

David J. Leiberan, Ph.D.

agar
siapa saja
mau melakukan
apa saja
untuk anda

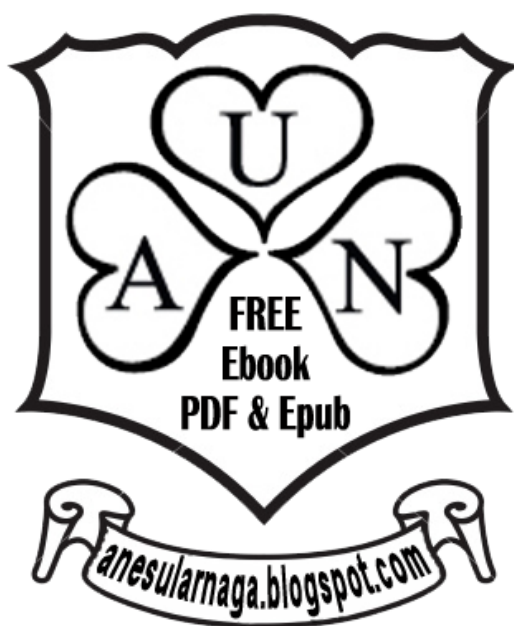
Rahasia-rahasia psikologis dalam menguasai
dan memengaruhi setiap situasi agar Anda
tidak pernah lagi merasa tak berdaya.

"Setelah membaca buku ini, ... Anda akan
lebih cakap membaca orang lain"

library Journal



Sekedar Berbagi



Attention!!!

Please respect the author's
copyright
and purchase a legal copy of
this book

AnesUlarNaga.
BlogSpot.
COM

**AGAR SIAPA SAJA MAU
MELAKUKAN APA SAJA UNTUK ANDA**



menggali dan memesatkan potensi diri anda hingga ke batas
pencapaian yang tertinggi



AGAR SIAPA SAJA MAU MELAKUKAN APA SAJA UNTUK ANDA

Kumpulan Taktik Psikologis Terhebat
untuk Membuat Segala Sesuatu Berjalan
Sesuai dengan Keinginan Anda

DAVID J. LIBERMAN, PH.D



Copyright © 2000 by David J. Lieberman

Diterjemahkan dari *Get Anyone to Do Anything: Never Feel Powerless-with Psychological Secrets to Control and Influence Every Situation*, karangan David J. Lieberman, Ph.D., terbitan St. Martin's Griffin, New York, 2.000

Hak terjemahan Indonesia pada Serambi.
Dilarang mereproduksi atau memperbanyak seluruh maupun sebagian dari buku ini dalam bentuk atau cara apapun tanpa izin tertulis dari penerbit

Penerjemah: Kurniawan Abdullah
Pewajah Isi: Galih Selo Seto
PDF By: <http://ebooks-epub-pdf.blogspot.com>

PT SERAMBI ILMU SEMESTA
Anggota IKAPI
Jln. Kemang Timur Raya No. 16, Jakarta 12.730
www.serambi.co.id, info@serambi.co.id

Cetakan II: Agustus 2.006 M

ISBN: 979-16-0032-5



ISI BUKU

ISI BUKU	ix
Pendahuluan.....	xi
Rahasia-Rahasia Terpendam dan Cara Menggunakannya	xiii

BAGIAN I : Agar Siapapun Menyukai, Mencintai atau Sekadar Menganggap Anda Hebat	1
[Bab 1] Agar Siapapun Menyukai Anda..... Setiap Saat	3
[Bab 2] Agar Siapapun Memandang Anda Sangat Menarik.....	13
[Bab 3] Agar Kesan Pertama Mengagumkan	19
[Bab 4] Agar Meraih Keuntungan Instan dalam Setiap Hubungan.....	25
[Bab 5] Agar Siapapun Memandang Anda Emas Murni	33
[Bab 6] Agar Tampil Tenang, Percaya Diri dan Terkendali dalam Situasi Apapun	37

BAGIAN II : Agar Tidak Lagi Ditertawakan, Ditipu, Dimanipulasi, Dibohongi atau Dimanfaatkan	41
[Bab 7] Enam Tes Penting untuk Mengetahui Apakah Seseorang adalah Teman Sejati.....	43
[Bab 8] Benarkah yang Dia Ceritakan?	47
[Bab 9] Cara Mengetahui Bahwa Seseorang Sedang Berusaha Memanipulasi Anda	49
[Bab 10] Cara Mengetahui Bahwa Seseorang Sedang Menggertak dalam Situasi Apapun	51
[Bab 11] Cara Mengetahui Pikiran Orang	55
[Bab 12] Cara Membuat Orang Mengutarakan Apa yang Ada di Pikirannya	59

BAGIAN III : Agar Setiap Situasi Terkendali dan Agar Siapapun Melakukan Apapun.....	63
[Bab 13] Agar Siapapun Segera Bertindak, dalam Situasi Apapun	65
[Bab 14] Agar Siapapun Mengikuti Saran Anda	73
[Bab 15] Agar Siapapun Menepati Janjinya	77
[Bab 16] Agar Orang yang Keras Kepala Mau Mengubah Pandangannya	85
[Bab 17] Agar Siapapun Mengabulkan Permintaan Anda	97
[Bab 18] 105Rahasia Psikologis Terbesar dalam Kepemimpinan	105
[Bab 19] Agar Siapapun Memahami Apu pun.....	111

[Bab 20]	Cara Mewujudkan Keinginan Anda di Saat Banyak Orang Menginginkan Hal Lain	113
[Bab 21]	Cara Mengompakkan Sebuah Kelompok	117

BAGIAN IV : Cara Memenangkan Persaingan:..... 121

[Bab 22]	Rahasia Memenangkan Persaingan	123
[Bab 23]	Kesalahan Terbesar yang Paling Sering Dilakukan Orang	129

BAGIAN V : Agar Hidup Menjadi Lebih Mudah Cara Cepat Mengatasi Situasi-Situasi yang Sulit, Menjengkelkan dan Membuat Frustrasi, serta Cara Meraih Posisi Menguntungkan, Setiap Saat!..... 133

[Bab 24]	Agar Siapapun Menelepon Balik Anda Secepatnya.....	135
[Bab 25]	Agar Siapapun Memaafkan Anda atas Kesalahan Apapun	139
[Bab 26]	Cara Terbaik Menyampaikan Berita Buruk.....	149
[Bab 27]	Cara Cepat Mendapatkan Kembali Sesuatu yang Dipinjam dari Anda, Tanpa Dibantah	155
[Bab 28]	Cara Mengatakan "Tidak dengan Mudah dan Tanpa Rasa Bersalah	159
[Bab 29]	Cara Mengubah Orang yang Ofensif dan Menjengkelkan Menjadi Teman Terbaik	163
[Bab 30]	Cara Menghentikan Rumor Sebelum Reputasi Anda Jatuh	167
[Bab 31]	Cara Cepat Menghentikan Umpatan Kemarahan Seseorang	171
[Bab 32]	Agar Siapapun Terbuka Kepada Anda.....	175
[Bab 33]	Cara Cepat dan Mudah Mengatasi Keluhan Apapun	179
[Bab 34]	Cara Cepat Memadamkan Api Cemburu.....	183
[Bab 35]	Cara Mendapatkan Saran Baik Dari Siapapun	187
[Bab 36]	Cara Mengkritik Tajam Tanpa Melukai Hati Seseorang.....	191
[Bab 37]	Agar Siapapun Membuka Rahasiannya Kepada Anda dan Mau Mengakui Apa Saja	195
[Bab 38]	Cara Menghadapi Pertanyaan Sulit ataupun Bodoh.....	201
[Bab 39]	Khusus untuk Para Orangtua.....	209
[Bab 40]	Cara Melepaskan Diri dari Kekerasan Fisik dan Kekerasan Seksual	213

Kesimpulan 219

Bibliografi 221

Pendahuluan

APAKAH ANDA BOSAN diperalat dan dimanfaatkan? Apakah anda terkadang merasa tidak didengar, tidak dihormati dan tidak mendapatkan kerja sama yang semestinya? Jika Anda ingin bisa mengendalikan setiap percakapan dan situasi, kini Anda telah mendapatkannya. Mengapa Anda biarkan orang lain mengarahkan hidup Anda jika Anda bisa menggunakan rahasia-rahasia psikologis terhebat untuk membuat segala sesuatu berjalan sesuai dengan keinginan Anda... agar siapapun melakukan apapun... dan tidak pernah lagi merasa tak berdaya!

Di sini Anda memasuki sebuah dunia di mana psikologi berkuasa dan mendeteksi kebohongan, mengubah pikiran seseorang atau mengendalikan situasi dengan rumus-rumus yang mudah diikuti serangkaian teknik dan taktik sederhana. Anda akan mampu menggunakan strategi psikologis terlengkap dan termaju untuk menjadikan pikiran sebagai senjata terhebat Anda. Yang paling menakjubkan, Anda akan mengetahui bahwa kita tidak sedang membicarakan "trik-trik" yang kadang berhasil pada beberapa orang saja. Buku ini berisi taktik-taktik psikologis khusus untuk mengatur tingkah laku manusia, yang membuat anda mampu mengakali, mengalahkan pikiran dan memerdayai... siapapun, di mana pun dan kapan pun. Taktik-taktik ini dirumuskan dengan hati-hati berdasarkan prinsip-prinsip psikologis khusus dan bisa diterapkan untuk situasi apapun.

Bayangkan, betapa mudahnya hidup ini bila Anda mampu memprediksi dan mengendalikan hasil dari setiap kejadian. Jadi dari pada terus menerka-nerka apa yang akan terjadi lebih baik Anda menerapkan taktik-taktik psikologis yang sudah teruji dan cepat berfungsi ini untuk memperoleh kerja sama penuh dari semua orang dalam situasi apapun.

Pernahkah Anda meminta seseorang untuk membantu anda dan Anda heran karena dia mau melakukannya dengan senang hati? Atau, Anda ingin membuat kesan mengagumkan pada seseorang dan dia benar-benar kagum pada Anda? Anda mungkin mengira bahwa hal itu hanyalah suatu kebetulan karena suasana hati orang itu sedang baik atau karena situasinya kebetulan tepat. Padahal, tanpa sadar, Anda

ketika itu sedang menerapkan prinsip-prinsip yang memang dapat mengarahkan tingkah laku manusia, Nah, kabar baiknya, Anda bisa menciptakan lagi tanggapan-tanggapan positif semacam itu secara sistematis, kapan pun Anda mau dan dengan siapapun.

Untuk mempermudah Anda mempelajari penerapan rahasia-rahasia psikologis itu, buku ini dibagi menjadi empat puluh bab kecil, masing-masing mengulas situasi kehidupan nyata” Dan yang terpenting, begitu Anda akrab dengan prinsip-prinsip psikologisnya, Anda akan mengetahui bahwa teknik-teknik menuju sukses itu dapat Anda gunakan kapan pun, dalam situasi apapun yang Anda temui.

Bersiaplah membuat hidup menjadi lebih mudah dan memastikan segala sesuatu berjalan sesuai dengan keinginan Anda ketika Anda.....membujuk siapapun untuk melakukan apapun.....dan tidak pernah lagi merasa tak berdaya. []

Rahasia-Rahasia Terpendam dan Cara Menggunakannya

RAHASIA-RAHASIA PSIKOLOGIS DALAM MENGUASAI DAN
MEMPENGARUHI SETIAP SITUASI AGAR ANDA TIDAK PERNAH
LAGI MERASA TAK SERDAYA

JIKA ANDA ingin mempermudah hidup, buatlah daftar keinginan Anda. Dalam setiap bidang kehidupan. Anda bisa mengetahui cara-cara agar tidak dimanfaatkan dan diperalat: Anda bisa mengakhiri perang-perang mulut dengan satu ucapan; Anda bisa memahami cara menggiring, mempengaruhi dan memotivasi siapapun untuk mengikuti cara berpikir Anda; dan Anda juga bisa menjadi siapapun di hadapan siapa saja serta menggaet banyak teman dan mengubah dengan cepat: cara orang memandang Anda. Singkatnya, Anda dapat membuat hidup menjadi mudah. Anda akan belajar menggunakan teknik-teknik psikologis terhebat menuju sukses dalam setiap bidang kehidupan Anda.

BAGIAN I: AGAR SIAPAPUN MENYUKAI, MENCINTAI ATAU SEKADAR MENGANGGAP ANDA HEBAT!

Jika ingin sukses dalam kehidupan, Anda harus sering bekerja sama dengan orang lain. Dan aturan pertama dalam membuat orang lain melakukan apa saja yang Anda inginkan adalah membuat mereka menyukai Anda. Jika Anda ingin mendapatkan teman baru atau sekutu, taktik-taktik psikologis ini dapat menunjukkan kepada Anda langkah demi langkah dalam membuat orang lain berpikir bahwa Anda hebat. Selain itu, dalam berkenan, Anda dapat mengetahui cara membuat seseorang memandang Anda sangat menarik. Dan begitu hubungan Anda sudah terjalin, Anda dapat menerapkan rahasia-rahasia terbesar untuk selalu berada pada posisi menguntungkan.

BAGIAN II: AGAR TIDAK LAGI DITERTAWAKAN, DITIPU, DIMANIPULASI, DIBOHONGI ATAU DIMANFAATKAN

Jika ingin membuat hidup berjalan sesuai dengan keinginan Anda harus menghindari situasi yang Anda benci, yaitu diperalat dan dibodohi, Anda bisa mengetahui isi hati seseorang dan mengetahui dengan cepat siapa yang tulus berbuat untuk Anda dan siapa yang berbuat untuk memperdayai Anda. Dalam bagian ini, Anda akan mempelajari taktik-taktik psikologis untuk memastikan, dengan relatif cepat apakah seseorang berusaha mengambil keuntungan dari Anda ataukah tidak. Dalam ruang lingkup pribadi maupun dunia kerja Anda tidak akan lagi mempercayai orang yang salah.

BAGIAN III: AGAR SETIAP SITUASI TERKENDALI DAN AGAR SIAPAPUN MELAKUKAN APAPUN

Nah, untuk membuat segalanya benar-benar berjalan seperti yang Anda inginkan, Anda harus mengendalikan situasi-situasi tertentu. Pada bagian ini, Anda akan mempelajari cara mudah memengaruhi orang lain agar mengikuti cara berpikir Anda. Buatlah siapapun memahami, menyepakati dan lalu melakukan apa yang Anda inginkan. Pelajarilah rahasia-rahasia dalam membujuk seseorang atau seluruh anggota kelompok agar mempercayai, meyakini dan mengikuti Anda. Gunakan cara-cara terbaru dan termaju dalam mengendalikan sifat-sifat manusia agar Anda dapat mengubah pendapat seseorang maupun sekelompok orang, sehingga mereka mau menuruti keinginan Anda,

BAGIAN IV: CARA MEMENANGKAN PERSAINGAN: KALAHKAN SIAPAPUN DALAM HAL PEKERJAAN, KENCAN ATAU PERMAINAN

Terkadang, kemenangan kita tidak bergantung pada dukungan orang lain: misalnya, ketika kita berkompetisi dengan seseorang untuk memperebutkan hal yang sama. Karena itu, Anda perlu mempelajari teknik-teknik psikologis terbaik dalam memenangkan setiap persaingan. Ketika harus melawan seseorang dalam pertandingan tenis, promosi pekerjaan atau bahkan kencan, Anda akan menjadi pemenang. Dalam bagian ini, Anda akan mempelajari cara mengubah pikiran Anda menjadi senjata terbaik dan petarung psikologis yang andal.

BAGIAN V: AGAR HIDUP MENJADI LEBIH MUDAH: CARA CEPAT MENGATASI SITUASI YANG SULIT, MENJENGKELKAN DAN MEMBUAT FRUSTASI SERTA CARA MERAIH POSISI MENGUNTUNGKAN, SETIAP SAAT!

Bukankah akan lebih baik jika setiap orang sebaik hati dan segembira Anda? Tentu demikian, tetapi tidak semua orang seperti Itu dan seagiiian mereka nanya suka "*menyakiti hati kita.*" Jadi bagian ini akan memberi Anda rangkaian taktik-taktik psikologis sederhana untuk manghadapi kerikil-kerikil dalam kehidupan Anda. Teknik tekniknya dapat membuat hidup Anda menjadi lebih mudah, misalnya, ketika Anda ingin telepon Anda dibalas atau ingin mendapatkan maaf dari seseorang.

Catatan Untuk Pembaca:

Karena teknik-teknik ini didasarkan pada karakteristik manusia, maka faktor-faktor seperi budaya. ras dan gender dapat diabaikan atau sekadar diperhatikan. Dalam semua contoh di buku ini, nama-nama orang maupun kata ganti orang ketiga untuk laki-laki dan perempuan digunakan secara tumpang tindih. Hal ini dilakukan agar bahasanya tidak eksis, bukan untuk menunjukkan bahwa tekniknya dikhususkan untuk gender terentu. []



BAGIAN I

Agar Siapapun Menyukai, Mencintai atau Sekadar Menganggap Anda Hebat

PADA BAGIAN INI, Anda akan mengetahui faktor-faktor psikologis yang mempengaruhi tingkat ketertarikan orang pada Anda. Anda akan mengetahui betapa mudahnya membuat orang menyukai atau tidak menyukai Anda. Dengan mengikuti strategi sederhana yang bertumpu pada sifat manusia berikut ini, Anda bisa menciptakan kepercayaan, persahabatan dan hubungan baik yang langgeng dengan sangat mudah. Kemudian, Anda akan benar-benar memahami bahwa strateginya bukanlah dengan memperdayai orang agar menyukai Anda. Sebaliknya, Anda akan menerapkan prinsip dan metodologi psikologis tertentu untuk menumbuhkan dan mengembangkan kimia alami.

Pertanyaannya kemudian, "Mengapa saya butuh teknik-teknik ini jika semua yang saya lakukan dapat mendatangkan kimia alami? Bukankah apa yang kita perbuat menentukan apa yang akan kita dapatkan?" Meskipun tampak seolah-olah demikian, di bawah ini dijelaskan mengapa jawabannya tidak.

Sudah menjadi kecenderungan alamiah manusia untuk bergabung dengan kelompok, berteman dan peduli pada orang lain, Namun, terkadang, seseorang mengalami kesulitan untuk mengekspresikan diri atau perasaan dia yang sebenarnya. Kebanyakan orang ingin menyukai, ingin mencintai dan ingin menjalin hubungan, tetapi mereka takut. Hal-hal yang dapat: mengganggu hasrat terpendam mereka itu di antaranya adalah perasaan-perasaan takut ditolak, lemah, egois dan cemburu. Namun, perasaan-perasaan itu hanyalah sebagian kecil dan sekian banyak emosi, sikap dan keyakinan yang menahan mereka untuk mengekspresikan diri dan berhubungan dengan orang lain. Teknik-teknik psikologis ini dapat membuat kecenderungan alamiah mereka itu naik ke permukaan. Kita senang ketika kita memberi, mencintai dan membantu. Yang sedang kita bahas bukanlah tentang pemutarbalikan otak seseorang sehingga dia melakukan sepenuhnya apa yang Anda minta; yang sedang kita bahas ini adalah cara membulat hasrat terpendam seseorang naik ke permukaan.

David J. Leiberian, Ph.D.

Pada Bagian ini, kita akan membahas berbagai tingkat hubungan antar pribadi Bagaimanapun, inti dari semua hubungan adalah saling menyukai. Tak seorang pun tertarik (untuk jangka waktu yang lama) pada seseorang yang tidak disukai dan dihormatinya. Jadi taktik-taktik berikut ini, meskipun dipecah-pecah menjadi strategi-strategi khusus, bisa digunakan secara bersama-sama. Yang terpenting, **Bab I: Agar Siapapun Menyukai Anda..... Setiap Saat**, merupakan fondasi bukan hanya untuk bagian ini tetapi juga untuk beberapa bab lain dalam buku ini. Saya akan membahas lebih jauh tentang pentingnya hal ini nanti.[]

[Bab 1]

Agar Siapapun Menyukai Anda..... Setiap Saat

APAKAH CIRI-BAWAAN dan sifat-pribadi yangi membangkitkan rasa persahabatan dan rasa suka dalam diri kita sulit dipahami? Anda akan segera mengetahui bahwa ciri dan sifat itu sangatlah mudah dipahami. Bahkan, ciri dan sifat itu bisa diperas menjadi rumus sederhana yang dapat membantu mengembangkan kimia alami Anda dengan siapapun.

Sebenarnya, perasaan suka atau tidak suka kita pada seseorang, muncul melalui serangkaian proses yang sebagian besar terjadi di alam bawah sadar kita. Perasaan itu tidak muncul secara kebetulan. Namun, karena kita tidak menyadari prosesnya, maka perasaan itu seolah-olah muncul tanpa banyak sebab atau alasan. Begitulah kenyataan yang sesungguhnya. Berikut ini adalah daftar dan pembahasan lengkap tentang sembilan hukum dan fenomena psikologis yann mempengaruhi, menentukan dan bahkan mengubah pandangan kita tentang seseorang, sehingga Anda bisa membuat siapapun menyukai Anda.

Jangan lupa, penelitian menundukkan bahwa rasa suka kita pada seseorang bisa mempengaruhi pandangan kita tentang seberapa menarik fisik orang itu dan bahwa kita cenderung lebih menyukai sesorang yang kita anggap menarik. Jadi bab ini dan satu bab berikutnya memiliki kepaduan dan bisa digunakan sebagai sebuah strategi utuh.

1. HUKUM PERGAULAN

Hukum pergaulan akan dibahas secara lebih rinci dalam seluruh buku ini. Tetapi, dalam bab ini, ia akan diterapkan dengan sangat khusus. Singkatnya, dengan memberikan rangsangan yang menyenangkan orang lain akan senang bergaul dengan Anda. Penelitian menyimpulkan bahwa jika, misalnya, Anda sedang menjalani liburan, Anda akan menularkan rasa senang Anda kepada siapapun yang ada di sekitar Anda dan berikutnya Anda akan lebih menyukai mereka. Sebaliknya, penelitian tentang masalah yang sama menunjukkan bahwa ketika Anda sakit perut, misalnya, orang-orang di sekitar Anda akan

menjadi korban tak disengaja dari keadaan tersebut dan Anda akan cenderung kurang menyukai mereka. Tentu saja, selain memberikan rangsangan yang menyenangkan, ada banyak hal lain yang bisa dilakukan untuk membangkitkan perasaan suka orang lain pada kita. Tetapi, langkah ini bisa menghasilkan perasaan yang kuat, entah itu baik maupun buruk, terhadap Anda.

Jadi jika Anda ingin disukai seseorang, bicaralah dengannya ketika suasana hatinya sedang baik atau ketika dia sedang senang atau gembira akan sesuatu. Perasaan-perasaan itu akan dia tambatkan atau tularkan pada Anda dan dia akan memandang Anda baik.

Butir Penting

Terkadang, Anda bisa mengetahui dengan mudah bahwa suasana hati seseorang sedang baik. Tetapi jika anda tidak yakin, lihatlah wajahnya.

1. Jika suasana hatinya sedang baik, dia mungkin menyapa Anda dengan senyuman mekar dan mata yang terbuka lebar: Jika dia menyapa Anda dengan senyuman tipis “basa-basi” senyum yang tidak melibatkan semua bagian wajahnya – maka ini artinya senyuman yang dipaksakan dan biasanya menunjukkan suasana hati seseorang yang sedang tidak baik.
2. Kontak mata adalah petunjuk penting untuk mengetahui suasana hati seseorang. Ketika suasana hati kita baik, kita cenderung mengadakan kontak mata langsung. Sebaliknya, ketika suasana hati kita buruk, kita cenderung melihat kebawah dan berpaling dari lawan bicara kita.

2. SERING MENAMPAKKAN DIRI

Pepatah lama bahwa “keakraban membiakkan kebencian” memang banyak diterima orang, Tetapi, menariknya, pepatah itu ternyata tidak benar. Nyatanya, yang terjadi adalah justru sebaliknya. Banyak penelitian yang menyimpulkan bahwa semakin sering Anda berinteraksi dengan seseorang, semakin dia menyukai Anda.

Menurut *Moreland* dan *Zaonc* (1982), keseringan menampakan diri menimbulkan apresiasi dan rasa suka yang lebih besar (asalkan reaksi

awalnya tidak negatif). Hal ini benak untuk apa saja-orang, tempat, ataupun produk semakin sering muncul, semakin positif tanggapan terhadapnya. Itulah sebabnya mengapa perusahaan perusahaan terkadang hanya mengiklankan gambar atau nama produk tanpa menjelaskan kegunaan dari produk itu. Mereka tidak mengatakan kepada kita betapa hebat produk mereka, tetapi hanya mengingatkan kita tentang produk itu, Keseringan penampakan bisa dengan sendirinya meningkatkan penjualan atau, perolehan suara; sebuah fenomena yang sering dieksploitasi oleh para pengiklan dan politikus. Sebegitu kuatnya pengaruh dari faktor tingkah laku manusia ini sehingga penelitian menunjukkan bahwa huruf yang muncul pada nama kita pun terasa lebih menarik daripada huruf yang tidak terdapat pada nama kita.

Hanya dengan lebih sering berdekatan secara fisik, Anda akan semakin lekat di hati seseorang. Kadang-kadang, kita membuat kesalahan dengan mencoba tampil misterius, berjarak atau tak tampak di hadapan seseorang. Padahal, dengan berbuat itu, kita mengurangi jumlah interaksi kita, Berbagai penelitian menyimpulkan. bahwa kita akan berteman dengan dan cenderung lebih menyukai, orang-orang yang paling dekat secara fisik dengan kita, karena kedekatan meningkatkan interaksi. (Namun, Anda tidak perlu khawatir menggunakan *hukum kelangkaan* jika Anda tidak menginginkan seseorang tertarik pada Anda Hal itu karena rasa suka dan ketertarikan mengikuti paradigma yang berbeda, Kita akan belajar lebih banyak tentang hukum ini pada bagian ini.)

3. SALING MENYUKAI

Banyak sekali penelitian (dan juga akal sehat) yang membuktikan bahwa kita cenderung lebih menyukai orang-orang yang menyukai kita. Ketika kita mengetahui bahwa seseorang memandangi kita baik, kita secara tak sadar terdorong untuk memandang orang itu: menyenangkan, Karenanya, jika Anda benar-benar ingin disukai dan dihormati seseorang, Anda harus menunjukkan kepadanya bahwa Anda menyukai dan menghormatinya.

Butir Penting

Bagaimana jika seseorang sama sekali tidak menyukai saya? Cukup mengherankan, berbagai penelitian menyimpulkan bahwa, jika seseorang pada awalnya tidak menyukai Anda dan perlahan-lahan mulai menyukai anda, dia pada akhirnya akan lebih menyukai Anda daripada jika dia telah menyukai Anda sejak awal. Ingat, jika Anda tidak memiliki hubungan akrab dengan seseorang, jangan langsung menganggap dia sahabat terbaik Anda. Penelitian menunjukan kepada kita bahwa disukai secara perlahan-lahan jauh lebih efektif daripada serta-merta menjadi sahabat terbaik seseorang. Jadi jangan terlalu benebihan dan “serta-merta” menganggap dia sahabat terbaik Anda. Untuk menggunakan hukum saling menyukai secara perlahan-lahan ini, tunjukkan kepadanya bahwa Anda sangat menyukainya.

4. PERSAMAAN

Tidak benar bahwa hal-hal yang berlawanan itu menarik. Kita sebenarnya lebih menyukai orang-orang yang punya kesamaan atau satu minat dengan kita. Kita mungkin menganggap seseorang menarik karena dia begitu berbeda dari kita. Tetapi, sesungguhnya, *persamaan* dan *kebersamaanlah* yang menghasilkan rasa saling suka, *rasa suka mengundang rasa suka*. Ketika Anda berbicara dengannya, *bicarakanlah sesuatu yang sama-sama kalian sukai atau sesuatu yang sama-sama kalian miliki*.

Prinsip yang mirip dengan Hukum ini adalah “kawan seperjuangan.” Pada dasarnya, orang yang sama-sama menjalani situasi, hidup tak menentu cenderung menjalin ikatan yang mendalam. Sebagai contoh, para tentara di peperangan atau kelompok pejuang yang sama-sama mendapat perlakuan sewenang-wenang biasanya mengembangkan persahabatan yang kuat. Prinsip ini juga merupakan metode pengikatan yang ampuh bagi orang-orang yang memiliki pengalaman serupa namun tidak menjalaninya secara bersama-sama. Itulah sebabnya mengapa dua orang yang tak pernah bertemu tetapi memiliki pengalaman yang sama -entah itu sebuah penyakit ataupun memenangkan undian barhadiah- bisa seketika menjadi sahabat.

Kesadaran bahwa "*dia memahami saya*"lah yang membangkitkan perasaan hangat bersama orang lain yang berpengalaman. Semua itu menunjukkan bahwa kita ingin dimengerti. Pengalaman-pengalaman mendalam kita bisa turut membentuk kita menjadi siapa diri kita hari ini: karenanya, orang lain yang berpengalaman kita anggap dapat "mengetahui dan memahami." kita sepenuhnya.

5. CARA MENARIK SIMPATI SESEORANG

Bagaimana seseorang bersimpati pada Anda sangat ditentukan oleh cara Anda membuat dia nyaman. Anda bisa saja mendekatinya setiap hari agar dia menyukai Anda dan memandang Anda baik. Tetapi, bagaimana Anda bisa membuat dia bersimpati jika dia merasa tak nyaman di dekat Anda. Pernahkah Anda rasakan betapa senangnya berada di dekat orang yang perluh pengertian, tulus, baik hati dan hangat? Sebaliknya, pernahkah Anda rasakan betapa resahnya menghabiskan waktu lima menit bersama orang yang *uring-uringan* atau suka mencela? Orang semacam itu hanya mendatangkan aura negatif dalam kehidupan Anda. Orang yang membuat orang lain *merasa nyaman*-lah yang paling disukai.

6. MENYESUAIKAN DIRI

Penyesuaian diri menciptakan kepercayaan, yang memungkinkan Anda membangun jembatan psikologis dengan seseorang. Percakapan mungkin akan lebih positif dan menyenangkan jika kedua belah pihak "saling sesuai". Sebagaimana kita cenderung menyukai orang yang seminat, kita secara tak sadar juga terdorong untuk menyukai seseorang ketika dia "berpenampilan seperti kita," Hal ini berarti bahwa kita cenderung menganggap seseorang menyenangkan jika gerak tubuh dia atau kata-kata dan ungkapan yang digunakannya, sama dengan kita, Pembahasan lebih lanjut tentang keterampilan menyesuaikan diri ini akan dibahas di bab-bab yang lain. Untuk bab ini, ada dua tip penting dalam menciptakan dan membangun komunikasi:

- Menyesuaikan sikap dan gerak tubuh. Misalnya, jika dia memasukkan satu tangannya ke dalam saku, masukkan juga tangan Anda ke dalam saku. Jika dia melakukan gerak isyarat tertentu dengan tangannya, selang beberapa saat dan tanpa tampak dibuat-buat, lakukanlah gerakan yang sama.

- Menyesuaikan gaya bicara. Cobalah menyesuaikan diri dengan nada bicaranya. Jika dia berbicara dalam nada rendah dan santai, lakukanlah hal yang sama. Jika dia berbicara dengan cepat, mulailah berbicara dengan cepat.

7. BIARKAN DIA MEMBANTU ANDA

Penelitian tentang sifat-sifat manusia menunjukkan bahwa kita akan lebih tidak menyukai orang lain setelah kita menyakitinya. Namun, perlu dicatat, saya tidak sedang mengatakan bahwa kita cenderung menyakiti orang-orang yang tidak kita sukai, meskipun hal ini mungkin saja benar. Yang ingin saya katakan adalah ketika kita melukai orang lain, baik secara sengaja maupun tidak, secara tak sadar kita terdorong untuk tidak menyukainya. Hal ini merupakan upaya untuk mengurangi pertentangan batin, Teori pertantangan kognitif yang benaku disini menyatakan bahwa kita merasa tak nyaman ketika kiita melakukan sesuatu yang tidak sesuai dengan cara kita melihat diri kita sendiri. Karenanya, untuk mengurangi konflik batin, kita merasionalisasi tindakan kita itu agar sejalan dengan konsep diri kita. Konflik batin yang muncul adalah, *"Mengapa aku melakukan hal itu padanya?"* Rasionalisasi kita kemudian, *"Ini pasti karena aku benar-benar tidak menyukainya dan dia berhak mendapatkannya. Jika tidak, aku pastilah orang yang jahat dan ceroboh dan aku tidak seperti itu."* Rasionalisasi ini juga berlaku sebaliknya. Kita akan lebih menyukai seseorang setelah kita berbuat baik padanya. Jika kita berbuat baik pada seseorang, kemungkinan besar kita akan berperasaan positif terhadapnya.

Jika Anda bisa membuat dia berbuat sedikit kebaikan pada Anda, hal itu akan membangkitkan perasaan senang dan hangat dia pada Anda. Sering kali, ketika berupaya membuat orang lain menyukai kita, kita melakukan kesalahan dengan berbuat hal-hal menyenangkan untuknya. Dan meskipun dia akan menghargai kebaikan Anda dan memandang Anda orang yang menyenangkan, perbuatan Anda itu tidaklah lantas membuat dia lebih menyukai Anda, sekalipun dia makin memandang Anda orang yang menyenangkan. Padahal, yang Anda inginkan adalah dia menyukai Anda, bukan sekadar percaya bahwa Anda orang baik. Kondisi ini bisa diperbaiki dengan membuat dia melakukan sesuatu untuk Anda, bukan dengan melakukan sasuat untuk dia.

8. SAYA HANYALAH MANUSIA BIASA

Melihat orang yang Anda kagumi melakukan tindakan bodoh atau konyol akan membuat Anda lebih menyukainya (Aronson, Winerman dan Floyd, 1966). Berlawanan dengan pandangan kebanyakan orang, tampil sempurna atau perlua percaya diri. tidak selalu mendatangkan hasil yang diinginkan-artinya, penampilan semacam itu jarang membuat Anda lebih disukai dan dipandang baik. Bila Anda ingin lebih disukai, lakukan sesuatu yang konyol atau memalukan dan tersenyumlah pada diri, sendiri. Jangan mengingkari atau berpura-pura bahwa hal itu tidak pernah terjadi Humor yang mencela diri sendiri adalah cara ampuh untuk mengambil, hati siapapun.

Jika Anda menunjukkan pada orang lain bahwa Anda tidak terlalu menjaga penampilan, hal itu akan membuat mereka merasa lebih dekat dengan Anda dan ingin berada di sekitar Anda. "*Tak seorang pun menyukai! orang yang suka pamer*" atau orang yang begitu bangga akan dirinya dan menganggap dirinya sempurna. Kita cenderung suka dan tertarik pada orang yang tidak angkuh atau egois. Menunjukkan bahwa Anda bisa tertawa pada diri Anda sendiri membuat Anda jauh lebih mudah didekati dan disukai. Hal ini sering tidak sejalan dengan apa yang kita anggap harus kita lakukan.

Dengan berusaha tampil "*dingin*" dan "*penting,*" orang lain akan memandang kita terlalu menjaga penampilan dan kepercayaan-diri semu semacam ini banyak dibenci orang.

Aspek sifat manusia ini membingungkan banyak orang, karena kenyataannya kita menyukai orang yang percaya diri; kita tertarik dan suka pada orang yang memiliki kepercayaan diri. Tetapi, kita tahu bahwa orang yang percaya diri tidaklah perlu memamerkan kepada dunia betapa hebat dia, tetapi membiarkan dunia tahu dengan sendirinya. Jadi orang yang sombong dan angkuh adalah orang yang dalam batinnya merasa kecil dan kita cenderung tidak suka dan tidak tertarik pada orang semacam itu, Orang yang percaya diri dan bernyali tinggi adalah orang mudah tertawa atas kasalahannya sendiri dan tidak takut membiarkan orang tahu bahwa dia hanyalah manusia biasa. Jadi Anda bisa melihat bahwa mereka yang percaya diri tidak berkonflik dengan orang lain. Tidak terlalu menjaga penampilan dan mengakui kesalahan kita akan menunjukkan kepada dunia bahwa kita percaya diri.

9. SIKAP POSITIF

Seperti yang telah kita bicarakan sebelumnya. kita menyukai orang yang memiliki kesamaan dengan kita. Tetapi, ada satu: pengecualian dalam kaidah ini, Tak seorang pun ingin berada di sekitar orang yang pemurung serta mudah depresi dan pesimis. Kita semua mencari, menyukai dan mengagumi orang yang berpandangan dan benyawasan positif tentang kehidupan. Mengapa? Karena kita semua ingin menjadi sosok semacam itu. Dan melihat semangat yang diidamkan ini ada pada seseorang akan membuat kita lebih menyukai dia. Anda mungkin mengenal seseorang *-atau bahkan diri Anda sendiri-* yang jengkel melihat orang lain bisa bangun tidur sambil tersenyum riang. Padahal, pada tingkat tertentu, kita sebenarnya tertarik pada sikap positif seperti itu dan pada orangnya. Pikirkan orang-orang dalam hidup Anda yang membuat Anda tidak betah berada di sekitar mereka. Orang-orang itu mungkin selalu mengeluh tentang sesuatu, mudah jengkel terhadap orang lain dan suka mencela sesuatu, Sebagaimana sikap percaya diri, sikap positif terhadap kehidupan akan membantu Anda mengubah diri menjadi magnet penarik perhatian dan rasa suka dari siapapun.

Tapi, tunggu dulu! Benarkah para pemurung suka mencari teman? Sebenarnya, ya. Para pemurung senang berada di sekitar orang lain yang juga sedang gundah dalam hidupnya, Tetapi, karakter ini tidak membuat mereka semakin menyukai satu sama lain. Pemurung senang bersimpati kepada dan berkeluh-kesah dengan, pemurung lainnya. Segera setelah suasana hatinya baik, dia akan meninggalkan teman yang mengandung racun dan sedang mengalami gangguan itu, Dia mencari pelipur lara dengan orang yang sependeritaan, tetapi ketika dia merasakan bahwa cara itu tidak lagi berguna, maka dengan cepat dia akan memutuskan hubungan tersebut. Hal ini terjadi karena dia sebenarnya tidak pernah menyukai teman pemurungnya; dia hanya menikmati kesamaan sikap saja

Ringkasan Strategi

- ✓ Beradalah di sekitar orang sesering mungkin, karena keakraban menumbuhkan rasa sayang, bukan rasa benci!
- ✓ Jika hendak berbicara dengan seseorang, lakukanlah ketika suasana hatinya sedang baik, sehingga hukum pergaulan bisa

berlaku. Bicarakanlah minat atau pengalaman yang sama-sama pernah kalian alami dan cobalah untuk lebih banyak mendengar, jangan terlalu banyak bicara,

- ✓ Terapkan hukum saling menyukai jika Anda menghormati dia atau mengagumi sesuatu yang ada pada dirinya, pastikan dia mengetahui hal ini.
- ✓ Buatlah dia melakukan sedikit kebaikan pada Anda, tetapi pastikan bahwa hal itu tidak mengandung kesan perintah. Hal ini menciptakan motivasi tak sadar dia untuk lebih menyukai Anda.
- ✓ Bangunlah jembatan psikologis dan lakukanlah komunikasi dengan meniru gerak tubuh dan menyesuaikan diri dengan tempo dan nada bicaranya.
- ✓ Kita tertarik pada orang-orang yang percaya diri, tunjukkan kepercayaan diri Anda dengan mampu tertawa pada diri Anda sendiri dan tidak terlalu menjaga penampilan.
- ✓ Buatlah dia merasa nyaman. Jadilah orang yang perlu pengertian, baik hati, tulus dan hangat.
- ✓ Milikilah sikap mental yang positif. Kita tertarik pada orang yang antusias, bergairah, periang dan aktif.
- ✓ Lihat **Bab 2**, *Agar Siapapun Memandang Anda sangat Menarik*, karena kita cenderung lebih menyukai orang yang kita anggap menarik, baik sesama jenis maupun lawan jenis. []

David J. Leiberian, Ph.D.



[Bab 2]

Agar Siapapun Memandang Anda Sangat Menarik

MESKIPUN SETIAP ORANG memiliki cita rasa fisik yang berbeda, namun taktik-taktik berikut ini sangat membantu dalam mengoptimalkan “aset” Anda dan dalam banyak hal dapat menangkal gagasan dasar orang lain tentang apa yang mereka anggap menarik. Bagaimana hal ini bisa terjadi? Pernahkah Anda berkencan dengan orang yang bukan tipe Anda? Mengapa Anda tetap mangencananya? Karena dia menggunakan hukum-hukum tersebut dan Anda pun secara tak sadar memandang dia sangat menarik.

Jika Anda ingin tampil memikat di hadapan siapapun, gunakanlah teknik-teknik pada bab sebelumnya dan lanjutkan dengan teknik-teknik pada bab ini untuk memaksimalkan hasil yang Anda peroleh. Berbagai penelitian maupun kehidupan nyata menunjukkan bahwa semakin kita menyukai seseorang, semakin kita menganggap dia menarik. Meskipun taktik-taktik yang dipaparkan di bawah ini ditujukan terutama untuk percintaan, namun harus diakui bahwa kita jarang memandang orang yang tidak kita sukai sebagai menarik. Jadi masukkanlah taktik-taktik di bab sebelumnya ke dalam rencana permainan Anda agar Anda memiliki strategi komprehensif yang dahsyat.

1. KONDISI EMOSI YANG MEMUNCACK

Taktik khusus ini bisa menjamin Anda mendapatkan lebih banyak teman kencan daripada gaya rambut, pakaian atau jabatan penting. Sudah menjadi dasar tingkah laku manusia bahwa ketika tubuh kita menghasilkan *adrenalin*, kita sening kali menghasilkan daya tarik dan hasrat seksual bagi orang-orang di dekat kita. *Adrenalin*-yang dihasilkan melalui berbagai kondisi emosi yang memuncak (takut, terangsang, sangat gembira atau apapun) membangkitkan dan meningkatkan perasaan-perasaan. (Hal ini mengandaikan bahwa daya tarik hadir dalam beberapa bentuk dan tingkatan.)

Setiap kali kondisi emosi kita memuncak, seperti karena film-film menakutkan, tunggangan taman hiburan atau bahkan karena berolahraga -sebagian gairaih kita akan kita salurkan kepada siapapun

yang ada di dekat kita. Akibatnya, terjadi transfer kondisi di mana gairah yang kita rasakan secara tak sadar diterjemahkan menjadi hasrat dan gairah seksual, Jika Anda melihat sepasang suami-istri yang "secara fisik" tidak serasi, tanyakanlah di mana mereka bertemu, Kemungkinan besar, mereka bertemu dalam kondisi-kondisi emosi yang memuncak, mungkin di gedung olahraga atau ketika salah satunya (orang yang fisiknya kelihatan lebih menarik) sedang gelisah, tegang atau sangat gembira.

Butir Penting

Karena fakta inilah para psikolog merasa prihatin dengan trendi video game, film dan televisi yang menghubungkan kekerasan dengan seks. Penyandingan dua rangsangan ini - *seks dan kekerasan*- dapat meningkatkan gairah untuk berbuat kekerasan dan kecenderungan agresif dalam kontak seksual.

2. GAYA BERJALAN

Kemudaan sering kali dianggap sebagai salah satu faktor daya tarik fisik. Tetapi, kabar baiknya, Anda tidak harus satalu tampak muda, tetapi hanya perlu tampil muda. Bahkan, hal-hal yang tampaknya sepele seperti gerak tubuh dan cara berjalan kita sangat menentukan penilaian orang tentang kemudaan kita. Gaya berjalan sangat menentukan daya tarik fisik. Orang lebih menyukai mereka yang gaya berjalannya tampak muda daripada mereka yang gaya berjalannya tampak tua, berapapun umur dan apapun jenis kelaminnya (*Montepare dan Zebrowitz, 1988*). Apa yang paling memberikan kesan muda dalam gerakan tubuh dan gaya berjalan seseorang? *Kelenturan*. Amatilah anak kecil dan lihatlah betapa lentur dia dibanding orang-orang yang tebih tua. Yoga dapat membantu meningkatkan kelenturan Anda, mengubah gerak tubuh dan gaya berjalan Anda serta mengubah pandangan orang tentang penampilan Anda,

Butir Penting

Ada beberapa teori populer yang menjelaskan mengapa kita tertarik pada orang muda, Teori yang paling diterima adalah bahwa kecenderungan kita itu merupakan naluri biologis warisan dari nenek moyang kita Wanita yang berperawakan muda menunjukknn bahwa dia masih berada dalam usia subur -sebuah kondisi yang konon disukai lelaki. Laki-laki yang masih muda dipandang lebih jantan dan dianggap dapat menjadi pelindung dan pemberi nafkah yang baik bagi istri dan anak-anaknya.

3. TATAPAN MATA

Tahukah Anda bahwa menatap mata seseorang bisa membulat dia jatuh cinta pada Anda? Itulah kesimpulan dari berbagai penelitian tentang daya tarik dan cinta romantis. Dalam suatu percobaan khusus, dua orang benainan jenis yang tak saling kenal diminta untuk saling bertatapan selama dua menit. Penelitian ini menyimpulkan bahwa tindakan sederhana berupa bertatapan mata hanya dalam beberapa saat saja dapat menghasilkan *keterpesonaan satu sama lain* (Kellerman, Lewis dan Laird, 1989).

Gunakanlah taktik ini ketika Anda berbincang dengan seseorang. Tatap langsung matanya ketika Anda sedang berbicara dan mendengarkan. Kita sering kali hanya menatap wajah seseorang atau mengalihkan pandangan ketika kita sedang berbincang-bincang. Dengan menatap mata ketika berbicara, Anda talah mengikutsertakan fenomena psikologis ini tanpa diketahui oleh lawan bicara Anda.

4. HUKUM PERBEDAAN DAN PERGAULAN

Jika Anda ingin memikat hati seseorang, langkah terbaik pertama yang harus Anda lakukan adalah menemui dia sendirian atau ditemani oleh orang menarik dari lawan jenis Anda. Hal ini disebabkan oleh hukum perbedaan dan pergaulan.

Kita sering menilai seseorang dengan membandingkannya dengan orang lain. Kebiasaan ini kita lakukan terutama ketika kita bertemu dengan seseorang untuk pertama kalinya. Kita akan melihat dan

menilai bentuk fisik dengan membandingkannya dengan orang yang bersamanya. Ada banyak penelitian di bidang ini dan beberapa di antaranya menegaskan bahwa lelaki dewasa yang baru saja melihat para model yang mengenakan busana renang akan memandang perempuan lain -atau bahkan istrinya sendiri- kurang menarik. Ketika ingin tampil menarik, kita sering melakukan kesalahan besar, yakni dalam hal orang yang menemani kita. Ingat, sebelum seseorang mengenal diri kita yang sesungguhnya dan sebelum dia kita pengaruhi dengan taktik-taktik yang ada di buku ini, hal pertama yang akan dia nilai adalah keindahan fisik kita. Jadi ajaklah teman yang berbeda jenis kelamin dengan Anda dan jangan sekali-kali mengajak orang lebih menarik dari jenis kelamin Anda.

Ketika menemuinya, terutama untuk yang pertama kali, usahakan agar Anda tidak ditemani olah orang yang sangat tidak menarik, baik dia laki-laki maupun perempuan. Hal ini karena hukum pergaulan, dimana kita cenderung melihat sebuah kelompok sebagai keseluruhan, bukan para individunya.

Karena itu, pendekatan terbaik yang bisa Anda lakukan adalah menemuinya sendirian atau ditemani olah orang menarik yang berbeda jenis kelamin dengan Anda. Dengan begitu, Anda juga berpeluang menggunakan taktik-taktik lain tanpa ada gangguan. (Alasan mengapa Anda perlu menemuinya dengan ditemani orang menarik dari lawan jenis Anda adalah bahwa hukum pergaulan lebih dominan daripada hukum perbedaan dalam situasi di mana perbedaan antar anggota kelompok lebih dominan. Dengan kata lain, daya tarik Anda diperkuat oleh teman Anda karena Anda terlihat sebagai "satu kesatuan")

5. HARGA DIRI DAN DAYA TARIK

Taktik ini dapat digumakan ketika pesona fisik Anda terbatas, karena ia dapat membuat Anda tampak jauh lebih menarik daripada kenyataan fisik Anda yang sebenarnya.

Sebuah penelitian yang dilakukan Elaine Walster Hatfield menunjukkan bahwa wanita yang harga dirinya sedang terluka akan memandang laki-laki yang dikenalkan padanya sebagai, lebih menarik ketimbang wanita yang harga dirinya tidak sedang terganggu (*Walster Hatfield, 1965*). Meskipun Anda tidak ingin membuat seseorang merasa rendah diri, Anda semestinya sadar bahwa dia baru saja ditolak dan

Anda harus tahu bahwa Anda akan tampak lebih menarik baginya ketika itu daripada ketika

Harga dirinya sedang tinggi. Hukum ini mendatangkan efek pantulan yang baik, di mana seseorang merasa cepat menjalin hubungan baik segera setelah hubungan lama putus, biasanya dengan seseorang yang dikancaninya di luar "kondisi normal."

Cara lain "menyelinap ke hati seseorang" adalah dengan mendekatinya ketika dia sedang bersama orang lain yang lebih menarik. Penelitian menyimpulkan bahwa ketika kita berada di sekitar orang yang kita rasa penampilannya lebih menawan, kita cenderung minder dengan penampilan kita. Sekali lagi, ketika harga diri kita terluka, kita cenderung memandang orang lain lebih menarik.

Jadi ketika dia sedang kurang percaya diri, dekati dan akrabilah dia: Tetapi ingatlah, hukum tentang sifat manusia berikut ini: orang menginginkan sesuatu yang tidak dapat mereka miliki dan mereka semakin menyukai sesuatu yang perlu usaha keras untuk mendapatkannya. Jadi cegahlah agar hukum ini tidak merugikan Anda dengan cara bersikap tidak berlebihan. Bersikaplah menawan dan perluh perhatian, tetapi, jangan terlalu berlebihan, Hal ini akan dibahas secara lebih rinci dalam bagian ini ketika kita membahas cara meraih posisi menguntungkan dalam suatu hubungan.

6. SALING MENYUKAI

Kita telah menyinggung hukum ini pada bab sebelumnya, tetapi kita kembali membahasnya di sini karena ia juga berlaku dalam *hubungan romantis*. Berbagai penelitian menunjukkan, ketika kita mengetahui bahwa orang yang kita sukai memandang kita menarik, maka timbul perasaan-perasaan romantis dalam diri kita. Sekali lagi, kita tidak hanya menyukai orang-orang yang menyukai kita, tetapi juga lebih tertarik pada orang yang kita tahu sedang tertarik pada kita. Hal ini dikarenakan aspek terpenting dari perasaan bergairah adalah harapan. Jika seseorang sama sekali tidak tertarik pada Anda, Anda mungkin tetap memandangnya menarik tetapi tidak berhasrat atau tidak benar-benar tertarik padanya. Harapan menumbuhkan perasaan-perasaan romantis yang lebih kuat dan mendalam. Dan mengetahui bahwa seseorang menyukai kita akan memberi kita harapan tentang hubungan yang lebih dekat dan memperkuat perasaan-perasaan kita terhadapnya.

Ringkasan Strategi

- ✓ Ciptakan aktivitas yang bisa meninggikan kondisi emosional dia bersama Anda.
- ✓ Kesan muda dapat meningkatkan daya tarik. Gerak tubuh dan gaya berjalan Anda sangat menentukan seberapa muda Anda terlihat.
- ✓ Perasaan-perasaan bergairah seseorang dapat dibangkitkan hanya dengan tatapan mata. Tataplah matanya ketika sedang berbicara dan mendengarkannya.
- ✓ Kita akan memandang orang lain lebih menarik ketika kita kurang percaya diri. Mendekatinya ketika dia sedang *minder* bisa membuat Anda tampak lebih menarik di matanya.
- ✓ Begitu dia menyukai Anda, tingkatkanlah daya tarik Anda dengan menunjukkan bahwa Anda tertarik padanya.
- ✓ Lihat teknik-teknik di **Bab 1**, *Agar Siapapun Menyukai Anda..... Setiap Saat*. Lalu, begitu hubungan sudah terjalin, pastikan bahwa Anda mengikuti teknik-teknik di **bab 5**, *Agar Siapapun. Melihat Anda Seperti Emas Mumi*, supaya pesona Anda tetap kuat, Tetapi, sebelum melakukannya, jika Anda belum pernah bertemu dengannya, maka jangan lupa bahwa Anda sedang berusaha menanamkan kesan pertama sebaik mungkin. Jadi mari kita lanjutkan pada **Bab 3**, *Agar Kesan Pertama Mengagumkan*, yang memberi Anda lebih banyak teknik psikologis sehingga Anda bisa menerapkan seluruh strategi Anda.[]

[Bab 3]

Agar Kesan Pertama Mengagumkan

ANDA TIDAK PERLU khawatir lagi tentang bagaimana harus menjumpai, seseorang karena ketika Anda menerapkan rahasia-rahasia psikologis ini, Anda akan mampu menanamkan kesan pertama yang sangat baik, setiap saat. Rahasia-rahasia ini akan memenangkan Anda dalam setiap persaingan, baik dalam kehidupan pribadi maupun dunia kerja. Namun, perlu Anda ingat bahwa teknik-teknik di bab ini memiliki hubungan komplementer dengan teknik-teknik di **Bab 1**, *Agar Siapapun Menyukai Anda..... Setiap Saat*. Jadi cermatilah keduanya agar semua senjata psikologis bisa Anda gunakan dan rencana strategi bisa Anda susun dengan hati-hati.

Taktik termudah untuk menghasilkan kesan pertama yang menyenangkan adalah *tersenyum*. Senyum mengandung empat hal penting: *kepercayaan diri*, *kebahagiaan*, *antusiasme* dan yang paling penting, *penerimaan*. Orang tersenyum dianggap percaya diri karena ketika kita gugup atau tidak yakin pada diri sendiri atau pada keadaan sekitar, kita cenderung tidak tersenyum. Tentu saja, senyum menunjukkan kebahagiaan dan kita tertarik pada orang-orang yang bahagia; kita akan menganggap mereka lebih menyenangkan. Antusiasme penting untuk menanamkan kesan yang baik, karena ia mudah menular pada orang lain, Senyuman Anda mamperlihatkan bahwa Anda senang berada di tempat itu: dan bertemu dengannya, sehingga dia makin tertarik dalam menemui Anda.

Terakhir, senyum menyiratkan penerimaan dan biarkan orang lain. tahu bahwa Anda tulus menerima dia apa adanya. Pernahkah Anda berpikir mengapa anjing begitu disayang? Karena binatang itu menyambut kita dengan perluh penerimaan. Andai Anda memiliki ekor, kibaskanlah, Tetapi, karena Anda tidak memilikinya, maka tersenyumlah. Tentu saja, masih banyak taktik lain untuk memberikan kesan pertama yang baik. Jadi mari kita lanjutkan.

Berkenaan dengan kesan pertama, ada sesuatu yang disebut pengaruh pertama: proses di mana kesan pertama kita pada seseorang menyebabkan kita menafsirkan tingkah laku dia berikutnya sesuai dengan kesan pertama itu. Artinya, kesan pertama kita tentang

seseorang sangatlah penting karena semua yang kita lihat dan dengar dari dia selanjutnya tersaring lewat penilaian awal itu, Karenanya, bila kita mendapatkan kesan bahwa orang yang kita temui baik, maka kita akan melihat tingkah laku dia selanjutnya berdasarkan kesan itu. Jadi jika kesan pertama dia tentang Anda baik, dia akan cenderung menilai Anda lebih baik.

Sebegitu pentingnya pengaruh-pertama sehingga urutan informasi yang kita terima tentang seseorang pun mempengaruhi kesan kita tentang dia. Lihatlah dua daftar kata berikut,

- A. Orang yang sinis, rajin, kritis, praktis dan teguh pendirian.
- B. Orang yang ramah, rajin, kritis, praktis dan teguh pendirian.

Harold Kelley (1950) menyusun dua daftar di atas untuk menggambarkan dosen tamu yang akan mengajar para mahasiswa yang menjadi objek penelitiannya. Hasilnya, mahasiswa yang membaca daftar A memiliki kesan yang lebih buruk tentang sang dosen daripada mahasiswa yang membaca daftar B. Seperti yang bisa Anda lihat, kata-katanya identik, kecuali kata pertama. Begitu kita membaca kata pertama, semua kata lainnya tersaring melalui persepsi awal kita tentang orang ini: sinis atau ramah.

Buatlah *kesan pertama di awal jumpa* sebaik mungkin, maka percakapan Anda selanjutnya akan dipengaruhi oleh kesan itu dan dengan cara demikian, Anda telah menanamkan kesan pertama sebagai orang yang menyenangkan. Itulah sebabnya mengapa senyum begitu penting. Anda bisa segera melakukannya dan senyuman mengatakan banyak hal tentang Anda, semua hal yang positif.

Faktor lain yang secara diamatis bisa mempengaruhi penilaian awal orang terhadap kita adalah *kemudahan dikenali* dan *pencitraan*. Sederhananya, *kemudahan* yang membuat kita cepat mengingat pikiran atau gagasan-gagasan tertentu akan mewarnai persepsi kita.

Menurut penelitian yang khusus menyaroti hal ini (*Higgins, Rholes, dan Jones, 1977*), mereka yang sejak awal terbetik dalam pikirannya kata-kata *sembrono, angkuh, suka menyendiri* dan *keras kepala* akan mempunyai kesan negatif tentang seseorang yang akan mereka temui. Mereka akan memandang dia arogan dan sembrono. Namun, orang-orang yang sejak awal terbetik dalam pikirannya kata-kata *petualang, percaya diri, mandiri* dan *gigih* akan mendapatkan kesan yang positif tentang orang tersebut. Sekali lagi, hal ini dikarenakan kata-kata itu

dan gagasan-gagasan yang termuat di dalamnya terbayang di benak mereka. Dan hal ini mewarnai persepsi mereka tentang orang yang sedang diperkenalkan kepada mereka untuk pertama kalinya. Walaupun kata-kata itu *"tak ada hubungannya dengan orang tadi,"* sifat-sifat semacam ini *"mudah masuk"* ke dalam pikiran mereka dan karena itu, mereka secara tak sadar menisbahkan sifat-sifat itu pada orang tersebut.

Jadi jika Anda ingin membuat kesan mengagumkan pada seseorang, tanamkan kata-kata positif pada orang itu. Jika Anda seorang pelamar kerja, bubuhkan kata-kata sifat positif dalam data diri Anda (misalnya: tegas, energik, meyakinkan, perluh semangat, cerdas), ketimbang hanya mengatakan siapa Anda dan apa kemampuan Anda. Gunakan bahasa yang kuat, spesifik dan positif untuk menyampaikan dengan tepat bakat dan kemampuan Anda. Lalu, ketika pewawancara menemui Anda, segera setelah dia membaca data diri Anda, sifat-sifat itu, telah *"melekat"* pada diri Anda. (Untuk penerapan kekuatan bahasa lainnya, lihat **Bab 26**, *Cara Terbaik Menyampaikan Berita Buruk*).

Butir Penting

Salah satu kesalahan terbesar yang dilakukan para pembela terdakwa tindak kriminal adalah menghadirkan klien mereka ke meja sidang ketika rincian kejahatannya masih "segar" dan terbayang jelas di benak para hakim. Taktik yang lebih baik adalah dengan mengajukan seorang saksi atau ahli yang menggunakan bahasa positif dan dapat dipercaya ke meja sidang sebelum menghadirkan klien.

Dalam situasi pribadi maupun bisnis, Anda juga perlu meletakkan aspek-aspek bawa. sadar itu sebelum Anda memperkenalkan diri. Meminta bagian penjualan atau wakil Anda untuk menceritakan pandangan Anda tentang liburan akhir pekan atau kisah yang menggunakan bahasa positif dan menggembirakan cukuplah untuk mengawali perkenalan Anda. Contohnya, dia bisa menyampaikan ungkapan-ungkapan seperti, *"Pandangan beliau tentang tempat: yang indah itu... sungguh menenteramkan dan membersitkan secercah*

ketenangan dan rasa aman.” Cara ini dapat langsung menanamkan tema-tema tersebut ke dalam pikiran calon pelanggan Anda.

Situasi-aituasi pribadi menuguhkan lebih banyak tantangan, misalnya, pengenalan oleh pihak ketiga tidak selalu bisa dilakukan. Cara untuk mengatasi hal ini adalah dengan mengungkapkan sendiri kata-kata itu di awal percakapan. Sekalipun Anda tidak mendapatkan keuntungan dari pengaruh-pertama, seperti, yang bisa Anda lihat di: **Bab 1, Agar Siapapun Menyukai Anda..... Setiap Saat**, Anda akan menanamkan faktor pergaulan yang sangat berpengaruh. Kata-kata itu akan terhubung dengan Anda dan secara tak sadar, akan melekat pada diri Anda.

Butir Penting

Siapa bilang Anda tidak bisa memperbaiki kesan pertama yang sangat buruk tentang diri Anda? Jika Anda terlanjur melakukan tindakan sangat tak pantas dan tolol jangan berusaha membela diri, Hanya ada satu cara untuk mengatasinya: Ucapkan, “aku sangat malu.” Mengapa? Karena ucapan ini mengandung tiga hal penting. *Pertama*, ia menunjukkan bahwa anda tahu bila tindakan anda tak patut - yang berarti bahwa Anda tidak akan mengulangnya lagi. *Kedua*, ia bisa menunjukkan bahwa anda adalah manusia biasa dan orang sebenarnya lebih suka bila kita mengakui perbuatan bodoh dan memalukan serta bertanggungjawab atas tindakan kita itu. *Ketiga*, ia menunjukkan kejujuran –dan siapakah yang tidak ingin bergaul dengan orang jujur?

Ringkasan Strategi

- ✓ Tersenyumlahah. Senyum mengandung empat hal penting: kepercayaan diri, kegembiraan, antusiasme dan yang paling penting, penerimaan.
- ✓ Ciptakanlah pengaruh pertama dan buatlah saat-saat di awal: jumpa (dan sekitar lima menit pertama) sebagai momen terbaik sehingga percakapan Anda selanjutnya akan tersaring lewat

kesan pertama itu, Dengan begitu, Anda mampu menanamkan kesan pertama yang mengagumkan.

- ✓ Fenomena psikologis berupa kemudahan dikenali dan pencitraan bisa sangat mempengaruhi bagaimana orang mula-mula menilai Anda. Letakkanlah aspek-aspek bawah sadar ini di awal pertemuan Anda.[]

Agar Kesan Pertama Mengagumkan



[Bab 4]

Agar Meraih Keuntungan Instan dalam Setiap Hubungan

Empat Kesalahan Terbesar dan Cara Menghindarinya

ANDA PASTI BENCI melakukan permainan. Tetapi, Anda toh melakukannya, sehingga Anda pun menang. Dalam semua urusan, baik itu bisnis maupun pribadi kaidah untuk meraih posisi menguntungkan tetaplah sama.

Dalam saat kencan, pernahkah Anda bertanya-tanya mengapa orang yang tidak benar-benar Anda sukai lengkat terus dan orang yang benar-benar Anda sukai sulit didekati? Jawabannya cukup sederhana, Bukan orangnya, tetapi cara Anda memperlakukan dialah yang menyebabkan hal itu terjadi,

Hal-hal yang membuat kita tertarik pada orang, lain merupakan topik pembicaraan menarik. Kebanyakan orang bersikap netral ketika memulai suatu hubungan. Hal ini berarti bahwa seseorang sewaktu-waktu bisa menyukai atau tidak menyukai Anda. Dan dia bisa semakin dekat atau semakin jauh dengan Anda, bergantung pada cara Anda menjalin hubungan dengannya.

Hal ini terjadi karena sebagai, manusia, kita selalu dibimbing dan dikendalikan oleh karakter manusiawi kita. Yang perlu digarisbawahi, bukan orang yang Anda kencani, tetapi: *cara-Anda-memperlakukannyalah* yang menentukan tingkat ketertarikan dia. Selain itu, sungguh mustahil atau amat mengejutkan bila setiap orang yang Anda sukai "*tidak ingin menjalin ikatan*" dengan Anda dan setiap orang yang tidak Anda sukai ingin menikah dengan Anda. Jadi jika bukan Anda sababnya -penampilan, kepribadian atau latar belakang Anda-pastilah cara Anda memperlakukan dia yang menentukan arah dan pada akhirnya, hasil dari hubungan yang Anda jalin.

Strategi psikologis yang ampuh dan sederhana berikut ini dapat diringkas dalam satu kalimat: Anda *harus memperlakukan orang yang*

tidak Anda sukai seperti Anda mempenakukan orang yang Anda sukai dan sebaliknya. Ada banyak aspek kecil lain dari tingkah laku manusia, namun kita akan membahas empat faktor utama-nya saja.

KEHADIRAN

Orang menginginkan sesuatu yang tidak mereka miliki. Dengan terlalu sering hadir, Anda sebenarnya sedang menurunkan nilai Anda. Ini, bukanlah trik atau permainan, melainkan fungsi dari tingkah laku manusia. Daya tarik bukanlah sebuah harga mati. Artinya, penilaian orang terhadap Anda sabagian besar ditentukan oleh apa yang Anda lakukan, bukan oleh siapa Anda dan seperti apa penampilan Anda. Hukum kelangkaan selalu berlaku dan relevan di setiap bidang kehidupan kita, terutama di sini. Sesuatu yang belimpah-ruah sering kali kurang dihargai dan sesuatu yang langka akan sangat dihargai dan dianggap bernilai, Mungkin, ketika berpacaran dengan seseorang yang kurang Anda sukai, Anda cenderung hadir di hadapannya sesuka hati Anda saja. Dan ketika berpacaran dengan orang yang sungguh Anda sukai, Anda sangat rajin menampakkan diri. Kini, lakukanlah hal yang sebaliknya!

Ketika Anda berpacaran dengan orang yang kurang Anda sukai, Anda mungkin tidak membawakan oleh-oleh untuknya, tidak meneleponnya setiap hari, tidak menanyakan kondisi hubungan Anda dengannya dan saterusnya. Jangan lakukan semua ini pada orang yang Anda sukai. Namun, bila Anda melakukannya pada orang yang tidak Anda sukai, mereka akan segera menjauh, sehingga Anda pun telah membereskan masalah Anda.

Tetapi, tunggu dulu! Dalam **Bab 1**, *Agar Siapapun Menyukai Anda..... Setiap Saat*, kami mengatakan bahwa jika Anda ingin disukai seseorang, Anda harus rajin menampakkan diri, karena hal ini akan meningkatkan kesukaan dia pada Anda. Lalu, bukankah hal ini bertentangan dengan hukum kelangkaan? Inilah yang sering disalahpahami, Jika Anda ingin disukai seseorang, Anda memang harus rajin menampakkan diri padanya. Tetapi, ingatlah bahwa rasa suka merupakan dasar bagi setiap hubungan. Artinya, begitu Anda sudah disukainya dan hubungan Anda dengannya semakin serius, Anda perlu membatasi frekuensi pertemuan dengannya.

Butir Penting

Ada satu pertanyaan. Bukankah kita sering melihat orang tampan berpasangan dengan orang cantik dan sebaliknya? Jika daya tarik tidak banyak mempengaruhi penampilan, lalu mengapa kita sering menjumpai fenomena tersebut? Fenomena itu terjadi karena kita umumnya senang berdampingan dengan orang-orang yang daya tariknya setara dengan kita. (Hal ini sejalan dengan berbagai penelitian yang menunjukkan bahwa orang-orang yang daya tariknya setingkat dengannya) Orang tampan/cantik terkadang membuat orang bertampang pas-pasan merasa tidak nyaman. Jadi orang yang kurang menarik ini cenderung minder dan grogi -artinya, dia akan silau dengan orang itu dan melakukan empat hal yang menurut bab ini semestinya dia hindari. Tetapi, hal-hal yang dia perbuatlah -bukan penampilan dirinya-yang sesungguhnya menimbulkan perbedaan. Hal ini diperkuat oleh fakta bahwa terkadang orang menawan berpasangan dengan orang yang bertampang pas-pasan. Dalam hubungan semacam ini, orang yang bertampang pas-pasan biasanya percaya diri dengan hubungannya dan karena itu, tingkah lakunya berbeda dari sesama orang kurang menarik lainnya. (Kata “percaya diri” akan sering diulang ketika kita membahas empat faktor dalam meraih kendali hubungan.)

PERSPEKTIF

Dalam setiap hubungan, Anda memerlukan perspektif. Dalam hidup, bila kita mencari kesenangan hanya dari satu sumber, kita cenderung *melebih-lebihkan* nilai dan manfaat dari sumber itu. Anda harus mencari makna kehidupan di luar hubungan yang sudah Anda bangun, sehingga seseorang tidak menjadi segala-galanya bagi Anda. Anda harus mencari kepuasan dalam bidangbidang kehidupan Anda yang lain sehingga Anda dapat harus memiliki perspektif yang sehat dan tidak melulu bergantung pada kasih sayang seseorang sebagai satusatunya sumber kepuasan jiwa dan kebahagiaan Anda. Ketika Anda berpacaran dengan orang yang kurang Anda sukai, Anda memiliki banyak perspektif karena Anda tidak sedang berpikir, “*Dialah satu-*

satunya dambaanku: jika tak kumiliki, tamat sudah riwayatku.” Anda tentu berpikir, “Oke, lihat saja apa yang akan terjadi; mungkin dia akan menjadi pasangan hidupku, tetapi mungkin juga tidak.” Sikap ini dan tingkah laku Anda selanjutnya. yang sesungguhnya membuat Anda tampak lebih menarik.

API CINTA

Ini adalah kunci mengapa dan bagaimana suatu hubungan bisa terjalin dengan baik atau sebaliknya. Sederhananya, kita tidak akan menghargai sesuatu *yang taken for granted* (sangat lekat dengan atau diberi untuk kita), Inilah faktor utama yang membuat kita tidak bahagia dalam menjalani hidup. Kita selalu ingin lebih dan lebih, tetapi kita tidak pernah bersyukur dengan apa yang sudah kita miliki, Jika Anda tidak mensyukuri sesuatu yang Anda miliki. Anda akan mulai melupakan arti penting kehadirannya. Dan ketika Anda melakukan hal ini, Anda tidak lagi menghargai milik Anda itu. Ketika Anda tidak menghargai sesuatu, ia tidak akan berarti lagi bagi Anda.

Hal yang sama juga berlaku dalam setiap hubungan. Jika seseorang menganggap Anda *taken for granted* baginya, dia tidak akan menghargai Anda dan mulai melirik orang lain. Begitu juga, jika Anda berobat ke dokter dan diberitahu bahwa Anda nyaris kehilangan pendengaran, Anda pasti akan menghargai! lagi pentingnya telinga,

Rasa syukur kita akan muncul manakala kita diingatkan bahwa apa yang tak kita sadari merupakan milik kita bisa jadi tidak kita miliki lagi. Dan kita tidak akan menganggap sesuatu yang kapan saja bisa hilang dari kita sabagai sesuatu yang *taken for granted*. Demikian pula, jika kekasih. hati Anda agak mengkhawatirkan hubungannya dengan Anda-artinya, ada unsur keraguan-maka ketidakpastian yang dialaminya itu bisa mengurangi keangkuhan dan rasa tidak bersyukur. Untuk itu, Anda harus menciptakan unsur ketidakpastian agar Anda tidak kehilangan hasrat cinta yang menakhodai hubungan Anda dengannya.

Butir Penting

Karena seseorang bisa meninggalkan Anda kapan saja, misalnya, karena kecelakaan atau sakit, kenapa tidak Anda menciptakan lebih banyak keraguan? Jika Anda dan kekasih

Anda sedang dimabuk cintai jangan lakukan hal ini. Taktik ini berlaku bagi mereka yang belum sampai pada lahap itu, yakni bagi orang-orang yang terkadang perlu kita suguhi “suasana” ketidakpastian.

Sekali lagi, tanpa adanya keraguan, akan muncul perasaan bahwa “*Anda pasti selalu di sisinya.*” Lalu, dia tidak lagi menyadari arti penting Anda dan kian tidak menghargai Anda. Dia mulai menganggap Anda *taken for granted* baginya dan semakin reduplah kasih sayangnya, Tetapi, Anda bisa segera mengembalikan bara kasih sayang dalam hubungan Anda dengan memasukkan unsur keraguan kasih sayang akan padam manakala tak ada keraguan, karena ketika tak ada keraguan, Anda akan dianggap *taken for granted* baginya. Seperti contoh ketika Anda berobat ke dokter tadi: Anda tidak pernah memikirkan arti penting pendengaran hingga Anda menyadari bahwa pendengaran itu mungkin saja hilang dari diri Anda, kala keraguan merasuk ke pikiran Anda, perspektif Anda akan berubah! Sekali lagi saya tekankan:

Anda akan dianggap *taken for granted*, tidak dihargai dan kehilangan kasih sayang dalam hubungan jika semua unsur keraguan Anda buang.

Sayangnya, ketika kita merasa jalinan hubungan kita retak, kita justru memperparah dengan berusaha mempereratinya karena kita butuh penenteraman hati. Tetapi, dengan melakukan hal itu, Anda sebenarnya tengah. mempertegas bahwa Anda selamanya miliknya dan menghilangkan keraguan di benaknya bahwa Anda bisa saja tidak lagi di sisinya. Dan kasih sayangnya pun kian redup. Inilah fakta dari karakter manusia, Tetapi, setelah memahami fakta ini, Anda tentu bisa mamantaatkannya.

Ingat, faktor ini dan faktor-faktor lainnya dalam bab ini bukanlah ide atau trik yang terkadang saja berhasil. Semuanya merupakan hukum yang mengatur tingkah laku manusia, Jika Anda menggunakan hukum-hukum itu dan menjalankannya menurut parameter-paramater ini, Anda bisa meraih kualitas hubungan yang sempurna. Tetapi, usahakan agar Anda tidak melakukan kesalahan yang paling sering dilakukan orang ketika mereka tiba pada tahap *Cara membuat dia nyaman dengan dirinya.*

Butir Penting

Mengapa saya tidak bisa menjalin hubungan yang terbuka, jujur dan saling percaya? Tentu saja Anda bisa melakukannya, tetapi Anda harus menunggu hingga Anda saling mencintai dan inilah jawabannya. Tiga taktik di atas didasarkan pada ego dan dirancang agar Anda mencapai tahap ini, Tetapi, Anda harus menghentikan ketiga taktik ini agar Anda bisa sampai pada hubungan yang lebih dewasa dan langgeng. Ringkasnya, cinta hadir tatkala ego atau “keakuan” sima. Begitu cinta bersemi, dinamika hubungan pun berubah, sehingga semakin sering dia hadir di sisi Anda dan semakin sering dia melakukan sesuatu untuk Anda, semakin Anda mencintainya. Selama api cinta masih menyala, Anda hanya perlu memasukkan unsur keraguan bila Anda merasa bahwa dia menganggap Anda taken for granted baginya.

CARA MEMBUAT DIA NYAMAN DENGAN DIRINYA

Perasaan suka orang lain pada Anda bergantung pada bagaimana Anda membuatnya nyaman dengan dirinya. Hal ini tidak bertentangan tiga taktik di atas. Anda harus tetap mempertahankan ketiganya-yang terkait dengan *sikap* dan *kehadiran Anda* -tetapi Anda *tidak perlu memperlakukan dia secara berlebihan*. Berikut ini merupakan saran yang buruk tetapi sering diberikan, bahwa Anda tidak perlu membangun kepercayaan diri seseorang serta berlebihan dalam menyanjung dan menunjukkan rasa pengertian, karena dia akan “*mengetahui bahwa Anda menyukainya*” sehingga dia pun menjauh. Dalam beberapa hal, saran ini memang benar, karena ketika seseorang menyukai kita dan menunjukkannya dengan sanjungan berlebihan, kita bisa jadi akan kurang tertarik padanya, Reaksi ini sesuai dengan kaidah yang mengatakan, *kita menginginkan sesuatu yang tidak dapat kita miliki dan semakin menginginkan sesuatu yang menuntut usaha keras untuk mendapatkannya*. Sederhananya, jika sesuatu datang begitu saja tanpa perlu usaha, kita cenderung kurang menghargainya.

Tetapi, di sinilah letak perbedaan penting antara bersikap perlu perhatian dan baik hati dengan mengatakan bahwa dia adalah segalanya dan satu-satunya bagi Anda. (Karena seperti yang telah kita

bicarakan, ucapan ini akan melenyapkan keraguan dan meredupkan api cinta), Sikap perlu perhatian dan baik hati lebih objektif dan banyak terkait dengan si dia. Sedangkan sikap, yang kedua terkait dengan hubungan Anda dan mengtmdang hukum kelangkaan. Perhatikan perbedaan penting antara mengatakan betapa Anda menyukainya - yang membuat Anda Kehilangan pengaruh- dan memberitahunya bahwa dia hebat dan menyenangkan. Hanya dengan mengatakan bahwa dia hebat, dia akan merasa bahwa dirinya hebat dan menganggap Anda juga orang hebat. Hal ini merupakan kombinasi kemenangan karena hanya orang percaya dirilah yang bisa mengatakan pada orang lain bahwa dia hebat dan mengagumkan dan kita menyukai orang yang percaya diri dan tangguh. Kita sering kali kesulitan membedakan kedua hal ini sehingga kita akhirnya berusaha "tampil dingin" dan enggan "*menunjukkan kebesaran hati kita.*" Hal ini tidak akan banyak membantu dan hanya akan menciptakan suasana yang dingin dan tak nyaman. Tetapi, dengan memberondongnya dengan pujian "objektif". Anda akan tampak sangat percaya diri dan terkesan hebat di matanya! Sekali lagi, Anda perlu menunjukkan pada dia bahwa Anda memandangnya hebat, tetapi jangan tunjukkan bahwa dia adalah segalanya bagi Anda dan bahwa Anda tak bisa hidup tanpanya.

Saran tercepat Kehilangan pengaruh dan kehilangan seseorang yang Anda sukai adalah melakukan kebalikan dari semua hal di atas. Itu. artinya, Anda selalu, ada di sisinya, tidak memiliki perspektif, menghilangkan semua keraguan dan bersikap tidak perlu perhatian. Lakukanlah hal ini, niscaya Anda akan mengencani lagi seseorang yang kurang Anda sukai. Dia akan terus lengket karena Anda melakukan hal-hal yang memang dapat membuatnya begitu.

Ringkasan Strategi

- ✓ Orang menginginkan sesuatu yang tak bisa mereka miliki dan semakin menginginkan sesuatu yang menuntut usaha untuk mendapatkannya. Jika Anda mudah ditaklukkan, Anda mungkin mudah dicampakkan.
- ✓ Jika Anda mengalami suatu guncangan hidup, Anda akan memiliki pandangan yang bisa tentang hubungan Anda. Keseimbangan memberi Anda perspektif dan perspektif memungkinkan Anda membuat keputusan-keputusan yang lebih baik dalam hubungan Anda.

Agar Meraih Keuntungan Instan dalam Setiap Hubungan

- ✓ Ketika tak ada keraguan di benaknya. dia akan menganggap Anda taken for granted baginya. Masukkanlah unsur ketidakpastian agar api cinta kembali membara.
- ✓ Perasaan suka orang pada Anda sebagiannya bergantung pada cara Anda membuat dia merasa nyaman dengan dirinya. Buatlah dia merasa berharga dia pun akan menilai Anda berharga.
- ✓ Bacalah seluruh taktik di bab berikutnya agar strategi Anda semakin lengkap.[]

[Bab 5]

Agar Siapapun Memandang Anda Emas Murni

Kaidah Menjual Diri dalam Setiap Bidang Kehidupan

BERIKUT INI ADALAH salah satu kenyataan terbesar dalam hidup: jika Anda tidak manarif harga diri Anda sendiri, orang lainlah yang akan melakukannya. Bagaimana cara mendapatkan tawaran terbaik, keuntungan maksimal atau titik puncak dalam segala hal? Inilah caranya: mintalah setinggi bintang agar Anda mendapatkan yang setinggi bulan, Di bab sebelumnya, kita telah membicarakan cara menguatkan pengaruh dalam setiap hubungan. Tetapi, setelah Anda berada dalam hubungan semacam itu, Anda perlu memanfaatkan kekuatan hukum ini untuk mamaksimalkan keuntungan. Segera sesuatu dalam hidup ini nyaris bersifat subjektif. Hal ini berarti bahwa tidak ada kebenaran mutlak dan pendapat cenderung menjadi fakta di hampir semua situasi baru. Kemudian, semua informasi akan disaring melalui struktur keyakinan baru itu. Jika Anda ingin manarif harga diri Anda atau sesuatu yang Anda miliki, Anda harus menciptakan citra yang benar. Dalam bernegosiasi, mulailah dengan harga yang sangat tinggi, sekalipun harga itu agak tidak masuk akal. Hal ini penting dilakukan karena Anda berarti telah mengawali pembicaraan. (Ingat, Anda tidak sedang ingin ditartawakan karena harga tinggi yang Anda pasang, tetapi Anda sedang berusaha agar dianggap serius). Setiap kita bertransaksi, dengan seseorang atau untuk sesuatu, yang belum diketahui nilainya, orang pertama yang memberikan penilaianlah yang akan menentukan harganya. Jelasnya, ketika kita membicarakan nilai seseorang, kita sedang membicarakan nilai itu! dalam kaitannya dengan orang lain, bukan dalam kaitan dengan nilai dia sebagai manusia. Karena itu, nilai adalah kuantitas yang tak diketahui, yang persepsi atasnya bisa diubah dengan menerapkan dua prinsip psikologi khusus.

Setiap kali bertransaksi atas sesuatu yang abstrak nilainya, tentukanlah harga sesuka Anda dan sepanjang tidak ada nilai baku untuknya, Anda tidak akan dianggap tidak masuk akal. Misalnya saja Anda seorang fotografer amatir-memotret hanya untuk hobi -dan seseorang ingin menyewa Anda sebagai pekerja lepas. Berapa Anda akan memasang tarif? Misalkan beberapa fotografer profesional memasang tarif Rp 5.000.000 per hari. Apakah Anda selevel dengan mereka? Mungkin tidak, tetapi jika Anda memasang tarif Rp 250.000 per hari Anda jelas tidak akan dianggap sebagai salah satu fotografer terbaik. Akankah Anda ditertawakan jika Anda memasang tarif Rp 2.000.000 per hari? Tentu tidak, Sekalipun. Anda berpikir bahwa mereka tidak akan mampu membayar Anda sebanyak itu, tetapi kini Anda sedang bernegosiasi dari titik awal yang sangat tinggi -harga awal yang sudah Anda tetapkan. Pada akhirnya, Anda dapat memasang harga jauh di bawah harga tersebut dan mereka akan senang karena tidak mendapatkan fotografer yang berkualitas Rp 500.000. Mereka akan merasa telah menyewa fotografer kelas Rp 2.000.000 per hari hanya dengan membayar Rp 500.000!

Mari kita lihat bagaimana hukum ini mempengaruhi kita dalam kehidupan sehari-hari, Misalnya saja Anda sedang berberlanja dan melihat sebuah jaket yang menurut Anda cukup murah harganya, yakni Rp 170.000. Anda akan berpikir, "Oke, lumayan." Tetapi, Anda kemudian mengetahui bahwa harga jaket itu ternyata adalah Rp 1.700.000. Anggapan Anda tentang jaket itu pasti seketika berubah, Anda mulai menyadari bahwa jaket yang menurut Anda cukup bagus itu ternyata memiliki kualitas bahan dan jahitan yang istimewa dan Anda pun mencermatinya dengan teliti dan mengetahui mengapa jaket itu begitu mahal. Ketika harganya Rp 1.700.000, Anda mungkin tidak membelinya. Tetapi, jika pada minggu berikutnya jaket itu dijual dengan harga Rp 490.000, Anda pasti langsung membelinya. Mengapa? Karena nilai yang telah ditetapkan sebelumnya.

Selain harga, ada faktor lain yang turut menentukan nilai, Kriteria lain yang menentukan harga adalah ketersediaan. Singkatnya, semakin langka sesuatu, semakin tinggi orang menilainya. Emas, minyak dan berlian jauh lebih bernilai daripada air dan udara yang tersedia secara melimpah, Sekalipun kita sangat membutuhkan air dan udara, tetapi emas dan perhiasanlah yang kita anggap lebih bernilai, (Namun, tentu saja, air menjadi lebih berharga dari intan dan berlian manakala ia sangat sulit diperoleh).

Lalu, bagaimana Anda menetapkan “harga” diri Anda dalam hubungan pribadi? Anda bisa membuat diri Anda lebih berharga dengan menjadikan diri Anda tidak mudah diperoleh. Dalam hubungan seksual, misalnya, jika Anda sejak awal mengobrolnya kepada pasangan Anda, maka seks dan diri Anda sendiri akan kurang dihargai. Hal ini berlaku bagi laki-laki maupun perempuan. Dalam dunia kerja, jika Anda terlalu mengalah pada kepentingan atasan, apa kira-kira persepsi teman kerja dan bos Anda? Apakah Anda akan dianggap barharga ataukah hanya seonggok benda?

Ringkasan Strategi

- ✓ Harga dan ketersediaan adalah dua faktor psikologis yang sangat menentukan nilai suatu benda atau manusia. Manipulasi terhadap dua faktor ini dapat meningkatkan atau menurunkan penilaian dan penghargaan kita terhadap sesuatu ataupun seseorang.[]

Agar Siapapun Memandang Anda Emas Murni



[Bab 6]

Agar Tampil Tenang, Percaya Diri dan Terkendali dalam Situasi Apapun

TEKNIK INI DIBAHAS karena seperti telah kita bicarakan dalam bab-bab sebelumnya, kepercayaan diri dan sikap menyenangkan merupakan dua hal yang seiring sejalan kita tertarik, kagum dan cenderung menyukai orang-orang yang tampak terkendali dan tenang. (Kita pasti tidak tertarik pada orang yang *minder*.) Meskipun bab ini tidak akan memberi Anda harga diri, teknik-tekniknya bisa membuat Anda tampak dan benar-benar merasa lebih tenang dan percaya diri. Bab ini bisa membantu Anda mencapai: kondisi optimal dalam setiap situasi dan percakapan.

Hal pertama yang harus diperhatikan adalah aspek fisiologis dari kecemasan. Misalnya, ketika kita grogi sebelum berceramah atau menemui, seseorang, kita umumnya tidak makan atau makan sesuatu yang salah. Setiap kali menelan makanan yang mengandung kadar gula tinggi atau karbohidrat mumi (sulingan), tubuh kita menghasilkan *adrenalin* untuk mengatur kadar gula darah. Hal ini dikarenakan makanan-makanan tersebut menurunkan kadar gula darah sehingga tubuh kita menghasilkan *adrenalin* untuk mengimbangi fluktuasi. *Adrenalin*-lah, faktor utama dalam respons bertempur atau lari (*Fight or flight response*) [*respons cepat tanpa didasari pertimbangan nalar yang cukup, peny.*], yang menyebabkan Anda cemas dan grogi. Itulah sebabnya mengapa orang yang terlalu menghindari makanan yang mengandung gula dan karbohidrat mumi sering tampak grogi dan sangat tegang. Gangguan fisiologis ini terjadi karena diet yang salah.

Butir Penting

Berbagai penelitian mutakhir menunjukkan bahwa gangguan obsesi-kompulsif (*Obsessive Compulsive Disorder/OCD*) kepanikan dan kecemasan dapat diatasi lewat diet makanan berkarbohidrat rendah. Dengan menjaga keseimbangan kadar gula darah gejala-gejala kecemasan bisa diredakan.

Pernahkah Anda memperhatikan bahwa setelah makan banyak, Anda merasa agak santai dan tenang? Hal ini dikarenakan kadar gula darah. Anda stabil sehingga tubuh tidak banyak menghasilkan *adrenalin* untuk mengimbangi fluktuasi. Namun, sebaiknya, Anda memakan makanan yang tidak banyak mengalami proses penyulingan. Hal ini dapat menjaga keseimbangan kadar gula darah dan membuat pikiran Anda tenang, sehingga Anda bisa berpikir lebih jernih, (Banyak sekali buku nutrisi yang membahas subjek ini secara lebih baik daripada yang bisa dilakukan oleh pembahasan terbatas ini. Toko-toko makanan sehat berikut koreksi bukunya bisa memberi Anda informasi yang lebih mendalam dan lengkap tentang makanan tanpa penyulingan.)

Aspek penting lainnya yang perlu diperhatikan adalah bahwa tindakan-tindakan yang memperhatikan bahwa Anda tenang dan santai benar-benar dapat membuat Anda merasa lebih tenang dan santai, Jadi dengan melakukan perilaku tertentu dan menghindari perilaku lainnya. Anda bisa mempertahankan ketenangan dan keseimbangan batin Anda.

Dengan mengubah keadaan fisiologis Anda. Anda sebenarnya bisa mengubah kimia otak Anda. Misalnya, berbagai penelitian menunjukkan bahwa ketika tersenyum, kita sesungguhnya sedang membuat suasana hati kita menjadi lebih baik. Kita semua tahu bahwa kita akan tersenyum bila hati kita senang-hal ini memang benar. Namun, ada bukti kuat yang menunjukkan bahwa tindakan tersenyum itu sendiri bisa mengubah kondisi emosi Anda dan membuat Anda merasa lebih bahagia. Sebaliknya, jika Anda mengemutkan dahi barang semenit atau lebih, kondisi perasaan Anda bisa berubah menjadi lebih buruk, Sementara suasana hati kita mencerminkan keadaan fisik kita, begitu juga sebaliknya: keadaan fisik kita dapat mengubah suasana hati kita. Faktor-faktor dominan yang mempengaruhi suasana hati dan kondisi emosi kita adalah:

- *Tersenyum*. Perilaku ini merupakan isyarat universal bahwa Anda adalah orang yang menyenangkan. Sekali lagi, beberapa penelitian menunjukkan bahwa tindakan tersenyum bisa menenangkan diri kita dan benar-benar dapat: membuat kita merasa lebih santai.
- *Bernapas*. Ketika gelisah, kita cenderung menahan napas. Bernapaslah dalam-dalam dan teratur. Hal ini bisa menenangkan.

Anda dengan cepat dan membuat Anda Lebih mudah berpikir, bereaksi serta berbicara dengan jelas dan percaya diri.

Butir Penting

Tahukah Anda tanda-tanda orang-orang sedang gelisah dan tegang? Lihatlah dua tanda berikut. Jika dia tidak tersenyum dan bernapas dengan tidak teratur dan pendek-pendek, berarti dia tidak setenang yang Anda lihat (Anda bisa mengetahui kalau seseorang bernapas tidak teratur dengan memperhatikan apakah dia sangat sering mengambil napas yang dalam untuk memperoleh oksigen dengan cepat.)

Penelitian di bidang ini juga menunjukkan hal menakjubkan lainnya, yakni bahwa emosi kita tidak hanya tersimpan dalam pikiran, tetapi juga dalam setiap sel organ dan otot tubuh kita, Jika Anda ingin menyeimbangkan emosi dan menenangkan pikiran Anda dalam jangka waktu yang panjang, cobalah melakukan yoga atau senam yang rutin. Otot-otot kita menyimpan emosi kita, Pernahkah. Anda bertanya-tanya mengapa Anda merasa nyaman setelah melakukan peregangan otot-otot tubuh? Ketegangan psikologis mengendur bersamaan dengan mengendurnya ketegangan-ketegangan fisik.

Sistem saraf pusat terdiri atas otak dan urat saraf tulang belakang. Anda tidak mungkin bisa benar-benar menenangkan pikiran jika Anda tidak mengendurkan urat saraf tulang belakang Anda. Yoga dapat membantu Anda melakukan hal ini. Perhatikanlah keadaan orang yang sedang gugup dan cemas. Tubuh mereka sering tegang dan kaku. Pengenduran ketegangan fisik dapat mengawali proses pembebasan diri dari tekanan-tekanan emosional. Selain tersenyum dan bernapas dalam-dalam agar Anda meraih keberhasilan jangka pendek dan jangka panjang, cobalah melepaskan diri dari emosi negatif dan menenangkan diri dalam beberapa menit, setiap saat dan sesering mungkin.

Ringkasan Strategi

- ✓ Jangan meremehkan pengaruh fisiologis dari kadar gula darah. Hindarilah respons bertempur atau lari (fight-or-flight response) dengan menghindari gula dan karbohidrat mumi.
- ✓ Tersenyumlah. Penelihan menunjukkan bahwa tindakan tersenyum benar-benar bisa membuat Anda merasa lebih santai dan tenang.
- ✓ Bernapaslah dalam-dalam. Ketika sedang gelisah, kita cenderung menahan napas. Napas yang dalam bisa dengan cepat menenangkan sistem saraf pusat dan benar-benar bisa menenangkan saraf Anda.
- ✓ Untuk mengurangi stres jangka panjang, lakukanlah yoga. Sistem saraf pusat terdiri atas otak dan urat saraf tulang belakang. Kita tidak mungkin benar-benar tenang secara mental jika fisik kita masih tegang.[]

BAGIAN II

Agar Tidak Lagi Ditertawakan, Ditipu, Dimanipulasi, Dibohongi atau Dimanfaatkan

KESALKAH ANDA BILA dibodohi dan dimanfaatkan? Mari kita hadapi kenyataan ini, Ada banyak manusia di dunia ini yang mau mengatakan dan melakukan apa saja untuk mencapai tujuan mereka. Tentunya, Anda ingin mengetahui kepentingan terpendam dari seorang penjual mobil, pacar, teman kerja, ataupun bos Anda. Dengan taktik-taktik psikologis ini, Anda bisa mengetahui dengan cepat keinginan tersembunyi seseorang. Jika Anda telah dibohongi, gunakanlah teknik-teknik ini dan Anda tidak akan lagi merasa tak berdaya. []



[Bab 7]

Enam Tes Penting untuk Mengetahui Apakah Seseorang adalah Teman Sejati

APAKAH DIA BENAR-BENAR. perhatian pada Anda? Apakah dia seba? Apakah dia hanya berpura-pura menyukai Anda? Terkadang. kita sulit menge tahu apakah seseorang benar-benar merupakan teman sejati ataukah hanya berpura-pura menjadi teman kita. Tetapi. Anda tidak akan rugi membuang waktu untuk hubungan yang tak berguna atau hubunpan yang hanya menguntungkan sarah satu pihak. Dengan rahasia-rahasia psikologis ini, Anda tidak akan sangai rugi apakah dia benar-benar perhatian pada Anda ataukah hanya mementingkan diri sendiri. Anda dapat selalu mengetahuinya, setiap saat. Mungkin, inilah saat yang tepat untuk mengingatkan Anda bahwa pertemanan adalah dasar bagi setiap hubungan, Jika Anda berteman seseorang yang tidak rurus tes ini, maka hubungan Anda dengannya kemungkinan tidak berjalan dengan baik.

ENAM TES PENTING UNTUK MENGETAHUI APAKAH DIA TEMAN SEJATI

- **Perhatian**

Salah satu kriteria penting dalam menilai seorang teman adalah seberapa perhatian dia pada kehidupan Anda, Katakan padanya hal penting yang terjadi dalam hidup Anda dan lihatlah apakah dia menanggapi dan mencari tahu lebih jauh. Jika dia tidak melakukan hal itu, maka hubungi dia lagi dan lihatlah apakah dia menyinggungnya. Terakhir, jika dia tidak menyinggungnya, berilah isyarat tentang hal itu dan lihatlah apakah dia mengingat percakapan Anda sebelumnya tentang hal itu ataukah tidak.

- **Kesetiaan**

Ceritakan rahasia seorang teman dekat Anda dan lihatlah apakah dia berkomentar ataukah tidak. Seorang teman sejati mengetahui arti

Enam Tes Penting untuk Mengetahui Apakah Seseorang adalah Teman Sejati

kepercayaan dalam sebuah hubungan. Pastikan bahwa dia tampak keberatan karena Anda telah menceritakan rahasia seorang teman pada orang lain.

• Kebanggaan

Siapa pun dapat menghibur kesedihan Anda, karena mereka merasa menjadi orang baik setelah melakukannya. Tetapi, lihatlah siapa yang menepuk punggung Anda ketika Anda sukses menjalankan suatu pekerjaan. Orang-orang yang tidak cemburu diri akan melakukan hal itu. Seorang teman sejati akan bangga dengan prestasi Anda, bukannya iri dengan kesuksesan Anda. Lihatlah apakah dia mendatangi Anda ketika Anda menerima berita baik, bukan hanya berita buruk. Banyak orang yang bersedia "menghibur" tatkala kenyataan membelakangi apa yang Anda harapkan. Tetapi, lebih sulit menemukan orang yang mengucapkan selamat kepada Anda tatkala segalanya berjalan sesuai keinginan Anda.

• Kejujuran

Teman sejati adalah teman yang mau memberitahukan hal-hal yang tidak ingin Anda dengar. Dia rela Anda benci jika apa yang dia lakukan bermanfaat untuk Anda. Apakah dia mau mengatakan hal-hal bermanfaat untuk Anda sekalipun dia tahu bahwa hal itu dapat membuat Anda kecewa padanya?

• Penghargaan

Katakanlah padanya bahwa ada sesuatu yang menyenangkan - sesuatu yang baik - yang sedang terjadi dalam hidup Anda, tetapi, Anda lebih suka untuk tidak membicarakannya saat ini. Lalu, lihatlah apakah dia mendesak Anda untuk menceritakannya ataukah tidak. Ada perbedaan antara rasa ingin tahu dan perhatian. Jika dia menunjukkan sikap bahwa dia "harus tahu", berarti dia hanya tertarik pada gosip dan bukan pada Anda. Teman yang baik akan menghormati harapan-harapan Anda dan memberi, Anda kesempatan untuk meraihnya - tanpa memaksakan keingintahuannya. Dia mungkin akan terus menyinggungnya karena tertarik, tetapi dia tidak akan sertamerta dan terus-menerus mendesak Anda untuk menceritakannya apabila Anda sudah menegaskan bahwa Anda tidak ingin menceritakannya sekarang. Alasan mengapa Anda harus menggunakan "misteri" positif. bukannya negatif adalah karena jika seorang teman baik Anda beritahu bahwa sesuatu yang salah atau buruk sedang menimpa Anda, dia akan

berusaha keras untuk mengetahuinya saat itu juga, karena dia perhatian pada Anda. Jadi Anda tidak dapat menguji penghargaannya dengan misteri negatif.

- ***Pengorbanan***

Apakah dia mau mengorbankan sesuatu jika hal itu bisa membuat Anda senang? Relakah dia mengorbankan kesenangannya sendiri untuk kebahagiaan Anda? Siapa yang memutuskan apa yang akan Anda lakukan? Apakah arti, kata "kompromi" menurut dia? Ketika situasi berisiko tinggi sedang menimpa Anda, kebanyakan orang berhamburan pergi untuk melindungi kepentingan mereka sendiri, Perhatikanlah, apakah dia satu-satunya orang yang berpikir atau berencana untuk membantu: Anda "keluar dengan selamat", atautkah dia tampak mendahulukan dan berusaha menyelamatkan kepentingannya sendiri.

Ringkasan Strategi

- ✓ Jika teman Anda lulus dalam empat hingga enam poin tes di atas, kemungkinan besar Anda telah mendapatkan teman baik yang bisa diandalkan, Jika dia hanya lulus dalam tiga poin atau kurang, Anda mungkin perlu meninjau ulang pertemanan Anda dengannya atau membicarakan hal ini, padanya. Tentu saja, karena kita mengalami banyak hal dalam kehidupan ini, kita mungkin saja bingung dan secara tak sadar menjadi kurang peka. Jadi, sebaiknya, pengukuran hubungan Anda dengan enam faktor ini dilakukan dalam jangka waktu tertentu bukan hanya dalam sehari.[]

Enam Tes Penting untuk Mengetahui Apakah Seseorang adalah Teman Sejati

[Bab 8]

Benarkah yang Dia Ceritakan?

Cara Mengetahui Alibi Palsu dengan Mengajukan Satu Pertanyaan

PERNAHKAH TERBERSIT DI PIKIRAN Anda untuk menguji kejujuran cerita seseorang dengan memasang detektor kebohongan pada orang itu? Dengan teknik ini, Anda bisa mengetahui dengan cepat apakah yang dia katakan benar ataukah alibinya mengandung setumpuk kebohongan, Teknik ini disebut teka-teki, (*conundrum*). Ta dijalankan dengan menyuguhkan sepotong kenyataan dan melihat bagaimana “kecurigaan” Anda mengemudikannya. Anda bisa mengetahui kebohongan seseorang dengan mengajukan satu pertanyaan dan Anda bisa menggunakan teknik ini dalam situasi apapun ketika Anda iflgin mengecek kebenaran alibi seseorang.

Misalkan saja seorang wanita mencurigai bahwa suaminya tidak berada di bioskop dengan teman temannya sebagaimana yang didalihkan, melainkan berkencan dengan sekretarisnya hingga larut malam, Pertanyaan apakah dia benar-benar pergi ke bioskop hanya akam mendesak si suami untuk menjawab “ya”, Karena, jika dia benar-benar berada di sana, dia akan berkata “ya” dan jika dia tidak berada di sana, dia pasti akan bersikukuh dengan ceritanya dan menjawab “ya”, Dan wanita itu menjadi tidak tahu apakah harus mempercayainya taukah tidak, Dengan teknik psikologis ini, wanita itu dapat menyuguhkan “fakta” yang dibuat buat dan lalu melihat bagaimana si suami menanggapi.

Misalnya, wanita itu bisa mengatakan, “Oh, kudengar lalu lintas sangat macet karena sebuah. kecelakaan mobil yang terjadi tepat di depan bioskop.” Nah, yang harus dilakukan oleh wanita itu hanyalah duduk dan melihat bagaimana sang suami menanggapi. Hal ini dikarenakan suaminya dihadapkan pada teka-teki nyata. Jika dia tidak di bioskop, dia akan bingung apakah harus mengakui bahwa ada Kecelakaan, karena bisa jadi memang terjadi kecelakaan. Dan jika dia

Benarkah Yang Dia Ceritakan?

mengatakan bahwa lalu lintas tidak terlalu macet atau macet, maka wanita itu juga akan mengetahui bahwa suaminya tidak benar-benar berada di bioskop. Tetapi, terlepas dari jawaban yang diberikannya, si suami akan melakukan satu hal yang dilakukan oleh setiap pembohong ketika dikonfrontasi dengan teka-teki semacam ini dia akan ragu bagaimana menjawabnya.

Ingat, jika dia berada di bioskop, dia akan berkata, "Lalu-lintas tidak macet. Apa yang sedang kau katakan?" Sebaliknya, pembohong tidak akan menjawab dengan yakin karena dia tidak berada di sana, sehingga jawabannya meragukan dan hal itu dapat membuatnya menyerah, karena dia tidak tahu bahwa Anda mengarang cerita kecelakaan.

Butir Penting

Semuanya harus rinci. Semakin rinci cerita dia, semakin Anda bisa mempercayai apa yang dia ceritakan. Cerita yang dikarang-karang sering mengandung banyak kejanggalan, samar-samar dan abstrak. Seberapa spesifik dia bercerita?

Ringkasan Strategi

- ✓ Dalam menggunakan teka-teki, Anda hanya cukup menyuguhkan sepotong kenyataan dan lihatlah bagaimana dia menanggapi. Anda cukup memastikan bahwa dia akan memiliki pengetahuan langsung tentang apa yang sedang Anda bicarakan jika memang cerita dia benar. Pastikan bahwa fakta yang Anda suguhkan masuk akal tetapi tidak benar, lalu kembali duduk dan lihatlah apakah dia menanggapi dengan cepat dan benar. Jika dia ragu, mengubah topik pembicaraan, dan/atau memberikan jawaban yang salah atas pertanyaan Anda, berarti cerita dia tidak benar.[]

[Bab 9]

Cara Mengetahui Bahwa Seseorang Sedang Berusaha Memanipulasi Anda

Tujuh Trik Mematikan yang Harus Diwaspadai

DARI RUANG TIDUR hingga ruang rapat, pelajaryl cara melihat dengan jeli dan mengevaluasi dengan mudah informasi-informasi tanpa dipengaruhi oleh mereka yang memendam maksud tak baik dan mencari untung sendiri, Trik-trik para manipulator mengandung tujuh taktik mematikan yang bisa menyeret Anda masuk ke dalam perangkap, Berita bagusny, dengan mengetahui ketujuh taktik itu, Anda bisa mewaspadainya dan " tidak pernah ragi diperalat!

Tujuh faktor ampuh yang dimanfaatkan oleh para manipulator adalah rasa bersalah, intimidasi, pemancingan ego, rasa takut, rasa ingin tahu, hasrat kita untuk disukai dan cinta, Mereka yang memanfaatkan faktor-faktor ini akan berusaha mengalihkan Anda dari logika ke emosi kelapangan permainan yang tidak bermutu, Karena mereka mengetahui, bahwa mereka tidak bisa mengalahkan fakta, maka mereka berusaha mempermainkan emosi Anda dengan menggunakan sarah satu atau mengombinasikan taktik-taktik berikut:

- Rasa bersalah: "Tega nian kamu mengatakan hal itu? Aku sungguh kecewa karena kamu tidak mempercayaku. Aku tidak tahu lagi siapa kamu ini sebenarnya."
- Intimidasi: "Apa masalahnya, tidak bisakah kamu membuat keputusan? Apa kamu tidak memiliki cukup kepercayaan diri untuk melakukan hal ini?"
- Pemancingan ego: "Kulihat kamu orang cerdas. Aku hanya tidak ingin membiarkan peluang emas berlalu darimu, Bagaimana mungkin? Bagiku, kamu sudah seperti diriku sendiri .. "
- Rasa takut: "Kamu tahu, kamu bisa kehilangan kesempatan emas ini, Aku sangat yakin bahwa kamu tahu apa yang sedang! kamu lakukan. Aku sedang mengatakan padamu bahwa kamu tidak akan

Cara Mengetahui Bahwa Seseorang Sedang Berusaha Memanipulasi Anda

mendapatkan kesempatan emas ini lagi. Ini adalah kesempatan terakhir untuk menjadikannya kenyataan; mengapa kamu ingin melewatkan kesempatan emas ini?”

- Rasa ingin tahu: “Ingat, kamu hanya hidup sekali. Coba sajalah, Kamu toh selalu bisa kembali pada keadaan semula, Hal itu mungkin menyenangkan, mengasyikkan: petualangan sejati! Kamu tidak akan pernah tahu kecuali kamu mencobanya dan kamu bisa menyesal nantinya.”
- Hasrat kita untuk disukai: “Menurutku, kamu suka tantangan. Orang lain pun berpikir demikian. Sungguh sangat mengecewakan jika kamu tidak ikut bersama kita. Ayolah, tak seorang pun suka bila ada seseorang yang mundur..... ini kesempatan kamu untuk membuktikan seperti apa kamu.”
- Cinta: “Jika kamu mancintaiku, kamu tidak akan menanyakan hal itu padaku. Tentu, aku benar-benar tulus mencintaimu. Aku tidak mungkin berbohong padamu. Kamu tahu apa yang ada dalam lubuk hatiku, bukan? Kita akan menjalani hubungan menakjubkan jika kamu biarkan dirimu larut dan menjalani hal-hal manis yang menanti kita di masa depan.”

Butir Penting

Perhatikan dan simaklah dengan objektif, bukan hanya kata-kata tetapi juga pesan yang disampaikan. Manuver-manuver kotor ini bisa mengacaukan kemampuan Anda dalam menyelami “fakta” Ketika emosi merasuk dalam pikiran Anda, tahan sejenak perasaan Anda dan perhatikan si pemberi pesan maupun pesan itu sendiri. Jika Anda mendengar pesan-pesan yang mirip dengan pesan para manipulator di atas, diamlah dan evaluasi kembali situasi yang ada. Jangan bertindak gegabah dan emosional, Tunggu dan himpun fakta-fakta secara objektif sehingga Anda tidak menjadi wayang si tangan jahil. []

[Bab 10]

Cara Mengetahui Bahwa Seseorang Sedang Menggertak dalam Situasi Apapun

BAGAIMANA CARA MENGETAHUI bahwa lawan-main-poker Anda benar-benar memiliki *full house* atau hanya kartu dua pasang? Atau bagaimana Anda mengetahui bahwa kepala bagian Anda benar-benar akan mengundurkan diri jika dia tidak naik jabatan? Ada satu cara untuk mengetahui bahwa seseorang sedang menggertak, kapan pun dan dalam situasi apapun, karena semua gertakan, dalam situasi apapun, memiliki satu kesamaan.

Untuk memahami bagaimana teknik itu bekerja, mari kita definisikan dulu apa itu gertakan. Seseorang dikatakan menggertak apabila dia sangat menolak sesuatu tetapi berpura-pura menerimanya. Atau, apabila dia menginginkan sesuatu, tetapi, berpura-pura menolaknya. Karena itu, ketika menggertak, seseorang biasanya berusaha tampil seolah-arah tak peduli padahal dia sangat peduli atau berpura-pura peduli padahal dia tidak peduli.

Bagaimanapun, dia sedang berusaha menciptakan kesan palsu untuk menyembunyikan maksud di hatinya. Ada sebuah kunci: orang yang menggertak: umumnya terlalu menyeimbangkan (*overkompensasi*), yakni di antara dua arah yang berlawanan dan hal itu tampak sangat mencolok jika kita mencermatinya.

Anda bisa mengetahui dengan cepat suatu gertakan dengan memerhatikan bagaimana seseorang berusaha tampil. Seorang pemain kartu tiba-tiba melipatgandakan taruhannya, Apakah dia memiliki kartu bagus, ataukah hanya sekadar keberanian? Ketika menggertak-dalam kasus ini, dengan pegangan kartu poka, dia ingin menunjukkan bahwa dia tidak gentar. Jadi dia menaruh uangnya dengan cepat, Tetapi, jika dia benar-benar memiliki pegangan kartu yang bagus, apa yang mungkin dia lakukan? Jelas, dia akan menaruh uangnya dengan tampak peran dan hati-hati untuk menunjukkan bahwa dia tidak begitu yakin dengan pegangan kartunya. Ketika orang menggertak, dalam hal apapun, baik dalam permainan kartu maupun dalam dunia nyata, mereka berusaha tampil seolah-olah sangat percaya diri. Hal ini berarti

bahwa mereka mencoba menciptakan kesan yang berkebalikan dengan apa yang sesungguhnya mereka rasakan.

Sekali lagi, ketika menggertak dan dalam usaha tampil Percaya diri dia bertaruh dengan cepat. Dan ketika dia memiliki pegangan kartu bagus, dia sebenarnya akan menunggu sesaat atau beberapa lama untuk berpura-pura sedang memikirkan apa yang harus dilakukan. Hal ini berlaku dalam semua situasi, Jika dia bereaksi terlalu, cepat dan pasti, berarti dia sedang berusaha memperlihatkan bahwa dia percaya diri, padahal, dalam banyak hal, dia sebenarnya tidak percaya diri.

Mari kita ambil contoh lain, Seorang partner di sebuah biro hukum mengatakan bahwa dia akan pergi kalau dia tidak diizinkan menangani kasus tertentu, Apakah ancamannya dibuat-buat, atautkah sungguh-sungguh? Jika ancaman itu sungguhan, dia mungkin tidak berusaha menunjukkan kepercayaan dirinya. Bagaimanapun, bawa percaya diri yang berlebihan sangat mudah dirasakan ketika seseorang sedang menggertak. Hal ini dikarenakan, kita bisa berasumsi bahwa jika dia berada di biro itu, berarti dia memang menginginkan sesuatu darinya. Dan dia "terpaksa" pergi hanya jika dia tidak mendapatkan apa yang dia cari. Jadi, logika menunjukkan bahwa dia akan lebih memilih tinggal dan menangani kasus daripada tidak mendapatkannya dan pergi. Karena itu, jika dia mengungkapkan secara berlebihan keinginannya untuk pergi bila tidak mendapatkan kasusnya, berarti dia hanya sedang menggertak - karena kita tahu bahwa dia sesungguhnya tidak ingin pergi, tetapi mencoba menciptakan kesan itu.

Jika dia serius dengan pendiriannya untuk pergi bila keinginannya tak dipenuhi, maka dia akan tampak enggan dan tidak terlalu yakin dengan pendiriannya, karena dia tidak senang berada dalam situasi ini. Dia akan menundukkan kesungguhan karena dia tahu bahwa dia harus pergi jika memang harus demikian. Tetapi, jika dia hanya menggertak, maka tidak akan ada sesuatu yang terjadi karena dia tidak akan pergi! Kedua sikap ini sangat berbeda sehingga mudah dibedakan mana yang gertakan dan marta yang sungguhan.

Untuk memahami psikologi di balik semua ini, kita cukup mencermati bagaimana orang pada umumnya menampilkan diri. Orang yang mempunyai harga diri dan kepercayaan diri yang tinggi: bukanlah orang yang memamerkan kepada dunia sekitar bahwa dia hebat. Orang yang tidak percaya dirilah yang berusaha tampil penuh keyakinan dan nyaris sombong, untuk menutupi perasaan dia sesungguhnya tentang

dirinya. Pada kenyataannya, dia sedang berusaha menampilkan “dirinya yang palsu.” Dan seperti yang baru saja dijelaskan, hal ini juga identik dan berlaku untuk situasi yang spesifik.

Dalam sebulan negosiasi, orang yang mengucapkan kata-kata seperti, “Aku akan pergi jika kamu tidak jujur padaku; aku tidak bisa menerima hal ini, kamu akan Kehilangankku,” sebenarnya tidak akan pergi ke mana-mana.... dia hanya menggertak. Orang yang percaya diri tidak perlu mengatakan kepada orang lain bahwa dia percaya diri, sikapnyalah yang akan menunjukkan hal itu. Orang yang tidak percaya dirilah yang mengatakan pada orang lain. bahwa dia sangat percaya diri, karena itulah satu-satunya cara yang biasa kita tempuh, Namun, jika dalam negosiasi Anda mendengar kata-kata seperti, “Maaf kalau kamu harus merasa seperti itu; jangan kecewa ya; aku tidak berpikir begitu, tetapi kalau boleh aku memberikan satu pandangan,” maka mereka mungkin mengutarakan hal yang tulus dan bukan gertakan. Ingat, orang yang percaya diri -orang yang tidak menggertak- tidak ambil pusing dengan anggapan orang lain, Dia akan cuek di hadapan orang lain, tidak seperti orang yang menggertak, yang sangat terpengaruh oleh pandangan orang lain tentang dirinya,

Ringkasan Strategi

- ✓ Kenalilah dengan cepat suatu gertakan dengan men-cermati bagaimana seseorang berusaha tampil. Orang yang sedang menggertak akan selalu melebih-lebihkan dirinya guna menciptakan ilusi bahwa dia berpegang seratus persen pada pendiriannya.[]



[Bab 11]

Cara Mengetahui Pikiran Orang

Buatlah Siapapun Mengungkapkan Apa yang Dia Sembunyikan Hanya dalam Dua Menit JIKA ANDA BOSAN ditipu dan dimanfaatkan, teknik psikologis Ini dapat membantu Anda menyelami pikiran seseorang guna mengetahui sesuatu yang dirahasiakannya.

Taktik ini, yang pertama kali saya perkenalkan dalam buku saya *Never Be lied to Again* (Jangan Pernah Dibohongi Lagi). benar-benar bisa membantu Anda mengetahui apakah dia menyembunyikan sesuatu, hanya dalam beberapa menit. Taktik ini disebut *skenerio yang mirip* dan ia bekerja seperti Tes, *Rorschach* atau yang sering disebut dengan tes noda tinta, Tes *Rorschach* terdiri atas noda-noda tinta abstrak dengan dua sisi yang simetris. Teori di balik tes ini adalah bahwa interpretasi seseorang terhadap bentuk-bentuk abstrak dari noda tinta tertentu dapat menunjukkan sikap atau pandangan tak sadarnya. Teknik *skenario yang mirip* menggunakan teori ini tetapi dengan cara yang sama sekali baru, yakni secara lisan.

Yang perlu Anda lakukan adalah mengajukan pertanyaan yang tidak bernada *menuduh*, melainkan *menyinggung* kepada seseorang. Lalu, hanya dengan menilai tanggapannya, Anda bisa mengetahui apakah dia menyembunyikan sesuatu.

Misalkan saja seorang wanita mancurigai bahwa suaminya selingkuh dengan sekretarisnya. Dengan santai, misalnya di waktu makan malam, wanita itu bisa berkata, "Eh, kamu tahu nggak, sayang? Bosku, Pak Anton, Kayaknya selingkuh dengan sekretarisnya, lho!" Kini" wanita itu tinggal mengamati reaksi suaminya. Jika suaminya mengajukan pertanyaan dan tertarik untuk memperbincangkannya, wanita itu bisa memastikan bahwa suaminya tidak berselingkuh. Tetapi, jika suaminya tampak sangat tidak nyaman dan berusaha mengubah topik pembicaraan, maka kemungkinan suaminya berselingkuh. Dan wanita itu akan mengetahui perubahan mendadak pada gerak-gerik dan sikap suaminya.

Butir Penting

Pada umumnya, ketika dihadapkan pada situasi seperti si wanita tadi kita akan berkonfrontasi dengan orang yang sedang kita cemburui, dan tentu saja, kita akan memosisikannya sebagai orang yang defensif. Jika kecurigaan kita ternyata keliru, kita akan tampak paranoid atau pen-cemburu dan hubungan kita bisa terganggu. Dengan teknik ini, kita bisa mengangkal topik pembicaraan tertentu dan mengetahui apakah dia merasa tidak terganggu dan tertarik untuk memperbincangkannya, tanpa harus mengajukan suatu tuduhan

Mari kita ambil contoh lain. Anda mencurigai bahwa staf penjualan Anda telah mencuri! peralatan kantor. Bertanya langsung "Apa kamu mencuri sesuatu dari kantor?" hanya akan menempatkan dia pada posisi defensif dan membuat Anda mustahil mendapatkan kebenaran.... Jika dia tidak mencuri, dia akan mengatakan pada Anda bahwa dia tidak mencuri. Dan jika dia mencuri pun, dia mungkin akan berbohong dan berkata bahwa dia tidak mencuri. Jadi sebaiknya, katakanlah, *"Tarjo, aku sangat senang bila kamu bisa melakukan sesuatu untukku, Aku perhatikan, ada seseorang di bagian penjualan kita yang suka membawa pulang peralatan kantor untuk kepentingan pribadi Apa kamu punya ide untuk menghentikan hal ini?"*

Sekali lagi, jika dia tidak bersalah, dia mungkin akan memberikan sarannya dan tampak senang karena Anda meminta pendapat padanya. Tetapi, jika dia bersalah, Anda akan melihat dia tampak sangat tidak nyaman dan mungkin akan berusaha meyakinkan Anda bahwa dia tidak mungkin melakukan hal semacam itu. Tidak ada alasan kenapa dia tiba-tiba berusaha mencitrakan diri seperti itu kecuali bahwa dia memang merasa bersalah,

Anda belum yakin bahwa teknik ini sangat efektif? Mari kita ambil satu contoh lagi. Seorang pegawai rumah sakit mencurigai bahwa seorang dokter mabuk ketika sedang bertugas. Dia bisa berkata, "Dr. Markus, aku butuh saranmu. Temanku di rumah sakit lain memiliki masalah dengan salah satu dokternya. Dia menduga bahwa dokter itu

suka mabuk ketika bertugas. Apa kamu punya saran pendekatan terbaik yang bisa dilakukan temanku pada dokter itu?”

Sekali lagi, jika dia bersalah, dia akan tampak sangat tidak nyaman. Jika dia tidak mabuk saat bertugas, maka dia akan memberikan sarannya dengan senang hati. Jadi kapan pun Anda ingin mengetahui, hal-hal yang dirahasiakan seseorang, gunakan *skenario yang mirip* ini dan dapatkan hasilnya dengan pasti.

Tinjauan Strategi

- ✓ Terapkan tes psikologis langsung ini kepada mereka. Ajukan pertanyaan yang tidak bernada menuduh melainkan menyinggung kepadanya. Lalu, lihatlah tanggapan dia dan Anda akan segera tahu jika dia menyembunyikan sesuatu.I]



[Bab 12]

Cara Membuat Orang Mengutarakan Apa yang Ada di Pikirannya

PERNAHKAH TEBERSIT DI PIKIRAN Anda untuk memasuki pikiran seseorang guna mengetahui pikiran dia sesungguhnya tentang Anda, gagasan Anda, rencana Anda atau pacar Anda? Kini, Anda bisa melakukannya dengan menggunakan teknik ampuh membaca-pikiran ini, yang sesungguhnya mengombinasikan beberapa prinsip psikologi. Ketika Anda menduga seseorang tidak berkata jujur pada Anda, teknik meyakinkan ini merupakan metode ampuh untuk menguak perasaan orang yang sesungguhnya, dalam situasi apapun.

Upaya mengetahui pikiran sejati orang memang bukan hal mudah, karena Anda tidak mungkin langsung menyebut dia pembohong, dengan mengatakan bahwa dia berkata tidak jujur. Dalam menggunakan teknik, Anda hanya perlu, mengarahkan dia agar mau menyukai pikiran/orang dan lain-lain. (Jika dia tidak menyukainya, maka Anda tidak perlu khawatir dengan upaya mendapatkan kebenaran hru, karena Anda telah mendapatkannya)

Begitu dia berkata bahwa dia menyukainya, jangan *mendesak* atau *menekannya*. Inilah kesalahan yang sering, kita lakukan, Kita biasanya mengatakan, "Kamu yakin menyukainya? Kamu benar-benar menyukainya?" dia pun akan berkata, "Ya, menurutku, hal itu...." Dia pun semakin kukuh dengan pendiriannya dan Anda tidak dapat mengetahui: pikiran dia yang sesungguhnya.

Dalam menerapkan teknik ini, Anda harus memastikan bahwa kata-kata yang Anda gunakan menunjukkan bahwa Anda *sejalan dengan dia* dan bahwa Anda terbuka dengan masukan. Dia tidak akan segan mengajukan kritik karena dia merasa Anda mengharapkannya. Dua taktik psikologis utama yang berlaku di sini adalah konsistensi (manusia memerlukan kesinambungan dengan pikiran-pikiran mereka) dan harapan (orang sering melakukan apa yang menjadi harapannya), Kedua konsep ini akan diuraikan lebih lanjut pada bagian lain buku ini.

Contoh I

Anda tidak yakin apakah teman kerja Anda benar-benar menyukai strategi pemasaran baru yang Anda gagas, sekalipun dia berkata bahwa dia menyukainya.

Pertanyaan : Apakah kamu menyukai konsep dari gagasan baruku itu.?

Jawaban : Tentu. gagasan itu sungguh baru,

Pertanyaan : Oke, apa yang membuatmu menyukai gagasan itu?

Contoh II

Anda ingin mengetahui apakah anak laki-laki Anda benar-benar ingin berkemah pada liburan sekolah mendatang.

Pertanyaan : Apakah kamu senang dengan kemah kita bulan depan?

Jawaban : Ya. Itu akan menyenangkan

Pertanyaan : Apa yang benar-benar membuatmu senang dengan kemah itu?

Contoh III

Pertanyaan : Apakah kamu suka geladak baruku?

Jawaban : Tentu, kelihatannya bagus.

Pertanyaan : Menurutmu, bagaimana caranya agar aku bisa membuatnya lebih baik lagi?

Seperti yang bisa Anda bayangkan, mereka semua tidak akan segan menjawab dengan jujur karena pertanyaan-pertanyaan Anda menunjukkan Anda sadar bahwa tidak ada sesuatu pun yang sempurna. Dengan tidak memfokuskan pembicaraan pada perasaan suka-tidak suka mereka, jawaban mereka akan keluar secara alami sebagai uraian atas apa yang telah mereka katakan dan sesungguhnya-apa yang ada di benak mereka akan keluar begitu saja.

Butir Penting

Pernahkah Anda berusaha mengeluh pikiran sesungguhnya seseorang tetapi dia tidak ingin membicarakan keburukan diri atau kerja orang lain? Tidak masalah. Jangan bertanya: “Apakah yang tidak kamu sukai dari hal itu?” atau “Kekacauan apa yang bisa kamu temukan dari pekerjaannya?” Namun, bertanyalah: “Bagaimana seandainya kamu yang melakukannya?” atau “Apa akan berbeda jika kamu yang melakukannya?” Pertanyaan-pertanyaan ini memang tidak berfokus pada kesalahan yang diperbuat orang lain, tetapi justru menanyakan perbaikan yang bisa dilakukan oleh lawan bicara Anda, Tetapi, seperti yang bisa Anda bayangkan, Anda tetap bisa mendapatkan Informasi tentang kesalahan itu juga.

Ringkasan Strategi

- ✓ Arahkan dia agar menyukai gagasan orang atau objek. Lalu, tanyakan saja ide perbaikan yang bisa dia tawarkan. []



BAGIAN III

Agar Setiap Situasi Terkendali dan Agar Siapapun Melakukan Apapun

KESUKSESAN HIDUP SERING kali bergantung pada kemampuan kita mempengaruhi sikap, kepercayaan dan pandangan orang lain, Kita tidak sedang berbicara tentang kesuksesan yang diraih merajut manipulasi, tetapi melalui penerapan strategi-strategi psikologis tertentu. Keduanya sangatlah berbeda, Buku ini didasarkan pada *premis* bahwa sebagian besar manusia adalah baik, sopan dan jujur. (Tentu saja, ada orang-orang yang tidak baik dan buku ini dapat melindungi Anda dari mereka, sehingga Anda tidak dimanipulasi dan dimanfaatkan oleh mereka.) Tetapi, seperti yang bisa Anda rasakan dari pengalaman hidup Anda sendiri. Kekhawatiran dan kesulitan hidup sering kali menjadi penghambat untuk berbuat baik pada diri Anda sendiri dan orang lain. Sebagian besar orang ingin membantu; mereka senang bila dapat berbuat sesuatu untuk orang lain. Jadi bagian ini tidak menyarankan Anda untuk memaksa orang tunduk pada kemauan Anda, tetapi memberi tahu Anda cara membangkitkan hasrat dan niat baik dan tulus orang lain untuk membantu Anda dan bekerja sama dengan Anda.

Anda bisa dengan mudah mengarahkan tingkah laku dan pandangan orang lain lewat ucapan dan tindakan Anda. Dengan mengubah ucapan dan tindakan Anda pada orang lain, Anda akan mengubah sikap dan perilaku mereka terhadap Anda. Sungguh sederhana. Manusia tidak bergerak di ruang hampa, mereka berpikir dan bertindak untuk menyikapi, dunia mereka. Ubahlah dunia mereka dan Anda akan mengubah respons mereka.

Anda bisa menggunakan strategi mana saja. Tergantung pada situasinya. Jika Anda ingin seseorang membantu Anda dalam mengerjakan sesuatu, gunakan teknik di **Bab 17**, Agar Siapapun Mengabulkan Permintaan Anda. Namun, jika Anda ingin terlebih dahulu mengubah pandangan seseorang tentang sesuatu, maka Anda harus menggunakan teknik di **Bab 16**, Agar Orang yang Keras Kepala Mau Mengubah Pandangannya. Taktik-taktik ini dirancang untuk bisa

David J. Leiberian, Ph.D.

digunakan secara sendiri-sendiri dan bisa juga dikombinasikan dengan taktik-taktik dalam bab dan bagian lainnya.[]

[Bab 13]

Agar Siapapun Segera Bertindak, dalam Situasi Apapun

ANDA AKAN MENGETAHUI bahwa dengan mengikuti formula sederhana yang menggunakan enam taktik psikologis berbeda ini, Anda bisa memotivasi seseorang untuk melakukan suatu tindakan, kapan pun itu. Strategi. ampuh berikut Ini benar-benar menjamin tercapainya kerjasama dengan seseorang dalam situasi apapun.

1. BATASI PILIHAN

Hal pertama yang harus Anda lakukan adalah *memperkecil jumlah pilihan yang akan Anda tawarkan pada seseorang*. Petuah lama menyatakan bahwa dengan semakin banyak pilihan, seseorang makin mantap untuk memilih yang dia sukai dan hal ini mendorongnya untuk segera mengambil tindakan. Yang benar adalah sebaliknya. Jika ada banyak pilihan dari tindakan yang Anda minta, seseorang akan kebingungan untuk memilih salah satunya. Tak seorang pun ingin berbuat salah dan berada pada posisi yang serba-salah. Semakin sedikit pilihan, semakin cepat dia membuat keputusan dan tidak menimbang-nimbanginya lagi.

Ada sebuah toko mebel terkenal yang memberi kesempatan kepada setiap konsumen selama tujuh puluh dua jam untuk menimbang-nimbang pilihannya sebelum barang dikirim ke kantor mereka. Mengapa? Karena lebih dari 60 persen konsumen, selama tiga hari setelah pembelian barang-barang berharga, akan datang kembali untuk mengubah pilihan warna, bahan dan desain, Dengan terlalu banyak pilihan, sebagian besar orang bingung dan lambat: dalam menentukan pilihan dan setelah membuat keputusan pun, mereka sering menimbang-nimbang lagi apakah saya sudah membuat pilihan yang benar? Jika Anda bukan seorang pengecer di mana persaingan mengharuskan Anda menawarkan banyak pilihan, jangan tawarkan lebih dari tiga pilihan, di mana dua di antaranya ideal, Jika tidak ada pilihan sama sekali, orang akan merasa kebebasannya dibatasi dan dapat membuatnya membatalkan transaksi, Dengan adanya pilihan,

sekalipun hanya satu, orang akan merasa memiliki kuasa dan teryakinkan bahwa dialah yang sedang memegang kendali.

2. BERIKAN BATAS WAKTU

Pemberian batas waktu dapat mendatangkan tiga motivasi psikologis berbeda yang sangat: penting untuk memicu tindakan.

- Cepat atau lambatnya penuntasan sebuah pekerjaan tergantung pada berapa banyak waktu yang kita alokasikan untuk itu. Dunia memberlakukan batas waktu dan jatuh tempo karena jika tidak didesak, sebagian besar orang tidak tergerak untuk maju. Sudah menjadi watak manusia untuk menunggu hingga kondisi lebih menyenangkan, hingga memiliki banyak informasi atau hingga suasana hati mereka baik, baru kemudian bertindak. Pemberian batas waktu yang jelas sangatlah penting supaya seseorang tahu: bahwa pekerjaannya harus dia tuntaskan sekarang, karena dia mungkin tidak punya kesempatan lagi untuk menuntaskannya.
- Pemberian batas waktu juga mendatangkan motivasi psikologis lain, di mana kita tidak akan tinggal diam bila menyadari bahwa kesempatan kita terbatas. Ketika kita diberitahu: bahwa kita bisa jadi terlambat: mendapatkan atau melakukan sesuatu, kita akan tergugah untuk segera mendapatkan atau melakukannya. Jadi dengan memberi tahu seseorang bahwa dia mungkin tidak akan mendapatkan kesempatan untuk yang kedua kali, Anda telah menciptakan dorongan yang lebih besar padanya untuk segera bertindak. Sebagai contoh, sebuah toko eceran yang terkenal namun kurang cermat [dalam memilih barang untuk dijual, peny.] menaruh label "terjual" pada sebagian barang yang ingin dikosongkan stoknya. Langkah ini juga dilakukan untuk menciptakan dorongan semacam itu. Ketika kita melihat label "terjual" pada suatu barang, kita secara tak sadar semakin terdorong untuk memilikinya. Lalu, ketika kita mengetahui ada barang "yang sama" yang sedang dijual, kita akan bergegas untuk membelinya.
- Sejalan dengan hukum ini, banyak penelitian yang menunjukkan bahwa manusia menginginkan barangbarang yang langka dan kian langka. Saya yakin Anda pun tidak terbebas dari hukum ini. Ketika ada barang terbaru atau terheboh dan setiap orang menginginkannya, maka barang itu, semakin diminati. Dan ketika peluang

untuk mendapatkannya semakin sempit, kita semakin terdorong untuk memilikinya. Kita menghargai sesuatu berdasarkan tingkat kelangkaannya. Intan, emas dan minyak tidak penting bagi kesehatan kita, namun barang-barang itu sangat bernilai - semata karena tingkat kelangkaannya. Pikirkanlah hal ini. Platinum lebih berharga daripada emas dan emas lebih berharga daripada perak, sedangkan perak lebih berharga daripada tembaga. Semua itu karena tingkat ketersediaannya bagi kita.

3. GUNAKAN HUKUM INERTIA

Sir Isaac Newton adalah orang pertama yang memberi tahu kita bahwa benda yang bergerak cenderung tetap bergerak dan benda yang tak bergerak cenderung tetap tak bergerak. Dia mungkin perlu menambahkan bahwa orang yang bergerak cenderung tetap bergerak dan orang yang tak bergerak cenderung tetap tak bergerak. Jika Anda mampu membuat seseorang bergerak ke arah yang benar, baik secara fisik maupun mental -dimulai dari sesuatu yang mudah dan/atau menyenangkan- maka kemungkinan besar dia akan melanjutkannya. Mengapa demikian?

Mianusia sangat membutuhkan konsistensi tindakan. Beberapa penelitian tentang hal ini menggambarkan dengan jelas bahwa faktor psikologis ini sangat efektif bila diterapkan untuk memotivasi seseorang. Penelitian-penelitian itu menunjukkan bahwa ketika seseorang diminta melakukan hal kecil (tindakan awal yang kita minta padanya) dan dia melakukannya, maka semakin besar peluang bahwa dia mau memenuhi permintaan yang lebih besar (tindakan yang benar-benar kita inginkan darinya). Namun, jika pada awalnya dia tidak kita minta untuk dan karenanya tidak, melakukan tindakan kecil tersebut, maka dia tidak memiliki motivasi tak sadar untuk memenuhi permintaan kita yang lebih besar.

Penelitian bertopik "teknik awal mencapai tujuan" berikut ini menunjukkan bahwa orang yang pada awalnya memenuhi permintaan kecil cenderung memenuhi permintaan yang lebih besar. Freedman dan Fraser (1955) meminta izin kepada para pemilik rumah untuk memasang papan besar bertuliskan HATI-HATILAH DALAM BERKENDARA di halaman rumah mereka. Hanya 17 persen dari mereka yang memberikan izin. Namun, para pemilik rumah lainnya diminta untuk lebih dulu melakukan hal yang lebih kecil. Mereka diminta

memasang papan di jendela rumah mereka berukuran tiga inci bertuliskan JADILAH PENGENDARA YANG BAIK. Hampir semua pemilik rumah itu langsung menyetujuinya. Beberapa minggu kemudian, para pemilik rumah itu diminta untuk memasang papan besar tadi di halaman rumah mereka. Tujuh puluh enam persen dari mereka pun setuju memasang papan yang tak sedap dipandang mata itu di halaman rumah mereka.

Ketika kita telah melangkah ke satu arah, kita terdorong untuk mempertahankan konsistensi dengan menyetujui permintaan untuk meneruskannya. Sederhananya, mereka yang. mengabaikan permintaan lebih kecil berupa pemasangan papan berukuran tiga inci telah mengubah konsep diri mereka agar termasuk dalam definisi orang yang sangat peduli pada keselamatan pengendara. Karena itu, persetujuan mereka terhadap permintaan lebih besar berupa pemasangan papan besar hanyalah penegas bahwa mereka melakukan suatu tindakan yang alasannya telah dan sangat mereka terima. Para pencari dana yang andal mengetahui aturan pertama dalam mengumpulkan dana: orang yang paling mudah dimintai dana adalah orang yang sebelumnya pernah memberikan dana.

Butir Penting

Musik mempengaruhi kecepatan tindakan kita, Penelitian yang dilakukan oleh Milliman (1982) menunjukkan bahwa musik berirama lambat yang diputar di toko grosiran meningkatkan penjualan karena ia membuat para pembeli berjalan lebih lambat. Hal yang sebaliknya juga berlaku. Musik berirama cepat membelikan motivasi tak sadar untuk bertindak cepat. Roballey dkk. (1985) menemukan bahwa apabila musik cepat dimainkan ketika orang sedang makan, mereka akan meresponnya dengan kunyahan yang lebih cepat per menitnya. Jika memungkinkan, putarlah musik bertempo cepat untuk mengondisikan peningkatan semangat dan pentingnya tindakan cepat. Untuk memperluas kegunaan hukum ini, cobalah berbicara dengan lebih cepat. Anda bisa mencermati bahwa jika Anda mengajukan pertanyaan dengan lambat, seseorang akan menjawabnya dengan cara yang sama,

begitu juga sebaliknya. Orang lain akan terpengaruh oleh tingkat keterdesakan yang Anda tunjukkan dan berbicara dengan cepat meningkatkan rasa keterdesakan.

4. HARAPAN

Hukum tentang harapan menyatakan bahwa orang akan melakukan tindakan yang Anda harapkan, Berbicara dan bertindaklah dengan tangkas, jelas dan penuh percaya diri. Demikian pula, lakukanlah gerak-gerik fisik yang mantap. Baik ketika sedang melangkah ke pintu, mengambil pena atau memencet nomor telepon, orang akan merespons. gerak-gerik Anda yang meyakinkan dan berusaha menyesuaikan diri. Dengan kata lain, Anda tidak hanya bisa menggunakan kata-kata tetapi juga perbuatan untuk memicu tindakan orang lain. Jika, misalnya, Anda ingin seseorang mengikuti Anda, berjalanlah tanpa menoleh kebelakang "untuk memastikan bahwa dia benar-benar akan mengikuti Anda." Ucapan dan tindakan Anda harus menyiratkan kepercayaan diri dan harapan sehingga orang lain akan mengikuti Anda.

5. MEMPROSES INFORMASI

Hal yang sangat penting dalam proses ini adalah mengetahui cara orang memproses informasi. Ada kabar baik, kita semua melakukan hal itu dengan cara yang sama. Dalam buku saya, *Agar tidak Dibohongi lagi*, saya membahas konsep ini dan bagaimana ia memberi kita wawasan yang luar biasa tentang tingkah laku manusia, Perhatikan kembali pembahasan kita dalam poin ketiga, yakni, memulai dengan permintaan yang mudah dan sederhana untuk menerapkan hukum *inertie*, Mari kita lihat penerapan lain dari proses ini, Ketika diminta melakukan sesuatu yang, kita sukai, kita melakukan apa yang disebut *tugas tunggal (single-tasking)*. Namun, ketika kita mengangan-angankan sesuatu yang tidak ingin kita lakukan, kita melakukan apa yang disebut *multi tugas (multitasking)*. Apa arti dari semua ini? Baik, jika Anda harus membayar tagihan tetapi Anda enggan melakukannya, proses berpikir seperti: apa yang mungkin Anda alami? Anda mungkin berpikir, saya harus mengumpulkan semua tagihan dan memilah-milahnya ke dalam tumpukan yang berbeda; menviapkan buku cek, perangko dan amplop; memberi alamat pada setiap surat; menulis cek, memeriksa buku cek dan sebagainya. Namun, ketika diminta

melakukan sesuatu yang Anda sukar, Anda akan menginternalisasikan langkah-langkah yang harus Anda lakukan ke dalam kelompok yang lebih besar. Misalnya, jika Anda suka memasak, maka langkah-langkah yang mungkin Anda tetapkan adalah berbelanja, pulang dan membuat makan malam.

Jika Anda benci memasak, maka segala sesuatunya - mulai dari antrian di supermarket hingga mencuci piring - akan membebani pikiran Anda. Lalu, apa fungsi praktis dari proses berpikir ini? Baik, jika Anda menginginkan agar seseorang bertindak cepat, tunjukkanlah padanya bahwa tindakan itu *mudah* dan *sederhana*. Jika Anda ingin menghalangi suatu tindakan, Anda hanya perlu menguraikan sejumlah proses yang panjang, membosankan dan rumit. Sekalipun ihwal tindakannya sama, tetapi cara menginternalisasikan tindakan itu ke dalam pikiran menghasilkan sikap yang sangat berbeda terhadap tindakan tersebut.

6. INSENTIF TAMBAHAN

"Tetapi, tunggu dulu, Pemirsa! Ada satu hal lagi, bila Anda....." Seringkah Anda mendengar ungkapan akrab ini di akhir sebuah iklan atau iklan tengah malam? "Bonus" merupakan alat yang sangat efektif untuk memicu tindakan, baik itu di televisi, dalam interaksi tatap muka, maupun dalam telepon. Jadi gunakanlah bonus. Diperkirakan, penggunaan teknik ini dapat mendangkrak rating respons terhadap program-program iklan hingga sebesar 35 persen. Bonus menawarkan keuntungan tambahan bagi orang yang mau bertindak dan hal yang paling menakjubkan adalah bahwa orang hampir tidak mempermasalahkannya seperti apa yang akan mereka terima. Segera setelah Anda mengajukan permintaan dengan taktik-taktik di atas, gunakanlah bonus. Bonus bisa memberikan sedikit keuntungan tambahan bagi orang yang melakukan tindakan pada saat ini juga. (Misalnya. "Nanti aku belikan es krim"; "Nanti! kamu akan kupinjami mobil", "Kita akan makan malam setelah itu," dan lain-lain.) Anda akan tercengang, betapa efisiennya alat psikologis ini.

Butir Penting

Hukum *inertia* juga dapat diterapkan pada bahasa yang Anda gunakan. Kata-kata yang lampaknya tidak ofensif seperti

ketika, pada *waktu* dan *di saat* merupakan motivator sangat ampuh yang sering digunakan dalam hipnotis. Ingat, ketika seseorang telah bergerak - baik itu dalam pikirannya maupun secara fisik - dia akan lebih mudah untuk melanjutkannya. Misalnya, jika Anda ingin mendapatkan persetujuan teman Anda; sebaiknya sampaikanlah kalimat seperti, “Pada saat kita keluar nanti, kita lewat rumah Lukman, Oke?” daripada mengatakan, “Ketika kita keluar nanti, maukah kamu mampir ke tempat Lukman?” Anda bisa melihat gagasan untuk bertemu Lukman lampak mengalir dengan mudah dalam kalimat pertama..

Ringkasan Strategi

- ✓ Persempitlah pilihan seseorang untuk menghindari pertimbangan yang berlarut-larut. Pilihan yang lebih sedikit mendorong seseorang untuk membuat keputusan lebih cepat dan membuat dia tidak menimbang-nimbangny lagi setelah itu.
- ✓ Barikanlah batas waktu dalam bertindak. Batas waktu membatasi kebebasan dan meningkatkan hasrat: kita untuk memperoleh sesuatu yang langka dan kian langka. Ia sangat memotivasi kita untuk bergerak maju dan bertindak cepat.
- ✓ Gunakanlah hukum konsistensi dengan pertama-tama membujuk seseorang untuk mengabulkan permintaan kecil, Ketika sudah melangkah ke satu arah, kita terdorong untuk mempertahankan konsistensi dengan menyetujui permintaan untuk melanjutkannya.
- ✓ Gunakanlah ucapan dan tindakan Anda untuk menerapkan hukum tentang harapan.
- ✓ Optimalkan hukum *inertie* dengan menjelaskan bahwa tindakan yang Anda harapkan adalah sederhana dan mudah dilakukan sehingga dia mau menuruti permintaan Anda.
- ✓ Tawarkanlah sedikit keuntungan tambahan agar dia mengambil tindakan saat ini juga. Hal ini, dapat memperbesar peluang Anda dalam mendapatkan kerja sama.
- ✓ Ingatlah bahwa kaidah psikologis pertama yang menentukan apakah seseorang mau berbuat sesuatu untuk Anda atau

Agar Siapapun Segera Bertindak, dalam Situasi Apapun

bahkan bekerja sama dengan Anda adalah bahwa dia harus, setidaknya, menyukai Anda dan lebih baik lagi, mempercayai Anda. Jadi bacalah kembali **Bab 1**, *Agar Siapapun Menyukai Anda..... Setiap Saat*, agar strategi psikologis dalam bab ini dapat diterapkan secara utuh.I]

[Bab 14]

Agar Siapapun Mengikuti Saran Anda

JIKA ANDA MEMILIKI gagasan hebat tetapi tak seorang pun mau mendengarkannya, apa yang kira-kira Anda alami? Anda mungkin sangat frustrasi. Tetapi, dengan menerapkan sebuah strategi psikologis khusus, Anda benar-benar dapat memastikan bahwa siapapun akan mendengarkan apa yang Anda katakan. Ada tiga faktor yang sangat berpengaruh di sini: (1) emosi, (2) strategi dan (3) konsekuensi.

Berbagai penelitian menandakan bahwa Anda harus memancing emosi seseorang ketika sedang membujuknya. Sekalipun argumentasi Anda sangat: rasional dan logis, jika Anda tidak membangkitkan emosinya, Anda akan menemui banyak kesulitan dalam mempengaruhinya.

Sembilan puluh persen dari keputusan yang kita ambil didasarkan pada emosi. Kita kemudian menggunakan logika untuk membenarkan tindakan-tindakan kita. Jika Anda hanya menekankan logika, peluang keberhasilan Anda dalam membujuk akan, kecil. Anda perlu mengubah fakta menjadi pernyataan yang didasarkan pada emosi -dan menunjukkan keuntungan-keuntungan jelas dan spesifik yang bisa membangkitkan emosi seseorang.

Beberapa penelitian menunjukkan bahwa selain dengan membangkitkan emosi-emosi yang kuat, akan lebih efektif bila Anda menawarkan rencana permainan khusus berikut alur tindakan yang jelas dalam melakukannya. Ketika kita sangat termotivasi untuk bertindak dan bergerak maju, kita sangat membutuhkan pemahaman tentang arah dan metode untuk melakukannya. Kita akan merasa nyaman dan aman bila kita telah mengetahui secara jelas dan rinci langkah-langkah yang harus kita tempuh, Jika Anda ingin seseorang mengikuti: saran Anda, berikanlah lebih dari sekadar arah yang harus dituju; berikan juga peta untuk sampai ke sana.

Penelitian juga menunjukkan bahwa jika Anda menjelaskan bagaimana gagasan Anda dapat mencegah konsekuensi-konsekuensi negatif atau yang tidak menyenangkan dirinya, Anda dapat jauh lebih berhasil dalam membujuknya (*Leventhal, Singer dan Jones, 1965*). Sebuah perusahaan lotere terkenal menggunakan slogan berbunyi:

Agar Siapapun Mengikuti Saran Anda

Anda bisa menjadi pemenang. Perusahaan itu menggunakan slogan ini dalam jangka waktu yang lama. Tetapi, kemudian, setelah berkonsultasi dengan beberapa psikolog, slogan itu diubah menjadi: Anda mungkin telah menjadi pemenang. Slogan baru. ini ternyata sangat meningkatkan keberhasilan perusahaan itu, Mengapa? Karena orang yang menerima amplop itu. kini menjadi khawatir bahwa jangan-jangan mereka kehilangan sesuatu yang telah mereka dapatkan. Membuang amplop yang berisi kekayaan tak terduga? Oh, tidak: Hal ini berbeda dengan mendapatkan sesuatu yang baru, seperti yang diisyaratkan oleh slogan lama. Kini, mereka berisiko kehilangan sesuatu. Inilah motivator yang jauh lebih ampuh. Karena itu, fokuskan pada apa yang ingin dia hindari (misalnya, sakit hati, mengeluarkan uang atau tenaga dan lain-lain) alih-alih pada apa yang. bisa dia peroleh jika dia mengikuti saran Anda.

Empat faktor psikologis lain yang perlu diperhatikan:

- Orang cenderung merespons solusi-solusi dengan senang hati jika mereka yakin bahwa rencana tindakannya berasal dari mereka. Cobalah untuk mengingatkan bahwa dialah yang mula-mula memiliki gagasan itu atau yang menginspirasi Anda untuk menyampaikan gagasan itu.
- Tunjukkanlah bahwa cara berpikir baru itu sangat konsisten dengan siapa dirinya. Ingatkanlah dia tentang hal-hal lain yang telah dia lakukan, yang konsisten dengan keyakinan atau tindakannya saat ini, Anda mungkin ingat dengan bab sebelumnya yang menyatakan bahwa semua manusia memiliki kebutuhan dasar berupa keteraturan dan konsistensi. Jika dia memandang gagasan itu sebagai kelanjutan dan bukan penyimpangan dari, pemikirannya, maka peluang diterimanya saran Anda semakin besar.
- Tak seorang pun mau mendengarkan saran dari seseorang yang sok tahu. Salah satu cara terbaik dalam memberikan saran adalah menunjukkan bahwa Anda sendiri tidak yakin bisa menjawab semua pertanyaan. Dengan begitu, Anda akan dianggap lebih tulus dan dapat dipercaya. Cara terbaik untuk mengungkapkan saran adalah, "Ada hal-hal kuketahui dengan menduga-duga dan ada hal-hal yang kuketahui dengan persis. Dan yang kuutarakan ini adalah hal yang benar-benar kuketahui."

- Terutama sekali, ingatlah bahwa antusiasme mudah menular, Semakin menarik dan antusias Anda dalam menyampaikan saran, semakin dia tertarik untuk mendengarkannya.

Tetapkanlah strategi ini agar Anda berhasil dengan gemilang. Tetapi, sebelum Anda melakukannya, mari kita cermati salah satu kesalahan terbesar yang sering dilakukan orang ketika sedang memberikan saran. Aspek dari karakteristik manusia berikut ini paling sering menimbulkan pikiran yang “keras kepala” daripada aspek-aspek lainnya, Penelitian terhadap tingkah laku manusia menunjukkan bahwa ketika *kita merasa bahwa kebebasan kita dikekang atau dibatasi, kita cenderung melanggar batasan-batasan itu.*

Tingkah laku ini disebut *reactance* dan ia terjadi ketika kita merasa bahwa seseorang sedang berusaha membatasi kebebasan kita. Pengaruh dari tingkah laku ini bisa sangat kuat sehingga Rhodewalt: dan Davison (1983) menemukan bahwa seseorang bisa saja melakukan kebalikan dari: apa yang kita minta - semata-mata karena *reactance*.

Dalam situasi-situasi yang mudah menimbulkan *reactance*, Anda akan menghadapi, penolakan sengit jika Anda menawarkan sesuatu secara agresif. Tak seorang pun mau mendengarkan perkataan Anda dengan pikiran terbuka jika dia merasa sedang dipaksa. Hal ini sungguh masuk akal, Buat apa dia mendengarkan jika dia merasa bahwa keinginan-keinginannya tidak Anda perhatikan, jadi beberkanlah fakta-fakta dengan mengungkapkan sisi positif dan negatifnya (di bab lainnya, Anda akan mengetahui mengapa hal ini penting dilakukan) dan tetapkanlah taktik-taktik lain yang ada di bagian ini,

Ringkasan Strategi

- ✓ Sembilan puluh persen dari keputusan yang kita ambil didasarkan pada emosi. Kita lalu menggunakan logika untuk menjustifikasi tindakan-tindakan kita. Bangkitkanlah emosi dia ketika Anda sedang membujuknya.
- ✓ Tawarkanlah rencana permainan khusus berikut alur tindakan yang jelas dalam menjalankannya.
- ✓ Tunjukkanlah bahwa gagasan Anda dapat menghindarkan dia dari akibat-akibat negatif atau yang tidak menyenangkan. langkah ini lebih efektif daripada menjelaskan apa yang bisa dia peroleh bila dia mengikuti saran Anda.

Agar Siapapun Mengikuti Saran Anda

- ✓ Ingatkan bahwa dialah yang mula-mula melontarkan gagasan baru itu pada Anda, jika benar demikian keadaannya.
- ✓ Tunjukkanlah padanya bahwa cara berpikir baru itu sangat konsisten dengan siapa dirinya, Kaitkan dengan hal-hal yang telah dia lakukan, yang konsisten dengan keyakinan atau perbuatannya saat ini,
- ✓ Jangan tampil sebagai orang yang sok tahu, agar Anda dianggap lebih jujur dan dapat dipercaya.
- ✓ Ingatlah bahwa antusiasme mudah menular. Jika Anda menyampaikan gagasan itu dengan tidak menarik, dia pun tidak akan tertarik.[]

[Bab 15]

Agar Siapapun Menepati Janjinya

JIKA ANDA BOSAN mengatakan, "Bukankah kamu telah berjanji?" strategi, berikut ini. dapat membantu Anda membuat seseorang menepati janjinya.

Alat psikologis paling efektif untuk membuat seseorang menepati janjinya adalah menunjukkan kepadanya bahwa Anda percaya bila dia adalah tipe orang yang menepati janji. Penggunaan kalimat seperti "*Kamu adalah tipe orang yang.....*"; "*Aku selalu terkesan. dengan kemampuanmu dalam.....*"; atau "*Aku selalu menyukai fakta bahwa kamu....*" dapat mendatangkan hukum psikologis yang sangat kuat tentang konsistensi batin.

Kalimat-kalimat itu membuat seseorang merasa berkewajiban untuk menepati janjinya karena Anda melibatkan egonya dan membangkitkan hasrat konsistensinya. Kita memiliki kebutuhan naluriah untuk tampil konsisten dengan *cara kita melihat diri kita sendiri* dan dengan bayangan kita tentang persepsi orang lain tentang kita. Itulah sebabnya mengapa salah satu kesalahan terbesar yang sering dilakukan orang adalah mengatakan kalimat seperti, "Ayolah, tolong lakukan hal itu": "Aku ragu: bila hal ini akan segera kamu bereskan"; "Aku ragu kamu benar-benar mau melakukannya"; atau "Aku tidak tahu kenapa aku agak sulit mengandalkanmu." Ungkapan-ungkapan ini tidak akan menghasilkan motivasi psikologis untuk membuktikan bahwa Anda salah. Semuanya itu mengacu pada tindakan seseorang, bukan pada identitasnya sehingga memaksa ego dia untuk mengeluarkan alasan-alasan guna membenarkan tingkah lakunya, bukan untuk mengubahnya!

Misalkan saja Anda telah meminta seseorang untuk mengolah beberapa file yang akan Anda gunakan dua minggu mendatang. Jangan berkata. "Sudah sejauh mana perkembangannya?" atau "Kenapa belum kamu kerjakan?" Hal ini hanya akan memberi dia peluang untuk membela diri: atau mundur. Sebaiknya, katakanlah, "Ketahuilah Yeni, aku sangat menghargai bantuanmu dalam mengolah file-file itu. Aku yakin kamu tidak hanya sekadar membantu, tetapi, juga bisa kuandalkan untuk menyelesaikannya tepat: waktu." Dengan katakata

seperti ini. Anda telah melilitkan konsep diri dia pada tujuan Anda. Anda akan melihat dia meleburkan diri dan tingkah lakunya pada tugas yang Anda berikan, Anda bisa memastikan bahwa dia akan menyanggupi dan melanjutkan pekerjaan itu sehingga Anda bisa tetap menghargainya. Dia tidak akan berkata, "Saya sangat sibuk" atau "Saya tidak suka mengerjakannya." Kenapa? Karena selain dia tidak ingin mendapatkan penilaian buruk dari Anda, dia juga tidak ingin mengalami pertentangan batin. Sederhananya, dia tidak ingin kehilangan citra sebagai orang yang "bertanggung jawab.... bisa diandalkan," dan lain-lain. Jika dia menolak pekerjaan itu, dia akan mengalami pertentangan batin, "-Orang macam apakah aku ini?" Dan hampir semua orang tidak sanggup mengajukan pertanyaan semacam ini, kepada diri mereka sendiri,

Versi lain dari taktik ini-yang juga bisa digunakan bersama-sama dengan versi yang pertama-adalah menggunakan identitas nilai universal. Misalnya, Anda bisa menggabungkan tema-tema seperti persahabatan, komitmen kerja dan kesopanan-yakni semua kualitas yang kebanyakan orang ingin diidentifikasi dengannya. Pertanyaan seperti, "Bukankah mengejutkan jika ada orang yang tidak mengetahui arti kata persahabatan?" merupakan pertanyaan yang ampuh. Dengan mengajukan pertanyaan semacam ini, Anda telah mengikutsertakan sistem nilai yang dia anut-sesuatu yang penting baginya-ke dalam permintaan Anda. Kini, pekerjaan yang Anda minta tidak Lagi menjadi sesuatu yang asing, melainkan sesuatu yang mempertegas pertemanan Anda. Dia tidak hanya sedang menghadapi, risiko berupa menjengkelkan Anda dengan tidak memenuhi permintaan Anda, tetapi, juga sedang mempertaruhkan pertemanannya dengan Anda. Agar permintaan Anda tidak menjadi sesuatu yang asing, Anda dapat: memasukkan unsur pertemanan dan kekuatan yang dimilikinya, ke dalam permintaan Anda.

Ungkapan-ungkapan sarat hukum psikologis di atas dapat membuatnya tergerak untuk membantu Anda, tetapi ketika Anda menginginkan agar seseorang menepati janjinya, Anda perlu meletakkan landasan di awal meminta bantuan. Simaklah hasil penelitian berikut ini sebelum kita membahasnya.

Angela tipsitz dkk. (1989) melaporkan bahwa kalimat pengingat yang mengakhiri kampanye donor darah berupa, "Kami, berharap bertemu Anda kelak, Oke?" telah menaikkan tingkat kehadiran mereka yang telah berjanji mendonorkan darahnya dari 62 persen menjadi 81

persen. Haniya dengan ungkapan ini, tingkat kehadiran para calon donor meningkat sebesar 20 persen. Ketika Anda menagih janji untuk yang pertama kalinya, pastikanlah bahwa Anda telah memberikan konfirmasi lisan yang singkat dari tegas. Hal ini dapat menaikkan secara diamatis tingkat konsistensi batin seseorang sehililgga dia cenderung menepati janjinya pada Anda.

Butir Penting

Ingat, kesukarelaan dalam bertindak memungkinkan seseorang untuk menyelesaikan suatu pekerjaan. Jika suatu pekerjaan dipaksakan pada seseorang, dia akan menghadapi pertentangan batin-di mana pikiran yang mungkin muncul adalah, “jika aku tidak melaksanakannya, dia akan marah. Aku akan merasa bersalah atau merasa tidak tahu balas budi.” Keberhasilan dia dalam mengatasi konflik batin ini dapat mengganggu antusiasmenya dalam menyelesaikan pekerjaan tersebut. Dengan kata lain, dia tidak melakukannya karena kebaikan hatinya sebagai orang yang tepat janji, melainkan karena dia terpaksa harus melakukannya. Untuk menghindari munculnya pemikiran semacam ini (Jika Anda menganggap hal ini sebagai masalah), Anda hanya perlu menambahkan ungkapan, “Aku tahu kamu bisa saja mengabaikan pekerjaan itu Jika kamu mau.”

Hal Ini dikarenakan ketika kita berindak secara suka rela, pertentangan batin (*disonansi kognitif*) akan berkurang dan berlanjut pada pemikiran,

“Aku memang perlu melakukan hal ini,” Satu” satunya rasionalisasi lainnya adalah, “Aku memang tolol dan aku tidak akan mau melakukannya.” Kebanyakan batin orang lebih nyaman dengan rasionalisasi pertama. Itulah sebabnya mengapa kita sering melihat orang melakukan sesuatu yang tampak sangat menggelikan atau yang bertentangan dengan karakter mereka.

Agar Siapapun Menepati Janjinya

Tetapi, tunggu dulu, Masih banyak taktik lainnya! Ketika Anda menagih janji seseorang untuk yang pertama kalinya, tetapkanlah proses-lima-tahap berikut ini. untuk memastikannya kesungguhan dia dalam membantu Anda.

Misalnya, Anda memberi tahu teman Anda bahwa komputer Anda mengalami gangguan dan dia menawarkan dengan senang hati untuk berusaha datang pada sabtu depan. Mungkin, dia mengatakan hal ini hanya untuk menunjukkan sikap baiknya saja, tetapi mungkin juga dia memang sungguh-sungguh berusaha untuk datang pada hari itu. Padahal, Anda benar-benar memerlukan bantuannya. Untuk memastikan bahwa dia akan datang, Anda harus menggerakkan batinnya dan mengubah tawaran sambil. lalunya menjadi janji pasti, Anda akan melihat: bahwa dengan menerapkan rangkaian teknik psikologis khusus berikut ini, Anda bisa mengubah tawaran samar--samar menjadi sebuah janji yang pasti dan spesifik.

Proses Lima Tahap

1. Buatlah dia sendiri yang mengatakan janji itu: Jika Anda yang mengatakannya, dia mungkin tidak merasa terikat untuk melakukannya, tetapi jika dia yang mengatakannya, maka janji itu akan melibatkan komitmen dia seutuhnya. *Anda harus meminta dia mengatakan sendiri janji itu.* Karenanya, katakanlah, "Kamu sungguh-sungguh akan melakukannya," atau "Kamu serius mau membantuku" Dia mungkin akan menjawab dengan, "Ya, aku akan membantumu Sabtu depan."
2. Buatlah rentang waktu khusus: Mintalah dia untuk mengatakan jam berapa dia akan datang dan berapa lama waktu yang dia butuhkan untuk menyelesaikan tugasnya. Dalam hal ini, Anda bisa mengatakan, "Baguslah, jam berapa?" dan "Bisa tahu berapa lama kira-kira bisa selesai?"
3. Tumbuhkanlah rasa tanggung jawabnya: Anda perlu menunjukkan kepadanya bahwa karena dia telah menawarkan bantuan, Anda pun membatalkan rencana jalan keluar yang lain, Beritahukan pura bahwa pembatalan tawaran bantuannya bisa mengacaukan Anda. Jika dia membatalkan janji tanpa pemberitahuan, dia akan merasa bahwa dia telah memperburuk situasi Anda daripada sebelum dia menjanjikan bantuan. Untuk mengantisipasi hal ini, Anda bisa menunjukkan

kepadanya bahwa Anda akan menunda janji dengan orang lain pada hari itu.

4. Sentuhlah nuraninya: Anda perlu menunjukkan bahwa Anda kini tergantung pada uluran tangannya. Pada tahap inilah Anda bisa menunjukkan kepadanya betapa penting bantuannya. Sebutkan konsekuensi-konsekuensi buruk yang bisa menimpa Anda jika dia tidak menepati janji, Misalnya, bilang saja bahwa komputer Anda harus cepat diperbaiki dan akan rusak parah jika tidak segera ditangani, atau akibat-akibat serupa lainnya.
5. Lihat dulu baru percaya. Para agen real estate sangat mengetahui kekuatan dari taktik ini, Ketika menunjukkan sebuah rumah, mereka ingin para calon pembeli membayangkannya sebagai milik mereka sendiri. Penggambaran rumah yang ditawarkan sebagai rumah si calon pembeli merupakan teknik visual yang ampuh, Jadi, ketika mengajak calon pembeli berkeliling, mereka akan mengajukan pertanyaan seperti, "Di mana kira-kira Anda akan meletakkan televisi .. " kalau sofa?" Dalam contoh perbaikan komputer Anda, Anda bisa bertanya, "Apa yang akan kamu lakukan pertama kali? Langsung menyalakan monitor atau memeriksa hardware terlebih dahulu?" Anda perlu meminta dia untuk "melihat" dirinya mengerjakan sesuatu yang dia janjikan,

Butir Penting

Pesulap terkenal, Harry Houdini, memberikan penjelasan sederhana ketika ditanya tentang cara dia meloloskan diri dengan mudah dari peti besi yang tertutup dan terkunci. Dia berkata, "Peti besi dibuat agar orang tidak bisa masuk! bukan agar orang tidak bisa keluar." Jika Anda ingin memastikan bahwa seseorang benar-benar akan menepati janjinya, gunakanlah teknik cepat berikut ini.

Ada pintu psikologis yang terus kita jaga dan tutup dengan rapat, tetapi selalu ada pintu belakang Yang bisa kita gunakan. Taktik pintu belakang ini merupakan teknik bertanya yang sederhana tetapi efektif. Taktik ini efektif karena

ia dapat membuat siapapun tak berkutik, sehebat apapun dia dalam menyembunyikan ketidaktulusannya.

Kata kuncinya adalah: “Wah, apa jadinya jika kamu tidak datang?” Ungkapan ini sangat efeklif karena alur pemikiran yang disuguhkan bukanlah “mengapa dia tidak mau melakukannya,” melainkan “mengapa dia mau melakukannya.” Orang biasanya mampu menjawab dengan jelas pertanyaan tentang kenapa dia melakukan atau akan melakukan sesuatu yang diucapkannya. Tetapi, orang yang tidak memiliki niat yang sungguh-sungguh untuk melakukan apa yang dia katakan biasanya tidak bisa menjawab dengan jelas pertanyaan tentang apa yang menghalangi dia untuk melakukannya. Sederhananya, pertanyaan ini menuntut dia untuk berpikir dengan perspektif orang yang meragukan kesungguhan niatnya. Dalam kondisi normal, yakni ketika dia memiliki niat yang sungguh-sungguh, pertanyaan ini tidak akan merisaukannya, tetapi dia akan risau ketika dia tidak sungguh-sungguh dengan ucapannya ..

Setelah Anda mengajukan pertanyaan ini, Anda tinggal menunggu jawaban tegas, “Tenang saja, aku pasti datang,” atau jawaban rentang kendala-kendala yang wajar-kendala tertentu yang berada di luar kendalinya. Kita semua memiliki kendala” tetapi mempertimbangkannya tidak lantas menghalangi kita untuk menepati janji. Pertanyaan itu hanya sekedar membuat kita jujur. Tetapi, jika Anda menanyai Ivan tentang apa yang menghalanginya untuk menikahi pacarnya tahun depan, dia hanya akan tersenyum dan berkata, “Aku tidak tahu.... mungkin jika dunia berubah ... atau sesuatu terjadi.” Ivan pun tidak menjawab dengan pasti, Tetapi, jika Anda sekadar bertanya “Kamu akan menikahi Ita, bukan?” maka dia akan mengiyakan dengan pasti dan mengemukakan semua alasan mengapa dia mencintai Ita. Mengapa demikian? Karena pertanyaan ini memosisikan Ivan sebagai orang yang konsisten sehingga dia dapat menjawabnya dengan mudah dan pasti. Namun, bila pertanyaan pertama yang diajukan, dia mungkin tidak mengharapkan pertanyaan semacam itu atau tidak siap untuk menjawabnya.

Ringkasan Strategi

- ✓ Ketika di awal-awal meminta janji seseorang, terapkan sebaik mungkin lima poin berikut ini: (a) Buatlah dia sendiri yang mengatakan janji itu; (b) buatlah rentang waktu khusus; (c) tumbuhkanlah rasa tanggung jawabnya; (d) sentuhlah nuraninya; (e) mintalah dia untuk memberitahukan bagaimana dia akan mengerjakannya.
- ✓ Akhirilah percakapan dengan konfirmasi lisan yang singkat tetapi, tegas, "Jadi saya tunggu Sabtu depan, Oke?"
- ✓ Terakhir, ketika harinya sudah dekat, tunjukkanlah bahwa Anda sangat menghargai dia karena dia tipe orang yang menepati janji dan / atau bahwa Anda senang karena dia mamahami arti persahabatan; tanggung jawab / kesetiakawanan atau pernyataan penghargaan sejenis lainnya.[]

Agar Siapapun Menepati Janjinya



[Bab 16]

Agar Orang yang Keras Kepala Mau Mengubah Pandangannya

TIDAK ADA SESUATU yang lebih menjengkelkan daripada berusaha mengubah pandangan orang yang cupar-pikir. Namun, dengan mengikuti serangkaian taktik psikologis jitu dalam bab ini, Anda bisa membuat siapapun mendengarkan apa yang Anda katakan secara objektif dan jujur. Lebih jauh, strategi ini dapat membantu Anda mengubah pemikiran seseorang tanpa hambatan yang berarti.

Anda pasti pernah berhadapan dengan orang yang keras kepala. Sesungguhnya, ada empat faktor yang bisa membuatnya bersikap demikian pada Anda:

1. Dia biasa mengatakan tidak untuk semua gagasan, apapun wujud gagasan itu. Gagasan baru akan membuat dia khawatir dan dia tidak menyukainya. Moto dia adalah "perubahan merupakan sesuatu yang buruk."
2. Dia bermasalah dengan beberapa orang-dalam hal ini, Anda. Jadi sepersuasif apapun Anda menyampaikan gagasan dan serasional apapun gagasan itu, jika dia mendengar gagasan itu dari Anda, dia tidak akan mendengarkannya sedikit pun,
3. Dia baru saja lepas, dari sebuah situasi -meskipun berlainan dan tak berhubungan- di mana dia merasa dimanipulasi dan luka di hatinya itu masih menganga. Apapun yang menyimpang jauh dari cara berpikirnya tidak akan diterimanya dengan baik. Dia tidak yakin dengan kemampuannya dalam mengambil keputusan dan akan muncur ke posisi yang aman dari segala pengaruh yang bisa mengacaukannya. Dia memiliki fobia situasional (*situational aversion*) tertentu. Artinya, fobia itu tidak terkait dengan Anda, melainkan dengan gagasan apapun yang tidak cocok di hatinya. Jadi penyebabnya adalah bahwa gagasan Anda tidak sesuai dengan konsep dirinya-yakni cara dia melihat dirinya sendiri.

Jika Anda pernah menghadapi orang yang keras kepala, Anda pasti tahu bahwa berdebat dengan mereka adalah tindakan yang sia-sia.

Semakin kuat argumentasi Anda, semakin kuat penolakan mereka. logika Anda hanya akan masuk ke telinga kiri dan keluar dari telinga kanannya dan yang Anda katakan maupun lakukan tidak akan mengubah pendiriannya. Kecuali, tentu saja, jika Anda mengatakan atau melakukan hal yang tepat.

Jika Anda meyakini bahwa penolakan seseorang disebabkan oleh faktor 1, 2 atau 3 di atas, maka Anda dapat menggunakan dengan mudah proses dua-tahap berikut ini untuk membuat dia meninjau kembali pandangannya tentang keyakinan, gagasan, nilai, orang, tempat atau suatu benda.

Tahap I: Berbagai penelitian menunjukkan bahwa jika di awal: meminta bantuan, Anda bisa membuat seseorang mengeluarkan sebuah pernyataan yang selaras dengan pengabulan permintaan Anda, maka kemungkinan besar Anda dapat mengubah sikap dia dan selanjutnya, mendapatkan persetujuannya. Yang harus Anda lakukan adalah mencari persetujuan dia atas sebuah gagasan atau cara berpikir yang nantinya dapat menghilangkan penolakannya.

Seperti apapun sikap yang dia tunjukkan, Anda bisa mengubah pandangannya dengan cepat dan total hanya dengan satu taktik. Misalkan saja Anda ingin agar bos Anda menyimak Anda ketika Anda menyampaikan sebuah gagasan baru. Katakan saja, "Bukankah Bapak sepakat: bahwa pikiran sempit merupakan karakter yang tidak disukai semua orang." Setelah mengatakan hal ini, Anda akan segera melihat: perubahan tak lazim di mana dia berubah menjadi kooperatif dan mau menyimak saran Anda. Karena, begitu bos Anda mengiyakan pernyataan ini, dia secara tak sadar terdorong untuk bertindak seperti itu.

Taktik ini sangat efektif karena mancsia memiliki kecenderungan kuat untuk menyelaraskan diri dengan sikap, keyakinan dan tindakan mereka. Karena, jika pikiran dan tindakan seseorang tidak sejalan, dia akan dianggap aneh dan kacau. Kita juga akan menilai diri kita dengan cara seperti itu, Begitu. kita menyatakan suatu pendirian di hadapan orang lain, sikap kita akan mengikuti pendirian itu dan kemudian, mempengaruhi tindakan kita selanjutnya. Seperti yang akan kita lihat: berikut ini, tergantung pada situasinya, Anda bisa mengajukan banyak pertanyaan spesifik untuk menciptakan konsistensi batin yang lebih kuat pada diri seseorang.

Tahap II: Batasilah atau ragukanlah-dengan cara tertentu atau pada bagian tertentu=kemampuannya untuk melakukan sesuatu yang Anda ingini tetapi dia tidak ingin melakukannya. Ketika seseorang bersikap keras kepala, hal itu dikarenakan dia tahu bahwa dia bisa melakukan sesuatu tetapi memilih untuk tidak melakukannya. Dengan membatasi atau menyangsikan kemampuannya dalam melakukan sesuatu yang tidak dia ingini, kesamaan posisi antara Anda dan dia pun tercipta karena dia tidak lagi merasa bahwa keputusan hanya ada di tangannya, Jika Anda diberitahu bahwa peluang Anda untuk melakukan suatu tindakan cukup terbatas atau jika Anda disangsikan mampu melakukannya, maka Anda tidak memiliki alasan untuk menolak keras melakukan tindakan itu, Pada kenyataannya, kondisi semacam ini dapat: menaikkan hasrat untuk melakukan tindakan tersebut! Kondisi ini juga dapat langsung meluluhkan sikap keras kepala seseorang. Kondisi ini serupa dengan ketika kita memberi tahu seseorang yang tidak suka merantau bahwa dia tidak akan pernah bisa meninggalkan kampung halamannya. Karena kemampuannya diragukan, egonya tiba-tiba bangkit dan menciptakan hasrat tak sadar untuk bisa merantau, lalu, begitu hasrat untuk bisa merantau muncul, hasrat itu diikuti: oleh keinginan untuk merantau karena pertentangan batin yang dialaminya. Pemikirannya adalah, "Aku ingin bisa merantau karena aku harus mau merantau." Lalu, pikiran dia mulai bekerja untuk mencari cara melakukan sesuatu yang dia rasa dia harus mau melakukannya.

Pembatasan ini bisa dirupakan dalam berbagai bentuk. Menurut Anda, mengapa kupon memiliki masa berlaku dan dijual dalam batas waktu tertentu saja? Jika kesempatan untuk membelinya selalu terbuka, dorongan kita untuk bertindak tidak begitu kuat. Tetapi, begitu sesuatu dibatasi-kita menjadi lebih tertarik terhadapnya. Tetapi, bukankah orang tidak suka dibatasi? Inilah kuncinya: pembatasan itu harus tidak berlaku lagi ketika seseorang menawarkan solusi.

Sekarang, mari kita lanjutkan dengan contoh yang ada di tahap I Misalkan saja gagasan yang Anda ajukan kepada bos, Anda adalah bahwa kantor harus mensponsori piknik di Puncak pada Jumat depan. Anda menduga bahwa bos Anda akan menolak gagasan itu, sehingga Anda mulai menerapkan taktik di tahap I dengan mengajukan pertanyaan umum seperti "Bukankah Bapak sepakat bahwa pikiran sempit merupakan karakter yang tidak disukai semua orang?" lalu, lanjutkanlah dengan pertanyaan yang lebih khusus seperti, "Menurut Bapak, seberapa penting semangat kerja karyawan bagi kinerja

Agar Orang yang Keras Kepala Mau Mengubah Pandangannya

perusahaan?” Kedua pertanyaan ini benar-benar ampuh karena begitu keduanya diiyakan dan dielaborasi, kebutuhan terhadap keselarasan batin akan muncul.

Setelah itu, Anda hanya perlu melengkapinya dengan tahap II, di mana Anda bisa mengatakan. “Saya yakin bahwa sebagian besar karyawan akan senang jika diajak berpiknik ke Puncak, tetapi, saya ragu apakah kita bisa (a) memesan tempat pada hari yang kita tetapkan, (b) menentukan jenis olahraga yang bisa menyenangkan kita semua atau (c) meminta setiap orang agar hanya berpiknik, tidak mengerjakan sesuatu yang lain.” Itu saja yang perlu Anda lakukan.

Kini, Anda tinggal menunggu hasilnya, Anda pasti: mendapati bahwa orang yang keras kepala itu mau mendengarkan gagasan Anda, setuju bahwa gagasan itu masuk akal dan mulai memikirkan cara agar gagasan itu dapat: dilaksanakan sebaik-baiknya.

Jika Anda melengkapi strategi ini dengan enam tip ampuh berikut ini, Anda bahkan bisa mengubah kehendak hati seseorang yang keras kepala. Tip-tip ini bisa disisipkan dalam strategi dua-tahap di atas, sekalipun tidak harus diterapkan semuanya.

Enam Tip Ampuh

1. Ketika seseorang tidak mau mengubah pendiriannya, ubahlah satu hal yang Anda bisa - fisiknya. Kondisi emosi seseorang terkait langsung dengan kondisi fisiknya. Jika dia tetap bersikeras menolak, usahakan agar dia menggerakkan tubuhnya. Hal ini dapat membuka apa yang disebut pikiran-terkunci .s.ehing.ga mempermudah seseorang untuk mengubah sikap psikologisnya, Jika dia duduk, buatlah dia agar mau bangkit dan berjalan mengelilingi ruangan. Jika dia sedang berdiri, cobalah membuatnya duduk. Ketika tubuh kita dalam posisi tak bergerak, pikiran kita bisa menjadi beku. Berbagai penelitian menunjukkan bahwa cara termudah mengubah cara berpikir seseorang adalah mengupayakan agar dia menggerakkan tubuhnya.

Butir Penting

Pengaruh Fisiologi terhadap kondisi emosi kita sangatlah kuat. Anda bisa membuktikannya pada diri Anda sendiri. Duduklah sambil membungkuk, kaki ditorik ke belakang, dahi mengerut dan kepala menunduk. Tetaplah seperti itu dalam beberapa menit. Kini, bagaimana perasaan Anda?

Perasaan Anda pasti lebih buruk dari sebelumnya. Tetapi, kini, bergeraklah ke sekeliling, goyangkan lengan Anda dan guncang serta gerakkan tubuh Anda. Rasakan bagaimana seluruh kondisi emosional Anda berubah. Dengan melenturkan dan menggerakkan tubuh, pikiran kita juga akan lebih lentur terhadap ide dan cara berpikir tertentu. Pernahkah Anda berpikir mengapa pikiran orang tua lebih kaku dari pada pikiran anak muda? Mungkinkah ada hubungannya dengan fakta bahwa ketika kita menua, tubuh kita menjadi kurang gesit dan lentur?

2. Berikanlah informasi tambahan sebelum Anda meminta seseorang untuk meninjau ulang pendapatnya. Tak seorang pun mau dianggap "plin-plan" (yakni mengubah pendapat tanpa didasari informasi baru) dan menganggap dirinya sendiri tidak konsisten. Sebelum meminta persetujuan, tawarkan selalu beberapa data tambahan yang relevan atau ingatkan dia tentang sesuatu yang mungkin dia lupakan. Dengan cara ini, dia bisa membuat keputusan baru berdasarkan informasi tambahan, bukannya sekadar mengubah pendapat.
3. Beberapa penelitian menunjukkan bahwa ketika kesadaran-diri kita diangkat, kita lebih mudah dipengaruhi. Hal ini menunjukkan bahwa ketika kita bisa melihat diri kita sendiri secara nyata, dalam sebuah cermin, kita akan lebih mudah dibujuk. Dengan berbincang di dekat dinding berlapis cermin atau di dekat cermin, peluang Anda untuk mendapatkan persetujuan akan lebih besar.
4. Persuasi timbal-balik: Cialdini, Green dan Rusch (1992) menemukan bahwa jika seseorang sebelumnya pernah

membujuk Anda untuk mengubah pendapat, dia cenderung membalas dengan mengubah pendapatnya saat Anda memintanya. Demikian pula sebaliknya, jika Anda menolak permintaan dia dan bersikukuh pada pendapat Anda, niscaya dia sering membalas dengan menolak mengubah pendapatnya. Anda bisa memanfaatkan hasil penelitian ini dengan sangat mudah dengan mengatakan, "Saya pernah mendengar pertimbangan Anda [pada percakapan apapun sebelumnya] dan menyetujuinya karena Anda benar."

5. Beberapa penelitian menyimpulkan bahwa ketika seseorang bersikukuh pada pandangannya sendiri, Anda harus menggunakan argumen-dua-sisi. Ketika Anda menghadapi orang yang keras kepala, bisa dipastikan bahwa dia bersikukuh pada pendapatnya tentang sebuah fakta, setidaknya sebagian. Karena itu, bila Anda hanya menggunakan argumen-satusisi, maka baginya Anda tampak seolah tidak mempertimbangkan pandangannya. Jadi suguhkanlah argumen-dua-sisi agar pikirannya melunak (dengan mengacu pada hukum tentang pengaruh pertama di **Bab 3**, pastikan bahwa Anda telah menampilkan sisi Anda terlebih dahulu).
6. Buatlah agar dia berpikir bahwa, dalam beberapa hal, dia memiliki tanggung jawab atas pelaksanaan gagasan yang Anda sampaikan. Hal ini dapat mendatangkan beberapa hal; yang terpenting adalah bahwa dia lebih mengenali tujuan dari gagasan Anda. Dengan cara ini, dia akan menganggap tindakannya ini konsisten dengan beberapa aspek sistem keyakinannya. Setelah berhasil menghillangkan penolakannya, Anda harus menindaklanjutinya dengan dorongan-dorongan psikologis agar dia segera mengambil tindakan. Untuk itu, gunakanlah teknik pada **Bab 13**, Agar Siapapun Segera Bertindak, dalam Situasi Apapun.

Namun, semua itu merupakan bagian yang mudah dilakukan. Ingat, pada beberapa halaman yang lalu, kita telah membahas bahwa ada empat faktor yang menyebabkan seseorang bersikap keras kepala. Taktik-taktik di atas hanya menanggulangi faktor penyebab kesatu, kedua dan ketiga. Lalu, bagaimana jika sikap keras kepala seseorang dilatari oleh faktor keempat? (Ingat, faktor keempat adalah pobia

situasional=artinya, gagasan baru bertentangan dengan konsep diri seseorang - bagaimana dia melihat dirinya sendiri ..)

Untuk membujuk orang yang bersikap keras kepala karena faktor penyebab keempat, kita memerlukan strategi berbeda. Atasannya adalah bahwa ketika kita terikat kuat pada suatu keyakinan, hal ini biasanya melibatkan identitas kita. Artinya, mengubah pikiran kita sama saja dengan memaksa diri kita untuk meninjau kembali cara kita melihat diri sendiri dan cara kita melihat dunia.

Orang keras kepala semacam ini telah mengidentifikasi dirinya dengan keyakinannya dan begitulah cara dia melihat dirinya. Mempertanyakan keyakinannya sama dengan memaksanya untuk mempertanyakan identitas dirinya sendiri, Misalkan saja Anda ingin agar bos Anda memasukkan nama Anda ke dalam daftar karyawan yang akan mendapatkan bonus, Dia menolak keras, karena dia menganggap dirinya sebagai orang, yang adil dan jujur yang tidak akan merusak sistem, Dengan mengajukan permintaan itu, Anda berarti mempertanyakan seluruh konsep dirinya-bagaimana dia melihat dirinya sendiri, Sekuat apapun Anda mendesakkan keinginan Anda, dia tidak akan mengubah keputusannya, karena: keinginan Anda itu tidak terkait dengan diri Anda, melainkan dengan dirinya: dan cara dia melihat dirinya.

Tidak ada teknik mempengaruhi atau membujuk yang bisa diterapkan kecuali jika Anda membahas terlebih dahulu persoalan ini. Kuncinya tidak terletak pada pemisahan antara siapa dia dan apa yang dilakukannya. Inilah cara yang sering kita lakukan, tetapi, kenyataannya, kegelisahan dia hanya akan membuat: tindakan-tindakan dia semakin jauh dari konsep-dirinya sebagai, orang yang adil dan jujur. Justru, metode psikologis berikut ini akan menggunakan sebuah teknik yang menggabungkan konsep-diri dia dengan tingkah lakunya.

Mari kita lanjutkan dengan contoh di atas, dil mana Anda ingin bos Anda menyetujui permintaan Anda yang menurutnya tidak perlu dia penuhi, Kebanyakan dari kita menganggap dirinya sebagai, orang baik. Dan bisa dikatakan bahwa yang termasuk dalam definisi itu adalah gagasan bahwa kita tidak akan membunuh orang lain, Tetapi, dalam kondisi seperti apakah Anda menganggap tindakan itu boleh dilakukan? Mungkin, ketika kehidupan Anda atau anggota keluarga Anda sedang terancam oleh orang gila yang, bersenjata. Kini, Anda bisa membunuh

Agar Orang yang Keras Kepala Mau Mengubah Pandangannya

dan tetap mempertahankan sebuah citra-diri yang, konsisten, Dengan mengubah parameter” Anda bisa: membuat suatu tindakan menjadi sesuatu yang bisa diterima dan bahkan, perlu dilakukan,

Taktik ini bisa diterapkan dengan lebih mudah jika menggunakan cita-cita umum tentang tingkah laku manusia, di mana kita semua suka bila diidentifikasi dengannya. Untuk itu, lekatkan diri Anda pada nilai lebih besar dan lebih penting yang, diyakininya.

Dalam kondisi seperti apa nama seorang, karyawan dapat dicantumkan pada daftar karyawan yang akan menerima bonus? Mungkin, jika karyawan itu banyak dirugikan apabila dia tidak mendapatkan bonus. Kini, jelaslah bahwa Anda tidak harus mengarang-ngarang alasan maupun memilikinya. Jika Anda menginginkan agar seseorang berbuat sesuatu untuk Anda, maka alasan Anda harus menunjukkan semua yang Anda butuhkan. Dan ingatlah bahwa Anda tidak perlu mengemukakan banyak alasan, asalkan Anda menyampaikannya dengan cara yang tepat. Hal ini dimaksudkan untuk menggabungkan keinginan Anda dengan gagasan moralitas dia dan cara dia melihat dirinya. Jadi daripada berusaha menundukkan pernahamannya tentang kelakuannya, lebih baik Anda sekadar memancingnya. Anda mungkin jarang berhadapan dengan orang yang keras kepala, Tetapi, jika Anda menghadapinya, Anda akan lebih siap,

Tetapi, tunggu dulu, Adakah cara mengetahui bahwa seseorang memang keras kepala? Bukankah Anda tidak mungkin bisa mengubah pandangan setiap orang yang keras kepala tentang apa saja? Baiklah, ada saatsaat ketika seseorang tidak akan mau mengalah, Untuk menghemat waktu dan energi Anda, gunakanlah teknik berikut ini. Ia tidak hanya dapat menentukan apakah seseorang tidak bisa diubah pendiriannya, tetapi juga dapat membantu Anda dalam mengubah pendiriannya jika dia ternyata sangat fleksibel,

PENGUMPIL PSIKOLOGIS

Bukankah Anda terkadang ingin mengetahui apakah seseorang mau melakukan sesuatu? Seberapa terbuka pikirannya untuk mencoba sesuatu yang baru? Pernahkah Anda ingin mengetahui apakah seseorang hanya memasang penghalang yang kuat tetapi dapat dengan mudah mengalah pada permintaan Anda? Cobalah menggunakan pengumpi psikologis ini untuk membuka pikiran tertutup seseorang dan mengetahui apa yang sesungguhnya dia pikirkan. Inilah tes sempurna

untuk mengetahui seberapa terbuka pikiran seseorang, lebih jauh, ia dapat membantu memuluskan jalan Anda dalam membujuknya agar menerima gagasan Anda seutuhnya.

Kadang-kadang, orang memasang tembok penghalang yang kuat karena mereka mengetahui bahwa mereka bisa mengalahkan Anda jika mereka mampu memper tahankan sikapnya. Konon, orang yang paling mudah ditawari barang. adalah mereka yang. memasang tanda bertuliskan TIDAK MENERIMA SALESMAN ATAU PERMINTAAN SUM-BANGAN di pintu rumah mereka. Hal ini dikarenakan mereka sangat menyadari bahwa jika seorang salesman mampu membujuk mereka, mereka akan membeli apapun yang dijajakannya.

Untuk menerapkan teknik ini, katakanlah bahwa Anda ingin agar dia mau melakukan sesuatu yang Anda minta, tetapi hanya jika Anda telah berhasil melakukan sesuatu yang amat sulit dan menakjubkan. Misalnya, Anda bisa menyuruh dia untuk menulis sebuah angka (dari satu hingga seratus) pada sehelai kertas dan jika Anda bisa menebak angka berapa itu, dia harus mau melakukan apa yang Anda inginkan. Kemungkinan besar, dia akan setuju karena dia yakin bahwa peluang Anda untuk menebak dengan benar sangatlah kecil. Namun, jika dia tidak menyetujuinya, kemungkinan besar dia termasuk orang yang bersikukuh pada pendiriannya.

Penekanan strategi psikologis ini bukanlah pada kebenaran Anda dalam menebak atau melakukan sesuatu yang menakjubkan, melainkan pada persetujuan dia untuk bermain tebak-tebakan. Sekali lagi, jika dia benar-benar menolak melakukan permainan ini, maka Anda bisa menyimpulkan bahwa kemungkinan besar dia tidak mau mengikuti gagasan Anda. Namun, jika dia setuju, berarti Anda telah mampu. sedikit mengubah system keyakinannya - dan inilah yang Anda butuhkan. Anda telah mengubah dia dari kata "tidak" menjadi "mungkin". Kini, dia telah menunjukkan peluang bahwa dia bisa mengubah sistem keyakinannya. Untuk mengurangi disonansi kognitif, dia secara tidak sadar akan menyesuaikan pandangannya dan bersikap dengan lebih terbuka.

Kini, dia juga meyakini bahwa dirinya termasuk orang yang berani mengambil risiko - sebuah citra yang ingin Anda tanamkan karena permintaan Anda berada di luar zona rasa amannya sehingga dapat menimbulkan risiko baginya.

Agar Orang yang Keras Kepala Mau Mengubah Pandangannya

Hanya orang yang di dasar pikirannya bersedia melakukan apa yang Anda mintalah yang mau mengikuti tes ini. jadi, sebagian dari dirinya, pada tingkat tertentu, mau menuruti permintaan Anda. Kini, Anda mengetahui bahwa pengujian semacam ini bukanlah sesuatu yang mustahil.

Ringkasan Strategi

- ✓ Mulailah dengan tes pengumpul psikologis untuk mengetahui seberapa tertutup pikiran seseorang.
- ✓ Karena manusia memiliki kebutuhan yang kuat akan Konsistensi, buatlah agar dia menyetujui gagasan atau cara berpikir tertentu yang nantinya dapat meniadakan penolakannya.
- ✓ Batasi atau ragukanlah -dengan beberapa cara- kemampuannya untuk melakukan sesuatu yang Anda minta dan berilah dia kesempatan untuk menawarkan solusi.
- ✓ Kondisi emosi seseorang terkait langsung dengan kondisi fisiknya. Ubahlah sesuatu yang paling mudah Untuk Anda ubah, yakni keadaan fisiologisnya.
- ✓ Seseorang pasti enggan mengubah pandangannya bila tidak didasarkan pada informasi baru, karena dia akan menganggap dirinya tidak konsisten. Berikanlah informasi tambahan sebelum Anda memintanya untuk meninjau ulang pandangannya.
- ✓ Tunjukkanlah bahwa Anda pernah dipengaruni oleh gagasannya. Jika seseorang pemain berhasil membujuk orang lain, dia biasanya akan membalas dengan mengubah sikapnya terhadap sesuatu ketika orang itu memintanya.
- ✓ Gunakanlah argumen-dua-sisi untuk meningkatkan kredibilitas Anda. Pastikan bahwa Anda telah mengajukan bukti-bukti penguat pandangan Anda terlebih dahulu.
- ✓ Jika memungkinkan, tunjukkan kepadanya betapa dia, dalam beberapa hal, memiliki tanggung jawab untuk melaksanakan gagasan yang Anda ajukan.
- ✓ Gunakan taktik-taktik pada **Bab 13**, Agar Siapapun Segera Bertindak, dalam Situasi Apapun.

BAGIAN III

- ✓ Jika gagasan Anda bertentangan dengan sistem nilai yang dianut, ubahlah parameter permintaan dengan membuat tingkah laku yang Anda maksudkan menjadi sesuatu yang dapat diterima.[]

Agar Orang yang Keras Kepala Mau Mengubah Pandangannya



[Bab 17]

Agar Siapapun Mengabulkan Permintaan Anda

BAGAIMANAKAH CARA AGAR Anda bisa mendapatkan kerja sama penuh dari siapapun dalam situasi apapun? Baik, Anda bisa mendapatkannya jika Anda mengikuti taktik-taktik ampuh berikut ini. sehingga Anda mendapatkan kerja sama yang Anda inginkan, kapan saja, di mana saja dan dalam hal apa saja. Taktik-taktik ini merupakan sepuluh faktor yang menentukan apakah seseorang akan membantu Anda ataukah menolak permintaan Anda dengan halus maupun kasar. (Jika Anda khawatir bahwa setelah dia setuju untuk membantu Anda, dia mungkin tidak melakukannya, gunakan saja teknik dalam **Bab 15**, *Agar Siapapun Menepati Janjinya*.)

1. KOMPONEN WAKTU

Kapan waktu terbaik untuk meminta bantuan? Apakah Anda memintanya ketika waktunya sudah mendesak, ataukah memintanya sedini mungkin? Jawabannya adalah ketika jarak waktunya masih panjang. Jika jarak waktunya terlalu dekat, dia akan khawatir tidak bisa memenuhinya sehingga peluang Anda untuk mendapatkan bantuan semakin kecil. Jika Anda memerlukan bantuan seseorang seketika itu juga, penelitian menyarankan agar Anda memintanya kepada orang yang tidak sedang sibuk atau diburu pekerjaan. Peluang mendapatkan bantuan dari orang yang tidak sedang berpacu dengan waktu! jauh lebih besar daripada orang yang sedang . sibuk atau diburu pekerjaan,

2. HUKUM BALAS BUDI

Pernahkah Anda bertanya-tanya mengapa kelompokkelompok keagamaan membagikan bunga kepada para pejalan kaki: atau bentuk hadiah lainnya di bandara? Karena mereka mengetahui bahwa kebanyakan orang yang menerima hadiah itu akan terdesak untuk memberikan sumbangan kecil, Sekalipun kita tidak meminta hadiah itu dan sekalipun kita mengetahui bahwa kita tidak harus memberikan sumbangan, tetapi kita akan merasa tidak enak bila tidak memberikannya. Ketika seseorang memberi kita sesuatu, kita sering

merasa berutang kepadanya, Jika Anda memberikan sesuatu, apapun itu, kepada orang yang menjadi target Anda, peluang. Anda untuk memperoleh pengabulan akan lebih besar. "Hadiah" yang Anda berikan bisa berupa waktu Anda. perhatian Anda. sekadar gerakan kecil, ataupun pujian,

3. KETIDAKACUHAN PENONTON

Berbagai penelitian tentang perilaku dalam memberikan bantuan menunjukkan bahwa ketika jumlah penonton meningkat. persentase orang yang membantu mereka yang kesusahan akan menurun. Hal ini disebut efek penonton, di mana perilaku dipengaruhi oleh persebaran tanggungjawab, Hal ini nyaris berlaku pada semua situasi. Ketika Anda meminta bantuan seseorang, tunjukkan kepadanya bahwa tidak lagi, tempat Anda mengadu selain kepadanya. Jika dia berpikir bahwa Anda dapat meminta bantuan kepada siapa saja dan bahwa dia tidak sedang didesak untuk membuktikan bahwa dia orang baik, maka rasa tanggung jawabnya akan berkurang dan dia tidak merasa memiliki kewajiban moral untuk membantu Anda.

4. SUASANA HATI

Hasuskah Anda memHlgggu hing.ga suasana hatinya baik baru kemudian meminta bantuannya? Tidak harus selalu demikian. Sebenarnya, terdapat dinamika-dinamika yang agak berbeda dan karenanya, strategi Anda bergantung pada suasana hatinya. Penelitian menunjukkan bahwa jika suasana hatinya sedang baik, Anda harus memberitahukan dengan jelas bantuan yang Anda minta dan bahwa dalam beberapa hal, dia akan melakukannya dengan senang hati, Hal ini dikarenakan emosi positif bisa menyurutkan minat untuk membantu jika permintaan bantuan yang diajukan tidak jelas atau jika akibat dari memberikan bantuan tidak menyenangkan, Ketika kita sedang senang kita tidak ingin kehilangan suasana hati kita itu.

Penelitian juga menunjukkan bahwa emosi negative bisa meningkatkan minat seseorang untuk membantu, karena tindakan membantu bisa membuat kita merasa senang. Mereka yang suasana hatinya sedang buruk biasanya termotivasi untuk melakukan tindakan-tindakan yang dapat: membuat suasana hati mereka membaik,

Ada beberapa pengecualian di sini, tetapi yang paling harus diperhatikan adalah bahwa tindakan yang Anda minta harus

dianggapnya relatif mudah dan berhasil guna dan harus tampak jelas bahwa tindakan membantu itu dapat mendatangkan perasaan-perasaan yang lebih positif. Jadi ketika suasana hatinya sedang. tidak baik, pastikan Anda telah menekankan bahwa bantuan yang Anda minta tidaklah sulit dan bahwa dia benar-benar akan merasa senang setelah mengerjakan permintaan Anda.

5. KETIDAKPEDULIAN DAN EMPATI

Jika orang yang Anda mintai bantuan berpikir bahwa kesulitan yang Anda hadapi disebabkan oleh ketidakcakapan atau kecerobohan Anda, sikap yang akan dia tunjukkan adalah ketidakpedulian, bukan simpati. Dan jika Anda tidak berusaha menarik empati atau simpati dia, Anda akan semakin sulit mendapatkan bantuannya.

Beberapa penelitian menunjukkan bahwa peluang Anda untuk dibantu akan lebih besar bila dia menganggap kesulitan yang Anda hadapi tidak berasal dari diri Anda. Inilah sebabnya mengapa kebanyakan dari kita sangat bersedia menolong binatang yangi sakit atau terluka, misalnya, anjing. Kita akan sedih *jika melihat kemalangan menimpa anjing itu* karena kita mengetahui bahwa kemalangan itu bukan berasal dari perbuatannya. Kebalikan dari sikap ini adalah ketidakpedulian penduduk kota terhadap para gelandangan yang mereka temui di jalanan, *Mereka menjadi gelandangan mungkin karena malas bekerja atau tidak mengembangkan keterampilan atau mungkin tidak mau mengurus diri mereka sendiri dengan baik. Mereka sendirilah yang membawa diri mereka ke dalam kemalangan itu.* Ketika seseorang tertimpa kemalangan bukan karena diri mereka sendiri, kita akan berempati dan terdorong. untuk membantu, Anda perlu melakukan hal ini dengan menyadarkan orang yang Anda mintai, bantuan-jika hal ini. menjadi perhatiannya-bahwa kesulitan Anda disebabkan oleh kejadian-kejadian eksternal dan bahwa Anda merasa sebagai korban dari situasi itu.

6. KESAMAAN

Sedehananya, kita cenderung lebih membantu orang yang kita suka dan kita menyukai orang yang memiliki kesamaan dengan kita. (Untuk penjelasan lebih rinci, lihat **Bab 1, Agar Siapapun Menyukai Anda ... Setiap Saat.**) Pada kenyataannya, kita selalu cenderung lebih membantu. orang yang. kita sukai dan kita sering kali menyukai

seseorang hanya karena dia “seperti kita” atau! memiliki kesamaan tertentu dengan kita.

7. KONSISTENSI BATIN

Ada beberapa penelitian menarik tentang ingatan dan tingkah laku yang menyimpulkan bahwa orang sering kali mendasarkan konsep-diri mereka pada kehadiran atau seberapa mudah mereka bisa mencerna informasi. Misalnya, jika Anda diminta mengingat beberapa kejadian di mana Anda bertindak impulsif (mudah menuruti kata hati) dan Anda mampu mengingat kejadian-kejadian itu dengan relatif mudah, maka Anda akan menilai diri Anda sendiri-setidaknya untuk sesaat-sebagai orang yang impulsif. Tetapi, jika Anda mengalami kesulitan untuk mengingat saat-saat ketika Anda bertindak impulsif, maka konsep-diri Anda akan mengimbangi ketidakmampuan Anda untuk mengingatnya dengan cepat: sehingga Anda akan berkesimpulan-secara sadar maupun tak sadar - bahwa Anda adalah tipe orang yangi berpikir matang sebelum bertindak.

Kaidah tingkah laku manusia ini relevan karena ia sejalan dengan hukum harapan: *kita bertindak sesuai dengan cara kita melihat diri kita*. Kini, Anda telah mengetahui-dari bab-bab sebelumnya juga - pengaruh ego dan kebutuhan kita akan konsistensi batin terhadap cara kita melihat diri kita dan cara kita bertindak. Jadi, ikutilah logika: jika Anda mengubah konsep-diri seseorang, berarti Anda mengubah tingkah lakunya. Kini, Anda mengetahui cara mengubah konsep-diri seseorang: dengan kemudahan atau kesulitan dia dalam mengingat.

Dengan mendasarkan penilaian Anda pada kemudahan dia dalam mengingat, Anda telah memiliki teknik mengubah cara orang melihat dirinya sendiri, Jadi tindakan-tindakan dia secara otomatis akan mengikuti konsep-diri yang telah diperbarui itu. Konsep-diri ini sangat berpengaruh karena ia juga mencakup hukum konsistensi yang ketiga. Sederhananya, konsistensi adalah hasrat: tak sadar manusia untuk bertindak sesuai dengan konsep-diri mereka. Misalnya, jika Anda melihat diri Anda sebagai, orang. yang penyayang dan penuh perhatian, Anda hampir tidak mungkin bertindak kasar dan menjengkelkan dalam jangka waktu yang, lama.

Jika Anda ingin membuat orang yang, mudah tegang menjadi tenang dan santai” tetapi Anda tidak yakin bahwa dia mampu mengingat saat-saat ketika dia tenang, Anda tidak perlu risau.

Penelitian menunjukkan bahwa Anda bisa mencapai hasil yang Anda inginkan-membuat

dia merasa sebagai orang yang tenang dalam waktu sesaat-dengan meminta dia bercerita tentang saat tertentu. ketika dia dalam keadaan tenang. Hal ini, dikarenakan dia akan menggambarkan kondisi mentalnya itu kepada dirinya sendiri. Dan seperti kata pepatah, "Sebuah gambar lebih bernilai daripada seribu kata,"

Butir Penting

Berikut ini penjelasan -mengapa beberapa orang memiliki perspektif yang tidak objektif tentang diri mereka. Ingatan mereka laksana komputer tatkala diharuskan mengingat kegagalan dan kesalahan mereka: jadi inilah sebabnya mengapa mereka melihat diri mereka sendiri sebagai kegagalan.

Sekalipun prestasi kita jauh lebih banyak dibandingkan kesalahan kita, namun apa yang kita: ingat, yakni kegagalanlah yang menuntun kita dalam menilai diri kita sendiri.

Dengan taktik ini, upaya Anda dalam membujuk seseorang agar bersedia membantu Anda akan jauh lebih, karena kita bertindak sesuai dengan cara kita melihat diri kita. Dan jika Anda mengubah cara seseorang melihat dirinya, maka Anda dapat mengubah tingkah lakunya dengan cepat.

8. MEMBUJUK DENGAN CONTOH

Melihat orang lain "berbuat kebajikan" bisa mendatangkan hasrat tak sadar untuk melakukan hal yang sama. Hal ini benar-benar dapat meningkatkan kesadaran orang untuk mendonorkan darah, sebagaimana ditemukan oleh Irwin Sarason dkk. (1991) setelah mengajukan permohonan donor darah kepada hampir 10.000 siswa SMU. Para siswa yang melihat cuplikan tiga puluh delapan foto siswa SMU yang sedang mendonorkan darah menunjukkan kenaikan minat

berdonor darah sebesar 17 persen dibandingkan dengan para siswa yang tidak melihat foto-foto itu. Sederhananya, pertunjukan foto aksi donor darah telah mendorong lebih banyak siswa yang menyaksikannya untuk melakukan hal serupa daripada siswa-siswa yang tidak menyaksikannya. Berbagai penelitian - mulai dari penyumbangan uang hingga tentang hasrat seseorang dalam membantu orang lain - juga menunjukkan hal yang sama. Jelaslah bahwa model prososial benar-benar dapat meningkatkan *altruism* (sikap mendahulukan kepentingan orang lain).

Tentu saja, kemungkinan untuk menyuruh dia menyaksikan orang lain melakukan sesuatu yang Anda inginkan tidaklah selalu ada. Tetapi, itu bukan masalah. Karena, Anda bisa menggunakan hukum ini tanpa harus meminta dia menyaksikan secara langsung orang lain yang sedang memberikan bantuan. Pada kenyataannya, hal itu justru tidak efektif jika dilihat dari hukum nomor tiga di atas, karena Anda tidak ingin menyebarkan tanggung jawab sosial untuk membantu Anda. Karenanya, jika seseorang mengatakan ada banyak orang yang bisa membantu, Anda bisa-bisa tidak mendapatkan bantuannya.

Jadi gunakanlah metarora dan cerita sebagai alat ampuh untuk membujuknya. Ceritakan kepadanya tentang erangorang yang telah membantu pada situasi serupa (tidak harus sama persis) untuk menghasilkan pengaruh psikologis yang Anda inginkan.

9. EGO

Berbagai penelitian menunjukkan bahwa orang lebih cenderung membantu temannya jika keberhasilan temannya itu tidak menjadi ancaman bagi harga dirinya. Inilah sebabnya mengapa kita lebih cenderung membantu orang asing daripada seseorang yang kita kenal. Pastikanlah bahwa dia tidak menganggap Anda sebagai ancaman atau pesaingnya. Demikian pula, perasaan iri atau cemburu juga bisa menghambat kerja sama dalam segala hal. Cobalah menghilangkan unsur persaingan di antara Anda dan dia. Anda harus menunjukkan kesan kamu dan aku bantu-membantu untuk menghadapi yang lain, bukannya kamu memballtuku untuk meraih apa yang menjadi keinginanku.

10. PENGARUH KEGIGIHAN

Kebanyakan orang berkata “tidak” karena mereka menolak perubahan, Untuk itu, jangan memintanya hanya sekali atau dua kali, teruslah memintanya hingga enam kali. Menurut penelitian, enam adalah angka ajaib. Orang umumnya cenderung mengabulkan sesuatu: setelah dimintai hingga sebanyak enam kali. Ada sebagian orang yang langsung mengiyakan dan ada pula yang baru: mengiyakan setelah dimintai beberapa kali. Jadi teruslah memintanya.

Butir Penting

Yang jelas, dia akan peduli dengan Anda dan kesulitan Anda. Jika Anda telah menerapkan taktik anda dengan baik, dia akan membantu. Namun, jika dia tetap enggan membantu, penelitian menunjukkan bahwa ketika empati rendah, kita harus lebih perhatian dengan soal imbalan dan gati rugi. Karena itu, jika dia masih tidak peduli, Anda perlu menerangkan apa yang bisa dia dapatkan sebagai imbalan dalam membantu Anda, Nah, Anda tinggal menggambarkan betapa keuntungan yang bisa dia peroleh jauh lebih besar daripada pengorbanan yang harus dikeluarkannya.

Ringkasan Strategi

- ✓ Jika bantuan yang Anda inginkan harus dikerjakan dalam waktu dekat, carilah orang yang sedang tidak sibuk. Jika bantuan itu tidak mendesak sifatnya, mintalah kesediaannya sedini mungkin jauh sebelum tiba waktunya.
- ✓ Gunakanlah hukum balas budi dengan melakukan/ memberikan sesuatu untuknya. “Hadiah” Anda bisa berupa waktu Anda, perhatian Anda, sekadar gerak tubuh atau pujian.
- ✓ Hindarilah ketidakpedulian dengan meningkatkan rasa tanggung jawabnya. Hal ini bisa dilakukan dengan menunjukkan kepadanya bahwa tidak ada tempat Anda mengadu selain kepadanya.

Agar Siapapun Mengabulkan Permintaan Anda

- ✓ Permintaan Anda harus mengandung tiga Komponen: (a) apa yang Anda minta harus spesifik, (b) betapa dia akan merasa lebih baik setelah membantu Anda dan (c) relatif mudahnya mengerjakan permintaan Anda,
- ✓ Jika kesulitan yang Anda hadapi disebabkan oleh ketidakmampuan atau kecerobohan Anda, dia akan bersikap tidak peduli, bukannya bersimpati. Tunjukkan elemen-elemen dari kesulitan Anda yang menunjukkan bahwa kesulitan itu bukanlah akibat dari kesalahan Anda sendiri.
- ✓ Perbaruilah Konsep-diri dia untuk memasukkan gagasan bahwa membantu Anda adalah sesuatu yang konsisten dengan siapa dirinya.
- ✓ Melihat orang lain "berbuat kebajikan" dapat menimbulkan hasrat tak sadar untuk melakukan hal yang sama. Mintalah dia untuk menyaksikan atau sekadar menceritakan kepadanya tentang, orang-orang yang telah membantu dalam situasi serupa.
- ✓ Penelitian menunjukkan bahwa jika dia menganggap keberhasilan Anda sebagai ancaman baginya, Anda tidak akan mendapatkan kerja sama darinya. Jelaskanlah bahwa penanganan Anda berdua terhadap kesulitan yang sedang Anda hadapi adalah untuk kemenangan Anda berdua,
- ✓ Yang terpenting, teruslah memintanya. Sering kali, orang menolak dimintai bantuan hanya karena mereka menganggap masalahnya sebagai perkara yang mudah atau lazim dihadapi semua orang. Kegigihan dalam meminta-dengan mengikuti hukum-hukum ini - dapat membantu Anda memperoleh bantuan yang Anda inginkan.
- ✓ Terakhir, begitu dia setuju untuk membantu, Anda harus memastikan bahwa dia akan menepati janjinya. Karena itu, gunakanlah teknik-teknik dalam **Bab 15, Agar Siapapun Menepati Janjinya**, untuk memastikan bahwa Anda benar-benar akan mendapatkan bantuan yang dia janjikan.[]

[Bab 18]

Rahasia Psikologis Terbesar dalam Kepemimpinan

Agar Siapapun Mengikuti Anda

ANDA MEMILIKI GAGASAN, cemerlang, visi yang jelas dan siap mengubah dunia. Tetapi, ada satu; masalah ... Anda sedang memimpin tetapi tidak seorang pun mau mengikuti

Anda, Kepemimpinan tampak begitu mudah bagi orang yang telah memuasainya, tetapi tampak sangat rumit bagi mereka yang mengingitkannya. Kepemimpinan efektif bukan semata seni, karena ia merupakan sebuah ilmu. Dalam bab ini, kita akan menggali kunci dasar mengubah seseorang menjadi pemimpin yang karismatik, berpengaruh dan didambakan. Ada beberapa faktor yang menentukan dinamika kepemimpinan efektif. Faktor-faktor itu dapat dihipunkan menjadi dua kategori utama: Kepribadian Pemimpin dan Mekanisme Kepemimpinan.

A. KEPERIBADIAN PEMIMPIN

Identifikasi

Kepemimpinan efektif berarti berpikir menurut sudut pandang orang lain. Anda bisa memotivasi tindakan apapun dari siapapun. jika Anda mampu membaca hasrat, kebutuhan dan keinginan. mereka, Tetapi, sebelum Anda memotivasi mereka, ingatlah bahwa orang tidak peduli dengan apa yang Anda ketahui sebelum mereka mengetahui apa yang Anda pedulikan. Mereka bisa merasakan apakah perkataan Anda sesuai dengan perbuatan Anda atautkah tidak dan Anda tidak akan bisa memimpin kecuali Anda benar-benar dipercaya. Dalam buku klasik Tao-te Ching karya Lao-tzu, ada sebuah pembahasan cemerlang tentang kepemimpinan: "Pemimpin yang besar meraih kepercayaan dan dukungan rakyat melalui kelekatan identifikasi dirinya dengan mereka. Apa yang menjadi kepentingan rakyat juga menjadi kepentingannya

(Wing, 1986). Untuk mendapatkan identifikasi, Anda tidak boleh menjauhkan diri Anda dari khalayak, tetapi jadilah salah satu bagian dari mereka.

Kerendahan Hati

Kehadiran Anda untuk rakyat tidak-Ilah cukup, Anda juga harus menjadi bagian dari mereka. Berlawanan dengan apa yang sering diyakini orang ego tidak membuat seseorang menjadi pemimpin besar. Untuk membuktikan bahwa kerendahan hati dapat melahirkan para pengikut, lihatlah para pemimpin seperti Mahatma Gandhi atau Martin Luther King, Jr. Lagi-lagi, buku klasik Tao-te Ching mengatakan: "Ketika ucapan dan tindakan seorang pemimpin menunjukkan dengan jelas bahwa dia tidak merasa lebih tinggi dari orang-orang yang dipimpinnya, rakyat akan melihat diri mereka ada padanya dan tidak akan pernah bosan kepadanya" (Wing, 1980).

Orang yang memimpin dengan egonya akan memerintah dengan amarah dan ketakutannya dan ketika mereka tidak lagi berkuasa, pengaruh mereka akan sima.

Sejarah penuh dengan para tiran, diktator dan tentara yang memerintah dengan ego. Konon, pemimpin terbaik adalah pemimpin yang disertai kepercayaan untuk memimpin bukan pemimpin yang memerintah berkat kerja kerasnya dalam meraih kekuasaan. Jangan menempatkan diri Anda sebagai orang terbaik, tetapi tempatkanlah diri Anda sebagai orang yang lebih bersedia memimpin daripada yang lain dan sebagai orang yang siap melakukan segala hal yang niscaya.

Gaya

Alat paling efektif dalam mempengaruhi dan memimpin bisa diringkas ke dalam satu kata: kesederhanaan. Tak seorang pun suka atau cenderung mengikuti aturan yang rumit dan semrawut. *Wejangan* berikutnya dalam Tao-te Ching adalah: "Pemimpin yang menerapkan aturan rumit kepada rakyatnya akan mendorong timbulnya reaksi sosial yang melemahkan struktur pemerintahannya, karena aturan yang rumit menimbulkan kerancuan di kalangan rakyat dan memicu berbagai tanggapan menyimpang dari mereka. Sebaliknya, jika seorang pemimpin menjalankan pemerintahannya dengan sederhana dan gamblang, penyimpangan di kalangan rakyat dapat diredam" (Wing, 1980).

Perjelas dan rapikanlah/organisasikan rencana Anda ketika Anda berusaha meyakinkan orang agar mengikuti cara berpikir Anda. Jika gagasan Anda kacau, banyak keganjilan dan multifokus, Anda pasti tidak mampu memikat dan karenanya, tidak dapat menarik dukungan mereka. Gagasan Anda harus jelas, sederhana dan langsung. Ingat pula, jangan bersikap kaku, Jika Anda tampak keras kepala, Anda akan dianggap tidak rasional, Bersikap luweslah, tetapi hanya terhadap sesuatu yang masuk akal,

Pengaruh pribadi

Sekarang, Anda sudah mengetahui: strategi efektif dalam kepemimpinan, tetapi, seperti lazimnya para pemimpin andal, Anda terkadang harus mampu mempengaruhi para anggota untuk mendapatkan kerja sama merek. Jadi mari kita lanjutkan pada pembahasan tentang cara menampilkan diri sebagai pribadi dan sebagai pemimpin.

Ada beberapa rambu penting yang harus diperhatikan oleh seorang pemimpin yang bertanggung jawab dan tepercaya. Pertama, jangan pernah mencampuradukkan antara ambisi pribadi dan otoritas. Jangan terlalu emosional. Emosi mengandung ambisi pribadi yang sekalipun tidak buruk, tidak membuat Anda tampak percaya diri atau otocritatif. Pemimpin yang terlalu ambisius dapat saja memperoleh kepercayaan tetapi tidak akan mendapatkan pengikut. Kedua, jangan pernah memekik atau mengencangkan suara Anda kepada siapapun, Hal ini dapat menghilangkan wibawa Anda. Jika Anda tidak bisa mengendalikan diri Anda sendiri, bagaimana Anda bisa mengendalikan orang lain. Jika Anda tidak bisa mengendalikan orang lain, mereka tidak memiliki alasan untuk mendengarkan Anda. Ketiga, hormatilah setiap orang. Jangan meremehkan seseorang, Anda tidak sedang menunjukkan betapa besar dan pentingnya Anda, melainkan betapa kerdilnya Anda. Dengan bersikap hormat dan penuh perhatian kepada semua orang, Anda akan mendapatkan unsur luar biasa yang sangat penting bagi setiap pemimpin besar: karismal Karakter yang sulit dipahami ini dapat diperoleh dengan menunjukkan kepada orang lain betapa hebat mereka, bukan dengan menunjukkan kepada mereka betapa hebatnya Anda. Para pemimpin besar tidak berusaha membujuk orang supaya mempercayai mereka, melainkan menunjukkan kepada mereka cara untuk mempercayai diri mereka sendiri,

Terakhir, berbagai penelitian menunjukkan bahwa ketika dua orang atau dua tim bekerja sama untuk suatu tujuan, ketegangan di antara keduanya akan berkurang. Ketika muncul perselisihan atau keretakan hubungan, mereka akan mengalihkan perhatian mereka pada lawan bersama mereka. Untuk penjelasan lebih rinci dari gagasan ini, lihat **Bab 21**, *Cara Mengompakkan Sebuah Kelompok*.

B. MEKANISME KEPEMIPINAN

Setelah Anda memperoleh simpati dan dukungan orang banyak, Anda masih harus mendapatkan komitmen bulat dengan menerapkan beberapa teknik psikologis. Unsur paling penting dalam kepemimpinan adalah mengetahui cara dan waktu yang tepat untuk meminta masukan. Keberhasilan dan kegagalan para pemimpin sering kali ditentukan oleh cara mereka dalam melakukan hal ini.

Pertanyaannya adalah, tingkat partisipasi seperti apakah yang ideal dalam kepemimpinan? Haruskah Anda mengelolanya seperti dalam aiatem demokrasi, ataukah seperti dalam aistem monarki? Penelitian berikut ini menjelaskan bagaimana seorang harus mengatur partisipasi dalam kelompoknya. Para pemimpin yang mengizinkan tingkat partisipasi yang wajar kepada para pengikutnya biasanya lebih efektif daripada para pemimpin yang mengizinkan tingkat partisipasi yang berlebihan maupun yang terlalu minim (Vroom dan Yetton, 1973). Penelitian lainnya menunjukkan bahwa jika seorang pemimpin tidak memerlukan dukungan para pengikutnya dan bisa membuat keputusan dengan keahliannya sendiri, dia tidak harus meminta bantuan. Namun, jika dia benar-benar membutuhkan dukungan rakyat, maka dia harus memintanya. Gaya kepemimpinan seseorang harus luwes sehingga dia dapat menanggulangi berbagai perbedaan situasi ini.

Ringkasan Strategi

- ✓ Para pemimpin meraih kepercayaan dan dukungan rakyat: melalui identifikasi mereka dengan rakyatnya. Jangan menjauhkan diri dari khalayak, tetapi jadilah salah seorang di antara khalayak ramai.
- ✓ Rendah hati merupakan salah satu karakter paling berpengaruh dalam kepemimpinan efektif. Ego yang kuat akan menciptakan dinding penghalang antara pemimpin dan pengikutnya.

- ✓ Visi Anda harus jelas, sederhana dan terorganisasi.
- ✓ Tak seorang pun suka atau cenderung mengikuti strategi yang rumit dan semrawut.
- ✓ Jangan campur adukkan antara ambisi pribadi dan otoritas. Pemimpin yang terlalu ambisius bisa saja mendapatkan kepercayaan tetapi tidak akan mendapatkan pengikut.
- ✓ Jangan pernah membentak atau memarahi seseorang di depan umum. Hal ini dapat menghilangkan wibawa Anda.
- ✓ Bangkitkan dengan cepat kualitas karisma - yang sering kali sulit dipahami tetapi luar biasa penting-dengan membuat orang lain merasa penting dan istimewa. Orang akan mengikuti seseorang yang membuat mereka merasa bangga dengan diri mereka sendiri.
- ✓ Pahami mekanisme kepemimpinan dan waktu terbaik untuk meminta masukan atau memberikan perintah.[]



[Bab 19]

Agar Siapapun Memahami Apapun

Dua Rahasia Terbesar dalam Menjelaskan Sesuatu yang Rumit

JIKA ANDA INGINI agar seseorang menyetujui sesuatu atau agar dia bersedia melakukan sesuatu, aturan pertamanya adalah bahwa dia harus benar-benar memahami apa yang sedang Anda bicarakan dan memahami dengan persis tindakan yang Anda minta. Anda mungkin jengkel bila harus menjelaskan sesuatu secara berulang-ulang, Tetapi, dengan menerapkan dua taktik ini, Anda bisa menjelaskan apapun kepada siapapun,

Pertama, dia harus mengetahui konteks informasinya. Untuk menjelaskan dengan mudah suatu masalah yang sulit dipahami, Anda harus memberikan perspektif dengan pertama-tama menjelaskan gambaran besarnya.

Berilah dia ikhtisar agar dia memahami konteks situasinya. Misalnya. Anda bisa mendengar dan mengingat sebuah kalimat karena Anda memahami maksudnya. Tetapi, sepuluh kata acak seperti *kelelawar, pergi, terbang, bagaimana, untuk, pemula, tidak pernah panas, dahsyat dan ayam jantan* akan sulit diingat, Namun, sebuah kalimat jelas yang juga memuat sepuluh kata pasti akan lebih mudah diingat. Keempat *anak laki-laki itu sedang membaca karya Shakespeare di pojok ruangan*. Anda bisa mengulangi kalimat ini dan mengingatnya dengan sangat mudah. Tetapi, berapa lama waktu yang Anda butuhkan untuk mengingat sepuluh kata acak di atas? Kalimat dalam contoh kedua lebih mudah diingat karena Anda memahami susunan dan konteks dari kata-katanya dan bagaimana kata-kata itu saling terkait satu sama lain.

Menjelaskan rincian dan seluk-beluk tanpa terlebih dahulu memastikan bahwa seseorang memahami konsepnya atau gambaran besarnya adalah seperti menata *puzzle* tanpa mengetahui terlebih dahulu gambarnya. Orang yang tidak benar-benar memahami sesuatu biasanya tidak memiliki konsep tentang gambaran yang lebih luas.

Faktor kedua dalam memastikan bahwa penjelasan Anda akan dipahami terkait dengan harapan, Berbagai penelitian menunjukkan pentingnya peran harapan (ekspektasi dalam pemahaman dan menghasilkan temuan-temuan seperti Ca) para siswa yang diberitahu bahwa mereka tidak akan mampu mengerjakan soal ujian matematika dengan baik ternyata menunjukkan hasil seperti yang diberitahukan; (b) para pekerja yang diberitahu bahwa pekerjaan yang akan mereka lakukan rumit dan sulit ternyata mengerjakan pekerjaan mereka dengan lebih tidak efisien dibandingkan dengan para pekerja yang diberitahu bahwa pekerjaan yang sama yang akan mereka lakukan adalah mudah dan sederhana; dan (c) orang dewasa yang diminta mengerjakan ujian yang sulit ternyata dapat mengerjakannya dengan cepat ketika sebelumnya diberitahu bahwa ujian yang akan mereka kerjakan selevel dengan ujian untuk anak-anak sekolah,

Ekspektasi kita dan ekspektasi orang lain sangat mempengaruhi cara kita mencerna informasi dan karenanya, mempengaruhi kinerja kita, Jika Anda ingin seseorang memahami sesuatu, jelaskanlah konteks informasinya dan beritahulah bahwa Anda berharap dia memahaminya, dan bahwa permasalahan itu mudah untuk dipahami. Selain itu, berikanlah motivasi positif yang bisa mempertahankan antusiasme dia untuk mempelajari dan memahaminya. Jika Anda menerapkan pendekatan ini, Anda bisa meningkatkan kemampuan seseorang dalam memahami, menggunakan dan menangkap informasi.

Ringkasan Strategi

- ✓ Berikanlah ikhtisar sebelum memberikan penjelasan yang lebih rinci, Hal ini dapat menempatkan informasi baru pada sebuah konteks yang mudah dipahami.
- ✓ Gunakanlah hukum ekspektasi. Hanya dengan mengatakan bahwa informasi itu bisa dipahami dengan mudah dan cepat, Anda dapat meningkatkan pemahaman dan ingatan seseorang.[]

[Bab 20]

Cara Mewujudkan Keinginan Anda di Saat Banyak Orang Menginginkan Hal Lain

SEJARAH PENUH DENGAN contoh orang-orang yang pikiiran mereka mampu membentuk masa depan. Dengani semangat mereka yang parltang menyerah dan cara berpikir mereka yang tidak konvensional, kaum visiuner ini telah membantu membentuk sebuah dunia yang belum dilahirkan. Para pemikir babas ini bukanlah bagian dari pemikiran kolektif pada umumnya, melainkan para lelaki dan perempuan yang menentang tradisi dan dengan demikian, membukakan jalan bagi perubahan, kemajuan, kebebasan. Mereka yang berpegang teguh pada alasan yang baik dan benar inir tidak pernah menyerah di tengah jalan dan selalu mendobrak keganjilan-keganjilan yang telah mapan guna menyuarakan ambisi mereka dan mengguncang kesadaran masyarakat.

Tetapi, bagaimana jika perkaranya hanyalah bahwa Anda ingin makan *sushi* sedangkan teman-teman Anda menginginkan makanan Italia? Tidak masalah, Anda bisa mewujudkan keinginan Anda. Ketika Anda kalah pengikut dan kalah suara, taktik ini dapat membuat mayoritas mengikuti cara berpikir Anda. Anda akan sangat terbantu dengan metode ini, baik itu ketika Anda menginginkan agar gagasan Anda diterapkan di kantor maupun ketika Anda ingin menonton sebuah film bersama para teman yang tidak mau menontonnya. Tidak jadi soal apakah Anda telah mendapatkan satu pendukung, sepuluh atau tidak mendapatkannya sama sekali. Beberapa kaidah tentang karakter manusia ini dirancang untuk membantu Anda dalam mempengaruhi kekuatan yang lebih besar dari kekuatan Anda. (Teknik-teknik dalam **Bab 14, Agar Siapapun Mengikuti: Saran Anda** dan **Bab 16, Agar Orang yang Keras kepala Mau Mengubah Pandangannya**, bisa Anda gunakan untuk melengkapi strategi ini.)

Ada enam unsur utama yang menentukan keberhasilan Anda dalam membuat mayoritas mengikuti cara berpikir Anda. Unsur-unsur itu adalah sebagai berikut,

1. KONSISTENSI

Pertama, Anda dan atau anggota kelompok Anda harus konsisten dalam menentang pendapat mayoritas. Beberapa penelitian menunjukkan bahwa jika Anda ragu-ragu atau menunjukkan tanda-tanda menyerah kepada pendapat mayoritas, pengaruh Anda akan menurun. Dengan kata lain, pernyataan seperti, "Setelah menimbang semua informasi, kami berpegang seratus persen pada pendapat kami," adalah sejalan dengan hukum ini. Pernyataan, "Hmmm, aku. tidak tahu, pokoknya harus begitu ... ya, begitulah" tidaklah disarankan,

2. KELUWESAN

Penelitian menunjukkan bahwa anggota kelompok minoritas harus menghindari penampilan yang kaku dan dogmatis. Kelompok minoritas yang bersikukuh pada satu pendapat: tanpa memedulikan informasi-informasi baru dan perubahan situasi tidak seefektif kelompok minoritas yang menunjukkan keluwesan. Hal ini tidak bertentangan dengan hukum sebelumnya, yakni konsistensi. Dengan pendapat: tunggal, Anda harus tetap bersatu dan pantang menyerah, tetapi, ketika disuguih bukti baru atau situasi khusus, Anda harus meminta waktu untuk mempertimbangkannya (atau setidaknya tampak memikirkannya), jangan langsung menyangkalnya. Pernyataan yang sesuai dengan kaidah ini. di antaranya, "Itu merupakan gagasan menarik yang belum terpikirkan, Mungkin kami, perlu mempertimbangkan kemanfaatannya barang sebentar," Pernyataan yang tidak efektif di antaranya, "Tidak, tidak ... kami tidak peduli! Kami tidak akan mengubah pendirian kami,"

3. PECAH-BELAH DAN TAKLUKKAN

Banyak penelitian yang menunjukkan dengan pasti bahwa ketika kita memiliki sekutu, kita cenderung tetap berpegang pada pendirian kita. Artinya, jika Bambang mengetahui bahwa Jaya juga menentang gagasan Anda, pendiriannya akan lebih sulit digoyahkan. Tetapi, jika Bambang merasa sendirian dengan pendiriannya, dia tidak saja akan cenderung mengubah pendiriannya tetapi juga akan lebih mudah menyatujui suatu pandangan jika dia mengira bahwa semua anggota kelompok juga berpandangan seperti itu, Jangan biarkan mereka percaya diri karena jumlah mereka, Sebisanya mungkin, persuasi dan pengaruhilah mereka seorang demi seorang.

4. AGAR TETAP DISUKAI

Sebagai akibat dari silang-sengketa, ketika Anda berselisih pendapat dengan mayoritas, Anda akan dianggap kurang setia kawan dan mungkin tidak disukai. Padahal, disukai adalah komponen penting dalam mempengaruhi orang lain. Jadi rahasianya adalah menerangkan kepada mereka bahwa pandangan Anda adalah untuk kepentingan mereka juga, bukan hanya untuk kepentingan Anda. Dengan menerapkan taktik-taktik dalam **Bab 1, *Agar Siapapun Menyukai Anda ... Setiap Saat***, Anda dapat mencegah hilangnya popularitas Anda.

5. SUDUT PANDANG BARU

Setiap kau menghendaki agar seseorang meninjau kembali pandangannya, jangan lupa untuk mengajukan informasi baru. Dengan cara ini, dia akan membuat keputusan baru berdasarkan informasi tambahan. Hal ini akan terasa lebih mudah baginya daripada dia harus "mengubah pikirannya." Ungkapan yang sangat tepat misalnya, "Saya memahami mengapa Anda berpikir seperti itu, tetapi, saya baru saja mendapatkan informasi bahwa ... [informasi baru]. Dengan informasi baru ini, kita mungkin bisa mendekati persoalan ini dari sudut yang berbeda."

6. DUKUNGAN PIHAK LUAR

Nah, apa yang harus Anda lakukan jika mereka tak mau mengalah? Ketika Anda tidak mendapatkan hasil apapun, gunakanlah hukum bukti sosial dengan mencari orang lain, di luar kelompok Anda, yang berpandangan seperti! Anda.

Hal ini dapat membuat kelompok Anda lebih cenderung meninjau kembali pandangan mereka. Anda kesulitan menemukan siapakah yang harus menjadi pendukung Anda? Carilah seorang ahli atau orang-orang yang setuju dengan Anda tetapi tidak memiliki kepentingan pribadi terhadap perkara yang Anda perselisihkan,

Ketika para mahasiswa menerima pesan meyakinkan yang mendukung pelaksanaan ujian jurusan sebelum kelulusan, mereka akan menganggap argumen yang kuat sebagai lebih meyakinkan daripada argumen yang remah. Hal ini tidaklah mengherankan. Tetapi, ketika pesan tersebut tidak berdampak langsung pada mereka-bahwa

kebijakan itu akan diberlakukan sepuluh tahun mendatang-kualitas argumennya tidak lagi memiliki pengaruh yang berarti. Yang berpengaruh adalah keahlian dan kredibilitas sumbernya (Petty, Cacioppo dan Goldman, 1981).

Jadi ketika Anda tidak memiliki argumen yang kuat, cobalah mencari dukungan dari orang-orang yang tidak terpengaruh langsung oleh hasil perselisihan Anda, karena orang-orang semacam ini cenderung kurang memerhatikan kualitas pendapat Anda.

Ringkasan Strategi

- ✓ Anda dan / atau anggota kelompok Anda harus konsisten dalam menentang pendapat: mayoritas. Jangan menunjukkan keraguan-raguan.
- ✓ Hindarilah penampilan yang kaku dan dogmatis. Minoritas yang bersikukuh pada satu pandangan tanpa menghiraukan informasi baru atau perubahan situasi; tidak seefektif minoritas yang menunjukkan sikap yang luwes.
- ✓ Pecah-belah dan Tundukkan. Berbagai penelitian menunjukkan dengan jelas bahwa ketika kita memiliki sekutu, kita cenderung mempertahankan pendirian kita.
- ✓ Ketika berselisih pendapat dengan mayoritas, Anda akan tidak disukai, Hal ini semakin menyulitkan Anda dalam menggoyahkan pendirian mereka. Anda bisa mengatasinya dengan menerapkan taktik-taktik dalam **Bab 1**, *Agar Siapapun Menyukat Anda ... Setiap Saat*.
- ✓ Jangan meminta seseorang mengubah pikirannya tanpa mengajukan informasi tambahan.
- ✓ Ketika usaha Anda tidak membuahkan apa-apa, gunakanlah hukum bukti sosial dengan mencari orang lain di luar kelompok Anda, yang berpandangan seperti Anda.
- ✓ Bacalah **Bab 18**, *Rahasia Psikologis Terbesar dalam Kepemimpinan*, agar argumentasi Anda semakin kuat dan persuasif. []

[Bab 21]

Cara Mengompakkan Sebuah Kelompok

TEKNIK BERIKUT INI dapat mencairkan perselisihan dengan cepat dan menyatukan semua anggota, baik itu dalam pertemanan maupun keluarga.

Berbagai penelitian menunjukkan bahwa perselisihan dalam sebuah kelompok akan mereda manakala ada ancaman dari pihak luar. Kejadian-kejadian eksternal membangkitkan kebutuhan kita untuk berafiliasi, mencari dukungan dan mempererat rasa persatuan. Perang saudara, konflik antarkelompok masyarakat dan kerusuhan domestik seiringkali reda ketika musuh bersama datang. Sebaliknya, para individu akan mencurahkan perhatian dan permusuhan mereka kepada satu sama lain ketika ancaman dari luar tidak ada. Jadi cara tercepat untuk menciptakan kekompakan dalam sebuah kelompok adalah (a) menciptakan ancaman dari luar atau (b) memperhadapkan kelompok Anda dengan kelompok lain dalam suatu persaingan. Musuh bersama dapat menyatukan kelompok-kelompok yang bertikai secara lebih cepat daripada teknik penyatuan-kerompok mana pun.

Fenomena ini juga menjadi ciri bagaimana orang memberikan respons dalam kehidupan dan pikiran mereka. Ketika pikiran Anda tidak terfokus pada suatu masalah, ia akan bertarung dengan dirinya sendiri dan mengembangiakkan kekhawatiran dan kecemasan. Tetapi, begitu Anda mendapatkan tujuan eksternal yang jelas, dan Anda sangat berambisi untuk meraihnya, kecamuk itu pun berhenti. Pernahkah Anda memerhatikan bahwa hal ini juga berlaku dalam kehidupan Anda? Ketika Anda memiliki tujuan yang jelas, suasana hati Anda pasti lebih baik dan perhatian Anda juga lebih jelas dan terfokus. Tiba-tiba saja, "hal-hal kecil" tampak tidak penting lagi bagi Anda. Hal ini dikarenakan Anda memiliki perspektif tentang apa yang sungguh-sungguh penting bagi Anda.

Pikiran seperti halnya kelompok akan bertarung dengan dirinya sendiri jika tidak ada sesuatu yang menyibukkannya. Ketika pikiran kita tidak terfokus pada suatu masalah, ia akan menciptakan kekacauan dalam dirinya sehingga kekhawatiran mulai berkecamuk. Tetapi, segera setelah kepentingan tertentu menyedot perhatian kita, pikiran kita

menjadi tenang. Inilah sebabnya mengapa banyak orang menganggap hobi sebagai sesuatu yang menenangkan. Fokus kita mengarah keluar dan pikiran kita tersedot sepenuhnya pada sesuatu sehingga diri kita larut dalam keasyikan. Inilah penjelasan mengapa orang-orang yang tidak memiliki: tujuan hidup atau menganggur paling seiring mengalami gangguan emosi (*neurotis*). Tanpa fokus eksternal yang menyita perhatian mereka, pikiran mereka mulai berbalik ke dalam. Tetapi, begitu sebuah tujuan tercipta, perhatian kita akan mengarah ke luar. Demikian pula dengan sebuah kelompok yang, dihadapkan pada ancaman serius. Mereka akan mengakhiri persetenenan internal mereka untuk mengejar tujuan baru mereka.

Ada sebuah penelitian menarik yang dilakukan oleh Rosa dan Samuels (1993). Penelitian ini menemukan bahwa nama yang diberikan pada suatu permainan memiliki pengaruh yang lebih besar terhadap daya saing daripada kepribadian orang-orang yang menjadi pesertanya. Penelitian ini menemukan bahwa kelompok peserta yang menamai permainan mereka dengan *Wall Street* ternyata jauh lebih kompetitif daripada lawan mereka yang menamai permainan yangi sama dengan *Community Game*. Hal ini sungguh mengejutkan karena sesuatu yang tampaknya remeh seperti nama permainan ternyata bisa mengalahkan kepribadian para pesertanya. Karena itu, kita dapat menyimpulkan bahwa kelompok Anda harus mempertimbangkan dengan hati-hati: nama bagian-bagian kelompok maupun nama kelompok secara keseluruhan. Misalnya, jika Anda memiliki dua bagian kelompok dengan nama Budiman dan Pemenang, maka peluang kerja sama di antara keduanya tidak sebesar jika keduanya Anda namai Titik Temu dan Pemikir Fleksibel.

Butir Penting

Strategi-strategi di atas dapat membantu Anda menjaga kedamaian dan mempertahankan kesatuan dan kerjasama. Tetapi, pada saat melakukannya Anda mungkin menemukan satu atau dua orang yang kepribadiannya tampak sering berbenturan dengan orang lain. Dalam menghadapi orang-orang semacam ini, Anda perlu memerlukan tiga aturan lainnya tentang kerjasama terpadu untuk menjaga kedamaian:

1. Aturlah agar dua pihak yang berlawanan duduk bersebelahan, bukan berhadapan. Ketika kita saling berhadapan secara fisik, Sikap kita menjadi kian berkubu karena kita mulai mengembangkan mentalitas “kami dan mereka”. Duduk bersebelahan dapat menciptakan suasana persatuan dan kerja sama yang lebih kondusif,
2. Hubungan dan kedekatan: Upayakan agar kedua pihak terus berdekatan dan saling berhubungan satu sama lain. Seperti yang ditunjukkan oleh berbagai penelitian yang dikutip dalam buku ini, kedekatan meningkatkan rasa suka. Tingkat kedekatan tertentu sangat dibutuhkan dalam menciptakan kerja sama yang optimal. Tetapi, jagalah agar yang satu tidak mengungguli yang lain.
3. Sentuhan. Jangan pernah meremehkan pengaruh sentuhan manusia. Jika memungkinkan, cobalah menciptakan sebuah situasi di mana para anggota bisa saling berjabat tangan atau saling bersentuhan fisik.

Ringkasan Strategi

- ✓ Berbagai penelitian menunjukkan bahwa perseteruan dalam sebuah kelompok akan berhenti ketika ada ancaman dari luar.
- ✓ Pastikan bahwa kelompok Anda mengidentifikasi dirinya dengan sebuah citra yang sejalan dengan semangat kerjasama, bukan kompetisi. Nama suatu kelompok bisa sangat mempengaruhi tingkat kerjasama di kalangan para anggotanya.[]



BAGIAN IV

Cara Memenangkan Persaingan:

Kalahkan Siapapun dalam Hal Pekerjaan, Kencan atau Permainan

ADA SEBUAH KISAH menggelikan tentang dua lelaki yang sedang berkemah di hutan. Suatu saat, salah satu dari mereka berpapasan dengan seekor singa ganas. Lelaki yang satunya lagi membungkuk, mengambil sepatu jogging dari ranselnya dan bergegas melepas sepatu botnya, "Apa yang kamu lakukan?" seru temannya. "Kamu tidak akan bisa mengalahkan kecepatan lari singa Itu." Dengan tenang, lelaki itu menjawab, "Aku tidak harus mengalahkan kecepatan lari singa itu, tetapi aku harus mengalahkan kecepatan larimu."

Bahkan, ketika Anda berhadapan dengan orang-orang yang baik, jujur dan sopan, ada saat-saat ketika Anda harus bersaing dengan mereka. Taktik-taktik psikologisnya dapat menunjukkan cara agar Anda akan keluar sebagai pemenang dalam semua peperangan, baik itu perang otot maupun perang otak.[]



[Bab 22]

Rahasia Memenangkan Persaingan

Strategi Mengalahkan Siapapun dalam. Hal Apapun

DALAM PERANG OTOT maupun perang otak, strategistrategi yang dibutuhkan nyaris sama. Hal ini dikarenakan semua pertarungan pada awalnya terjadi dalam pikiran; di sanalah Anda menang atau kalah dan hasilnya kemudian termanifestasi dalam dunia materi. Baik itu pertandingan tenis, kuis tantangan atau persaingan dua perjaka untuk merebut hati seorang dara, persaingan adalah persaingan. Seranglah pikiran lawan Anda sehingga dia akan bertarung dengan dirinya sendiri dan pada akhirnya, jatuh di hadapan Anda, tanpa sentuhan sedikit pun.

Untuk menjadi pemenang, Anda tidak harus menjadi yang terbaik atau terpintar, Anda hanya perlu melakukan hal-hal yang tepat. Baik dalam perang otot maupun perang otak, orang yang secara mental siap dari memiliki strategi-strategi psikologislah yang akan keluar sebagai pemenang. Meskipun situasi akan menentukan taktik-taktik mana yang lebih tepat untuk digunakan, kombinasi di antara taktik-taktik ini terbukti dapat memberi Anda keuntungan berlimpah.

Ada dua wilayah strategi berbeda yang harus diperhatikan agar sukses dalam pertarungan:

1. DIRI ANDA: RAHASIA MENJADI PETARUNG PSIKOLOGIS ANDAL

- *Jangkar keberhasilan.* Seperti yang telah kita bicarakan sebelumnya, jangkar (*anchor*) sering digunakan dalam hipnotis untuk menghubungkan berbagai peristiwa atau sensasi yang tidak berkaitan. Sebagai tinjauan, jangkar adalah pengaitan antara serangkaian perasaan atau kondisi emosional tertentu dengan beberapa rangsangan unik-gambar, suara, nama, aroma dan lain-lain, Kita bisa mengambil contoh dari gerak-gerak refleks kita sendiri. Aroma vodka mungkin membuat Anda mual

karena Anda memiliki pengalaman buruk dengannya beberapa tahun yang lalu, Atau, lagu tertentu yang terdengar di radio mengingatkan Anda pada seorang teman yang bertahun-tahun telah Anda lupakan. Semua itu adalah jangkar. Mirip dengan cara kerja seorang penghipnotis panggung yang dengan menjentikkan jarinya mampu membuat sesorang tertidur, Anda juga bisa “terkunci” dalam perilaku tertentu. Anda bisa menggunakan kekuatan penjangkaran untuk meningkatkan kinerja Anda. Misalnya, Anda sedang bermain tenis. Setiap kali Anda melakukan pukulan jitu, teriakkan kata-kata singkat pada diri Anda atau buatlah gerakan tangan yang tangkas dan mantap, Teriakkan atau gerakan ini merupakan jangkar bagi, tindakan Anda. Jadi ketika Anda ingin tampil seoptimal keadaan tersebut, lafalkan saja kata-kata itu pada diri Anda atau ulangi gerakan itu” maka otak Anda akan kembali pada kerangka pikiran yang sama ketika Anda sedang berada pada puncak penampilan itu, Cara ini sangatlah ampuh dan bila digunakan dengan benar, ia dapat membantu Anda mencapai puncak penampilan mental dan fisik, kapan pun” Anda bisa mengondisikan diri Anda untuk tampil optimal sesuka Anda. Setiap kali Anda mencapai penampilan puncak, jangkarkanlah keadaan Anda itu dan piculah kemunculannya setiap kali Anda ingin tampil memuaskan.

- *Fokus.* Berikut ini adalah fakta yang tak terelakkan mengenai sifat manusia: Apa yang menjadi fokus Anda merupakan sesuatu yang ingin Anda tuju atau capai. Jangan pernah bertindak dalam keadaan takut. Ingat, semua pertarungan penting pertama kali terjadi dalam pikiran. Jika secara mental Anda merasa tidak siap dan tidak prima dan jika Anda bisa menundanya, maka tundalah.
- *Kondisi ideal.* Anda bisa mencapai kondisi pikiran ideal ketika Anda tidak memiliki ego dan kondisi ini bisa Anda capai dengan berkonsentrasi hanya pada tujuan. Hal: ini akan membuat Anda tidak terlalu peduli pada penilaian orang. lain dan membantu Anda menghindari menduga-duga hasil dari: tindakan yang telah Anda lakukan, Jika Anda hanya berkonsentrasi pada tujuan, “keakuan” atau ego Anda akan hilang dan Anda bisa mengeja, tujuan Anda tanpa kenal lelah, Fokuslah pada hasilnya saja, jangan pada diri Anda.

- *Berlatih secara mental.* Lihat dan rasakanlah seperti apa penampilan dan tindakan Anda dengan menggunakan imajinasi Anda. Dalam kaitannya dengan penampilan, berbagai penelitian menunjukkan bahwa latihan mental sama efektifnya dengan praktik sungguhan. Gunakan pikiran Anda untuk mendapatkan gambaran sempurna tentang bagaimana Anda semestinya tampil, Sepertr apa Anda kedengaran dan kelihatannya? Apa reaksi orang lain? Bagaimana mereka melihat Anda? Dapatkanlah imajinasi utuh tentang penampilan yang. Anda inginkan dalam dunia nyata. Anda harus melihat diri Anda sukses dalam benak Anda sebelum melihatnya dengan mata Anda.
- Selalu memiliki rencana B. Rencana cadangan tidak hanya membuat perspektif Anda lebih sehat, tetapi juga memperbesar peluang keberhasilan Anda. Namun, tantangannya adalah Anda tidak ingin membuat diri Anda gagal dengan terlalu cepat: meninggalkan rencana awal Anda. Karena itu, tetapkanlah rencana B hanya jika rencana awal Anda tidak mungkin lagi diterapkan. Dikalangan angkatan bersenjata, ketika sebuah pasukan melakukan serangan, mereka selalu memiliki rencana cadangan untuk mengantisipasi bila rencana awal meleset. Ingat, apapun yang terjadi jika Anda siap, Anda bisa terus maju.

2. MEDAN PERANG: GUNAKAN PSIKOLOGI UNTUK MERAHAI KEMENANGAN

- Jika hiu dan singa bertarung, mana yang akan menang? Jawabannya tentu tergantung pada di mana keduanya bertarung. Kalau bisa, manfaatkan tempat Anda sendiri sebagai arena. Anda akan lebih nyaman dan lawan Anda akan merasa kurang nyaman, di lingkungan yang telah Anda kenal dengan baik. Kalau bisa, kenalilah terlebih dahulu medan perang yang akan digunakan, sehingga Anda bisa lebih nyaman ketika berperang.
- Fasilitasi sosial adalah ketergugahan yang muncul ketika orang lain hadir dan menilai penampilan kita: berbagai penelitian menunjukkan bahwa ketergugahan ini meningkatkan kinerja kita pada tugas-tugas sederhana tetapi merusak kinerja kita pada tugas-tugas yang rumit. Lebih jauh, penelitian-penelitian itu juga menunjukkan bahwa ketika Anda mahir akan sesuatu, baik yang

rumit maupun yang sederhana, kehadiran penonton di sekitar Anda dapat meningkatkan kinerja Anda. Ketika Anda kurang percaya diri dan tidak mahir, maka kehadiran penonton dapat memperburuk kinerja Anda. Ketika Anda bersaing dengan orang yang lebih mahir, lakukanlah tanpa ada penonton. Namun, jika Anda lebih mahir, maka biarkan orang-orang menontonnya karena hal itu dapat membantu meningkatkan kinerja Anda dan kinerja Iawan Anda akan bertambah buruk.

- Sebagai ringkasan, seorang pejuang dan pemimpin strategi terhebat: dalam sejarah, Sun Tzu, mengatakan bahwa kalau bisa, lakukanlah sesuatu yang tak terduga dan tanpa didahului peringatan. Muslihat dan kejutan merupakan prinsip kunci untuk mengacaukan lawan. Dengan bertindak tanpa pola, Anda akan membuyarkan keseimbangan lawan Anda dan inilah saat yang tepat untuk menyerangnya dengan telak. Ketika perhatian lawan Anda terpecah, fokus dia akan buyar. Dan dengan menyerang lebih dulu, Anda memiliki lebih banyak pilihan. Menyerang adalah tindakan dinamis, sedangkan bertahan adalah tindakan pasif, Ketika menyerang, lakukanlah dengan gencar. Kalahkan mental lawan Anda. Serangan gencar akan membuat: lawan letih, karena kekuatan mental dan fisiknya terus terkuras.

Ringkasan Strategi

- ✓ Kalau bisa, gunakan tempat Anda sendiri.
- ✓ Suruhlah orang lain menjadi penonton ketika Anda merasa lebih mahir dari lawan Anda, Ketika Anda kurang percaya diri, cobalah bertarung tanpa kehadiran penonton.
- ✓ Untuk mangoptimalkan penampilan, tandailah saat- saat keberhasilan Anda dengan tindakan tertentu, sehingga Anda bisa memicu kembali munculnya kondisi optimal itu: sesuka hati Anda.
- ✓ Jangan pernah bertindak dalam keadaan takut, fokuslah pada tujuan dan bukan pada diri Anda.
- ✓ Latihlah secara mental penampilan Anda dan dapatkan gambaran keberhasilan yang jelas dalam benak Anda.

BAGIAN IV

- ✓ Siapkan selalu rencana cadangan. Jika taktik Anda meleset, Anda bisa langsung menggantinya dengan yang baru.
- ✓ Lakukanlah serangan yang tak terduga dan tanpa di- dahului paringatan. Dengan bertindak tanpa pola, Anda bisa menggoyahkan keseimbangan rawan Anda. []



[Bab 23]

Kesalahan Terbesar yang Paling Sering Dilakukan Orang

Kesalahan yang juga dilakukan oleh para penjudi

CARA SESEORANG BERJUDI dan cara dia menjalani hidup sering kal sama. Karena, hidup ini. sesungguhnya memang merupakan serangkaian keputusan dan spekulasi: keputusan kita untuk mengambil langkah yang berisiko dan hasil yang mengikutinya sering kali menentukan hidup yang akan kita jalani, Banyak orang yang melakukan kesalahan siatematis dalam hidup ini dan kita bisa melihat kesalahan itu dalam dunia perjudian.

Dengan pellmainanj-permainan seperti *blackjack* dan *baccarat*; kasino-kasino dapat meraup keuntungan sedikitnya 2 persen. Beberapa bentuk permainan lainnya bahkan bisa memberikan keuntungan kepada kasino sebesar 20 persen atau lebih-tergantung pada keahlian si penjudi Jadi mengapa setiap harinya, 80 persen penjudi kehilangan uang? Pasar saham memiliki dua arah pergerakan: naik dan turun. Pandangan umum menyatakan bahwa Anda memiliki peluang 50 banding 50 untuk menang atau kalah, Namun, 90 persen orang yang setiap harinya bermain saham-hanya mengandalkan diri sendiri, tanpa ingat dari, luar-selalu kalah. Mengapa? Kekalahan ini bukan karena hal-hal yang tak dapat diperhitungkan, tetapi karena strategi yang mereka gunakan.

PENJUDI A: PEMBURU

Skenario yang biasa dijalankan oleh penjudi tipe ini. adalah bertaruh Rp. 100.000 dan kalah, bertaruh lagi Rp. 200.000 dan kalah, bertaruh Rp. 300.000 dan kalah dan seterusnya. Dia menaikkan taruhannya setiap kali dia kalah, Penjudi ini berusaha memburu uangnya-berusaha mengembalikan semua uang yang hilang dengan sekali taruhan sehingga dia terus memperbesar taruhannya.

PENJUDI B: MELAWAN DIRI SENDIRI PASTI KALAH

Penjudi tipe ini biasanya menjalankan skenario sebagai berikut: dia bertaruh Rp. 100.000 dan kalah, bertaruh lagi Rp. 100.000 dan kalah, kemudian jumlah taruhannya menurun menjadi Rp. 50.000. Taktik yang baguskah? Tidak, karena dia tidak pernah merasa menang. Jika dia menang pada taruhan Rp. 50.000, dia merasa bahwa dia semestinya bertaruh lebih banyak lagi. Jika dia kalah, maka dia tetap kehilangan. Dan dia sedikit senang meskipun dia kalah karena lewat kekalahan itulah dia merasa mendapatkan pembenaran untuk menurunkan taruhan!

Lalu, bagaimana kalau kita menang? Alasan mengapa ruang lobi kasino berhiaskan kandil dan marmer bernilai jutaan dolar bukanlah karena ia mendapatkan subsidi dari pemerintah, melainkan karena para penjudi tidak tahu kapan mereka harus berhenti, Semakin lama Anda bermain, semakin untung tempat perjudian itu. Ketika Anda kehabisan uang, ketika itulah Anda berhenti, Tetapi, ketika Anda menang, kapan Anda akan berhenti? Sering kali, Anda tidak bisa berhenti, karena tidak ada alasan untuk berhenti; Anda pun terus bermain hingga kemenangan tak Lagi berpihak pada Anda, Anda pun kalah dan kalah sehingga Anda terpaksa berhenti.

Jadi, jika menaikkan maupun menurunkan taruhan ketika Anda kalah bukan tindakan yang tepat, lalu tindakan apa yang mesti: Anda tempuh? Penelitian menyarankan bahwa ketika Anda kalah, Anda harus mengambil tindakan yang paling dibenci oleh para penjudi: berhenti, Namun, ketika Anda menang atau mendapatkan keberuntungan beruntun, maka langkah yang tepat adalah sedikit menaikkan taruhan.

Kenyataan menarik lainnya yang patut diperhatikan adalah bahwa semua strategi perjudian yang tak berhasil diduga kuat dilambai oleh kecemasan. Ketika Anda bertindak dalam keadaan cemas, keputusan-

keputusan Anda cenderung tidak logis dan emosional. Dan hal ini akan memastikan kekalahan Anda dalam permainan. Jangan pernah bertindak dalam keadaan cemas, Jika Anda merasa harus menang, maka Anda pasti kalah. Anda harus berkonsentrasi hanya pada permainan, bukan pada hasil. Jika Anda berdoa agar menang, maka Anda sedang takut kalah. Mentalitas yang terbaik adalah bermain, tanpa beban-di mana Anda benar-benar objektif dan tidak emosional. Jika Anda berjudi dengan uang yang sangat Anda sayangkan bila hilang, maka Anda tidak akan bisa membuang unsur emosi dalam proses pengambilan keputusan Anda.

Dapatkan Anda mengingat saat-saat ketika Anda berkonsentrasi penuh pada satu titik fokus? Mungkin, Anda ketika itu sedang tidak cemas. Itulah tindakan yang benar-benar mumi, di mana Anda tidak peduli pada diri Anda, melainkan pada tindakan yang sedang. Anda lakukan, Dengan cara inilah Anda dapat menang dalam perjudian maupun dalam kehidupan. Seperti kata pepatah, orang yang bermain dengan penuh beban akan sulit menang. Jika Anda sedang cemas, tunggulah sampai Anda lebih percaya diri sebelum melanjutkannya. Jika Anda belum juga percaya diri, jangan Anda teruskan - atau Anda akan kalah, Seperti yang telah kita lihat, strategi kita ketika berjudi hampir sama dengan cara kita menangani situasi-situasi dalam kehidupan nyata. Jadi dengan mengubah taktik, Anda bisa menghadapi ketidakpastian tanpa melibatkan emosi sehingga Anda bisa keluar sebagai pemegang. kapan saja ..

Ringkasan Strategi

- ✓ Ketika segalanya berjalan sesuai dengan harapan Anda-yakni ketika Anda sedang mujur -tidak ada salahnya bila menambah sedikit taruhan dan menaikkan sedikit risiko. Dan ketika Anda semakin kuat, Anda harus memutuskan kapan Anda berhenti; jangan buru-buru berhenti di awal permainan. Tetapi, ketika segalanya berjalan membelakangi harapan Anda, berhentilah dan susunlah kembali rencana Anda.
- ✓ Jika memungkinkan, hindarilah bertindak dalam keadaan cemas. Kecemasan mengeruhkan pikiran Anda dan mengalihkan fokus Anda pada hasil-hasil negatif. Jika Anda merasa harus menang, Anda pasti kalah karena Anda hanya berkonsentrasi pada apa yang Anda pertaruhkan, bukan pada tujuan. Buanglah

Kesalahan Terbesar yang Paling Sering Dilakukan Orang

semua beban pikiran dan berkonsentrasi penuhlah sebelum Anda bertindak. []

BAGIAN V

Agar Hidup Menjadi Lebih Mudah Cara Cepat Mengatasi Situasi-Situasi yang Sulit, Menjengkelkan dan Membuat Frustrasi, serta Cara Meraih Posisi Menguntungkan, Setiap Saat!

BAGIAN INI BERISI strategi-strategi psikologis ampuh untuk menghadapi, masa dan kondisi hidup yang penuh cobaan. Jika Anda ingin menyederhanakan hidup Anda atau sekadar membuatnya lebih mudah, maka taktik-taktik ini dapat membantu Anda. Untuk menghadapi hidup yang penuh cobaan dan ketidakpastian ini, Anda akan mempelajari: cara tepat memastikan bahwa segala sesuatu berjalan sesuai dengan keinginan Anda ... kapan saja.[]



[Bab 24]

Agar Siapapun Menelepon Balik Anda Secepatnya

ADA BEBERAPA STRATEGI berbeda yang digunakan orang agar pesan-pesan mereka dibalas. Pesan yang tidak efektif tetapi; paling sering digunakan adalah "ini benar-benar penting." Terkadang, pesan itu berbunyi: "Kamu sebaiknya meneleponku ... " atau "ini darurat " Pesannya itu hanya akan mengganggu dan menggelisahkan orang yang ditelepon. Tentu saja, situasilah yang menentukan jenis pesan mana yang paling tepat: untuk digunakan. Tetapi, kalimat-kalimat berikut ini merupakan taktik psikologis terjitu untuk membuat siapapun membalas telepon Anda. Taktik ini memanfaatkan sifat: alami manusia. yakni rasa ingin tahu.

1. Aku telah mendapatkan informasi itu dan saat ini belum terlambat: Jika kamu meneleponku, aku akan beri tahu kepadamu.
2. Aku benar-benar sedang padamu. Telepon aku, kita akan membicarakannya.
3. Aku berutang banyak padamu, Jika kamu meneleponku, aku akan beritahukan padamu.
4. Kamu benar. Jika kamu meneleponku, kita akan bicarakan itu lagi.
5. Aku tahu kamu pasti menyukai berita ini. Jika kamu meneleponku, aku baru akan memberitahumu.

Tetapi, pesan seperti apakah yang membuat telepon Anda dibalas lebih cepat dibandingkan pesan lainnya? Tinggalkan kata-kata berikut ini pada mesin-rekam pesan atau sekretaris, dari tunggulah telepon berdering, Aku menghargai apa yang sudah kamu lakukan Tolong telepon aku. Aku ingin mengucapkan terima kasih padamu secara pribadi.

Begitulah kira-kira bunyi utuhnya. Orang yang ditelepon akan mengetahui bahwa tidak ada masalah serius atau memusingkan kepala

Agar Siapapun Menelepon Balik Anda Secepatnya

di balik pesan semacam ini, Pesan ini, menggoablmngkan rasa ingin tahu dan kegembiraan. Ia menunjukkan bahwa Anda adalah orang yang menyenangkan karena mau berterima kasih atas apa yang telah dia lakukan (apapun bentuknya) dan hal itu akan membuat: dia merasa senang: merasa dihargai. Yang terpenting, pesan ini membingungkan, Betapapun menariknya sebuah pesan, jika isinya sangat jelas, orang yang Anda hubungi akan mengambil keputusan tentang perlu tidaknya membalas telepon Anda. Namun, jika dia tidak bisa membuat keputusan karena tidak memiliki cukup informasi, seperti pada kasus ini, maka dia tidak akan bisa menyimpulkan bahwa dia tidak perlu membalas telepon Anda. Pernahkah Anda menerima pesan membingungkan di pesawat telepon Anda yang bercampur dengan pesanpesan biasa lainnya? Jika Anda pernah mengalaminya, Anda mungkin ingat bahwa pesan yang tidak jelas itulah yang ingin Anda balas pertama kali untuk mengetahui apa yang terjadi-karena pesan itu mungkin penting. Jika kita memahami pesan tadi maka kita akan menyimpulkan perlu tidaknya menelepon balik, Dan Anda tidak ingin dia melakukan hal ini.

Sesuatu yang tak dikenal membutuhkan klarifikasi, Itulah sebabnya mengapa banyak orang akan memutus percakapan telepon yang menyenangkan dengan seorang teman baik hanya untuk menjawab nada tung.gu telepon yang tidak dikenal. Mengapa? Karena mereka tidak tahu siapa penelepon itu” dan mungkin saja penting! Sesuatu. yang tak dikenal membuat: kita penasaran, Karena Anda ingin pesan Anda dibalas, Anda tentu harus mengatakan siapa diri Anda, tetapi untuk sisa pesan selanjutnya, biarkan dia bertanya-tanya. Penggabungan semua faktor ini ke dalam sebuah pesan merupakan cara ampuh membuat: orang yang Anda hubungi segera membalas.

Butir Penting

Jika Anda sedang menelepon sebuah perusahaan, bertanyalah kepada orang-orang menerima telepon Anda apakah perusahaan itu menggunakan kertas pesan berwarna merah muda ataukah putih. (Hampir setiap perusahaan menggunakan salah satu dari dua warna ini.) Setelah dia menjawab, katakanlah, “Baik, bisakah Anda membntu

saya? Bisakah Anda menggambar wajah terseonyum di sebelah pesan itu untuk saya?” Anda akan amat kagum karena banyak orang yang menuruti permintaan Anda. Lalu ketika orang yang Anda tinggali pesan itu menyeleksi pesan-pesan yang dia terima, pesan dengan wajah tersenyumlah yang akan lebih dia perhatikan.

Ringkasan Strategi

- ✓ Tinggalkanlah pesan yang dalam beberapa hal: menunjukkan penghargaan Anda, tetapi tak jelas untuk hal seperti apa penghargaan itu ditujukan. Manusia memiliki naluri ingin tahu dan dengan membuat pesan Anda tidak jelas, orang yang sedang Anda hubungi akan terdorong untuk mencari tahu hal yang sebenarnya.[]

Agar Siapapun Menelepon Balik Anda Secepatnya



[Bab 25]

Agar Siapapun Memaafkan Anda atas Kesalahan Apapun

MISALKAN SAJA ANDA telah berbuat khilaf, merasa bersalah dan berjanji untuk tidak mengulanginya. Jika semua itu dapat menormalkan keadaan, sungguh luar biasa, Namun, kita tahu bahwa kadang-kadang dibutuhkan lebih dari sekadar berucap "maafkan aku" untuk membuat segalanya kembali normal. Kita akan melihat bagaimana psikologi, dapat membantu Anda dalam mendapatkan maaf, secepatnya.

Strategi psikologis untuk meminta maaf karena membohongi pasangan Anda tentu berbeda dengan strategi karena terlambat menghadiri sebuah rapat dengan bos Anda akibat kecelakaan lalu-lintas. (Demikian pula, taktik-taktik Anda juga harus berbeda ketika tingkah laku atau tutur kata Anda membuat Anda berada dalam masalah. Pertama-tama, kita akan melihat cara memperbaiki kekeliruan tindakan; lalu, kita akan melihat cara meminta maaf ketika kita salah bicara.) Dalam kasus di mana liat Anda baik tetapi pengaruh-pengaruh luar mengacaukannya. gunakanlah taktik-taktik berikut ini.

Penelitian menunjukkan bahwa permintaan maaf karena keadaan-keadaan yang tak dapat Anda kendalikan jauh lebih bisa diterima daripada permintaan maaf yang menyebutkan alasan-atasan yang berada dalam jangkauan kemampuan Anda untuk mengendalikannya (Weiner dkk, 1987). Misalnya, apabila Anda hanya mengatakan, "Saya tidak menyadarinya" atau "Saya benar-benar lupa," Anda mungkin akan dimarahi atau dibenci. Namun, jika alasan Anda adalah tabrakan enam mobil di depan Anda atau ban Anda pecah, maka Anda akan lebih mudah dimaafkan. Hal ini dikarenakan tak seorang pun ingin dianggap hanya mengeksploitasi atau tidak "cukup peduli." Karena itu, dengan melimpahkan kesalahan pada faktor luar, Anda akan terhindar dari sikap-sikap yang bisa membuat: dia marah atau merasa diremehkan.

Jadi bila kesalahan Anda berada di luar kendali Anda, usahakan agar dia mengatahuinya, Dia juga harus tahu bahwa Anda telah mengantisipasi kemungkinan itu, tetapi gagal. Misalnya, jika penyebab keterlambatan Anda adalah kemacetan lalu-lintas, dia mungkin berpikir, kamu tahu ini pertemuan penting tetapi kenapa kamu tidak

meluangkan lebih banyak waktu? Ketika menjelaskan keadaan tersebut, kemukakan juga fakta bahwa Anda telah mengantisipasi masalahnya - dalam hal ini. kemacetan lalu-lintas-tapi ternyata kondisinya jauh lebih buruk dari yang Anda perkirakan.

Hal lain yang harus Anda ingat adalah bahwa permintaan maaf Anda harus tulus dan jelas. Penelitian menunjukkan bahwa penggambaran yang jelas tentang kondisi-kondisi yang ada, bukannya penggambaran yang umum dan kabur, sangat efektif untuk meredakan kemarahan seseorang (Shapiro, Buttner dan Barry, 1992). Berikan alasan yang rinci!

Taktik ini sudah cukup ampuh. Tetapi, jika belum berhasil juga, Anda bisa menggunakan taktik-taktik berikut ini, yang dirancang untuk mengatasi cedera kepercayaan dan penilaian buruk yang sudah parah, ketika keadaan berada di luar kendali Anda.

Ketika Anda berbuat salah pada seseorang. dia akan merasa terhina. Dia merasa bahwa Anda telah mengkhianati tinya, tidak cukup menghormatinya, tidak peduli atau tidak mau peduli padanya dan lain-lain, Karena itu, ucapan "maafkan aku," saja tidak akan memperbaiki: keadaan, karena Anda belum memulihkall harga dirinya. Tindakan-tindakan Anda telah merongrong kekuasaannya. Untuk membuat dia merasa lebih baik, Anda harus mengembalikan kondisi psikologisnya seperti sedia kala.

Berikut ini adalah kerangka proses empat tahap yang dapat menjamin keberhasilan Anda dalam memperoleh maaf dengan cepat dan penuh.

TAHAP I: BERTANGGUNG JAWAB, MEMINTA MAAF DAN TULUS

Tidak seperti pada situasi sebelumnya, pada situasi ini Anda sebaiknya bertanggung jawab penuh atas tindakantindakan Anda. Jangan melimpahkan kesalahan pada yangi lain atau meminta maaf hal ini hanya akan memperburuk keadaan. Dia akan mengira bahwa Anda, pada tingkat tertentu, mengalihkan tanggung jawab pada yang lain, Ha! ini tidaklah membantu, karena jika tanggung jawab itu dilimpahkan kepada yang lain maka hanya sesuatu atau orang lain yang dilimpahi itulah yang bisa memulihkan harga diri dia. Jika Anda bertanggung jawab, maka Anda memiliki kekuatan untuk memperbaiki keadaan.

Sekali lagi, keseimbangan ego dia harus dipulihkan. Dia perlu mengetahui bahwa dirinya tidak sedang dimanfaatkan dan bahwa Anda sangat memahami perasaannya.

Berikutnya, mintalah maaf atas kesalahan Anda, Terkadang, kita lupa untuk mengatakan dengaaan tulus ungkapan, "Aku minta maaf." Meskipun ungkapan ini sering kali tidak mencukupi, kata-kata ini sangat penting bagi keseluruhan strategi permintaan maaf Anda. Kadang-kadang, kita sangat kesulitan untuk mangucapkannya, tetapi, sesulit apapun itu, yang lebih penting adalah Anda dimaafkan.

Terakhir, pastikan bahwa Anda memintanya dengan tulus. Permintaan maaf yang dilakukan dangan tidak tulus tidak akan dipercaya. Jika Anda tidak dipercaya, Anda tidak akan dimaafkan. Jika Anda tidak benar Agar benar menyesal, Anda mungkin akan mengulangnya lagi dan membuat: dia semakin sakit dan sedih. Jadi jika Anda tidak tulus, jangan meminta maaf. Jika Anda benar-benar tidak mau meminta maaf dan tidak merasa menyesali, Anda mungkin harus meninjau kembali hubungan Anda atau situasinya .

TAHAP II: TUNJUKKAN PENYESALAN DAN KESEDIAAN MENERIMA HUKUMAN

Tahap terpertting dalam proses ini adalah menunjukkan kepadanya bahwa Anda siap menghadapi dan menerima semua risiko dari kesalahan Anda. Permintaan maaf tanpa rasa penyesalan bagaikan mobil balap tanpa bensin: tampak hebat tetapi, tidak bisa bergerak. Dengan menunjukkan penyesalan, dia akan mendapatkan kembali apa yang Anda rampas: kekuasaan,

Dia mungkin tidak akan berbuat apa-apa atau berbuat: sesuatu yang tidak seberapa jika Anda tidak menyerahkan nasib Anda ke tangannya. Tetapi, ingatlah bahwa bagaimanapun juga, nasib Anda (setidaknya, nasib hubungan Anda dengannya) kini berada di tangannya.

Pemberian kekuasaan yang luas kepadanya untuk menentukan nasib Anda-dan pengakuan atas kekuasaan itu sebagai miliknya-sangatlah penting. Dia menginginkan keadilan atas apa yang telah Anda lakukan. Dia ingin menegaskan hak-haknya sebagai manusia dan mendapatkan penghargaan yang sepantasnya dia terima. kembalikanlah apa yang Anda rampas darinya, niscaya Anda dimaafkan. Anda

bisa memulainya dengan ucapan seperti, "Aku sadar bahwa aku telah berbuat salah, kamu berhak marah padaku. Aku siap menanggung akibat dari perbuatanku,"

Butir Penting

Penelitian menunjukkan bahwa di sidang pengadilan pun, jika Anda tidak menunjukkan penyesalan. Anda bisa menerima hukuman yang lebih berat. Anda harus memulihkan keseimbangan dengan kata-kata Anda! atau Anda akan dihukum sebagai suatu cara untuk memulihkan segala sesuatunya. Dalam keseimbanganlah kita menemukan keadilan. Jadi dalam keadilanlah kata maaf bisa kita dapatkan.

Ketika meminta maaf atas kesalahan yang cukup fatal, Anda mungkin perlu menggunakan teknik berikut ini agar kemarahannya cepat reda. Di sini, Anda melangkah lebih jauh dengan menyarankan sebuah hukuman-hukuman yang menurut Anda paling berat. Dia akan terpaksa membicarakannya, karena dia mungkin merasa bahwa Anda tidak harus menerima hukuman seberat itu. Dan, dengan membicarakannya, dia secara tak sadar telah menciptakan sebuah efek yang dalam psikologi disebut disonansi kognitif. (Hal ini dicirikan oleh kecemasan yang timbul ketika seseorang memepangi dua sikap atau gagasan yang saling bertentangan. Untuk mengurangi kecemasan ini, dia harus membenarkan adanya pertentangan itu.) Begitu dia membicarakan kesalahan Anda, dia akan menyatakan bahwa apa yang Anda lakukan tidak "seburuk yang dia kira." Pernyataan ini merupakan cara tak sadar dia untuk merasionalkan kecamuk batin yang dialaminya. Dengan kata lain, dia secara tak sadar merasionalisasikan kepada dirinya, "Jika kesalahannya tak termaafkan, mengapa aku mau membicarakan hukuman itu?"

TAHAP III: KETERULANGAN DAN PENJELASAN

Taktik-taktik dalam dua tahap di atas masih meminta Anda untuk mengakui kesalahan. Tetapi, jika Anda ingin membela diri atau berapologi. Anda bisa melanjutkannya dengan taktik berikut.

Jelaskan kepadanya bahwa rangkaian kejadian yang membuat Anda melakukan kesalahan itu tidak mungkin terulang. Sebagian kesulitan yang dihadapinya akibat perbuatan Anda adalah di luar perkiraan Anda, yakni, sesuatu yang telah terjadi dan bisa terjadi lagi tanpa bisa diantisipasi. Jika Anda mampu meyakinkan dia bahwa suatu rangkaian kejadian tidak mungkin tentang, kecemasannya akan mereda. Dengan menjelaskan bahwa kejadian itu tidak akan terulang, Anda dapat memperkecil dampak kejadian itu terhadap kehidupan dia, karena kejadian itu hanyalah anomali, bukan sesuatu yang akan terus dia terima dari Anda.

Kini, tibalah saatnya untuk menjelaskan “mengapa” Anda melakukan kesalahan itu. Dia mungkin sedang kacau dan banyak hal: yang menurutnya tidak masuk akal. Jadi Anda harus memberinya penjelasan yang masuk akal! mengapa Anda melakukan kesalahan itu. Dia tidak akan puas dan tidak akan melupakannya jika dia belum memahami mengapa Anda sampai berbuat demikian. Ungkapan sederhana seperti: “Aku tidak tahu” atau “Aku tidak menyadarinya” tidak akan menghapus kekhawatirannya bahwa Anda akan mengulangnya lagi.

Tetapi, di sini Anda menghadapi sebuah tantangantantangan yang biasanya menenggelamkan orang yang meladeninya. Bagaimana Anda menjelaskan tindakantindakan Anda tanpa menimbulkan kesan bahwa Anda sedang membela diri? Inilah hal terakhir yang perlu Anda lakukan.

Cara terbaik dalam menjelaskan tindakan-tindakan Anda adalah dengan menjelaskan bahwa tindakan-tindakan itu terjadi karena rasa takut. Dalam kehidupan pribadi maupun dunia kerja, yang Anda hadapi tetap saja adalah manusia. Dan semua manusia memahami rasa takut. Rasa takut merupakan sesuatu yang alamiah dan wajar. (Misalnya, katakan saja, “Aku takut, karena segalanya berjalan dengan sangat baik”; “Saya takut bahwa Anda akan memecat saya jika saya tidak berbohong tentang garansi itu”: “Aku berbohong karena aku takut kamu akan membenciku jika kamu mengetahui hal yang sebenarnya .”)

Kini, tindakan-tindakan Anda tidak begitu tampak sebagai pengkhianatan atas kepercayaan, tetapi lebih tampak sebagai tindakan tak rasional dari seseorang yang sedang ketakutan. Hal ini membuat Anda menjadi mudah diserang dan membantu memulihkan harga diri dan perasaan berkuasanya. Jika dia berusaha meredakan ketakutan Anda, maka dia telah mengambil peranan penting dan aktif dalam memulihkan kendali-diri dia sendiri.

Ingat, tujuannya adalah memulihkan rasa keseimbangan, dari taktik ini, bersama-sama taktik-taktik lainnya, dimaksudkan untuk mencapai tujuan tersebut, karena dengan menunjukkan bahwa kesalahan Anda terjadi karena desakan rasa takut Anda, persepsi terhadap ego Anda akan berkurang. Sederhananya, rasa takut merupakan respons terhadap perasaan tidak mampu. Anda dalam menghadapi situasi tersebut. Halim sangat berbeda dengan sikap ngotot (braggadocio), yaitu pola pikir yang berpusat pada diri sendiri+pela piker yang tidak perlu Anda sug:uhkan.

Butir Penting

Pernahkah Anda heran mengapa setelah seseorang memotong laju kendaraan Anda, Anda sering melakukan dua hal? Pertama, marah dan kedua, berusaha melihat seperti apakah rupa orang itu. Pertama, kita marah karena kita tidak “dihormati” olehnya dan kedua, kita ingin melihat seperti apakah dia untuk menentukan apakah dia tipe orang yang melakukan hal itu dengan sengaja ataukah tidak. Jika orang itu adalah perempuan setengah tua, kita mungkin tidak semarah jika dia adalah lelaki muda. Hal ini dikarenakan kita menganggap bahwa dia melakukan hal itu tanpa sengaja bukan karena kepribadiannya. Keseluruhan respons Anda ini bersandar pada ego. Seseorang berbuat sesuatu pada Anda, maka anda marah.

TAHAP IV: TAK ADA MANFAAT YANG BISA DIPETIK

Terakhir, Anda perlu memberitahukan kepadanya bahwa perbuatan Anda sama sekali tidak mendatangkan *kesenangan*,

keuntungan finansial atau keuntungan apapun bagi Anda. Karena tidak seorang pun dapat kembali ke masa lalu untuk memperbaiki kesalahannya, Anda harus menyampaikan bahwa perbuatan Anda tidak hanya keliru, tetapi juga tidak membuahkan manfaat yang Anda harapkan. Ingat, kunci agar dimaafkan terletak pada pemulihan keseimbangan hubungan, baik itu hubungan kerja maupun hubungan pribadi. Sekalipun Anda, dalam beberapa hal, mendapatkan keuntungan dari perbuatan Anda itu, tetapi Anda harus “menebusnya” dengan sesuatu yang lebih besar untuk memulihkan kondisi hubungan Anda dengannya. Jangan pernah mengakui keuntungan (ganjaran eksternal) atau kepuasan (ganjaran internal) apapun dari tingkah laku Anda. Misalnya, Anda perlu mengatakan hal-hal seperti, “Seks adalah sesuatu yang nista”; “Aku tidak pernah makan uang haram”; “Aku sangat sedih dan dihantui perasaan bersalah setelah melakukan hal itu”; dan lain-lain”

Strategi ini akan menggerakkan dia untuk memaafkan Anda. Kini, Anda tinggal menunggu satu-satu hal yang tidak bisa Anda manipulasi: waktu. Jika tiba waktunya, semua akan kembali ke tempatnya masing-masing dan kehidupan Anda akan normal kembali seperti sedia kala,

Butir Penting

Pembahasan di atas adalah berkenaan dengan kekeliruan tindakan, tetapi ucapan kita kadang-kadang juga dapat melukai hati orang lain. Taktik sederhana berikut ini berhubungan dengan sebuah teknik yang disebut pengglobalan. Bagi orang yang sering keseleo lidah atau suka *ceplas-ceplos*, teknik-teknik ini dapat menghemat banyak energi dan emosi,

Terhadap Pribadi

Jika ucapan Anda menyinggung langsung perasaannya, maka ucapan singkat “maaf, hanya bercanda” sering kali tidak dapat mengobati luka hatinya. Karena itu, Anda harus melakukan apa yang disebut pengglobalan komentar sesegera mungkin setelah anda mengucapkan kata-kata yang menyinggung

perasaan seseorang. Misalnya, Anda sedang berdebat dengan teman kerja Anda, lalu Anda mengatakan kepadanya bahwa dia sangat tidak menguasai permasalahan (Ups). Tepat setelah Anda mengucapkan kata-kata itu, Anda harus memasang peredam masalah: “.....dan semua orang di perusahaan sialan ini” Kita akan tersinggung dengan kata-kata yang kita anggap menyudutkan diri kita sebagai pribadi. Kata-kata tambahan seperti di atas dapat meredakan pengaruh semacam ini. Ia akan dianggap sebagai keyakinan subjektif seseorang sehingga menghilangkan kesan tuduhan yang bersifat pribadi. Alih-alih tersinggung dengan ucapan Anda, dia bisa jadi malah berpikir bahwa Anda perlu mengambil cuti unjuk berlibur.

Orang ketiga

Jika Anda keseleo lidah atau secara tak sengaja menyinggung perasaan seseorang, globalkan kata-kata Anda dan masukkan pernyataan Anda itu ke dalam konteks yang lebih besar. Misalnya, “Tidak, aku tidak mengatakan bahwa kamu membuatku gila, aku mengatakan bahwa semua orang membuatku gila.” Karena dia mendengar orang ketiga disebutkan, biasanya dia akan mengabaikan kata-kata Anda ..

Ringkasan Strategi

- ✓ Pemintaan maaf karena keadaan-keadaan yang tak dapat Anda kendalikan jauh lebih bisa diterima daripada permintaan maaf yang menyebutkan alasan-alasan yang berada dalam jangkauan kemampuan Anda untuk mengendalikannya.
- ✓ Jika situasinya berada dalam kendali, Anda -artinya, kesalahan sepenuhnya akibat dari perbuatan Anda maka pastikan bahwa Anda bertanggung jawab penuh atas perbuatan Anda itu.
- ✓ Permintaan maaf Anda harus tulus dan sungguh-sungguh.
- ✓ Tunjukkan kepadanya bahwa Anda siap menghadapi dan menerima segala risiko dari tindakan-tindakan Anda dan bahwa nasib Anda berada di tangannya, Anda harus memulihkan rasa berkuasanya.

BAGIAN V

- ✓ Jeraskan bainwa rangkaiian kejadian yang menyebabkan Anda melakukan kesalahan itu tidak mungkin tarulanp seiningga hal itu tidak akan terjadi lagi di masa depan.
- ✓ Jika ketakutan marupakan salah satu penyebab dari kesalahan Anda, pastikan bahwa Anda telah menjelaskan bagaimana persisnya ketakutan itu menyebabkan Anda melakukan kesalahan.
- ✓ Tunjukkan bahwa perbuatan Anda sama sekali tidak membuahkan manfaat yang Anda inginkan.[]

Agar Siapapun Memafkan Anda Atas Kesalahan Apapun



[Bab 26]

Cara Terbaik Menyampaikan Berita Buruk.

DALAM HIDUP INI, kita terkadang harus menerima tamparan berupa kenyataan-kenyataan pahit. Bila Anda sedang menjadi pembawa berita buruk, strategi ini dapat sangat membantu Anda. Dengan mengubah cara Anda menyampaikan intarmesi. Anda dapat mengubah secara diamatis cara seseorang dalam merespons situasi. apapun.

Bahasa memiliki pengaruh yang sangat kuat terhadap cara kita memandang dan selanjutnya, merasakan apa yang kita dengar. Itulah sebabnya mengapa orang-orang pemasaran yang handal mengetahui kenapa mereka tidak boleh berkata, "Silakan tanda tangani kontraknya." Sebaliknya, mereka akan berkata, "Oke, kertasnya?" Walaupun Anda diminta untuk melakukan hal yang sama, Anda akan merasa kurangnya man bila harus menandatangani kontrak, karena yang tertanam di dalam pikiran Anda adalah bahwa Anda harus berhati-hati dalam menandatangani suatu kontrak dan bisa jadi membutuhkan seorang pengacara untuk memeriksanya. Tetapi" terhadap kata-kata, "Oke, kertasnya?" Anda bisa menandatangani tanpa rasa khawatir.

Para pemimpin sekte keagamaan sangat memahami pengaruh kuat dari bahasa. Pada 1997, tiga puluh sembilan anggota sekte Gerbang Surga melakukan bunuh diri masal. Dalam rekaman video yang mereka buat sebelum bunuh diri, kami berulang kali mendengar para pengikut sekte itu menyebut tubuh mereka sebagai wadah. Jauh lebih mudah menghancurkan sebuah "wadah" daripada tubuh Anda. lambat laun, mereka menerima gagasan bahwa tubuh mereka hanyalah wadah dan karena itu, tidak begitu penting atau bernilai. Itulah sebabnya mengapa mereka bisa dengan mudah "membuang" wadah itu dengan melakukan bunuh diri.

Butir Penting

Para politisi sangat memahami kekuatan kata-kata dalam mempengaruhi sikap dan tingkah laku manusia. Masyarakat lebih tensng bila mendengar kain aksi militer daripada kata perang, sekalipun keduanya merujuk pada hal yang sama. Kita cenderung tidak terusik bila mendengar kata penertiban dari pada kata pengusuran; dan kita tidak penasaran dengan kata pemecatan secara tidak terhormat daripada jika kita mendengar hal yang sebenarnya – para anggota pasukan baku-tembak dengan teman sendiri. Kita juga tidak akan terlalu kaget dengan *headline* koran pagi

“Bentrokan Polisi dan Mahasiswa” daripada jika *headline* itu berbunyi “Dua Demonstran Tertembus Peluru Saat Aksi.” Kebanyakan orang mengetahui maksud sesungguhnya dari kata-katanya, tetapi, sekali lagi, mereka merespons keduanya secara berbeda. Begitulah cara kita mencerna Informasi, dan bahasa memainkan peranan yang sangat penting dalam proses itu.

Bahasa dapat mengubah persepsi kita tentang realitas karena kita melihat dunia (*world*) melalui kata-kata (*words*). Bahasa merupakan dasar bagi pikiran dan pikiran merupakan perpanjangan dari: emosi, Karena itu, Anda bisa meredam reaksi seseorang terhadap sebuah situasi dengan memilih kata-kata yang tepat. Lalu, seperti apa kata-kata yang “tepat” itu?

Anda harus menghindari bahasa yang kasar. Jangan gunakan kata-kata yang berkonotasi sangat negatif. Dengan menghindari kata-kata yang berkonotasi negatif, Anda bisa menghindari reaksi otomatis dari lawan bicara Anda dan memungkinkan informasi Anda diproses dan diinternalisasi secara lebih lambat olehnya. Seperti halnya tubuh akan terkejut: manakala menerima sengatan, pikiran kita juga akan terkejut bila tersengat oleh kata-kata, Tetapi, jika informasinya disampaikan dengan bahasa yang lembut (dengan sedikit: berjada), “kejutan” akan berkurang dan hal ini dapat memperkecil dampak berita. Orang mengatakan bahwa “waktu adalah obat yang ampuh” karena informasi

negatif yang disampaikan secara tiba-tiba bisa memperparah kesedihan. Penguluran waktu! memungkinkan kita untuk meletakkan segala sesuatu pada perspektif yang semestinya. Ketika sesuatu baru saja terjadi kita tidak memiliki perspektif karena ia terjadi pada saat sekarang. Ia terasa berpengaruh pada semua hal.

Misalnya saja Anda mendapat kabar bahwa anak laki-laki sembilan tahun Anda membawa mobil keluarga kebut-kebutan di jalan dan kemudian ditangkap polisi, Anda pasti kalut. Namun, bagaimana jika kejadian yang dikabarkan itu terjadi pada sepuluh tahun yang lalu (dan anak laki-laki Anda sekarang telah berumur sembilan belas tahun)? Dalam dua skenario di atas, kabar yang Anda terima adalah sama, tetapi Anda memberikan reaksi yang sangat berbeda. Mengapa? Karena waktunya dianggap telah berlalu, Waktu adalah alat psikologis ampuh yang bisa mengubah secara dramatis persepsi kita,

Butir Penting

Bahasa juga dapat mengubah persepsi kita tentang cara kita mengingat sesuatu. Penelitian Loftus (1979) tentang kesaksian para saksi mata menunjukkan bahwa cara orang mengajukan pertanyaan sangat mempengaruhi cara kita dalam mengingat rincian kejadian. Misalnya, dalam kasus kecelakaan lalu lintas, para saksi mata yang ditanyai tentang seberapa cepat laju mobil itu ketika ia menghantam mobil lain memberikannya “perkiraan” yang lebih tinggi daripada mereka yang ditanya seberapa cepat laju mobil itu ketika menabrak mobil lain.

Cara kita menyikapi informasi juga dipengaruhi oleh sistem keyakinan kita. Keyakinan kita tentang situasi tertentu menentukan cara kita dalam menanggapi.

Misalnya, beberapa budaya meyakini bahwa kelahiran adalah peristiwa yang menggembirakan, jadi mereka merayakannya. Dan, mereka meyakini bahwa kematian merupakan sesuatu yang buruk sehingga mereka bersedih pada saat pemakaman, Tetapi, beberapa budaya lainnya meyakini bahwa kematian adalah transformasi yang agung, sebuah peristiwa yang patut dirayakan, sehingga mereka

bergembira pada saat pemakaman. Perhatikanlah, bukan peristiwanya, tetapi keyakinan kita mengenai peristiwa itulah yang menentukan cara kita merasakannya. Dampak dari semua informasi-terutama kabar buruk atau berita menyedihkan - bergantung pada rangkaian keyakinan tertentu dari si penerima.

Ketika seseorang gundah akan sebuah peristiwa dalam hidupnya, hal itu disebabkan oleh salah satu atau kombinasi dari tiga keyakinan kognitifnya: (1)dia merasa bahwa situasi semacam itu bersifat permanen; (2)dia merasa bahwa peristiwa itu sangat penting. artinya, peristiwa itu lebih penting daripada kenyataan yang sebenarnya; dan (3)dia merasa bahwa peristiwa itu berdampak luas, bahwa ia akan melanda dan mempengaruhi bidang-bidang kehidupan lainnya.

Ketika keyakinan-keyakinan semacam ini muncul, kekhawatiran dan kesedihan seseorang akan meningkat tajam. Sebaliknya, ketika dia menganggap peristiwa itu bersifat sementara, terpisah dan tidak penting, peristiwa itu tidak akan menggelisahkan hatinya. Dengan sengaja mengecilkan ketiga faktor tadi Anda bisa mengubah sikap seseorang dengan cepat dan membuat perasaannya lebih positif. Tentu saja, jenis berita akan menentukan cara orang menyikapinya. Tetapi” jika Anda bisa mengecilkan, setidaknya salah satu dari, ketiga faktor tadi Anda dapat secara efektif mengurangi, reaksi negatif orang itu.

Perlu diingat pula, ketika informasi yang kita terima sanpats bercabang atau memiliki implikasi yang samar, kita sering kali tidak tahu bagaimana harus menanggapi. Kita akan mencari tahu dari yang lain. Misalnya, jika Anda berada di dalam gedung bioskop yang padat penonton dan seseorang. berteriak, “kebakaran!” bagaimana Anda menanggapi? Penelitian menunjukkan bahwa jika penonton yang lain tetap duduk di kursi mereka, Anda kemungkinan tetap duduk. Tetapi, jika mereka berhamburan keluar, Anda kemungkinan juga akan meninggalkan tempat duduk. Ketika kita tidak yakin dengan maksud dari sesuatu, kita akan mencari informasi dari dunia sekeliling kita tentang bagaimana harus menyikapinya. Semakin Anda santai dan pasti dalam menyampaikan berita, semakin dia akan tenang.

Teknik psikologis lainnya, yang merupakan bagian dari strategi utuh Anda, didasarkan pada hukum perbedaan. Hukum ini menyatakan bahwa kita tidak memikirkan dan menilai sesuatu dari. keadaan sesuatu itu sendiri, melainkan dengan menghubungkannya pada sesuatu yang lain. Pada dasarnya, kita selalu membedakan dan mem-

bandingkan. (Fenomena ini dibahas secara lebih mendalam pada Bagian 1). Dengan membandingkan situasi tertentu dengan situasi yang lebih buruk, situasi yang kita kabarkan akan diterima dalam perspektif yang lebih baik. Misalnya, jika Anda membawa mobil Anda ke sebuah bengkel dan montir di bengkel itu mengatakan bahwa Anda perlu rem baru, Anda mungkin kurang senang dengan berita itu. Namun, jika dia terlebih dahulu mengatakan bahwa Anda sepertinya perlu mesin baru, transmisi baru, dan knalpot baru dan sejam, berikutnya dia menginformasikan bahwa Anda hanya perlu rem depan. Anda mungkin berpikir, "Wow, aku beruntung kali ini." Yang sangat penting bukanlah informasinya, melainkan konteksnya dan bagaimana ia dihubungkan dengan sesuatu yang lain.

Mari kita ambil contoh yang menggabungkan beberapa taktik di atas, Walaupun tergantung secara keseluruhan pada situasinya, strategi berikut ini, dapat sangat mengurangi dampak psikologis dan kesedihan, dalam contoh ini, seorang dokter mendiagnosis bahwa pasiennya mengidap penyakit diabetes. Lihatlah perbedaan dalam pendekatan yang digunakan dan seandainya Anda yang menjadi pasien itu, dokter mana yang lebih Anda sukai?

DR.A

Tuan Salim, Saya sedih karena harus menyampaikan berita ini kepada Anda: Anda mengidap penyakit diabetes. Tes laboratorium saya baru saja memastikan hal ini. Dan, seperti yang telah atau mungkin belum Anda ketahui, penyakit ini bisa membahayakan jiwa Anda. Anda bisa menderita komplikasi parah seperti amputasi dan kebutaan, Sejak detik ini, Anda harus mengubah segala sesuatu dalam hidup Anda -apa yang Anda makan, cara Anda berolah raga dan seterusnya. Saya benar-benar turut bersedih.

DR.B

Oke, Anda sehat-sehat saja, kecuali sedikit kelainan dalam kadar gula darah Anda. Saya senang dengan hasil ini dan Anda kemari pada saat yang tepat, karena jika terlambat, kondisi Anda bisa lebih buruk, Anda tidak sendirian, ada jutaan orang yang menderita diabetes: ya, begitulah nama teknis untuk penyakit ini, Berita baiknya, diabetes sepenuhnya dapat dikendalikan dan jika ditangani dengan benar, Anda bahkan bisa merasa tidak mengidap penyakit ini. Sepertinya, Anda mengidap diabetes ini sudah agak lama, tetapi dengan diet yang baik

Cara Terbaik Menyampaikan Berita Buruk

dan olah raga yang rutin, Anda bisa menjaga dan meningkatkan energi dan vitalitas Anda.

Seperti yang Anda lihat, kedua dokter di atas menyampaikan informasi yang pada intinya sama, tetapi dokter B memberikan sedikit tambahan pada informasi itu sehingga si pasien mulai menerima gagasan yang disarankannya, mencema secara mental situasi yang dihadapinya dan karenanya cukup signifikan dalam mengurangi dampak berita, Dia menggunakan bahasa yang lebih halus dan menyampaikan adanya hal-hal positif yang bisa ditempuh untuk memperbaiki kondisi kesehatan si pasien. Seluruh nada bicaranya bersifat positif dan dia mengatakan ungkapan-ungkapan seperti, "Saya senang karena kita bisa segera mengetahui hal ini ... " bukan sebaliknya, "Saya turut bersedih " Tentu saja, si pasien perlu mendapatkan informasi yang lebih lengkap, tetapi pada saat yang lebih tepat. Dan begitu hal-hal baru telah dicema, informasi lanjutan dapat diberikan tanpa menimbulkan guncangan atau, dampak berikutnya, depresi,

Ringkasan Strategi

- ✓ Hindarilah kata-kata yang memiliki konotasi kasar dan negatif atau yang mengandung stigma, Bahasa adalah dasar bagi pikiran dan pikiran adalah perluasan dari emosi, Karena itu, Anda bisa mengurangi: reaksi negatif seseorang terhadap sebuah situasi dengan memilih kata-kata yang tepat.
- ✓ Jika memungkinkan, sampaikan bahwa situasi itu. (atau aspek-aspeknya) bersifat sementara, terpisah dan tidak penting.
- ✓ Gunakanlah hukum perbedaan dan perbandingan dengan menggambarkan bahwa situasinya bisa menjadi lebih buruk jika tidak segera diketahui atau ditangani. []

[Bab 27]

Cara Cepat Mendapatkan Kembali Sesuatu yang Dipinjam dari Anda, *Tanpa* Dibantah

BANYAK ORANG YANG meminjamkan sesuatu-baik itu uang, gergaji atau apapun - tetapi mereka merasa tidak enak hati ketika harus memintanya kembali, Tentu saja, bukan kewajiban Anda untuk memintanya kembali, tetapi orang yang Anda pinjamilah yang seharusnya mengembalikannya tanpa harus Anda minta. Tetapi, ketika dia tidak mengembalikannya, inilah cara cepat dan mudah untuk mendapatkan kembali milik Anda. (Lain kali, jika Anda sulit mengucapkan kata "tidak" ketika dimintai sesuatu, bacalah bab berikutnya dan jangan pernah merasa bersalah lagi!)

Tahap pertama dari teknik ini adafah memintanya Dengan langsung Terkadang, pendakatan langsung bisa membuahkan hasil. Dan pastikan bahwa Anda telah mengemukakan alasan yang tepat mengapa Anda harus mendapatkannya kembali sekarang juga. Misalnya, "Bos, kuharap kau bisa mengembalikan uang Rp 300.000 yang kupinjamkan padamu minggu lalu, karena aku harus melunasi tagihan-tagihan yang jatuh tempo besok." Sederhana, langsung dan tarus terang. Dalam kondisi normal, cara ini mungkin sudah cukup. Tetapi, kondisi yang ada sering kali membuat cara ini tidak berhasil.

Jika cara langsung di atas tidak berhasil, Anda harus menciptakan lebih banyak pengumpul. Karena dia memiliki apa yang Anda inginkan, maka yang harus Anda lakukan adalah menambah dukungan dan memancing egonya. Hal ini bisa dilakukan dengan beberapa cara. Strategi-strategi berikut ini bisa membuat Anda berhasil. Anda akan membuktikan bahwa taktik-taktik berikut ini dapat membantu. Anda jika Anda menemui penolakan.

1. Katakan kepadanya bahwa Anda mengenalnya sebagai tipe orang yang suka melakukan hal-hal yang benar. Itulah yang paling membuat Anda kagum kepadanya. Pernyataan ini memperhadapkan harga dirinya dengan siatem keyakinannya (kita telah membahas hal ini. secara rinci pada bab-bab sebelumnya) kini, dengan tidak mengembalikan apa yang telah

dia pinjam, dia harus mengevaluasi kembali konsep-dirinya dan cara dia melihat diri sendiri. Anda bisa berkata, "Tahukah kamu, Andi yang kusuka darimu adalah bahwa kamu selalu berusaha melakukan sesuatu yang benar dan adil." Lalu, beberapa jam setelah itu, Anda tinggal meminta uang Anda dan dia pun secara tak sadar terdorong untuk melakukan sesuatu yang benar dan adil.

2. Dengan teknik ini, Anda memancing rasa gengsinya. Katakan kepadanya bahwa beberapa orang yang Anda berdua kenal (teman bisnis, tetangga dan lain-lain -Anda tidak perlu menyebutkan nama mereka) memberi tahu bahwa Anda tidak akan mendapatkan kembali sesuatu yang telah Anda pinjamkan kepadanya, Anda bisa mengatakan, "aku tidak ingin mereka benar tentang hal ini, karena mereka bisa menertawaiku dan menertawakanmu," Hal ini bisa membuatnya merasa seolah-olah setiap orang membicarakannya sehingga dia harus menyelamatkan mukanya dan itu berarti mengembalikan apa yang dipinjamnya dari Anda.

Jika cara di atas tidak berhasil juga, Anda harus menggunakan cara yang lebih keras. Anda bisa melakukannya dengan mengatakan bahwa Anda harus memberitahu semua orang tentang hal ini agar mereka tidak kehilangan uang seperti yang. Anda alami, Kebanyakan orang akan melakukan apa saja untuk melindungi citra diri mereka di mata umum, terutama sesuatu yang sederhana dan mudah seperti mengembalikan sesuatu yang telah mereka pinjam.

Ringkasan Strategi

- ✓ Ketika memintanya, pastikan bahwa Anda telah mengemukakan alasan mengapa Anda harus mendapatkannya kembali sekarang juga.
- ✓ Katakan kepadanya bahwa Anda mengenalnya sebagai, orang baik yang selalu berusaha melakukan hal-hal yang benar.
- ✓ Pancinglah rasa gengsinya. Katakan kepadanya bahwa beberapa orang yang Anda berdua kenal memberi tahu Anda bahwa Anda tidak akan mendapatkan kembali sesuatu yang telah dia pinjam.

BAGIAN V

- ✓ Katakan kepadanya bahwa Anda harus memberitahu semua orang ihwar dirinya agar mereka tidak kehilangan apapun karena meminjaminya, seperti yang Anda alami.
- ✓ Ingat, orang baik hati kepada orang-orang yang mereka sukai, Dan sebagian orang menganggap tindakan mengembalikan sesuatu yang telah mereka pinjam sebagai bentuk kebaikan hati, Jika teknik-teknik di atas tidak membuahkan hasil, lihatlah **Bab I**, *Agar Siapapun Menyukai Anda..... Setiap Saat*, untuk memastikan keberhasilan Anda.]]

Cara Cepat Mendapatkan Kembali Sesuatu yang Dipinjam dari Anda, Tanpa Dibantah



[Bab 28]

Cara Mengatakan “Tidak dengan Mudah dan Tanpa Rasa Bersalah

“TIDAK” ADALAH SEBUAH kalimat lengkap - jadi ucapkanlah. Tetapi” jika Anda berpikir bahwa dengan mengatakannya Anda akan masuk pada sebuah percekcoan, gunakanlah teknik berikut ini. Teknik ini merupakan salah satu alat psikologis terbaik dan bisa menghindarkan Anda dari perasaan tidak enak dan tertekan.

Ada sebuah kaidah persuasi yang disebut hukum timbal balik (*resiprositas*), yang pada intinya mengatakan bahwa ketika seseorang berbuat baik pada kita, kita sering kali merasa perlu membalasnya. Kita telah menyinggung hukum ini sebelumnya; itulah alasan mengapa kelompok-kelompok keagamaan membagikan setangkai bunga atau hadiah lainnya di bandara. Mereka mengetahui bahwa kebanyakan orang akan tergerak untuk memberikan sedikit sumbangan. Sekalipun bukan kita yang meminta hadiah itu dan sekalipun kita mengetahui bahwa kita tidak wajib menyumbang, tetap kita merasa tidak enak bila tidak melakukannya, Ketika seseorang memberi kita sesuatu (misalnya, waktu, informasi, hadiah, dari lain-lain) kita sering merasa berutang budi kepadanya. Inilah juga sebabnya mengapa kita sering kali kesulitan untuk tidak membeli sesuatu di toko setelah para pelayannya “menghabiskan banyak waktu untuk kita. Kita akan merasa lebih nyaman ketika kita membalas pemberiannya itu dengan cara tertentu dalam hal ini, membeli sesuatu di toko tersebut. Kebanyakan pelayan toko sangat mengetahui bahwa jika mereka menginvestasikan banyak waktu bersama Anda, dengan menunjukkan sebuah produk dan memperagakan cara kerja atau fungsi produk itu kepada Anda, maka Anda akan merasa agak berkewajiban untuk membelinya, meskipun Anda tidak yakin apakah barang itu benar-benar Anda butuhkan.

Hukum timbal-balik ini bisa diterapkan secara terbalik, Tekniknya adalah sebagai berikut: ketika Anda menolak permintaan seseorang, mintalah sesuatu kepadanya tepat: setelah Anda berkata “tidak” terhadap permintaannya. Dengan meminta sesuatu kepadanya, di mana dia kemungkinan besar tidak mau mengabulkannya, Anda telah menebus utang Anda segera setelah dia menolak permintaan Anda.

Cara kerja teknik ini sama dengan hukum timbal balik yang telah dicontohkan di atas, yakni, bahwa membeli sepotong pakaian telah menebus waktu yang dihabiskan oleh para pelayan toko bersama Anda. Jadi ada perasaan tak sadar bahwa keseimbangan telah Anda pulihkan. Anda mengatakan “tidak”, dia juga mengatakan “tidak” dan kondisi impas ini, anehnya dapat membuat: dia tidak mempermasalahkan penolakan Anda.

Misalnya, seorang teman menelepon Anda dan bertanya apakah Anda bisa meminjamnya mobil. Anda menjawabnya dengan, “Maaf, kawan, aku tak bisa meminjamkannya karena aku akan memakainya, tetapi aku senang kamu telah meneleponku, Apa kamu! ada waktu untuk mengajak jalan-jalan anjingku ketika aku keluar kota minggu depan?” Kini, dia harus meminta maaf kepada Anda dan memberikan alasan mengapa dia tidak bisa memenuhi permintaan Anda. Teknik ini sangatlah efektif, bahkan untuk orang-orang yang berusaha “memancing rasa bersalah Anda.” Mereka akan kesulitan mendesak Anda setelah mereka menolak permintaan Anda. Mereka akan merasa kikuk dan tidak enak hati untuk menekan Anda agar memenuhi permintaan mereka. Tetapi, ada satu catatan di sini: pastikan bahwa apa yang Anda minta adalah sesuatu yang tidak bisa dia penuhi. Anda bisa memintanya melakukan sesuatu yang cukup berat: tetapi Anda butuhkan. Dan jika dia mau memenuhinya, tentu tidak ada salahnya jika Anda juga membantunya.

Ada tambahan lain yang menarik dan efektif untuk teknik ini. Perhatikan penggunaan kata “karena” dalam contoh di atas -ada sebuah alasan yang mendasari penggunaan kata ini, Penelitian yang dilakukan oleh langer, Blank dan Chanowitz (1978) menemukan bahwa kata “karena” memiliki kekuatan yang menakjubkan.

Ketika menyela kerumunan orang yang menggunakan mesin foto kopi, pencacah data langer berkata, “Maaf, bolehkah saya menggunakan mesin Xerox-nya?” kurang dari setengah orang-orang itu menyetujuinya. Hal, yang menakjubkan adalah, langer menemukan bahwa para pencacah datanya bisa membuat hampir setiap orang setuju ketika dia mengubah ungkapan permintaannya menjadi “Maaf, bolehkah saya menggunakan mesin Xerox-nya karena saya harus memfoto kopi?” Alasan yang sungguh konyol: tentu, Anda memerlukan mesin fotokopi, untuk memfotokopi. Tetapi, mengapa alasan itu sangat: efektif? Sebab kata “karena” memicu penerimaan tak sadar orang

bahwa penjelasan yang mengikutinya adalah valid. Kita mendengar sesuatu dan kita nyaris selalu memiliki respons. Pavlovian dalam menerimanya. [Teori ini berasal dari studi seorang fisiologi rusia, Ivan Petrovich Pavlov (1849-1936), tentang anjing. Sebelum memberi makan anjing, Pavlov selalu membunyikan bel. Akhirnya, anjing-anjing, itu selalu mengeluarkan air liur jika mendengar bunyi bel, meskipun tidak ada makanan, peny.].

Entah kalimat setelah kata “karena” itu masuk akal ataukah tidak, kita menganggapnya masuk akal dan karenanya, kita tidak mau bersusah-susah memproses penjelasan yang mengikutinya.

Jadi ketika Anda ingin mengatakan “tidak”, katakan saja. Gunakan kata karena dan mintalah sesuatu kepadanya setelah itu. Percakapan Anda akan berakhir dengan baik, tanpa ada yang dikecewakan,

Butir Penting

Jika Anda tidak yakin bisa membantu dia, jangan katakan bahwa Anda tidak yakin atau bahwa Anda akan memikirkannya. langkah terbijak di awal ketika dimintai bantuan adalah menjawab dengan tegas, “Ya!” Jika Anda bisa melakukannya, itu akan baik, tetapi jika Anda tidak bisa melakukannya, dia setidaknya mengetahui bahwa Anda telah berusaha karena sejak awal Anda telah, mengiyakan dengan antusias. Karenanya, alasan mengapa Anda tidak melakukannya bukanlah karena Anda tidak ingin, melainkan karena Anda tidak bisa melakukannya. Jadi di awal ketika dimintai bantuan, jawablah segera dengan, “Tidak masalah “ Dengan begitu, jika pada akhirnya Anda tidak bisa melakukannya, Anda tidak tampak hanya mencari-cari alasan.

Ringkasan Strategi

- ✓ Ketika Anda menolak permintaan seseorang, mintalah sesuatu kepadanya tepat setelah Anda berkata “tidak” terhadap permintaannya. Dengan meminta sesuatu kepadanya, di mana dia kemungkinan besar tidak bersedia memenuhinya, Anda

Cara Mengatakan “Tidak dengan Mudah dan Tanpa Rasa Bersalah

telah membayar utang Anda segera setelah dia menolak permintaan Anda.

- ✓ Ketika Anda menolak permintaannya dan sebelum Anda memintanya melakukan sesuatu untuk Anda, gunakanlah kata “karena” dalam alasan Anda. Kata “karena” memicu penerimaan tak sadar bahwa penjelasan yang mengikuti kata ini adalah valid.[]

[Bab 29]

Cara Mengubah Orang yang Ofensif dan Menjengkelkan Menjadi Teman Terbaik

Taklukkan Siapapun dengan Cepat:

JIKA ADA ORANG yang bertindak ofensif atau menyakitkan pada Anda, maka dia melakukan hal itu karena salah satu dari empat alasan berikut: (1) dia mengira bahwa Anda tidak menyukainya; (2.) dia merasa terancam oleh Anda; (3) dia suka bertindak ofensif kepada siapapun; dan (4) Anda memberinya alasan untuk tidak menyukai Anda. Jika alasan keempat yang berlaku, lihatlah **Bab 25**, *Agar Siapapun Memaafkan Anda*. Jika alasan pertama, kedua atau ketiga yang mendasari perlakuannya terhadap Anda, bacalah strategi psikologis yang sangat efektif ini untuk mengendapkan sikap seseorang terhadap Anda.

Pertama-tama, pastikan bahwa masalahnya tidak terletak pada diri Anda. Penelitian menunjukkan bahwa orang yang memiliki citra-diri positif cenderung menganggap orang lain bersikap baik kepada mereka. Begitu pula sebaliknya. Orang-orang yang memiliki citra-diri negatif cenderung meyakini bahwa orang lain tidak menyukai mereka. (Karena mereka tidak menyukai diri mereka sendiri, mereka merasa bahwa orang lain juga tidak menyukai mereka untuk alasan-alasan yang sama) karena itu, jika Anda memiliki citra-diri negatif, citra diri itulah yang membuat Anda meyakini bahwa Anda tidak disukai orang lain. Jika ini yang terjadi bacalah buku-buku tentang pengembangan kepercayaan-diri yang positif.

Terlepas dari positif atau negatifnya Anda dalam memandang diri sendiri, jika Anda menduga bahwa seseorang tidak menyukai Anda, dia biasanya akan mengikuti dugaan itu. Sekalipun Anda memiliki citra diri yang sehat, tetapi dengan meyakini bahwa orang tertentu tidak menyukai Anda, Anda kemungkinan besar akan menganggap dia bertindak sesuai dengan keyakinan Anda. Selain itu, ekspektasi Anda bahkan bisa menyebabkan dia bersikap sesuai dengannya. Ekspektasi

memiliki pengaruh yang kuat terhadap perkembangan hubungan kita, karena, sebagaimana dijelaskan dalam seluruh buku ini, orang memperlakukan kita sesuai dengan ekspektasi kita terhadap mereka. Pastikanlah bahwa bukan sikap atau keyakinan keliru Anda yang menyebabkan keretakan hubungan Anda dengannya.

Jika masalahnya tidak terletak pada citra-diri, keyakinan atau sikap-sikap Anda, maka perhatikanlah temuan-temuan penelitian berikut ini untuk memperkuat rencana permainan Anda dalam mengubah seseorang menjadi teman terbaik Anda.

Berbagai penelitian menunjukkan, begttu, kita mengetahui bahwa seseorang menyukai kita, kita cenderung menyukainya juga. Inilah yang disebut dengan kasih sayang timbal-balik. Kita cenderung mengegumi, menghormati, dan menyukai seseorang begitu kita mengetahui bahwa dia memiliki perasaan-perasaan seperti itu, terhadap kita.

lalu, bagaimanakah cara terbaik mengomunikasikan ketertarikan (*afillitas*) Anda terhadapnya? Beritahukan kepada pihak ketiga, mung kin seorang teman yang Anda berdua kenal; bahwa Anda benar-benar menyukai den menghormati dia. Begitu informasi ini sampai kepadanya melalui, pihak ketiga tadi Anda akan tercengang betapa cepat: dia menyukai, Anda. Entah itu teman kerja, bos, asisten, ataupun tetangga, siapapun butuh perasaan dihargai, Beritahukan kepada pihak ketiga betapa Anda sangat menyukai, dia, Ialu tunggu keajaiban yang akan terjadi.

Anda mungkin berpikir, "mengapa bukan aku sendiri saja yang menemui dan mengatakan hal itu kepadanya? Mengapa senjatanya ada di tangan pihak ketiga?" Baik, ada dua alasan mengapa Anda tidak perlu mengatakan sendiri kepadanya. Pertama, dia bisa menganggap Anda tidak jujur. Ketika kita mendengar sesuatu, dari pihak ketiga, kita jarang mempersoalkan kejujuran orang itu. Hal ini dikarenakan pandangan, "Apa untungnya dia mambohongiku?"

Alasan lain mengapa via orang, ketiga lebih baik adalah karena kekhasan karakter manusia sebagaimana digambarkan oleh penelitian berikut ini. Orang yang memiliki konsep-diri positif atau moderat menanggapi rasa suka orang lain dengan rasa suka juga. Tetapi, orang yang memiliki konsep-diri negatif menanggapi dengan sangat berbeda (Curtis dan Miller, 1986). Sebagaimana citra-diri Anda mengubah cara Anda meyakini. bagaimana orang lain memandang

Anda, citra-diri dia mengubah cara dia memandang Anda. Jika dia memandang djrinya tidak begitu berharga atau bahkan tidak disukai, kata-kata baik yang Anda sampaikan akan tampak tidak bisa dia percaya sehingga dia mungkin tidak menanggapinya. Meskipun logika yang sederhana mengatakan bahwa orang yang merasa “rendah” akan menyukai orang yang menyukainya, ada barikade mental dalam dirinya yang harus Anda hadapi, yakni, “Mengapa orang ini begitu baik padaku? Ada apa gerangan?” Namun, dengan tidak mengatakan langsung perasaan suka Anda terhadapnya, Anda dapat menghindari hambatan negatif ini.

Jika dia memandang Anda sebagai, ancaman, maka katidaksukaannya pada Anda bersumber dari kecemburuan dan iri hati, Sikap negatifnya ini juga dapat Anda cairkan dengan via orang ketiga, dengan sedikit variasi. Di sini, Anda harus memfokuskan pada betapa Anda mengagumi diri dan tindakan-tindakannya. Siapapun akan kesulitan untuk tidak menyukai Anda atau memperlakukan Anda dengan buruk begitu dia mangatahui bahwa Anda menghargainya. Dengan menunjukkan kepadanya (sekali lagi, melalui orang ketiga) bahwa Anda sangat menghargainya, Anda akan berkawan dengannya dan dia akan melihat Anda sebagai teman, bukan sebagai ancaman.

Baik, itu tadi adalah taktik mengubah sikap seseorang dengan menggunakan via pihak ketiga. Tetapi, bagaimana jika seandainya Anda secara kebetulan bertemu dengannya, apakah Anda hanya akan melakukan obrolan ringan? Berbicara tentang cuaca bukanlah pilihan yang buruk, tetapi jika Anda sangat ingin menancapkan pengaruh, maka gunakanlah kaidah lama dalam membuat seseorang menyukai Anda. Kaidah ini. berasal: dari Dale Carnegie, seorang. pakar di bidang sifat-sifat manusia. Ketika Anda berbicara dengannya, ingatlah selalu kalimat berikut ini: Tertariklah pada orang lain, maka Anda bisa membuat mereka menyukai Anda lebih cepat daripada

Anda berusaha setiap hari untuk membuat mereka tertarik pada Anda. Dan sangatlah mudah membuat seseorang membicarakan tiada henti tentang dirinya sendiri. Ajukan saja pertanyaan-pertanyaan yang terkait dengan dirinya, maka kran-kran percakapan pun akan terbuka.

Tetapi, percakapan monolog tidaklah semenarik percakapan dialog, Jadi ketika Anda memberikan informasi tentang diri: Anda, ingatlah kaidah tentang karakter manusia berikut ini, Kita menyukai orang yang tidak hanya menyukai kita, tetapi juga sama dengan kita.

Jika dia menemukan bahwa Anda berdua memiliki keyakinan atau gagasan yang sama tentang sesuatu, Anda berarti: telah menciptakan jembatan psikologis, yang akan membuat dia merasa lebih dekat dengan Anda dan merespons Anda dengan lebih menyenangkan.

Terutama sekali, ingatlah bahwa rasa suka seseorang terhadap Anda tidak didasarkan pada pandangan dia terhadap Anda, melainkan pada cara Anda membuatnya nyaman dengan dirinya sendiri. Anda bisa saja berusaha setiap hari untuk membuatnya menyukai Anda dan memandang Anda baik, tetapi yang paling menentukan sesungguhnya adalah bagaimana Anda bisa membuatnya nyaman dengan dirinya ketika berada di dekat Anda. Seperti apapun dinamika hubungannya, dengan membuat: dia merasa nyaman, diterima dengan baik dan santai, Anda bisa membina sebuah jalinan hubungan yang baik, sejati dan langgeng.

Ringkasan Strategi

- ✓ Pertama-tama, pastikan bahwa masalahnya tidak terletak pada diri Anda. Jika Anda menduga seseorang tidak menyukai, Anda, Anda kemungkinan besar akan menafsirkan tindakan-tindakannya melalui perspektif yang bisa ini,
- ✓ Katakan kepada pihak ketiga bahwa Anda benar- benar menyukai, mengagumi, dan / atau menghormati dia. Hal ini dapat mendatangkan hukum kasih sayang timbal-balik.
- ✓ Dengan menunjukkan ketertarikan Anda terhadap-nya, Anda dapat: membuat dia menyukai Anda lebih cepat daripada jika Anda berusaha setiap hari untuk membuatnya tertarik pada Anda.
- ✓ Bicarakanlah hal-hal yang sama-sama Anda anut atau miliki-gagasan, nilai, pandangan dan lain lain.
- ✓ Rasa suka dia didasarkan pada cara Anda membuat- nya nyaman dengan dirinya sendiri. Meskipun Anda orang terhebat di dunia, dia tidak akan menyukai. Anda jika Anda membuatnya merasa tidak penting dan tidak berarti. []

[Bab 30]

Cara Menghentikan Rumor Sebelum Reputasi Anda Jatuh

INGINKAH AINDA MEMBELA diri tanpa terkesan defensif? Inginkah Anda mengembalikan fitnah kepada pengirimnya dan memanfaatkannya untuk keuntungan Anda? Dengan taktik psikologis berikut ini, Anda dapat memadamkan rumor dan terhindar dari, keterpurukan.

Rumor menyebar secara rahasia dan tanpa menyebutkan nama penyebarannya. Hal ini berarti bahwa gossip bertahan karena sifatnya, yakni disebar dalam “kerahasiaan”, Jika Anda berhasil, mengungkapkan sumbernya. maka gosip itu akan berhenti, Para penyebar gossip sering kali, tidak menyebarkan rumor lagi segera setelah keberadaan mereka terungkap.

Penelitian berikut ini menggambarkan kemampuan taktik penyebaran rumor di atas-betapa katakdi kenalan (anonimitas) fisik mengurangi hambatan seseorang untuk menyakiti orang lain. Zimbardo (1970) meminta sejumlah wanita di Universitas New York untuk mengenakan mantel dan tudung kepala yang serba putih. Mereka diminta memberikan “kejutan listrik” pada tubuh seorang wanita. (Tentu saja, kejutan-kejutan itu: tidaklah sungguhan, tetapi para peserta meyakini sebagai, sungguhan.) Mereka menekan tombol alat kejut listrik itu dua kali lebih banyak daripada yang dilakukan oleh kelompok wanita lain yang tidak ditutupi mukanya dan memakai tanda pengenal yang terbaca jelas,

Demikian pula, lebih mudah bagi, kita untuk berbuat jahat terhadap orang-orang yang tidak kita lihat sebagai manusia nyata dan juga terhadap orang-orang yang tidak kita lihat secara fisik. Dalam perang, menjatuhkan bom di sebuah kota tidak menimbulkan trauma psikologis yang lebih besar bagi, seorang pilot daripada jika dia menembak seseorang pada jarak yang sangat dekat. Beberapa eksperimen serupa juga menunjukkan bahwa ketika kita terpisah dari seseorang-artinya, kita tidak melihat dia dan dia jauh secara fisik dengan kita-kita cenderung mau menyakiti! fisiknya. Hal ini juga berlaku pada menyakiti secara psikologis, seperti dalam kasus melontarkan fitnah. Perhatikanlah, ada dua kriteria psikologis yang berbeda: pandangan (dapatkah kita melihat orangnya) dan kedekatan (seberapa dekat jarak fisik orang itu dengan kita).

Penelitian-penelitian di atas dan banyak penelitian serupa lainnya, menggambarkan tiga strategi berbeda untuk menghentikan gosip. Pertama, temukan dan kenali sumber atau orang yang bertanggung jawab menyebarkan rumor. Tunjukkan bahwa Anda mengetahui siapa dirinya dan apa yang sedang dilakukannya. Kedua, Anda harus memanusiaikan diri Anda dan juga dirinya. Tunjukkan bahwa ada seseorang di balik rumor itu, Ketiga, jika memungkinkan, terapkan hukum berikut ini terhadap orang itu: kedekatan aktual mendatangkan perubahan besar.

Jika Anda mengetahui sumbernya, taktik di atas kiranya telah mencukupi. Tetapi, bagaimana bila Anda tidak mengetahui sumbernya? Bagaimana jika Anda hanya mengetahui rumor-rumor yang berkembang tanpa mengetahui bagaimana rumor itu bisa muncul dan siapa yang memunculkannya? Atau, bagaimana jika Anda benar-benar mengetahui orangnya tetapi dia sama sekali tidak peduli pada perbuatannya dan kehancuran nama baik Anda akibat rumor-rumor itu? Strategi psikologia berikut: ini sangat efektif dalam menanggulangi situasi tersebut.

Pada dasarnya, ada dua ciri dalam sebuah rumor, baik itu rumor yang menyebar seperti; kobaran api liar maupun rumor kecil. Penyebab mengapa rumor-rumor menyebar adalah karena mereka menarik dan kedengarannya dapat dipercaya. Konon, sepotong kebenaran lebih berbahaya daripada kebohongan total. Hal ini dikarenakan tak seorang pun mau menggosipkan sesuatu yang nyata-nyata salah dan bodoh,

tetapi, dengan butir-butir kebenaran, gosip menjadi masuk akal dan menarik untuk dibicarakan.

Tetapi, Anda bisa memanfaatkan rumor untuk keuntungan Anda. Jika rumor menerpa Anda, jangan berusaha menyangkal, membela diri atau memadamkannya, karena orang bisa justru semakin mempercayainya. Sebaiknya, sebarkan saja rumor yang lebih besar, yang tidak hanya menggantikan rumor sebelumnya, tetapi juga menenggelamkannya. Misalnya saja, rumor yang sedang menerpa adalah bahwa Anda telah menggelapkan uang perusahaan. Membantahnya hanya akan membuat Anda "tampak" bersalah. Justru, Anda harus menyebarkan rumor bahwa Anda menggunakan "uang haram" itu untuk menghidupi 36 anak yang Anda adopsi, atau. Anda menggunakannya untuk membeli sebuah kursi di stasiun ruang angkasa. Kini, rumor baru yang lebih seru ini menjadikan rumor tentang Anda semakin sulit dipercaya sehingga menimbulkan keraguan tentang kebenarannya, Kebanyakan orang mengabaikan rumor yang kedengarannya tidak masuk akal. Mereka enggan mengorek-ngorek kebenaran sebuah rumor yang keseluruhannya tampak dibuat-buat. Hal ini dikarenakan rumor dilihat secara hitam dan putih: benar atautkah salah. Karena rumor jarang mengandung bukti-bukti material, setiap orang akan menilai sendiri apakah rumor itu masuk akal atautkah tidak. Jadi semakin heboh sebuah rumor, semakin ia kurang masuk akal dan semakin kurang menarik. Rumor akan terisap oleh arus kebohongan yang mencolok dan akan tertimbun oleh longsor gundukan bualan. Tak seorang pun tahu apa dan siapa yang harus dipercaya.

Jadi jika Anda tidak berhasil menemukan sumbernya, perhebbch saja rumor yang ada dengan menambahkan informasi yang sangat berlebihan sehingga segalanya akan dianggap sebagai, ketololan belaka.

Ringkasan Strategi

- ✓ Jika Anda mengetahui orang yang berada di balik rumor-rumor itu, dekati dan tunjukkan kepadanya bahwa Anda mengetahui siapa dia dan apa yang sedang dilakukannya.
- ✓ Anda harus memanusikan diri Anda sendiri. Tunjukkan kepadanya bahwa ada seseorang di balik rumonumor itu,

Cara Menghentikan Rumor Sebelum Reputasi Anda Jatuh

- ✓ Jangan berusaha menyangkal, membela diri atau memadamkan rumor tersebut, karena hal ini justru, dapat membuat Anda semakin tampak bersalah. Sabarkan saja rumor yang lebih heboh, yang tidak hanya akan menggantikan rumor sebelumnya, tetapi juga menenggelamkannya. []

[Bab 31]

Cara Cepat Menghentikan Umpatan Kemarahan Seseorang

KETIKA SESEORANG BERBICARA kasar kepada kita, reaksi pertama kita adalah melindungi ego kita. Kita menanggapi dengan ucapan seperti, "Barangnya kamu berbicara seperti itu padaku"; "Aku tidak terima, aku benar-benar marah padamu"; "Jangan berteriak kepadaku"; dan lain-lain, Kita menjadikan orang yang marah ini sebagai problem kita. Kenapa Anda membiarkan orang lain mengatur perasaan Anda? Dengan marah, kita membiarkan orang lain mengendalikan kondisi emosional kita. Itulah kekuatan besar yang bisa digunakan seseorang untuk menguasai Anda, terutama orang yang sedang berbicara kasar pada Anda. Pernyataan in, lebih dari sekadar omong kosong tentang pengembangan diri: ada unsur psikologis yang sangat Imat di dalamnya.

Jika Anda menahan diri untuk tidak bersikap defensif, Anda mungkin terkejut dengan apa yang akan terjadi. Daripada berkata, "Mengapa kamu memperlakukanku seperti ini?" katakan saja, "Kamu sepertinya mengalami hari yang buruk." Daripada berkata, "Aku tidak berbuat apaapa, jadi jangan bicara begitu padaku!" katakan saja, "Sepertinya ada sesuatu: yang menggusarkanmu,." Jangan terlibat dalam masalahnya. Itu adalah masalah dia, bukan masalah Anda. Dinamika psikologis akan sangat; berubah segera setelah. Anda menggunakan kata "aku" atau "ku", karena masalahnya akan berada di antara Anda dan dia. Dengan menggunakan kata "kamu." Anda tidak memancing bola keluar dari lapangan sehingga masalah itu tetap menjadi miliknya.

Di samping Anda tidak menjadi gusar, Anda kini memaksanya untuk berpikir dan bersikap defensif, karena dia harus menjelaskan tindakan-tindakannya terhadap Anda. Jangan memaksanya untuk mencari alasan yang mendukung klaimnya - bahwa Anda telah melakukan suatu kesalahan, Sebaliknya, tanyakanlah apa yang salah pada dirinya, bukan pada diri Anda! Dan biarkan dia menghabiskan waktunya untuk hal ini.

Anda akan mendapati bahwa dengan tidak bersikap defensif, Anda tidak akan gusar dengan kata-katanya karena kata-kata itu tidak ada hubungannya dengan Anda, kecuali jika Anda mencoba turut ambil bagian dalam masalahnya dengan meladeni kata-kata itu!

Jika perilaku mencaci ini merupakan bagian dari pola hidupnya dan Anda memiliki hubungan yang permanen dengannya, simaklah uraian berikut. Inti dari hubungan interpersonal adalah bahwa seseorang memperlakukan Anda sesuai dengan cara Anda membiasakannya. Anda perlu memberi tahu dia bahwa perilakunya itu tidak bisa diterima dan tidak patut dimaklumi. Jadi hal pertama yang harus Anda lakukan adalah memintanya untuk memerhatikan perilakunya itu dan memberi tahu bahwa perilaku itu tidak bisa diterima. Dalam dunia yang sempurna, langkah ini mungkin sudah mencukupi. Sayangnya, kita tidak hidup di dunia yang sempurna. Jadi mari kita telisik mengapa dia melakukan hal itu dari bagaimana Anda harus mengatasinya.

Dia berbicara kasar kepada Anda karena hal itu bisa membuatnya merasa berkuasa. Jika Anda mengkhawatirkan keselamatan fisik Anda, maka akui saja "kekuasaan dari kekuatannya" untuk mengumbar amarah. Anda bisa mengatakan, "Kamu benar, aku minta maaf." Ungkapan ajaib ini biasanya menghentikan berondongan caci-maki seseorang. lalu, jauhkan diri Anda dari situasi tersebut dari hubungi aparat yang berwenang. Jika taktik di atas tidak efektif, gunakan taktik berikut: Gusarlah pada diri Anda sendiri melebihi kegusarannya terhadap Anda. Dia berteriak karena dia ingin agar Anda merasakan apa yang dia rasakan: marah, sakit; hati, frustrasi dan terhina. Jadi jika Anda bisa membuatnya percaya bahwa Anda merasa lebih buruk daripada yang dia rasakan, dia tidak akan melakukan apa-apa kecuali berteriak. Ketika semburan kata-kata marahnya berakhir, tinggalkan dia dan renungkanlah dengan serius kelanjutan hubungan Anda dengannya.

Ringkasan Strategi

- ✓ Tahanlah keceriderungan Anda untuk bersikap defensif. Jika masalahnya adalah masalah dia sendiri" jangan menjadikannya sebagai masalah Anda! Dinamika psikologis akan sangat berubah segera setelah Anda menggunakan kata "aku" atau "ku" Jadi masalahnya akan berada di antara Anda dan dia.

BAGIAN V

- ✓ Jika Anda mengkhawatirkan keselamatan fisik Anda, maka akui saja "kekuasaan dan kekuatannya" untuk mengumbar amarah. Lakukan hal ini dengan menggusarkan perasaan Anda terhadap diri Anda sendiri melebihi kegusaran dia terhadap Anda. []



[Bab 32]

Agar Siapapun Terbuka Kepada Anda

Dapatkan Informasi yang Spesifik dari Siapapun

BUKANKAH MENJENGKELKAN BILA kita mengajukan sebuah pertanyaan lalu dijawab dengan tidak jelas. atau; tidak acuh? Saya kira demikian. Anda mendapatkan jawaban, tetapi jawaban itu sama sekali tidak mengandung informasi yang bermanfaat. Alat-alat psikologis berikut ini dapat membantu Anda mengerucutkan jawaban yang samar menjadi jawaban yang lebih langsung dan benar. Berikut ini adalah beberapa contoh cara menyaring Jawaban ambigu menjadi informasi yang spesifik, rinci dan berguna. Perhatikan seberapa efektif teknik “{bil dibandingkan dengan. pertanyaan “Ia” yang sering digunakan rang.

-I a

komentar : Kukira rapat tadi tidak berjalan dengan baik.

Pertanyaan : Mengapa demikian?

komentar : Ya, begitulah menurutku.

-I b

Komentar : Kukira rapat tadi tidak berjalan dengan baik.

Pertanyaan 1 : Bagaimana yang semestinya menurutmu?

Pertanyaan 2: Apakah orang lain juga mengatakannya demikian, ataukah itu hanya pendapatmu?

Pertanyaan 3 : Menurutmu, apakah waktunya yang kurang tepat, ataukah orang-orangnya yang kurang menguasai permasalahan?

Jika Anda meminta klarifikasi, dia akan merasa berkewajiban untuk menjawabnya, Mengajukan pertanyaan umum untuk menanggapi pernyataan umum hanya akan menghasilkan jawaban yang juga umum.

-II a

Komentar : Aku: tidak tahu apakah aku: bisa.

Pertanyaan : Apa yang kamu maksud dengan tidak tahu? atau Mengapa kamu tidak bisa?

Komentar : Pokoknya aku tidak bisa.

-II b

Komentar : Aku tidak tahu apakah. aku bisa.

Pertanyaan 1 : Apa khususnya yang membuatmu tidak bisa?

Pertanyaan 2 : Apa yang dapat membuatmu bisa melakukannya?

Pertanyaan 3 : Apa yang akan terjadi jika kamu tetap melakukannya?

Anda bisa mencermati dari, contoh di atas bahwa seseorang terkadang tidak terlalu memikirkan apa yang diucapkannya. Jadi dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan di atas, Anda membantu: dia untuk lebih memahami pikirannya sendiri, yang pada gilirannya, tentu saja, akan memberi Anda jawaban yang lebih jelas dan ringkas.

Tak seorang pun suka berada dalam situasi di mana mereka merasa harus membela diri, Akibatnya, ketika Anda menanyai seseorang tentang apa yang sedang dipikirkan atau dirasakannya, dia serjng kali menjawab, "Aku tidak tahu," Jawaban ini bisa memacetkan pembicaraan dan membuat Anda mencari-cari jawaban. Terkadang" orang lebih suka menjawab "Aku tidak tahu" ketika mereka disuguhi pertanyaan "mengapa". Jika Anda menanggapi komentar seseorang dengan pertanyaan yang lazim diajukan, "Mengapa demikian?" Anda akan sering menjumpai jawaban "Aku tidak tahu." Ketika Anda menden.gar jawaban, "aku tidak tahu," gunakanlah teknikteknik berikut ini untuk mendapatkan informasi yang, Anda inginkan, (Gunakan pertanyaan yang paling sesuai, dengan dengan situasinya.)

- "Oke, lalu mengapa kamu tidak memberitahuku? kenapa kamu berpikir seperti itu?"
- "Aku bisa mengerti. Tetapi, apa kira-kira sebabnya?"
- "Bisakah kamu memberitahuku bagian mana yang menurutmu bukan masalah?"
- "Adakah kamu merasakan hal semacam ini sebelumnya?"

- “Bisakah kamu sebutkan padaku satu alasan saja?” “Apa kata yang paling tepat untuk menggambarkan isi pikiranmu?”

Dalam semua pertanyaan di atas, Anda sedang mendesaknya. Anda memaklumi kesulitan dia dalam memberikan jawaban. lalu, Anda tampak memintanya untuk mengutarakan hal lain, pada hal pertanyaan baru Anda sesungguhnya bertujuan mengorek jawaban atas pertanyaan Anda sebelumnya dan membuka dialog yang lebih bermakna.

Ungkapan “Aku tidak tahu” juga bisa berarti: bahwa dia merasa bersalah atau tolok atas. trcapan-ucapannya. Dalam hal ini, Anda perlu melepas tanggung jawabnya. Teknik psikologis ini sangatlah ampuh karena ia memungkm kan seseorang menjawab dengan jujur tanpa khawatir bahwa dia sedang kita nilai, Terutama sekali, dia mungkin meyakini bahwa dia melakukannya tanpa sengaja. Teknik ini efektif karena seseorang tidak merasa harus mempertanggung-jawabkan tindakan-tindakannya. Dia akan berbicara apa adanya dan berperilaku secara alamiah, tanpa dibuat-buat. Anda bisa mengatakan, “Aku bisa mengerti kalau kamu tidak yakin mengapa kamu melakukan hal itu, tetapi bisakah kamu memberitahuku motivasi tak sadar seperti apa yang mendorongmu?”

Ringkasan Strategi

- ✓ Ketika Anda mendapatkan jawaban yang samar, aju-kanlah pertanyaan-pertanyaan khusus yang terkait dengan jawaban dia. Jika Anda mengajukan pertanyaan lanjutan yang umum, Anda hanya akan mendapatkan jawaban yang umumpula.
- ✓ Jika dia tidak yakin bagaimana harus menjawabnya, mintalah dia agar mengutarakan perasaannya tentang aspek tertentu dari situasi tersebut, jangan memintanya untuk menanggapi keseluruhan situasi itu.
- ✓ Tanyakanlah apakah ada motivasi tak sadar yang mendorongnya berbuat demikian. Hal ini dapat menghapus rasa bersalahnya jika dia melakukannya tanpa sengaja. []

Agar Siapapun Terbuka Kepada Anda



[Bab 33]

Cara Cepat dan Mudah Mengatasi Keluhan Apapun

Agar Siapapun Menghentikan Keluh-kesahnya

BAIK DALAM DUNIA kerja maupun kehidupan pribadi gunakanlah taktik-taktik berikut ini untuk meredakan keluh-kesah seseorang tentang apapun.

Pertama-tama, dengarkanlah. Sungguh mengejutkan bahwa ternyata banyak orang yang tidak mengetahui cara melakukan hal ini, Ketika mendengarkan, Jangan berkata-kata apapun atau melakukan apapun selain mendengar. Hal ini; berarti bahwa Anda tidak menyetujui, membantah atau mandebatnya. Pada saatnya nanti, Anda akan menyetujui kata-katanya. Tetapi, jangan melakukan hal ini di awal, karena dia akan menganggap Anda hanya bermaksud menghibur atau membesarkan hatinya. Jadi biarkan saja dia mengoceh semauanya, baru setelah itu Anda menyetujuinya.

Terkadang, orang hanya ingin menumpahkan isi hatinya. Jadi biarkan saja mereka bicara, Kadang-kadang pula, mereka sengaja memancing pertengkaran. Jika Anda tidak menginterupsinya, dia pada akhirnya akan kehabisan kata-kata. Jika Anda menginterupsinya, alih-alih mengalirkan monolog, Anda justru memberinya lebih banyak amunisi dan bisa memicu perdebatan sengit dengannya.

Tak seorang pun mau tinggal diam jika dia merasa bahwa dirinya telah dibohongi atau dimanfaatkan. Dan itulah 99,9 % alasan mengapa seseorang sangat marah. Egonya tercabik-cabik. Seseorang atau sesuatu telah melecehkannya sehingga dia menjadi sakit hati. Ketika dia selesai bicara, lakukanlah hal-hal berikut.

Pertama, kutiplah kata-kata yang telah dia ucapkan agar dia tahu bahwa Anda mendengarkannya. Lalu, bangkitkan egonya dengan ungkapan-ungkapan seperti, "Tak seorang pun sekaliber dirimu yang mau mangatan hal seperti itu": "Aku tahu, kamu tidak biasa

diperlakukan seperti itu”; atau “Jika aku yang mengalaminya, aku pasti juga akan marah.” Ungkapan-ungkapan semacam ini sungguh dapat meredakan kemarahannya. Hal terakhir yang perlu Anda lakukan adalah melawannya, karena Anda telah melumpuhkannya dengan langkah pertama tadi Anda telah membuatnya merasa penting dengan mendengarkan, menyetujui dan membangkitkan egonya. Penerapan proses tiga-tahap ini (mendengarkan, menyetujui dan menghibur) sering kali dapat mencairkan suasana. Tetapi, jika taktik ini belum berhasil, lanjutkan dengan taktik berikutnya.

Kini, tanyakan apa yang bisa Anda lakukan untuknya. Sesuatu yang dia tawarkan sebagai pemecahan atau jalan keluar sering kali jauh lebih kecil daripada sesuatu yang harus Anda berikan untuk membantunya keluar dari masalahnya. Dalam situasi bisnis, kita sering melakukan kesalahan dengan bersedia memberikan sesuatu yang lebih berharga untuk menebus kesalahan kecil dan mengantisipasi masalah yang lebih besar. Jadi tahanlah kecenderungan semacam itu dan tanyakan apa yang bisa Anda lakukan untuknya.

Pada situasi pribadi keluhan mungkin dilontarkan dalam pernyataan yang samar seperti, “Aku tidak senang,” atau “Kamu membuatku gila.” Meskipun mungkin ada masalah hubungan yang lebih serius di dalamnya, ada cara khusus untuk mengatasi situasi ini. Yang harus Anda lakukan adalah menyuruhnya mengutarakan sespesifik mungkin sesuatu yang menggagungkannya. (Lihat **Bab 32, Agar Siapapun Terbuka Kepada Anda**, khususnya terlitang cara mengubah jawaban samar menjadi jawaban yang spesifik.)

Sembari melakukan hal di atas, cobalah menciptakan rasa saling pengertian agar dia menyukai Anda dan menenangkan dirinya. Cara Anda menampilkan diri bisa sangat mempengaruhi sikap dia terhadap Anda. Jika Anda menyilangkan kedua tangan di dada Anda sambil berkata, “Kapan kamu diam?” sementara dia sedang meluapkan amarahnya, Anda berarti memancing pertengkaran. Itulah sebabnya mengapa hal-hal sepele seperti membuka kancing atau menyingsingkan lengan baju Anda bisa membuat seseorang merasa ditantang. Ketika Anda telah menciptakan rasa saling pengertian dengannya, dia akan jauh lebih tenang dan terbuka. Rasa saling pengertian menciptakan kepercayaan dan memungkinkan Anda untuk membangun jembatan psikologis dengannya. Percakapan kemungkinan besar menjadai lebih

positif dan Anda akan tampak jauh lebih persuasif. Ringkasnya, ada beberapa tip ampuh dalam menciptakan rasa saling pengertian:

Sesuaikan gerak-gerik tubuh Anda dengannya: jika dia memasukkan salah satu tangan ke dalam sakunya, masukkan tangan Anda ke saku. Anda. Jika dia memberikan suatu isyarat dengan gerakan tangan, lakukanlah gerakan serupa.

Sesuaikan cara bicara Anda dengannya: cobalah mengikuti nada bicaranya. Jika dia berbicara dengan tempo lambat: dan santai, lakukanlah hal yang sama. Jika nada bicaranya cepat, mulailah berbicara dengan cepat.

Kutiilah kata-kata tertentu yang sering diucapkannya: jika dia cenderung menggunakan kata-kata atau ungkapan tertentu, kutiilah ketika Anda sedang berbicara. Misalnya, jika dia mengatakan, "Aku sungguh tidak suka diperlakukan seperti itu" ketika berbicara, Anda bisa mengatakan, "Aku tahu kamu sangat tidak suka dengan perlakuan semacam itu." Pastikan bahwa Anda tidak tampak meniru ucapannya. Tentu saja, meniru seseorang bukan sesuatu yang tepat. Anda cukup merefleksikan aspek-aspek tingkah laku atau ucapannya saja. Keterampilan ini, bisa menjadi senjata ampuh bagi Anda jika Anda menguasainya dengan baik.

Butir Penting

Dalam situasi pribadi, jika kekesalannya tertuju secara khusus pada Anda, maka ucapkanlah kata-kata berikut ini dan cermati betapa kemarahannya akan segera mereda: "Aku benar-benar sangat menyesal. Aku sangat malu padamu," Sekali lagi, ego dia sedang tercabik-cabik dan dia sedang berusaha merendahkan Anda maupun memulihkan harga diri dan keseimbangannya. Dengan mengakui kesalahan Anda, harga dirinya akan melambung, Tetapi, dia mungkin saja akan terus menyalahkan Anda, karena yang terus terngiang di kepalanya adalah bahwa Anda benar-benar tolol sampai tidak ada lagi kata-kata yang bisa diucapkannya. jika hingga pada titik ini Anda masih dihujatnya, lihatlah **Bab 25**, *Agar siapapun Memaafkan Anda atas Kesalahan Apapun*.

Ringkasan Strategi

- ✓ Jangan berkata apapun, dengarkan saja. Kutiplah (dengan kata-kata Anda sendiri) apa yang telah diucapkannya, Gunakan ungkapan-ungkapan penghibur untuk membangkitkan, ego dan harga dirinya. Tanyakanah apa yang bisa Anda lakukan untuknya.
- ✓ Sembari melakukan hal di atas, ciptakanlah rasa saling pengertian membantunya merasa lebih santai dan nyaman bersama Anda.[]

[Bab 34]

Cara Cepat Memadamkan Api Cemburu

KEBANYAKAN DARI KITA meyakini secara keliru bahwa orang yang mudah cemburu adalah mereka yang suka minder. Bagaimanapun, jika seseorang percaya diri dan merasa berharga, dia tidak mudah khawatir kehilangan pasangannya. Tetapi, keyakinan yang menghubungkan kecemburuan dengan perasaan minder seseorang ini ternyata tidak sepenuhnya benar. Yang benar adalah bahwa orang cenderung merasa cemburu hanya pada wilayah-wilayah yang relevan dengan harga dirinya.

Dengan kata lain, membangun harga diri pasangan Anda bukanlah jawabannya. Dia merasa terancam hanya pada wilayah-wilayah yang dia anggap sebagai basis identitasnya. Misalnya seorang dokter bedah mungkin akan cemburu ketika mendengar cerita tentang dokter lain yang lebih pandai dari dirinya dalam operasi bedah. Namun, dia kemungkinan besar tidak akan bereaksi apa-apa ketika mendengar cerita bahwa Jaka, tetangganya, lebih pandai main tenis daripada dirinya. Mengapa? Karena dia sama sekali tidak peduli akan hal itu. Siapa dirinya. bagaimana dia mengidentifikasi dirinya dan bagaimana dia menilai peringkat dirinya sebagai manusia adalah terkait dengan keahliannya dalam membedah, bukan dalam bermain tenis.

Misalkan saja Anda adalah seorang gadis yang memiliki teman lelaki yang sangat kaya. Pacar Anda tampan, pintar, penuh perhatian dan pekerja keras. Tetapi, dia suka terganggu oleh fakta bahwa dia tidak memiliki banyak uang, karena uang baginya merupakan sesuatu yang penting. Karenanya, sepanjang dia masih terpaku pada masalah itu, teman Anda akan tampak lebih bernilai dan "lebih baik" daripada dirinya. Strategi yang mungkin Anda terapkan adalah membesarkan hati pacar Anda dan mengatakan kepadanya betapa hebat: dia dan betapa Anda peduli padanya; tetapi, Anda akan mendapati bahwa strategi Anda itu ternyata tidak efektif. Mengatakan kepadanya bahwa Anda mencintainya dan bahwa dia lebih tampan dan lebih pintar daripada teman lelaki Anda tidaklah banyak membantu meredakan perasaan-perasaan cemburunya. Mengapa? Karena hal itu bukan sumber kecemburuannya. Justru, Anda harus, menjelaskan kepadanya

mengapa “kualitas” teman Anda-dalam hal ini, uang-sama sekali tidak penting bagi Anda. Dengan cara ini, kecemburuannya akan lenyap begitu saja.

Anda bisa langsung memadamkan api cemburu pasangan Anda dengan mengecilkan nilai dari sesuatu yang dimiliki orang lain, yang tidak dimiliki pasangan Anda. Pacar Anda menilai, uang dan karena itu, dia menganggap teman lelaki Anda lebih bernilai daripada dirinya, sehingga dia menganggap Anda akan menilai teman lelaki Anda seperti penilaiannya. Kecemburuannya bersumber dari rasa irinya terhadap sesuatu yang dimiliki teman Anda, yang tidak dimilikinya.

Jadi yang harus Anda bahas adalah kualitas teman Anda (atau dalam hal ini adalah uang) bukan kualitas-kualitas pacar Anda. Berikan saja penjelasan yang rasional tentang mengapa kualitas teman Anda itu tidak penting bagi Anda, maka pacar Anda akan melupakan

Kecemburuannya. Misalnya, Anda bisa berkata, “ukuran sejati untuk seorang laki-laki bukanlah berapa banyak uang yang dia miliki, tetapi siapa teman-temannya, Meskipun aku menyukai temanku itu, tetapi, menurutku, orang yang suka memamerkan uangnya sesungguhnya sedang, berusaha menutupi kekurangan-kekurangannya. Aku suka temanku itu, tetapi, aku tidak tertarik padanya.” Setelah mendengar penjelasan ini, pacar Anda tidak akan berkeberatan jika Anda berteman dengannya, karena dia merasa tidak terancam lagi dengan masalah uang. Meskipun terdapat perbedaan, pacar Anda tidak akan risau lagi dengan fakta bahwa teman lelaki Anda bisa mengandalkan uangnya, karena pacar Anda percaya bahwa hal itulah yang justru membuat Anda tidak tertarik kepada teman Anda.

Anda sebaiknya menerapkan taktik ini secara sambil lalu, Dengan begitu” pasangan Anda kemungkinan besar tidak menganggap Anda menyampaikan penjelasan itu hanya untuk menyenangkan hatinya. Pendekatan sambil lalu memastikan bahwa Anda meyakinkannya, bahwa Anda ingin agar dia mengetahui apa yangi Anda rasakan dan bahwa Anda tidak hanya sedang berusaha menyenangkan hatinya.

Butir Penting

Jika pasangan Anda mudah sekali cemburu kepada siapapun dan iri terhadap apapun, maka Anda harus menghadapinya dengan agak berbeda. Rasa cemburu atau irinya berekor pada kecemasan yang mendalam, dan dia akan “mencermati” semua umpan atau tindakan Anda dan menyimpulkan bahwa dia benar-benar tidak bisa mempercayai Anda. Bahkan, hal-hal sepele pun akan disalahartikan sehingga logika akan tenggelam di dasar lautan emosi yang tak seimbang. Meskipun orang-orang semacam ini mungkin harus menjalani tempat khusus, ada sebuah taktik psikologis yang dapat meredakan kecemburuan mereka untuk sementara waktu. Dia iri karena dia merasakan adanya ketidak seimbangan dalam hubungan, yakni bahwa Anda lebih berharga daripada dirinya. Dia hanya menginginkan - Terkadang secara tak sadar agar Anda lekas mengetahui perasaannya dan membuat hubungan menjadi seimbang di matanya. Karena itu, perspektif dia akan sangat berubah juga jika Anda selalu cemburu atau iri dengan apa saja yang dilakukannya. Hal ini dibuktikan oleh fakta bahwa kita nyaris tidak pernah menemukan sebuah hubungan dimana kedua pasangan sangat cemburu kepada satu sama lain. Hal ini dikarenakan kecemburuan yang satu membuat yang lainnya “mundur” ke titik yang lebih netral.

Ringkasan Strategi

- ✓ Seseorang merasa terancam hanya pada wilayah- wilayah yang dia anggap sebagai basis identitasnya. Membangun harga dirinya bukanlah solusi yang tepat, Anda harus mengecilkan nilai dari kualitas yang menurut perasaannya kurang dia miliki dan dimiliki oleh orang lain. Kecemburuannya bersumber dari rasa iri terhadap apa yang dimiliki orang lain, yang tidak dimilikinya.[]



[Bab 35]

Cara Mendapatkan Saran Baik Dari Siapapun

KONON, SARAN ADALAH sesuatu yang Anda minta ketika Anda mengetahui jawabannya, tetapi Anda tidak menginginkannya. Konon pula, kita meminta saran hanya untuk memperkuat pandangan kita sendiri. Jadi jika Anda benar-benar ingin mencari, saran, bukanlah pikiran Anda. Saran meyakinkan dan baik dari orang yang bisa, Anda percaya sangatlah bernilai. Masalahnya, kita tidak selalu mencari saran baik dengan cara yang benar.

Hal pertama yang harus diingat adalah berhati-hati dalam meminta saran dari orang-orang yang ada di dekat Anda (dekat bukan dalam artian fisik semata). Artinya, jika Anda bekerja di tempat kerja kasar, apa kira-kira saran teman kerja Anda terhadap gagasan Anda untuk meneruskan sekolah? Kecemburuan dan iri hati mungkin akan mempengaruhi saran dia sehingga Anda tidak mendapatkan masukan yang Anda butuhkan. Hal ini dikarenakan teman kerja Anda kemungkinan besar akan mendasarkan, sarannya pada keadaan dirinya sendiri. Jadi bukannya mustahil mendapatkan saran yang baik dari; orang-orang semacam ini, tetapi kecil kemungkinan bagi Anda untuk mendapatkan apa yang Anda butuhkan dari mereka.

Demikian pula, jangan pernah meminta saran dari seseorang yang harus mempertaruhkan sesuatu, atau berisiko kehilangan sesuatu, akibat keputusan Anda. Semakin objektif dia, semakin besar nilai yang dia pertaruhkan atas masukannya. Banyak orang yang mencari saran dari teman dari keluarga, tetapi, orang-orang ini sering kali memendam kepentingan terhadap hasil keputusan Anda. Hal ini, tidak berarti bahwa mereka tidak akan memerhatikan kepentingan terbaik Anda, tetapi menunjukkan bahwa (1) penilaian mereka diselimuti oleh kasih sayang emosional dan (2) mereka mungkin memaksakan apa yang mereka sukai kepada Anda tanpa memahami keinginan-keinginan Anda.

Penyebab mengapa kita sering mendapatkan saran yang buruk adalah karena sangat sulit menemukan orang yang selalu menyelami kepentingan-kepentingan terbaik kita, yang tidak iri kepada kita dalam

hal apapun dan yang tidak menganggap dirinya tahu yang terbaik bagi Anda,

Jangan pernah bosan dan enggan untuk mencari pendapat kedua, ketiga atau bahkan keempat tentang apa saja yang Anda lakukan, Mulai dari mencari petunjuk jalan menuju suatu tempat hingga mencari jalan dalam kehidupan, mintalah masukan kepada berbagai macam orang. Hal ini, akan memberi Anda wawasan yang sangat berharga tentang apa yang harus Anda lakukan. Semakin banyak orang yang Anda tanyai, semakin luas perspektif Anda. Seiring sekali, kombinasi dari beberapa pandangan dan gagasan orang lain memberikan hasil yang terbaik bagi Anda. Dan, Anda bisa menilai "otak" seseorang, sekalipun Anda tidak mengenalnya dengan baik. Tidak ada cara yang lebih baik untuk meminta waktu dan perhatian seseorang selain menggunakan ungkapan berikut: "Aku ingin meminta saranmu tentang sesuatu." Anda akan tercengang dengan betapa kayanya informasi yang bisa Anda dapatkan bila Anda memintanya dengan benar.

Butir Penting

Ada saat-saat ketika Anda tidak memerlukan masukan dari banyak orang, yakni dalam situasi dimana Anda harus memilih mana yang benar dan yang salah, tetapi Anda tidak dapat memutuskannya. Dalam situasi semacam ini, Anda memerlukan seseorang yang objektif dan berpengalaman. Carilah orang yang memiliki kearifan dalam masalah yang sedang Anda hadapi. Dia haruslah orang yang mengerti seluk-beluk permasalahan Anda dan memiliki banyak pengalaman sehingga dapat membimbing Anda secara efektif. Jangan membuat kesalahan dengan mencari konsensus dari beberapa orang. Lakukanlah hal itu dalam masalah yang terkait dengan cita rasa dan pilihan-pilihan yang memerlukan pertimbangan subjektif orang lain. Bagaimanapun, kebenaran atau sesuatu yang terbaik bagi Anda, sering kali bersifat objektif, dan saran dalam masalah-masalah semacam ini sebaiknya diberikan oleh orang yang berpengalaman, Hal ini dikarenakan ketika hanya ada satu pilihan yang benar, maka Anda hanya perlu bertanya kepada orang yang benar-benar mengetahuinya.

Selain mencari orang yang sungguh-sungguh berpengalaman, Anda juga harus memastikan bahwa dia menyimak dengan baik apa yang Anda katakan dan berpikir sebelum memberikan saran. Jika dia suka menukas pemaparan Anda tanpa menyimak dengan seksama situasi yang Anda hadapi, berarti dia hanya ingin kata-katanya didengar tidak benar-benar bermaksud membantu Anda.

Ringkasan Strategi:

- ✓ Dengarkan dengan pikiran terbuka, jangan hanya mendengarkan hal-hal yang ingin Anda dengar.
- ✓ Jangan meminta saran kepada seseorang yang kemungkinan besar iri atau cemburu pada Anda atau gagasan Anda.
- ✓ Jangan meminta saran kepada seseorang yang harus mempertaruhkan sesuatu pada hasil keputusan Anda, perasaan, uang atau yang lainnya,
- ✓ Carilah masukan dari berbagai macam orang. Semakin banyak masukan yang Anda terima, semakin luas perspektif yang Anda miliki.[]



[Bab 36]

Cara Mengkritik Tajam Tanpa Melukai Hati Seseorang

JIKA ANDA INGIN mengkritisi seseorang tetapi Anda khawatir tindakan Anda itu dapat melukai, egonya, membuatnya malu atau membuatnya tersinggung, maka gunakanlah strategi psikologis ini agar kritik Anda tidak menggondokkan hati siapapun.

Ego adalah kriteria yang sangat penting karena ia merupakan satu-satunya bagian diri kita yang mudah sekali terluka. Ego adalah sebagai, citra atau proyeksi tentang bagaimana kita ingin dilihat oleh dunia ini. Ketika citra diri, kita terancam, kita akan tersinggung. Dan, ketika ia terluka, kita menjadi sakit hati (kemudian ofensif). Ego mudah sekali retak (karena ia hanyalah sebuah citra), sehingga ketika Anda berinteraksi dengan orang lain dan tidak ingin melukai perasaan mereka, Anda harus menjaga ego mereka. Dan semakin seseorang percaya bahwa yang sedang Anda katakan benar, tergantung pada seberapa peka dia terhadap masalah itu, semakin Anda harus berhati-hati.

Diterima atau tidaknya kritik Anda sangat ditentukan oleh cara Anda dalam menyampaikannya. Seperti yang mungkin pernah Anda alami sendiri, Anda kadang-kadang mau: dikritik, tetapi terkadang sebuah komentar ringan membuat Anda merasa dijatuhkan bongkahan batu besar atau membuat Anda bersikap sangat defensif. Kata-kata Anda, cara Anda mengatakannya, di mana Anda mengatakannya dan kapan Anda mengatakannya, semuanya menentukan diterima atau tidaknya komentar-komentar Anda.

Bagian terpenting dari keseluruhan strategi ini terkait dengan waktu percakapan Anda. Waktu terbaik untuk mengkritik adalah ketika Anda sudah berada di luar kejadiannya. Misalnya, jika Anda ingin membahas gara-gara pasangan Anda meningkatkan ketidaksiannya dalam bercinta, jangan lakukan hal itu pada lima menit setelah berhubungan badan. Bahaslah ketika Anda sudah berada di luar suasana itu - misalnya pada saat mengemudi atau pada beberapa hari kemudian.

Keterjaulhan dari lingkungan maupun pemberian jeda waktu antara kejadian dan kritik Anda merupakan dua hal yang penting dalam menyampaikan kritik, Karena, ketika Anda meyakinkan dia bahwa hal itu bukan masalah besar, Anda tidak menyampaikan sikap Anda dengan langsung. Dengan menunggu beberapa hari, Anda merenggangkan kerekatan egonya pada situasi itu dan dia akan lebih tidak sensitif terhadap kritik. Sebaliknya, semakin dekat kritik Anda dengan kejadiannya (dari segi waktu maupun jarak), semakin dia membela perilakunya dan semakin dia bersikap defensif.

Selain itu, ada delapan faktor psikologis yang dapat membantu Anda memastikan bahwa Anda bisa mengutarakan keberatan-keberatan Anda dengan leluasa, tanpa khawatir menyakiti hatinya.

1. Dengan tanpa menjadikan masalah itu. sebagai masalah besar, tunjukkan kepadanya bahwa Anda membahasnya karena Anda peduli-Anda peduli padanya dan pada hubungan Anda,
2. Sampaikan selalu kritik Anda dalam situasi pribadi. Meskipun Anda berpikir bahwa hal itu bukan masalah besar, Anda sebaiknya melakukannya di tempat yang tertutup,
3. Awali kritik Anda dengan pujian. Misalnya, "Sam, kamu adalah suami yang ideal, tetapi, aku heran mengapa...."
4. Kritikilah tindakannya bukan orangnya, Dengan kata lain, daripada mengatakan "Kamu menjengkelkan ketika kamu...." lebih baik katakanlah, "Kamu hebat, tetapi sering kali menyebalkan ketika "
5. Jangan mengesankan pandangan Anda atau menyindir, bahwa dia melakukannya dengan sadar atau sengaja. Sebaiknya, kesakan bahwa hal itu dia lakukan tanpa sengaja atau dengan tak sadar.
6. Jika memungkinkan, pikullah sebagian tanggung jawabnya. Ingat, saya tidak menyarankan Anda untuk memikul kesalahannya. Taktik psikologis ini dimaksudkan agar Anda dan dia menghadapi "masalah" itu", bukannya agar Anda dan dia saling gberhadapan. Dengan kata lain, Anda bisa mengatakan, "Kita harus memperjelas peranku dalam menutupi, masalah ini....." Tentu saja, kalimat itu lebih efektif daripada, "Aku akan membencimu kalau kamu sampai...."

7. Tawarkan solusi, Jika Anda belum mempunyai solusi yang bisa Anda tawarkan, maka jangan dulu menyampaikan kritik Anda, karena Anda akan melakukan sesuatu yang tidak jelas tujuannya. Dan, jika Anda yakin bahwa apapun yang Anda katakan, dia tidak akan mengikuti saran Anda maka jangan tawarkan solusi Anda. Karena, jika Anda melakukannya, Anda hanya akan menuruti kepentingan Anda sendiri, dan hal ini tidak akan memperbaiki keadaan.
8. Kritik Anda akan sangat efektif jika Anda mengatakan kepadanya bahwa banyak orang lain yang seperti dirinya. Dengan mengutarakan bahwa apa yang telah atau sedang dia lakukan sangat lazim dilakukan orang lain, Anda dapat mengurangi dampak kritik Anda terhadap egonya - artinya, dia tidak menganggap kritik Anda hanya menjurus kepada dirinya pribadi. Dan, kritik yang mengarah kepada diri kita sebagai, prihadilah yang membuat kita sangat tersinggung-hal ini, dikarenakan kita menganggap kritik itu terlalu bersifat personal.

Ringkasan Strategi

- ✓ Waktu terbaik untuk mengkritik adalah ketika Anda sudah tidak berada dalam lingkup kejadiannya.
- ✓ Berikan jeda waktu antara kejadian dan kritik Anda.
- ✓ Katakan kepadanya bahwa Anda mengangkat masalah itu karena Anda peduli.
- ✓ Kritikilah selalu di tempat yang tertutup.
- ✓ Awali kritik Anda dengan pujian.
- ✓ Kritiklah tindakannya, bukan orangnya.
- ✓ Jika memungkinkan, Anda bisa turut memikul beberapa tanggung jawabnya.
- ✓ Tawarkan solusi.
- ✓ Tunjukkan kepadanya bahwa banyak orang yang seperti dirinya.[]



[Bab 37]

Agar Siapapun Membuka Rahasiannya Kepada Anda dan Mau Mengakui Apa Saja

ANDA BISA MENDAPATKAN kepercayaan seseorang Dengan cepat dan membujuk siapapun untuk mengungkapkan dan menceritakan apa saja yang ingin Anda ketahui. Kemampuan mendapatkan kepercayaan seseorang ini bisa Anda kuasai hanya dengan mengikuti strategi psikologis khusus yang diuraikan di bawah ini.

Misalkan saja Anda adalah seorang intel polisi, kepala sekolah atau menteri; Anda bisa menciptakan hubungan yang saling mempercayai dengan siapapun hanya dalam beberapa menit. Hal pertama yang harus Anda lakukan adalah, jika memungkinkan dan tepat, ceritakanlah sebuah rahasia atau sesuatu yang pribadi kepadanya, karena hal ini; menunjukkan bahwa Anda mempercayainya. Tetapi, yang terpenting untuk diperhatikan adalah, dia harus beranggapan bahwa hanya dia saja yang mengetahuinya. Jika tidak, dia akan berpikir bahwa Anda hanyalah orang sinting yang mudah menumpahkan isi hati kepada siapapun, Jika dia merasa bahwa Anda mempercayainya, dia kemungkinan besar akan lebih mempercayai Anda. Hal ini, tidak hanya akan menguntungkan Anda, tetapi juga mendatangkan hukum timbal-balik.

Ketika Anda menceritakan sesuatu, tentang diri Anda, dia tidak hanya akan merasa lebih dekat secara psikologis dengan Anda, tetapi Juga merasa perlu membalas dengan berbagi rahasia pribadi kepada Anda. Lalu, dia akan mulai terbuka kepada Anda dan di situlah letak kekuatan sesungguhnya dari taktik ini. Fenomena psikologis ini sungguh menakjubkan dan sangat efektif untuk digunakan, karena begitu dia memberi Anda sesuatu -sekalipun hanya pendapat pribadinya - dia akan lebih memercayai Anda daripada jika dia tidak melakukannya, Semakin dia berbagi kepada Anda, semakin dia merasa dekat dengan Anda. Hal ini memungkinkan dia untuk jauh lebih terbuka tentang hal-hal yang bersifat pribadi atau rahasia kepada Anda.

Interaksi tak sadar yang terjadi di sini adalah bahwa begitu seseorang berbagi sesuatu dengan Anda, dia akan lebih mempercayai

Anda. Proses berpikir tak sadarnya adalah, "Mengapa aku. mau menceritakan semua ini kepadanya? Pasti karena aku mempercayainya." Untuk meredakan konflik batin, dia menyimpulkan bahwa dia memang harus mempercayai Anda.

Jika Anda berbicara dengan seseorang yang bersikap dingin terhadap informasi penting apapun, cobalah pendekatan berikut ini. Tanyakan kepadanya hal-hal yang terkait dengan keyakinan seperti Tuhan atau bagaimana pendapatnya tentang reinkarnasi, aborsi atau yang lainnya. Dia akan mengatakannya kepada Anda karena dia tidak menganggap informasi itu sebagai ancaman yang bisa digunakan untuk menjatuhkannya, Bagaimanapun, dia telah terbuka dengan cara yang sangat pribadi. Dia telah berbagi lebih dari sekadar rahasia; dia telah menceritakan siapa dirinya dan dia telah mengutarakan kesadarannya. Inilah yang membuatnya merasa lebih dekat dengan Anda dan lebih mempercayai Anda.

Yang cukup menarik, tidak semua rahasia dikemas dengan cara yang sama. Identitas kita -yakni siapa diri kita-sering kali terkait erat dengan apa yang kita yakini, bukan dengan apa yang kita lakukan. Penghalang kepercayaan seseorang terhadap orang lain bisa ditembus dengan mudah lewat pintu belakang yang tidak terkunci ini. Jenis informasi ini lebih mudah diperoleh karena dia berpikir, "Apa ruginya berpendapat?" Padahal, hal ini menciptakan celah-celah untuk masuk dan kedekatan yang tak terduga. Ketika dia mengemukakan pandangannya, jangan membantah atau mandebatnya. Jika Anda "kebetulan" memiliki pandangan yang sama dengannya, maka hal ini dapat mempererat ikatan psikologis Anda dengannya. Anda juga bisa meningkatkan kebutuhannya untuk bercerita kepada Anda dengan menggiringnya untuk berfokus pada keadaan emosinya.

Upaya paningkatan tersebut diperkuat oleh sebuah penelitian tentang dukungan dan emosi, Pemusatan perhatian pada perasaan kita tentang sebuah situasi yang tidak menyenangkan menghasilkan kebutuhan yang lebih besar untuk membicarakan perasaan kita itu. Dalam penelitian ini, para calon anggota FBI menjalani sebuah latihan di mana mereka berperan sebagai sandera yang diculik, Sebagian disuruh berfokus pada situasi, sebagian lainnya diminta berfokus pada kondisi emosi mereka dan sebagian lagi tidak diberi perintah apapun. Dalam situasi yang sangat menegangkan ini, fokus diri pada emosi

menyebabkan meningkatnya kesadaran emosional dan hasrat kuat untuk mencari dukungan sosial (Strentz dan Auerbach, 1988).

Iniilah sebabnya mengapa beberapa perempuan, yang sering kali lebih mudah tersentuh perasaannya, merasa bahwa pasangan mereka tidak berkomunikasi dengan baik atau tidak memberikan dukungan emosional yang mereka butuhkan. Dengan membuat: seseorang memikirkan emosiemosinya, Anda memaksanya untuk secara tak sadar mencari dukungan kepada Anda. untuk terbuka dan untuk berbagi rasa. Jadi kondisikanlah aga, dia berfokus pada bagaimana dia merasakan situasi, bukan pada situasinya itu sendiri. Hal ini dapat sangat meningkatkan kebutuhannya untuk mengungkapkan perasaannya dan membicarakan apa yang menjadi kegelisahannya. Cara ini, membuatnya benar-benar memerlukan seseorang untuk diajak membicarakan tekanan yang sedang mengimpit hidupnya.

Ingat, jangan pernah memohon. Tunjukkan kepadanya bahwa hasrat Anda untuk mengetahui bukan karena rasa ingin tahu, tetapi karena kepedulian, Dengan memohon, Anda terkesan hanya ingin tahu, bukan ingin membantu.

Terakhir, jika Anda menginginkan informasi spesifik tentang sesuatu yang telah dia lakukan, jika memungkinkan, tawarkanlah keuntungan tertentu bila dia mau menceritakannya kepada Anda. Membiarkan dia mencurahkan isi hatinya mungkin ada baiknya. tetapi, langkah ini tidak selalu efektif. Tawarkanilah bantuan konkret dalam mengatasi situasi tersebut. Jika dia telah melakukan suatu kesalahan atau sedang mengalami masalah, tunjukkan kepadanya bahwa apapun masalahnya, Anda ingin membantu semampu Anda. Dengan menggabungkan dukungan emosional dan tawaran konkret untuk membantu, dia akan terbuka kepada Anda.

Dalam kasus di mana dia telah melakukan sesuatu yang memalukan, rintangan terakhir yang mungkin Anda hadapi adalah kekhawatirannya tentang penilaian Anda terhadap dirinya. Jadi tunjukkan kepadanya bahwa Anda tidak akan menghakiminya dan bahwa setiap orang bisa saja melakukan hal-hal yang memalukan dan menimbulkan penyesalan. Saat semacam ini juga merupakan waktu yang tepat untuk berbagi sedikit rahasia kepadanya, yakni rahasia yang juga membuat Anda merasa malu.

Jika dia belum juga mengatakan masalahnya kepada Anda, tetapi, dia sudah dekat dengan Anda dan hanya perlu sedikit dorongan lagi;;

taktik berikut ini dapat membuatnya mau lebih terbuka. Taktik ini mendesaknya untuk mendamaikan antara mengapa dia melakukan dan apa yang dia lakukan dan satu-satunya langkah adalah menyimpulkan bahwa dia bisa dibenarkan.

Dalam percakapan, teruslah mengulang-ulang ungkapan seperti berikut dan pastikan bahwa ungkapan-ungkapan itu mempertentangkan antara beralasan vs tanpa alasan: (a) "Kamu tentu hanya melakukan sesuatu yang menurutmu harus dilakukan, bukankah begitu?" (b) "Tak seorang pun melakukan sesuatu tanpa alasan; hanya orang sinting yangi berbuat begitu. Dan kamu bukan orang sinting"; (c) "Kamu melakukannya karena kamu tahu bahwa kamu harus melakukannya saat itu. Itu masuk akal dan itulah sebabnya mengapa kamu melakukannya. Bukankah kamu selalu melakukan sesuatu yang masuk akal?"

Ungkapan-ungkapan sederhana ini mulai melemahkan pertahanannya sehingga dia akan berusaha mencari pengesahan atas tindakan-tindakannya. Kadang-kadang, ungkapan-ungkapan ini mendatangkan hasil yang langsung dan terkadang membutuhkan sedikit waktu. Jadi seseorang akan luluh dan memberikan pengakuannya kepada Anda jika dia terus-menerus mendengar ungkapan-ungkapan semacam ini.

Ringkasan Strategi

- ✓ Katakan kepadanya sebuah rahasia atau sesuatu yang pribadi dalam hidup Anda. Ketika seseorang menceritakan sesuatu tentang dirinya kepada kita, kita tidak hanya merasa lebih dekat secara psikologis dengannya, tetapi juga merasa perlu membalas dengan menceritakan sesuatu yang bersifat pribadi kepadanya.
- ✓ Tanyakan pandangannya tentang sesuatu yang umum. Ketika dia mengatakannya, jangan membantah atau mendebatnya. Jika Anda "kebetulan" memiliki: pandangan yang sama dengannya, maka hal ini dapat lebih memperkuat ikatan psikatis Anda dengannya.
- ✓ Dengan mengkondisikan agar dia berfokus pada emosinya, Anda mendesaknya untuk secara tak sadar mencari dukungan kepada Anda, untuk terbuka dan untuk berbagi rasa. Jadi

giringlah dia agar berfokus pada bagaimana dia merasakan situasi, bukan pada situasinya itu sendiri.

- ✓ Jika memungkinkan, tawarkan keuntungan tertentu bila dia mau menceritakannya kepada Anda. Membiarkan seseorang mencurahkan isi hatinya mungkin ada baiknya, tetapi langkah ini tidak selalu efektif.
- ✓ Rintangan yang sering kali muncul adalah perasaan takut dia bahwa Anda akan menilai dirinya. Atasi hal ini dengan menunjukkan kepadanya bahwa Anda tidak akan menghakiminya dan bahwa kita semua bisa saja melakukan sesuatu yang memalukan. []

Agar Siapa Pun Membuka Rahasiannya Kepada Anda dan Mau Mengakui Apa Saja



[Bab 38]

Cara Menghadapi Pertanyaan Sulit ataupun Bodoh

Agar Siapapun Segera Mundur dan Agar Anda Menang dalam Setiap Perdebatan

KETERAMPILAN MEMBELA DIRI secara lisan merupakan asset yang tak temilai, Kita sering kali terjebak dalam debat kusir dan terpancing untuk menjawab pertanyaan bodoh. Sudah banyak tulisan yang membahas dialogdialog semacam itu, namun penentangan yang diajukan oleh buku ini terhadap kebanyakan saran tradisional adalah bahwa saran-saran itu mengharuskan Anda menciptakan percakapan yang cemas, logis dan bermakna dengan orang itu. Alasannya, percakapan Anda telah sampai pada titik di mana Anda tidak mampu menuruti saran tadi. Saran bahwa Anda harus, menarik napas dalam-dalam, mengatakan kepadanya bahwa Anda menghormati perasaannya dan seterusnya adalah saran yang buruk, Karena, saran ini tidak pernah berhasil ketika lawan bicara Anda adalah seorang idiot. Ia kedengaran bagus hanya dalam teori, karena jika orang itu tertarik pada percakapan atau pertukaran pikiran yang bersahaja dan cerdas, Anda tidak akan terjebak dalam debat kusir dengannya. Taktik-taktik psikologis berikut ini diperuntukkan bagi percakapan yang alur komunikasinya tidak lagi terbuka terhadap pikiran rasional. Jadi Anda perlu menggunakan teknik-teknik kuat yang memungkinkan Anda mengendalikan percakapan dan situasi dengan cepat dan efektif.

DUA KESALAHAN TERBESAR YANG DILAKUKAN OLEH HAMPIR SETIAP ORANG

1. Aturan pertama dalam perdebatan, adu argumen atau perbincangan sengit yang efektif adalah jangan pernah bersikap defensif. Semenit saja Anda membela diri dari tuduhan, Anda telah kalah. Kini, Anda harus berjuang keras. Ketika Anda defensif, Anda membuat orang lain percaya dengan apa yang

ditudingkan kepada Anda, sehingga Anda berdebat dalam posisi terjepit. Sayangnya, cara inilah yang secara naluriah sering diterapkan dan telah disarankan, oleh kebanyakan orang. Cara ini jelas keliru. Jika Anda mengamati seseorang yang bersikap defensif, Anda akan mendapati bahwa dia tidak hanya tampak bersalah, tetapi juga rentan menjadi bulan-bulanan lawan bicaranya.

2. Kesalahan besar lainnya yang sering kita lakukan adalah menerima premis dia dan membantah berdasarkan premis itu, Misalnya, seseorang berkata kepada Anda, "Kamu tampak sangat kusut, Kenapa kamu tidak mengurus dirimu dengan baik?" Titik awal pembicaraannya adalah bahwa Anda tampak sangat kusut. Premis ini tidak perlu Anda gunakan sebagai titik awal karena apapun yang Anda katakan - tentang mengapa Anda bisa sangat kusut atau bagaimana Anda merawat penampilan Anda - Anda tetap saja berada pada posisi yang lemah dan tidak menguntungkan. Misalnya, jika Anda mengatakan, "Ya, itu karena aku begadang semalaman" maka dia akan membalas, "Kenapa kamu begadang semalaman? Apakah kamu tidak mampu menyelesaikan pekerjaanmu?" Kini, Anda sedang beradu argument dalam posisi yang defensif.

SOLUSI

Karena tujuan Anda bukan bertahan, maka bersikaplah ofensif. Dengan cara ini, Anda bisa mempertahankan diri tanpa tampak defensif. Jika Anda disuguhi pertanyaan yang memojokkan, maka jawablah: "Jawaban apa yang bisa memuaskanmu?"

Jika Anda mengajukan pertanyaan itu, Anda akan mendapatkan salah satu dari dua jawaban berikut, Anda mungkin mendapatkan jawaban, "Aku tidak tahu," di mana Anda bisa membalasnya dengan, "Lina, jika kamu mengajukan pertanyaan dan kamu sendiri tidak mengetahui jawaban yang kamu inginkan, bagaimana aku harus menjawabnya,?" Jawaban lainnya yang mungkin Anda dapatkan adalah jawaban yang spesifik-tetapi, Anda kini tahu apa yang harus Anda jawab. Perhatikanlah, kini dia sedang menjawab pertanyaan Anda, dengan posisi yang defensif. Misalnya lagi, seseorang mengatakan bahwa Anda tidak cukup matang usia untuk melakukan "X". Daripada mengatakan, "Ya, aku melakukannya karena ... " (jawaban yang

bernada defensif sehingga dia siap mematahkan argumen Anda), lebih baik Anda menjawabnya dengan, "Umur berapa yang kamu maksudkan?" Misalkan dia mengatakan umur 34 tahun, maka jawab saja, "Baik, bagaimana kalau 33 tahun, apakah itu terlalu muda?"

Alih-alih Anda yang membela diri, dialah yang kini justru harus mempertahankan apa yang dikatakannya! Inilah bagian terpentingnya. Ketika Anda meminta seseorang untuk berbicara secara lebih spesifik, sulit baginya untuk memberikan pembenaran atas pernyataan dan keyakinan-keyakinan yang terkait dengan pernyataannya itu. Misalnya, dia kini harus menjelaskan perbedaan antara umur 33 dan 34 tahun. Tak seorang pun bisa melakukannya. Lalu, ketika dia memberikan jawaban, Anda bisa terus menekannya mengapa dia berpikir seperti itu dan memintanya agar lebih spesifik,

Strateginya adalah meminta dia menjelaskan mengapa premis yang dikemukakannya benar, bukan mengapa jawaban Anda benar. Bagi siapapun yang mendengar dan melihat hal ini, dia akan tampak sangat ngotot dan keras kepala, karena dia harus mempertahankan diri dari gagasan-gagasannya sendiri. Dan, pada kenyataannya, gagasan atau keyakinan yang dispesifikkan hampir selalu kedengaran tolol ketika seseorang berusaha mempertahankannya.

Jadi ketika Anda disuguhi sebuah pertanyaan, jangan bersikap defensif atau membantah premis dari pertanyaan itu. Ajukan saja pertanyaan seperti mengapa dia meyakini apa yang dilakukannya dan giringlah dia agar membantah pendapatnya sendiri.

PERNYATAAN BODOH

Kini, bagaimana jika seseorang mengatakan sesuatu yang bodoh tentang atau kepada, Anda, tetapi tidak dalam bentuk pertanyaan? Upaya membela diri sebagaimana sering dilakukan orang hanya akan mengesankan bahwa

Anda sedang membenarkan komentar itu, defensif dan gusar. Namun, sekali lagi, Anda bisa membalik kenyataan ini hanya dalam beberapa detik.

SOLUSI

Untuk menanggapi pernyataan yang menyebalkan seperti, "Tanpa aku, kamu tidak ada apa-apanya" atau "Bodoh sekali tindakanmu itu,"

maka katakanlah, "Kamu pasti tidak yakin dengan kebenaran pernyataanmu itu," kini, sekali lagi" Anda bisa mendebat alasan-alasan yang dikemukakannya alih-alih dia yang mendebat alasan Anda.

Tanggapan tepat lainnya adalah, "Mengoapa kamu mengatakan hal seperti itu?" atau "Mengapa kamu selalu mencari-cari kesalahan? Apakah kamu sangat tidak bahagia dengan hidupmu?" Perhatikanlah, dengan tidak bersikap defensif, Anda telah memaksanya untuk menjelaskan dirinya sendiri. Dan jangan pernah menggunakan kata "aku", karena jika Anda tidak menjadikan pembicaraan berkisar pada diri Anda, maka dia tidak akan bisa menyerang Anda.

MEMBALIK ARGUMEN LAWAN

Oke, tetapi bagaimana jika Anda kalah argumentasi karena tidak memiliki bukti, Apakah Anda hanya akan pasrah? Jangan khawatir, teknik psikologis yang menakjubkan ini dapat menyelamatkan Anda dengan cepat.

Jika Anda tidak menyukai pertanyaan yang diajukan kepada Anda, jangan menjawabnya; tetapi, kemukakanlah sebuah jawaban yang berbeda. Anda bisa mengatakan sesuatu seperti, "Dalam pengertian seperti apa?" atau "Apa persisnya yang kamu maksudkan?" Hal ini memaksa dia untuk mengubah pertanyaannya sehingga Anda akan menjawab pertanyaan barunya yang lebih spesifik, bukan pertanyaan pertamanya dan lakukan semua ini tanpa menimbulkan kesan bahwa Anda sedang mengelak. Misalnya, Anda ditanya, "Kenapa semua pekerja mengeluhkan kondisi itu?" Anda tidak akan bisa menjawabnya dari menang. Pertanyaan ini mirip dengan pertanyaan terhadap seseorang apakah dia masih suka memukuli istrinya, Jawaban apapun pasti dianggap buruk. Jadi mintalah dia untuk memperjelas pertanyaannya, lalu jawablah pertanyaannya yang spesifik dan bam itu. Anda bisa memintanya mengubah pertanyaannya dengan:

"Apa persisnya yang kamu maksudkan?"

"Jaka, Farid dan kukira juga Eleny telah mengatakan bahwa semua mang tidak mendapatkan waktu makan siang yang panjang." kini, Anda telah mendapatkan tiga orang yang mengeluhkan jam makan siang, bukannya semua pekerja yang mengeluhkannya. Pertanyaan dan situasi ini menjadi lebih mudah dihadapi, tetapi Anda masih bisa

menyempitkannya Lagi dan si penanya akan tampak lebih keras kepala, bukannya Anda.

"Istirahat makan siang,?" jawab Anda. "Berapa lama waktu yang mereka inginkan untuk makan siang,?" Anda bisa melihat bahwa arah argumentasi dia menjadi buyar seketika. Anda telah berhasil menjawab pertanyaan baru itu, membuat dia berada dalam posisi defensif dan memaksanya untuk berbicara secara lebih spesifik.

Sekali lagi, yang terpenting, hindarilah kesan bahwa Anda sedang mengelak dari pertanyaan awal. Teknik berikut ini merupakan cara lain untuk mengubah fokus dengan halus tanpa terkesan argumentatif dan memungkinkan terciptanya percakapan yang lebih konstruktif dan bermanfaat, semuanya tanpa menunjukkan sikap defensif. Jika teknik di atas tidak pas, gunakanlah teknik berikut irii:

Setelah menerima pertanyaan sulit, tanggapilah dengan, "Kukira yang sebenarnya ingin kamu katakan adalah...." (gantilah pertanyaannya). Contoh berikut ini menggambarkan cara menerapkan teknik tersebut:

Jika Anda diberitahu, "Menurut saya, Anda tidak cakap dalam mengelola perusahaan ini," maka tanggapilah dengan, "Saya kira, maksud dari ucapan Anda adalah apakah saya bisa menunjukkan kepada Anda bahwa saya tidak hanya mampu, menghemat pengeluaran, tetapi, juga meningkatkan pendapatan, Anda pasti tertarik, bukankah begitu?" Dia terpaksa akan setuju karena tak ada lagi alasan mengapa Anda tidak mampu mengelola perusahaan. Kini, Anda tinggal menjelaskan strategi Anda dalam meningkatkan penjualan tanpa merisaukan pernyataan tadi,

Jika Anda diberitahu, "Kukira kamu tidak peduli dengan hubungan ini," maka katakan saja "Kukira maksud dari ucapanmu itu adalah bahwa kamu sedang terluka hatimu dan aku harus bisa menunjukkan kepadamu bahwa hal itu tidak akan terjadi lagi," Sekali lagi, Anda kini memiliki sesuatu yang lebih spesifik untuk dihadapi, Menjawab pertanyaan abstrak dengan cerdas hampir mustahil dilakukan. Jadi" jangan terpancing untuk menanggapi, pernyataan samar, karena Anda tidak akan menang. Ubahlah pertanyaannya, jadikan lebih spesifik, lalu jawablah.

Ada satu contoh lagi. Jika Anda diberitahu, "Bagaimana bisa kamu mengacaukan semuanya?" maka jawablah, "Jika kupahami dengan

benar maksudmu, sepertinya kamu ingin mengetahui faktor-faktor apa saja yang mungkin belum kamu sadari.” Sesungguhnya bukan pertanyaan ini yang dia maksud, tetapi pertanyaan ini jauh lebih mudah untuk dijawab.

JURUS PAMUNGKAS

Terakhir, jika Anda terpojok dan perlu waktu untuk merencanakan strategi Anda, gunakanlah penghenti percakapan, yakni, ungkapan-ungkapan yang bisa menghilangkan kesadaran orang dalam beberapa saat. Dengan kata lain, ungkapan-ungkapan ini menyebabkan pendengarnya keluar sesaat dari wilayah percakapan ketika otaknya berusaha memproses informasi. Gunakanlah ungkapan-ungkapan ini ketika Anda perlu mengendalikan percakapan atau menghimpun kembali kekuatan Anda. Ungkapan-ungkapan ini memberi Anda kesempatan untuk mengumpulkan pikiran ketika orang lain kehilangan jaran pikirannya. Seperti yang bisa Anda perhatikan dari ungkapan-ungkapan di bawah ini, sintaksis mereka agak mati dan mereka menyebabkan pikiran “mandek” untuk beberapa saat ketika ia mencoba memproses informasi. Teknik ini digunakan secara luas dalam hipnotis untuk menanamkan sugesti; dalam pikiran bawah sadar:

“Kenapa kamu menanyaiku sesuatu yang tidak kamu ketahui dengan pasti?”

“Apakah kamu benar-benar yakin bahwa apa yang kami pikirkan itu telah kamu ketahui?”

“Aku paham dengan apa yang kamu katakan; tetapi hal itu tidak membuatnya menjadi benar.”

“Jika kamu berharap aku mempercayainya, kamu pasti tidak mengatakan hal itu,”

“Pertanyaanmu pastilah merupakan sesuatu, yang benar-benar kamu ketahui, bukan begitu?”

“Apakah kamu yakin mengetahui apa yang kamu pikirkan?”
“Tidakkah kau sadari apa yang kau lupakan?”

Ringkasan Strategi

- ✓ Jangan pernah bersikap defensif. Semenit saja Anda berusaha mempertahankan diri, Anda telah kalah.
- ✓ Jangan menerima begitu saja premis seseorang atau Anda akan rugi. Cobalah memengaruhi dia dengan memintanya untuk menjelaskan mengapa dia berpikir seperti itu.
- ✓ Jangan terpancing untuk menanggapi pernyataan samar. Anda tidak akan menang. Ubahlah pertanyaannya jadikan lebih spesifik lalu jawablah.
- ✓ Jika Anda benar-benar terjepit, gunakanlah kekuatan hipnotis untuk mendapatkan waktu berpikir dan membangun strategi. []



[Bab 39]

Khusus untuk Para Orangtua

Agar Anak Anda Cepat Berkelakuan Baik dan Benar

TEKNIK-TEKNIK INI menunjukkan kepada Anda cara membuat anak Anda mau bekerjasama dengan Anda ketika keahlian mengasuh Anda benar-benar sedang diuji.

Perlu dicatat di sini, hiperaktivitas dan masalah perilaku lamnya sering kali bersumber dari gangguan fisiologis, bukan psikologis. Makanan yang mengandung kafein, gula atau zat-zat lainnya yang menimbulkan alergi pada anak (bahkan yang tampaknya tidak berbahaya seperti gandum, beras atau susu) bisa menimbulkan gangguan psikologis yang serius. Ingat, anak kecil yang minum Coca-Cola hanya beberapa sesap bisa mengalami reaksi yang sama dengan orang dewasa yang meminumnya dua atau tiga kaleng. Bahkan, teknik-teknik mengasuh anak yang paling efektif dapat tidak berfungsi jika anak Anda tidak mampu memberikan perhatian akibat gangguan fisiologis. Jadi jangan pernah meremehkan pengaruh diet terhadap tingkah laku anak Anda.

Pada dasarnya, ada dua unsur penting dalam menciptakan kerjasama dengan anak-anak maupun dengan orang dewasa, yakni memberi dia perasaan berwenang dan menggunakan argumen berdasarkan emosi. Berikut ini sebuah contoh tentang bagaimana kedua unsur itu bekerja, baik secara sendiri-sendiri maupun bersama-sama.

Bagaimanakah cara membujuk anak Anda agar mendengarkan Anda? Dalam soal jam tidur maupun dalam berpakaian, teknik ini akan terbukti sangat efektif. Berilah dia pilihan. Jadikan dia sebagai bagian akibat dari proses yang ada dengan memberinya pilihan yang mengisyaratkan kerjasama. Misalnya, daripada berkata, "Maukah kamu menyantap makan siangmu di meja makan?" Anda bisa mengatakan "Apakah kamu ingin duduk di kursi yang menghadap TV atau kamu lebih suka duduk di meja makan yang menghadap ke jendela itu?" Jika

Anda memberinya ilusi kendali, dia akan lebih mau bekerja sama dan begitu dia menetapkan pendiriannya, maka dia akan mengikutinya.

Hal yang berlaku pada anak ini juga berlaku pada orang dewasa. Berbagai penelitian menunjukkan bahwa para narapidana yang diberi kebebasan untuk mengatur lingkungan mereka -memindahkan perabot, mengatur setelan TV dan menghidup-matikan lampu- mengalami stres yang lebih ringan dan tidak banyak membuat keonaran. Penelitian dalam bidang ini juga menyimpulkan dengan kuat bahwa para pekerja yang diberi keleluasaan waktu untuk menyelesaikan pekerjaan dan mengambil keputusan mengalami peningkatan semangat kerja,

Orang dan juga anak-anak, perlu meyakini bahwa mereka memiliki kekuasaan untuk mengatur hidup mereka. Jika tidak, kondisinya bisa berkembang menjadi apa yang disebut keputusan yang dipelajari” yang dicirikan oleh persepsi seseorang bahwa dia tidak memiliki kendali atas peristiwa-peristiwa buruk yang sering menyimpannya atau bahkan kejadian rutin dalam hidupnya. Hal ini bisa menyebabkan tingkah laku destruktif dan gangguan psikologis. Namun, harus dikatakan di sini, bahwa pemberian keleluasaan waktu kepada anak-anak, tanpa batasan yang tepat, bisa juga menimbulkan masalah-masalah kedisiplinan yang serius. Anak membutuhkan patokan-patokan dan akan terdorong untuk mengikuti patokan-patokan itu. Dengan tidak memberikan batasan yang tepat, anak akan bertingkah laku semaunya dan bahkan suka melawan.

Unsur lainnya adalah tidak mencoba mengubah anak dengan logika. Bagaimana Anda membujuk anak Anda agar melakukan apa yang terbaik untuknya. Terjemahkanlah fakta-fakta sulit ke dalam sesuatu yang pernah dialaminya. Misalnya, jika Anda ingin agar dia menyikat giginya, maka memberi tahu bahwa giginya akan berlubang jika dia tidak rajin menyikat gigi tidak akan berarti apa-apa baginya. Lebih baik, katakanlah kepadanya bahwa kita menyikat gigi kita agar bisa menikmati makanan yang kita sukai. Dia tidak memiliki kerangka rujukan tentang gigi berlubang, tetapi dia tentu mau menyikat gigi untuk merasakan lezatnya makanan.

Ringkasan Strategi:

- ✓ Masalah perilaku sering kali bersumber dari gangguan fisiologis, bukan psikologis. Makanan yang mengandung kafein, gula atau

zat-zat lainnya yang menimbulkan alergi pada anak bisa menimbulkan gangguan psikologis yang serius.

- ✓ Berilah anak Anda perasaan bahwa dia memiliki kewenangan untuk mengatur apa yang terjadi dalam hidupnya. Jika Anda memberinya ilusi kendali, dia akan lebih mau bekerja sama; dan begitu dia menetapkan pendiriannya, maka dia akan mengikutinya.
- ✓ Gunakanlah argumen berdasarkan emosi. Terjemahkanlah fakta-fakta sulit; ke dalam sesuatu yang pernah dialaminya. []



[Bab 40]

Cara Melepaskan Diri dari Kekerasan Fisik dan Kekerasan Seksual

Cara Hidup Lebih Cerdik bagi Pria dan Wanita

DARI SEMUA TAKTIK dalam buku ini, taktik inilah yang, mungkin bisa menyelamatkan bukan hanya kesehatan jiwa dan kehormatan diri Anda, tetapi juga nyawa Anda. Agar lebih mudah memahami dinamika dan penerapan teknik-teknik psikologis ini, saya akan membagi kekerasan ke dalam dua kategori: kekerasan seksual dan kekerasan fisik.

Butir Penting

Jika penyerang Anda hanya menginginkan barang semisal uang, dompet, tas, perhiasan atau apapun yang Anda miliki, *kecuali diri anda*, maka berikan saja kepadanya! Harta bisa dicari lagi.....tetapi tidak dengan diri Anda. Jika dia hanya menginginkan “harta”, Anda sedang beruntung.

KEKERASAN SEKSUAL: TERAPKAN TEKNIK-TEKNIK INI DARI BAWAH KE ATAS

Harap diingat, tidak ada metode sederhana dan mudah yang berhasil setiap saat dan dalam segala situasi. Anda harus membaca situasi dan melakukan apa saja yang menurut Anda masuk akal pada saat itu. Teknik-teknik berikut ini menawarkan beberapa pilihan dan gagasan yang terbukti efektif:

1. Dalam situasi di mana Anda dan dia saling mengenai-baik Anda memiliki jalinan hubungan dengannya atau pemain bertemu dengannya-*berpurapuralah tertarik dan senang* dengan apa yang sedang dia lakukan. Dalam situasi percobaan pemerkosaan, satu-

satunya tujuan Anda adalah melepaskan diri sebelum Anda menjadi korban. Hal ini bisa dilakukan dengan berusaha *meyakinkan* penyerang Anda bahwa Anda tidak ingin melarikan diri. Karena itu, *jika Anda menunjukkan sedikit kelembutan, maka dalam kondisi yang sangat terangsang itu, dia akan menganggap niat Anda jujur*. Lalu, ketika dia lengah atau Anda melihat peluang, lukailah dia atau larilah. Ingat, jika dia percaya bahwa Anda mau menuruti keinginannya, dia tidak akan bertindak terlalu, agresif dan menjadi jauh lebih berbeda. Hal ini, membuat Anda dapat mengendalikan situasi yang Anda hadapi.

Terkadang kesalahan yang sering dilakukan orang adalah membela diri sejak awal, baik itu secara lisan, fisik, maupun keduanya. Tahanlah naluri Anda untuk mempertahankan diri. Jika Anda tidak menunjukkan sikap bertahan, maka dia tidak akan agresif dan akan bergerak lebih lambat, ceroboh atau melepaskan Anda.

Ingat, taktik pertama Anda haruslah mencari peluang untuk melarikan diri, tetapi jika tidak bisa, tunjukkan kepadanya bahwa Anda juga menginginkannya. Beberapa pemerkosa yang mengenali korbannya meyakini bahwa si korban menginginkan dirinya, jadi Anda tidak perlu berusaha keras untuk meyakinkannya. Penjagaannya akan berkurang selama dia berpikir bahwa Anda tidak akan lari, Dan ketika dia mengendorkan penjagaannya, larilah.

Di samping melakukan gerakan-gerakan kecil yang mengarah pada kontak fisik, tersenyumlah. Sungguh, tersenyumlah Kita sudah banyak membicarakan kekuatan senyum dalam buku ini. Senyum adalah isyarat universal bahwa Anda senang dan menerima situasi: tersebut. Usahakan untuk menunjukkan senyuman yang lebar dan penuh.

Tergantung pada seberapa baik Anda mengenalnya, Anda mungkin perlu memberikan "alasan yang masuk akal" mengapa Anda ingin berhubungan seks dengannya. Jika Anda cukup yakin, Anda juga bisa meyakinkannya bahwa akan lebih sempurna bila pindah tempat, yakni ke tempat yang lebih romantis.

Jika Anda tidak mengenal penyerang Anda, Anda tetap bisa "meyakinkan" dia bahwa Anda juga tertarik. Dengan berpura-pura dapat melakukan beberapa gaya hubungan seks, katakan

kepadanya bahwa situasi ini merupakan fantasi Anda dan Anda benar-benar menginginkannya berjalan dengan sampuma. Katakan kepadanya apa yang harus dilakukan-seperti tidur terlentang, lalu Anda melepaskan pakaian Anda. Jika dia menurut, Anda berarti telah mengendalikan keadaan. kemudian, lakukan apa saja yang bisa Anda lakukan, baik itu melumpuhkannya ataupun lari. Catatan: Anda harus sadar bahwa jika pemerkosaan secara tak terelakkan terjadi taktik ini bisa digunakan untuk melawan Anda di pengadilan. Pembela si pemerkosa bisa menggunakan "keinginan nyata" Anda itu sebagai, bukti bahwa Anda menghendaki kejadian tersebut.

2. Cobalah menenangkan penyerang Anda dan bujuklah dia agar mengurungkan niatnya. Beberapa wanita sukses melakukan hal ini Inanya dengan mengatakan kepada penyerang mereka agar tidak melanjutkan perbuatannya. Agar efektif, Anda harus berbicara dengan penuh percaya diri dan tegas. Bicaralah secara langsung dan jelas. "Tidak, hentikan sekarang juga! ."
3. Jika kejadiannya di rumah, katakan bahwa seseorang akan segera pulang. Jika Anda di tempat umum, berteriaklah, menjerit atau lakukan hal-hal yang menimbulkan kegaduhan.
4. Anda bisa menghentikan niat jahat si penyerang dengan: muntah, kencing, bersendawa dan ha-hal: menjijikkan lainnya: katakan bahwa Anda mengidap penyakit AIDS; berpura-pura gila atau mengalami gangguan jiwa.
5. Bela diri fisik. Jika Anda memutuskan untuk melawannya secara fisik, pastikan bahwa Anda tidak takut untuk memukul penyerang Anda sekeras-kerasnya. Pukullah di tempat yang menyakitkan dan mudah diserang: mata, pangkal paha, tenggorokan dan hidung. Jika Anda merasa bahwa Anda akan terluka dan mengalami cacat fisik karena membela diri, jangan merasa bersalah atau malu, Bertahan adalah tujuan utama Anda. Korban yang tidak melakukan perlawanan fisik juga tidak perlu merasa bersalah atau malu-terkadang, inilah tindakan terbijak yang harus ditempuh.

Butir Penting

Jika penyerang Anda ingin membawa Anda kesuatu tempat, lakukan apa saja yang bisa mencegah terjadinya hal itu. Penelitian menunjukkan bahwa begitu dia memasukkan Anda ke dalam mobil atau membawa Anda menjauh dari le mpol Anda, peluang dia untuk menyakitl Anda meningkat secara signifikan. Lakukan apa saja seperti berteriak, memukul dan menendang sehingga dia tidak berhasil membawa Anda. Pertahanan yang baik adalah menyerang dengan cerdas. Jika Anda tidak mengalami situasi semacam ini, Anda tidak perlu cemas bagaimana harus meloloskan diri dari mereka. Cerdik dan waspadalah. Anda tidak pernah tahu dengan siapa Anda berhadapan.

KEKERASAN FISIK: BAGI PRIA DAN WANITA

Jika Anda menerapkan taktik-taktik ini, Anda bisa terhindar dari kekerasan fisik apapun. Tujuan utama Anda adalah keluar dari situasi itu, tanpa terluka. Lebih bijak pergi dengan ego terluka daripada wajah yang terluka.

1. Oke, seseorang melakukan sesuatu yang membuat Anda marah. Masalahnya, Anda tidak tahu sedang berhadapan dengan siapa. Di zaman ketika banyak orang bersenjata atau yang menyukai kekerasan berkaliaran. Anda harus berhati-hati. Pertama-tama, hadapilah dengan bijak. Jika seseorang menginjak kaki; Anda, menghentikan Anda, menabrak Anda atau apapun .., biarkan saja! Entah dia sengaja melakukannya untuk memancing perkelahian: entah dia melakukannya tanpa sengaja; entah dia tidak menyukai Anda dan ingin menunjukkan bahwa dia lebih besar dan lebih kuat dari Anda; entah dia sedang berusaha membuktikan sesuatu kepada Anda, kepada dirinya sendiri atau kepada seaeorang: Anda tidak selalu mengetahuinya dan yang lebih penting, siapa peduli? Jika Anda bisa menjauh, menjauhlah.
2. Jika hal ini terjadi dengan seseorang yang Anda kenal dan berawal dari adu mulut, maka pahamiilah dinamikanya. Orang memperlakukan Anda seperti itu karena hal itu membuatnya

merasa digdaya. Untuk meredakan kemarahannya, akuilah "kekuasaan dan kekuatannya." Untuk itu, katakan saja, "Anda benar, saya minta maaf." lalu, tinggalkan situasi itu,

3. Jika langkah di atas tidak segera menunjukkan hasil, Anda bisa menggunakan taktik berikut. Gusarlah pada diri Anda sendiri melebihi kegusarannya terhadap Anda. Dia berteriak karena dia ingin Anda merasakan apa dirasakannya: marah, sakit hati, frustrasi dan terhina. Jadi jika Anda berhasil meyakinkan dia bahwa Anda merasa lebih buruk daripada dirinya, dia tidak akan melakukan apa-apa selain berteriak, Ketika Anda mengalami secara lisan, dia tidak memiliki motivasi kuat untuk menyakiti Anda secara fisik karena egonya terpuaskan.
4. Pepatah lama mengatakan: "Jangan pernah bertengkar dengan orang yang lebih gila dari Anda." Lakukan apa saja yang bisa membuatnya berpikir bahwa Anda sinting. Berparilakulah seperti orang gila, misalnya, berteriak-teriak, menjerit-jerit atau berbicara sendiri, Mengapa hal ini, berhasil? Dia ingin berkelahi dengan Anda karena dia yakin akan menang. Semarah apapun kita, kita jarang sekali berkelahi dengan orang yang kita tahu sewaktu-waktu bisa menyerang kita. Jika Anda melakukan apa yang tidak diharapkannya, maka dia akan menyimpulkan bahwa Anda merupakan orang yang tak terduga, bisa melakukan apa saja dan mungkin sangat berbahaya. Dia tidak lagi mengendalikan situasi dan karena itu tidak merasa tanggung.
5. Jika langkah di atas tidak berhasil, maka pukullah terlebih dahulu dan pukullah dengan keras. Jangan memulai perkelahian, tetapi jika tidak ada pilihan lain, pastikan Anda menyelesaikannya. Pukullah dia di tempat yang menyakitkan dan mudah disarang: mata, pangkal paha, tenggorokan dan Hidung.

Ringkasan Strategi

Kekerasan Seksual

- ✓ Tahanlah kecenderungan awal Anda untuk membela diri, baik itu secara lisan maupun fisik.
- ✓ Cobalah menenangkan penyerang Anda dan bujuklah dia agar mengurungkan niatnya.

Cara Melepaskan Diri dari Kekerasan Fisik dan Kekerasan Seksual

- ✓ Jika kejadiannya di rumah Anda, katakan kepadanya bahwa seseorang akan segera pulang. Jika Anda berada di tempat yang lebih ramai, berteriaklah, menjerit dan lakukan hal-hal yang bisa menciptakan kegaduhan.
- ✓ Anda bisa menghentikan niat jahat si penyerang dengan: muntah, kencing, bersendawa. dan hal-hal menjijikkan lainnya; katakan bahwa Anda mengidap penyakit AIDS; berpura-pura gila atau mengalami gangguan Jiwa.
- ✓ Pukullah di tempat yang menyakitkan dan mudah diserang: mata, pangkal: paha, tenggorokan dan hidung.

kekerasan Fisik:

- ✓ Untuk meredakan kemarahannya, akuilah "kekuasaan dan kekuatannya," Untuk itu katakan saja, "Anda benar, saya minta maaf." Lalu, tinggalkan situasi itu.
- ✓ Gusarlah pada diri Anda sendiri melebihi kegusarannya terhadap Anda dan hapuslah "dorongan" tak sadarnya untuk melakukan kekerasan fisik.
- ✓ Kita cenderung menjauh dari, orang yang lebih gila daripada kita. Lakukan tindakan-tindakan tak terduga.
- ✓ Jika tidak ada jalan lain lagi, jadilah orang yang praktis, Pukul lebih dulu dan pukullah dengan keras. Pukullah di tempat yang menyakitkan dan mudah diserang: mata, pangkal paha, tenggorokan dan hidung.[]

Kesimpulan

BUKU INI MENAWARKAN solusi-solusi psikologis untuk mengatasi masalah, bukan orang, Misalnya, jika Anda mengailami kekerasan dalam hubungan, ia dapat membantu Anda mengendalikan situasi yang membahayakan, tetapi ia tidak akan membahas isu yang lebih besar, yakni mengapa Anda sampai, berada dalam hubungan semacam itu. Jika Anda sedang dimanfaatkan seseorang, ia dapat membantu Anda melihat isi pikiran orang itu, tetapi ia tidak bisa membantu Anda memilih teman yang lebih baik. Selain itu, jika Anda bertindak ceroboh dan perlu mendapatkan maaf dari seseorang, ia bisa membantu Anda agar dimaafkan. Tetapi, jika Anda terlalu sering meminta maaf atas kesalahan-kesalahan yang Anda perbuat, buku ini tidak dapat membantu Anda mengupas lebih mendalam tindakan dan perkataan Anda serta bagaimana keduanya bisa melukai hati seseorang.

Jika Anda memiliki pasangan yang mudah sekali cemburu, Anda bisa menghilangkan kecemburuannya dengan teknik psikologis tunggal hanya dalam tiga puluh detik. Tetapi, buku ini tidak dapat membantu. Anda dalam meninjau kembali hubungan Anda atau memeriksa akar-akar kecemburuan pasangan Anda.

Buku ini merupakan buku bantu-diri yang unik karena ia membuat hidup menjadi lebih mudah tanpa perlu banyak usaha. Anda cukup menerapkan teknik-teknik psikologisnya dan masalah Anda akan terselesaikan. Tetapi, jika Anda masih saja mengalami situasi-situasi sulit, saya menyarankan agar Anda mencermati dengan lebih jeli lagi pilihan-pilihan yang Anda tetapkan dalam hidup Anda,

Dalam menyusun taktik-taktik ini, saya selalu, berusaha menanamkan rasa moralitas, dengan berpedoman pada "kebaikan yang lebih besar" untuk semua orang. Misalnya, berbohong untuk melindungi seseorang dari aib atau perasaan-perasaan terluka kemungkinan besar menguntungkan bagi siapapun, Dan penggunaan muslihat dapat dibenarkan jika hal itu dapat menghindarkan Anda dari bahaya atau situasi dimanfaatkan orang lain, Bagaimanapun, isu-isu moralitas tidaklah selalu bersifat: hitam dan putih dan saya sangat berterima kasih kepada sahabat saya, Rabbi Henry Harris, yang telah membantu saya memperjelas poin-poin tertentu moralitas. Namun, jika teknik-teknik ini, tampak menyimpang dari "landasannya yang lebih tinggi,"

KESIMPULAN

harap dicatat bahwa hal itu bukanlah refleksi dari kearifan Rabbi Harris, melainkan semata demi efektivitas penjelasan.

Anda akan merasakan diri Anda dan kehidupan secara umum menjadi jauh lebih baik. Hal irii karena kebanyakan kekacauan batin dan frustrasi kita bersumber dari ketidak mampuan kita dalam bergaul secara efektif dengan orang lain dan dalam mengatasi berbagai situasi sulit dan konflik. Jadi dengan menerapkan teknik-teknik di buku ini. Anda akan menemukan pintu-pintu baru yang terbuka untuk Anda” karena Anda telah memiliki pernahaman yang lebih luas tentang siapa diri Anda dan apa yang mampu Anda lakukan. Dan citra-diri yang baru ini bisa membantu membentuk masa depan Anda sesuai dengan pilihan Anda. Alih-alih menjadi korban dari pasang-surut kehidupan. Anda justru mampu mengarahkan nasib Anda dan mengambil manfaat penuh dari anugerah terbesar dalam kehidupan-kehendak bebas.

Buku ini ditulis untuk membantu Anda mendapatkan rasa berdaya dan berkuasa untuk mengatur kehidupan Anda. Dengan perasaan berdaya itulah Anda dapat mencipta dan menyambut peruang-peluang hidup yang lebih positif dan menjanjikan.

Buku ini juga dapat membantu Anda -jika Anda mau- menolong sesama dengan cara yang belum pernah Anda tempuh sebelumnya, Ketika segala sesuatu dalam hidup ini tidak berjalan dengan baik, kita sulit mengulurkan tangan kepada orang lain. Namun, jika Anda mampu mengendalikan semuanya, hidup dan diri Anda sendiri akan terasa lebih baik dan berguna. Berdayakanlah orang lain, niscaya perkembangan kepribadian Anda akan sampai pada titik yang sama sekali baru.

Nikmatilah hidup baru Anda.[]

Bibliografi

- Aronson, E., B. Willerman dan J., Floyd (1996). The effect of a pratfall on increasing interpersonal attractiveness. *Psychonomic. Science*, 4.
- Asch, S.E (1946). Forming impression of personalities. *Journal of Abnormal and social psychology*, 11-
- Carlsmith. J.M. dan A.E. Grocoss (1969). Some effects of guilt on compliance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 11.
- Cialdini, R., B., B.L Green. dan A.J. Rusch (1992,). When tactical pronouncement of change becomes real change. The case of reciprocal persuasion, *Journal of Personality and Social Psychology*, 6.
- Curtis, R.C. dan K. Miller (1986). Believing another likes or dislikes you: Behaviors making the beliefs come true, *Journal of Personality and Social Psychology*. 51.
- Dutton, D.G. dan A.P. Aron (1974). Some evidence for heightened sexual attraction under conditions of high anxiety. *Journal of Personality and Social Psychology*, 30. -(1989). Romantic attraction and generalized liking for others who are sources of conflict-based social, *Canadian Journal of Behavioral Science*, 21.
- Frank, M.G dan T, Gilovich (1998). The dark side of self and social perception: Black uniforms and aggression in professional sports, *Journal of Personality and Social Psychology*. 54.
- Freedman, J.L. dan S.C. Fraser (1966). Compliance without pressure: The foot-in-the-door technique. *Journal of Personality and Social Psychology*" 4,
- Higgins, .T., WS. Rholes dan C.R. Jones (1977). Category accessibility and impression formation. *Journal of Experimental and Social Psychology*, 6.
- Kahneman, D. dan J. Snell (1992.). Predicting a change in taste: Do people know what they will like? *Journal of Behavioral Decision Making*, 5.
- Kellerman, J., J. Lewis, dan J.D. T. Aird (1989). Looking and loving, The effect of mutual gaze on feelings of romantic love. *Journal of Research in Personality*, 18.

BIBLIOGRAFI

- Kleinke, C.L., F.S. Meeker, dan R.A. Staneski (1986). Preference for opening lines: Comparing ratings by men and women. *Sex Roles*, 15.
- Langer, E., A. Blank dan B. Chanowitz (1978). The mindlessness of ostensibly thoughtful action: The role of "placebic" information in interpersonal interaction, *Journal of Personality and Social Psychology*, 36.
- Leyenthal, H., R. Singer dan S. Jones (1975). The effects of fear and specificity of recommendation upon attitudes and behavior, *Journal of Personality and Social Psychology* 2..
- Lipsitz, A., K. Kallmeyer, M. Ferguson dan A. Abas (1989). Counting on blood donors: Increasing the impact of reminder call, *Journal of Applied Social Psychology*. 19.
- Lotfus, E.F, (1979). *Eyewitness Testimony*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Michaels, J.W., J.M. Blommel, R.M. Brocato, R.A. Linkeus dan J.S. Rowe (1982.). Social facilitation and inhibition in a natural setting. *Replications in Social Psychology*.
- Milman, R. (1982.). Using background music to affect the behavior of supermarket shoppers. *Journal of Marketing*, 46.
- Montepare, J.M. dan L. Zebrowitz - McArthur (1988). Impression of people created by age-related qualities of their gait. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54.
- Moreland, R.L. dan R.B. Zajonc (1982). Exposure effect in person perception: Familiarity, similarity and attraction, *Journal of Personality and Social Psychology*, 18.
- Petty, R.E., J.T. Cacioppo dan R. Goldman (1981), Personal involvement as a determinant of argument based persuasion, *Journal of Personality and Social Psychology*, 41.
- Rhodewalt, F. dan J. Davidson Jr.". (1983). Reactance and the coronary-prone behavior pattern: The role of self attribution in response to reduced behavioral freedom, *Journal of Personality and Social Psychology*, 44.

BIBLIOGRAFI

- Roballey, T.C., CO Mc.Greeyy, R.R. Ro.ngo, M.L. Sclnwantes, P.J. Steger, M.A. Wminger, dan E.B. Gardner (1985). The affect of music in eating behavior. *Bulletin of Psycnonomic Society*, 23.
- Ross, L. dan S.M .. Samuels (1993). The predictiye power of personal reputation versus labels and construal in the Prisoners Dilemma game. Manuskrip yang tidak diterbitkan, Stanford University.
- Sarason I.G., B.R. Sarason G.R. Pierce, E.N. Shearin dan M.H. Sayers (1991). A social learning approach to incresing blood donations *Journal of Applied Social Psychology*, 21.
- Shapiro, D.R., E.H, Buttner dan B. Barry (1992.). Explanations: what factors enhance their perceived inadequacy? *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. 1.
- Strentz T. dan S.M. Auerbach (1988). Adjuatment to the stress of atimulated captivity: Effects of emotion-fokusad versus problem-fokused preparation on hostages differing in locus of control. *Journal of Personality and Social Psychology*, 55.
- Vroom, Y.H. dan P.W. Yetton (1973). *Leadership and Decision Making*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.
- Walster Hatfield, E. (1965). "the effect of self-esteem on romantic liking. *Journal of Experimental and Social Psychology*, 1.
- Weiner,. B.,J. Amirkhan, V.S. Folkes. dan J,A. Verette (1987). An attributicnal analysis of excuse giving: Studies of a naive theory of emoticn. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52.
- Wing, R.L. (1986). *The Tao of Power*. New York: Doubleday.
- Zimbardo, P .G. (1970). The Human choice: Individuation, reason, and order versus deindividuation, impulse, and chaos. Dalam W.J. Amold dan 1). Leyine (ed.), (1969). *Nebraska symposium on Motiyation*, 17. Lincoln: University of Nebnaska Press.

BIBLIOGRAFI