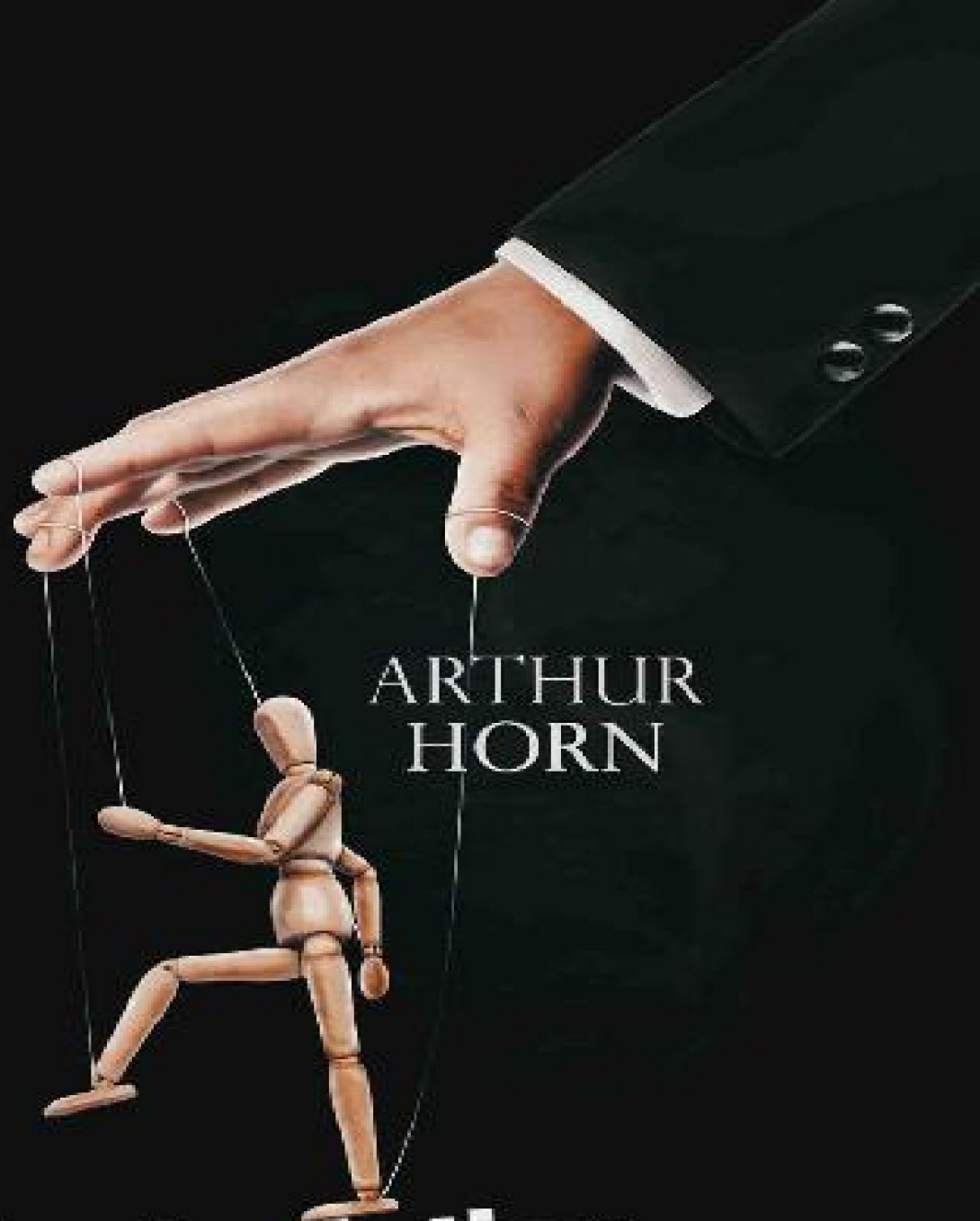




ARTHUR
HORN

Manipulation

DARK
PSYCHOLOGY
TO MANIPULATE
AND CONTROL
PEOPLE

MANIPULASI

PEMBERITAHUAN HUKUM

Hak Cipta (c) 2019 Arthur Horn.

Semua hak dilindungi undang-undang. Tidak ada bagian dari buku ini yang boleh direproduksi atau digandakan dengan menggunakan bentuk apapun baik mekanik, elektronik, atau lainnya. Tidak ada bagian dari buku ini yang boleh ditransmisikan, disimpan dalam basis data pengambilan, atau disediakan dengan cara apa pun baik publik maupun pribadi kecuali izin khusus diberikan oleh penerbit. Kredit ilustrasi vektor: vecteezy.com

Buku ini tidak menawarkan saran, tetapi hanya memberikan informasi. Penulis tidak menawarkan saran baik medis, keuangan, hukum, atau lainnya, penulis juga tidak mendorong siapa pun untuk melakukan tindakan tertentu yang dibahas dalam buku ini. Buku ini bukan pengganti nasihat profesional. Pembaca menerima tanggung jawab penuh dan satu-satunya atas cara penggunaan buku ini dan isinya. Penerbit dan penulis tidak akan bertanggung jawab atas segala kerusakan yang ditimbulkan.

Manipulasi

Psikologi Gelap untuk Memanipulasi dan Mengendalikan Orang

Oleh: Arthur Horn

Isi

Perkenalan

Apa Itu Manipulasi?

Ide Dasar

Manipulasi Vs Pengaruh

Manipulasi Vs Persuasi

Mendefinisikan Manipulasi

Contoh Manipulasi

Periklanan

Strategi Militer

Dunia Profesional

Hubungan pribadi

Keuntungan Manipulasi

Raih Tujuan Anda

Bantu Orang Lain

Lindungi Diri Anda Terhadap Manipulasi Orang Lain

Dasar Manipulasi

Sasaran

Tujuan Anda

Tujuan Orang Lain

Tindakan

Peralatan

Kekuatan

Bujukan

Tipu muslihat

Perilaku Irasional

Manifestasi Manipulasi

Wortel dan Tongkat

Manipulasi Emosi

Karisma

Pertimbangan Etis

Tipu muslihat

Melecehkan

Menghormati

Tujuan Vs Sarana

Niat dan Ketidakjujuran

Hukum

Metodologi

Langkah 1 – Tentukan Tujuan Anda

Langkah 2 – Petakan Jalan Anda Menuju Sukses

Langkah 3 – Kumpulkan Informasi

Langkah 4 – Identifikasi Peluang dan Ancaman

Peluang

Ancaman

Langkah 5 – Ambil Tindakan

Langkah 6 – Pelajari dan Tingkatkan

Analisis

Analisis Diri

Menganalisis Orang Lain

Bacaan Dingin

Bahasa tubuh

Ekspresi wajah

Membaca Bahasa Tubuh

Perkenalan

Buku ini mengeksplorasi teori manipulasi dengan memecah manipulasi menjadi bagian-bagian komponennya, membentuk definisi yang berguna dan objektif, serta menawarkan saran praktis untuk memanipulasi orang lain.

Bagian pertama dari buku ini terutama berkaitan dengan memperkenalkan ide-ide dan menjelaskannya, untuk membentuk landasan bagi bagian-bagian praktis dari buku ini di kemudian hari. Penting untuk diingat bahwa sebagian besar informasi bersifat umum, karena manipulasi yang efektif membutuhkan tindakan yang sesuai dengan situasi tertentu. Alih-alih memberi tahu Anda apa yang harus dilakukan, buku ini akan memberi Anda kemampuan untuk membentuk strategi manipulasi yang efektif, apa pun tujuan dan situasi Anda.

Contoh disertakan untuk memberikan konteks pada beberapa saran umum dalam buku ini, yang menggambarkan bagaimana menerapkan pengetahuan dalam arti praktis.

Selain itu, buku ini mencakup bidang-bidang yang relevan untuk membentuk dan menjalankan strategi manipulasi yang efektif, termasuk analisis, membaca dingin, dan bahasa tubuh. Buku itu tidak mendefinisikan manipulasi sebagai sesuatu yang pada dasarnya buruk, meskipun berkonotasi negatif. Masalah etis seputar manipulasi dibahas dalam bab khusus.

Setelah membaca buku ini, Anda diharapkan memiliki wawasan yang lebih luas tentang tindakan Anda sendiri dan tindakan orang lain. Anda akan memiliki landasan yang kuat dalam mekanisme manipulasi, memungkinkan Anda membuat keputusan sendiri tentang memanipulasi orang lain, dan mengenali saat orang lain memanipulasi Anda.

Tidak seperti banyak penipu, yang mengklaim memiliki jalan pintas untuk mengenali ketika orang berbohong, dan membuat orang lain tunduk pada setiap perintah Anda, buku ini jujur tentang batasannya dan merekomendasikan kehati-hatian jika masuk akal.

Apa Itu Manipulasi?

Sangatlah penting untuk menetapkan definisi manipulasi yang jelas untuk tujuan buku ini. Tanpa memahami dengan tepat apa yang dimaksud dengan manipulasi, akan ada banyak kesulitan dalam memisahkan contoh manipulasi dan bentuk pengaruh lainnya.

Meskipun Anda mungkin memiliki ide Anda sendiri tentang apa yang dianggap sebagai manipulasi, penting bagi Anda untuk mengadopsi definisi buku ini, untuk memahami nasihat praktis di bab-bab selanjutnya.

Ide Dasar

Dalam arti luas, manipulasi adalah upaya untuk mempengaruhi perilaku atau persepsi orang lain. Sebagian besar definisi memperluasnya dengan memasukkan "melalui penggunaan cara yang kasar, menipu, atau eksploitatif" atau yang serupa, sebagai cara untuk membedakan antara manipulasi dan perilaku lain yang memengaruhi, seperti persuasi.

Itu menimbulkan lebih banyak pertanyaan, seperti apa yang dimaksud dengan "eksploitatif". Penipuan relatif mudah untuk didefinisikan sebagai penyembunyian yang disengaja atau perubahan kebenaran. Tetapi apakah penipuan benar-benar menghalangi persuasi?

Pada wawancara kerja, Anda mungkin tidak akan menyebutkan kapan Anda datang terlambat untuk bekerja di pekerjaan sebelumnya karena mabuk; apakah itu manipulasi? Anda dapat berargumen bahwa siapa pun yang mempekerjakan untuk suatu pekerjaan sudah beroperasi dengan pemahaman bahwa orang cenderung menonjolkan sifat positif mereka, dan mengalihkan perhatian dari yang negatif. Dalam pengertian itu, menghilangkan informasi tertentu dalam situasi itu bukanlah tindakan yang tidak jujur. Jadi ekspektasi juga dapat berperan dalam menentukan etika manipulasi dan di mana garis ditarik antara manipulasi dan bentuk pengaruh lainnya.

Mengesampingkan etika untuk saat ini, ada kata lain, dalam definisi luas itu, yang patut diperhatikan. Mendefinisikan manipulasi sebagai "upaya" menunjukkan bahwa manipulasi tetap merupakan manipulasi terlepas dari keberhasilan atau kegagalan - tindakan manipulasi didefinisikan sebagai upaya. Ironisnya, mereka yang paling tidak berhasil memanipulasi orang lain, yang paling sering ditemukan, lebih mungkin memperoleh reputasi manipulatif daripada mereka yang berhasil.

Anda mungkin dapat menunjuk seseorang di orbit Anda, mungkin kerabat atau rekan kerja, yang Anda anggap manipulatif. Namun, pertimbangkan bagaimana orang lain memandang mereka. Apakah mereka dikenal sebagai manipulator? Apakah ini memengaruhi kesuksesan mereka? Jawaban untuk ini juga mungkin rumit. Jika seseorang dianggap manipulatif oleh rekan-rekannya di tempat kerja namun memegang kekuasaan atas atasannya, mereka mungkin masih dinilai sukses. Saat memikirkan tentang memanipulasi orang lain, penting untuk menentukan tujuan yang jelas. Ini akan memungkinkan Anda membuat keputusan yang rasional dan objektif, yang merupakan kunci kesuksesan.

Pada titik ini, ada terlalu banyak pertanyaan dan terlalu sedikit jawaban.
Sisa dari bab ini akan mengikat beberapa ujung yang longgar, dan
menetapkan definisi yang akan memberikan bantalan untuk sisa buku ini.

Manipulasi Vs Pengaruh Dunia modern telah

mengadopsi istilah ***influencer*** untuk orang-orang dengan pengikut media sosial yang besar, yang mampu ***mempengaruhi*** orang lain dengan konten mereka. Tidak perlu pikiran kritis untuk mengenali sumber istilah ini sebagai iklan. Seiring perkembangan perilaku konsumen, pengiklan telah memperhatikan dan semakin berupaya memanfaatkan kekuatan ***pemberi pengaruh*** untuk mendapatkan perhatian produk. Hal ini dilakukan dengan berbagai cara melalui sponsorship berbayar atau tidak berbayar, penawaran promosi, dan perjanjian.

Dalam beberapa kasus, ***influencer*** mengungkapkan perjanjian ini, sementara di kasus lain, tidak. Pertanyaan etis kembali muncul, terutama jika seorang ***influencer*** seolah-olah hanya konsumen yang senang tetapi diam-diam digaji oleh perusahaan yang menjual produk tersebut.

Tentunya seluruh kebingungan moral ini dapat dihindari, jika para pengiklan malah menciptakan istilah ***manipulator!*** Namun tidak mengherankan bahwa mereka tidak melakukannya. Apa yang disoroti adalah bahwa, meskipun orang berharap pengiklan manipulatif, masih tidak terpikirkan bahwa mereka akan mengakuinya. Bintang-bintang Instagram dengan senang hati mencantumkan diri mereka sebagai ***influencer*** di halaman profil mereka tanpa konotasi negatif.

Tetapi tujuan banyak ***influencer***, terutama mereka yang bekerja dengan pengiklan, pada dasarnya manipulatif. Ini bahkan bukan masalah area abu-abu.

Influencer bertujuan untuk mengalihkan produk ke pengikut mereka untuk menghasilkan uang. Tidak mungkin untuk mengetahui apakah setiap orang yang mereka pengaruh akan mendapat manfaat dari produk, juga tidak mungkin untuk mengetahui situasi keuangan mereka atau keadaan khusus apa pun. Dalam hal ini, ***influencer*** mengutamakan kepentingannya sendiri.

Manipulasi tidak harus mencakup upaya untuk menyakiti orang lain.

Namun, sampai taraf tertentu, itu harus menempatkan tujuan dan kepentingan sendiri terlebih dahulu. Ini adalah bagian dari teka-teki.

Selain itu, paling aman dan paling logis untuk menyebut pengaruh sebagai istilah induk manipulasi; satu yang mencakup manipulasi dan metode pengaruh lainnya, seperti inspirasi dan emulasi.

Manipulasi Vs Persuasi Istilah-istilah ini

mungkin tampak berlawanan secara diametris, dengan persuasi yang bertindak sebagai bentuk manipulasi yang "jujur", di mana sang aktor berterus terang tentang tujuan dan opini mereka. Namun, untuk tujuan buku ini, akan lebih berguna untuk mempertimbangkan persuasi sebagai manipulasi tingkat di bawahnya.

Persuasi kemudian menjadi metode manipulasi, yang merupakan bentuk pengaruh.

Persuasi juga merupakan salah satu metode manipulasi yang kurang efektif. Seberapa sering Anda berdebat dengan orang lain, hanya untuk mereka mengangkat tangan dan berkata "Saya mengakui, Anda benar sekali"? Anda mungkin dapat menghitung contoh-contoh ini di satu sisi.

Mungkin mudah membujuk seseorang bahwa merokok itu tidak sehat, tetapi apakah mudah membujuk mereka untuk berhenti? Jika demikian, pemerintah tidak akan melihat perlunya atau manfaat mengenakan pajak yang tinggi pada produk tembakau untuk mencegah penggunaan. Menurut definisi buku ini, pemerintah berusaha memanipulasi konsumsi tembakau dan menggunakan berbagai cara, termasuk persuasi, untuk mencapai tujuan tersebut.

Lalu bagaimana dengan bentuk pengaruh lainnya? Dan metode manipulasi lainnya? Manipulasi harus memiliki niat dan harus memiliki tujuan – bahkan jika tujuan itu hanya untuk menciptakan anarki. Pembuat film yang hebat dapat memengaruhi karya banyak orang lain, tetapi jelas berbeda dari manipulasi. Pembuat film tidak bermaksud untuk mempengaruhi orang lain (walaupun mungkin), mereka mendapatkan pengaruh melalui reaksi orang lain terhadap karya mereka, menghasilkan inspirasi dan bahkan persaingan.

Persuasi, demikian pula, bukanlah satu-satunya metode manipulasi yang dapat digunakan seseorang. Alternatif yang mudah adalah berbohong, suatu bentuk penipuan. Berbohong dan dipercaya pasti akan mengubah persepsi orang yang mempercayai kebohongan. Seperti yang sudah ditetapkan, itu masih manipulasi apakah berhasil atau tidak.

Persuasi, seperti halnya pengaruh, tidak mengalami masalah citra yang sama seperti manipulasi. Bahkan dipandang sebagai hal yang positif untuk dapat membuat "argumen persuasif". Meskipun memiliki nada yang menyeramkan; frasa "Saya bisa sangat persuasif" menyiratkan pengerahan tenaga atas

pihak lain – bahkan mungkin penyalahgunaan. Juga, ketika pemberi kerja mengacu pada soft skill "persuasi", adalah benar untuk memahami ini sebagai eufemisme untuk manipulasi. Setidaknya sebagian.

Mendefinisikan Manipulasi

Sebagai penutup bab ini, sekarang dimungkinkan untuk membuat definisi manipulasi yang sesuai dan bermanfaat untuk tujuan buku ini.

Manipulasi adalah bentuk pengaruh yang disengaja, dicirikan sebagai upaya, oleh seseorang atau pihak (manipulator), untuk mengubah perilaku orang atau pihak lain (target), biasanya dengan maksud untuk mencapai tujuan demi kepentingan manipulator.

Tidak ada implikasi jahat, juga tidak ditentukan apakah manipulator bertindak **dalam, melawan, atau tanpa memperhatikan** kepentingan target. Semuanya mungkin. Ini mencapai definisi manipulasi yang tidak dibatasi oleh ide etis subyektif. Meskipun itu tidak berarti Anda juga harus meninggalkan moral Anda!

Definisi ini berguna karena objektif dan jelas. Juga, ini sangat membantu karena, dalam buku ini, Anda akan mempelajari teknik manipulasi yang akan membantu Anda mencapai tujuan. Dalam hal ini, adalah suatu kesalahan untuk mengecualikan persuasi, yang secara mutlak dapat memainkan peran penting dalam manipulasi dan tidak dapat dipisahkan dari nasihat dalam buku ini.

Namun, masih ada dua masalah. Yang pertama berkaitan dengan "pengaruh yang diinginkan." Niat sulit karena menyiratkan tanggung jawab. Faktanya, setiap orang memanipulasi semua orang di sekitar mereka sepanjang waktu, bahkan sejak usia muda. Adalah salah untuk mengecualikan amukan anak dari payung manipulasi, hanya karena mereka belum cukup umur untuk merasionalisasi perilaku mereka. Hal yang sama berlaku untuk amukan orang dewasa, dalam hal ini. Niat, oleh karena itu, tidak menyiratkan perilaku sadar – itu juga bisa menjadi naluriah. Ini juga memungkinkan adanya, sangat nyata, kehadiran "manipulatif alami" orang.

Masalah kedua adalah akhir yang tidak jelas dan mengecewakan: "biasanya untuk mencapai tujuan demi kepentingan manipulator." Tidak hanya bermasalah untuk mendefinisikan "kepentingan manipulator", ada juga ambiguitas yang mencakup semua dalam penyertaan "biasanya". Bagian ini hanya berfungsi untuk menciptakan ide manipulasi yang dinormalisasi untuk tujuan buku ini dan sama sekali tidak sesuai dengan definisi yang lebih umum. Lagi pula, bagaimana seseorang bisa mengetahuinya dengan sempurna

kepentingan sendiri? Tentu saja mungkin untuk berhasil memanipulasi seseorang, dan hasilnya tetap menjadi kematiannya sendiri.

Masalah terakhir dibahas selama buku ini, pada titik-titik di mana hal itu relevan. Terlepas dari kekurangannya, definisi manipulasi ini cukup untuk bagian praktis dari buku ini.

Contoh Manipulasi

Dengan definisi yang ditetapkan, sekarang berguna untuk mengenali beberapa contoh manipulasi. Beberapa di antaranya biasa terjadi dalam kehidupan sehari-hari, sementara yang lain terkait dengan peristiwa unik atau spektakuler. Sementara buku ini terutama berkaitan dengan manipulasi pribadi, ada sedikit perbedaan teoretis antara manipulasi pada tingkat individu dan skala besar. Prinsip yang sama hampir selalu berlaku tetapi kepraktisan metode manipulasi, seperti penipuan, bisa menjadi lebih kompleks di antara, katakanlah, negara-negara yang bertikai.

Periklanan Bahkan

iklan yang paling tidak berbahaya mencoba memberi tahu Anda, dengan maksud untuk mengubah perilaku atau persepsi. Menurut definisi buku ini, itu adalah manipulasi. Beberapa iklan mungkin memiliki niat positif, seperti iklan untuk mengumpulkan uang untuk amal (walaupun praktik etika amal dapat dan juga telah dipertanyakan dalam banyak kesempatan) atau dampak positif, seperti iklan yang memberi tahu Anda tentang tabungan asli atau keunggulan yang ditawarkan oleh suatu produk atau pemasok.

Pada skala yang lebih berbahaya, Anda memiliki metode periklanan seperti ***influencer***, yang mencoba mempengaruhi keputusan pembelian Anda dengan mendorong persaingan gaya hidup mereka. Ada juga iklan online yang seringkali tidak dapat dibedakan dari konten lain – bahkan situs web yang paling etis pun biasanya hanya menampilkan iklan berbayar dengan tag “bersponsor” kecil; di lain waktu, iklan mungkin sepenuhnya dirahasiakan.

Periklanan dapat memanipulasi dengan menyoroti fitur positif dari suatu produk atau layanan. Sulit untuk mempercayai iklan sebagai sumber informasi yang akurat karena pada dasarnya bias. Teknik seperti ***iklan subliminal*** terkadang sangat ekstrem untuk mendorong pesan tentang suatu produk ke alam bawah sadar Anda. Anda mungkin pernah melihat contoh tokoh atau pesan seksual terkenal yang dijalin ke dalam gelas koktail untuk mengiklankan alkohol, tetapi itu hanyalah ujung es ***batu***.

Sejarah **Strategi Militer**

menawarkan banyak contoh musuh militer yang mencoba memanipulasi satu sama lain. Seperti dalam periklanan, manipulasi ini sangat diharapkan.

Jika Anda percaya pada tujuan yang Anda perjuangkan, secara moral dibenarkan juga untuk memanipulasi musuh Anda dengan cara apa pun.

Pertempuran Hastings (1066 M), melihat Norman William sang Penakluk (peringatan spoiler) menyerang Inggris dengan pasukannya, yang terdiri dari banyak ksatria berkuda. Dia bertemu dengan Harold Godwinson, Raja Inggris yang baru saja dimahkotai di Hastings, dekat Selat Inggris. Menurut legenda, Harold mengambil posisi di atas bukit dan menunggu penyerbu yang mendekat.

William, melihat kerugian dari pertempuran yang menanjak, memerintahkan mundur, dengan maksud untuk memikat para pembela untuk mengejar. Rencananya sukses. Merasakan kemenangan, Harold mengejar pasukan William menuruni bukit dan, dalam prosesnya, mengorbankan posisi menguntungkan mereka. Sisanya, kata mereka, adalah sejarah: ksatria berkuda William mampu mengalahkan pasukan Harold yang sebagian besar berbasis infanteri dan kemenangannya menggagalkan satu-satunya oposisi yang signifikan di Inggris.

Meskipun keakuratan kisah ini telah dipertanyakan, pelajaran dari legenda tetap berlaku: manipulasi musuh Anda dan Anda akan meraih kemenangan.

Anda juga dapat menemukan banyak contoh perang yang terjadi sebagai penokohan para pemimpin militer. Rommel, seorang jenderal Perang Dunia II Jerman, terkenal karena kecemerlangan taktisnya dalam kampanye Afrika Utara melawan pasukan sekutu, mendapatkan julukannya: "Rubah Gurun". Teknik untuk menghalangi atau mendistorsi informasi yang diterima, oleh musuh militer, mengikuti prinsip yang sama seperti yang akan Anda gunakan untuk orang lain.

Dimungkinkan juga untuk menggambar kesejajaran dengan permainan seperti catur dan permainan video strategi real-time, di mana strategi yang sukses sering berkisar pada menipu lawan Anda sehubungan dengan niat Anda sendiri.

Dunia Profesional

Jika Anda bekerja di sebuah perusahaan, kemungkinan besar Anda telah bertemu dengan orang-orang ambisius yang tujuannya adalah menaiki tangga perusahaan. Sekali lagi, di dunia profesional, tingkat manipulasi tertentu diharapkan. Ini adalah salah satu alasan mengapa bekerja sama dengan teman pribadi dapat menimbulkan komplikasi, karena ada konflik dalam mengelola dua jenis hubungan yang berbeda ini – kompetitif dan suportif.

Dalam kehidupan profesional, Anda dihadapkan pada berbagai paradigma hubungan yang berbeda. Hubungan Anda dengan sesama anggota tim akan berbeda dengan atasan Anda, atau dengan mereka yang bekerja di bawah Anda. Struktur perusahaan modern cenderung lebih datar dan pendekatan manajerial yang semata-mata mengandalkan otoritas kurang layak dibandingkan sebelumnya. Terserah manajer dan pemimpin tim untuk "memotivasi" karyawan mereka. Bagus jika Anda segera mengidentifikasi motivasi sebagai bentuk manipulasi lainnya.

Buku ini secara khusus membahas hubungan profesional dan pribadi, jadi harapkan beberapa contoh yang relevan untuk manipulasi di tempat kerja.

Hubungan Pribadi Ini adalah

arena yang paling kontroversial untuk manipulasi, namun ironisnya itu mungkin yang paling alami. Sejak Anda lahir, Anda diprogram dengan kemampuan untuk menangis – cara yang sederhana dan efektif untuk mengomunikasikan kebutuhan mendesak, untuk menerima perhatian dan perhatian.

Manipulasi terjadi dalam hubungan keluarga serta dalam persahabatan dan hubungan romantis.

Alasan kontroversi berakar pada gagasan bahwa merencanakan untuk memanipulasi orang lain, dalam hubungan pribadi, adalah sesuatu yang tidak wajar dan berakar pada kebutuhan akan kendali. Meski, sekali lagi, ada beberapa area abu-abu. Cukup normal bagi orang tua untuk memanipulasi perilaku anak dengan menggunakan sistem insentif dan hukuman. Hal ini biasanya dianggap sebagai bagian dari pendidikan anak dan bagian perkembangan yang sehat, mempersiapkan anak menuju kedewasaan.

Manipulasi dalam hubungan romantis, bagaimanapun, dipandang sebagai sesuatu yang kurang sopan. Ini memunculkan gagasan tentang seorang individu yang berbohong dan secara emosional memeras pasangannya untuk menyamarkan perilaku atau menjebak seseorang dalam suatu hubungan. Di sisi lain, masuk akal bahwa orang akan memuji manipulasi, termasuk penipuan, jika tujuan akhirnya adalah membantu pasangan berhenti merokok atau menurunkan berat badan.

Pertanyaan-pertanyaan etis ini dibahas nanti dalam buku ini. Untuk saat ini, hanya berguna untuk mempertimbangkan berbagai skenario di mana manipulasi mungkin ada. Cobalah memeriksa dunia di sekitar Anda untuk menemukan contoh manipulasi dan memahami mekanisme yang mereka gunakan.

Keuntungan Manipulasi

Bab ini tidak panjang. Manfaat manipulasi jelas terlihat, seperti manfaat perampokan bank. Berhasil memanipulasi orang lain adalah cara untuk memengaruhi dunia di sekitar Anda dan membengkokkannya sesuai keinginan Anda. Itu mungkin terdengar menyeramkan, tapi ingat kemungkinan besar Anda sudah melakukannya sampai taraf tertentu.

Untuk membedakan antara apa yang mungkin sudah Anda lakukan dan apa yang dapat Anda pelajari dari buku ini, tafsirkan bab ini sebagai manfaat dari memanipulasi orang lain secara sadar, sengaja, dan efektif.

Raih Tujuan Anda

Dengan berhasil memanipulasi orang lain, Anda dapat mengubah perilaku mereka, pandangan mereka, dan bahkan mungkin tujuan mereka untuk membantu kepentingan Anda sendiri. Sesederhana itu.

Manipulasi yang efektif, bagaimanapun, adalah tentang meningkatkan tingkat keberhasilan Anda. Mungkin setiap orang memanipulasi bos, sampai taraf tertentu, untuk mendapatkan promosi itu – tetapi hanya satu kandidat yang akan mendapatkan pekerjaan itu. Bekerja keras adalah tempat yang baik untuk memulai, dan bekerja secara efektif bahkan lebih baik.

Namun, membiarkannya hanya untuk mendapatkan keuntungan saja mungkin tidak akan membuat Anda berhasil. Bagaimana Anda bisa membuat bos Anda ingin mempromosikan Anda, daripada orang lain? Memahami *itu* akan memberi Anda keunggulan.

Demikian pula, memberi tahu orang yang Anda sukai bahwa Anda menyukainya adalah satu hal, tetapi menjadi objek keinginan mereka adalah hal lain. Manipulasi yang efektif adalah tentang menumbuhkan situasi di mana kesuksesan Anda adalah hasil yang paling mungkin (atau idealnya tak terelakkan).

Bantu Orang Lain Jika

Anda percaya pada suatu sebab, Anda dapat mendukungnya dengan menggunakan manipulasi untuk meningkatkan keberhasilannya. Ini bisa apa saja mulai dari menggunakan toples sumpah untuk menghentikan kutukan kerabat, hingga mendapatkan dukungan untuk partai politik Anda.

Itu sama dengan mencapai tujuan Anda sendiri tetapi Anda mentransplantasikan kepentingan seseorang atau sesuatu yang lain menggantikan kepentingan Anda sendiri. Sebagaimana dinyatakan dalam definisi, manipulasi adalah bentuk pengaruh.

Lindungi Diri Anda Terhadap Manipulasi Yang lain

Semakin Anda memahami tentang manipulasi, Anda akan semakin siap untuk menghindari manipulasi oleh orang lain. Mengenali perilaku manipulatif pada orang lain tidak hanya akan melindungi Anda dari pengaruh mereka, tetapi Anda akan belajar lebih banyak tentang tujuan mereka, memberi makan pikiran Anda dengan informasi yang dapat Anda gunakan untuk memanipulasi mereka.

Tidak sulit untuk menyadari situasi di mana Anda dapat menghadapi perilaku manipulatif. Yang lebih sulit adalah selalu menemukan cara Anda dimanipulasi.

Bagian penting dari ini adalah memahami tujuan pihak lain dan bagaimana mereka berusaha mencapai tujuan tersebut pada saat tertentu. Dengan informasi ini, Anda tidak hanya dapat mengenali dan memanfaatkan perilaku orang lain, Anda juga dapat mengembangkan kemampuan untuk memprediksi tindakan musuh Anda di masa depan.

Ini membutuhkan kecerdasan emosional, karena sangat penting untuk dapat menempatkan diri Anda pada posisi target Anda. Dalam mengembangkan kemampuan ini, tempat yang baik untuk memulai adalah dengan menilai perilaku Anda sendiri melalui tindakan Anda dan belajar memahami pilihan Anda dari sudut pandang yang objektif.

Melakukannya akan membutuhkan beberapa latihan, tetapi bab-bab selanjutnya akan membahasnya secara mendetail.

Dasar Manipulasi

Tanpa basa-basi lagi, saatnya untuk membahas beberapa aspek penting dalam memanipulasi orang lain. Berkat bab-bab awal, Anda sekarang harus memiliki dasar untuk memberikan konteks pada ide-ide dalam bab ini dan membentuk pemahaman umum tentang pendekatan manipulasi yang efektif.

Dalam bab ***Metodologi***, Anda akan belajar bagaimana menggunakan ide-ide ini untuk membentuk strategi koheren yang akan meningkatkan peluang Anda untuk berhasil memanipulasi orang lain, dan mencapai tujuan Anda.

Sasaran

Tujuan Anda

Mengingat bahwa Anda mungkin sudah memanipulasi orang-orang di sekitar Anda sampai batas tertentu, dan dimanipulasi sendiri, langkah penting pertama untuk mencapai manipulasi yang efektif adalah memahami dan menentukan tujuan Anda.

Tanpa menentukan tujuan, tidak mungkin mengukur keefektifan upaya manipulasi Anda saat ini.

Itu tidak berarti Anda belum memanipulasi dengan tingkat efektivitas tertentu. Beberapa orang secara alami lebih manipulatif dan beberapa orang adalah manipulator alami; namun, keduanya tidak selalu tumpang tindih.

Mulailah dengan memikirkan tindakan Anda, dan perilaku Anda di sekitar orang lain.

Pertimbangkan siapa yang Anda pandang positif di tempat kerja, atau di lingkaran sosial Anda, dan siapa yang Anda pandang negatif. Pertimbangkan, lebih lanjut, bagaimana Anda berperilaku di sekitar orang yang berbeda dan apakah itu sesuai dengan pendapat Anda tentang mereka.

Ada peluang bagus bahwa itu tidak terjadi. Faktanya, apa yang mungkin sudah Anda lakukan adalah bekerja untuk mendapatkan pendapat baik dari orang lain yang Anda yakini memegang kekuasaan dan pengaruh.

Ini adalah pendekatan yang sangat umum yang dilakukan setiap orang di masyarakat. Untuk menggunakan contoh yang jelas, perilaku Anda di sekitar atasan Anda mungkin berbeda dengan rekan Anda, terlepas dari pendapat pribadi Anda tentang mereka.

Anda bahkan mungkin memiliki tujuan yang ditetapkan, seperti mencapai posisi "X". Jika tidak, Anda mungkin hanya berusaha mengesankan. Anda bahkan mungkin mencoba mengukir kehidupan kerja yang mudah untuk diri Anda sendiri, melepaskan tanggung jawab dan melakukan apa yang Anda bisa untuk menutupi produktivitas Anda yang rendah. Mungkin Anda bertindak untuk mendekatkan diri Anda dengan rekan kerja yang membuat Anda tertarik secara romantis.

Ini hanya ide. Di penghujung hari, pikirkan perilaku Anda sendiri.

Apa yang Anda pikirkan dan coba capai sepanjang hari? Ini adalah tujuan yang secara alami sudah Anda upayakan. Ketika Anda benar-benar memahami apa motif Anda saat ini, Anda mungkin akan mengejutkan diri sendiri.

Untuk mulai memanipulasi secara efektif, inilah saatnya untuk menentukan tujuan Anda dengan jelas dan sadar. Jika Anda sudah melakukannya, itu bagus. Pastikan Anda memiliki sesuatu dengan titik akhir yang jelas. Daripada hanya "melakukan pekerjaan dengan baik", pertimbangkan "dapatkan kenaikan gaji", atau, lebih baik lagi, "dapatkan gaji sebesar \$X per tahun pada MM/DD/YY." Dengan tidak hanya menentukan tujuan, tetapi juga tanggal, Anda memberi diri Anda motivasi tambahan untuk menghindari kegagalan.

Dengan tujuan yang jelas, Anda dapat mulai menilai tindakan Anda terhadap tujuan Anda. Tanyakan pada diri Anda "akankah tindakan ini membantu saya mencapai X?" dan Anda mungkin sudah dapat membuat keputusan yang lebih cerdas. Namun, jangan berhenti membaca dulu! Ada beberapa pertimbangan penting yang harus dilakukan sebelum Anda tiba-tiba mengubah perilaku Anda. Hati-hati dengan ular di rerumputan...

Tujuan Orang Lain

Sementara tujuan Anda sendiri adalah cara untuk mengukur keberhasilan upaya Anda, tujuan orang lain adalah kunci untuk membentuk strategi manipulasi yang berhasil.

Kunci manipulasi adalah menggunakan tujuan orang lain untuk memajukan Anda memiliki.

Ini adalah teori manipulasi yang paling mencakup segalanya dan inti dari pendekatan buku ini terhadap manipulasi.

Kadang-kadang, Anda mungkin memegang kartu dan dapat membantu seseorang mencapai tujuan mereka sendiri. Ini mungkin sebagai karyawan yang memiliki aset vital bagi atasan Anda untuk mencapai kesuksesan dalam perannya. Mungkin saja Anda adalah bosnya dan memiliki kekuatan untuk mempromosikan orang... tidak mengabaikan kekuatan yang Anda miliki untuk membantu orang-orang itu mencapai tujuan mereka dengan ***tidak memecat*** mereka.

Memiliki apa yang diperlukan untuk membantu orang lain mencapai tujuan mereka memberi Anda nilai yang melekat pada mereka.

Berikut adalah beberapa contoh situasi di mana tujuan Anda dapat berinteraksi dengan orang lain, untuk menguntungkan Anda:

- Berpegang teguh pada bidang profesional sebagai referensi, katakanlah salah satu rekan kerja Anda ditugaskan untuk perjalanan bisnis ke pameran dagang. Apa pun tujuan karir mereka yang lebih luas pada saat itu, kemungkinan besar bagian dari pencapaiannya adalah dengan mengadakan pameran perdagangan yang sukses.

Jika orang itu memiliki alasan untuk percaya bahwa aset Anda akan membantu mereka mencapai kesuksesan itu, kemungkinan besar mereka akan membawa Anda juga.

Memperoleh pengalaman itu akan berharga bagi karier Anda, berpotensi meningkatkan nilai Anda sebagai karyawan dan menempatkan Anda pada kedudukan yang lebih tinggi untuk promosi.

Ini adalah contoh sederhana untuk mengilustrasikan garis pemikiran ini. Kelihatannya jelas, tetapi dengan menguraikannya, Anda dapat membuat evaluasi di mana Anda cocok dengan tujuan yang ingin dicapai orang lain.

- Mungkin majikan Anda, yang tujuannya adalah untuk mencapai keuntungan yang lebih tinggi, berencana untuk memperluas divisi Anda. Mereka mungkin memutuskan untuk melakukan ini berdasarkan keberhasilan divisi Anda atau munculnya pasar yang diperluas untuk layanan yang Anda berikan. Efek langsungnya akan menjadi persyaratan yang meningkat untuk tenaga kerja Anda – tiba-tiba nilai Anda naik dan mungkin lebih sulit bagi atasan Anda untuk menolak menawarkan kenaikan gaji kepada Anda.

Misalnya, Anda bekerja di perusahaan konstruksi, dan sebuah teknologi baru muncul, yang kebetulan memerlukan pengoperasian derek spesialis **dan** kebetulan Anda adalah operator derek yang berpengalaman. Dalam hal ini, atasan Anda mungkin ingin mempekerjakan lebih banyak operator derek, yang membutuhkan waktu, berpotensi memerlukan pelatihan dan investasi lain dari pihak mereka. Kemungkinan besar, meski memberi Anda kenaikan gaji, bos Anda masih akan menghindari biaya mempekerjakan orang baru, apalagi repot.

Dalam kedua contoh ini, Anda memiliki kekuatan untuk membantu seseorang mencapai tujuannya. Inilah yang mendorong kesuksesan Anda. Tidak ada unsur manipulasi di sini – ini hanyalah sebuah analisis tentang bagaimana tujuan Anda dapat berhubungan dengan orang lain. Manipulasi akan datang dengan menumbuhkan situasi ini, dengan bekerja untuk memastikan tindakan yang diambil orang lain, untuk mencapai tujuan mereka, selaras dengan tujuan Anda.

Sekarang, pertimbangkan hubungan pribadi. Bayangkan Anda tertarik secara romantis pada orang lain. Tujuan akhir Anda mungkin untuk menjalin hubungan dengan orang itu. Tiba-tiba, segalanya menjadi sangat rumit.

Tidak hanya tidak jelas apa yang diinginkan seseorang dari suatu hubungan dengan Anda, bahkan mungkin tidak jelas bagi diri mereka sendiri. Banyak orang belum mempertimbangkan apa yang menjadi dasar ketertarikan mereka kepada orang lain. Jadi jika Anda ingin memanipulasi situasi secara efektif untuk memulai hubungan Anda bersama, mungkin Anda perlu memahami orang itu lebih baik daripada mereka memahami diri mereka sendiri.

Untuk saat ini, pegang saja gagasan itu sebagai titik pemikiran.

Tindakan

Setelah sering menyebutkan tindakan, adalah tepat untuk mendedikasikan satu paragraf untuk mereka. Tindakan adalah hal-hal yang dilakukan orang. Tindakan seseorang menentukan perilaku mereka. Tindakan berulang dapat dikenali dalam mengidentifikasi pola perilaku. Suatu tindakan dapat berupa apa saja mulai dari ekspresi wajah, atau gerakan tubuh yang tidak disengaja, hingga ucapan dan keputusan serta tindakan kekerasan atau sabotase.

Peralatan

Memahami tujuan memberikan informasi yang diperlukan untuk memanipulasi orang lain secara efektif. Alat, di sisi lain, adalah bahan mentah yang Anda miliki untuk mempengaruhi tujuan tersebut, atau tindakan yang diambil oleh orang lain untuk mencapainya.

Dalam buku ini, persuasi sebelumnya disebut sebagai metode. Namun, alat lebih akurat menggambarkan cara di mana konsep-konsep berikut berperilaku - alat untuk memanipulasi secara efektif.

Kekuatan

Di bagian terakhir, **Tujuan**, Anda membaca beberapa contoh yang berkaitan dengan tempat kerja, khususnya mengenai situasi di mana Anda mungkin dapat membantu orang lain mencapai tujuan mereka. Ini diterjemahkan menjadi kekuasaan.

Kekuasaan adalah kemampuan untuk membantu orang lain berhasil.

Ini adalah definisi yang menarik karena tampaknya menumbangkan ide normal kekuasaan sebagai kemampuan untuk mengarahkan kekuatan atas orang lain. Namun, memecahnya, keduanya terkait erat. Memiliki kemampuan untuk memaksa orang lain dapat berarti tidak menyakiti mereka, tidak menyerang negara mereka, tidak menjebloskan mereka ke penjara, tidak membuat undang-undang yang berdampak negatif pada mereka; ini semua adalah bentuk kekuatan – kekuatan untuk membantu orang lain sukses hampir sama dengan kekuatan untuk membuat orang lain gagal, dibiarkan tanpa latihan.

Ini hanyalah perspektif positif dan negatif dari hal yang sama. Perbedaannya sering diabaikan.

Apa yang dapat Anda berikan kepada orang-orang yang akan membantu orang lain mencapai tujuan mereka? Hal yang paling jelas adalah kemampuan yang luar biasa. Bakat berharga dalam setiap aspek kehidupan, mulai dari kompetisi olahraga, bisnis, hingga membesarkan anak. Jika Anda memiliki bakat yang dapat digunakan orang lain, itu adalah hal yang luar biasa.

Bentuk lain dari kekuasaan adalah otoritas. Bos memutuskan siapa yang dipromosikan dan siapa yang dipecat. Seorang petugas polisi dapat menangkap Anda atau melepaskan Anda dengan peringatan, berkat otoritas mereka yang disetujui secara hukum. Seorang hakim dapat memutuskan hukuman Anda, berdasarkan batasan tertentu, dan pendapat mereka tentang Anda alam.

Namun, ada masalah: Anda mungkin memiliki bakat yang sama atau lebih besar dari orang lain. Namun, mereka mungkin lebih sukses daripada Anda, lebih dihormati dan menikmati manfaat yang lebih besar.

Aspek lain dari kekuasaan adalah reputasi. Ini berhubungan dengan keyakinan, yang dipegang oleh orang lain, pada kekuatan Anda. Reputasilah yang seringkali menjadi kunci manipulasi. Penilaian orang lain tentang kemampuan Anda, dan otoritas Anda.

Bujukan

Salah satu alat yang disebutkan sebelumnya adalah persuasi. Setelah memeriksa persuasi dalam kaitannya dengan manipulasi, dan menetapkan sebagai alat di dalam payung manipulasi, sekarang ada baiknya membuat definisi persuasi yang komprehensif dan memeriksa penggunaannya.

Persuasi adalah upaya untuk meyakinkan orang lain untuk mengubah tindakan mereka.

Masalah dengan persuasi saja adalah, seringkali, jelas bagi orang tersebut bahwa Anda memiliki insentif untuk meyakinkan mereka. Mereka percaya bahwa Anda berdiri untuk mendapatkan keuntungan dari persuasi, yang tidak membantu saat mencoba memanipulasi pihak yang bersahabat atau netral, dan menghancurkan saat mencoba memanipulasi saingan.

Persuasi paling berguna ketika Anda dapat mengungkapkan informasi baru untuk mengubah persepsi orang lain. Jika seseorang cenderung mengubah arah mereka berdasarkan informasi baru atau pemahaman baru tentang informasi, yang dapat Anda berikan, maka persuasi memiliki peluang untuk berhasil. Ini berarti memberikan informasi yang akan mempengaruhi tujuan pihak lain, atau tindakan yang akan mereka ambil untuk mencapainya.

Satu-satunya skenario lain adalah ketika pihak lain percaya bahwa tujuan Anda entah bagaimana memiliki hubungan positif dengan tujuan mereka sendiri. Dalam hal ini, mereka mungkin mempercayai penilaian Anda, dan niat Anda, dan mendukung tujuan Anda.

Ini bagus ketika Anda benar-benar memiliki informasi baru, atau kepercayaan dari pihak lain. Tetapi dalam banyak kesempatan, Anda tidak akan melakukannya. Pada saat-saat seperti itu, persuasi hanya akan efektif jika digabungkan dengan alat lain, seperti penipuan. Itu berarti mencoba membujuk seseorang berdasarkan kebohongan atau kebenaran sebagian. Sekali lagi, Anda mengungkapkan informasi baru atau mengarahkan seseorang untuk percaya bahwa tujuan Anda sejalan dengan tujuan mereka, tetapi sebenarnya Anda mengarang atau menyembunyikan elemen.

Tipu muslihat

Ini adalah alat manipulasi ketiga. Ini membentuk inti dari begitu banyak pendekatan untuk memanipulasi dan berinteraksi dengan kekuatan dan persuasi secara signifikan.

Penipuan adalah kontrol informasi.

Mulailah berpikir secara objektif dan bayangkan orang sebagai mesin menjadi mungkin. Mesin dirancang untuk mencapai tujuan, dan akan melakukannya dengan bereaksi terhadap masukan (informasi) dan menciptakan keluaran (tindakan). Jika Anda mengontrol masukan, dengan mengontrol informasi itu, Anda bisa menipu. Dengan tipuan itu, Anda dapat mengubah hasilnya, menghasilkan tindakan yang berbeda.

Alasan penipuan mengambil peran sentral dalam manipulasi adalah penting bagi pihak yang Anda manipulasi untuk percaya bahwa tindakan mereka memajukan kepentingan mereka sendiri. Jika tidak, mereka tidak punya alasan untuk mengambil tindakan tersebut. Tujuan penipuan adalah untuk mengontrol informasi sedemikian rupa sehingga informasi yang mereka terima mengarahkan mereka ke tindakan yang memajukan kepentingan **Anda**.

Secara alami, bahaya utama dengan penipuan terungkap. Untuk alasan ini, penipuan seringkali sebaiknya dihindari jika memungkinkan dan, bila digunakan, harus dikontrol dengan hati-hati. Penipuan yang ideal akan memiliki risiko minimal dan imbalan maksimal, dengan penyangkalan yang masuk akal jika ketahuan. Ada juga risiko kebohongan yang dapat menyebabkan kebohongan lebih lanjut, untuk menutupi penipuan awal; dalam hal ini, risikonya membengkak sementara imbalannya tetap sama dan apa yang awalnya tampak seperti ide bagus bisa menjadi keputusan yang buruk.

Perilaku Irasional

Selama ini, dalam dasar-dasar manipulasi, ada anggapan yang didasarkan pada gagasan bahwa partai-partai bertindak secara rasional. Secara umum, ini adalah asumsi yang bagus. Apa yang tampak seperti perilaku irasional, bagi sebagian orang, sering kali merupakan kasus seseorang yang memiliki tujuan yang tidak terduga.

Ini adalah kepentingan kecil, untuk upaya manipulasi Anda, untuk menilai rasionalitas tujuan siapa pun. Sementara volatilitas (kewajiban untuk berubah) dari tujuan-tujuan itu **menarik**, rasionalitasnya tidak. Hal yang penting adalah menentukan tujuan seseorang melalui tindakan mereka dan menggunakan tujuan tersebut untuk memprediksi, dan memanipulasi, tindakan masa depan mereka.

Misalnya, seorang rekan kerja mungkin terlihat malas bekerja. Mereka mungkin tidak melakukan hal-hal yang diperlukan untuk mencapai promosi atau memberikan kesan yang baik pada atasan Anda. Apakah perilaku mereka tidak rasional? Kelihatannya memang begitu, tetapi hanya jika Anda menganggap tujuan utama mereka adalah memajukan karier mereka. Pada kenyataannya, mereka mungkin mencari tumpangan yang mudah, atau fokus mengejar minat cinta di kantor. Mereka mungkin lebih tertarik dengan kehidupan mereka di luar pekerjaan dan hanya memilih untuk beristirahat selama jam kerja, sehingga mereka dapat berpesta semalaman lagi. Dalam pengertian itu, tindakan mereka **tidak** irasional – mereka hanya diarahkan untuk mencapai tujuan lain. Apakah tujuan itu rasional? Itu tidak penting.

Perilaku irasional adalah kegagalan kognitif untuk melakukan tindakan yang membantu mencapai tujuan seseorang.

Orang dalam contoh sebelumnya mungkin memiliki tujuan yang dinyatakan untuk menjadi kepala penjualan dalam dua tahun ke depan. Namun, itu tidak berarti tujuan mereka yang sebenarnya sejalan. Jika seseorang tidak secara sadar bertindak untuk mencapai tujuan mereka, mereka tidak dapat lagi disebut tujuan mereka. Oleh karena itu perilakunya tetap tidak irasional.

Perilaku irasional lebih seperti detak pikiran. Itu adalah kesalahan, baik karena kegagalan insting manusia atau kurangnya pemahaman. Hal ini berbeda dengan kurangnya informasi, dimana seseorang masih bisa melakukan kesalahan, namun itu adalah perilaku rasional berdasarkan pengetahuan yang ada padanya.

Contoh bagus dari perilaku irasional adalah bermain lotre. Semua orang tahu betapa kecil kemungkinannya tiket Anda akan menang, tetapi banyak orang tetap bermain, untuk kesempatan menang besar. Sesuatu tentang naluri manusia mendorong orang untuk berjudi untuk mendapatkan hadiah.

Pendekatan yang sama digunakan oleh aplikasi media sosial, yang telah menemukan bahwa umpan bergulir tanpa henti adalah cara sempurna untuk memanfaatkan insting manusia. Orang-orang menggulir ke bawah dan ke bawah halaman, mengungkapkan posting dan konten baru, setiap kali berjudi apakah sesuatu akan menarik atau lebih omong kosong. Ini memainkan mekanisme risiko / imbalan yang sama seperti lotre, memanipulasi naluri manusia untuk mendapatkan lebih banyak tampilan iklan, membuat orang menggunakan aplikasi lebih lama dan meningkatkan pendapatan mereka.

Tidak semua orang rentan terhadap metode manipulasi ini seperti orang lain.

Cara perilaku rasional sesuai dengan pendekatan buku ini terhadap manipulasi adalah sebagai bagian dari perilaku yang diamati. Hanya karena perilaku itu irasional, bukan berarti itu acak; seringkali dapat diprediksi. Ini membuatnya sama bermanfaatnya dengan perilaku rasional dalam memahami seseorang atau pihak.

Yang penting adalah menyadari kemungkinan perilaku irasional, mengidentifikasinya, dan memasukkannya ke dalam pendekatan manipulasi Anda.

Manifestasi Manipulasi Pendekatan manipulasi

adalah cara penggunaan alat di atas untuk mempengaruhi tindakan orang lain. Ini dapat bervariasi dari memanipulasi satu orang, memanipulasi kelompok, hingga memanipulasi serangkaian orang dalam suatu organisasi dengan cara yang berbeda.

Sekali lagi, Anda hampir pasti sudah melakukan ini sampai batas tertentu.

Periksa beberapa pendekatan berikut dan pertimbangkan bagaimana mereka mungkin sudah berhubungan dengan kehidupan Anda.

Wortel dan Tongkat

Pendekatan manipulasi yang klasik dan terkenal ini adalah gagasan dasar bahwa perilaku yang baik didorong dengan hadiah dan perilaku buruk dicegah dengan hukuman. Itu umum di keluarga, sekolah, bisnis, dan pada dasarnya semua masyarakat.

Itu adalah sesuatu yang dilakukan manusia secara naluriah. Bahkan mungkin disebut keadilan.

Namun, wortel dan tongkat juga bisa menjadi bagian dari upaya Anda untuk mengembangkan pandangan dunia Anda sendiri atau meningkatkan kenyamanan Anda. Jika pasangan romantis membersihkan kamar mandi dan memotong rumput, Anda mungkin menciumnya dan lebih cenderung memasak makan malam; jika mereka menghabiskan sepanjang hari menonton TV dengan pakaian dalam, Tuhan melindungi mereka dari murka Anda.

Di tempat kerja, adalah hal yang wajar bagi atasan untuk memberi insentif kepada pekerja dengan bonus dan, tentu saja, selalu ada ancaman kehilangan pekerjaan jika Anda terbukti tidak memuaskan. Tapi bagaimana dengan wortel dan tongkat di antara teman sebaya? Jika tindakan rekan kerja entah bagaimana meningkatkan pekerjaan Anda atau membuatnya lebih mudah, bukankah wajar untuk menyebutkannya dan mencoba untuk memperkuat perilaku tersebut? Bagaimana jika mereka menciptakan masalah tambahan bagi Anda, yang menurut Anda dapat dihindari? Itu kemungkinan akan memengaruhi hubungan Anda. Anda mungkin memberi mereka sikap dingin.

Jadi itu adalah sesuatu yang hadir dalam semua hubungan. Namun, belajar memanipulasi orang, Anda mungkin menemukan bahwa tindakan Anda tidak selalu memberikan efek yang diinginkan.

Jika Anda berterima kasih kepada Jeff, karena pekerjaannya membantu Anda, lain kali dia dalam keadaan darurat, jangan kaget jika dia lalai bekerja lebih keras.

Bayangkan Jeff kekurangan waktu dan perlu memutuskan antara membantu Anda dan membantu Bill, yang bersikap dingin padanya terakhir kali Jeff gagal membantunya. Dengan asumsi bahwa semuanya sama: pekerjaan untuk Anda dan Bill adalah sama dan Jeff juga tidak memiliki kewajiban tambahan untuk menyelesaikannya; orang itu telah membuat keputusan yang diperhitungkan: daripada mengecewakan orang lain dan menerima "tongkat", mereka akan memberikan lebih banyak waktu untuk kebutuhan mereka dan melupakan "wortel" Anda.

Apa yang baru saja terjadi adalah Anda tidak berhasil memanipulasi situasi.

Upaya itu ada, dengan berterima kasih kepada Jeff, tetapi Anda gagal mendapatkan hasil.

Memecah ini:

- Kekuatan Anda, atau kemampuan untuk membantu orang itu, dinilai kurang dari kekuatan pihak ketiga untuk menghalangi mereka.
- Persuasi Anda gagal karena Anda tidak memberikan informasi yang meyakinkan orang itu tentang kekuatan Anda.
- Kurangnya penipuan dalam pendekatan Anda menghasilkan lebih banyak pekerjaan untuk Anda.

Ada beberapa kemungkinan. Mungkin saja Jeff lebih menanggapi tongkat daripada wortel. Terlepas dari kenyataan bahwa dia wajib menyelesaikan pekerjaan baik untuk Anda maupun Bill, dia akan melakukannya terutama untuk menghindari konflik, bukan untuk menjilat. Alternatifnya adalah dia hanya menilai Bill memiliki kekuatan lebih dari Anda – itu berarti kemampuan yang lebih besar untuk membantu Jeff mencapai tujuannya. Mungkin Jeff memperkirakan Bill memiliki lintasan karier yang lebih tinggi, pengaruh yang lebih besar dengan bos, atau pengaruh sosial yang lebih besar di kantor.

Ini bukan untuk mengatakan bahwa tongkat bekerja lebih baik daripada wortel. Anda mungkin menemukan bahwa Ted lebih suka diberi penghargaan dan umumnya tidak menanggapi umpan balik negatif sama sekali. Yang penting adalah mencari tahu apa yang mendorong orang, dan menemukan tujuan mereka.

Manipulasi Emosi

Ini tidak sepenuhnya berbeda dari wortel dan tongkat, tetapi banyak manipulasi orang melibatkan kecerdasan emosional.

Ada berbagai cara di mana orang memanipulasi orang lain secara emosional.

Semua ini, dalam arti tertentu, bekerja dengan alat di atas untuk memengaruhi tindakan orang lain.

Tampaknya wajar untuk menyimpulkan bahwa tujuan manipulasi emosional adalah untuk memprovokasi perilaku irasional – namun, itu jarang terjadi. Manipulasi emosional jauh lebih mungkin mendistorsi kebenaran, sejauh seseorang mengubah jalan mereka untuk mencapai tujuan mereka, melalui perubahan yang dirasakan dalam kenyataan.

Periksa pendekatan manipulasi emosional yang disebut perjalanan rasa bersalah. Perjalanan rasa bersalah melibatkan upaya untuk membuat seseorang merasa lebih buruk tentang tindakan yang telah mereka lakukan (atau tindakan yang gagal mereka lakukan, yang sama dengan duduk-duduk dan **tidak** merapikan kamar Anda adalah tindakan).

Dengan rasa bersalah menjebak seseorang, Anda berusaha memengaruhi reaksi emosional mereka terhadap kesalahan mereka. Pengembaliannya adalah agar orang itu merasa berhutang. Anda mengubah persepsi mereka tentang suatu situasi, sehingga mereka akan: memperbaiki perilaku mereka pada kesempatan berikutnya atau menebus kesalahan mereka.

Berikut adalah rincian mekanismenya:

- Mereka khawatir tentang hilangnya reputasi mereka. Jika mereka mengembangkan reputasi sebagai seseorang yang tidak dapat atau tidak mau membantu orang lain untuk mencapai tujuannya, akibatnya adalah hilangnya kekuasaan. Memecahkan masalah dengan menebus kesalahan adalah cara untuk menyelamatkan reputasi mereka.
- Anda meyakinkan mereka tentang keseriusan kesalahan mereka. Seperti yang disebutkan sebelumnya, gagal penipuan, ini mengharuskan Anda untuk menawarkan informasi baru yang asli, seperti dampak negatif yang sebelumnya tidak diketahui dari kesalahan mereka – mungkin biaya keuangan untuk diri Anda sendiri atau orang lain – atau memiliki cukup kepercayaan mereka sehingga mereka percaya pendapat **pendapat** Anda peristiwa menjadi valid, menyebabkan mereka menilai kembali peristiwa mereka sendiri.

- Secara alami, Anda dapat menggunakan penipuan untuk mengarahkan hal di atas – menciptakan detail yang mengubah perspektif mereka. Contohnya bisa berbohong tentang cedera yang mereka sebabkan pada orang lain secara tidak sengaja, menunjukkan tingkat keparahannya. Meskipun pada akhirnya Anda akan ketahuan, ini mungkin merupakan taktik jangka pendek yang efektif untuk memancing pengakuan.
- Orang yang melakukan kesalahan juga dipengaruhi oleh kekuatan Anda. Jika Anda memiliki kemampuan untuk mengatasi masalah yang mereka sebabkan, mereka cenderung tunduk pada permintaan Anda. Kekuatan Anda adalah kemampuan untuk membantu mereka mencapai tujuan menyelamatkan reputasi mereka dan secara alami meningkat, semakin besar kesalahan mereka.

Rasa bersalah yang tersandung jauh dari satu-satunya bentuk manipulasi emosional. Sulit untuk menarik garis antara manipulasi emosional etis dan tidak etis. Misalnya, apa yang membuat rasa bersalah tersandung dibandingkan dengan sekadar mengungkapkan kekecewaan? Mereka pada dasarnya sama.

Demikian pula, apa perbedaan antara intimidasi dan

Untungnya, buku ini menghindari isu-isu tersebut untuk saat ini, tetapi Anda akan menemukan lebih banyak informasi tentang etika manipulasi di bab berikutnya.

Ada banyak istilah untuk berbagai jenis manipulasi emosional.

Tidak perlu menghafal, atau bahkan mempelajari, semuanya. Dengan memahami mekanisme manipulasi emosional, Anda dapat dengan mudah menganalisis dan memahaminya saat muncul. Berikut beberapa contohnya:

- **Intimidasi** – Memprovokasi ketakutan pada target, sehingga mereka dapat mengubah strategi mereka untuk mencapai tujuan mereka. Secara khusus, intimidasi yang membawa ancaman kekerasan dapat mendorong target untuk mengubah tindakan mereka dalam memastikan pertahanan diri mereka sendiri (tujuan yang cukup universal). Bertindak untuk menenangkan intimidator mereka adalah cara target untuk bertahan hidup, dan menjadi perilaku mereka di masa depan.

Perhatikan bahwa tidak ada yang irasional dalam perilaku target di sini. Manipulasi emosional belum tentu merupakan provokasi

dari perilaku irasional. Poin bonus jika Anda menyadari bahwa ini hampir tidak berbeda dari "tongkat".

- **Rayuan** – Memanipulasi target dengan menghadirkan objek keinginan, dan menahannya sampai target melakukan suatu tindakan. Objeknya mungkin si penggoda atau aset lain, seperti uang. Email penipuan dari pangeran Nigeria bekerja dengan merayu target dengan prospek mendapatkan uang dengan mudah.

Rayuan seksual mungkin termasuk memprovokasi perilaku irasional, berdasarkan janji endorfin. Cara alternatif untuk melihat ini adalah sebagai persuasi untuk memanipulasi tujuan orang lain, memprioritaskan pertemuan seksual di atas segalanya.

Rayuan berputar di sekitar kekuasaan, karena menghadirkan dan membujuk kemampuan untuk menawarkan seseorang apa yang mereka inginkan. Poin bonus jika Anda menyadari bahwa ini hampir tidak berbeda dari "wortel".

- **Minimisasi** – Ini adalah upaya untuk mengurangi perspektif seseorang terhadap suatu masalah, atau kesalahan yang Anda sebabkan. Ini mungkin melibatkan alat manipulasi apa pun untuk mengurangi besarnya masalah.

Ini biasanya melibatkan persuasi dan penipuan, menyoroti atau mengarang fakta untuk menunjukkan kurangnya kepentingan. Itu juga bisa melibatkan rasionalisasi, yang menjelaskan alasan tindakan seseorang dalam upaya untuk membenarkannya.

Meskipun hal ini tidak memiliki hubungan langsung dengan kekuasaan, amati betapa berbedanya tanggapan orang terhadap perilaku ini dari seseorang yang merasakan kekuasaan, dibandingkan dengan seseorang yang dianggap tidak memilikinya.

- **Menyalahkan** – Menyalahkan kesalahan kepada orang lain adalah cara untuk menjaga kekuatan Anda, dengan melindungi reputasi Anda, baik menggunakan bujukan atau penipuan.

Perhatikan betapa mudahnya memecah tindakan umum, seperti menyalahkan, menggunakan ketiga alat ini.

Selain meneruskan kesalahan, menyalahkan juga bisa menjadi tabir asap yang berguna. Menyalahkan korban adalah cara membujuk korban bahwa reputasinya terancam, untuk memanipulasi orang yang rentan.

Pada titik ini, Anda mungkin juga menyadari bahwa menyalahkan terkait erat dengan intimidasi. Ada kerusakan atau ancaman rusaknya reputasi seseorang, yang dapat mengubah tindakan mereka dengan membuat mereka merasa bertanggung jawab atau khawatir bahwa orang lain akan menganggap mereka bertanggung jawab.

Karisma

Sulit, tetapi bukan tidak mungkin, untuk mempelajari karisma. Namun, tetap penting untuk menyebutkan karisma dalam buku ini, karena memiliki kekuatan besar untuk memanipulasi orang lain.

Karisma adalah ilusi kekuasaan. Dan ilusi kekuatan itu kuat.

Bayangkan orang yang karismatik. Anda mungkin berpikir tentang seorang pembicara karismatik, yang dapat menarik perhatian penonton, dan menceritakan sebuah anekdot. Apa gunanya persuasi, atau bahkan penipuan, jika tidak ada yang memperhatikan Anda? Karisma banyak mendikte apa yang disebut sebagai daya tarik alami.

Namun ada orang-orang dalam posisi kekuasaan besar yang tampaknya tidak karismatik sama sekali. Politisi, artis, dan CEO mungkin semuanya adalah tokoh karismatik, tetapi untuk setiap pembicara hebat, ada selusin pemalas yang meraba-raba dan gagap.

Karisma bukanlah segalanya tetapi itu bisa membawa Anda jauh. Dengan menciptakan ilusi kekuasaan, Anda bisa terlihat memiliki nilai bagi orang lain di sekitar Anda. Meskipun, jauh di lubuk hati, semua orang tahu bahwa karisma hanyalah ilusi, karisma tetap kuat. Perilaku karismatik bertepatan dengan cara orang berbakat dan cerdas diharapkan untuk berperilaku. Dan kemungkinan ada beberapa korelasi dengan itu.

Aman untuk membagi karisma secara luas menjadi dua bagian komponen, masing-masing tidak berguna tanpa yang lain:

- **Keyakinan** – Keyakinan adalah hasil alami dari kompetensi, yang merupakan hasil alami dari kemampuan dan pengalaman. Oleh karena itu, tampil percaya diri akan memberikan kesan bahwa Anda memiliki salah satu, atau keduanya, kemampuan dan pengalaman alami yaitu sifat berguna yang dapat membantu orang lain mencapai tujuan mereka.
- **Kecerdasan** – Kecerdasan adalah kemampuan untuk berpikir cepat, di atas kaki Anda. Ini setara dengan jungkir balik bagi pikiran. Ini menunjukkan ketangkasan mental, memberikan bukti lebih lanjut tentang kemampuan dan pemahaman alami Anda yang superior. Bahkan lebih baik jika Anda juga lucu.

Bayangkan masing-masing sifat ini tanpa yang lain. Siapa yang cenderung lebih membodohi diri sendiri daripada orang bodoh yang membual dan bodoh. Siapa pun yang memiliki kepercayaan diri, tanpa kecerdasan, ditakdirkan untuk mengekspos dirinya sebagai orang bodoh.

Sama tidak bergunanya adalah si jenius pendiam. Komentar paling lucu di dunia tidak akan meningkatkan persepsi siapa pun tentang kekuatan Anda jika Anda tidak memiliki kepercayaan diri untuk membagikannya.

Anda dapat meningkatkan karisma Anda dengan meningkatkan kepercayaan diri Anda secara alami – itu berarti mengumpulkan pemahaman dan mengembangkan keterampilan.

Coba juga perhatikan orang karismatik berbicara, perhatikan komentar seperti apa yang mereka buat dan bagaimana mereka mendapatkan reaksi positif dari orang lain. Anda harus mengamati bahwa orang karismatik tampaknya lebih mudah berhubungan dengan audiens – tanda kecerdasan emosional.

Bab-bab selanjutnya dalam buku ini mencakup menganalisis orang lain dan Anda dapat menggunakan keterampilan tersebut untuk mengembangkan karisma Anda.

Karisma tidak diperlukan untuk manipulasi, tetapi menawarkan jalan pintas kekuatan.

Pertimbangan Etis

Anda mungkin ingin melewati bab ini...

Sebuah lelucon, tentu saja.

Buku ini telah menetapkan definisi manipulasi yang luas, untuk alasan praktis, yang memungkinkan berbagai perilaku manipulatif dan tidak memasukkan perilaku tidak bermoral sebagai prasyarat. Bab ini merupakan eksplorasi etika yang diperlukan dalam definisi luas manipulasi yang disediakan.

Ada banyak area abu-abu di sini. Pada akhirnya, memutuskan apa yang benar dan salah terserah masing-masing individu. Ini dapat bervariasi tergantung pada nilai-nilai budaya, hukum, keyakinan agama dan kompas moral yang dipelajari. Apa yang ditetapkan bab ini adalah pemahaman tentang dampak perilaku manipulatif, dalam upaya untuk memungkinkan setiap pembaca membuat penilaian berdasarkan informasi tentang tindakan mereka.

Penipuan

Membaca buku ini, sejauh ini Anda mungkin sudah menemukan contoh manipulasi yang Anda yakini salah secara moral. Selamat memiliki kompas moral!

Salah satu contoh bidang yang sulit, secara etis, adalah penipuan. Bagi sebagian orang, semua bentuk kebohongan itu salah. Ini termasuk kebohongan putih dan kebenaran parsial. Jika Anda adalah salah satu dari orang-orang tersebut, Anda masih dapat menggunakan saran dalam buku ini, tetapi ini akan mengubah cara Anda mendekati manipulasi. Secara khusus, pendekatan Anda akan menghindari penggunaan penipuan dan fokus, sebaliknya, pada kekuatan dan persuasi.

Untuk orang lain, Anda mungkin perlu memutuskan seberapa banyak dan dengan bentuk penipuan apa yang Anda rasa nyaman.

Pertama, pertimbangkan masalah penipuan. Menipu orang lain dapat membawa orang lain ke dalam tindakan yang melawan atau tanpa memajukan kepentingan mereka sendiri. Efek samping dari memanipulasi mereka untuk bertindak sendiri.

Menipu orang lain juga bisa bermanfaat bagi mereka, menipu mereka untuk melakukan tindakan yang akan meningkatkan kesehatan atau karier mereka dalam jangka panjang, tetapi mereka sendiri tidak mampu melakukannya. Memberitahu seorang anak bahwa pahlawan super favorit mereka menyukai sayuran adalah contohnya. Penipuan tersebut dimaksudkan untuk memperbaiki pola makan anak, yang dapat bermanfaat bagi kesehatan jangka panjang mereka.

Penipuan juga dapat memiliki konsekuensi yang tidak diinginkan. Dalam kebanyakan kasus, berbohong seperti itu kepada seorang anak kecil kemungkinannya akan berakhir dengan bencana, tetapi bukankah mungkin seorang anak dapat menemukan tipu muslihat, dan mengembangkan ketidakpercayaan terhadap si penipu. Hal ini dapat membahayakan mereka dengan mengeraskan kerentanan mereka terhadap manipulasi di masa depan demi kepentingan mereka atau dapat mendorong kecenderungan berbohong pada anak. Tidak ada yang mengetahui, pasti, dampak akhir dari suatu tindakan tertentu.

Pertimbangkan juga situasi di mana penipuan terjadi. Mungkin perilaku yang diharapkan untuk mencoba dan sepenuhnya menipu rekan Anda, mengenai niat Anda, dalam permainan catur atau dam, perang atau bahkan dalam negosiasi kontrak. Namun, banyak orang akan menganggap tidak bermoral menyimpan ketidakbenaran sekecil apa pun dari pasangan masa depan.

Anda bahkan mungkin mengambil sikap bahwa penipuan, dan perilaku lainnya, hanya merupakan kejahatan jika Anda tertangkap. Ini adalah pandangan dunia yang berpotensi sinis tetapi ada argumen untuk mengatakan bahwa ini adalah dunia anjing-makan-anjing dan jika Anda tidak mau kejam, orang lain akan melakukan hal yang sama kepada Anda.

Bukan tempat buku ini untuk memutuskan di mana Anda menggambar garis di pasir. Namun, beberapa saran adalah menetapkan beberapa batasan etis, seperti "tidak ada kebohongan yang saya yakini akan merugikan orang lain".

Anda mungkin menganggap ini terlalu ketat atau terlalu lunak, jadi tentukan batasan Anda sendiri dan jika saatnya muncul di mana Anda mengenali kesempatan untuk mendobrak batasan itu, untuk keuntungan potensial Anda sendiri, setidaknya Anda akan memiliki kesempatan untuk menghadapi moralitas Anda sendiri, apakah Anda memutuskan untuk melanjutkan atau tidak.

Melecehkan

Dengan pengingat bahwa buku ini tidak memberi tahu Anda bagaimana menyelaraskan kompas moral Anda, masih perlu disebutkan bahwa kebanyakan orang menganggap pelecehan sebagai hal yang buruk. Masalahnya adalah bagaimana mendefinisikan penyalahgunaan.

Anda hampir pasti pernah mendengar ungkapan "penyalahgunaan kekuasaan". Pertimbangkan sesuatu yang kebanyakan orang akan tempatkan pada ujung terburuk dari spektrum, seperti pelecehan seksual terhadap anak di bawah umur yang cacat mental. Ini adalah penyalahgunaan pada berbagai tingkatan, karena anak di bawah umur memiliki sejumlah kerentanan.

Secara signifikan, orang tua dan wali dari orang-orang ini berada dalam posisi kepercayaan, untuk melindungi orang-orang ini. Mereka memiliki sedikit pertahanan terhadap, dan kurang penilaian untuk memahami bagaimana pelecehan seksual dapat mempengaruhi psikologi mereka. Ini adalah pemikiran yang mengerikan dan serius untuk menetapkan ujung ekstrem dari spektrum pelecehan.

Di ujung lain dari spektrum, mungkin ada contoh yang lebih bernuansa atau kontroversial tentang apa yang oleh sebagian orang disebut pelecehan, seperti memesan kentang goreng dalam porsi ekstra saat membebaskan biaya makan ke rekening perusahaan. Ini adalah pemanjaan yang tidak perlu yang memungkinkan "penyalahguna" mendapatkan keuntungan berlebihan dari kepercayaan yang telah diberikan kepada mereka.

Mengambil ini lebih jauh, adalah mungkin untuk mempertanyakan sifat hubungan bisnis. Anda mungkin menganggap gagasan seseorang "tidur dalam perjalanan ke atas" sebagai meremehkan. Namun, bagaimana mungkin mendamaikan hubungan pribadi di mana satu orang jelas memiliki kekuasaan atas yang lain; misalnya bos dan karyawan, dengan gagasan penyalahgunaan kekuasaan? Apakah hubungan ini mungkin tanpa unsur pelecehan?

Seseorang secara alami dapat tertarik pada bosnya karena kekuatan yang mereka miliki, seperti yang telah ditetapkan. Pada saat yang sama, mungkin mustahil bagi seorang atasan untuk masuk ke dalam hubungan yang tidak melecehkan, mengingat kerentanan yang melekat pada karyawan mereka. Mungkin sangat mungkin untuk memisahkan pekerjaan dan kesenangan, tetapi situasi ini sulit, untuk sedikitnya.

Lebih relevan dengan zaman, adalah mungkin untuk membuat perbandingan dengan peran direktur casting untuk film-film Hollywood. Banyak orang mengatakan bahwa pada dasarnya salah bagi seseorang yang memiliki kekuasaan atas orang lain, yaitu mereka bisa

membantu kemajuan mereka untuk mencapai tujuan mereka, untuk masuk ke dalam hubungan romantis. Bukankah, dalam beberapa kasus ini, aktor-aktor yang bercita-cita tinggi melemparkan diri mereka ke orang-orang yang memiliki kekuasaan? Implikasinya, kemudian, kekuasaan membawa tanggung jawab. Tentu saja, itu mengandung unsur kebenaran di mata banyak orang dan sebagian besar media.

Sekali lagi, Anda perlu memutuskan apa yang merupakan pelecehan di mata Anda. Ini dapat ditentukan oleh calon korban dari tindakan Anda, dalam hal ini Anda mungkin tidak memandang perusahaan besar sebagai korban yang sangat tragis, dan memesan sekeranjang kentang goreng ekstra itu. Makanan tambahan untuk dipikirkan adalah mempertimbangkan apa yang membuat seseorang "rentan" dan apakah benar-benar mungkin untuk memutuskan bahwa seseorang "tidak rentan". Jika Anda berhasil memanipulasi orang lain, tentu saja, sampai taraf tertentu, mereka rentan – jika hanya untuk kelicikan **Anda** .

Menghormati

Menavigasi semua masalah etika ini, sampai taraf tertentu, dapat memaksa Anda untuk mengandalkan kode kehormatan. Ini mungkin ditentukan oleh budaya, atau kepercayaan. Ini dapat dibuat oleh Anda sendiri atau rekan Anda. Bahkan mungkin menjadi bagian dari komitmen yang dibuat untuk menegakkan tingkat integritas tertentu – seperti yang umum terjadi di antara media terkemuka.

Ini dapat membantu Anda membuat keputusan etis, dengan menempatkan batasan untuk Anda. Namun, jarang terjadi, ketika dorongan datang untuk mendorong, kode kehormatan benar-benar akan menghentikan Anda untuk mengambil tindakan di luar batasnya. Terserah Anda sendiri.

Tujuan Vs Sarana

Salah satu alternatif untuk menetapkan batasan etis yang jelas adalah dengan menilai setiap kasus sepenuhnya berdasarkan kemampuannya. Dalam hal ini, ada lebih banyak fleksibilitas. Secara khusus, Anda dapat memutuskan bahwa tindakan apa pun dapat dibenarkan, jika hasilnya cukup positif untuk melebihi cara mencapainya.

Ada masalah lebih lanjut, yang bahkan harus dipertimbangkan oleh pesenam moral yang paling fleksibel. Bahkan jika tujuan menghalalkan cara, dapatkah tujuan itu dicapai dengan kesalahan yang lebih sedikit?

Sekali lagi, ini bukan tempat buku ini untuk menegaskan kode moral tertentu. Namun, bahkan jika pendekatan Anda terhadap etika, dalam manipulasi, fleksibel, apakah Anda akan kehilangan sesuatu dengan menetapkan batasan? Setidaknya dalam kasus itu, Anda dapat mengenali kapan Anda melewati batas itu, dan itu memberi Anda dorongan untuk mengatasi dan membenarkan alasan Anda melakukannya.

Maksud dan Ketidaksengajaan

Buku ini telah membahas sebagian masalah niat dalam manipulasi.

Pertimbangkan anak yang berteriak; anak kecil membuat banyak keputusan berdasarkan emosi dan insting. Niatnya mungkin bukan untuk memanipulasi, tetapi manipulasi itu tetap ada.

Jika Anda pernah menghabiskan waktu bersama anak-anak, Anda mungkin tahu bahwa ketika seorang anak menyakiti dirinya sendiri, ada jeda sebelum reaksi mereka. Dalam banyak kasus, mereka akan melihat ke orang tua mereka. Jika reaksi orang tua terkejut, mereka mungkin menjadi tidak tenang dan mulai menangis; jika reaksi orang tua adalah tetap tenang, seringkali anak akan tetap tenang sendiri.

Mereka belajar menavigasi dunia dan pengaruh mereka di dalamnya. Sulit untuk menyalahkan anak atas perilaku manipulatif, bahkan ketika Anda menemukan perilaku seperti itu tidak mengesankan atau tidak diinginkan pada orang dewasa.

Pada subjek orang dewasa, Anda juga dapat membedakan antara ketidaktahuan (pengabaian yang disengaja terhadap moral atau hukum yang menghalangi tujuan seseorang) dan kurangnya pengetahuan tentang batasan-batasan itu. Meskipun keduanya berpotensi melanggar etika, yang terakhir menunjukkan kurangnya tanggung jawab, sedangkan yang pertama adalah bentuk ekstrim dari egoisme – kepentingan diri sendiri.

Dalam praktiknya, ini seharusnya bukan pilihan yang dapat Anda buat. Manipulasi yang efektif harus melibatkan analisis tindakan Anda dan, paling tidak, perkiraan yang masuk akal dari hasilnya. Itu berarti Anda sudah memiliki informasinya

Selain itu membuat keputusan moral, berdasarkan informasi dan pertimbangan, akan memungkinkan Anda untuk beristirahat dengan pengetahuan bahwa Anda bertanggung jawab atas keputusan Anda dan secara aktif memahami konsekuensinya. Itu bisa mencegah Anda membuat keputusan yang Anda sesali.

Hukum

Terlepas dari sifat non-komitmen dari bab ini, ada satu aspek yang buku ini sarankan untuk Anda sepenuhnya. Itu melanggar hukum. Dalam keadaan apa pun Anda tidak disarankan untuk melanggar hukum dan, jika Anda mencurigai bahwa Anda terlibat dalam aktivitas kriminal, termasuk penipuan atau bentuk lain dari manipulasi berbasis penipuan ilegal, Anda disarankan untuk menyelidiki hukum secara menyeluruh dan menghindari kesalahan apa pun.

Berakhir di penjara hampir pasti bukan cara untuk mencapai tujuan Anda dan cara terbaik untuk menghindari penjara adalah dengan ***tidak melanggar hukum***.

Metodologi

Bab ini adalah di mana segalanya menjadi sangat praktis. Dalam bab ini, Anda akan belajar menerapkan ide-ide yang ditetapkan dalam bab-bab sebelumnya dan menciptakan strategi manipulasi yang efektif.

Inti dari mengembangkan strategi manipulasi yang efektif berkisar pada mempengaruhi orang lain untuk melakukan tindakan yang memajukan tujuan Anda.

Langkah 1 – Tentukan Tujuan Anda

Ini adalah fokus dari strategi manipulasi Anda. Tanpa ini, Anda berisiko memanipulasi orang tanpa tujuan. Sementara pengalihan **dapat** menjadi bagian dari strategi manipulasi yang efektif, itu harus dilakukan dengan sengaja, bukan secara acak.

Satu pertimbangan penting, mengenai tujuan Anda, adalah menentukan apakah itu adalah sesuatu yang benar-benar ingin Anda capai. Tidak ada gunanya mengatakan bahwa tujuan Anda adalah untuk menguasai dunia, jika Anda tidak mau berusaha – siapa yang butuh tekanan seperti itu?

Juga lebih baik untuk menentukan tujuan, yang sudah ada jalur yang jelas. Anda mungkin memiliki tujuan yang lebih besar, seperti menjadi CEO dari perusahaan Fortune 500 – namun kecuali Anda sudah memiliki gagasan yang jelas tentang jalan Anda menuju tujuan itu, mungkin lebih baik memulai dari yang lebih kecil. Ambil tujuan itu, dan hancurkan. Hal pertama yang mungkin Anda butuhkan adalah pengalaman manajerial.

Beri diri Anda tujuan untuk mencapai posisi manajerial di perusahaan Anda, dan miliki setidaknya 50 orang untuk Anda, baik secara langsung maupun melalui rantai komando. Hancurkan itu lebih jauh, jika perlu, dan tetapkan tujuan pertama Anda sebagai pemimpin tim Anda.

Kesuksesan karir bukanlah satu-satunya jenis tujuan yang berhasil dicapai oleh metodologi ini. Anda mungkin menetapkan tujuan untuk mengukir ceruk di tempat kerja yang memberi Anda lebih banyak waktu luang dan memungkinkan Anda bekerja dengan lebih sedikit stres. Anda mungkin menetapkan tujuan untuk menemukan pasangan yang pengasih. Tujuan itu sendiri tidak masalah, asalkan Anda benar-benar menginginkannya.

Jangan lupa untuk menetapkan tanggal pada tujuan Anda juga. Tidak masalah bagaimana Anda sampai pada perkiraan Anda – bahkan jika Anda membuat tebakan sederhana – Anda selalu dapat merevisinya nanti berdasarkan informasi yang lebih baik. Kencan memberi Anda pengekangan, mendorong Anda untuk berpikir kreatif untuk mempercepat rencana Anda.

Sekarang catat semua tujuan Anda, jangka panjang dan jangka pendek, besar dan kecil, dan urutkan dalam hal kesegeraan.

Ingatkan diri Anda tentang tujuan Anda setiap hari.

Dengan melakukan itu, Anda memfokuskan otak Anda pada suatu tugas. Pikirkan saat ketika mencapai prestasi tinggi di tempat kerja, sekolah atau perguruan tinggi. Pikirkan tentang apa yang diperlukan untuk mencapai sesuatu yang membuat Anda bangga. Apakah itu bekerja dalam jumlah jam yang sedang atau apakah itu melibatkan upaya ekstra? Apakah Anda memikirkan proyek siang dan malam, menjalankannya di kepala Anda sebelum tidur dan menyusunnya di pikiran Anda? Tentu saja. Itulah yang membuat perbedaan.

Dengan memfokuskan otak Anda pada suatu tugas, Anda mendedikasikan semua sumber daya Anda untuk berprestasi tinggi. Semakin banyak perhatian yang Anda dedikasikan untuk manipulasi, semakin banyak yang dapat Anda capai dan semakin baik Anda akan berhasil.

Oh dan rahasiakan tujuan Anda dari semua orang untuk saat ini, tentu saja.

Langkah 2 – Petakan Jalan Anda Menuju Kesuksesan Sekarang setelah

Anda memiliki tujuan Anda, dan Anda telah menguraikannya dengan cukup, seharusnya cukup mudah untuk menemukan jalan menuju sukses. Jika tujuan Anda adalah promosi, Anda memerlukan bos untuk mempromosikan Anda. Jika tujuan Anda adalah menemukan pasangan yang penuh kasih, Anda harus menemukan seseorang yang akan menyediakannya dan agar mereka setuju untuk menikah.

Pertimbangkan juga jalan alternatif menuju kesuksesan. Misalnya, jika Anda ingin mengambil posisi bos Anda, satu jalan mungkin bagi mereka untuk dipecat, meninggalkan lowongan untuk Anda. Dalam situasi lain, mereka dapat dipromosikan, membiarkan tempat kosong.

Petakan jalan sebanyak yang Anda bisa dan pertimbangkan semua kemungkinannya

Sekarang.

Setelah Anda selesai melakukannya, saatnya untuk menetapkan pihak-pihak yang terlibat. Siapa yang akan bertanggung jawab atas proses pengambilan keputusan untuk promosi Anda? Siapa saingan potensial Anda? Bagaimana informasi mengalir di antara orang-orang ini?

Dalam hal mencapai promosi, strategi manipulasi Anda harus membuat orang-orang yang memiliki kekuatan untuk mempromosikan Anda **mau** melakukannya.

Kalian pasti pernah nonton film **Inception** kan? Sayangnya meretas mimpi seseorang bukanlah suatu pilihan.

Untuk memanipulasi target **Anda**, Anda perlu mulai memahami tujuan dan perilaku mereka.

Langkah 3 – Mengumpulkan Informasi Bab-

bab terakhir buku ini akan langsung membahas analisis orang, termasuk Anda sendiri. Untuk saat ini, cukup memasukkannya sebagai bagian dari strategi manipulasi Anda.

Pertimbangkan tujuan orang-orang yang perlu Anda pengaruhi – mereka yang akan memutuskan apakah Anda dipromosikan atau tidak. Petakan semua tindakan mereka, mulai dari sekarang dan sebanyak mungkin perilaku mereka sebelumnya. Carilah pola dan cobalah untuk menghubungkan setiap tindakan mereka dengan apa yang Anda anggap sebagai tujuan mereka. Kemudian cari cara di mana mereka tidak selaras dan menilai kembali tujuan mereka untuk melihat dengan tepat apa yang cocok.

Buat penilaian terhadap aset Anda sendiri. Sertakan fakta keras, seperti waktu Anda di sebuah perusahaan, gaji Anda saat ini dan kualifikasi Anda, serta keterampilan lunak, seperti karisma dan persuasi.

Buat profil semua pihak yang terlibat, termasuk mereka yang memiliki kekuatan untuk mempromosikan Anda, saingan Anda, dan siapa pun yang berada di jalur kesuksesan Anda. Sertakan tujuan mereka dan coba rekam tindakan mereka, temukan polanya, dan hubungkan dengan tujuan mereka. Simpan catatan terorganisir dari semua informasi ini dan sembunyikan dari **semua orang**.

Tujuannya di sini adalah memberi otak Anda informasi sebanyak mungkin. Sekali lagi, bayangkan otak Anda sebagai sebuah mesin. Ini memiliki peluang terbaik untuk menghasilkan keluaran (tindakan) yang benar jika memiliki akses ke masukan (informasi) terbaik dan semakin baik Anda dapat mengatur informasi ini secara objektif, semakin mudah untuk membuat keputusan cerdas, daripada keputusan subjektif berdasarkan naluri.

Setelah beberapa saat, katakanlah beberapa hari, Anda harus mulai membuat gambar. Luangkan lebih banyak waktu jika Anda merasa membutuhkannya. Namun, Anda tidak perlu memiliki pemahaman yang sempurna tentang situasi untuk memulai tahap pengumpulan informasi selanjutnya, yaitu mengidentifikasi tokoh-tokoh kunci di antara orang-orang yang Anda buat profilnya dan mulai melakukan hal yang sama untuk orang-orang yang terkait dengan tujuan **mereka**. Dalam kasus mereka yang memiliki kekuatan untuk mempromosikan Anda, ini mungkin adalah orang-orang yang memiliki kekuatan untuk mempromosikan **mereka**.

Melangkah lebih jauh akan memberi Anda pemahaman yang lebih dalam tentang cara orang-orang ini beroperasi, apa yang mendorong mereka, dan apa yang mungkin memengaruhi keputusan mereka.

Anda akan terus mengumpulkan informasi tanpa batas waktu, bahkan saat Anda mulai memanipulasi orang lain. Biasakan dan Anda akan menjadi lebih baik dalam mengidentifikasi tujuan dan pola perilaku orang lain dengan lebih cepat dan lebih akurat.

Fokus pada pemahaman di mana letak kekuasaan dan bagaimana pihak-pihak yang terlibat mencapai keputusan mereka – cobalah untuk mengidentifikasi apa yang memprovokasi mereka untuk mengambil tindakan tertentu. Hubungkan ini kembali ke tujuan mereka sendiri.

Langkah 4 – Identifikasi Peluang dan Ancaman Di sinilah saatnya

menggunakan otak Anda. Anda harus memikirkan tujuan Anda setiap hari sekarang dan mengembangkan pemahaman yang lebih dalam tentang mekanisme situasi Anda.

Peluang Ingat tujuan

yang telah Anda tetapkan untuk diri sendiri. Dan ingat tujuan penting Anda adalah ingin agar pihak yang bertanggung jawab atas promosi Anda ingin mempromosikan Anda. Apa yang telah Anda pelajari tentang tujuan mereka? Ambil skenario tipikal dan katakan bahwa mereka ingin mencapai angka yang baik – mereka ingin meningkatkan efisiensi tim Anda dengan meningkatkan keuntungannya.

Hubungkan apa yang telah Anda pelajari tentang pihak-pihak yang mengorbit tujuan Anda kembali ke jalur yang Anda petakan. Mulailah menggunakan pengetahuan itu untuk menilai kemungkinan keberhasilan dalam setiap kasus. Apakah kemungkinan besar pemimpin tim Anda saat ini akan dipecat atau dipromosikan? Apakah ada kesempatan lain bagi Anda untuk mencapai tingkatan manajemen yang sama di tempat lain, di dalam atau bahkan di luar perusahaan? Timbang opsi satu sama lain.

Katakanlah Anda memiliki alasan untuk percaya bahwa pemimpin tim Anda saat ini berkinerja buruk, dan Anda mengharapkan mereka dipecat daripada dipromosikan. Dalam hal ini, Anda harus berhati-hati dengan waktunya. Peluang muncul dengan sendirinya dan ketika itu muncul, Anda harus berada di posisi terdepan.

Bagaimana jika Anda berada di posisi terdepan sekarang? Maka inilah waktunya untuk memecat pemimpin tim Anda secepat mungkin.

Kaitkan ini dengan tiga alat utama manipulasi yang diidentifikasi di bab-bab sebelumnya:

- **Kekuasaan** – Sebagai kandidat di posisi terdepan, Anda dianggap memiliki kekuatan paling besar untuk membantu calon atasan baru Anda (**mereka** yang akan mempromosikan Anda) untuk mencapai tujuan mereka. Demikian pula, Anda juga telah mengidentifikasi bahwa atasan Anda saat ini, pemimpin tim Anda, sedang menghadapi pemotongan. Ini hampir pasti karena mereka dianggap **kurang memiliki** kekuatan untuk membantu atasan langsung mereka mencapai tujuan mereka.

Namun, mereka belum dipecat. Ini mungkin karena sejumlah alasan. Mungkin mereka belum memiliki cukup kesempatan untuk membuktikan diri. Mungkin atasan mereka tidak yakin dengan Anda sebagai penggantinya.

- Persuasi – Lupakan berbaris menuju mereka yang memiliki kekuatan untuk mempromosikan Anda dan memberikan pidato epik tentang mengapa Anda adalah kandidat yang tepat untuk menjadi pemimpin tim berikutnya. Ini bukan film Hollywood. Lebih penting lagi, dunia tidak akan bertekuk lutut begitu saja karena Anda memintanya.
- Penipuan – Yang **dapat** Anda lakukan adalah bertindak untuk mengontrol arus informasi yang sampai ke atasan atasan Anda. Tujuannya, dalam hal ini, adalah untuk mengurangi persepsi mereka tentang kekuatan bos Anda dan membuat bos Anda dipecat lebih cepat.

Cara-cara di mana Anda dapat mencapai ini terlalu banyak untuk dicantumkan. Seberapa dekat Anda dengan orang-orang ini, yang perlu Anda pengaruhi? Siapa yang memiliki telinga mereka dan apa yang membuat mereka tergerak? Mungkin pemimpin tim lain, yang bergantung pada tindakan tim Anda, kemungkinan besar akan mengeluh tentang atasan Anda jika tim Anda gagal melakukannya.

Sekarang pikirkan: siapa yang punya **telinga** ? Mungkin seseorang di tim mereka. Mungkin seseorang yang Anda ajak bicara. Sekarang Anda memiliki kesempatan, cukup jauh dari diri Anda sendiri, untuk secara tidak langsung memengaruhi orang-orang yang berada tepat di atas atasan Anda.

Rekap, ini mengacu pada seseorang, kira-kira level Anda, bekerja untuk tim, kira-kira level yang sama dengan Anda, yang bergantung pada tindakan tim Anda. Segera mulailah membuat profil orang ini, tujuan dan tindakan mereka.

Ingatlah, ini adalah contoh hipotetis, tetapi ini memberi Anda gambaran tentang orang seperti apa yang mungkin Anda peroleh dengan memengaruhi. Anda harus menganalisis situasi Anda sendiri dan membentuk strategi berdasarkan ide-ide ini.

Perhatikan bahwa begitu banyak hal yang masuk ke dalam manipulasi yang efektif adalah memutuskan **siapa** yang akan dimanipulasi. Anda cenderung memanipulasi semua orang sekaligus, sampai taraf tertentu. Bab-bab selanjutnya akan memberi Anda saran tentang cara memproyeksikan penggunaan daya

bahasa tubuh dan ucapan, memberi Anda lebih banyak peluang untuk manipulasi secara umum. Saat ini, Anda sedang menyusun strategi untuk memanipulasi situasi tertentu melalui cara yang luar biasa.

Ancaman

Ancaman, dalam hal ini, adalah setiap saingan yang memiliki potensi untuk dipromosikan di depan Anda. Ancaman tambahan adalah bos Anda memulihkan reputasinya (kekuatan yang dirasakan) dan keluar dari zona bahaya. Pertimbangkan apa pun, yang dapat mengganggu jalan Anda menuju kesuksesan, sebagai potensi ancaman.

Carilah ancaman terus-menerus dan gunakan prinsip yang sama untuk menggagalkannya.

Secara khusus, bertindak secara diam-diam untuk mengurangi kekuatan pihak mana pun yang mengancam akan mengganggu rencana Anda.

Langkah 5 – Ambil Tindakan

Mengesampingkan ancaman, fokus kembali pada contoh saat ini. Di sini, sebuah peluang telah muncul dengan sendirinya untuk menciptakan penipuan. Mungkin saja Anda memiliki hubungan dekat dengan orang yang diidentifikasi untuk memulai aliran informasi, dalam hal ini dimungkinkan untuk berkonspirasi. Jika bos Anda benar-benar tidak berguna, dan tim target Anda benar-benar bergantung pada peningkatan kinerja tim Anda, **dan** target Anda bertujuan untuk mewujudkannya, Anda **secara teoritis** dapat setuju untuk bekerja sama, untuk mengabadikan beberapa informasi yang akan merusak reputasi. dari atasan Anda.

Tetapi luangkan waktu sejenak untuk melihat beberapa risikonya:

- Kolaborator Anda adalah orang lain yang dapat ditemukan dan konspirasi tersebut dapat kembali kepada Anda.
- Anda telah mengungkapkan kepada orang lain bahwa Anda ingin bersekongkol. Ini akan berdampak pada pendapat mereka tentang Anda, dan kepercayaan Anda.
- Kolaborator Anda mungkin berubah pikiran, dalam hal ini Anda telah menyabotase kesempatan Anda untuk menipu mereka dengan mengungkapkan tujuan Anda.
- Kolaborator Anda dapat mengubah rencana agar sesuai dengan tujuan mereka sendiri dan mengkompromikan strategi Anda.

Dengan penipuan, Anda hanya berisiko ketahuan sendiri dan sangat mungkin untuk mencoba penipuan dengan penyangkalan yang masuk akal.

Untuk keperluan contoh ini, katakanlah Anda bersahabat dengan orang ini dan mungkin makan siang atau minum kopi bersama mereka kira-kira seminggu sekali.

Tunjukkan minat aktif dengan mengajukan pertanyaan kepada mereka. Campurkan pertanyaan tentang pekerjaan mereka dengan minat pribadi yang normal pada orang tersebut. Cobalah untuk fokus mengejar alur percakapan yang ingin mereka bicarakan. Ada kemungkinan besar ini akan berhubungan dengan minat mereka, yang akan berhubungan dengan tujuan mereka.

Carilah sesuatu dalam tujuan mereka yang dipengaruhi oleh tindakan atasan Anda.

Katakanlah tim mereka menangani pengiriman, sementara tim Anda menangani produksi. Ini

adalah paradigma sederhana, mengingat contoh bergantung pada ketergantungan tim mereka pada Anda. Tetapkan isu-isu yang dihadapi penyampaian dan analisis unsur-unsur perilaku atasan Anda yang dapat terungkap, agar target Anda sampai pada kesimpulan bahwa atasan Anda adalah berita buruk. Ini bisa menjadi kecenderungan untuk mengabaikan tuntutan pengiriman saat membentuk jadwal produksi.

Penting untuk tidak melakukan ini pada saat target Anda secara khusus membicarakan masalah mereka. Anda juga harus mengungkapkan informasi sedemikian rupa sehingga tidak menimbulkan kecurigaan. Misalnya, ketika peluang alami muncul, Anda dapat menjelaskan cara atasan Anda menjadwalkan produksi, yang dengan jelas menggambarkan tidak adanya pengiriman.

Pada titik ini, contoh tersebut telah mencapai tingkat kekhususan sedemikian rupa sehingga hampir pasti tidak mungkin untuk langsung berhubungan dengan keadaan Anda. Anda akan selalu perlu mencari peluang khusus untuk situasi Anda sendiri saat terlibat dalam manipulasi. Ini akan mengharuskan Anda untuk bertindak cerdik, dengan memberi diri Anda informasi sebanyak mungkin.

Anda sekarang telah menanam benih ide di kepala target Anda. Bos Anda memberikan dampak negatif pada kesuksesan profesional target Anda karena metode mereka. Di mata target Anda, tujuan bos Anda gagal selaras dengan tujuan mereka. Mereka harus pergi. Anda telah merekrut seseorang untuk melakukan penawaran Anda, tanpa menimbulkan kecurigaan. Anda telah mempertahankan hubungan rekan kerja yang normal tetapi melakukan penipuan dengan secara aktif mengontrol arus informasi kepada mereka yang memiliki kekuasaan atas masa depan Anda.

Jika semua berjalan sesuai rencana, lain kali rekan kerja Anda tertinggal dalam pekerjaannya atau berjuang untuk memenuhi tenggat waktu, mereka akan tahu persis siapa yang harus disalahkan. Pemimpin tim mereka akan menyampaikan informasi ini kepada atasan mereka dan bos Anda akan menjadi masalah yang lebih besar dari sebelumnya, semakin mendekati kehancuran profesional mereka.

Langkah 6 – Pelajari dan Tingkatkan

Sayangnya, rencana Anda memiliki setiap peluang untuk gagal. Mungkin bos Anda mengelola produksi dengan cara yang mereka lakukan karena alasan penting – yang mungkin dikenali oleh atasan mereka. Dalam hal ini, itu bahkan bisa menjadi bumerang. Tapi setidaknya Anda tidak bergemuruh. Catat upaya manipulasi ini dan gunakan untuk menginformasikan upaya Anda di masa mendatang.

Tidak ada cara untuk memprediksi masa depan dengan sempurna tetapi melihat masa lalu adalah cara terbaik untuk mendapatkan perkiraan. Gunakan ide metodologi ini untuk mengembangkan strategi Anda sendiri dan memanipulasi dunia di sekitar Anda untuk tujuan Anda sendiri.

Analisis

Bab ini berhubungan kembali dengan aspek bab sebelumnya tentang metodologi manipulasi.

Dengan mempelajari metode analisis, Anda dapat mengembangkan pemahaman yang lebih baik tentang pihak-pihak yang memiliki kekuatan untuk membantu Anda mencapai, atau mencegah Anda mencapai tujuan Anda. Sebagian besar dari ini adalah latihan – berlatih mengamati perilaku dan kemudian mencoba memprediksi tindakan berdasarkan pola yang telah Anda amati. Uji keakuratan Anda dalam hal ini, renungkan mengapa Anda gagal membuat prediksi yang akurat, lalu coba perbaiki di masa mendatang. Anda secara alami akan meningkat seiring waktu.

Analisis Diri Cara

terbaik untuk mulai memahami tindakan, dan menentukan tujuan orang lain adalah dengan mulai menganalisis diri sendiri. Catat tindakan Anda dan amati diri Anda seolah-olah Anda sedang mengamati pihak ketiga. Pahami mengapa Anda mengambil tindakan dan, khususnya, apakah itu membantu atau menghambat upaya Anda untuk mencapai tujuan.

Apa yang Anda coba lakukan adalah mencapai objektivitas, yang dapat Anda gunakan untuk membuat keputusan yang baik mengenai masa depan Anda sendiri. Perhatikan bahwa terminologi yang digunakan di sini adalah keputusan yang "baik". Anda mungkin sudah membuat keputusan yang rasional tetapi itu tidak berarti keputusan itu "baik".

Anda bisa membuat keputusan rasional itu berdasarkan pengetahuan Anda yang kurang informasi tentang jenis perilaku apa yang menguntungkan Anda dan jenis tindakan apa yang merugikan Anda. Dengan meningkatkan pengetahuan Anda, dan mendapatkan perspektif melalui objektivitas, Anda dapat membuat keputusan **yang lebih baik**.

Analisis juga insting Anda. Pertimbangkan reaksi naluri Anda terhadap suatu situasi. Apa yang memicu dorongan dalam diri Anda untuk menjadi emosional? Apa yang memprovokasi Anda untuk membuat keputusan yang jelas **tidak rasional** – yaitu mengambil tindakan yang tidak memberi Anda nilai sama sekali, namun Anda tetap mengambilnya.

Dengan analisis diri, Anda dapat mengenali saat-saat suatu keputusan berdampak negatif pada kekuatan Anda. Ketika orang melihat Anda di luar kendali, misalnya, mereka akan menilai Anda sebagai pilihan yang kurang dapat diandalkan untuk mendapatkan bantuan dalam mencapai tujuan mereka, mengurangi kekuatan yang Anda rasakan.

Kesimpulan alami, dan pelajaran untuk dipelajari, adalah bahwa mengendalikan reaksi langsung Anda hampir selalu merupakan pilihan yang tepat. Jangan bertindak sampai Anda benar-benar memahami suatu situasi dan membentuk strategi yang tepat untuk mengubahnya sesuai keinginan Anda.

Mengidentifikasi naluri impulsif ini juga akan membantu Anda menemukan tujuan orang lain. Tindakan impulsif, yang diambil oleh orang lain, menawarkan wawasan tentang tujuan mereka. Orang-orang kemungkinan besar akan terprovokasi ketika kekuatan mereka atau kemungkinan untuk mencapai tujuan mereka terancam. Gunakan analisis diri Anda untuk berempati dengan orang-orang pada saat-saat ini, tempatkan diri Anda pada posisi mereka, dan pahami apa yang mendorong mereka.

Menganalisis Orang Lain

Seiring dengan empati, menggunakan analisis diri dan pengalaman hidup Anda untuk menempatkan diri pada posisi orang lain, Anda juga dapat mengenali pola perilaku orang lain secara objektif.

Pengantar bab ini menawarkan ringkasan yang bagus. Berikut adalah kesempatan untuk menyajikan proses menganalisis orang lain secara lebih sistematis tata krama:

1. Mulailah dengan mengamati dan mencatat setiap tindakan yang dilakukan seseorang. Berikan diri Anda data sebanyak mungkin.
Sertakan setiap suasana hati, tindakan, reaksi, dan impuls yang tidak biasa.
2. Hipotesiskan tujuan yang jelas dan dicurigai yang dimiliki orang tersebut banyak yang memiliki.
3. Uji tindakan mereka dalam kaitannya dengan tujuan tersebut. Cobalah untuk memahami apakah orang tersebut bertindak untuk mencapai tujuan ini, dalam hal ini tujuan yang Anda duga benar, atau jika tindakan dan tujuan yang Anda duga gagal selaras, dalam hal ini Anda mungkin perlu mempertimbangkan bahwa orang tersebut sedang mengejar tujuan alternatif.
4. Perkirakan tindakan seseorang, berdasarkan tujuan mereka dan pola perilaku (pola tindakan yang mereka lakukan) yang Anda amati. Secara khusus, ketika sesuatu yang tidak biasa terjadi, cobalah memprediksi bagaimana reaksi mereka. Analisis kesuksesan dan kegagalan Anda dalam prediksi.
Jika Anda gagal, cobalah untuk memahami mengapa orang tersebut bereaksi seperti itu, mengapa Anda gagal memprediksinya dan menggunakannya untuk menginformasikan prediksi masa depan Anda.
5. Ulangi langkah 3 dan 4 ad infinitum, sampai Anda bisa dengan akurat memprediksi perilaku orang tersebut.

Dengan kemampuan untuk memprediksi reaksi seseorang terhadap peristiwa tertentu, Anda hanya perlu kreativitas untuk merekayasa balik suatu peristiwa berdasarkan reaksi yang ingin Anda hasilkan. Acara tersebut mungkin sesederhana dan polos seperti menyebutkan topik pembicaraan tertentu, mengungkapkan sepotong informasi atau berterima kasih kepada mereka atas pekerjaan yang telah mereka lakukan.

Cold Reading Cold

reading adalah praktik menganalisis seseorang pada pertemuan pertama, atau bahkan pandangan pertama. Ini adalah keterampilan yang sangat berguna karena memungkinkan Anda memanipulasi seseorang bahkan dalam satu pertemuan. Jika Anda dapat menganalisis seseorang dalam waktu singkat, sejauh Anda dapat memprediksi reaksi mereka terhadap suatu stimulus, Anda hanya perlu memberikan stimulus tersebut untuk mencapai hasil yang diinginkan.

Semua orang sudah membaca dingin, sampai taraf tertentu. Menggunakan stereotip, adalah hal yang umum dan normal untuk membentuk opini tentang seseorang berdasarkan penampilan mereka, termasuk pakaian yang mereka kenakan, raut wajah mereka, bentuk dan ukuran tubuh mereka, aksen mereka, dan bahkan etnis mereka. Masalahnya adalah cold reading cenderung kurang akurat. Anda tidak dapat menjamin apa pun tentang seseorang hanya berdasarkan penampilannya dan orang-orang cenderung akan mengejutkan Anda.

Cold reading yang efektif akan membutuhkan latihan dan data. Buat prediksi tentang orang baru yang Anda temui, hafalkan atau rekam dengan cepat, jika Anda memiliki kesempatan, lalu ujilah saat Anda mengetahui lebih banyak tentang seseorang. Hubungkan temuan Anda kembali ke kesan pertama Anda tentang seseorang dan pertimbangkan apakah ada sesuatu **yang dapat** Anda temukan, yang mungkin telah mengungkapkannya.

Bahasa tubuh

Bahasa tubuh berguna sebagai sumber informasi, dan pendekatan manipulasi. Itu bisa menjadi bagian dari penipuan **dan** persuasi.

Anda mungkin pernah mendengar kutipan seperti "bahasa tubuh membentuk 55% dari semua komunikasi," sebelumnya. Meskipun angka "55%" sebenarnya tidak berguna, pesannya tetap jelas bahwa bahasa tubuh adalah bagian penting dari cara orang berkomunikasi satu sama lain.

Mempertimbangkan fakta bahwa bahasa tubuh sangat penting, tidak mengherankan jika setiap orang dapat membaca bahasa tubuh dan bereaksi terhadapnya, sampai taraf tertentu. Pada tingkat bawah sadar, Anda mungkin sudah dapat memahami ketika seseorang tidak setuju dengan apa yang Anda katakan, atau tertarik, atau hanya ingin berhenti berbicara dengan Anda sama sekali. Isyarat ini dimaksudkan untuk dipahami – tanpa itu, tidak akan ada gunanya keberadaan mereka.

Namun, ada cara penting untuk membaca bahasa tubuh orang lain, yang dapat membantu Anda menganalisis niat mereka, bahkan saat mereka mencoba menipu Anda.

Ekspresi Wajah Ini adalah kiasan

poker terkenal bahwa setiap orang memiliki perilaku tertentu yang mereka perlihatkan saat "menggertak", suatu bentuk penipuan yang dimaksudkan untuk membuat pemain lawan percaya bahwa mereka memiliki tangan yang lebih kuat daripada yang sebenarnya mereka lakukan. Ini dikenal sebagai "katakan".

Meskipun ada benarnya hal ini, dan Anda mungkin dapat melihat tanda-tanda hadiah untuk mengenali saat seseorang berbohong. Namun, ini akan terbatas dalam akurasi dan, terutama di poker, Anda mungkin menjadi korban penipuan, di mana seseorang sengaja memberi tahu, untuk membuat Anda tidak sadar.

Pada kenyataannya, ekspresi wajah cenderung sangat tidak dapat diandalkan saat menentukan apakah seseorang mengatakan yang sebenarnya atau tidak. Mereka mudah dipalsukan dan tidak menawarkan banyak bantuan saat menganalisis orang lain.

Namun, sebagai alat manipulasi, ekspresi wajah ternyata cukup berguna. Salah satu tip umum adalah membuat orang menaikkan alis dan mencerahkan wajah Anda dengan minat saat menyapa orang. Kebanyakan orang menyapa satu sama lain dengan profesionalisme yang keras – ini adalah tip yang mudah tetapi mengangkat alis dan tersenyum pada seseorang dapat menciptakan kesan yang bertahan lama. Tidak perlu patuh; jangan coo atau menatap. Tunjukkan saja kenyamanan, kepercayaan diri, dan proyek sebagai reaksi yang benar-benar positif dari melihat seseorang.

Kekuatan kepositifan menunjukkan kepada orang lain bahwa Anda memiliki kemauan untuk menjadi konstruktif dan membantu orang lain. Orang mendambakan pengaruh orang yang positif, karena sikap positif melahirkan prestasi.

Membaca Bahasa Tubuh Jadi,

jika wajah terbatas dalam membaca isyarat komunikatif non-verbal seseorang, di mana Anda harus melihat? Jawabannya relatif sederhana: kaki.

Kebanyakan orang mencerminkan keinginan dan perhatian mereka dengan menunjuk kaki mereka. Jika Anda merasakan sesuatu yang aneh tentang percakapan, dan merasa seseorang ingin berada di tempat lain, lihat kaki mereka dan, jika mereka menunjuk ke arah pintu, itulah penentu Anda.

Secara alami, Anda tidak ingin menghabiskan seluruh waktu Anda menatap kaki seseorang. Tapi lihat sekilas dan gunakan posisinya untuk mengenali apakah seseorang ingin terlibat dalam percakapan atau tidak. Jika mereka menunjuk tepat ke arah Anda, kemungkinan besar mereka akan jauh lebih mudah menerima apa yang Anda katakan.

Jika mereka menunjuk menjauh dari Anda, mungkin Anda sama saja berbicara dengan tembok bata. Sekarang, alasannya bisa bermacam-macam. Itu tidak berarti mereka tidak menyukai Anda; mereka mungkin saja terlambat untuk janji lain atau memikirkan hal lain. Anda perlu menggunakan analisis yang Anda pelajari dan memasukkan bahasa tubuh untuk membentuk gambaran yang lengkap.

Terima kasih telah membaca. Anda sekarang dipersenjatai dengan teknik ampuh yang dapat Anda gunakan dengan berbagai cara. Gunakan pengetahuan ini dengan bijak dan bijaksana.

Sungguh-sungguh,

Arthur Tanduk

PEMBERITAHUAN HUKUM

Hak Cipta (c) 2019 Arthur Horn.

Semua hak dilindungi undang-undang. Tidak ada bagian dari buku ini yang boleh direproduksi atau digandakan dengan menggunakan bentuk apapun baik mekanik, elektronik, atau lainnya. Tidak ada bagian dari buku ini yang boleh ditransmisikan, disimpan dalam basis data pengambilan, atau disediakan dengan cara apa pun baik publik maupun pribadi kecuali izin khusus diberikan oleh penerbit. Kredit ilustrasi vektor: vecteezy.com

Buku ini tidak menawarkan saran, tetapi hanya memberikan informasi. Penulis tidak menawarkan saran baik medis, keuangan, hukum, atau lainnya, penulis juga tidak mendorong siapa pun untuk melakukan tindakan tertentu yang dibahas dalam buku ini. Buku ini bukan pengganti nasihat profesional. Pembaca menerima tanggung jawab penuh dan satu-satunya atas cara penggunaan buku ini dan isinya. Penerbit dan penulis tidak akan bertanggung jawab atas segala kerusakan yang ditimbulkan.