

Beberapa manipulator canggih menggunakan apa yang disebut psikolog sebagai "penguatan positif intermiten" untuk mendapatkan kendali atas pasangan mereka. Cara kerjanya adalah pelaku akan menghujani korban dengan penguatan positif yang intens selama jangka waktu tertentu, kemudian beralih ke hanya memberinya perhatian dan penghargaan dalam tingkat normal. Setelah interval waktu yang acak, dia akan kembali ke penguatan positif yang intens.

Ketika korban terbiasa dengan perlakuan khusus, itu diambil, dan ketika dia terbiasa dengan perlakuan normal, perlakuan khusus dikembalikan, dan semuanya tampak sewenang-wenang. Sekarang, korban akan sampai ke tempat di mana dia menjadi semacam "kecanduan" perlakuan khusus, tetapi dia tidak tahu bagaimana mendapatkannya, jadi dia mulai melakukan apapun yang diinginkan pelaku dengan harapan salah satu hal yang dia lakukan akan membawa kembali penguatan positif yang intens. Dengan kata lain, dia secara efektif menjadi tunduk pada pelaku.

Teknik penguatan negatif juga digunakan dalam hubungan untuk memanipulasi orang lain secara diam-diam. Misalnya, pasangan dapat menahan seks sebagai cara untuk memaksa orang lain mengubah perilakunya dengan cara tertentu. Orang juga menggunakan teknik seperti pengobatan diam, dan menahan cinta dan kasih sayang.

Beberapa orang jahat dapat menciptakan rasa keintiman palsu dengan berpura-pura terbuka kepada Anda. Mereka dapat berbagi cerita pribadi dan berbicara tentang harapan dan ketakutan mereka. Ketika mereka melakukan ini, mereka menciptakan kesan bahwa mereka mempercayai Anda, tetapi niat mereka mungkin membuat Anda merasa berkewajiban terhadap mereka.

Manipulator juga menggunakan sindiran yang diperhitungkan dengan baik untuk membuat Anda bereaksi dengan cara tertentu saat ini, untuk mengubah perilaku Anda dalam jangka panjang. Sindiran semacam itu dapat dilakukan melalui kata-kata atau bahkan tindakan. Dalam bahasa sehari-hari, kami menyebutnya "menjatuhkan petunjuk". Orang-orang dalam hubungan selalu berusaha mencari tahu apa yang diinginkan orang lain dari hubungan itu, jadi orang yang manipulatif dapat memberikan petunjuk untuk membuat Anda melakukan apa yang mereka inginkan tanpa harus bertanggung jawab atas tindakan yang Anda ambil karena mereka selalu bisa berpendapat bahwa Anda salah menafsirkan apa yang mereka maksud.

Namun, sindiran jahat bisa sangat menyakitkan, dan itu bisa menggerogoti harga diri Anda. Pasangan Anda dapat menyindir untuk menyarankan Anda menambah berat badan, Anda tidak menghasilkan cukup uang, atau bahkan menyarankan bahwa keterampilan memasak Anda tidak bagus. Orang-orang menggunakan sindiran untuk menghindari "mengatakan tanpa mengatakan", sejumlah hal menyakitkan yang dapat memengaruhi harga diri Anda.

MANIPULASI EMOSIONAL DALAM PERSAHABATAN

Manipulasi emosional terselubung cukup umum dalam persahabatan dan hubungan kasual. Persahabatan cenderung berkembang lebih lambat daripada hubungan romantis, tetapi itu hanya berarti Anda membutuhkan lebih banyak waktu untuk mengetahui apakah teman Anda manipulatif. Manipulasi dalam pertemanan bisa membingungkan karena bahkan teman yang bermaksud baik pun bisa dianggap jahat. Itu karena ada persaingan sosial tertentu yang ada bahkan di antara teman terdekat, yang menjelaskan konsep "frenemies".

Teman manipulatif cenderung pasif-agresif. Di sinilah mereka memanipulasi Anda untuk melakukan apa yang mereka inginkan dengan melibatkan teman bersama

daripada dengan mendatangi Anda secara langsung. Agresi pasif berfungsi sebagai teknik manipulasi karena itu menyangkal Anda kesempatan untuk secara langsung menangani masalah apa pun yang diangkat teman Anda, dan dengan cara berbicara, Anda kalah secara default.

Misalnya, jika seorang teman ingin Anda membantunya, alih-alih mengungkapkan dan meminta Anda, dia pergi ke teman yang sama dan menyarankan agar dia meminta Anda atas namanya. Sekarang, ketika teman yang sama mendekati Anda, akan sangat sulit bagi Anda untuk menolak permintaan tersebut karena ada tekanan sosial tambahan. Saat Anda mengatakan tidak, seluruh lingkaran sosial Anda sekarang menganggap Anda egois.

Agresi pasif juga dapat melibatkan penggunaan perlakuan diam untuk mendapatkan Anda untuk memenuhi permintaan. Bayangkan sebuah situasi di mana salah satu teman Anda berbicara dengan orang lain selain Anda. Ini akan menjadi sangat canggung bagi Anda, dan semua orang akan mulai mengintip, bertanya-tanya apa masalahnya di antara Anda berdua, dan memihak masalah tersebut.

Teman juga dapat memanipulasi Anda secara diam-diam dengan menggunakan hinaan halus. Mereka dapat memberi Anda pujian balik yang memiliki makna tersembunyi. Ketika Anda meluangkan waktu untuk memikirkan apa yang mereka maksud dengan pujian itu, Anda akan menyadari bahwa itu adalah penghinaan terselubung, dan itu akan melukai harga diri Anda, dan mungkin mengubah perilaku Anda.

Beberapa teman dapat memanipulasi Anda dengan melakukan "perjalanan kekuasaan" dan mencoba mengontrol interaksi sosial Anda. Misalnya, ada teman yang akan bersikeras bahwa setiap kali Anda nongkrong, itu harus di apartemen mereka, atau di tempat sosial yang mereka pilih. Teman-teman seperti itu sering kali memiliki niat untuk mendominasi persahabatan Anda, jadi mereka ingin selalu memiliki "keunggulan rumah" atas Anda. Mereka akan mencoba mendorong Anda keluar dari zona nyaman Anda, hanya agar Anda dapat mengungkapkan kelemahan Anda dan kemudian Anda dapat menjadi lebih bergantung secara emosional pada mereka.

Teman yang manipulatif cenderung memanfaatkan persahabatan Anda secara berlebihan, dan pada tingkat yang tidak proporsional. Mereka akan meminta banyak bantuan tanpa memperhatikan waktu atau usaha Anda. Mereka adalah jenis teman yang akan memanfaatkan persahabatan Anda setiap kali mereka membutuhkan sesuatu, tetapi kemudian membuat alasan saat giliran mereka membalas.

MANIPULASI EMOSIONAL DI KERJA

Ada banyak alasan mengapa kolega Anda mungkin ingin memanipulasi Anda. Bisa jadi Anda berada di jalur karier yang sama, jadi dia ingin membuat Anda terlihat buruk. Bisa jadi dia malas, dan dia ingin menjebakmu dengan tanggung jawabnya. Bisa juga dia sadis dan dia hanya ingin melihatmu menderita.

Salah satu cara orang di tempat kerja mengerahkan dominasi mereka atas orang lain adalah dengan membuat mereka stres dan kemudian, segera, menghilangkan stres. Katakanlah, misalnya, Anda membuat kesalahan kecil pada sebuah laporan, dan atasan Anda memanggil Anda ke kantornya. Dia membuat keributan besar dan mengancam akan memecat Anda, tetapi menjelang akhir, dia mengganti persneling dan meyakinkan Anda bahwa pekerjaan Anda aman selama Anda melakukan apa yang dia inginkan. Manipulasi semacam itu berhasil pada orang-orang karena membuat mereka takut dan pada saat yang sama memberi mereka rasa kewajiban.

Beberapa kolega dapat memanipulasi Anda dengan melakukan bantuan kecil, dan kemudian mengingatkan Anda tentang bantuan itu setiap kali mereka menginginkan sesuatu dari Anda. Misalnya, jika Anda membuat kesalahan di tempat kerja dan seorang kolega melindungi Anda, dia mungkin menahannya selama berbulan-bulan atau bahkan bertahun-tahun yang akan datang, dan dia akan membuat Anda merasa berhutang budi padanya.

Rekan kerja juga dapat memanipulasi Anda dengan membiarkan Anda keluar dari lingkaran kapan mereka menyampaikan informasi penting. Maksudnya di sini adalah untuk membuat Anda mengacau sehingga mereka dapat memiliki kedudukan yang lebih baik dengan atasan atau dengan rekan kerja lainnya. Ketika Anda menemukan bahwa seseorang mengabaikan Anda di tempat kerja dan Anda mengonfrontasi mereka, mereka dapat berpura-pura tidak bersalah dan berpura-pura bahwa itu adalah kesalahan asli di pihak mereka, atau mereka dapat menemukan cara untuk membalikkannya dan menyalahkan Anda.

Orang dengan sifat kepribadian gelap cenderung sangat kompetitif di tempat kerja, dan mereka tidak akan ragu untuk menggunakan cara licik untuk menarik seseorang dari Anda. Sebagian besar kolega ternyata adalah teman baik, tetapi Anda harus berhati-hati dengan kolega yang terlalu ingin berteman dengan Anda. Bisa jadi mereka ingin belajar lebih banyak tentang Anda sehingga mereka dapat mengetahui kekuatan dan kelemahan Anda dan menemukan cara untuk menggunakannya melawan Anda. Narsisis, Machiavellians, dan psikopat sangat pandai membuat rencana di tempat kerja, jadi jangan biarkan mereka membuat Anda lengah.

Bab 4: Sejarah Persuasi



SEJARAH PERSUASI DAN BAGAIMANA TEKNIK YANG DITERAPKAN ORANG DI ZAMAN KUNO

Persuasi memiliki sejarah yang panjang, kembali ke saat manusia menemukan cara menggunakannya untuk keuntungan kita. Persuasi didefinisikan sebagai jenis perilaku yang digunakan sebagai sarana untuk mempengaruhi cara berpikir, keyakinan, keputusan, motivasi, dan perilaku seseorang.

Itu bisa halus dan tidak terdeteksi, dilakukan secara terselubung, atau lebih jelas, seperti bentuk dorongan.

Alasan persuasi bervariasi dan umumnya digunakan untuk keuntungan pribadi dan/atau finansial. Ini adalah metode yang diterapkan sepanjang sejarah untuk keuntungan politik dan sosial. Salah satu contoh penting adalah bagaimana orang Yunani memandang bentuk persuasi, sebagai cara untuk mengukur kesesuaian seorang politikus atau posisi

otoritas. Kemampuan untuk membujuk sangat dihargai, dan mereka yang berhasil dianggap layak untuk dipilih.

Aristoteles, seorang filsuf Yunani, menganggap persuasi sebagai keterampilan yang penting untuk memperoleh dan mengembangkan untuk berbagai alasan. Dapat dikatakan bahwa persuasi, jika digunakan dalam bentuknya yang paling terampil, dapat membelokkan banyak atribut negatif dan membantu seseorang mendapatkan bantuan, terlepas dari keadaannya. Contohnya adalah kasus pengadilan, di mana terdakwa atau pengacara mereka dapat membantah ketidakbersalahan mereka dengan cara persuasi. Bahkan ketika seorang terdakwa diyakini bersalah, persuasi dapat (dan telah) meyakinkan seorang hakim atau juri bahwa bukti tidak langsung atau bahwa kesaksian seorang saksi tidak dapat dipercaya. Metode ini lebih dari sekadar meyakinkan individu atau kelompok tentang keyakinan atau konsep tertentu dengan presentasi yang lancar dan kata-kata yang meyakinkan; itu mencakup studi dan pengamatan yang jauh lebih mendalam terhadap orang-orang yang akan dibujuk. Banyak dari atribut ini berguna untuk memenangkan argumen atau kasus, apakah orang yang menggunakan teknik persuasi itu benar atau tidak. Dalam beberapa kasus, ini bukan tentang benar atau salah, tetapi sebaliknya, perbedaan pendapat atau keyakinan di mana persuasi dapat meyakinkan orang untuk melihat sisi lain dari perdebatan.

APA JENIS PERSUASI YANG BERBEDA?

Retorika adalah metode persuasi yang ampuh, yang melibatkan kehati-hatian studi dan pengamatan orang, baik dalam kelompok, sebagai individu atau dalam masyarakat, untuk lebih memahami cara terbaik untuk menerapkan "seni" persuasi. Mengamati orang akan memerlukan banyak penelitian, termasuk mempekerjakan penulis, seniman, dan pembicara terampil dengan keahlian dan bakat untuk membujuk. Contoh modern dari metode ini dapat dilihat pada iklan yang ditujukan pada demografi tertentu untuk mempromosikan penjualan suatu produk, atau kampanye politik yang menargetkan pemilih yang ragu-ragu, untuk memengaruhi keputusan mereka dengan satu atau lain cara.

Tujuannya bukan hanya untuk mendapatkan perhatian Anda tetapi untuk mempertahankannya dengan "berbicara" kepada Anda dengan cara yang membangkitkan respons atau tindakan emosional. Hal ini dapat mengakibatkan permohonan emosional untuk mendukung satu partai politik daripada yang lain atau untuk membeli produk atau layanan tertentu karena nostalgia atau hubungan tertentu dengan keluarga atau rekan kerja.

Alasan penggunaan teknik persuasif tidak selalu rahasia atau jahat: ini bisa menjadi cara yang baik untuk meyakinkan seseorang agar mempertimbangkan kembali membuat keputusan yang salah yang dapat mengakibatkan hasil yang merugikan, atau berfungsi sebagai bentuk dorongan atau penguatan positif sebagai bentuk dukungan. pemberdayaan, seperti "kamu bisa melakukannya" dan "apa ruginya, ayolah!" Ketika persuasi mengambil nada yang lebih langsung, itu mungkin tampak seperti dorongan yang kuat. Meskipun ini mungkin berhasil untuk beberapa orang, itu tidak memiliki dampak yang sama pada orang lain. Beberapa orang berkembang dengan persuasi terbuka dan sebaliknya mungkin tidak mencapai tonggak sejarah atau "melakukannya" tanpa dorongan persuasif itu. Di sisi lain, beberapa orang lebih menyukai otonomi dan tidak merespon dengan baik. Di sinilah bentuk persuasi terselubung atau lebih halus dapat berguna untuk memengaruhi mereka.

Mengenali tanda-tanda persuasi yang berbeda adalah kunci untuk mengetahui apakah seseorang menggunakan metode ini pada Anda. Ini mungkin tidak sejelas membujuk seseorang untuk berubah pikiran atau mencoba sesuatu yang baru. Beberapa bentuk persuasi mungkin tidak kentara dan sulit dideteksi pada awalnya.

Memahami alasan di balik teknik persuasif dan berbagai tujuan yang mereka layani dapat membantu menentukan apakah Anda berada di pihak penerima dan alasannya.

TIGA BENTUK DASAR PERSUASIO N

Ada tiga jenis persuasi: etos, logo, dan pathos, menurut Aristoteles. Setiap metode menarik bagi sumber yang berbeda dan memiliki alasannya masing-masing

menggunakan:

ETHOS Ethos

dikenal sebagai persuasi yang menggunakan etika atau moralitas sebagai landasannya. Dalam metode persuasi ini, pembicara atau individu yang menerapkan metode ini dapat dipercaya, kredibel, dan berpengetahuan luas. Dalam pidato atau debatnya, orang yang kredibel akan menggunakan keahlian dan pengetahuan terkait untuk mendukung argumennya. Ini dilakukan dengan mengutip sumber-sumber yang relevan dan menggunakan kredibilitas mereka sebagai ahli untuk meyakinkan pendengar akan legitimasi mereka.

Metode ini dianggap terhormat karena tidak bermaksud mempengaruhi pendengar untuk keuntungan atau keuntungan yang tidak etis.

Reputasi dan status pembicara membawa banyak bobot dalam hal kredibilitas, meskipun ini juga dapat dibangun dengan menggunakan argumen yang dibangun dengan hati-hati yang menunjukkan bahwa mereka etis.

logo

Logos terutama didasarkan pada logika, atau penerapan logika untuk bernalar atau membujuk seseorang. Metode ini melibatkan penggunaan bukti dan studi terkait untuk mendukung argumen.

Ini adalah bentuk yang jelas dan ringkas yang tidak meyakinkan seseorang berdasarkan ilmu semu atau fakta miring, tetapi menarik bagi orang yang tidak mudah dibujuk kecuali fakta dan sumber terkait mendukung argumen tersebut.

Format logo biasanya disajikan secara jelas, kadang-kadang kronologis dan progresif untuk menunjukkan bagaimana suatu subjek atau topik mulai diperdebatkan, diikuti dengan studi dan observasi untuk mendapatkan informasi faktual untuk mendukung argumen.

PATOS

Pathos adalah metode persuasi yang menggunakan emosi penerima (orang yang dibujuk). Ini adalah salah satu metode persuasi yang paling kuat dan sering digunakan. Pathos menarik emosi audiens, termasuk hasrat, imajinasi, kreativitas, dan sifat simpatik mereka. Meskipun tujuan dari metode ini mirip dengan logo dan etos, pathos bisa menjadi sangat menipu jika menggunakan emosi orang atau kelompok yang rentan untuk keuntungan mereka. Hal ini dapat dilihat pada kelompok kontrol tinggi, di mana janji menghasilkan banyak uang atau menuai hasil mengikuti seperangkat aturan atau sistem kepercayaan. Persuasi emosional juga dapat menjadi kuat dalam membantu audiens mengidentifikasi diri dengan pembicara dan/atau pendukungnya, dengan berbagi pengalaman pribadi dan anekdot yang dapat meyakinkan orang bahwa mereka tulus dan tulus, atau "hanya salah satu dari kita". Bahaya menggunakan pathos adalah bagaimana hal itu dapat disalahgunakan untuk mengambil keuntungan dari sekelompok orang yang rentan atau mudah tertipu yang mencari jawaban dan solusi cepat untuk masalah mereka.

UNSUR PERSUASI

Ada karakteristik persuasi yang dapat menentukan seberapa sukses pengaruhnya terhadap orang lain. Atribut ini adalah kunci dalam memusatkan perhatian pada pendengar atau penerima persuasi, seringkali untuk mengamati reaksi dan tingkat keterlibatan mereka.

Beberapa orang lebih mudah diyakinkan daripada yang lain. Beberapa orang memerlukan tingkat kredibilitas dan informasi faktual yang tinggi sebelum mereka melakukannya.

pertimbangkan untuk menyetujui sisi tertentu dari sebuah argumen. Sebaliknya, yang lain lebih mudah terombang-ambing dengan usaha yang jauh lebih sedikit.

KEMAMPUAN MENYUKAI

Untuk membujuk seseorang, mereka harus menyukai Anda atau setidaknya memiliki kesamaan. Perwakilan perusahaan, misalnya, mungkin tidak berhasil membujuk atau "menjual" produk atau reputasi mereka kecuali mereka terlebih dahulu mengembangkan hubungan baik dengan audiens mereka. Awalnya, seseorang dalam posisi perwakilan mungkin tampak mengintimidasi atau tidak dapat didekati, sehingga mereka akan sering menemukan kesamaan atau sifat yang disukai untuk berhubungan dengan orang lain sebelum mereka menerapkan teknik persuasi mereka. Contohnya, mereka mungkin berbagi cerita anekdot tentang keluarga dekat atau pengalaman pribadi mereka yang beresonansi dengan orang lain.

Ini pada dasarnya adalah "gerbang" mereka untuk membangun koneksi dan memajukan promosi mereka.

Kebanyakan orang ingin disukai. Jika seseorang atau sekelompok orang merasa terpinggirkan atau dikucilkan dengan cara apa pun, tampilan penerimaan atau disukai dapat terasa memberdayakan. Sayangnya, itu juga dapat membuka jalan berbahaya untuk dimanfaatkan, karena orang yang menunjukkan persetujuan mungkin memiliki niat jahat untuk mencoba menipu mereka atau menggunakan keadaan buruk mereka untuk keuntungan mereka sendiri.

MEMBANGUN KEPERCAYAAN

Tanpa kepercayaan, tidak ada keberhasilan dalam persuasi. Orang cenderung bertanya yang tidak mereka percayai atau setuju. Jika Anda ditugasi untuk membujuk seseorang untuk mengikuti sisi berlawanan dari pandangan mereka, hal itu kemungkinan besar tidak akan pernah terjadi, kecuali mereka memiliki kepercayaan dan keyakinan yang besar pada Anda. Bahkan dalam kasus di mana kepercayaan dibangun, persuasi dapat menantang, meskipun dikombinasikan dengan elemen lain, menjadi lebih mudah. Membangun kepercayaan membutuhkan waktu dan tidak selalu terjadi dengan segera. Jika ada kesamaan antara Anda dan orang yang ingin mendapatkan kepercayaan Anda, prosesnya menjadi lebih mudah. Setelah kepercayaan dibangun, penerima persuasi mungkin lengah dan menjadi lebih rentan terhadap pengaruh daripada sebelumnya. Ketika Anda merasa bahwa seseorang layak untuk Anda percayai, penting untuk terus mempertanyakan dan mengevaluasi bagaimana mereka berkomunikasi, karena biasanya menjadi lebih nyaman dan kurang berhati-hati setelah penghalang ketidakpercayaan diturunkan.

KEMAMPUAN BERKOMUNIKASI

Menggunakan keterampilan komunikasi yang efektif adalah penting dan menyesuaikan jenisnya frase dan kata-kata yang digunakan sangat penting untuk mempertahankan minat dalam persuasi. Orang akan merespons jika Anda berbicara kepada mereka dengan istilah yang akrab dan mudah dipahami, alih-alih menggunakan deskripsi yang rumit dan pidato yang berlebihan.

Jika orang merasa bahwa mereka dapat memahami dan berhubungan, dan membalas pada tingkat yang sama, maka persuasi menjadi berguna dan kuat. Orang cenderung tertarik pada orang lain yang memiliki pengalaman, keyakinan, dan ide yang sama.

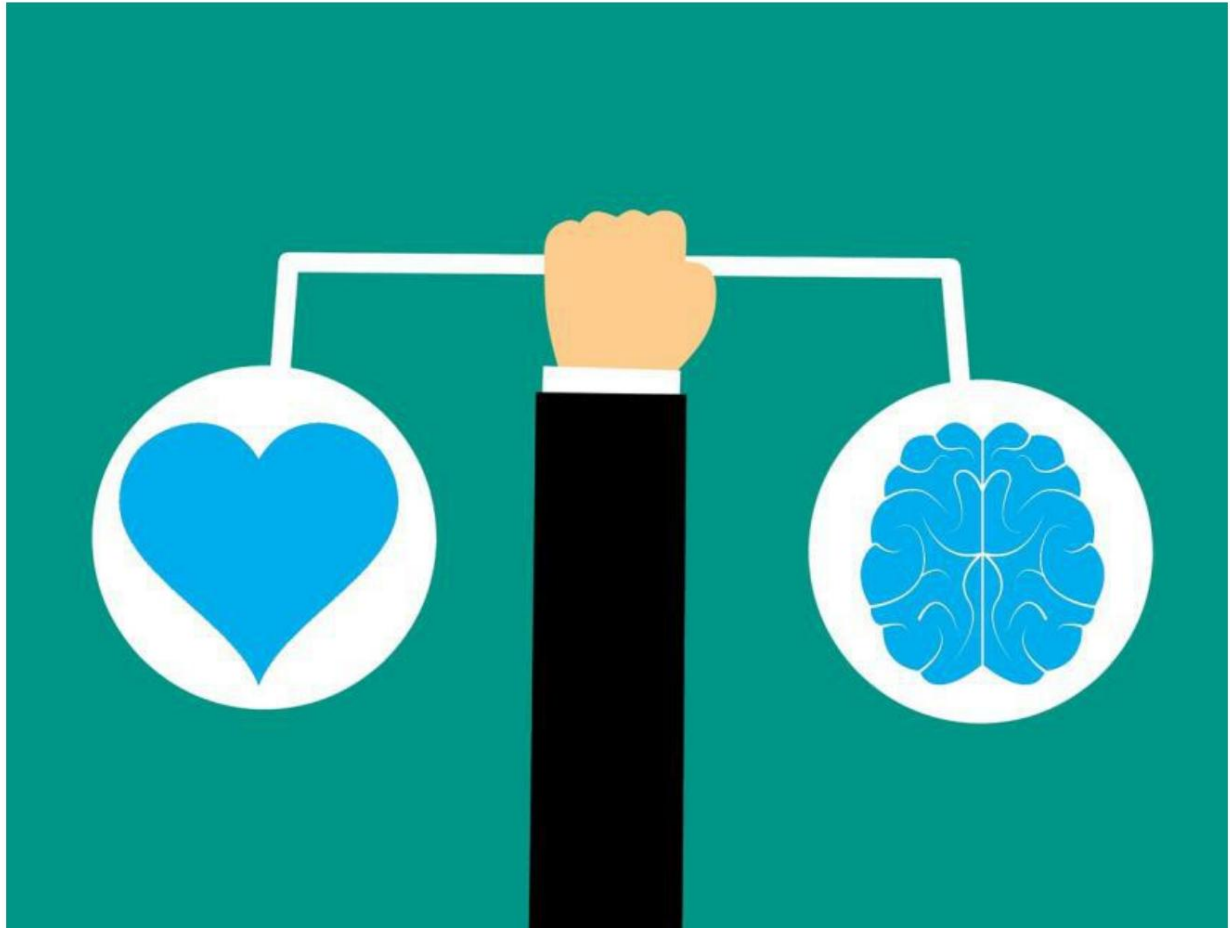
Jika seseorang adalah pembicara atau pembicara yang lancar, mereka mungkin juga a master persuasi dan harus didekati dengan hati-hati.

MENJAGA KONSISTENSI

Menjaga percakapan dan ekspektasi tetap konsisten sejak awal penting dalam mempertahankan keterlibatan. Ketika seseorang menyimpang dari tujuan awal, bahkan dengan kemampuan persuasi yang baik, mereka kehilangan pengikut dan kepercayaan. Pembicara yang terampil akan menjaga hal-hal tetap konsisten, meskipun sulit untuk menentukan apakah mereka tulus dalam tujuan mereka (bahkan dengan kemampuan untuk tetap pada jalurnya) atau apakah teknik mereka diasah dengan cukup baik untuk meyakinkan orang akan legitimasi mereka.

Masih banyak lagi teknik dan strategi umum yang diterapkan dalam persuasi, yang akan dibahas dalam buku ini. Persuasi, dalam bentuk dasarnya, dapat efektif sebagai alat bagi banyak orang untuk mencapai suatu tujuan atau status dalam hidup. Di sisi penerima, mungkin ada manfaatnya, di mana niatnya baik dan etis. Sayangnya, persuasi seringkali dapat digunakan sebagai cara untuk memengaruhi emosi dan perilaku kita hingga ke tingkat pengendalian pikiran, yang dapat berujung pada eksploitasi.

Bab 5: Emosional Intelijen dan Manipulasi



Kecerdasan emosional adalah tentang kesadaran diri, manajemen diri, dan manajemen hubungan. Ini tentang memahami diri sendiri dan memiliki kemampuan untuk mengelola emosi Anda, plus respons Anda terhadap emosi tersebut.

Namun, meskipun kecerdasan emosional dapat dipelajari, itu bukanlah sesuatu yang Anda pelajari dalam program akhir pekan dan "dilindungi" untuk orang lain dalam hidup Anda. Itu adalah keterampilan belajar seumur hidup, yang perlu dipraktikkan dan ditingkatkan sepanjang hidup.

Untuk menganggap diri Anda cerdas secara emosional, Anda harus mencoba membangun empati yang dapat memudahkan Anda terhubung dengan orang lain dan mengetahui perasaan mereka. Orang yang berempati adalah orang yang memikirkan dengan tulus

orang lain dan yang siap menawarkan dukungan dan bantuan kepada mereka yang membutuhkannya. Tidak semua orang dapat menempatkan diri pada posisi orang lain dan mencoba memahami motif mereka, yang menjelaskan mengapa empati bisa menjadi keterampilan yang sangat penting.

Karena alasan ini, mengembangkan kecerdasan emosional harus datang dengan mudah kepada orang yang memiliki empati alami atau orang yang ramah. Orang lain dapat mengetahuinya dalam kursus atau dari buku yang dibuat, tetapi seperti kebanyakan kemampuan lainnya, untuk mahir dalam hal itu, Anda perlu berlatih dan menerapkan kecerdasan emosional pada situasi sebanyak mungkin.

Namun, memiliki empati yang tinggi tidaklah mudah. Anda harus bersedia mendengarkan berbagai perasaan dan sikap orang lain, untuk mencoba dan memahami perilaku mereka, memperhatikan tanpa menilai, dll. Tidak semua orang dapat melakukan ini, yang menjelaskan mengapa banyak yang percaya bahwa empati bukanlah keterampilan, tetapi anugerah alami.

Dengan kata lain, orang yang cerdas secara emosional tidak berempati hanya jika itu cocok untuk mereka, tetapi setiap saat. Ini mungkin mengapa hanya ada sedikit orang yang sangat berempati, meskipun bukan rahasia lagi bahwa empati dapat dipalsukan, baik untuk memengaruhi seseorang atau untuk promosi diri.

KECERDASAN EMOSIONAL

Kecerdasan emosional (juga disebut sebagai kecerdasan emosional atau EQ) mengacu pada kemampuan Anda yang dikembangkan untuk mengidentifikasi, menghargai, mengendalikan, dan menggunakan emosi untuk menguntungkan diri sendiri dan juga orang lain dengan percaya diri. Definisi ini dapat dibagi menjadi empat kategori dasar:

- ***Pengakuan: Untuk menjadi waspada terhadap emosi Anda sendiri juga untuk mengenali hubungan Anda dengan mereka.***
- ***Apresiasi: Ini bisa menjadi aspek yang paling sulit untuk dikuasai karena Anda harus mencari cara untuk menghargai emosi Anda apa adanya. Hanya satu kali Anda menerimanya dan menemukan penghargaan yang tulus untuknya, Anda dapat melanjutkan untuk mengendalikannya secara sehat.***
- ***Kontrol: Banyak orang mengacaukan faktor ini dengan penekanan emosi. Menekan mereka memang semacam kontrol tapi terpaksa dan hanya jangka pendek. Penindasan membuat Anda lebih terluka dan rentan terhadap letusan dari waktu ke waktu.***

Tujuannya di sini adalah membiarkan emosi dilepaskan dengan cara yang terkendali sehingga mereka mencari pelepasan yang sehat yang bermanfaat bagi Anda dan juga interaksi Anda.

- ***Keyakinan: Aspek terakhir EQ di mana Anda dapat secara efektif menggunakan emosi Anda dalam percakapan untuk meredakan ketegangan, melewati kondisi yang menantang, menyelesaikan pertengkaran & pertikaian, dan berempati kepada orang lain.***

Akibatnya, rasa kecerdasan emosional yang berkembang kuat dapat membantu Anda membangun dan memahami episode penting dan emosional dalam kehidupan orang-orang di sekitar Anda. Paling tidak, kepintaran emosional membekali Anda dengan kemampuan untuk mengetahui emosi Anda, perasaan-perasaan ini, dan hasil potensial yang dimiliki emosi Anda terhadap orang-orang di sekitar Anda.

Konsep teori di sini didasarkan pada pemahaman dan pengelolaan emosi Anda.

Penting untuk disadari bahwa kecerdasan emosional adalah keterampilan yang dipelajari dan belum tentu hak kesulungan. Untuk mendapatkan keterampilan ini, Anda harus melatih diri sendiri. Kabar baiknya adalah Anda dapat mempelajarinya kapan saja dalam hidup Anda, itulah sebabnya tidak perlu alasan yang bagus untuk tidak memiliki keterampilan penting ini!

Meskipun kebanyakan orang pada umumnya mengetahui apa itu emosi, penting untuk terlebih dahulu mendefinisikan dan memahami dengan tepat apa yang dirujuk di seluruh publikasi tertulis ini.

APA ITU EMOSI?

Ada beragam definisi emosi ditambah beberapa literatur yang ada mencoba untuk membandingkan emosi dengan perasaan dalam upaya untuk membenarkan yang mana dari keduanya yang mendahului yang lain. Mempertimbangkan semua informasi dan sudut pandang, kita dapat mendefinisikan emosi pada tiga tingkatan yang berbeda.

- Secara Fisik: Perasaan adalah reaksi dari bagian subkortikal otak sebagai respons terhadap rangsangan. Reaksi ini menghasilkan respon biokimia dalam tubuh Anda sehingga mengubah kondisi fisik seseorang. Pada gilirannya, mereka dapat memaksa seseorang untuk bertindak atas masalah apa pun yang membangkitkan emosi dengan cara yang mengancam atau menyenangkan. Karena alasan ini, mereka juga dipandang sebagai bagian dari naluri bertahan hidup manusia.

- Mental: Emosi adalah respons normal yang memunculkan pemikiran dan keadaan tertentu dari pikiran, mengubah keadaan pikiran seseorang sehubungan dengan rangsangan. Karena alasan ini, pikiran kita dipengaruhi oleh emosi bahkan sebelum kita sering memikirkannya! Ini juga berawal dari mengingat bagaimana seseorang atau suatu hal membuat Anda merasa saat ruang memori emosional disimpan untuk Anda pikirkan secara mental di masa mendatang.
- Secara emosional: Ini sepertinya sudah jelas, tetapi komponen emosional dari emosi biasanya merupakan bagian tersulit bagi kebanyakan orang untuk dipahami! Itu ada di dalam diri kita di luar elemen fisik dan mental di suatu tempat. Ini adalah emosi utama itu sendiri; apa yang kita rasakan, bagaimana kita alami, dan peran perasaan ini dalam hidup kita. Sederhananya, itu adalah kondisi emosional secara keseluruhan.

Perasaan menciptakan siklus respons tanpa akhir antara tubuh fisik Anda dan otak untuk lebih baik atau lebih buruk. Mereka dapat mengontrol aktivitas Anda atau membantu meningkatkannya - ini semua tergantung pada hubungan Anda dengan mereka dan keadaan emosi Anda nantinya. Secara keseluruhan, perasaan adalah respons terhadap keadaan berbeda yang jauh melampaui ciri fisik bahan kimia yang dilepaskan di dalam tubuh.

Indera emosional berkisar antara keceriaan, keterkejutan, dan kecemasan, hingga kesedihan, kebencian, dan kemarahan. Meskipun perasaan adalah bagian penting dari kehidupan manusia, perasaan dapat memengaruhi perilaku Anda dan terkadang, Anda berisiko melekatkan perasaan pada segalanya.

Meskipun keterampilan ini penting untuk tempat kerja, keterampilan ini juga akan membantu Anda meningkatkan hubungan di luar pekerjaan. Untuk membangun, dan menyempurnakan, kecerdasan emosional Anda, Anda perlu mulai lebih memperhatikan emosi, milik Anda dan orang lain, mulai lebih memperhatikan dan lebih sedikit bicara, dan berusaha untuk menjadi lebih terbuka terhadap sudut pandang orang lain.

4 TIPS MENGEMBANGKAN KECERDASAN EMOSIONAL

Kenali diri sendiri

Cobalah untuk menyadari mengapa Anda merasakan hal tertentu, dan apa yang memicunya perasaan. Ketika pemicunya diketahui oleh Anda, Anda bisa mencegahnya

situasi tertentu atau, jika tidak dapat dihindari, temukan cara nyata untuk menghadapinya. Memahami pemicu membantu memperdalam kesadaran diri Anda karena ini dapat membantu Anda mempelajari bagaimana situasi, emosi, atau orang tertentu menyebabkan perasaan Anda, dan mengapa. Anda harus belajar untuk tidak pernah mengabaikan emosi Anda, bahkan yang negatif, tetapi untuk mengidentifikasi dan mengatasinya.

Cobalah untuk memahami orang lain

Sayangnya, kebanyakan dari kita seringkali terlalu sibuk untuk berobat. Hidup telah menjadi sangat rumit dan kompetitif, oleh karena itu, mempertahankan kepala Anda di atas air biasanya merupakan tantangan, selain berbagi sedikit energi atau waktu luang yang Anda miliki dengan orang lain.

Selain itu, dalam budaya Barat, bersama dengan masyarakat di mana ada a pergantian orang dan staf yang tinggi terus-menerus berpindah-pindah, berganti pekerjaan dan kota tempat mereka tinggal secara teratur, sebagian besar asosiasi bersifat dangkal dan berdasarkan minat. Untuk memahami motif dan perasaan orang lain, Anda harus rela mencurahkan pikiran dan perhatian Anda yang tidak terbagi kepada orang tersebut. Anda harus ingin memahami perilaku dan sikap mereka, mendengarkan dengan penuh perhatian sepanjang malam jika perlu, merasa puas untuk mereka, atau menjadi sedih bersama mereka.

Ini sering kali sangat sulit jika Anda bekerja dengan seseorang yang dipenuhi dengan kemarahan atau frustrasi yang telah lama ditahan. Jadi, meskipun empati dapat dikembangkan dengan ketekunan dan keterampilan mendengarkan yang hebat, orang-orang yang secara alami peduli dan penyayang akan menjadi yang paling berempati.

Pikirkan itu sebelum Anda berbicara

Setelah Anda mengidentifikasi emosi Anda dan mengetahui apa yang memicunya, luangkan waktu untuk memahaminya dan "memprosesnya", sebelum menanggapi. Pada dasarnya, biarkan meresap sebelum Anda bereaksi. Jika diliputi oleh emosi, mungkin ada gunanya bertanya pada diri sendiri mengapa Anda merasakan hal yang sebenarnya. Ketika Anda tahu mengapa sesuatu menyebabkan Anda merasa marah, dikhianati, atau malu, akan lebih mudah untuk memutuskan apa langkah selanjutnya.

Pelajari tentang pentingnya manajemen diri

Jika Anda mengetahui cara mengidentifikasi, mengendalikan, dan mengekspresikan emosi Anda, Anda harus memahami cara menggunakannya dengan cara yang paling efektif dalam situasi tersebut. Banyak orang meremehkan pentingnya mengungkapkan perasaan mereka dengan cara dewasa. Seperti mengabaikan atau menekan emosi itu buruk

untuk kesehatan Anda saja, begitu juga bereaksi berlebihan, yaitu mengekspresikan emosi tanpa mempertimbangkan bagaimana emosi itu dapat memengaruhi orang lain.

Oleh karena itu, teruslah ingatkan diri Anda bahwa meskipun emosi yang tertahan menciptakan ketegangan, baik secara eksternal maupun internal, yang diekspresikan dengan terburu-buru dan tanpa berpikir seperti menembak tanpa membidik. Cara terbaik untuk meningkatkan manajemen diri Anda adalah dengan memiliki kontrol diri psikologis yang jauh lebih signifikan dan terus berupaya meningkatkan integritas Anda.

Bab 6: Bagaimana Otak Manusia Bekerja



Psikologi berusaha untuk mengklarifikasi perilaku manusia dan proses kognitif dengan interaksi perilaku manusia dan proses kognitif pada tingkat yang sistematis. Dengan demikian, bidang disiplin ilmu sangat terkait erat dengan studi tentang otak. Saat ini, kita cenderung kembali ke perdebatan pada awalnya bahwa bagaimana pun evolusi dan hereditas mempengaruhi perilaku manusia **EVOLUSI DAN**

KEBERADAAN

Menurut ahli biologi organisme yang ada saat ini hasil satuan dari metode evolusi yang telah terjadi sejak rentang waktu yang lama. Tubuh dan pola perilaku yang tersedia saat ini adalah hasil atau konsekuensi dari evolusi dan sesuai dengan bacaan evolusi ini, hal yang paling dapat diterima yang muncul dari perkembangan ini adalah adaptasi terhadap atmosfer yang merupakan inti dari proses evolusi.

Ciri-ciri dan perilaku yang mengubah suatu organisme untuk bertahan hidup dipertahankan et al. unit area hancur yang disebut metode tindakan alami.

Ada pilihan unit yang membedakan makhluk kepribadian dengan yang berbeda jenis properti unit area tersebut, yaitu kemampuan untuk mengarahkan tegak, itu

kedua adalah ensefalisis yang meningkatkan ukuran otak dan proporsi jaringan otak khusus dan oleh karena itu, yang ketiga adalah perkembangan bahasa yang mungkin menjadi kunci untuk komunikasi yang efektif dan pencapaian budaya seseorang. Kecuali variasi-variasi ini, ada suasana yang membuat kesamaan di antara orang tersebut. Suasana menunjukkan bahwa setelah kita berbicara tentang orang dalam masyarakat dan oleh karena itu, masyarakat bahkan adalah seluruh dunia untuk orang yang hidup. Namun, ketika menyangkut disiplin ilmu, suasana dibatasi untuk setiap individu sebagai contoh, suasana di dalam rahim ibu dan itu memainkan peran yang sangat penting dalam menentukan perkembangan perilaku dan temperamen pribadi.

Suasana rumah, kasih dan perasaan orang tua, pergaulan dengan relasi, tetangga, teman sebaya, guru, dll dapat menghasilkan suasana yang sama sekali berbeda dan baru. Ini sering disebut sebagai suasana sosial. Semua faktor sosial yang diekspresikan di atas membentuk temperamen anak.

Keturunan, kami ingin memahami terlebih dahulu bahwa apa itu keturunan? Itu mengacu pada warisan atau anugerah genetik yang diperoleh tubuh seseorang dari orang tuanya biasanya disebut cetak biru biologis. Dalam istilah ilmu pengetahuan, tatanan seseorang berinteraksi dengan suasana untuk mempengaruhi perilakunya. Ciri-ciri fisik seperti tinggi badan, berat badan, warna mata dan kulit, perilaku sosial dan intelektual ditentukan oleh faktor keturunan. Variasi dalam karakteristik ini berkat perubahan gen yang ditransmisikan ke area variasi mendasar dalam penampilan manusia. Misalnya, saudara kembar juga tidak setuju satu sama lain, sehingga mereka lahir dari gen yang berbeda.

SEL

Ini adalah unit terkecil dari kerangka atau kita dapat mengatakan ini sering menjadi dasar penciptaan manusia sebagai contoh batu bata adalah unit terkecil dalam konstruksi bangunan yang sangat besar dalam sel yang sama adalah unit terkecil dari makhluk hidup apakah atau bukan tumbuhan, manusia atau hewan, semua unit area dibuat dengan sel.

NEURON

Sel-sel yang menyusun jaringan dan unit saraf disebut sebagai neuron, neuron ini mengirimkan informasi dari satu lokasi ke lokasi lain.

Sel-sel saraf ini mengumpulkan informasi dari atmosfer dengan saran reseptor kemudian menggabungkan pengetahuan lebih jauh untuk membangun tindakan yang mungkin. Tambahan kita akan membahas tentang otak **THE BRAIN**

Jika Anda ingin memiliki tubuh otak, Anda mungkin mempelajari bagian ini juga, struktur otak yang paling dalam adalah bagian yang paling dekat dengan struktur saraf dan bagian tertua dari otak, area ini melakukan fungsi yang sama. melakukannya untuk nenek moyang kita. Biasanya, bagian otak ini mengatur fungsi dasar bertahan hidup seperti pernapasan, bergerak, istirahat, makan, dan emosi kita juga. Manusia memiliki lapisan luar yang masif dan berkembang yang disebut sebagai "korteks serebral" yang membuat AS sangat mahir dalam proses ini.

Otak terutama merupakan bagian dari sistem pusat dan saraf, menempati rongga tubuh dan dikelilingi oleh tulang untuk pertahanan. Beban otak rata-rata adalah 3 pon yang terdiri dari 97% dari seluruh sistem pusat dan saraf. Dengan dihubungkan melalui struktur saraf yang lebih tinggi maka ada 3 struktur yang memiliki fungsinya masing-masing, yaitu struktur saraf, struktur saraf dan batang otak yang menghasilkan struktur saraf. Batang otak juga dibagi lagi menjadi struktur saraf, struktur saraf, dan karenanya, Pons Varolii.

KORTEKS SEREBRAL

Lapisan otak paling atas yang dikenal sebagai struktur saraf, menciptakan kesadaran dan pemikiran. Kunci kecerdasan jiwa yang lebih maju daripada makhluk hidup lain sebenarnya bukanlah ukuran otak manusia yang lebih besar, tetapi yang membedakan manusia dari makhluk hidup lain adalah struktur saraf kita yang lebih besar. Di jiwa, separuh ini berkerut dan dapat dilipat serta terbagi menjadi 2 belahan dan dipisahkan oleh lipatan yang disebut celah. Setiap belahan dibagi menjadi empat lobus.

Pertama-tama kita melihat lobus (di belakang dahi), yang bertanggung jawab terutama untuk berpikir, merencanakan, mengingat, dan menilai jiwa. Mengikuti lobus adalah lobus dan yang memanjang dari tengah ke belakang tulang dan yang bertanggung jawab terutama untuk informasi proses tentang bit. Kemudian kita cenderung datang ke lobus di belakang tulang dan memproses info visual. Terakhir, sebelum lobus (cukup banyak

antara telinga) adalah lobus dan yang bertanggung jawab terutama untuk pendengaran dan bahasa.

Otak manusia disusun berdasarkan prinsip umum, yang dikenal sebagai manajemen kontralateral menunjukkan bahwa setiap proses belahan, info mengenai aspek lain dari tubuh. Misalnya, saat Anda menulis dengan tangan kanan, info motor yang mendukung panduan Anda untuk bermanuver berasal dari belahan otak Anda. Kami akan mengatakan otak terhubung sedemikian rupa sehingga dalam banyak kasus belahan menerima sensasi darinya dan mengontrol aspek tubuh yang benar, dan sebaliknya.

LOBUS STRUKTUR SYARAF E

Ada pusat-pusat di lobus ini yang bertanggung jawab atas kesadaran lingkungan dan bahkan tanggapan terhadap perubahan lingkungan.

Setiap info visual diambil terutama oleh area visual yang ditemukan di lobus. Sama halnya dengan informasi modalitas indera yang diterima oleh area kortikal primer yang menetap di lobus, lebih banyak data dari indera tubuh diterima oleh korteks sistem sensorik yang menetap di dalam lobus. Belahan otak kanan dan kiri dari korteks menerima informasi sensorik, dan mengontrol aksi otot dari bagian tubuh lainnya. Kedua belahan memainkan peran penting dalam fungsi mental yang lebih tinggi serta bahasa, proses, dan integrasi informasi sensorik, perencanaan, proses kognitif yang lebih tinggi, dan penalaran.

PENGARUH GENETIK TERHADAP PERILAKU

Mengapa orang bereaksi dengan cara yang sangat terikat? Kita cenderung tidak punya bahkan secara pasti menyatakan pertanyaan ini sebagai akibat dari perilaku dan karakteristik manusia yang dipengaruhi oleh banyak faktor. Saat ini, 2 faktor terpenting yang mempengaruhi perilaku jiwa adalah urutan dan lingkungannya. Pertama adalah masalah keluarga dan kedua tidak diwariskan. Semua makhluk hidup berbeda dan unik.

Riasan setiap individu merupakan hasil interaksi antara genotipe dan lingkungannya. Meskipun urutan-urutan itu juga digabungkan untuk mengikat sifat-sifat, kecil kemungkinannya para peneliti dapat melihat satu gen yang sepenuhnya bertanggung jawab atas sebagian besar perilaku kompleks. Bahkan ciri-ciri yang paling sangat turun temurun, seperti tinggi badan, dipengaruhi oleh faktor lingkungan, seperti yang tidak dapat disangkal oleh anak-anak yang kurang makan yang bertubuh pendek meskipun memiliki orang tua yang tinggi. Selama contoh ini,

faktor lingkungan seperti asupan nutrisi telah benar-benar mengubah cara di mana karakteristik yang dipengaruhi secara genetik diekspresikan.

Teori genetika saat ini telah ditunjukkan di AS bahwa ciri-ciri orang tua yang ditransmisikan ke anak muda adalah melalui gen. Mereka akan menjadi karakteristik yang terlihat atau mungkin dibawa untuk transmisi potensial ke generasi yang berbeda karena kita akan melihat bahwa anak-anak dari 1 kelompok orang tua tidak mewarisi semua karakteristik yang sama.

Metode pewarisan ini bergantung pada fakta bahwa keturunan menerima satu dari setiap kombinasi urutan dari setiap orang tua. Sejumlah gen dominan dan beberapa bersifat resesif. Hanya dalam kasus {urutan resesif|gen|cistron|faktor}. Ciri-cirinya tidak menunjukkan secara sederhana atau kecuali setiap penggabungan gen bersifat resesif. Sebaliknya, gen untuk karakteristik tertentu menampilkan karakteristik tersebut, apakah hanya 1 atau setiap gen dalam gabungan yang dominan atau tidak.

Selanjutnya, analisis bagian ilmu biologi ini berlangsung di bawah kendali etika yang ketat. Analisis pada hakekatnya ditujukan untuk menyelesaikan soal penyakit yang ditularkan secara genetik atau kelainan perilaku. Selain itu, melalui manipulasi genetik, para ilmuwan berusaha untuk mengatur perilaku yang tidak diinginkan dan untuk memfasilitasi perilaku yang diperlukan.

PIKIRAN, OTAK, DAN KESADARAN

Pikiran berasal dari dualitas kesadaran; itu memecah kesadaran menjadi 2 derajat asosiasi dan bertindak sebagai organ komunikasi antara 2 sistem komunikasi. Ada unit definisi pikiran yang berbeda dalam literatur ilmiah dan filosofis. Itu semua properti skema. Karena kesadaran adalah lepas dari ruang dan waktu, oleh karena itu, pikiran juga.

Dalam filsafat, pikiran adalah reseptor sensorik asli dan fungsi vital pikiran:

- Musyawarah pada pilihan yang sama sekali berbeda (indera pikiran),
- Diskriminasi dan memutuskan (pikiran cerdas),
- Sensasi jangkar dan panggilan untuk dikondisikan mungkin yang mendorong kesadaran (Purusha) ke tempat dengan alam (Prakriti). Keberadaan (pikiran ego),
- Penyimpanan, pengambilan dan perenungan (pikiran Chitta).

Teori pikiran (TOM) hanya menyiratkan bahwa orang yang bertindak memahami bahwa lawan bicara yang menjalin komunikasi juga memiliki pikiran. Dalam TOM, istilah pikiran dan kesadaran digunakan secara sinonim. Seseorang dalam berkomunikasi dengan orang lain akan menelusuri pikiran lawan bicaranya dalam hal isi dan pertimbangan. Bayi yang baru lahir pun akan menelusuri 'pikiran' ibunya dengan melihat tatapannya. Ini mungkin menjadi awal untuk memahami pikiran orang lain karena komunikasi 'lokal' (komunikasi dalam wilayah dan waktu) memikirkannya. Bahasa, verbal atau nonverbal, sangat penting dalam pengembangan kemampuan untuk mengenali dan membaca pikiran orang lain.

SIFAT LUAR BIASA DARI OTAK

Ada beberapa sifat otak yang luar biasa, beberapa di antaranya {kita dapat|kita akan|kita dapat} memperhitungkan segera di sini adalah sebagai berikut:

- Otak adalah satu-satunya organ tubuh yang tumbuh di setiap arah horizontal dan vertikal juga dapat dimaksudkan untuk korporatisasi setiap dimensi alam, horizontal dan vertikal.
- Otak terbuka secara vertikal. Neuron jaringan hewannya adalah data yang ramah dalam domain supracervical.
- Itu adalah satu-satunya organ tubuh yang terhubung dengan mimpi, imajinasi, dan persepsi. Kemungkinan besar itu masih bersifat ramah melalui rute transkortikal!
- Tidak seperti organ lain yang sangat penting seperti jantung, organ kemih dan hati, setidaknya beberapa bagian otak pergi ke bagian yang tersisa (tidur) secara sporadis. Jika seseorang dipaksa untuk tetap terjaga di sisi yang jauh dari waktu Anda yang sangat penting, dia kehilangan kewarasan.
- Otak tampak sebagai pusat kesadaran; sebenarnya, itu adalah organ tubuh yang paling tidak disadari. Kecuali dalam 3 penutupnya tidak ada reseptor yang masuk akal untuk sensasi yang masuk akal di dalam otak. Entah bagaimana mengoreksi

pepatah lama bahwa penaklukan otak adalah bahwa penaklukan 'alam bawah sadar' bisa jadi benar.

KESADARAN

Keahlian sadar kita adalah konsekuensi dari proses pengetahuan itu kita cenderung menerima dari {berbeda|benar-benar berbeda|sangat berbeda} modalitas indra atau apa pun yang cenderung kita alami adalah produk kontribusi yang diciptakan oleh organ indera berbeda yang menghasilkan perasaan.

Kita menjadi sadar akan planet di sekitar negara Amerika Utara melalui kesadaran kita. Kesadaran bisa menjadi keadaan kesadaran peristiwa eksternal dan internal yang diketahui oleh pribadi. Dalam keadaan terjaga normal (kesadaran) kita cenderung terjaga terhadap apa yang terjadi di sekitar negara Amerika Utara, kita cenderung terjaga terhadap pikiran, perasaan, keinginan, persepsi, dll. Di sisi lain, jika seseorang jatuh pingsan karena tekanan rendah, seseorang tidak terjaga untuk semua yang terjadi di sekitar orang tersebut. Begitu orang ini sadar, dia tidak mengenali semua yang telah dilakukan untuk menghidupkannya kembali.

Kesadaran adalah realitas dasar dari sifat individu. Sesuai para ilmuwan, itu neuro-sentris yang difokuskan pada neuron di dalam otak bahkan mungkin otak tertentu atau otak lepas. Kesadaran inilah yang akan kita sebut sebagai ilmu kesadaran, kesadaran akan pikiran, sensasi, perasaan, ingatan dan suasana. Salah satu konstruk di balik kesadaran adalah filosofi tubuh-pikiran yang mendukung fakta bahwa tubuh dan pikiran adalah entitas yang terpisah sehingga mereka bertindak.

Psikologi mempelajari pertunjukan sadar sementara banyak dari mereka yang jatuh ke fisiologi tidak seperti itu. Misalnya, kita dapat mengatakan bahwa pencernaan tidak disadari; detak jantung juga tidak disadari kecuali jika tidak diganggu, oleh karena itu, kita dapat mengatakan bahwa psikologi adalah studi tentang aktivitas sadar. Kita bahkan dapat membantahnya dengan beberapa kasus, yang pada awalnya sadar tetapi kemudian tidak sadar. Dalam menggambarkan hubungan antara otak dan kesadaran, orang tersebut lebih memilih spekulasi bahwa kesadaran muncul dari aktivitas sekelompok neuron yang tak terhitung jumlahnya.

Bab 7: Manipulasi Sosial Strategi



Berikut adalah beberapa strategi paling ampuh untuk memanipulasi orang dalam situasi dan skenario sosial atau publik.

1. UANG TUNAI DI HOME COURT

Pernah memperhatikan mengapa beberapa profesional pemasaran jaringan selalu bersikeras agar Anda datang ke rumah atau kantor mereka untuk presentasi daripada memberikan presentasi di rumah Anda? Ada strategi manipulasi sederhana di baliknya. Ketika Anda bernegosiasi dalam ruang fisik milik Anda, secara tidak sadar Anda berada dalam posisi yang lebih berwibawa.

Ini adalah salah satu rahasia manipulasi sosial terbesar yang hanya sedikit yang akan diceritakan kepada Anda. Anda memiliki pengaruh, kontrol, kekuasaan, dan dominasi yang lebih besar ketika Anda berada di ruang fisik yang menjadi domain Anda. Itu tercermin dalam bahasa tubuh, sikap, kata-kata, dan tindakan Anda. Tempatnya bisa di mana saja dari rumah Anda ke kantor ke mobil, yang nyaman dan Anda kenal. Pemasar jaringan selalu berusaha untuk mendapatkan keuntungan dari home-court, itulah sebabnya mereka akan bersikeras agar Anda datang untuk presentasi ke tempat mereka.

Saat Anda menandatangani kesepakatan penting atau menegosiasikan syarat-syarat asosiasi kritis, selalu bujuklah pihak lain untuk datang ke kantor atau rumah Anda untuk berbicara. Kenyamanan dan keakraban ruang Anda akan menempatkan Anda pada posisi kepercayaan dan otoritas yang lebih besar, sehingga meningkatkan peluang Anda untuk memecahkan kesepakatan yang menguntungkan Anda.

Beri tahu orang-orang bahwa mereka perlu memahami prosesnya atau Anda perlu menjelaskan semuanya kepada mereka secara mendetail, itulah sebabnya mereka harus datang ke tempat Anda. Ini adalah sudut yang Anda tunjukkan kepada mereka. Kenyataannya adalah Anda memberi diri Anda posisi yang lebih tinggi dengan melakukan negosiasi di ruang yang Anda miliki dan karena itu Anda kenal dan nyaman.

2. STRATEGI DISTRAKSI

Ini adalah salah satu teknik manipulasi yang paling umum digunakan oleh pemerintah, partai politik, pemimpin dunia, politisi, dan tokoh publik lainnya untuk mengalihkan perhatian publik dari masalah vital dengan memperkenalkan gangguan terus menerus dan informasi sepele/tidak penting.

Dengan cara ini, perhatian publik tetap terpaku pada isu-isu yang tidak penting sementara isu-isu politik dan sosial yang sebenarnya tersembunyi di balik karpet. Ini memberi publik ilusi sibuk dengan sesuatu, meskipun ada sesuatu yang kecil konsekuensinya dalam hidup mereka. Mereka tidak punya waktu untuk itu

pikirkan tentang dampak negatif dari masalah penting dalam hidup mereka dan ketidakmampuan pemimpin mereka untuk menyelesaikan masalah ini.

3. MENCIPTAKAN MASALAH YANG TIDAK ADA DAN MENAWARKAN SOLUSI

Ini adalah strategi manipulasi sosial klasik lainnya yang banyak digunakan di seluruh dunia. Ini terdiri dari menciptakan isu imajiner atau yang diramalkan untuk merangsang reaksi spesifik di antara korban manipulasi atau publik. Kemudian, sang manipulator dengan hati-hati memperkenalkan solusi untuk menjadi mesias terakhir.

Misalnya, mengizinkan kekerasan perkotaan untuk membangun dan berkembang pada awalnya atau mendukung kamp-kamp teroris. Hal ini dapat diikuti dengan menyadarkan masyarakat bahwa keamanan mereka menjadi perhatian utama pemerintah dan bagaimana para pemimpin akan berusaha sekuat tenaga untuk mengintensifkan langkah-langkah keamanan untuk memastikan keselamatan publik.

Anda memperkenalkan masalah dan kemudian menawarkan solusi untuk masalah tersebut tanpa membuat korban menyadari bahwa Anda secara langsung bertanggung jawab untuk menciptakan masalah tersebut. Dengan cara ini, Anda menjadi penyedia solusi, yang dapat membuat orang bertindak dengan cara yang diinginkan.

4. REALITAS YANG MENYAKITKAN

Mari kita pertimbangkan skenario untuk memahami strategi ini dengan jelas. Bos Anda mendesak semua orang di tempat kerja untuk menambah jam kerja atau bekerja selama akhir pekan. Dia mungkin membuat Anda percaya bahwa Anda semua akan kehilangan pekerjaan dan pasar sedang ketat, yang berarti Anda harus melangkah dan berusaha lebih keras untuk bertahan hidup. Mereka akan memberi tahu Anda tentang bagaimana perusahaan lain yang tidak dapat mengantongi proyek besar tidak dapat mempertahankan biaya operasi dan akhirnya ditutup.

Para manajer akan meyakinkan Anda tentang bagaimana sedikit pengorbanan dari pihak Anda dapat sangat membantu dalam menyelamatkan kekayaan perusahaan. Apakah Anda melihat apa yang mereka lakukan di sana? Mereka memproyeksikan keputusan mereka sebagai menyakitkan namun perlu. Mereka akan memberi tahu bagaimana mereka tidak ingin Anda lembur di tempat kerja, tetapi tidak ada pilihan lain jika Anda ingin mempertahankan pekerjaan Anda atau perusahaan harus tetap bertahan.

Mayoritas akan mengundurkan diri dari gagasan bekerja lembur.

5. MEMPROYEKI KORBAN SEBAGAI BEBAS ATAU BODOH

Cara termudah untuk membuat orang melakukan apa yang Anda ingin mereka lakukan secara publik, profesional, atau sosial adalah membuat mereka merasa betapa bodoh atau bodohnya mereka atau betapa mereka tidak memahami sesuatu. Misalnya, jika Anda ingin memperkenalkan teknologi baru yang akan menghemat biaya tenaga kerja dan meningkatkan keuntungan, mungkin ada banyak orang yang memberontak karena takut kehilangan pekerjaan.

Dengan menggunakan taktik manipulasi bodoh, Anda memberi tahu orang-orang tentang caranya mereka tidak dapat memahami teknologi, yang dirancang untuk membuat segalanya lebih mudah. Anda mempermainkan kurangnya kesadaran atau ketidakpastian mereka tentang suatu hal. Anda memberi tahu mereka bahwa mereka tidak dalam posisi untuk memberikan pandangan atau pendapat mereka tentang hal itu karena mereka tidak memiliki pengetahuan atau pemahaman yang benar tentang sistem ini.

Sekali lagi, Anda mengganti pemberontakan dengan rasa bersalah dengan membuat para korban merasa seperti mereka bertanggung jawab atas situasi yang tidak menguntungkan atau kurangnya kecerdasan/kemampuan mereka. Jadi, alih-alih memberontak, para pekerja malah menyalahkan atau merendahkan diri mereka sendiri, sehingga menghambat tindakan lebih lanjut.

6. STRATEGI KAKI DI PINTU

Teknik ini sudah ada sejak zaman penjual dari pintu ke pintu (oleh karena itu, namanya). Untuk mencegah orang menutup pintu di wajah mereka, penjual biasanya menginjakkan kaki di pintu dan meminta beberapa menit untuk berbicara dengan pemilik rumah.

Begitu mereka mendapatkan 2-3 menit dengan pemilik rumah, mereka akan membangunnya dan mencoba menjual produk mereka kepada mereka.

Jadi, dalam lingkungan sosial atau publik, ini adalah salah satu teknik manipulasi yang paling efektif karena memberi Anda celah kecil, yang dapat Anda bungkus dengan cerdas. Anda mencoba mencairkan suasana dengan membuat permintaan kecil dari orang lain yang biasanya tidak akan mereka tolak. Ini diikuti oleh permintaan aktual atau lebih besar. Apa yang Anda lakukan dengan meminta permintaan yang lebih kecil untuk dipenuhi dalam menempatkan Anda dengan lembut di pintu dan memicu serangkaian balasan positif.

Begitu seseorang menyetujui permintaan kecil, akan lebih menantang untuk diikuti itu dengan penolakan. Kuncinya di sini adalah meminta sesuatu yang kecil dan

wajar yang dapat dengan mudah dipenuhi oleh korban. Ini harus diikuti oleh permintaan sebenarnya yang dimaksudkan atau lebih besar.

7. GUNAKAN MEREKA DENGAN FAKTA, INFORMASI, DAN

STATISTIK Manipulasi emosional tidak berhasil pada semua orang,

terutama dalam lingkungan sosial dan profesional. Di sini, orang lebih cenderung mengikuti logika dan argumen rasional. Tenggelamkan orang-orang ini dalam informasi dengan mengutip penelitian, fakta, angka, statistik, dan banyak lagi.

Siapkan nomor di ujung jari Anda untuk keberatan dan klarifikasi apa pun. Membanjiri orang dengan statistik, argumen logis, dan penelitian. Dipersenjatai dengan informasi penting untuk "menggertak secara intelektual" orang. Menampilkan diri Anda sebagai otoritas tertinggi atau sumber pengetahuan di bidang tertentu. Sajikan penelitian dengan cerdas yang mendukung pendirian atau sudut pandang Anda. Manfaatkan keahlian yang sudah mapan secara maksimal.

Salah satu cara terbaik untuk memanipulasi orang dengan logika adalah menyajikan penelitian, statistik, dan angka dengan cara yang menarik dan mengesankan. Berfokuslah pada area di mana Anda yakin mereka mungkin tidak memiliki pengetahuan yang baik dan tanyakan kepada mereka tentang hal itu. Ini menetapkan kelemahan mereka di mata mereka sendiri. Mereka akan menyadari bahwa mereka memiliki sedikit atau tidak ada informasi tentang bidang ini dan bahwa Anda lebih berpengalaman atau berpengetahuan daripada mereka.

Ini secara otomatis akan meningkatkan peluang Anda untuk membuat mereka melakukan apa yang Anda inginkan. Teknik ini bekerja dengan baik selama negosiasi bisnis, penjualan, debat sosial, dan pengaturan sosial atau publik lainnya.

Anda mendapatkan keunggulan bawah sadar yang cerdas atas orang lain, yang membuatnya mereka lebih tidak berdaya dan terbuka untuk mendengarkan Anda. Ini menciptakan semacam keunggulan intelektual, yang membuat mereka merasa tidak mampu dan memaksa mereka untuk memenuhi tuntutan Anda.

8. KORBAN BERBICARA TERLEBIH DAHULU

Ketika Anda mendapatkan pihak lain untuk menyetujui ketentuan negosiasi Anda atau membeli dari Anda, izinkan mereka untuk berbicara terlebih dahulu. Ini memungkinkan Anda sebagai pembujuk, pemberi pengaruh, atau manipulator untuk menetapkan garis dasar mereka. Apa kekuatan dan kelemahan mereka? Apa pikiran, emosi, ketakutan, dan pola perilaku mereka? Apakah mereka lebih ragu-ragu atau percaya diri? Apakah mereka muncul

ekstrovert/terbuka atau introvert/tertutup? Apakah mereka mendekati kesepakatan atau penjualan dengan unsur keraguan? Apakah mereka kewalahan dengan kehadiran Anda? Bagaimana bahasa tubuh mereka mengungkapkan tentang mereka?

Mengizinkan mereka untuk berkomunikasi terlebih dahulu membantu Anda menetapkan dasar untuk kekuatan dan kelemahan mereka, yang dapat digunakan untuk membuat mereka bertindak ke arah yang diinginkan. Anda juga dapat menyiapkan daftar pertanyaan yang dapat Anda tanyakan kepada mereka untuk menetapkan garis dasar. Idennya adalah membuat mereka berpikir untuk mengambil tindakan yang menguntungkan Anda. Misalnya, jika Anda berencana untuk menjual asuransi, Anda mengajukan daftar pertanyaan yang membantu Anda membangun ketakutan mereka dan karena itu memungkinkan Anda memanfaatkan ketakutan ini untuk membuat mereka mendaftar dengan cepat.

9. BUNUH ISU KEPERCAYAAN DENGAN BERBAGI SESUATU YANG PRIBADI

Banyak orang khawatir dimanipulasi karena mereka pernah disesatkan atau dimanipulasi di masa lalu. Mereka datang dengan beban masalah kepercayaan dan selalu beroperasi dengan sedikit kecurigaan. Orang-orang seperti itu berpotensi sulit untuk dimanipulasi karena mereka selalu waspada.

Namun, salah satu cara untuk mengatasi masalah kepercayaan atau membantu mereka lengah adalah dengan membagikan informasi pribadi. Ini membuat mereka menurunkan tembok dan meningkatkan kepercayaan mereka pada Anda. Pastikan bahwa informasi yang Anda bagikan bersifat rahasia atau cukup pribadi untuk menghancurkan penghalang kepercayaan. Bagikan sesuatu yang dapat mereka hubungkan atau yang perlu mereka ketahui untuk membuat strategi menjadi lebih efektif. Informasi yang Anda bagikan mungkin nyata atau dibuat-buat. Namun, orang lain harus mempercayainya.

10. MENJADI MASTER DALAM DEBAT DAN BERBICARA PUBLIK

Ini tentang kemampuan membujuk atau mempengaruhi orang untuk mengambil tindakan yang diinginkan. Jika Anda ingin mengembangkan keterampilan persuasi atau meyakinkan orang, daftarkan ke kelas berbicara di depan umum. Anda akan belajar menyampaikan maksud Anda dengan cara yang mencekam, berdampak, dan tegas tanpa menjadi agresif atau memaksa.

Perhatikan bagaimana beberapa pembicara atau orator publik terbaik dapat menghipnotis orang dengan keterampilan komunikasi verbal dan nonverbal mereka. Mereka menggunakan segala sesuatu mulai dari kata-kata hingga gerak tubuh hingga postur hingga nada suara

membujuk orang untuk berpikir atau bertindak seperti mereka. Meyakinkan orang membutuhkan kepribadian yang percaya diri dan kuat.

Saat Anda menggambarkan kepribadian yang percaya diri dan mengesankan, orang secara otomatis duduk dan memperhatikan apa yang Anda katakan. Pikat orang seperti magnet dengan mempelajari strategi ampuh untuk tampil lebih meyakinkan dan menyajikan ide dengan cara yang lebih menarik perhatian/memukau.

Untuk meningkatkan keterampilan teatrikal dan/atau komunikasi Anda, daftarlah ke lokakarya teater atau drama. Salah satu tantangan terbesar dalam memanipulasi orang tidak hanya mengendalikan emosi dan ekspresi Anda, tetapi juga memiliki kontrol penuh atas bahasa tubuh, gerak tubuh, dan ekspresi Anda untuk menggambarkan perasaan atau emosi yang diinginkan. Jika Anda tidak ingin mendaftar ke kelas akting atau lokakarya teater, pelajari tingkah laku para aktor. Periksa cara aktor mengekspresikan emosi.

Perhatikan bagaimana mereka menggunakan nada suara mereka untuk menciptakan dampak yang diinginkan. Amati bagaimana mereka berhenti sejenak di tempat yang tepat untuk memungkinkan makna dari apa yang mereka katakan meresap. Ini akan memberi Anda ide bagus tentang keterampilan yang perlu Anda kembangkan sebagai manipulator atau pembujuk ulung.

Jadi, Anda mungkin sangat senang karena orang tersebut akan melakukan apa yang Anda inginkan. Namun, Anda mungkin harus menggambarkan emosi yang berbeda untuk mengendalikan emosi kegembiraan. Memanipulasi ucapan, ekspresi, gerak tubuh, postur, nada suara, dan pola komunikasi verbal dan nonverbal serupa lainnya membutuhkan latihan.

Membuat emosi menjadi mudah ketika Anda bisa melengkapinya petunjuk nonverbal yang cocok. Misalnya, pernahkah Anda berlatih terlihat sedih dan sakit hati saat tidak mendapatkan apa yang Anda inginkan? Bagaimana dengan memalsukan emosi tertentu ketika Anda jelas tidak merasakannya?

Mendaftar untuk lokakarya drama, akting, atau teater membuat Anda mahir mengasah ucapan dan akting histrionik Anda, yang sangat penting untuk meningkatkan kekuatan manipulasi atau persuasi. Pernahkah Anda mengamati bagaimana wiraniaga menggunakan histrionik ekstrem ketika mereka ingin membuat Anda membeli sesuatu? Bahasa tubuh, gerak tubuh, dan ekspresi mereka sangat dibesar-besarkan.

Salah satu kualitas terbesar dari manipulator ulung adalah mereka memiliki kendali penuh atas emosi mereka. Mereka tidak membiarkan emosi menguasai mereka. Berlatihlah secara aktif mengendalikan emosi Anda jika Anda ingin berhasil memanipulasi atau memengaruhi orang. Kadang-kadang, orang mempengaruhi atau membujuk

harus meneteskan air mata dengan mudah atau tertawa sesuai dengan situasi.

Anda harus membangun berbagai emosi atau ekspresi, yang merupakan keterampilan penting dari perspektif manipulasi.

11. MENGUBAH LINGKUNGAN UNTUK MENDAPATKAN KEUNTUNGAN

Anda dapat menggunakan lingkungan yang tepat pada waktu yang tepat untuk meminta seseorang melakukan sesuatu untukmu. Singkirkan teori bahwa ada tempat dan waktu untuk segala sesuatu dan buat lingkungan bekerja sesuai keinginan Anda.

Misalnya, jika Anda berpesta dengan bos atau rekan kerja pada Jumat malam, alih-alih menunggu hingga Senin pagi untuk meminta bantuan mereka, gunakan suasana pub atau bar yang santai. Mereka akan kurang terjaga, lebih santai dan santai, dan dalam suasana hati yang lebih positif. Peluang Anda untuk membuat mereka menyetujui bantuan mungkin lebih tinggi dalam suasana yang lebih santai di mana mereka tidak mengharapkan Anda meminta bantuan seperti itu. Ubah pengaturan di mana Anda biasanya menanyakan hal seperti ini untuk meningkatkan peluang Anda membuat orang setuju.

Bab 8: Mengenal Emosional Manipulasi dalam Hubungan



Tahun pertama hubungan mereka sempurna. Barrett adalah segalanya yang pernah diimpikan Susan. Mereka pergi berlibur dan Barrett bahkan pergi ke acara Thanksgiving di rumah orang tua Susan. Setelah tahun pertama berakhir, banyak hal mulai berubah. Barrett mulai menuntut sesuatu dari Susan. Dia berhenti memberimu perhatian, dia meminta uang dan menggunakan rumahnya untuk mengadakan pesta. Jika Susan menolak memberinya sesuatu, Barrett akan melawan dan akan mengabaikannya selama sehari-hari. Yang diinginkan Susan hanyalah hari-hari indah selama tahun pertama mereka, jadi dia mencoba segalanya untuk memastikan Barrett bahagia.

Setelah dua tahun menjalin hubungan lagi, Susan akhirnya menyadari hal itu Barrett mengendalikan hidupnya.

Manipulasi dalam hubungan adalah masalah besar bagi banyak orang, dan itu tidak hanya terjadi dalam hubungan romantis. Anggota keluarga atau teman dapat mengendalikan dan memelintir emosi seseorang. Anda terjebak hidup dalam harapan palsu untuk mencapai hubungan yang sempurna dengan mereka. Inilah sebabnya mengapa butuh waktu lama bagi seseorang untuk menyadari bahwa mereka sedang dimanipulasi.

MANIPULASI DALAM HUBUNGAN ROMANTIS

Definisi manipulasi mengacu pada tindakan yang disengaja untuk mengendalikan orang. Namun, ketika menyangkut hubungan romantis, orang terkadang juga akan memanipulasi satu sama lain secara tidak sengaja. Disadari atau tidak, itu tetap beracun dan bagi kehidupan dan pikiran seseorang.

1. Bagaimana Anda menjalani hidup Anda?

Apakah Anda hidup milik Anda atau milik mereka? Hubungan romantis adalah tentang berbagi kehidupan satu sama lain. Mitra manipulatif membawa Anda ke dalam milik mereka dan membuat Anda terputus dari milik Anda sendiri. Pikirkan tentang ini:

- Jika Anda berteman dengan pasangan Anda, apakah pasangan Anda berteman dengan Anda?
- Seberapa sering Anda pergi ke tempat favorit Anda?
- Apakah Anda pindah ke rumah atau apartemen mereka?

Saat mereka membawa Anda ke lingkungannya, mereka dapat lebih mengontrol Anda dengan mudah. Karena Anda merasa tidak nyaman dengan lingkungan tersebut, Anda melakukan hal-hal sesuai dengan keinginan pasangan Anda.

Bab 9: Psikologis Manipulasi di Tempat Kerja



Ketika Anda memikirkan tentang lingkungan kantor impian Anda, kemungkinan besar banyak orang berjalan-jalan dengan bahagia dan bekerja dengan baik satu sama lain. Orang baik menyebarkan kebaikan dengan senyum lebar dan pakaian yang nyaman. Orang jahat dapat dengan mudah terlihat dari pakaian mereka yang menakutkan dan sikap jahat mereka.

Di dunia nyata, hal seperti ini tidak terjadi. Anda mungkin merasa seperti pahlawan super saat keluar dari bioskop, tetapi rekan kerja Anda tidak akan bersikap terbuka dan jujur. Anda tidak dapat dengan mudah menguraikan orang baik dari orang jahat.

Semua orang mungkin menyambut Anda dengan senyum. Beberapa dari senyum itu berasal dari teman. Anda berbicara sedikit dengan mereka, mereka mendengarkan apa yang Anda katakan, dan Anda merasa bahwa mereka memahami Anda. Mereka menertawakan lelucon Anda dan Anda berbagi beberapa rahasia dan ketidakamanan dengan mereka. Namun, Anda mungkin akhirnya menemukan bahwa satu atau dua dari "teman" itu mencoba menghancurkan Anda.

Orang-orang ini menimbulkan banyak bahaya bagi kehidupan profesional Anda karena mereka tidak mencapai satu tujuan akhir. Merusak Anda adalah apa yang mereka sukai. Mengacaukan dinamika kantor Anda adalah hal yang membuat mereka senang. Di setiap langkah menuju kesuksesan, Anda akan menemukan orang-orang manipulatif yang mengubah kesuksesan Anda menjadi kesuksesan mereka. Mereka mengambil risiko dan menggunakan

segala sesuatu dalam kekuatan mereka untuk mengendalikan tindakan dan emosi Anda. Jika Anda dikelilingi oleh rekan kerja seperti ini, mereka bisa membuat Anda merasa tidak berharga.

Jika jenis manipulator ini lazim di kantor dunia nyata, bagaimana kita melindungi diri dari mereka? Apakah tidak dapat dihindari bahwa kita akhirnya terjebak oleh para sosiopat ini dan merendahkan harga diri dan martabat kita?

Mari kita lihat apa yang dapat Anda lakukan untuk menemukan manipulasi di tempat kerja bahwa Anda dapat menanggapi dengan benar.

JENIS MANIPULASI KERJA

- **Tingkatkan kepercayaan diri dan harapan**

“Tidak pernah ada profesional yang cerdas seperti Anda. Saya akan menjadikan Anda karyawan terbaik.

Ini adalah bentuk manipulasi pertama yang akan Anda hadapi saat bergabung dengan sebuah kantor. Pemimpin atau bos tim yang manipulatif akan mencoba memasukkan ke dalam kelompok mereka. Mereka akan mencoba membuat Anda mengagumi mereka sehingga mereka dapat mengeksploitasi kemampuan Anda. Anda dapat melakukan sesuatu yang sederhana seperti mencari sesuatu secara online dan mereka menghujani Anda dengan pujian.

Setelah pujian, Anda mulai menerima pesan dari orang-orang penting. Mereka menggunakan bakat Anda untuk membantu mereka membangun karier. Mereka membuat Anda berpikir bahwa Anda bisa menjadi lebih baik jika Anda bekerja di bawah mereka dan melakukan semua yang mereka suruh pada Anda sebenarnya, sebagian besar dari orang-orang ini tidak memiliki bakat atau mereka menunda-nunda, jadi yang mereka minati hanyalah memiliki Anda menyelesaikan pekerjaan mereka.

- **Proyeksi cacat**

“Kesalahan ini tidak pernah terjadi dalam sejarah kantor ini. Bagaimana Anda bisa begitu ceroboh?

Manipulator akan menyembunyikan inefisiensi dan ketidakproduktifan mereka dengan memproyeksikan kekurangan mereka. Mereka akan menyalahkan Anda sehingga ketidakefisienan mereka tetap tersembunyi.

“Proyek ini tidak dapat disimpan karena saya pikir Anda dapat melakukannya dan menyerahkan kendali kepada Anda.”

“Saya membuat kesalahan ini karena proyek ini tidak dimaksudkan untuk saya. Anda tidak mengatur ini dengan benar.

Permainan menyalahkan sangat umum di tempat kerja di mana ada orang yang tidak ingin melakukan pekerjaannya dan mereka berusaha menyembunyikan ketidakberdayaan mereka. Rencananya adalah memutarbalikkan kenyataan sehingga kesalahan mereka disembunyikan dengan membawa korban mereka ke dalam sorotan negatif. Anda dibiarkan mencoba mencari tahu bagaimana itu salah Anda sementara manipulator mengalihkan kesalahan dari mereka kepada Anda.

- **Merusak kepercayaan diri**

"Kamu baik-baik saja, tapi bisa lebih baik lagi."

Manipulator ingin memukul Anda dan mengguncang Anda, tetapi jika Anda mulai mencapai harapan Anda, itu bisa membuat Anda merasa percaya diri sehingga mereka akan menjatuhkan Anda sesekali untuk menghancurkan kepercayaan diri Anda.

Tidak peduli seberapa hebat Anda melakukan pekerjaan Anda, atau seberapa logis alasan Anda, pekerjaan Anda tidak akan pernah dihargai. Sekalipun mereka menghargai apa yang Anda lakukan, itu akan disertai dengan kekurangan.

"Kamu menangani kehidupan rumah dan pekerjaanmu dengan sangat baik. Itu mengesankan. Tapi, kamu tahu, mudah bagi orang lajang untuk mengatur kehidupan rumah dan pekerjaan mereka, bukan? Kamu tinggal sendiri? Oh, orang tuamu tinggal bersamamu. Bukankah "Apakah kamu terlalu tua untuk tinggal bersama orang tua? Menikah membangun karakter dan mengajarkan tanggung jawab kepada seseorang. Tapi, kamu tidak boleh menikah. Itu akan menyebabkan kamu kehilangan fokus pekerjaan."

Ini adalah hal yang dapat Anda harapkan dari seorang manipulator. Mereka dapat menentukan seluruh kepribadian Anda dengan status perkawinan Anda. Kesuksesan, pekerjaan, dan kualifikasi Anda tidak penting.

- **Sarkasme yang kejam dan lelucon yang menyakitkan**

"Kamu membutuhkan waktu lebih dari lima jam untuk menyelesaikan evaluasi ini. Orang buta bisa melakukannya separuh waktu."

Sarkasme yang kejam dan lelucon yang menyakitkan dapat ditujukan kepada Anda saat Anda tidak menduganya. Mereka kemungkinan besar akan datang pada saat Anda mengharapkan pujian atau pemberitahuan atas usaha Anda. Manipulator, bagaimanapun, akan menggunakan kesempatan ini untuk membuat diri mereka terlihat lebih baik daripada Anda dan membuat Anda merasa seperti orang bodoh.

Manipulator biasanya akan mengatakan sesuatu yang sarkastik di depan orang lain. Orang lain akan tertawa yang membenarkan pernyataan tersebut dan akan merusak momen Anda. Ini dilakukan dengan sengaja untuk menghancurkan kemampuan Anda untuk bekerja

di sana. Beberapa orang hanya menyindir, tetapi mereka tidak menggunakan sarkasme sebagai sarana untuk menghancurkan seseorang.

“Apakah Anda menyusun presentasi yang saya minta? Anda melakukannya. Apa yang kamu menunggu saat itu, Natal? Kirim itu ke email saya. Apakah Anda memiliki pengalaman mengirim email? CC bos, istrinya, pelayannya, dan anjingnya. Nyatanya, hanya CC semua orang di kantor.”

Saat Anda dihadapkan dengan jenis komentar ini, bekerja menjadi jauh lebih sulit. Anda dihadapkan dengan energi negatif saat Anda masuk ke kantor dan ini tidak kondusif untuk produktivitas.

- **Mainkan**

korban “Seluruh kantor hanya ingin melihat saya gagal. Kamu adalah satu-satunya sekutuku.”

Biasanya rekan kerja atau anggota tim Anda yang bertindak seperti ini. Anda merasa kasihan pada mereka karena Anda melihat orang lain memperlakukan mereka dengan buruk. Entah bagaimana, Anda sepertinya ada setiap kali mereka mengeluh karena tidak dibayar untuk kerja keras mereka. Anda tahu semua tentang masalah mereka dan Anda memiliki pemahaman yang baik tentang mengapa mereka kesulitan menyelesaikan pekerjaan mereka. Ini menyebabkan Anda sangat mengasihani mereka sehingga Anda menawarkan untuk membantu mereka.

“Nenek harus ke rumah sakit. Orang tua saya bersamanya, tetapi dia ingin melihat saya. Bisakah Anda menyelesaikan ini untuk saya, tapi jangan kirimkan ke bos. Kirimkan padaku.”

Tebak apa? Mereka baru saja menipu Anda dan Anda terjebak bekerja sampai larut malam. Plus, Anda tidak dibayar untuk pekerjaan ekstra ini. Anda beruntung jika mendapat ucapan terima kasih.

Ini hanya beberapa jenis manipulator kantor. Mari kita lihat caranya
Anda dapat menangani berbagai manipulator di kantor Anda.

Bagaimana Menghadapi Manipulator Kantor

- **Kritikus**

Kritikus selalu meminimalkan apa yang Anda lakukan. Mereka menilai Anda dan memberi label Anda. Mereka langsung dengan kritik mereka karena "Kritik meningkatkan kinerja." Ini membuat Anda merasa malu dan kurang percaya diri.

Cara menghadapi tipe manipulator ini: Tipe orang seperti ini akan selalu menemukan cara untuk mengkritik Anda. Anda perlu mencoba memahaminya

di kantor Anda yang selalu mengkritik Anda. Berhenti menganggap mereka serius. Katakan kepada mereka, "Saya akan menerima apa yang Anda katakan jika Anda dengan sopan mendekati saya." Jangan biarkan mereka terus tidak menghormati Anda. Izinkan hanya kritik yang relevan. Jika mereka membawa kehidupan pribadi Anda, ingatkan mereka bahwa mereka tidak mengendalikan hidup Anda.

- **Menggertak**

Manipulator ini memiliki respons agresif terhadap semua yang Anda minta mereka, terutama jika Anda mempertanyakan pekerjaan mereka. Mereka akan berteriak dan berteriak sebelum mempertimbangkan keseluruhan skenario. Mereka ingin memastikan bahwa Anda meninggalkan mereka sendirian.

Cara menghadapi tipe manipulator ini: Berdiri teguh saat mereka merespons secara agresif. Tetap tenang dan berikan mereka fakta untuk membuktikan pendapat Anda. Mereka akan mempertahankan tindakan agresifnya sebentar, tetapi jika Anda tetap langsung, mereka tidak akan dapat mengendalikan Anda. Reputasi pelaku intimidasi penting bagi mereka, jadi jika Anda merespons dengan, "Beginilah cara kami berperilaku dalam lingkungan profesional", ini akan memberi Anda kekuatan atas manipulasi si manipulator.

- **Pengalih perhatian**

Manipulator ini hebat dalam mengalihkan pembicaraan agar sesuai dengan kebutuhan mereka. Jika sebuah topik muncul yang mengancam untuk mengungkap kesalahan mereka, mereka akan dengan mudah mengubah topik pembicaraan. Mereka hebat dalam membuat hal-hal yang tidak relevan menjadi relevan.

Cara menghadapi manipulator jenis ini: Anda memiliki emosi dan rasa tidak aman Anda sendiri dan terserah Anda seberapa banyak Anda membiarkan orang lain melihatnya. Saat Anda melihat seseorang mencoba mengalihkan perhatian Anda, bicaralah. Bersikeras bahwa percakapan tetap relevan dan pada topik yang perlu dibahas.

- **Pendistorsi**

Ini adalah manipulator paling umum dan paling berbahaya yang mungkin Anda miliki perhatikan di tempat kerja Anda. Mereka tidak menggunakan emosi. Sebaliknya, mereka memutarbalikkan fakta. Mereka mendapatkan informasi sebanyak mungkin dari orang-orang di sekitar mereka. Kemudian mereka mulai berbagi informasi secara terkendali dan lambat sehingga mereka mendapatkan apa yang mereka inginkan.

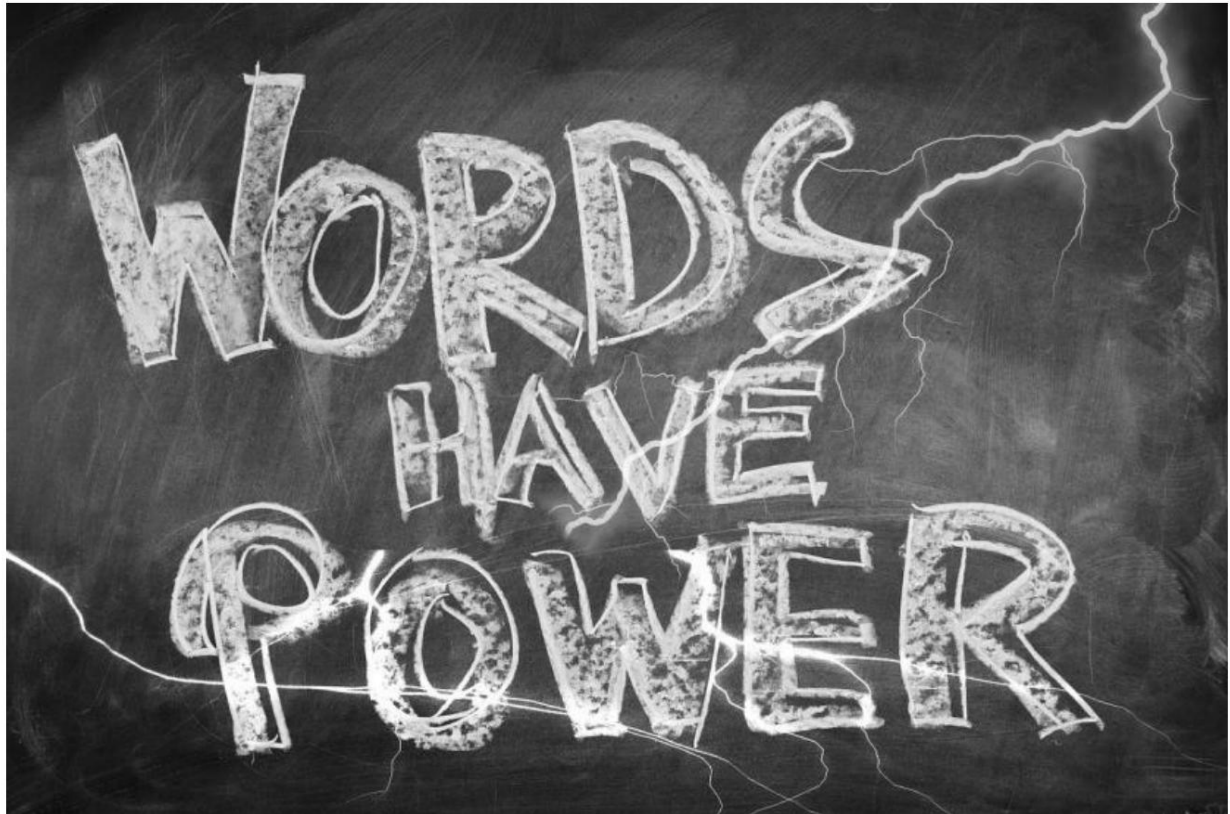
Cara menghadapi manipulator jenis ini: Orang ini mendistorsi informasi, jadi untuk menyelamatkan diri, Anda perlu memastikan bahwa Anda memiliki informasi sebanyak mungkin. Berhentilah memercayai apa yang dikatakan orang lain kepada Anda dan lakukan riset untuk menemukan kebenaran.

- **Pencipta Drama**

Manipulator ini memiliki jawaban yang berlebihan untuk setiap situasi. Mereka suka memanipulasi dan bermain dengan emosi seseorang. Jika Anda memiliki seorang manajer yang bertindak seperti ini dan Anda mempertanyakan kinerja mereka, mereka mungkin akan menjawab dengan, "Saya telah menghabiskan waktu bertahun-tahun dengan perusahaan ini dan memberikan darah, keringat, dan air mata saya. Apa yang memberi Anda hak untuk mempertanyakan penilaian saya? Mereka juga akan muncul bahkan ketika Anda tidak mencoba mengganggu apa yang mereka lakukan.

Cara menghadapi tipe manipulator ini: Anda harus memiliki kecerdasan faktual untuk menghadapi orang ini. Selalu tunjukkan fakta saat Anda berbicara dengan orang-orang ini.

Bab 10: Manipulatif Gelap Bujukan



Apa itu persuasi manipulatif gelap dan bagaimana cara kerjanya?

Selama bertahun-tahun, kami telah menyimpulkan bahwa persuasi itu positif sedangkan manipulasi adalah kebalikannya. Itu tidak sepenuhnya benar. Apakah Anda membujuk atau memanipulasi seseorang, perbedaan sebenarnya adalah niat Anda. Menurut beberapa ahli yang mempelajari perbedaan antara manipulasi dan persuasi, ada tiga komponen yang menentukan apa yang dilakukan seseorang.

1. Niat apa yang ada di balik keinginan Anda untuk membujuk orang lain orang?
2. Seberapa jujur dan transparan proses yang Anda gunakan?

3. Apa dampak atau keuntungan bersih dari tindakan Anda terhadap pihak lain orang?

Ada persuasi manipulatif dan persuasi manipulatif gelap. Jenis pertama, persuasi manipulatif biasanya melibatkan upaya untuk meyakinkan orang lain untuk melakukan sesuatu tanpa harus memikirkan taktik atau motivasi tertentu. Siapa pun dapat dengan mudah menggunakan persuasi manipulatif karena manipulator tidak sepenuhnya perlu memahami korbannya. Seorang pembujuk sebagian besar akan mencari cara untuk mendapatkan yang terbaik dari orang yang dia manipulasi. Misalnya, seorang politikus dapat mencoba mencegah perang dengan menciptakan ikatan perdamaian yang sebelumnya tidak ada. Dia mungkin tidak sepenuhnya memahami hasil ikatan, tetapi akan tetap mencoba. Pembujuk yang manipulatif dapat mencoba memahami sedotan dengan harapan liar untuk mendapatkan sesuatu.

Di sisi lain, persuasi manipulatif gelap melibatkan pemahaman gambaran yang lebih besar dan menyusun strategi. Pembujuk gelap memahami orang yang dia coba bujuk, mengetahui tombol yang tepat untuk ditekan dan seberapa jauh dia akan melangkah sebelum mendapatkan hasil. Dalam kebanyakan kasus, manipulator yang menggunakan teknik manipulasi gelap tidak peduli dengan moralitas tindakan mereka. Yang dia inginkan hanyalah memenuhi keinginannya terlepas dari situasinya.

Sisi terang dari manipulasi gelap adalah sebagian besar manipulator kasus menyadari apa yang dia / dia lakukan. Kita semua telah memanipulasi orang lain, secara sadar atau tidak sadar. Ada banyak hal yang kita lakukan untuk mendapatkan apa yang kita inginkan dan dalam kebanyakan kasus, itu tidak berbahaya.

Dikatakan bahwa kita sebagai manusia telah belajar bagaimana memanipulasi satu sama lain dengan egois. Kadang-kadang diperlukan tetapi dalam banyak kasus, Anda akan menyadari bahwa itu tidak perlu. Persuasi manipulatif gelap sering merugikan. Mungkin hal yang paling disayangkan adalah bagaimana para manipulator yang menggunakan teknik gelap mengabaikan kerusakan akibat tindakan mereka. Misalnya, banyak peneliti yang dilakukan di seluruh dunia selama bertahun-tahun telah mengungkapkan efek berbahaya dari merokok. Namun, perusahaan manufaktur masih membuat beberapa iklan manipulatif yang berhasil membuat orang berpikir bahwa obat ini 'keren'. Akibatnya, jumlah penyakit dan kematian akibat manipulasi ini meningkat. Para politisi yang menggunakan teknik bujukan manipulatif gelap untuk menaikkan posisinya dapat memfasilitasi demokrasi yang melemah dan bahkan memicu perpecahan. Kampanye lain menggunakan taktik sosial manipulatif gelap untuk mendukung hubungan yang tidak sehat dan kasar.

Alasan mengapa kebanyakan dari kita tidak bisa lepas dari jebakan manipulasi gelap adalah karena kita gagal memahami situasi secara logis dan rasional, sebaliknya, kita menggunakan emosi. Misalnya, misalkan Rosy memutuskan hubungan selama 2 tahun karena pasangannya kasar padahal dia setia. Banyak orang akan tergila-gila karena Rosy meninggalkan 'pasangan setianya'.

Grup lain akan senang karena Rosy meninggalkan pasangan yang kasar, oleh karena itu, dia lebih baik sekarang. Suatu saat, Rosy ingin berdamai dengan pasangannya. Kemudian teman-temannya mematahkan semangatnya dengan menyebutkan betapa kejam, kasar, dan bahkan diam-diam tidak setia pria itu. Teman-teman mengarang cerita tentang bagaimana mereka melihat pria itu dengan wanita lain di tempat tersembunyi tetapi menghindari memberi tahu Rosy. Hal ini membuat Rosy tidak berbaikan dengan sang pacar.

Secara rasional, Rosy lebih suka sendirian daripada dengan pasangan yang suka melakukan kekerasan. Jika dia adalah saudara perempuan atau ibu Anda, kemungkinan besar, Anda akan menyuruhnya untuk berhenti dari hubungan tersebut. Namun, beberapa orang akan fokus pada bagian di mana teman mengarang cerita dan bahkan mencegah Rosy untuk kembali ke pria 'setia' itu. Apakah temannya melakukannya dengan baik dengan memanipulasi Rosy? Masih bisakah Anda mengklasifikasikan manipulasi semacam ini sebagai meragukan secara moral atau apakah Anda akan melakukan hal yang sama jika saya adalah teman Anda yang terlibat?

Memang benar untuk mengatakan bahwa teman-teman Rosy dapat menggunakan teknik lain yang benar secara moral dan non-manipulatif untuk membantu teman mereka, tetapi bagaimana jika mereka tidak berhasil? Bisakah kita mengatakan bahwa tujuan menghalalkan cara?

PERBEDAAN ANTARA PENGENDALIAN PIKIRAN DAN MANIPULASI PIKIRAN

Beberapa definisi pengendalian pikiran menyamakannya dengan manipulasi pikiran. Dalam satu artikel tentang kepercayaan pengambilan keputusan, kontrol pikiran juga merupakan manipulasi, cuci otak, reformasi pemikiran, persuasi koersif, kontrol mental, kontrol koersif, penggunaan dinamika kelompok yang ganas, antara lain. Dari definisi ini, kita dapat menyetujui bahwa pengendalian pikiran adalah tentang pengaruh dan persuasi.

Ada unsur kontrol dalam manipulasi dan begitu juga sebaliknya. Baik dalam manipulasi maupun kontrol, perubahan perilaku dan kepercayaan terlibat. Beberapa orang akan berpendapat bahwa segala sesuatu dalam hidup adalah manipulasi. Namun jika pengendalian pikiran sama dengan manipulasi, apakah berarti kita tidak bebas mengambil keputusan? Dalam menyatakan bahwa semuanya adalah hasil dari

manipulasi, perbedaan yang sangat penting hilang. Jadi, apa perbedaan antara pengendalian pikiran dan manipulasi pikiran?

Pertama, manusia sangat mampu bermimpi besar, bahkan pada level individu. Selain itu, mereka memiliki kemampuan dan potensi untuk mewujudkan impian mereka dengan bekerja secara kolaboratif. Orang-orang telah mencapai banyak hal selama bertahun-tahun dengan bekerja sama. Dari menemukan partikel Tuhan hingga membangun piramida dan pesawat terbang, pikiran manusia telah mencapai tujuan yang tak terbayangkan. Sejauh ini, tidak ada hewan yang mampu mencapai sebanyak yang kita miliki, manusia memiliki skala koordinasi dan efisiensi yang tinggi.

Kodrat dari setiap koordinasi adalah produk dari pengaturan hirarkis kehidupan dan organisasi. Artinya, agar sebuah perusahaan berhasil dan efektif, harus ada pangkat dan gelar. Siapa yang membuat keputusan apa, dan siapa yang mengimplementasikannya? Tatanan hirarkis telah menjadi sifat dan jalinan kehidupan. Dalam semua organisasi, keluarga, politik, bisnis dan lain-lain, beberapa bentuk pusat komando harus mengambil otoritas dan mengawasi pembangunan. Dalam rantai komando ini, perintah diteruskan dari atas ke bawah. Sisi baiknya, hierarki mengurangi kekacauan dalam masyarakat. Bayangkan bagaimana jadinya dunia ini jika semua perkembangan terjadi tanpa ada orang yang mengawasi keteraturan? Sisi gelapnya, hierarki ini merampas kebebasan karena Orang di atas memutuskan dan orang lain melakukannya. Setiap ketidaktaatan dapat dihukum.

Orang-orang di puncak hierarki ini biasanya beroperasi dengan dua mode utama, manipulasi atau kontrol. Dua mode digunakan untuk satu tujuan untuk menggerakkan subjek. Namun, eksekusinya sama sekali berbeda.

DI ALAM Kontrol

melibatkan kekuatan untuk mengarahkan orang lain. Artinya, seorang tokoh mengendalikan pikiran rakyatnya secara paksa. Kontrol pikiran digunakan ketika korban memiliki cara melarikan diri yang minim. Misalnya, jika seseorang tidak memiliki cara untuk memenuhi kebutuhan dasar seperti mendapatkan makanan sehari-hari, Anda dapat mengendalikan pikirannya untuk melakukan apapun yang Anda inginkan hanya dengan berjanji untuk memenuhi kebutuhan ini. Itulah mengapa intensitas kontrol berbanding terbalik dengan sulitnya lepas dari batas pengaruh. Jika orang ini memiliki cara lain untuk memenuhi kebutuhannya, maka Anda tidak memiliki peluang besar untuk mengendalikannya. Kontrol pikiran digunakan untuk menjaga budak. Mereka dibuat percaya bahwa satu-satunya cara mereka bertahan hidup adalah dengan bekerja untuk tuan mereka. Kontrol dan juga melibatkan kekuatan, ketakutan, dan ancaman.

dan tidak ada kehalusan untuk itu. Setelah Perang Dunia II Rusia memiliki kendali yang lebih kuat di Jerman Timur dan semakin kuat karena setiap kemungkinan untuk melarikan diri berkurang. Bahkan dalam hubungan, pasangan yang mengontrol menjadi lebih kuat seolah-olah subjek menunjukkan bahwa dia tidak bisa pergi. Pengendalian pikiran tidak membutuhkan kepercayaan antara manipulator dan korban. Sebagian besar taktik kontrol adalah tentang kekuasaan dan batasan.

Di sisi lain, manipulasi melibatkan teknik yang lebih halus. Seorang manipulator akan memengaruhi korban atau situasi dengan tidak hati-hati dan cerdik. Manipulasi pikiran melibatkan mengetahui hal-hal pribadi tentang korban. Oleh karena itu, tidak ada yang menyukai orang yang usil; seorang manipulator harus mendapatkan kepercayaan dari orang yang ingin dia manipulasi sebelum menyerang. Juga, manipulasi biasanya memiliki umur yang lebih pendek dibandingkan dengan pengendalian pikiran karena manipulator harus bekerja cepat sebelum rencananya diketahui. Namun, dampak manipulasi cenderung bertahan lebih lama daripada pengendalian pikiran. Intensitas manipulasi berbanding lurus dengan tingkat kepercayaan antara si manipulator dan korban.

Di bawah ini adalah beberapa perbedaan penting yang perlu Anda buat tentang manipulasi.

Pertama, manipulasi adalah proses halus yang berarti tidak ada korban menyadari niat manipulator dan sejauh mana manipulasi terjadi. Dengan demikian, korban akan secara konsisten berpikir dia membuat keputusan sendiri dan akan membuat perubahan kecil dan bertahap pada dirinya. Orang ini tidak akan menyadari bahwa semua keputusan dibuat oleh korban.

Kedua, manipulasi pikiran adalah proses berbahaya yang berarti membutuhkan waktu dan tampaknya tidak berbahaya tetapi hasilnya bisa menghancurkan. Akan ada banyak tipu muslihat, kelicikan, dan tipu muslihat yang tersembunyi yang lambat laun dapat menimbulkan kerugian. Orang tersebut akan terjebak.

Ketiga, manipulasi tidak terjadi dalam semalam. Kontrol pikiran bisa dilakukan secara instan selama seseorang memiliki kekuasaan atas apa yang diinginkan korban. Manipulasi, di sisi lain, membutuhkan strategi dan perhitungan. Anda perlu mengetahui metode terbaik untuk digunakan dan jangka waktunya. Lamanya waktu akan tergantung pada metode yang Anda gunakan, keahlian Anda dalam manipulasi, durasi Anda terpapar pada korban, dan faktor pribadi dan sosial lainnya. Misalnya, waktu yang dibutuhkan untuk memanipulasi orang tua akan lebih singkat.

Anda tinggal bersama di rumah yang sama dibandingkan dengan dosen yang hanya Anda temui selama 6 jam seminggu.

Manipulasi pikiran itu canggih karena korban dianggap sebagai teman, guru, orang tua, atau orang tepercaya lainnya. Karena sifat hubungan ini, korban tidak mau membela diri. Dia akan berpikir bahwa orang tersebut memiliki niat baik, oleh karena itu, berikan semua informasi yang diperlukan. Informasi pribadi inilah yang digunakan manipulator untuk melakukan pembunuhan. Kehalusan ini juga membuat manipulasi lebih berbahaya daripada pengendalian pikiran. Bahkan bisa lebih efektif daripada kekerasan fisik, dan siksaan. Meski tidak ada siksaan fisik yang terlibat dalam manipulasi, hasilnya bisa sangat intens. Itu karena kontrol dapat mengubah perilaku seseorang untuk sementara setidaknya sampai dia mendapatkan jalan keluar lain yang lebih baik dari situasi tersebut tetapi manipulasi pikiran akan mengubah sikap, kepercayaan, perilaku dan proses berpikir korban. Dan orang yang ditambang akan dimanipulasi dengan senang hati dan aktif berpartisipasi dalam proses perubahan, percaya itu adalah yang terbaik.

Jadi, sangat sulit bagi korban untuk menerima bahwa orang yang mereka percayai hanya memanfaatkan mereka. Dan itulah mengapa sangat sulit meyakinkan seseorang bahwa mereka sedang dimanipulasi oleh orang dekat itu, misalnya pasangan. Bahkan setelah korban menjauh dari si manipulator, menjadi sulit untuk melepaskan pola pikir, perilaku, dan keyakinan baru karena dia yakin keputusan itu bersifat pribadi.

Di sisi lain, pengendalian pikiran tidak memerlukan 'menyembunyikan' informasi. Orang yang suka mengontrol bisa tegas, langsung, dan bahkan terbuka tentang niatnya. Seorang istri yang sedang dikendalikan pikirannya oleh suaminya mungkin menyadari atau tidak menyadari apa yang sedang terjadi. Namun, dia akan menjadi korban selama dia yakin tidak ada jalan keluar. Pengendalian pikiran biasanya akan melibatkan beberapa bentuk kekuatan, kepemilikan properti; perbedaan persepsi, pilihan melarikan diri terbatas, pembalasan minimum, dan setiap interaksi akan melibatkan pembuktian bahwa seseorang memiliki kekuasaan atas orang lain.

Manipulasi, di sisi lain, adalah tentang kepercayaan, penggunaan informasi, dan teknik halus. Ini berfungsi untuk memecahkan identitas seseorang saat ini dan membuat yang baru. Setiap manipulator pikiran mengeksploitasi kepercayaan subjeknya dan kesenjangan informasi. Manipulator ahli juga memastikan bahwa mereka terlebih dahulu mengidentifikasi orang yang rentan. Misalnya, seseorang

yang pulih dari perpisahan yang sangat buruk adalah korban yang layak karena saat-saat kelemahan mengurangi penolakan untuk mempercayai realitas yang terdistorsi.

Dalam hal kebebasan, manipulasi dan pengendalian pikiran memiliki efek yang berbeda.

Kontrol pikiran cenderung menciptakan lingkungan yang tidak menguntungkan bagi korban dengan membatasi kebebasan. Ini juga memastikan bahwa para korban tidak dengan mudah mengidentifikasi jalan keluar dari situasi tersebut. Ketika seorang pemimpin tiran mengendalikan rakyatnya, dia takut akan kebebasan karena itu akan menciptakan harapan pada korban yang memberi mereka keberanian untuk melawan dan membebaskan diri. Kebebasan memungkinkan kita untuk menjadi kreatif dan memperluas wawasan kita sehingga memunculkan kejeniusan dalam diri kita. Pengendalian pikiran melibatkan pembatasan kebebasan.

Manipulasi pikiran melibatkan penciptaan kondisi yang membuat subjek mengambil pilihan yang tidak akan mereka lakukan dalam kondisi lain. Meskipun korban tidak menyadari apa yang terjadi, dia akan mengikuti si manipulator. N manipulasi, kebebasan subjek tidak dibatasi tetapi manipulator akan memastikan bahwa idenya terdengar bagus dan layak. Orang yang dimanipulasi tidak akan punya waktu untuk melihat kebohongan.

KERAWANAN

Karena sifat manipulasi pikiran dan pengendalian pikiran, semua orang rentan terhadap satu atau yang lain tergantung pada situasinya. Jika seorang manipulator pikiran mengetahui informasi yang cukup tentang Anda untuk membuat Anda memercayai mereka, maka dia akan menggunakannya. Jika seseorang yang menggunakan teknik pengendalian pikiran mengetahui sesuatu yang dapat mereka tahan terhadap Anda, mereka akan menggunakannya. Adalah salah untuk berpikir bahwa Anda tidak dapat dimanipulasi atau dikendalikan. Semua orang bisa menjadi korban. Jika Anda yakin bahwa hal seperti itu tidak dapat menimpa Anda, maka peluang Anda untuk menjadi korban lebih tinggi. Mengapa? Karena Anda akan terlalu riang dan tidak melihat korban saat dia menyerang Anda, apalagi jika itu adalah manipulator ulung. Itulah mengapa penting untuk mempelajari cara mengidentifikasi seorang manipulator dan melepaskan diri dari genggamannya. Ini akan dibahas dalam topik selanjutnya.

EFEK MANIPULASI GELAP

Kita semua menggunakan teknik manipulasi pada satu titik atau yang lain untuk mendapatkan apa yang kita inginkan. Juga benar untuk mengatakan bahwa kita semua telah menjadi korban manipulasi pada satu titik atau lainnya. Manipulasi ringan mungkin tidak memiliki efek yang bertahan lama tetapi ada beberapa alat dan teknik yang meninggalkan efek yang bertahan lama dan drastis. Manipulasi akan melibatkan pengendalian perilaku,

emosi, perasaan, dan keputusan orang lain. Orang manipulatif dapat mencapai apa yang dia inginkan tetapi meninggalkan korban di tempat yang sangat tidak diinginkan dalam hidup.

Pelecehan emosional dalam hubungan intim diketahui meninggalkan korban dalam rasa sakit mental dan emosional. Beberapa orang merasa sakit hati ketika mengetahui bahwa pasangan yang mereka percayai terlalu banyak memanfaatkan mereka sehingga mereka pun menjadi manipulatif. Efek manipulasi gelap lebih berbahaya dari manipulator memperbesar satu korban misalnya, seorang suami yang fokus pada istri. Jika teknik manipulasi berbahaya bagi kesehatan emosional, fisik, dan mental seseorang, itu harus dihentikan.

Tidak ada pembenaran untuk perilaku manipulatif, dan tidak ada yang pantas bersama orang manipulatif. Telah ditemukan bahwa sebagian besar manipulator memiliki ketakutan yang mendalam akan kehilangan kendali, oleh karena itu, mereka akan melakukan apa saja untuk mengintimidasi siapa pun yang menunjukkan tanda-tanda kerentanan. Namun, ini seharusnya tidak menjadi alasan untuk menyakiti orang lain. Kita semua memiliki ketakutan yang dapat mendorong kita ke aktivitas yang tidak diinginkan; tidak seorang pun boleh dimaafkan karena menganiaya orang lain, terutama jika itu adalah orang dewasa. Manipulasi korban dapat mengalami efek negatif yang berbeda tergantung dari teknik yang digunakan. Mereka dapat berkisar dari fisik, mental, dan bahkan emosional.

EFEK FISIK

Meskipun manipulasi pikiran tidak melibatkan kekuatan fisik, ada beberapa siksaan psikologis dan emosional yang digunakan. Kekuatan-kekuatan ini akan mempengaruhi korban, misalnya, ia mungkin merasa stres, hancur, tidak aman, dan bahkan mungkin mengalami depresi. Kemudian, efek ini akan mempengaruhi tubuh fisik. Beberapa orang sangat terpengaruh oleh pengkhianatan sehingga mereka tidak dapat melakukan aktivitas normal sehari-hari. Anda akan melihat efek dari apa yang telah mereka lalui dalam cara mereka mengubah perilaku mereka misalnya kebiasaan makan dan tidur.

Bab 11: Cara Menghadapi a Manipulator



Anda akan bertemu dengan orang-orang manipulatif dalam hidup Anda – tidak diragukan lagi. Jadi, Anda harus belajar bagaimana menghadapinya. Ada dua jenis manipulator yang akan Anda tangani; orang-orang yang dapat Anda hindari (telur orang asing, kenalan biasa, dll.) dan orang-orang yang selalu ada dalam hidup Anda (anggota keluarga, teman dekat, rekan kerja, dll.) .

Ketika berbicara tentang orang asing dan akuntansi biasa, setelah Anda menyadari bahwa mereka manipulatif, Anda dapat meminimalkan interaksi Anda dengan mereka. Namun, jika itu adalah seseorang yang dekat dengan Anda, berurusan dengan mereka akan jauh lebih rumit, dan itu membutuhkan banyak usaha dan komitmen dari Anda.

CARA BERINTERAKSI DENGAN ORANG MANIPULASI

Ketika Anda bertemu dengan orang yang manipulatif, hal terpenting yang dapat Anda lakukan adalah menjaga emosi Anda dan mencoba untuk bersikap selogis mungkin. Jadi, pertama, Anda harus tetap tenang. Manipulator tahu bahwa mereka lebih mungkin mendapatkan apa yang mereka inginkan ketika Anda bereaksi secara emosional, jadi mereka akan melakukan apa saja untuk membuat Anda marah atau membuat Anda tidak stabil secara emosional dengan satu atau lain cara.

Jadi, hal terbaik yang bisa Anda lakukan saat itu adalah menarik napas, menenangkan diri, dan mencoba berpikir jernih. Misalnya, ketika seorang manipulator meminta Anda melakukan sesuatu, dia akan terus mendorong Anda karena dia ingin Anda langsung mengatakan "Ya". Dia ingin Anda membuat keputusan emosional instan karena dia tahu bahwa jika Anda meluangkan waktu, memikirkan semuanya, menimbang pro dan kontra sebelum membuat keputusan; Anda lebih cenderung memilih opsi yang tidak sesuai dengan minat terbaik Anda. Mulai saat ini, Anda harus waspada terhadap siapa pun yang mencoba memaksa Anda untuk memutuskan saat-saat panas.

Seringkali, manipulator akan mencoba menciptakan rasa urgensi (misalnya seorang salesman mungkin mencoba memberi tahu Anda bahwa dia kehabisan stok, atau pasangan Anda mungkin memberi Anda ultimatum). Dekati setiap interaksi dengan pemahaman bahwa pengambilan keputusan (tidak peduli seberapa kecil kelihatannya) adalah fungsi eksekutif dan bukan fungsi emosional, jadi siapa pun yang ingin Anda membuat keputusan emosional secara teknis adalah manipulator.

Untuk membantu orang menghindari membuat keputusan emosional di saat yang panas, beberapa psikolog merekomendasikan penggunaan teknik landasan untuk mengatasi emosi yang kuat. Misalnya, jika Anda merasa stres atau cemas, Anda dapat membumikan diri dengan memfokuskan semua perhatian Anda pada apa yang Anda rasakan di tubuh Anda saat ini (misalnya, jika jantung Anda berdebar kencang, fokuskan pikiran Anda pada jantung Anda yang berdetak kencang; ini akan menjaga pikiran Anda dari berpacu ke mana-mana, dan itu akan membantu menenangkan Anda).

Setelah emosi Anda terkendali, hal berikutnya yang perlu Anda lakukan adalah belajar untuk mengatakan tegas "Tidak." Banyak dari kita merasa sulit untuk menolak orang secara langsung. Bahkan jika kita memiliki niat untuk mengatakan "Tidak", kita cenderung keluar dari cara kita untuk melunakkan pukulan bagi orang lain, sampai-sampai terdengar seolah-olah ada ruang untuk tawar-menawar.

Orang manipulatif sangat menyadari kerentanan ini, dan mereka menggunakannya untuk mendorong amplop sejauh mungkin. Jika mereka mendeteksi tanda-tanda keraguan di pihak Anda, mereka mengambilnya dan menjalankannya; mereka akan mencoba menjebakmu, malu

Anda, mengancam Anda, dan melakukan hal lain yang dapat mereka pikirkan untuk mengubah "Tidak" Anda menjadi "Ya. "

Anda dapat mencoba menggunakan bahasa diplomatik di mana pun diperlukan, tetapi kapan Anda mengatakan "Tidak" jangan biarkan pernyataan Anda terbuka untuk interpretasi. Misalnya, jika Anda mengatakan "Saya rasa saya tidak bisa melakukannya" alih-alih "Saya tidak bisa melakukannya", seorang manipulator akan menganggapnya sebagai tantangan untuk mencoba dan mengubah pikiran Anda.

Saat berinteraksi dengan manipulator, Anda juga harus belajar menegaskan diri sendiri. Manipulator akan menggunakan banyak teknik untuk mencegah Anda menyuarakan pendapat atau menegaskan diri sendiri karena mereka tahu bahwa jika Anda tidak mengklarifikasi posisi Anda, mereka akan dapat mengkooptasi pandangan Anda dan membuat keputusan untuk Anda. Selama percakapan, saat Anda mencoba mengambil sikap atas suatu masalah, manipulator akan berusaha mencegah Anda melakukannya dengan membicarakan Anda atau menyela Anda. Ketika ini terjadi, kebanyakan orang akan melepaskannya, dan manipulator akan melakukannya dengan caranya sendiri.

Ketika manipulator ingin Anda setuju dengan mereka secara tidak sengaja, mereka boleh melakukannya gunakan kalimat "kami" untuk membuat Anda merasa berada di pihak Anda, atau bahkan berbicara untuk Anda di depan orang lain. Mereka mungkin juga berbicara dalam kalimat yang tidak lengkap, atau meminta Anda untuk mengkonfirmasi setiap pernyataan yang mereka buat karena mereka berusaha membuat Anda lebih menyenangkan. Untuk melawan memastikan bahwa Anda tidak pernah membiarkan siapa pun berbicara untuk Anda. Jika manipulator terlibat, selalu pastikan bahwa Anda menggunakan pernyataan "Saya" (misalnya, "Saya ingin" atau "Saya tidak setuju") untuk menciptakan perbedaan yang jelas antara Anda dan manipulator.

CARA MENGIDENTIFIKASI MANIPULATOR

Manipulator berusaha mengendalikan orang lain untuk membuat mereka melakukan apa yang mereka inginkan. Mereka bertujuan untuk mengeksploitasi orang dengan membayar dengan pikiran dan perasaan mereka. Dengan pemikiran ini, adalah mungkin untuk mengganti rugi manipulator dengan kata-kata, bahasa tubuh, dan perilaku mereka.

Jika Anda bertemu seseorang yang mendorong Anda untuk mengungkapkan banyak detail pribadi sementara pada saat yang sama dia berusaha keras untuk menyembunyikan detail tentang dirinya, kemungkinan besar Anda berurusan dengan seorang manipulator.

Anda juga dapat mengetahui bahwa Anda berurusan dengan manipulator jika orang tersebut tindakan tidak sesuai dengan perkataannya. Manipulator ingin memenangkan hati Anda, jadi mereka akan memberi tahu Anda apa yang menurut mereka ingin Anda dengar. Mereka akan membuat janji yang muluk-muluk pada awalnya, tetapi ketika harus menepati janji itu, mereka akan membiarkan Anda menggantung. Jadi, perhatikan baik-baik apa yang dilakukan orang

katakan dan apa yang mereka lakukan, dan coba lihat apakah ada keterputusan antara kedua hal itu.

Manipulator akan mencoba mengubah realitas Anda dan mengubah sistem kepercayaan Anda. Jadi, Anda harus berhati-hati terhadap orang yang berbohong secara terang-terangan, meskipun faktanya mudah diverifikasi. Misalnya, ketika Anda mulai berkenan dengan seseorang, dan Anda memergoki mereka berbohong, tetapi mereka tetap bersikeras bahwa versi mereka tentang peristiwa itu adalah yang sebenarnya, Anda dapat yakin bahwa ini hanyalah permulaan, dan seiring waktu, kebohongan hanya akan semakin mencolok.

Manipulator merusak intisari Anda pada kenyataan dengan mengatakan kebohongan terus-menerus. Ketika Anda mendengar kebohongan kecil tapi bertahap berulang kali, Anda akan sampai pada titik di mana Anda mulai meragukan realitas Anda. Dalam beberapa kasus, itu bisa menjadi sangat buruk, sehingga Anda mulai merasa seolah-olah Anda kehilangan akal. Ini adalah teknik manipulasi yang dikenal sebagai "turun", dan ini lebih umum dari yang Anda kira.

Ketika Anda memperhatikan bahwa seseorang mengatakan kebohongan yang jelas di awal suatu hubungan, tindakan terbaik Anda adalah mengakhiri hubungan itu dan menjauh dari orang itu secepat mungkin.

Anda juga dapat mengetahui apakah Anda berurusan dengan seorang manipulator jika dia bermain permainan menyalahkan atau mencoba membuat Anda merasa bersalah tentang hampir semua hal. Manipulator emosional memahami bahwa mereka dapat memanfaatkan rasa bersalah untuk membuat orang melakukan sesuatu untuk mereka sebagai cara untuk menebus kesalahan mereka. Sementara manipulator mungkin pandai menyembunyikan sifat asli mereka selama tahap awal suatu hubungan, "rasa bersalah" dan "permainan menyalahkan" adalah dua hal yang mereka rasa agak sulit untuk disembunyikan. Bagi para manipulator, teknik-teknik ini berguna sejak awal suatu hubungan, sehingga mereka dapat menggunakannya bahkan tanpa menyadarinya sendiri.

Jika terjadi kesalahan pada kencan Anda, manipulator akan mencoba mengubahnya ke dalam kesalahan Anda, sebagai masalah catatan. Bahkan jika Anda berurusan dengan sesuatu yang sepenuhnya di luar kendali siapa pun, mereka akan membuat lompatan logis untuk menyimpulkan bahwa Anda adalah yang harus disalahkan. Demikian pula, jika sesuatu berjalan dengan baik, mereka akan mencoba mengambil pujian untuk itu. Untuk setiap hal kecil yang mereka lakukan, mereka akan memastikan bahwa mereka menunjukkannya, dan bahwa Anda mengakui bahwa merekalah yang bertanggung jawab untuk itu.

Untuk manipulator, intinya di sini adalah menjaga skor. Sejak awal hubungan, mereka akan memastikan bahwa ada penghitungan semua hal baik dan buruk, dan mereka akan memastikannya

mereka berada di depan dalam daftar hal-hal baik, dan Anda berada di depan dalam daftar hal-hal buruk. Dengan cara ini, mereka selalu memiliki sesuatu untuk dipegang di atas kepala Anda jika mereka ingin memanipulasi Anda.

Jadi, saat Anda mulai berkencan dengan seseorang, perhatikan mereka sikap terhadap menjaga skor. Penjaga skor hampir selalu merupakan manipulator.

Manipulator memiliki cara untuk membuat Anda kewalahan secara emosional, bahkan jika Anda baru mengenal mereka dalam waktu singkat. Jika Anda bertemu seseorang, dan Anda merasa bahwa mereka "terlalu cepat", kemungkinan besar Anda berurusan dengan seorang manipulator.

Membekap cinta adalah teknik manipulasi yang umum, yang bisa Anda lakukan mendeteksi dini dalam suatu hubungan. Di sini, manipulator akan menghujani Anda dengan hadiah dan tanda kasih sayang untuk membuat Anda kewalahan secara emosional. Ketika Anda menerima kasih sayang yang luar biasa, Anda lebih cenderung untuk memimpin dengan hati daripada berhenti memikirkan semuanya, jadi ini meningkatkan kemungkinan Anda akan jatuh cinta pada seorang manipulator.

Gerakan romantis sangat bagus di awal suatu hubungan, tetapi jika Anda merasakannya bahwa mereka berlebihan, Anda harus mempertimbangkan kemungkinan bahwa Anda berurusan dengan orang yang manipulatif .

MENGHADAPI MANIPULATOR YANG MENJADI BAGIAN PERMANEN DALAM HIDUP ANDA

Jika seorang manipulator telah ada dalam hidup Anda untuk sementara waktu, Anda mungkin telah menyerahkan beberapa tingkat kendali atas hidup Anda kepadanya sekarang, jadi Anda harus mulai dengan mendapatkan kembali kendali itu. Pertama, Anda harus membuat dan menegakkan batasan dalam hidup Anda.

Untuk menetapkan dan menegakkan batasan, Anda harus menilai area berbeda dari diri Anda hidup dan menetapkan batas tegas di semua bidang tersebut. Anda harus menarik garis, dan Anda harus menjelaskan kepada manipulator bahwa dia tidak diperbolehkan melewati batas itu. Misalnya, Anda dapat menyisihkan "waktu saya" dan memberi tahu semua orang bahwa mereka tidak boleh mengganggu Anda selama waktu itu.

Menetapkan batasan akan membantu Anda menetapkan kembali prioritas Anda atas hidup Anda. Jika Anda telah menjadi korban manipulasi, kemungkinan manipulator telah menghabiskan waktu berbulan-bulan atau bahkan bertahun-tahun untuk mengendalikan hidup Anda, sehingga pada titik Anda tahu apa yang terjadi, dia mungkin telah menggantikan Anda.

prioritas dengan dirinya sendiri. Anda mungkin menemukan bahwa Anda menggunakan semua waktu luang Anda untuk melakukan hal-hal yang dia sukai, dan minat Anda telah berkurang.

Ketika Anda menemukan diri Anda dalam situasi seperti itu, bangkit kembali bisa sulit, tetapi itu akan membutuhkan banyak kemauan dan komitmen dari pihak Anda.

Perhatikan hidup Anda sendiri. Buat daftar semua nilai Anda dan periksa kembali semuanya. Lihatlah sistem kepercayaan Anda, dan pertanyakan semua yang Anda yakini tentang diri Anda; apakah Anda selalu memegang keyakinan itu, atau apakah Anda mendapatkannya dari waktu ke waktu saat Anda semakin dekat dengan orang yang manipulatif?

Jika Anda menyadari bahwa waktu Anda dihabiskan untuk melakukan hal-hal yang tidak menarik bagi Anda, sistem kepercayaan Anda telah disusupi oleh ide-ide yang sebenarnya bukan milik Anda, dan bahwa nilai-nilai jangka panjang Anda tampaknya tidak lagi menjadi kekuatan pendorong di balik kehidupan Anda, Anda perlu membuat batasan dan aturan baru untuk diri Anda sendiri agar orang yang manipulatif tidak mengendalikan Anda.

Anda perlu memutuskan hubungan dengan orang yang manipulatif, terutama mereka yang intriknya telah menyebabkan Anda (atau berpotensi menyebabkan Anda) cedera psikologis atau fisik yang serius. Satu kesalahan yang dilakukan sebagian besar korban adalah menganggap bahwa mereka dapat mengubah si manipulator. Mereka meyakinkan diri mereka sendiri bahwa jika mereka menghabiskan cukup waktu dengan si manipulator, dia akan jatuh cinta pada mereka, dan dia akan terbuka untuk memperlakukan mereka dengan lebih baik. Namun, pada akhirnya, hal positif terjadi. Alih-alih korban mengubah manipulator seperti yang dia harapkan, manipulatorlah yang mengubahnya, dan bukan menjadi lebih baik. Dia mulai menerima pelecehan emosional, dan sedikit demi sedikit, dia membuat kelonggaran tentang nilai dan prinsipnya, sampai, pada akhirnya, dia menjadi orang yang sama sekali berbeda. Dia menjadi lebih patuh, dan dia mulai membuat alasan untuk si manipulator.

Jadi, begitu Anda menyadari bahwa seseorang memanipulasi Anda, pilihan terbaik Anda miliki adalah untuk memutuskan hubungan dari mereka. Jika istirahat bersih memungkinkan, Anda harus melakukannya. Namun, dalam situasi yang jauh lebih rumit (misalnya, di mana Anda memiliki anak bersama), istirahat bersih mungkin tidak dapat dilakukan. Meski begitu, menghabiskan waktu jauh dari manipulator dapat membantu Anda memasuki kembali diri Anda sendiri sehingga Anda dapat mengingat apa nilai dan prioritas Anda yang sebenarnya dulu.

Bab 12: Tip dan Trik untuk Pertahankan Diri Anda dari Manipulasi



Sekarang kita telah membahas beberapa metode dan taktik yang digunakan orang untuk memanipulasi orang lain secara negatif, saatnya berbicara tentang cara menghindari metode ini. Manipulasi negatif dapat didefinisikan sebagai meyakinkan orang lain untuk melakukan apapun yang Anda inginkan, tanpa menawarkan sesuatu yang berharga kembali kepada mereka. Bagaimana fenomena ini bekerja?

Ancaman dan tidak ada Nilai: Jika seseorang berkata, "Bantu saya menyelesaikan proyek ini atau saya akan marah kepada Anda," mereka mencoba memanipulasi tindakan Anda secara negatif. Mereka tidak menawarkan sesuatu yang berharga kepada Anda sebagai balasannya. Namun, jika seorang teman menawarkan Anda sesuatu yang berharga sebagai imbalan atas bantuan, itu bukanlah manipulasi negatif, karena Anda mendapatkan sesuatu kembali untuk upaya yang Anda lakukan.

Membuat Orang Lain Bertanggung Jawab atas Emosinya: Bentuk manipulasi lainnya adalah memberi tahu seseorang bahwa mereka bertanggung jawab atas perasaan Anda dan bahwa mereka harus merasa bersalah karenanya. Misalnya, memberi tahu mereka bahwa jika

mereka tidak datang ke pesta Anda, Anda akan sangat kecewa. Ini menyiratkan bahwa perasaan Anda adalah kesalahan mereka. Namun, jika Anda menawarkan untuk memperkenalkan teman Anda kepada seseorang yang ingin mereka temui di pesta Anda, Anda menawarkan situasi yang memungkinkan Anda berdua untuk menang.

MENGAPA ORANG MEMANIPULASI?

Apa alasan orang memanipulasi orang lain?

Kesengsaraan Menyukai Teman: Mereka melakukannya karena mereka mendapatkan kepuasan, pada tingkat emosional, dari melihat respons orang lain yang frustrasi atau negatif. Orang-orang tertentu sangat tidak bahagia dengan hidup mereka dan diri mereka sendiri sehingga mereka mencoba menjatuhkan orang lain dengan menciptakan masalah bagi mereka.

Itu membuat mereka merasa Kuat: Seseorang yang merasa tidak aman dan merasa tidak berdaya akan sering mencoba mengarahkan kekuatan di bidang lain untuk menebusnya. Membuat orang lain melakukan apa yang mereka inginkan memberi mereka kepuasan sementara.

Kurangnya Penting: Alasan lain mengapa orang memanipulasi orang lain secara negatif adalah karena mereka tidak menganggap diri mereka penting. Mereka percaya bahwa jika mereka hanya meminta apa yang mereka inginkan, mereka tidak akan mendapatkannya karena mereka tidak cukup berarti. Jadi sebaliknya, mereka mencoba membuat kita merasa malu atau bersalah sebagai konsekuensi karena tidak melakukan apa yang mereka inginkan, sebagai tindakan pencegahan dari kekecewaan.

Mereka "terlalu baik" untuk beberapa Hal: Manipulator negatif lainnya hanya berpikir bahwa mereka terlalu baik untuk tugas tertentu. Mereka mungkin melihat orang lain di bawah mereka, dan karena itu mengharapkan orang-orang itu melakukan tugas yang tidak ingin mereka lakukan. Ini bisa jadi karena kemalasan, atau hanya perasaan diri yang melambung.

Tidak Mengetahui Cara Menyelesaikan Sesuatu: Beberapa manipulator negatif tidak berpikir bahwa mereka mampu mendapatkan apa yang mereka inginkan, dan sebaliknya beroperasi dengan asumsi bahwa mereka harus meyakinkan dan menekan orang lain untuk melakukan penawaran mereka untuk mereka.

Dengan Egois "Membantu" Orang Lain: Manipulator negatif lainnya meyakinkan diri mereka sendiri bahwa apa yang mereka lakukan akan membantu orang lain. Ini adalah gagasan umum yang dianut oleh orang-orang yang berpikir bahwa mereka lebih tahu daripada orang lain tentang apa yang terbaik untuk semua orang. Karena keyakinan mereka bahwa mereka memiliki kecerdasan atau kemampuan yang lebih tinggi, mereka merasa puas melakukan ini dan meyakinkan diri mereka sendiri bahwa orang yang dimanipulasi lebih baik karenanya.

Mayoritas manipulator negatif bukanlah orang jahat; mereka hanya sesat, tidak pengertian, tidak peka, egois, dan seringkali, lemah dan tidak aman. Beberapa dari mereka percaya bahwa orang yang mereka manipulasi tidak seberharga diri mereka sendiri dan keinginan serta kebutuhan mereka tidak begitu penting. Kesalahpahaman inilah yang memungkinkan mereka untuk terus bertindak seperti yang mereka lakukan tanpa mempertimbangkan perasaan orang lain.

BERBAGAI JENIS MANIPULASI NEGATIF

Melawan Emosi Anda: Teknik manipulasi sangat bervariasi, tetapi biasanya, manipulator negatif akan berusaha membuat perasaan orang lain bekerja melawan mereka. Mereka akan mencoba melakukannya dengan melakukan atau mengatakan hal-hal yang dimaksudkan untuk membangkitkan rasa takut, marah, malu, bersalah, atau perasaan tidak nyaman lainnya. Misalnya, mereka mungkin menyindir bahwa jika kita tidak menindaklanjuti saran atau perintah mereka, sesuatu yang buruk akan terjadi.

Ancaman Ketidaksenangan di Masa Depan: Mereka mungkin juga mencoba menjelaskannya kepada Anda semua jenis situasi tidak menyenangkan yang dapat muncul jika Anda tidak melakukan apa yang mereka inginkan. Mereka mungkin menyiratkan atau bahkan secara terang-terangan bersikeras bahwa ada sesuatu yang salah, tanggung jawab, atau tugas kita, menggunakan etika dan moralitas untuk menekan kita agar menuruti ide atau tuntutan mereka. Beberapa orang bahkan akan melontarkan setiap trik kepada kita, memperingatkan kita tentang konsekuensi mengecewakan atau mengecewakan mereka.

Ungkapan Umum yang Digunakan: Kata-kata itu mungkin menyiratkan kepada kita bahwa kita akan sangat bahagia jika kita melakukan apa yang mereka ingin kita lakukan, atau kita akan membuat mereka sangat bahagia, dan mereka akan sangat mencintai kita. Mereka mungkin juga menggunakan frasa seperti "Kamu harus..." atau "Kamu harus..." atau "Kamu harus..." sebagai cara untuk secara halus menekan Anda agar mengikuti apa yang mereka minta dari Anda. Mereka akan mengatakan ungkapan-ungkapan itu dan lainnya yang menyiratkan konsekuensi besar jika Anda tidak mengikuti kewajiban yang mereka berikan kepada Anda.

Apa kesamaan dari masing-masing metode dan teknik di atas? Orang yang melakukan manipulasi negatif tidak menawarkan apa pun yang berharga sebagai imbalan untuk memenuhi keinginannya. Sebaliknya, korban dieksploitasi oleh ketidakseimbangan kekuatan yang tercipta.

CARA MENGHINDARI MENJADI NEGATIF DIMANIPULASI OLEH ORANG LAIN

Waspadai Hak Anda: Aturan paling penting mutlak yang Anda bisa ikuti ketika berhadapan dengan seseorang yang ingin memanipulasi Anda dengan cara negatif adalah mengetahui nilai dan hak Anda sendiri. Dengan cara ini, Anda akan selalu tahu saat seseorang mencoba melanggarnya. Selama orang lain tidak dirugikan dalam prosesnya, Anda harus membela diri.

Setiap manusia harus memiliki hak untuk memiliki pendapat yang berbeda dari orang lain, untuk melindungi diri sendiri, untuk mengatakan "tidak" bila perlu, dan untuk memutuskan apa yang penting bagi Anda. Anda juga harus memiliki hak untuk mengungkapkan keinginan, pendapat, dan perasaan Anda, dan selalu diperlakukan dengan hormat.

Sayangnya, dunia memiliki banyak orang yang tidak mau mengakui atau menghormati hak Anda, terutama manipulator negatif. Anda juga akan berhubungan dengan orang lain yang umumnya ingin memanfaatkan peluang apa pun. Namun, Anda dapat dengan bangga menentang hal ini dengan memberi tahu mereka bahwa Anda adalah yang menjalankan hidup Anda, bukan orang lain.

Pertahankan Jarak Sehat: Cara lain untuk mengetahui siapa yang manipulatif adalah dengan memperhatikan cara seseorang bertindak dalam berbagai situasi dan di depan berbagai individu. Meskipun setiap orang, pada tingkat tertentu, menampilkan wajah yang berbeda tergantung di mana mereka berada, kebanyakan orang yang manipulatif berbahaya bersikap ekstrem tentang hal itu. Mereka mungkin, misalnya, bersikap sangat sopan dan ramah kepada satu orang, dan sama sekali tidak menghormati orang lain, atau bertindak seperti korban sesaat, dan kemudian segera bertindak mengendalikan.

Jika Anda melihat seseorang bertindak seperti ini secara teratur, itu pertanda baik untuk menjauhkan diri dari mereka dan tidak terlibat dengan mereka kecuali itu benar-benar diperlukan. Biasanya, alasan di balik jenis perilaku ini rumit, dan bukan tugas atau tanggung jawab Anda untuk membantu atau mengubah orang tersebut. Mencoba melakukannya seringkali hanya akan menyebabkan penderitaan di pihak Anda, jadi sebaiknya jangan berharap banyak saat Anda melihat tanda-tanda ini.

Jangan Menyalahkan Diri Sendiri: Seseorang yang ingin memanipulasi orang lain dengan cara yang berbahaya mencari kelemahan untuk dieksploitasi, jadi masuk akal jika seseorang yang telah menjadi korban mungkin menyalahkan diri sendiri atau merasa tidak mampu. Namun dalam situasi seperti ini, Anda harus ingat bahwa bukan Anda yang menjadi masalah di sini; Anda ditekan untuk merasa buruk oleh orang lain yang sangat pandai membuat orang merasa buruk.

Beginilah cara mereka mendapatkan jalan mereka. Sebaliknya, pikirkan tentang hubungan Anda miliki dengan orang ini dan tanyakan pada diri Anda apakah mereka menghormati Anda, menuntut hal-hal yang masuk akal dari Anda, dan apakah Anda berdua diuntungkan, atau hanya salah satu dari Anda. Tanyakan juga pada diri sendiri, apakah Anda merasa nyaman dengan diri sendiri setelah menghabiskan waktu bersama orang ini, atau apakah Anda akan merasa lebih baik jika berada di dekat mereka. Cara Anda menjawab pertanyaan-pertanyaan ini akan mengarah pada jawaban penting tentang di mana letak masalahnya dalam situasi tersebut.

Mempertanyakan mereka: Pada akhirnya, tipe orang seperti ini akan menuntut atau meminta sesuatu dari Anda. Sering kali, permintaan ini atau lainnya akan mempertimbangkan kebutuhan mereka, sementara sepenuhnya mengabaikan permintaan Anda. Lain kali Anda menerima ajakan yang sama sekali tidak masuk akal, kembalikan fokus kepada mereka dengan mengajukan beberapa pertanyaan. Tanyakan apakah permintaan mereka masuk akal, atau apakah yang mereka minta dari Anda adil. Anda juga dapat mencoba menanyakan apakah Anda dapat memiliki pendapat dalam masalah ini, atau menanyakan keuntungan apa yang akan Anda peroleh dari pengaturan tersebut.

Setiap kali Anda mengajukan pertanyaan seperti ini, Anda mengangkat cermin ke arah mereka, membiarkan mereka melihat apa yang sebenarnya mereka minta dari Anda. Jika mereka sadar diri, kemungkinan besar mereka akan menarik kembali permintaan atau permintaan mereka. Tetapi mungkin ada beberapa kasus, seperti berurusan dengan seorang narsisis, yang akan tetap bersikeras bahkan tanpa mempertimbangkan pertanyaan Anda. Jika itu terjadi, ikuti pedoman ini.

Jangan Langsung Menjawab: Salah satu cara untuk memerangi manipulasi adalah dengan menggunakan waktu sebagai sumber daya. Seringkali, manipulator tidak hanya meminta Anda untuk memenuhi permintaan yang tidak masuk akal, tetapi mereka juga menginginkan jawaban segera. Ketika ini terjadi, daripada langsung menjawab, gunakan waktu dan jauhkan diri Anda dari permintaan dan pengaruh mereka. Ini dapat dilakukan dengan memberi tahu mereka bahwa Anda akan memikirkannya. Meskipun kata-kata ini sederhana, kata-kata ini mengembalikan kekuatan Anda kepada Anda, memberi Anda pilihan untuk menimbang keuntungan dan kerugian dari situasi tersebut dan membiarkan Anda menyelesaikan sesuatu dengan lebih baik, jika perlu.

Ajari diri Anda untuk mengatakan "Tidak" saat dibutuhkan: Mengatakan "tidak" itu sulit banyak orang, karena kita sering diajarkan dan dikondisikan untuk bersikap sopan bila memungkinkan. Mampu dengan percaya diri tetapi dengan sopan mengatakan "tidak" datang dengan mempelajari keterampilan komunikasi. Ketika ini diartikulasikan secara efektif, Anda dapat mempertahankan harga diri Anda, dan juga melanjutkan hubungan yang sehat. Perlu diingat bahwa hak pribadi Anda termasuk memutuskan apa

penting bagi Anda, mampu menolak permintaan bebas dari rasa bersalah, dan memilih kesehatan dan kebahagiaan untuk diri sendiri. Anda bertanggung jawab atas hidup Anda, bukan orang yang membuat tuntutan yang tidak masuk akal dari Anda.

Buat Konsekuensi: Lain kali seorang manipulator negatif mencoba melanggar hak Anda, dan menolak untuk menerima jawaban Anda, tetapkan konsekuensi untuk perilaku mereka. Mengetahui bagaimana menegaskan dan mengidentifikasi konsekuensi yang tepat adalah keterampilan penting untuk menjatuhkan seseorang yang sangat sulit atau tidak sopan. Jika Anda dapat mengartikulasikannya dengan jelas dan menyeluruh, konsekuensi Anda akan menyebabkan mereka berhenti dan berhenti melanggar Anda, beralih ke posisi hormat.

Cara Menghadapi Penindas dengan Aman:

Tidak semua manipulator menggunakan intimidasi, tetapi banyak dari mereka melakukannya. Seseorang menjadi pengganggu ketika mereka menggunakan intimidasi atau bahaya untuk mendapatkan apa yang mereka inginkan dari Anda. Ingat, selalu, bahwa pelaku intimidasi memilih orang yang mereka anggap lemah untuk diganggu, dan kepatuhan serta kepasifan hanya akan memperkuat hal ini. Namun, banyak pelaku intimidasi yang takut dan tidak aman jauh di lubuk hatinya, jadi ketika korbannya mulai membela dirinya sendiri, hal ini sering kali membuat pelaku intimidasi mundur. Apakah situasi ini terjadi di taman bermain atau di kantor, itu sering terjadi. Perlu diingat bahwa banyak pengganggu telah bertahan dari intimidasi dan kekerasan. Meskipun ini tidak memaafkan perilaku mereka, itu membantu korban untuk mengerti.

Kumpulan Keterampilan Pengaruh Anda

Kejelasan tujuan Aspek

penting dari kemampuan untuk mempengaruhi orang lain adalah kejelasan Anda. Ketahuilah apa yang Anda inginkan dan miliki rencana yang jelas tentang bagaimana Anda akan mendapatkannya. Baik Anda bekerja di bagian penjualan dan mencoba meningkatkan angka triwulanan tim, atau mencoba mendorong siswa agar lebih rajin belajar, atau mengatur jalur karier mereka – ketahuilah apa tujuannya. Satu-satunya cara Anda dapat berhasil mempengaruhi seseorang untuk berperilaku dengan cara yang diinginkan adalah jika Anda jelas tentang apa yang ingin Anda capai. Anda tidak akan masuk ke mobil untuk berkendara ke tujuan yang belum pernah Anda kunjungi tanpa menyetel GPS. Hal yang sama berlaku untuk penerapan pengaruh untuk mencapai efek atau tujuan yang diinginkan.

Ketahui ke mana Anda akan pergi.

Selalu persiapkan sebelumnya, dengan hal-hal berikut:

- Daftar tujuan yang diprioritaskan.

- Gambaran yang jelas tentang tujuan akhir (seperti apa bentuknya).

Mempersiapkan lingkungan

Jika Anda ingin mencapai kesepakatan dengan seseorang, Anda perlu membuat mereka merasa nyaman. Anda juga perlu santai, diri Anda sendiri. Pada saat yang sama, untuk komunikasi yang efektif (yang penting ketika Anda ingin memengaruhi perilaku seseorang, seperti yang dijelaskan buku ini), Anda perlu membuat lingkungan kondusif untuk interaksi Anda. Dan Anda harus memiliki rangkaian acara yang direncanakan pada pertemuan itu sebelumnya.

Cara terbaik untuk mencapai hal ini adalah dengan menyusun agenda rapat dan mengedarkannya kepada mereka yang akan hadir, satu hari sebelum rapat. Dengan cara ini, semua orang tahu apa yang diharapkan dan bentuk pertemuan yang akan diambil. Agenda harus menjelaskan apa tujuan pertemuan tersebut. Mencentang item di dalamnya akan membuat Anda semakin dekat dengan kesepakatan, jika tidak memungkinkan semua yang hadir mencapai konsensus untuk bergerak maju. Urutan logis dari peristiwa yang diwakili dengan mengikuti agenda adalah fungsi dari rencana yang terstruktur secara kritis. Memiliki rencana dengan kualitas seperti itu tidak pernah gagal untuk mengesankan.

Membangun konsensus

Dalam membangun konsensus, Anda menjelaskan bahwa Anda terbuka untuk saran (yang harus selalu Anda lakukan, terlepas dari fokus tunggal Anda pada tujuan akhir Anda). Mendengar apa yang dikatakan orang dan benar-benar mendengarkan berarti Anda tidak merencanakan tanggapan saat mereka sedang berbicara. Itu berarti Anda secara aktif mendengarkan semua yang mereka katakan. Subteks, pilihan kata, dan nada semuanya penting dan begitu juga keterampilan Anda dalam mendengar apa yang dikatakan. Melanjutkan keterampilan ini dalam permainan dapat memberi Anda dasar untuk konsensus yang tulus dan tidak salah.

Konsensus palsu dicapai ketika orang "didengar", tetapi tidak "didengar". Ini adalah dua hewan yang sama sekali berbeda. Yang pertama adalah kegemaran mendengarkan apa yang tidak penting lagi karena keputusan telah dibuat dan hasil dari keputusan itu, dipaksakan.

Didengarkan berarti bahwa pengaruh pada keputusan akhir masih merupakan kemungkinan dan bahwa apa yang ditawarkan dapat menghasilkan konsesi, jika hal itu menonjolkan manfaat nyata.

Hadir untuk masukan orang lain dan mampu mengintegrasikan pemikiran dan saran mereka ke dalam rencana yang ada adalah fungsi dari kepemimpinan. Kepemimpinan tidak dipaksakan. Kepemimpinan diperluas kepada orang lain sebagai pelayanan. Membangun konsensus adalah cara untuk mengedepankan pengetahuan tim dan menambahkannya ke pengetahuan Anda sendiri. Dalam hal mencapai kesepakatan, itu adalah

fondasi hubungan yang langgeng yang nantinya tidak akan pecah oleh keberatan untuk tidak didengar. Ini sangat penting. Kepemimpinan otokratis tidak disukai dan tidak akan bertahan lama. Ini adalah gaya kepemimpinan korosif yang tidak berkelanjutan.

Menciptakan hubungan

Ketika seseorang mulai menikmati kebersamaan dengan Anda, akan lebih mudah bagi Anda untuk meminta dukungan mereka. Ini membuatnya lebih mungkin mereka akan mendukung sudut pandang Anda dalam situasi yang diperhitungkan. Sekutu adalah orang yang menyukai dan mempercayai Anda. Hubungan Anda adalah apa yang akan memajukan tujuan Anda dan menciptakan fondasi untuk kesuksesan Anda dan sekutu Anda juga. Orang-orang, meski mungkin tidak sepenuhnya menyadari hal ini pada tingkat intelektual, mengetahui hal ini secara naluriah. Itu sebabnya Anda harus memprioritaskan membangun hubungan dengan orang lain. Itu adalah dasar dari kesetiaan yang kuat.

Bagian dari menciptakan hubungan adalah membangun kepentingan bersama yang Anda miliki dengan orang lain. Tertarik pada mereka dan menawarkan mereka informasi tentang siapa Anda adalah cara mencapainya. Menjadi terlalu terselubung tentang diri Anda membuat Anda tampak dingin, penuh perhitungan, dan terpisah. Tetapkan bahwa Anda terbuka dan juga, orang yang dapat dipercaya.

Penting juga untuk mudah menjalin hubungan dengan orang lain dan salah satu caranya dilakukan adalah mencerminkan bahasa tubuh. Anda mungkin akan menemukan (jika Anda memperhatikan), bahwa Anda tetap melakukan ini ketika Anda mulai menjalin hubungan baik dengan seseorang. Meniru bahasa tubuh mengirimkan sinyal tak sadar bahwa sudah ada ikatan yang terjalin antara dua orang dan bahwa mereka berada di tim yang sama. Mencerminkan pola bicara adalah cara lain untuk melakukan ini. Mengulangi kata kunci dengan antusias pada waktu yang tepat adalah cara alami lainnya untuk saling memberi tahu bahwa kita menikmati percakapan atau setuju satu sama lain. Mengangguk, tersenyum, dan merespons secara positif saat Anda merasakan tema umum muncul dalam percakapan. Ini mengirimkan pesan bahwa Anda dapat diakses pada tingkat manusia yang paling dasar.

Saran bukannya tuntutan

Orang-orang secara rutin mengekang arahan. Dalam masyarakat Barat di mana individualisme adalah cara hidup, kami suka percaya pada otonomi kami sebagai sebuah nilai. Itu berarti itu bukan tindakan terbaik untuk menuntut sesuatu dari orang. Jauh lebih efektif adalah menyarankan tindakan dan membangun konsensus berdasarkan saran sambil terbuka untuk masukan dan konsesi untuk sudut pandang lain. Ini adalah cara demokrasi

mencapai tujuan dan yang sepenuhnya dapat dikelola dengan penerapan tangan cekatan.

Berikut adalah contoh bahasa yang memberikan pilihan kepada pendengar Anda untuk melakukan chip masuk namun masih memberi Anda "ruang gerak" untuk mencapai tempat yang menurut Anda harus Anda tuju: Apakah

- Anda tertarik untuk melakukan abc?
- Bisakah Anda tertarik melakukan abc?
- Saya pikir kita harus melakukan abc. Bagaimana menurutmu?
- Apakah menurut Anda ini adalah cara terbaik untuk maju, atau apakah Anda punya ide lain?

Memberi ruang bagi pendapat dan masukan, dengan tetap mengedepankan validitas pendapat Anda sendiri adalah hal-hal yang membuat pengaruh. Sementara Anda memberi orang alasan untuk sudut pandang Anda, kesediaan Anda untuk menerima perubahan pada sudut pandang itu hanya meningkatkan kekuatan pengaruh Anda. Pemaksaan jarang berakhir dengan apa pun kecuali kebencian. Dengan membangun konsensus melalui masukan dan pertukaran, Anda tetap akan mencapai tujuan yang Anda pikirkan, tetapi Anda akan melakukannya dengan dukungan tim yang bersedia, yang menandatangani rencana yang dimaksud. Manfaat sampingan? Masukan itu pasti akan memperbaiki rencana awal dan akan menghasilkan kepuasan bagi semua pihak yang terlibat.

Meningkatkan kesadaran Anda

Kesadaran akan tanggapan orang lain terhadap apa yang Anda katakan adalah kunci tindakan yang berpengaruh. Apa ekspresi wajah mereka memberitahu Anda?

Bahasa tubuh dan pilihan kata mereka? Bagaimana dengan nada dan nada? Semua faktor ini kaya dengan informasi yang dapat Anda manfaatkan untuk meredam nada bicara Anda dan menarik orang-orang ke pihak Anda. Itu juga dapat memberi isyarat kepada Anda untuk mundur dan mengubah jalur, sementara Anda mengelompokkan ulang dan mengizinkan orang lain untuk memasukkannya.

Mendengarkan secara aktif, sambil menggunakan bahasa tubuh (anggukan kepala, kontak mata) dan menyetujui suara ("uh-huh", "yes", "I see") juga tentang terlibat secara mendalam dengan apa yang dikatakan dan pesan pelengkap yang dikirim oleh pembicara. Kesadaran Anda dalam situasi krusial, dari semua faktor yang menciptakan lingkungan komunikatif, adalah yang paling penting. Anda perlu menyadari, tidak hanya apa yang dikatakan tetapi juga implikasinya

apa yang dimaksudkan, apa yang tidak dikatakan dan kerangka berpikir pembicara. Semua faktor ini bekerja sama untuk membentuk kumpulan informasi yang lebih ringkas dari mana Anda dapat menarik untuk menerapkan tindakan yang berpengaruh.

Kesimpulan

Meskipun mimikri terang-terangan jelas tidak mungkin, Anda pasti dapat berusaha untuk meniru gaya komunikasi orang-orang yang terlibat dengan Anda, untuk membantu Anda membangun hubungan dan kesamaan. Misalkan seseorang melihat Anda hanya beberapa detik sebelum melihat ke bawah, atau melewati Anda, dan kemudian melihat kembali ke arah Anda. Gaya non-verbal ini memberi tahu Anda sesuatu yang penting tentang orang yang Anda libatkan – kontak mata yang berkelanjutan tidak diinginkan. Jadi cerminkan itu, untuk membangun tingkat komunikasi yang nyaman yang secara implisit disepakati oleh kedua belah pihak. Ini adalah tingkat komunikasi yang tidak terucapkan. Dengan mencerminkan kecenderungan pihak lain, Anda mengirimkan pesan rasa hormat dan konsesi ke gaya komunikasi yang dimodelkan.

Setelah interaksi bisnis, terutama rapat, Anda harus menyediakan a penjumlahan dari apa yang ingin Anda lakukan dalam pertemuan itu. Selama penjumlahan Anda, Anda dapat mengakui pentingnya umpan balik dan masukan yang diberikan oleh pertukaran atau pertemuan. Menunjukkan bahwa umpan balik yang diterima sangat penting untuk pengembangan agenda Anda dan memperkayanya, membuat orang-orang mengikuti Anda dan siap beraksi. Ketika orang merasa pendapat mereka dihargai, mereka akan ikut serta. Mereka juga akan menjadi bagian dari tim yang lebih kohesif daripada jika Anda tidak memasukkannya dan kemudian mengakui peran masukan mereka dalam memperkuat agenda dasar Anda.

Penambahan masukan orang lain ke narasi Anda adalah komponen kunci membangun konsensus sebagai bagian dari tindakan yang berpengaruh. Ini adalah bentuk penjangkauan kepemimpinan yang tidak hanya memperkuat posisi pemimpin tetapi juga memperkuat integritas agenda. Menambahkan umpan balik dan masukan yang bermanfaat hanya dapat membangun perangkat tikus yang lebih baik. Pemimpin yang baik dan sukses sangat menyadari hal ini.