**Perpustakaan Sekolah Tinggi Ilmu Kepolisian (STIK) >> Buku**

# Rahasia mempengaruhi pikiran orang lain untuk mendapatkan peluang

Rafael Santiago

Deskripsi Lengkap: https://library.stik-ptik.ac.id/abstrakpdfdetail.jsp?id=53099&lokasi=lokal

---

Abstrak

Dalam kehidupan sehari-hari kita tidak bisaterlepas pada kebutuhan agar bias survive. Untuk memenuhi kebutuhan tersebut, kita memamng haus pintar-pintar mendapatkan peluang.namun demikian peluang tersebut kadang tidak kunjung dating, maka dari itu kita harus berani memhampirinya untuk kita bawa pulang.

Untuk mendapatkan peluang bagi orang yang beruntung sangatlah mudah akan tetapi jika mengadalkan keberuntungan kita tidak akan mendapatkan apa-apa. Oleh seebab itumaka kita sebagai manusia selayaknya berusaha semaksimal mungkin untuk mendapatkanpeluang guna menutup kebutuhan kita.Orang ilang mempengaruhi orang adalah pekerjaan sulit, akan tetapi akan mudah apabila kita mengetahui caranya. Berikut adalah cara mempengaruhi orang lain:

Sebagian orang karena profesi atau kedudukannya dituntut memiliki keterampilan untuk mempengaruhi orang lain. Ada orang-orang yang memiliki bakat alami berupa kemampuan komunikasi yang baik sehingga mudah mempengaruhi orang lain. Tetapi kebanyakan orang perlu mengasah keterampilannya dalam mempengaruhi orang lain. Anda dapat meningkatkan kemampuan anda dalam mempengaruhi orang lain dengan beberapa cara berikut ini.

1. Berikan Apresiasi

Berikan apresiasi yang tulus jika orang yang anda pengaruhi menunjukkan sinyal positif akan mengikuti ajakan anda. Memberikan pujian akan membantu meningkatkan motivasinya untuk menerapkan saran-saran anda.

2. Tunjukkan Sikap Bersahabat

Setiap orang senang diperlakukan sebagai sahabat yang baik sekalipun baru kenal sesaat. Jangan mengkritik atau membantah apa yang ia katakan. Fokus pada upaya membujuk ia agar mau melakukan apa yang anda inginkan.

3. Jangan Menjilat

Hindari sikap menjilat yaitu memberikan sanjungan berlebihan. Hal ini membuat orang yang anda bujuk merasa sedang didekati dengan cara yang kasar sehingga membuat ia curiga dan kurang respek dengan apa yang anda bicarakan.

4. Berkata Jujur

Anda sebaiknya dapat membuat percakapan yang menyenangkan. Tetapi hindari berkata bohong. Jika ia menyadari anda berbohong, ia tidak akan percaya dengan apa yang anda ucapkan dan segera menjauhkan diri.

5. Jadilah Pendengar yang Baik

Seseorang yang banyak berbicara menunjukkan bahwa ia merasa nyaman berbicara dengan anda. Beri kesempatan ia menceritakan mengenai dirinya dan jadilah pendengar yang baik. Tunjukkan respek anda saat ia berbicara. Hindari mengalihkan pembicaraan secara mendadak.

6. Dapatkan Kepercayaan

Kepercayaan adalah kunci dari relasi yang baik. Dapatkan kepercayaan dari orang yang anda bujuk dengan penjelasan yang rasional. Hindari menceritakan kisah-kisah luar biasa yang membuat ia sulit mempercayainya.

7. Jadilah Teman yang Menarik

Berbicaralah dengan gaya yang membuat orang yang anda pengaruhi menjadi tertarik. Bila perlu tirulah gaya berbicara mereka. Jangan berbicara monoton, sesekali ajaklah ia tertawa. Hindari memberondong mereka dengan ajakan bertubi-tubi.

8. Berikan Perhatian Penuh

Berikan penjelasan jika orang yang sedang anda pengaruhi memberikan pertanyaan. Perlakukan orang yang anda pengaruhi sedemikian hingga ia merasa menjadi orang penting.

9. Rencanakan Strategi

Setiap komunitas dan bahkan setiap orang bersifat unik. Anda mungkin perlu mengeksploitasi kreativitas anda untuk melakukan pendekatan yang berbeda pada setiap orang yang anda pengaruhi.

10. Tunjukkan Manfaatnya

Pada umumnya, seseorang akan tertarik akan ajakan orang lain jika ia memahami manfaatnya bagi dirinya. Tunjukkan kebaikan apa yang akan didapatkan oleh orang yang anda ajak jika mengikuti ajakan anda.

Mempengaruhi orang lain adalah salah satu kemampuan paling penting yang diperlukan seseorang untuk membuat orang lain mengikuti kehendaknya. Kemampuan ini tidak hanya tidak hanya dapat diterapkan didunia kerja tetapi juga dirumah atau dalam kehidupan social lainnya. Kemampuan mempengaruhi orang bias digunakan untuk mengajukan proposal bisnis, mendapatkan pekerjaan dan lain sebagainya. Kemampuan mempengaruhi orang lai sebenarnya bukan hanya peluang saja yang kita dapatkan akan tetapi kita akan mendapatkan banyak hal termasuk kesejahteraan dan kebahagiaan.