

— DANIEL JAMES HOLLINS —

DARK PSYCHOLOGY SECRETS



**The Essential Guide to Persuasion, Emotional
Manipulation, Deception, Mind Control, Human
Behavior, NLP and Hypnosis, How To Stop Being
Manipulated And Defend Your Mind**

— DANIEL JAMES HOLLINS —

DARK PSYCHOLOGY SECRETS



The Essential Guide to Persuasion, Emotional
Manipulation, Deception, Mind Control, Human
Behavior, NLP and Hypnosis, How To Stop Being
Manipulated And Defend Your Mind

Daniel James Hollins

Rahasia Psikologi Gelap

Panduan Penting untuk Persuasi, Manipulasi
Emosional, Penipuan, Pengendalian Pikiran, Perilaku
Manusia, NLP dan Hipnosis, Cara Berhenti Menjadi
Dimanipulasi Dan Pertahankan Pikiran Anda

Hak Cipta © 2019 Daniel James Hollins

Seluruh hak cipta. Tidak ada bagian dari publikasi ini yang boleh direproduksi atau ditransmisikan dalam bentuk apa pun atau dengan cara apa pun, mekanis atau elektronik, termasuk fotokopi atau rekaman, atau dengan sistem penyimpanan dan pengambilan informasi apa pun, atau ditransmisikan melalui email tanpa izin tertulis dari penerbit.

Kepatuhan terhadap semua undang-undang dan peraturan yang berlaku, termasuk lisensi profesional yang mengatur internasional, federal, negara bagian, dan lokal, praktik bisnis, periklanan, dan semua aspek lain dalam menjalankan bisnis di AS, Kanada, atau yurisdiksi lainnya merupakan tanggung jawab pembeli sepenuhnya atau pembaca.

Daftar isi

Bab 1: Apa itu Psikologi Gelap?

Seberapa Gelap Psikologi Digunakan Saat Ini?

Bab 2 - Dasar-dasar Situasi dan Manipulasi Emosi Terselubung

Apa itu Manipulasi Terselubung?

Propaganda

Pemrograman Neuro-Lingustic

Teknik Artis Penjemputan

Bertahan Terhadap Taktik Manipulasi Terselubung

Bab 3: Menganalisis Psikologi Gelap

Bab 4: Manipulasi

Perhatian Kemudi

Siklus Paksa Masalah, Reaksi, dan Solusi

Gradasi Perubahan

Penundaan Perubahan

Alamat Dalam Bahasa Anak-Anak

Ganti Refleksi Dengan Emotions

Mempromosikan Ketidaktahuan

Mempropagandakan Mediocrity

[Berikan Perlawanan Hati Nurani yang Buruk](#)

[Mengetahui Lebih Banyak Tentang Orang Daripada Mereka Mengenal Diri Sendiri](#)

Bab 5: Hipnosis

[Self-Hipnosis](#)

[Tahap Hipnosis](#)

[Bagaimana Self Hypnosis Berbeda dari Tahap Hypnosis?](#)

[Jenis-Jenis Hipnotis](#)

[Pesan Subliminal](#)

Bab 6: Persuasi

[Apa itu Persuasi?](#)

[Bagaimana Persuasi Berbeda Saat Ini?](#)

[Persuasi Modern](#)

[Metode Persuasi](#)

Bab 7: Penipuan

[Apa dalam Penipuan?](#)

[Studi Kasus](#)

Bab 8: Cara Melindungi Diri Dari Manipulasi Emosional

[Jangan Jatuh Ke Dalam Perangkap Mereka](#)

[Steer Clear Bila Mungkin](#)

[Panggil Mereka Tentang Perilaku Mereka](#)

[Abaikan Semua yang Mereka Lakukan dan Lakukan](#)

[Pukul Gravitasi Pusat Mereka](#)

[Percayalah pada Penghakiman Anda](#)

Cobalah untuk Tidak Cocok

Berhenti Berkompromi

Jangan Pernah Meminta Izin

Buat Rasa Tujuan Yang Lebih Besar

Terus Mengambil Peluang Baru

Berhenti Menjadi Bayi

Taruhan Pada Diri Anda Sendiri

Hindari Keterikatan Emosional Dengan Mereka

Sering-seringlah Bermeditasi

Menginspirasi Mereka

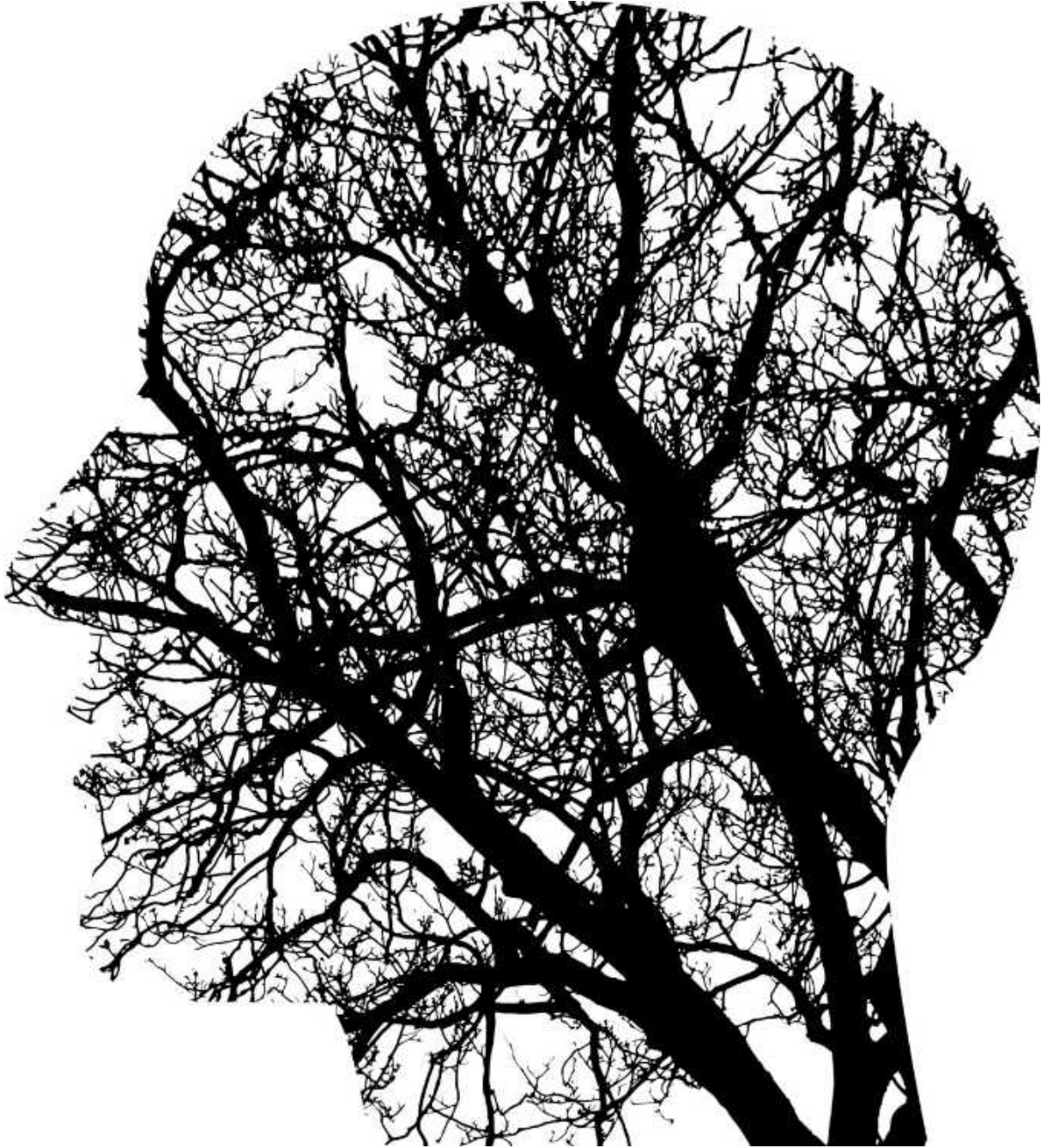
Beritahu Mereka “Kamu Benar”

Lepaskan Hubungan yang Merugikan

Kembangkan Mentalitas Yang Kuat

Beri Diri Anda Self-Talk Positif Sepanjang Hari

Bab 1: Apa itu Psikologi Gelap?



Dalam beberapa tahun terakhir, psychology telah mencoba untuk mengangkat semangat manusia dengan banyak istilah psychology populer seperti, "Psychology positif" atau banyak buku yang dirilis untuk memberi tahu massa bagaimana berperilaku menjalani hidup sukses yang terpenuhi dari berbicara tentang parasut, sepuluh langkah ke sesuatu, itu

terperosok dalam judul "cara" dan banyak lagi. Sebagian besar tidak lain hanyalah gaya pop yang salah kaprah atau tren saat ini. Bisakah hidup semudah membaca buku yang tepat dan mengikuti beberapa konsep dasar dan semuanya akan baik-baik saja untuk Anda dan saya? Bagian ini berbeda, kita akan menjelajahi sisi "Gelap" dari pikiran manusia - bagian yang melihat pelepasan, kehancuran, tindakan keji sebagai bagian dari jiwa manusia sehari-hari yang muncul dalam diri kita semua dari waktu ke waktu - bagian yang menemukan kegembiraan, kegembiraan dan kesenangan di bagian disfungsional dari keberadaan kita. Bagaimana masyarakat bisa berdamai dengan sisi gelapnya? Saya menggunakan kata gila untuk merujuk pada orang-orang di masyarakat yang menentang norma sosial.

Psikologi Gelap adalah studi tentang perilaku kriminal & menyimpang dan kerangka kerja konseptual untuk menguraikan potensi kejahatan dalam diri semua manusia. Psikologi Gelap adalah studi tentang kondisi manusia yang berkaitan dengan sifat psikologis orang untuk memangsa orang lain yang termotivasi oleh dorongan kriminal dan / atau menyimpang yang tidak memiliki tujuan dan asumsi umum dari dalam drive tinctual dan teori ilmu sosial. Semua umat manusia memiliki potensi untuk mengorbankan manusia lain dan makhluk hidup. Sementara banyak yang menahan atau menyublimkan kecenderungan ini, beberapa bertindak berdasarkan dorongan ini. Psikologi Gelap berusaha untuk memahami pikiran, perasaan, persepsi, dan sistem pemrosesan subyektif yang mengarah pada perilaku predator yang bertentangan dengan pemahaman kontemporer tentang manusia havior. Dark Psychology mengasumsikan bahwa kriminal, perilaku menyimpang dan kasar bertujuan dan memiliki beberapa motivasi yang rasional dan berorientasi pada tujuan 99% dari waktu. Ini adalah sisa 1%, bagian Psikologi Gelap dari teori Adlerian dan Pendekatan Teleologis. Psikologi Gelap mendalilkan ada wilayah dalam jiwa manusia yang memungkinkan beberapa orang untuk melakukan tindakan mengerikan tanpa tujuan. Dalam teori ini, telah diciptakan Singularitas Gelap.

Pertama, mari kita periksa bagaimana kita dapat mengidentifikasi "Sisi Gelap" dari pemikiran dan perilaku psikis. Kita perlu mengukur, untuk mengetahui, apa yang normal dan apa yang dianggap perilaku abnormal. Langkah pertama kami adalah norma sosial; ini berarti dalam masyarakat mana pun tentang apa yang dianggap sebagai perilaku normal sehari-hari mengingat serangkaian keadaan yang bertentangan dengan persepsi kita. Misalnya dalam budaya Barat untuk menyerang orang lain dengan kekerasan dianggap sebagai tindakan kriminal dan yang menjijikkan bagi masyarakat yang damai. Namun, kami memaafkan kekerasan ketika orang tersebut diberikan izin sosial seperti seorang prajurit dalam tindakan perang, seorang polisi dalam tindakan penangkapan seorang penjahat berbahaya, seorang warga membela menyelamatkan keluarganya dari ancaman serius dari orang lain. Standar ganda ini dapat disalahartikan dalam banyak hal.

Langkah kedua adalah langkah moral? Bagaimana kita sebagai masyarakat memutuskan apa yang benar dan salah, siapa yang memiliki kekuatan untuk memutuskan hak-hak ini, apakah hukum mengikuti keyakinan moral atau apakah mereka menjadi perlindungan bagi yang lemah terhadap yang kuat atau yang kaya lagi st the poor? Sebagian besar masyarakat setuju bahwa membunuh manusia lain bertentangan dengan kode moral - adalah salah untuk membunuh dan harus dihukum dengan tindakan yang sama beratnya, oleh masyarakat yang mendukung yang paling sikap hukum yang diberlakukan pada massa oleh anggota parlemennya. Bagi sebagian besar masyarakat, ini telah menjadi kode perilaku keagamaan seperti 10 perintah agama Kristen dan kode lainnya dari Buddhisme ke Alquran Muslim. Keyakinan pada pahala dan hukuman ilahi tercermin dalam bahasa hukum dan hukum yang dilihat sebagai landasan dari setiap bangsa yang beradab.

masyarakat yang damai diatur oleh prinsip-prinsip perilaku yang disepakati yang melindungi individu dari bahaya, sakit hati, dan pelecehan?

Area ketiga dari perilaku adalah yang tidak diatur dalam hukum atau konsep agama tetapi perangkat perilaku sehari-hari yang disebut bahasa Inggris sebagai, "sopan santun" atau "sopan". Perilaku atau cara bertindak yang sesuai dengan perilaku yang diterima sebagai anggota superior dari suatu masyarakat yang tahu bagaimana berperilaku di perusahaan orang lain terhadap seperangkat standar yang terlihat sebagai tanda peradaban maju. Ini kadang-kadang dapat dilihat dalam etiket tata krama meja atau seorang pria membuka pintu untuk seorang wanita dan membiarkannya lewat terlebih dahulu, pengakuan atas tugas pria untuk melindungi dan membela wanita. Hari ini di beberapa budaya hak-hak perempuan telah meragukan sopan santun terhadap perempuan sebagai seksi dan oleh karena itu merendahkan kemerdekaan perempuan.

Setelah menetapkan masyarakat cara yang berbeda untuk mengukur perilaku baik melalui, hukum, moral atau norma sosial yang dapat diterima manusia masih mengelola berbagai perilaku disfungsi yang sering berdampak pada dan mempengaruhi orang lain ke titik di mana pelakunya pelaku perilaku ini terlihat di luar hukum, kode moral dan etiket masyarakat lainnya. Kadang-kadang melalui perasaan bersalah, kita semua mengenali ketika kita telah mengubah aturan-aturan yang kita lihat sebagai penting untuk peradaban yang tertata dengan baik. Namun, ada orang-orang lain yang tidak merasakan apa-apa ketika berhadapan dengan kekerasan, kehancuran, dan kematian terhadap orang lain hanya sebagai hak mereka untuk hidup tanpa aturan itu dan kebebasan untuk menjalani hidup yang ditentukan oleh tidak lebih dari apa Anda ingin memiliki, memiliki atau menghancurkan.

Sisi Gelap:

Apa yang membuat orang yang menendang anjing itu, ketika dia dibuat frustrasi oleh masyarakat yang menganggap keberadaannya? Perasaan apa yang dia lepaskan pada saat anjing itu menjerit dan melolong kesakitan dan ketakutan? Mengapa dia tersenyum dan ingin menyakiti anjing lebih jauh dan menikmati melihat binatang yang kesakitan? Penonton merasa marah dengan perilaku dan simpatinya untuk anjing pertahanan yang ingin diperlakukan oleh pria ini dengan kejam dan tanpa penyesalan. Siapa pria ini? Mengapa dia adalah kita semua dari waktu ke waktu. Kita semua kehilangan rasa ketenangan psikologis dan pikiran rasional saat kita bergulat dengan ketidakadilan hidup atau kurangnya kesempatan. Di sisi lain - tunggu - karena pria ini kaya, semua kebutuhannya terpenuhi, namun masih merasa sangat senang menendang dan melihat anjing menderita di tangannya. Rasa kekuatan pada kemampuannya untuk menimbulkan rasa sakit dan kesenangan karena merasa lebih unggul dari manusia lain yang lebih rendah yang dia anggap tidak mampu mengambil apa yang mereka inginkan dan berakhir dengan karyawan dan pelayannya. Pemikiran posisional yang unggul ini menyebabkan kurangnya simpati atau empati bagi orang lain karena hanya orang bodoh yang menerima dominasi kaumnya sebagai pemimpin dan pembuat hukum.

Contoh di atas terlalu memberi gambaran tentang perilaku yang melanggar tiga ukuran norma sosial kita, hukum (melukai hewan pertahanan) moral (tabu pada perilaku yang tidak masuk akal terlihat sebagai perbuatan salah) perilaku yang dapat diterima secara sosial, (sementara semua orang mungkin kehilangan kesabaran dan tendang anjing mereka, sebagian besar akan merasa bersalah dan menyesal). Namun di sini kami bertemu orang-orang yang tidak merasa bersalah, tidak menyesal, dan melihat diri mereka dibebaskan dari hukum yang tidak mereka setujui. Di Inggris, perburuan rubah adalah olahraga kejam yang sebagian besar dilakukan oleh pria dan wanita yang cerdas, profesional, dan kaya? Namun orang-orang yang sama mengklaim hak untuk berburu dan menghancurkan hewan pertahanan untuk tidak lebih dari waktu yang baik karena melihat anjing-anjing mereka merobek dan melahap rubah.

hukum. Sekarang perburuan rubah adalah kegiatan ilegal, namun orang-orang yang sama terus mencemooh hukum dan berburu di bawah peraturan lokal yang belum mengejar ketinggalan dengan pembuatan undang-undang nasional. Orang-orang ini tahu apa yang mereka lakukan adalah ilegal, tidak bermoral dan bertentangan dengan norma sosial sebagaimana didefinisikan oleh pendapat mayoritas. Namun mereka mengklaim bahwa mereka adalah bagian masyarakat yang unggul dan oleh karena itu di atas keprihatinan moral sehari-hari dari massa biasa. Hal yang mengejutkan adalah di Inggris orang-orang ini adalah anggota parlemen, polisi, hakim dan lain-lain yang mengontrol aspek-aspek masyarakat di Inggris seperti pemilik perkebunan (tanah yang sering diberikan dengan persetujuan Kerajaan di masa lalu dengan merampok tanah yang sah dari orang miskin). Dengan kata lain, orang-orang yang harus memberi contoh kepada masyarakat adalah orang yang sama yang memamerkan hukum dan perilaku yang dapat diterima secara sosial.

Dalam contoh lain, kita harus melihat penjahat. Penjahat sering dipandang sebagai penolakan masyarakat karena mereka berasal dari latar belakang yang cacat, keluarga yang kurang beruntung dan pola asuh orang tua yang buruk. Namun dalam masyarakat, kerugian terbesar yang dilakukan kepada publik seringkali berasal dari kejahatan korporasi seperti penggelapan dana pensiun, stok, dan pembagian insider trading dan pencurian aset dan kekayaan oleh CEO dan pejabat pemerintah. Apa yang disebut kejahatan kerah putih ini seringkali tidak terdeteksi dan paling sulit untuk diadili. Penjahat sehari-hari lebih visual bagi publik karena kejahatan mereka menyebabkan gangguan lokal dan membuat media berteriak untuk tindakan polisi dan tindakan otoritas sipil. Oleh karena itu sebagian besar undang-undang adalah tentang kejahatan visual yang mudah dipahami dan dipahami. Hukuman kejahatan visual juga mudah dan ditangani setiap hari di pengadilan dan media kita.

Jadi apa yang dikatakan psikologi tentang orang-orang menyimpang yang tidak melihat tindakan mereka sebagai masalah bagi diri mereka sendiri dan merasa orang lain yang tidak mengambil kendali hidup mereka lemah dan oleh karena itu pantas menjadi korban dari orang yang lebih pintar, lebih kuat atau lebih kuat? Media sering menangis tentang massa pasif yang menerima status quo dan di surat kabar yang sama akan mengutuk orang lokal yang mengambil hukum ke tangan mereka sendiri mungkin untuk membalas beberapa kesalahan terhadap mereka atau keluarga mereka? Area pertama yang psikologi menjelaskan alasan di balik perilaku gelap orang lain ini adalah "perkembangan" bahwa pengasuhan berada di jalur perilaku ini, bahwa penandang anjing tidak dicintai ed atau dirawat dengan cara yang benar. Bahwa selama tahun-tahun pembentukan mereka, mereka mengalami kekejaman, pelecehan seksual atau kurangnya pendidikan sosial. Bahwa trans yang sama adalah korban bullying di sekolah dan oleh karena itu perlu bertindak atas frustrasi mereka sendiri pada orang-orang di masyarakat yang lebih lemah dari diri mereka sendiri. Pertanyaan yang harus kita ajukan di sini adalah mengapa beberapa korban, pada kenyataannya, sebagian besar, menjadi warga negara yang taat hukum dan hanya sedikit yang berubah menjadi monster yang membunuh dan melukai karena alasan kesalahan pembangunan? Pada titik ini, banyak ilmuwan suka menunjukkan faktor genetik dalam perilaku. Kastanye tua ini telah ada selama beberapa waktu sekarang. Ada bukti di antara penjahat yang kejam bahwa mereka sering memiliki kromosom ekstra Y (pria) yang memberi mereka jumlah testosteron yang tinggi yang menyebabkan ledakan kekerasan terhadap situasi yang membuat frustrasi di mana h mereka menggunakan teror dan ketakutan sebagai kunci untuk mendapatkan apa yang mereka butuhkan. Namun, sebagai persentase dari penjahat kekerasan, ini secara statistik sangat kecil meskipun dalam populasi penjara umum ini mungkin lebih tinggi. Semua penelitian genetik sejauh ini telah mengarah pada spekulasi tentang faktor genetik tetapi tanpa bukti kuat untuk mendukung klaim tersebut. Bukti yang paling sering dikutip adalah bahwa dari studi kembar di mana kembar dipisahkan saat lahir memiliki insiden tinggi dari perilaku yang sama dan hasil. Sekali lagi sebagai persentase dari anak kembar yang lahir dan dipelajari bukti ini adalah

lemah untuk penentuan genetik dan tinggi untuk lingkungan perkembangan yang mirip dan kembar mengalami lingkungan yang begitu sesuai sehingga lebih mungkin menjadi kejutan jika mereka ternyata berbeda satu sama lain. Jadi jika kita menghapus hasil perkembangan, predisposisi genetik lalu apa yang membuat beberapa orang memamerkan perilaku yang dapat diterima secara sosial dan beberapa yang mematuhi semua permintaan masyarakat dari mereka? Ini kemudian adalah posisi yang tepat yang membuat psikologi sulit untuk selalu dilihat sebagai pandangan positif atau cara yang menentukan dari dunia dan bahwa sebenarnya mungkin memang begitu perilaku normal di antara manusia adalah menjadi kejam, licik, kekerasan dan kecenderungan kriminal perilaku dalam berbagai keadaan. Moral itu adalah kemewahan dari masyarakat yang mapan di mana semua orang setara baik secara ekonomi maupun kasta atau kelas.

Psikologi dari Survivalist:

Ada orang-orang terutama di AS yang melihat akhir masyarakat sebagai kemungkinan nyata apakah mereka menganjurkan pemusnahan nuklir (hari ini lebih mungkin bio-warfare) atau kehancuran kapitalisme mengarah ke kekacauan sosial dan perselisihan sipil. Orang-orang ini sering disebut sebagai bertahan hidup. Mereka menyimpan senjata melawan gerombolan tak terkendali yang akan berkeliaran di negara itu jika terjadi kehancuran sipil dan makanan untuk kemungkinan kekurangan yang disebabkan oleh kehancuran ekonomi. (Melihat tahun 2009 di AS, banyak orang yang bertahan hidup akan berpendapat bahwa mereka sebenarnya memiliki kasus yang bagus). Para penyintas percaya bahwa mereka memiliki hak dasar untuk membela diri dan keluarga mereka jika terjadi kehancuran masyarakat dan kurangnya hukum perlindungan. Kadang-kadang, kelompok-kelompok ini berkonflik dengan undang-undang hukum yang ada yang diberlakukan oleh otoritas federal seperti FBI. Oleh karena itu mentalitas bertahan hidup sementara di satu sisi berkonflik dengan masyarakat dan di sisi lain terlihat sebagai upaya tulus untuk mengendalikan nasib sendiri terhadap bencana di masa depan. Lagi pula, perusahaan asuransi bertahan hanya di tempat itu saja -

dan ironisnya akan menjadi yang pertama tidak selamat dari kehancuran ekonomi kapitalisme seperti yang terlihat oleh kegagalan banyak bank di 2008/9 di seluruh dunia. Saat ini film paling populer di box office adalah film bencana, di mana banjir, suar matahari, bio-warfare, invasi alien, dan bencana lainnya menyebabkan kerusakan sosial ini. Para pahlawan dari film-film ini selalu merupakan orang-orang yang bertahan hidup yang melalui kekerasan melindungi kerabat mereka dari semua pendatang. Mengapa publik menganggap orang-orang ini menarik, sebagai pahlawan, namun para penyintas yang sebenarnya difitnah sebagai musuh publik dari status-quo? Dilihat dari kesuksesan film-film ini, orang biasa menyadari bahwa kehancuran masyarakat adalah sesuatu yang mungkin terjadi atau sebenarnya tidak dapat dihindari.

Psikologi sebagai Evolusi:

Dalam sejarah manusia, semua orang dimulai sebagai bertahan hidup sebagai pemburu-pengumpul menjelajahi tanah mencari hewan yang mudah diakses untuk makanan dan kehangatan. Seiring berjalannya waktu kita melihat masyarakat ini menetap di pemukiman agro-budaya yang menciptakan aturan, hukum, pemimpin dan kode moral. Ketika mereka mengembangkan dan menumbuhkan masyarakat yang menetap ini menciptakan seni, musik, dan agama untuk mengkompensasi keberadaan terbatas dalam konstiksi dari masyarakat yang telah mereka bentuk. Dari awal ini tanah dan properti menjadi penting. Kepemilikan barang dan harta benda menjadi penting untuk pertumbuhan. Seiring berjalannya waktu, pemukiman ini menjadi desa, kota, dan kota yang akhirnya membentuk negara dengan batas-batas. Kelangsungan hidup sekarang menjadi kelompok dan bukan individu seperti naluri alami manusia sejak awal waktu. Namun, akhirnya, semua masyarakat ini memudar dan runtuh. Beberapa untuk alasan yang tidak diketahui seperti Maya dan peradaban Amerika Selatan lainnya. Sebagian besar gagal karena mereka tumbuh menjadi kerajaan yang mendominasi yang lemah dengan versi hukum dan agama mereka sendiri. Namun, satu hal sejarah

mengajarkan kita semua bahwa masyarakat memang menghilang karena berbagai alasan. (Yunani, Romawi, Mesir di dunia kuno dan kerajaan Inggris, Prancis, Jerman, dan Jepang di dunia modern). Semua masyarakat ini memiliki satu kesamaan yang mereka tidak membayangkan kematian mereka sendiri. Di dunia saat ini, orang Eropa dan Amerika tidak dapat membayangkan jatuhnya EEC atau Amerika Serikat, namun kerajaan modern baru ini memiliki kelemahan mereka sendiri, "Kapitalisme". Meskipun Karl Marx melihat kejahatan kapitalisme dan kegagalan akhirnya, dia tidak dapat melihat bagaimana hal itu akan mencengkeram dunia modern sedemikian rupa sehingga perang atas minyak dan gas akan mendominasi abad ke-21. Marx, bagaimanapun, mungkin akan tertawa gembira atas kegagalan sistem perbankan tahun 2009 yang didasarkan pada keserakahan dan hutang di sekitar negara-negara pertama di planet ini. Sebagian besar kegagalan dapat berkontribusi pada kesalahan manajemen tetapi pada kenyataannya, itu adalah hilangnya kepercayaan pada sistem keuangan oleh orang-orang biasa yang menyebabkan dana terburu-buru dan ketidakmampuan untuk melayani utang yang melumpuhkan melalui tingkat bunga tinggi dan pengembalian yang kecil. investasi. Ketika orang panik, mereka beralih ke mode bertahan hidup - mereka menjaga diri mereka sendiri terlebih dahulu.

Pada titik ini, sudah waktunya untuk menyimpulkan dari pengamatan ini bahwa norma sosial, hukum, dan moral sebenarnya "tidak normal" bagi manusia dan bahwa masyarakat sering memaksakan perilaku kelompok berdasarkan apa yang diinginkan oleh yang kuat atas kekuasaan. Bahwa sebenarnya, mentalitas bertahan hidup adalah norma kita dan apa yang masyarakat coba lakukan sebenarnya adalah mengendalikan binatang buas di setiap manusia dengan melatih mereka sejak usia dini untuk mematuhi hukum, aturan, dan moral dari kelompok pengontrol, biasanya orang kaya, yang mendominasi pemerintahan dan institusi kita. Oleh karena itu, haruskah kita mengutuk mereka yang merasa masyarakat tidak menawarkan mereka kesepakatan yang adil - yang sebenarnya mereka harus mengambil apa yang mereka butuhkan untuk bertahan hidup di lingkungan yang sering bermusuhan di mana hak istimewa pend di sekolah Anda, keluarga atau kekayaan? Psikologi itu sendiri perlu keluar dari penutupan dan mengakui bahwa perilaku normal manusia adalah menentang masyarakat yang kaku

dan aturan? Bahwa sebenarnya, orang-orang membenci masyarakat tetapi karena mereka adalah kekuatan terhadap mereka yang mengontrol pembuatan hukum dan moralitas mereka merasa pasti membantu dalam mencoba untuk hidup di antara domba-domba. Apakah mengherankan kemudian kadang-kadang satu individu mengambil ke tangan mereka sendiri untuk mengubah masyarakat atau lingkungan mereka sendiri untuk hidup lebih bebas mengendalikan diri jauh dari kerasnya masyarakat bahwa seperti yang telah kita lihat semua ev akhirnya memecah dan menemukan kembali diri mereka sendiri sebagai orang kaya dan berkuasa baru mengambil kendali sekali lagi. Pada abad terakhir kita melihat Tiongkok beralih dari Kekaisaran yang diperintah oleh depots menjadi rezim militer yang dikendalikan oleh orang kaya dan berkuasa, untuk mengubah dirinya menjadi negara komunis pada tahun 1950-an. di mana Marxisme akan menentukan kehidupan yang adil untuk semua dan pada akhirnya untuk Cina saat ini sebagai negara kapitalis-sosialis berdasarkan partai berkuasa yang menentukan kehidupan rakyat yang berkuasa, itu tidak sebenarnya berjuang untuk para penguasa untuk menguasai mereka sebanyak Kaisar lama - tidak ada yang berubah kecuali yang kaya dan berkuasa. Semua kerajaan tidak dapat melihat kematian mereka sendiri! Bagaimana psikologi kemudian menangani pertanyaan tentang perilaku manusia ini sebagai mekanisme bertahan hidup dasar, bahwa sebenarnya manusia pada dasarnya adalah kekerasan, kejam dan mendominasi orang lain yang lebih lemah dari diri mereka sendiri? Psikiatri di rumah sakit jiwa sering dilihat sebagai agen dari kontrol sosial - jika Anda tidak setuju dengan masyarakat dan aturannya maka Anda harus gila - oleh karena itu Anda harus berkomitmen ted dan dikendalikan untuk keselamatan dan manfaat dari semua. Psikologi, di sisi lain, dipandang sebagai aspek pembebasan dari kesehatan mental - di mana kami membantu mereka yang tidak selaras dengan masyarakat untuk menemukan tempat mereka dan menyesuaikan diri kembali dengan apa yang dianggap sebagai perilaku normal untuk kelompok itu. Di manakah jawabannya bagi mereka yang memberontak terhadap masyarakat tempat mereka tinggal dan menginginkan cara lain untuk hidup tanpa campur tangan dari dipandang sebagai aspek pembebasan dari kesehatan mental - di mana kami membantu mereka yang tidak selaras dengan masyarakat untuk menemukan tempat mereka dan menyesuaikan diri kembali ke perilaku yang dianggap normal untuk kelompok itu. Di manakah jawabannya bagi mereka yang memberontak terhadap masyarakat tempat mereka tinggal dan menginginkan cara lain untuk hidup tanpa campur tangan dari dipandang sebagai aspek pembebasan dari kesehatan mental - di mana kami membantu mereka yang tidak selaras dengan masyarakat untuk menemukan tempat mereka dan menyesuaikan diri kembali ke perilaku yang dianggap normal untuk kelompok itu. Di manakah jawabannya bagi mereka yang memberontak terhadap masyarakat tempat mereka tinggal dan menginginkan cara lain untuk hidup tanpa campur tangan dari

kuat dan kebebasan untuk menjalani kehidupan yang mereka pilih sesuai dengan diri mereka sendiri?

Atau apakah kita menunggu - untuk film menjadi kenyataan - bencana yang menunggu semua

manusia dan kembali ke anjing makan anjing keberadaan disebut bertahan hidup - norma sosial yang

nyata!

Seberapa Gelap Psikologi Digunakan Saat Ini?

Program pelatihan yang mengajarkan taktik pribadi dan persuasi yang gelap dan tidak etis biasanya adalah program penjualan atau pemasaran. Banyak dari program ini menggunakan taktik gelap untuk membuat merek atau menjual produk dengan tujuan melayani mereka sendiri atau perusahaan mereka, bukan pelanggan. Banyak dari program pelatihan ini meyakinkan orang bahwa menggunakan taktik seperti itu baik-baik saja dan untuk kepentingan pembeli. Karena tentunya hidup mereka akan jauh lebih baik ketika mereka membeli produk atau jasa tersebut. Siapa yang menggunakan Psikologi Gelap dan taktik manipulasi? Berikut daftar orang-orang yang tampaknya paling sering menggunakan taktik ini.

Narcissists -Orang-orang yang benar-benar narsis (memenuhi diagnosis klinis) memiliki rasa harga diri yang meningkat. Mereka membutuhkan orang lain untuk memvalidasi keyakinan mereka menjadi superior. Mereka bermimpi disembah dan dipuja. Mereka menggunakan taktik psikologi gelap, manipulasi, dan bujukan yang tidak etis untuk dipertahankan.

Sociopaths-Orang-orang yang benar-benar sosiopat (memenuhi diagnosis klinis), seringkali menawan, cerdas, namun impulsif. Karena kurangnya emosi dan kemampuan untuk merasa menyesal, mereka menggunakan taktik gelap untuk membangun hubungan yang dangkal dan kemudian memanfaatkan orang.

Pengacara-Beberapa penyerang sangat fokus untuk memenangkan kasus mereka sehingga mereka menggunakan taktik persuasi gelap untuk mendapatkan hasil yang mereka inginkan.

Politisi -Beberapa politisi menggunakan taktik psikologis gelap dan taktik persuasi gelap untuk meyakinkan orang bahwa mereka benar dan untuk mendapatkan suara.

Orang Penjualan -Banyak tenaga penjualan menjadi begitu fokus untuk mencapai penjualan sehingga mereka menggunakan taktik gelap untuk memotivasi dan membujuk seseorang untuk membeli produk mereka.

Pemimpin -Beberapa pemimpin menggunakan taktik gelap untuk mendapatkan kepatuhan, upaya yang lebih besar, atau kinerja yang lebih tinggi dari bawahan mereka.

Pembicara Umum -Beberapa pembicara menggunakan taktik gelap untuk meningkatkan keadaan emosional audiens mengetahui hal itu mengarah pada penjualan lebih banyak produk di bagian belakang ruangan.

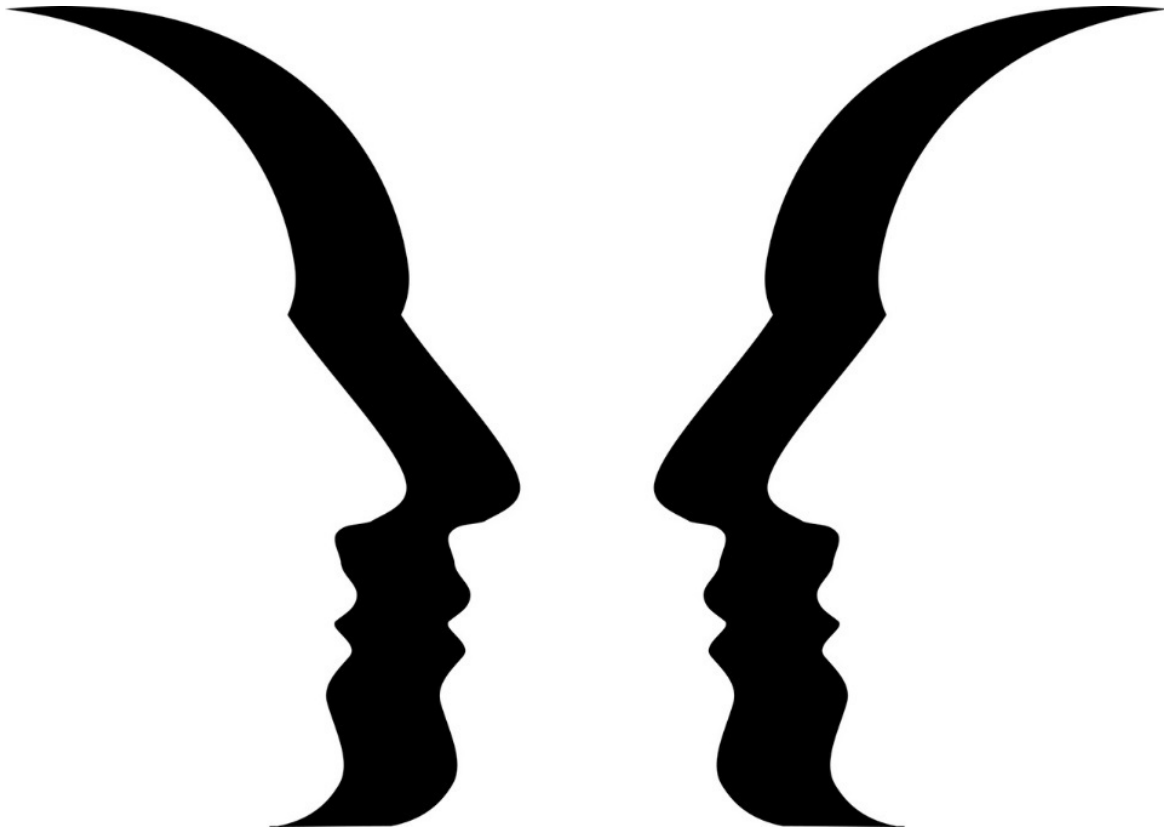
Orang Egois -Ini bisa siapa saja yang memiliki agenda diri sebelum orang lain. Mereka akan menggunakan taktik untuk memenuhi kebutuhan mereka sendiri terlebih dahulu, bahkan dengan biaya orang lain. Mereka tidak keberatan dengan hasil menang-kalah.

Ya, saya tahu. Saya mungkin menginjak beberapa kaki. Sebagai pembicara dan orang yang terlibat dalam penjualan layanan, saya juga termasuk dalam kategori ini. Inilah mengapa saya harus mengingatkan diri sendiri bahwa bekerja, menulis, berbicara, dan menjual dengan karakter mengharuskan saya menghindari taktik manipulatif dan konstruktif.

Untuk membedakan antara taktik motivasi dan persuasi yang gelap dan yang etis, penting untuk menilai niat Anda. Kita harus bertanya pada diri sendiri apakah taktik yang kita gunakan memiliki niat untuk membantu orang lain. Tidak apa-apa jika niat untuk membantu Anda juga, tetapi jika itu hanya untuk keuntungan Anda, Anda dapat dengan mudah jatuh ke dalam praktik yang gelap dan tidak etis.

Memiliki hasil yang saling menguntungkan atau “menang-menang” harus menjadi tujuan. Namun, Anda harus jujur dengan diri sendiri dan keyakinan Anda bahwa orang lain akan benar-benar mendapatkan keuntungan. Contoh dari ini adalah penjual yang percaya setiap orang akan mendapat manfaat dari produknya dan hidup akan jauh lebih baik bagi pelanggan karena pembelian. Seorang penjual dengan mentalitas ini dapat dengan mudah jatuh ke dalam penggunaan taktik gelap untuk menggerakkan orang untuk membeli dan menggunakan mentalitas "tujuan membenarkan cara". Ini membuka orang untuk setiap dan semua taktik untuk mendapatkan penjualan.

Bab 2 - Dasar-dasar Situasi dan Manipulasi Emosi Terselubung



Apa itu Manipulasi Terselubung?

Beberapa bentuk manipulasi terselubung, kemungkinan besar telah ada selama ribuan tahun. Namun, metode manipulasi rahasia yang baru dan terorganisir seperti pemrograman saraf-linguistik dan teknik pengambilan artis, telah meningkat menjadi terkenal dalam 15 tahun terakhir atau lebih dengan munculnya dari Internet. Mungkin lebih banyak orang rata-rata sekarang terlibat dalam manipulasi rahasia daripada sebelumnya.

Terselubung adalah kata sifat yang berarti tertutup, tersembunyi, atau disamarkan.

Manipulasi adalah tindakan memindahkan sesuatu dengan tangan, atau, tindakan mengendalikan dengan licik, tidak adil, atau tidak masuk akal, terutama untuk keuntungan Anda sendiri. Penting untuk dicatat bahwa tidak semua teknik manipulasi rahasia pada dasarnya berbahaya, dan tidak semua orang yang menggunakan taktik ini menggunakannya dengan maksud untuk menyakiti, mendominasi, atau mengakali. Namun, istilah manipulasi rahasia adalah deskripsi akurat untuk semua metode yang dibahas di bawah, terlepas dari maksud pengguna. Baik atau buruk, tujuannya adalah untuk secara halus membujuk atau mengarahkan orang lain tanpa mengungkapkan agenda tersembunyi.

Manipulasi emosional terselubung adalah proses di mana seseorang mendapatkan kendali atas pikiran orang lain tanpa sepengetahuan mereka hanya dengan melakukan konversi oleh subs pendengar pikiran murni. Tujuan akhir di sini adalah untuk mengubah pendapat orang yang bersangkutan dengan memanipulasi pikiran mereka dan membuat mereka melakukan sesuatu dengan cara Anda. Dalam proses ini, manipulator mengubah pola pikir orang-orang, perilaku mereka, emosi, dan persepsi hidup mereka pada tingkat subconscious. Berbeda dengan sesi hipnoterapi konvensional, manipulasi rahasia tidak melibatkan penutupan mata atau segala jenis gerakan pendulum atau gerakan tangan yang aneh.

Teknik selubung penutup khusus meliputi penggunaan propaganda, programming linguistik saraf (NLP), pick-up artist techniques (PUA),

kebingungan, simbol subversif, dll. Taktik manipulasi terselubung adalah bentuk pengendalian pikiran, meskipun lebih halus daripada bentuk terbuka seperti cuci otak.

Dalam praktiknya, taktik manipulasi rahasia dapat mencakup semua hal berikut:

menggunakan isyarat nonverbal untuk membuat seseorang menyukai atau setuju dengan Anda, membimbing atau mengarahkan percakapan sedemikian rupa untuk mengungkapkan hanya memilih informasi, memasukkan perintah subliminal di untuk ucapan atau isyarat, mencoba membangun (terkadang salah) rasa kepercayaan atau rapor pada target, membuat asumsi tentang nilai target, motivasi psikologis, keinginan, kebutuhan, atau kecerdasan, tidak memberikan semua fakta dan informasi yang relevan, atau bahkan menyembunyikan kebenaran .

Perintah atau saran yang diberikan oleh orang yang memanipulasi kepada orang yang dimanipulasi lebih merupakan metafora dan disajikan secara tidak langsung, meskipun dalam kasus tertentu mereka juga diberikan secara langsung. Cerita adalah salah satu alat manipulasi terselubung yang dapat digunakan secara efektif untuk menyampaikan pesan aktual Anda secara menyeluruh dan membantu mengingatnya dengan lebih banyak kemungkinan. Langkah awal dalam manipulasi rahasia adalah membangun hubungan baik dengan pendengar. Sangat mudah melakukannya dengan teman dan keluarga tetapi juga tidak sulit melakukannya dengan orang asing. Yang harus Anda lakukan adalah menggunakan beberapa pujian pada mereka atau menertawakan lelucon mereka untuk membangun tingkat kenyamanan dengan pendengar Anda yang tidak dikenal. Anda tidak perlu terlalu dalam membangun koneksi dengan pendengar Anda.

Langkah selanjutnya setelah membangun hubungan dengan orang yang akan dimanipulasi, Anda harus mencoba dan mematikan pikiran kritis pendengar. Itu tidak lain adalah mengalihkan pikiran pendengar dari keadaan berpikir normal ke keadaan berpikir imajiner. Anda selalu dapat memulai dengan menggunakan beberapa skenario dan mengajukan pertanyaan seperti "Bagaimana jika..." atau "Bayangkan ini...". Ini segera mematikan pikiran kritis mereka dan membiarkan imajinasi mereka mendominasi pikiran mereka

proses. Setelah berhasil mengeluarkan pendengar dari pola pikir kritisnya, Anda sekarang dapat membuat perintah yang tidak dapat ditolak dan menjelaskan hal-hal yang Anda ingin dia lakukan. Efektivitas metode ini tergantung pada banyak hal yang Anda masukkan ke dalamnya. Itu tergantung pada cara Anda mengubah pikiran mereka dari pemikiran kritis menjadi imajinasi dan jenis pernyataan yang Anda buat untuk meyakinkan mereka cukup baik untuk melakukan tugas yang Anda berikan kepada mereka.

Teknik ini dapat dipraktekkan dengan baik oleh salesman, pengusaha, terapis dan sebagainya. Ini pada dasarnya digunakan untuk menghasilkan hasil positif dari pendengar tetapi kadang-kadang dapat disalahgunakan oleh beberapa penjahat yang telah menguasai seni ini. Ini adalah kegiatan menarik yang dapat dipelajari untuk membantu orang lain juga. Jadi mengapa tidak menggunakan teknik yang ampuh ini untuk memperkaya hubungan dan urusan bisnis Anda dan juga membantu orang lain untuk mencapai kekuatan yang sama.

Saya mungkin juga menyatakan kesimpulan yang telah saya gambar terlebih dahulu sebelum kita memeriksa beberapa teknik khusus ini secara lebih rinci di bawah ini. Semua taktik manipulasi terselubung tidak etis dan inilah alasannya: kita mungkin tergoda untuk menggunakan teknik persuasi yang terselubung ketika itu menguntungkan kita, tetapi kita tidak menyukai pemikiran bahwa seseorang diam-diam memanipulasi kita tanpa sepengetahuan kita. Anda harus memperlakukan orang lain bagaimana Anda ingin diperlakukan.

Saya pribadi mulai mempelajari taktik ini untuk memastikan bahwa akan lebih sulit bagi siapa pun untuk menggunakannya terhadap saya. Sementara beberapa tampak relatif jinak, yang lain tampak manipulatif pada pandangan pertama. Faktanya, ketika saya sedang mempelajari teknik-teknik ini, keinginan untuk menggunakan teknik persuasi untuk keuntungan saya sendiri, terutama dalam wawancara kerja atau situasi permusuhan kuat, sampai saya benar-benar disarankan untuk mempertimbangkan apakah itu etis dan jujur untuk melakukannya. Kebijakan selalu bertanya, "Benarkah?" Apakah saya akan menyukainya jika ini dilakukan pada saya? Apakah saya dapat menggunakan pengetahuan ini tanpa penyalahgunaan atau hanya untuk keuntungan dan keuntungan pribadi?

Bahkan jika kita merasa nyaman dengan gagasan seseorang secara diam-diam memanipulasi kita, itu tetap tidak membuat mereka melakukannya dengan benar. Taktik manipulasi terselubung, bahkan yang tidak secara inheren berbahaya bagi orang lain, masih merupakan upaya untuk menumbangkan kehendak bebas seseorang tanpa sepengetahuan mereka, untuk keuntungan pribadi atau untuk menyesuaikan dengan yang tidak diketahui agenda. Manipulasi terselubung berarti memiliki kekuasaan atas seseorang, dan dengan kekuatan itu muncul potensi untuk digunakan atau disalahgunakan.

Propaganda

Propaganda adalah manipulasi terselubung yang diarahkan pada massa. Beberapa teknik termasuk penggunaan dialektis (menampilkan pilihan yang telah direncanakan sebelumnya kepada publik untuk memanipulasi hasil yang disukai), penyesatan, rekayasa sosial, mengaburkan fakta yang relevan untuk membelokkan pendapat publik, dan sebagainya.

Propaganda juga dapat mencakup teknik non-verbal. Penggunaan musik patriotik pada acara olahraga dan parade militer sengaja digunakan untuk melewati kemampuan logis pikiran karena musik sangat cocok untuk otak kanan dan emosi. Musik patriotik adalah alat emosional yang berguna untuk mempromosikan koherensi atau identitas bersama dalam kelompok atau bangsa tertentu. Seperti taktik manipulasi terselubung lainnya, skema umumnya tidak etis karena subversif; upaya untuk menghindari kehendak bebas individu dan kelompok dengan cara jahat atau subconscious.

Pemrograman Neuro-Lingustic

Neuro-Lingustic Programming atau NLP adalah sekelompok teknik yang dipopulerkan oleh New Age dan gerakan swadaya untuk digunakan dalam percakapan, perbaikan diri, dan modifikasi perilaku. NLP tampaknya memiliki dua tujuan. Anda dapat menggunakannya untuk melatih pikiran Anda sendiri bagaimana mengatasi kebiasaan buruk, menjadi lebih produktif, dan lain sebagainya. Tidak ada masalah etis dengan menggunakan teknik NLP pada diri Anda sendiri jika Anda merasa efektif.

Namun, NLP menggandakan alat manipulasi terselubung yang kuat yang dapat digunakan pada orang lain dengan kedok teknik persuasi. NLP dapat mencakup penggunaan bahasa tubuh yang disengaja, seperti pencerminan (secara halus meniru apa yang dilakukan orang lain, seperti menyilangkan kaki Anda ketika mereka melakukannya) untuk membuat seseorang menyukai atau setuju dengan Anda, membimbing atau mengarahkan diskusi untuk keuntungan Anda, penahan (menggunakan kata-kata spesifik untuk mengarahkan proses pemikiran orang lain), menyembunyikan subconscious suggestions dalam kalimat atau isyarat, dan mencoba membangun kepercayaan atau rapport dengan target t untuk terlalu mempengaruhi mereka.

Memahami NLP sangat penting dalam situasi permusuhan sehingga Anda dapat membela diri dan bereaksi secara efektif jika seseorang menggunakan NLP pada Anda. Beberapa pendukung NLP tidak puas menggunakan debat tradisional dan keterampilan retorik; mereka harus mengandalkan akal-akalan untuk membuat poin mereka. Pertahanan terhadap NLP subversif termasuk secara tegas menunjukkan ketika seseorang mengganggu Anda, tidak mengizinkan Anda untuk menjawab pertanyaan, mengubah subjek, atau mencoba sengaja menyesatkan percakapan. Ketika Anda memanggil seseorang dengan curang, mereka tidak lagi memiliki keuntungan.

Teknik Artis Penjemputan

Pick up artstry, or PUA adalah sekumpulan teknik manipulasi cover populer yang mengandalkan unsur-unsur psikologi pop, psikologi evolusioner, dan teori permainan. Tujuan umumnya adalah untuk mengevaluasi target berdasarkan atribut fisik atau peringkat seks mereka dan menggunakan manipulasi terselubung untuk merayu mereka atau mengamankan mereka sebagai pasangan romantis. Pick Up Artist adalah alat untuk mencapai tujuan. Permainan akhir adalah memajukan agenda Anda sendiri, yang bisa berupa apa saja mulai dari menemukan pasangan yang baik hingga memikat orang acak untuk tidur dengan Anda secepat mungkin.

Teknik Pick Up Artist dapat mencakup tampilan yang jelas dari kepercayaan diri atau harga diri, membuat seseorang memercayai Anda melalui membangun hubungan dengan cepat, secara halus menjatuhkan seseorang (meniadakan) untuk menunjukkan nilai keunggulan Anda sendiri, menyentuh seseorang di untuk segera meningkatkan pertemuan secara seksual, salah arah ke membuat target berpikir tujuan Anda bukan seks padahal itu, dan sebagainya. PUA bahkan dapat mencakup kebohongan langsung tergantung pada motif orang yang menggunakannya.

Kritik terhadap PUA banyak datang dari kalangan feminis yang beranggapan bahwa PUA dipraktikkan oleh laki-laki pemangsa yang mempermasalahkan perempuan. Sementara beberapa PUA pasti predator, saya berpendapat bahwa masalah gender tidak relevan dengan masalah etika yang melekat pada PUA. Saya menyadari bahwa mayoritas PUA adalah pria, tetapi beberapa wanita. Ini bukan tentang apa yang disebut feminisme atau hak laki-laki. Saya berpendapat bahwa PUA bisa sama-sama tidak etis bila digunakan oleh kedua jenis kelamin. Sistem kepercayaan apa pun yang mendukung dominasi atau keunggulan satu jenis kelamin di atas yang lain pada dasarnya tidak etis. Kedua jenis kelamin menyeimbangkan dan memuji satu sama lain. Egalitarianisme adalah hasil alami dari kedua jenis kelamin yang mencoba mendominasi kebalikannya secara agresif.

Masalah etika dengan PUA dimulai dengan kegagalan egalitarianisme. Daripada mendekati seseorang dari posisi kesetaraan atau manusia

martabat, Anda mendekati mereka dari posisi dominasi dan penilaian dangkal dari nilai relatif mereka. Anda hanya memikirkan apa yang dapat Anda peroleh dari mereka, atau bagaimana Anda dapat menggunakan pengetahuan psikologi superior Anda untuk memanipulasi atau memengaruhi mereka tanpa menyerah. Bahkan jika Anda bukan predator dalam penggunaan PUA Anda, praktik yang sama termasuk kekuatan tersembunyi di atas yang lain, dan untuk artis penjemputan yang kurang etis, menggunakan kekuatan itu untuk seseorang di tempat lain. s biaya.

Saya menyadari bahwa mungkin sulit untuk bertemu mitra dan bahwa ada banyak sekali penemuan-penemuan superfisial dan sosial yang diharapkan untuk mengatur proses pacaran. Itu tidak mengubah fakta bahwa bersikap lugas dan tegas tentang keinginan Anda adalah etis dan menunjukkan karakter seseorang. Menggunakan cara yang tidak jujur dan terselubung untuk "mempermainkan" orang lain, atau membuai mereka ke dalam rasa aman yang salah bukanlah hal yang baik. Fakta bahwa PUA bekerja adalah komentar yang menyedihkan tentang keadaan intelektual dan moral umat manusia saat ini.

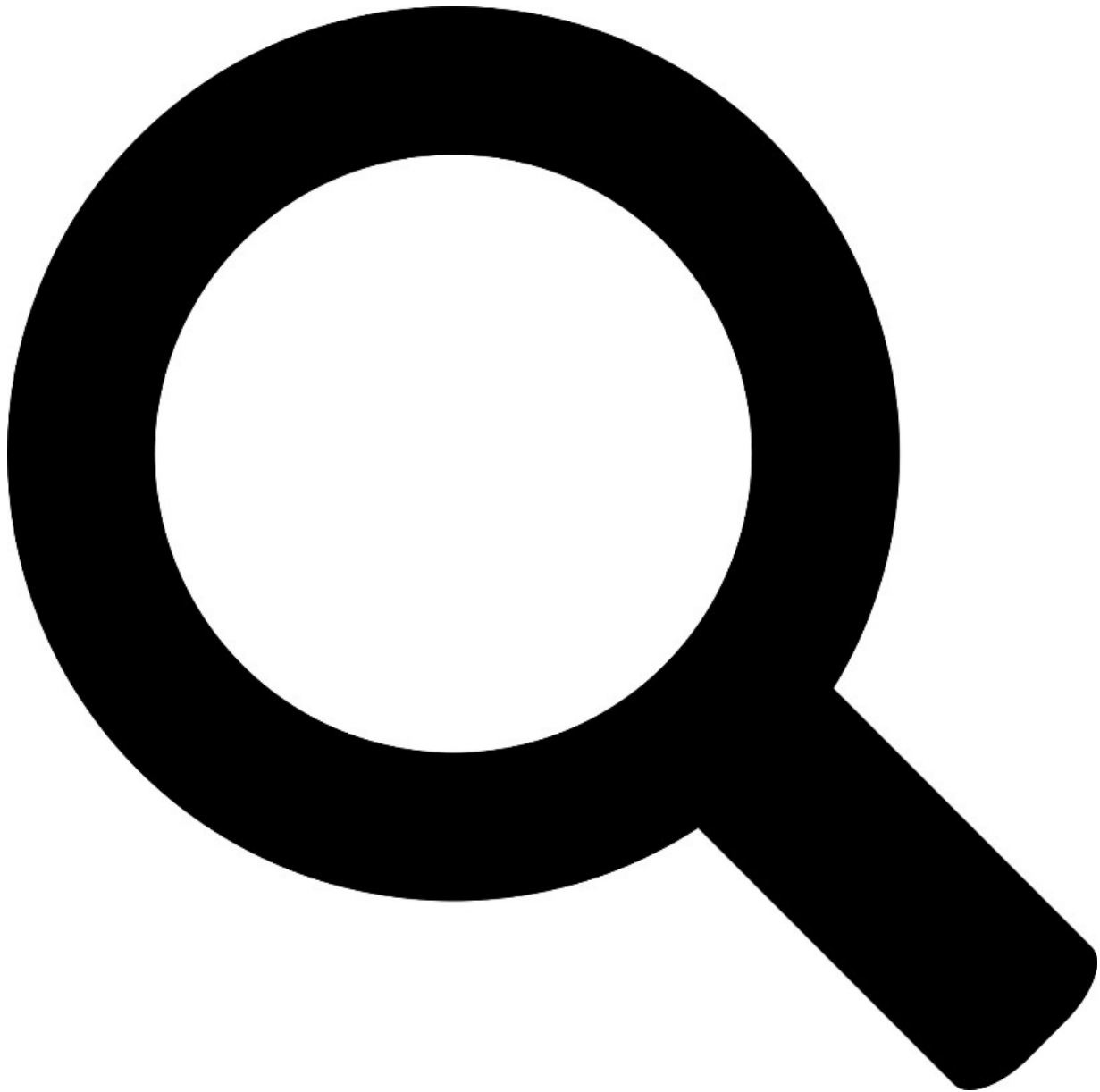
Bertahan Terhadap Taktik Manipulasi Terselubung

Pertahanan pertama terhadap taktik manipulasi terselubung adalah dengan mengakui bahwa mereka ada di tempat pertama dan bahwa mereka relatif tersebar luas dalam masyarakat. Meskipun saya tidak menganjurkan pandangan dunia yang negatif atau sinis, saya menganjurkan yang realistis. Tidak semua orang jujur, tegas atau terus terang, dan banyak orang, perusahaan, dan pemerintah memiliki agenda tersembunyi mereka sendiri untuk didorong.

Lines kedua yang tidak dapat dilalui dengan cara yang harus dibawa dengan cara yang tersedia secara terperinci, dengan hal-hal yang tidak dapat digunakan. Kita harus mempelajari segalanya, bahkan hal-hal yang tidak kita setuju. Beberapa jenis manipulasi terselubung, seperti propaganda, kurang lebih bersifat satu arah. Anda tidak berinteraksi dengan sumber manipulasi, tetapi Anda masih dapat mengenali bentuk yang diperlukan.

Komunikasi yang asertif dapat membantu mempertahankan diri dari teknik NLP atau PUA ketika Anda merasa seseorang salah mengarahkan konversi, mencoba membujuk Anda, menyerang ruang pribadi Anda, atau mengarahkan Anda menjadi sesuatu yang tidak Anda inginkan. Ini juga merupakan ide bagus untuk memiliki batasan pribadi yang kuat yang membantu melindungi Anda dari pemangsa dan manipulator.

Bab 3: Menganalisis Psikologi Gelap



Psikologi Kegelapan berpendapat bahwa semua umat manusia memiliki reservoir niat jahat terhadap orang lain mulai dari minimal menonjol dan pemikiran sekilas untuk murni perilaku menyimpang psikis tanpa rasionalitas kohesif. Ini disebut Dark Continuum. Faktor-faktor yang meringankan bertindak sebagai

aksesori dan/atau daya tarik untuk mendekati Singularitas Gelap, dan di mana tindakan keji seseorang jatuh pada Kontinuum Gelap, adalah panggilan Psikologi Gelap s Faktor Gelap.

Psikologi Gelap adalah konsep yang telah digeluti penulis ini selama lima belas tahun. Baru-baru ini dia akhirnya menyelesaikan definisi, filosofi, dan psikologi dari aspek kondisi manusia ini. Psikologi Gelap merangkum semua yang membuat kita menjadi diri kita sendiri dalam hubungannya dengan sisi gelap kita. Semua budaya, semua kepercayaan, dan semua umat manusia memiliki pepatah kanker ini. Dari saat kita dilahirkan hingga saat kematian, ada sisi yang mengintai di dalam diri kita semua yang oleh beberapa orang disebut jahat dan yang lain telah didefinisikan sebagai kriminal, menyimpang, dan patologis. Dark Psychology memperkenalkan konstruksi filosofis ketiga yang memandang perilaku ini berbeda dari dogma agama dan teori ilmu sosial kontemporer.

Psikolog Gelap menganggap ada orang yang melakukan tindakan yang sama dan melakukannya bukan untuk kekuasaan, uang, seks, pembalasan atau tujuan lain yang diketahui. Mereka melakukan tindakan mengerikan ini tanpa tujuan. Sederhananya, tujuan mereka tidak membenarkan cara mereka. Ada orang yang melanggar dan melukai orang lain demi melakukannya. Di dalam diri kita semua ada potensi ini. Potensi untuk menyakiti orang lain tanpa sebab, penjelasan, atau tujuan adalah area yang dijelajahi penulis ini. Psikologi Gelap menganggap potensi gelap ini sangat kompleks dan bahkan lebih sulit untuk didefinisikan.

Psikologi Gelap mengasumsikan kita semua memiliki potensi perilaku predator dan potensi ini memiliki akses ke pikiran, perasaan, dan persepsi kita. Seperti yang akan Anda baca di seluruh manuskrip ini, kita semua memiliki potensi ini, tetapi hanya beberapa dari kita yang menindaklanjutinya. Kita semua pernah memiliki pikiran dan perasaan pada satu waktu atau yang lain ingin berperilaku brutal. Kita semua pernah berpikir ingin menyakiti orang lain tanpa belas kasihan. Jika Anda

jujur pada diri sendiri, Anda harus setuju bahwa kita semua memiliki pemikiran dan perasaan ingin melakukan tindakan keji.

Mengingat faktanya, kami menganggap diri kami sebagai spesies yang baik hati; orang ingin percaya kita pikir pikiran dan perasaan ini tidak akan ada. Sayangnya, kita semua memiliki pemikiran ini, dan untungnya, tidak pernah menindaklanjutinya. Pose Psikologi Gelap ada orang-orang yang memiliki pemikiran, perasaan, dan persepsi yang sama tetapi menindaklanjutinya dengan cara yang direncanakan dan impulsif. Perbedaan yang jelas adalah mereka bertindak berdasarkan pemikiran ini sementara yang lain hanya memiliki pemikiran dan perasaan sekilas untuk melakukannya.

Psikolog Gelap berpendapat bahwa gaya pemangsa ini bertujuan dan memiliki motivasi yang rasional dan berorientasi pada tujuan. Agama, filsafat, psikologi, dan dogma lainnya telah berusaha dengan meyakinkan untuk mendefinisikan Psikologi Gelap. Memang benar sebagian besar perilaku manusia yang terkait dengan tindakan jahat adalah bertujuan dan berorientasi pada tujuan, tetapi Psikologi Gelap mengasumsikan ada area di mana perilaku bertujuan dan berorientasi pada tujuan motivasi tampaknya menjadi samar-samar. Ada rangkaian viktimisasi Psikologi Gelap mulai dari pemikiran hingga penyimpangan psikis murni tanpa rasionalitas atau tujuan yang jelas. Kontinum ini, Dark Continuum, membantu mengonseptualisasikan filosofi Dark Psychology. Psikologi Gelap membahas bagian dari jiwa manusia atau kondisi manusia universal yang memungkinkan dan bahkan mungkin mendorong perilaku predator. Beberapa ciri dari kecenderungan perilaku ini adalah, dalam banyak kasus, kurangnya motivasi rasional yang jelas, universalitasnya, dan kurangnya prediktabilitas. Psikologi Gelap menganggap kondisi manusia universal ini berbeda atau merupakan perpanjangan dari evolusi. Mari kita lihat beberapa prinsip evolusi yang sangat mendasar. Pertama, anggaplah kita berevolusi dari hewan lain dan saat ini kita adalah teladan dari semua kehidupan hewan. Lobus depan kami telah memungkinkan kami untuk menjadi makhluk puncak. Sekarang mari kita asumsikan bahwa menjadi makhluk apex Lobus depan kami telah memungkinkan kami untuk menjadi makhluk puncak. Sekarang mari kita asumsikan bahwa menjadi makhluk apex Lobus depan kami telah memungkinkan kami untuk menjadi makhluk puncak. Sekarang mari kita asumsikan bahwa menjadi makhluk apex

tidak membuat kita benar-benar terhapus dari insting hewani dan sifat predator kita.

Dengan asumsi ini benar jika Anda berlangganan evolusi, maka Anda percaya bahwa semua perilaku berhubungan dengan tiga insting utama. Seks, agresi, dan dorongan insting untuk mempertahankan diri adalah tiga dorongan utama manusia. Evolusi mengikuti prinsip survival of the fittest dan replikasi dari spesies. Kita dan semua bentuk kehidupan lainnya berperilaku dengan cara untuk berkembang biak dan bertahan hidup. Agresi terjadi untuk tujuan menandai wilayah kita, melindungi wilayah kita dan pada akhirnya memenangkan hak untuk berkembang biak. Kedengarannya rasional, tetapi itu bukan lagi bagian dari kondisi manusia dalam arti sebenarnya.

Dark Psychology mengasumsikan sisi gelap ini juga tidak dapat diprediksi. Tidak dapat diprediksi dalam pemahaman tentang siapa yang bertindak berdasarkan dorongan berbahaya ini, dan bahkan lebih tidak dapat diprediksi dari panjangnya beberapa orang akan pergi dengan rasa belas kasihan mereka sepenuhnya ditiadakan. Ada orang yang memperkosa, membunuh, menyiksa, dan melanggar tanpa sebab atau tujuan. Dark Psychology berbicara tentang tindakan bertindak sebagai predator yang mencari mangsa manusia tanpa tujuan yang jelas. Sebagai manusia, kita sangat berbahaya bagi diri kita sendiri dan setiap makhluk hidup lainnya. Alasannya banyak dan upaya Psikologi Gelap untuk mengeksplorasi elemen-elemen berbahaya itu.

Semakin banyak pembaca dapat memvisualisasikan Psikologi Gelap, semakin baik mereka mempersiapkan diri untuk mengurangi peluang mereka menjadi korban oleh pemangsa manusia. Sebelum melanjutkan, penting untuk memiliki setidaknya pemahaman minimal tentang Psikologi Gelap. Saat Anda melanjutkan melalui manuskrip masa depan yang memperluas konten ini, penulis ini akan menjelaskan secara rinci tentang konsep yang paling penting. Berikut adalah enam prinsip yang diperlukan untuk sepenuhnya memahami Psikologi Gelap dan sebagai berikut:

1. Psikologi Gelap adalah bagian universal dari kondisi manusia. Konstruk ini telah memberikan pengaruh sepanjang sejarah. Semua budaya, masyarakat, dan orang-orang yang tinggal di dalamnya mempertahankan aspek kondisi manusia ini. Orang-orang yang paling baik hati yang dikenal memiliki dunia kejahatan ini, tetapi tidak pernah menindaklanjutinya dan memiliki tingkat pikiran dan perasaan kekerasan yang lebih rendah.
2. Psikologi Gelap adalah studi tentang kondisi manusia yang berkaitan dengan pikiran, perasaan, dan persepsi orang yang terkait dengan potensi bawaan ini untuk memangsa orang lain tanpa alasan yang jelas. Mengingat bahwa semua perilaku bertujuan, berorientasi pada tujuan, dan dikonseptualisasikan melalui modus operandi, Dark Psychology mengemukakan gagasan bahwa orang zaman dekat tertarik ke "lubang hitam" dari kejahatan murni, semakin kecil kemungkinan dia memiliki tujuan dalam motivasi. Meskipun penulis ini menganggap kejahatan murni tidak pernah tercapai, karena tidak terbatas, Psikologi Gelap mengasumsikan ada beberapa yang mendekati.
3. Karena potensinya untuk salah tafsir sebagai penyimpangan jiwa, Dark Psychology dapat dilampaui dalam bentuk latennya. Sejarah penuh dengan contoh dari kecenderungan laten ini untuk mengungkapkan dirinya sebagai perilaku yang aktif dan merusak. Psikiatri dan psikologi modern mendefinisikan psikopat sebagai predator tanpa penyesalan atas tindakannya. Dark Psychology berpendapat ada kontinum keparahan mulai dari pikiran dan perasaan kekerasan hingga korban parah dan kekerasan tanpa tujuan atau motivasi yang masuk akal.
4. Pada kontinum ini, keparahan dari Dark Psychology tidak dianggap kurang atau lebih keji oleh perilaku korban tetapi merencanakan berbagai ketidakmanusiawian. Ilustrasi sederhana akan membandingkan Ted Bundy dan Jeffrey Dahmer. Keduanya parah

orang-orang dan keji dalam tindakan mereka. Perbedaannya adalah Dahmer melakukan pembunuhan yang mengerikan untuk kebutuhan delusinya untuk ditemani sementara Ted Bundy dibunuh, dan secara sadis menimbulkan rasa sakit dari kejahatan psikopatnya. Keduanya akan lebih tinggi di Dark Continuum, tapi satu, Jeffrey Dahmer, bisa lebih dipahami melalui kebutuhannya yang putus asa untuk dicintai.

5. Psikologi Gelap menganggap semua orang memiliki potensi kekerasan. Potensi ini bawaan pada semua manusia dan berbagai faktor internal dan eksternal meningkatkan kemungkinan potensi ini terwujud menjadi perilaku yang mudah berubah. Perilaku ini bersifat predator dan, kadang-kadang, dapat berfungsi tanpa alasan. Psikologi Gelap mengasumsikan dinamika predator-mangsa menjadi terdistorsi oleh manusia dan kehilangan semua motivasi, dianggap bawaan sebagai bagian dari organisme hidup planet. Psikologi Gelap hanyalah fenomena manusia dan tidak dimiliki oleh makhluk hidup lain. Kekerasan dan kekacauan mungkin ada di organisme hidup lain, tetapi manusia adalah satu-satunya spesies yang memiliki potensi untuk melakukannya tanpa tujuan.
6. Pemahaman tentang penyebab dan pemicu yang mendasari Psikologi Gelap akan lebih baik memungkinkan masyarakat untuk mengenali, mendiagnosis, dan mungkin mengurangi bahaya yang melekat dalam pengaruhnya. Mempelajari konsep-konsep Psikologi Kegelapan melayani dua kali lipat fungsi yang bermanfaat. Menerima bahwa kita semua memiliki potensi kejahatan ini memungkinkan mereka yang memiliki pengetahuan ini untuk mengurangi kemungkinan letusannya. Kedua, memahami prinsip-prinsip Psikologi Kegelapan sesuai dengan tujuan evolusi asli kita untuk berjuang bertahan hidup.

Bab 4: Manipulasi



Kritikus terkenal dan selalu MIT linguist Noam Chomsky, salah satu suara klasik perbedaan pendapat intelektual dalam dekade terakhir, telah menyusun daftar

sepuluh strategi paling umum dan efektif yang ditempuh oleh agenda-agenda “tersembunyi” untuk membangun manipulasi populasi melalui media.

Secara historis media telah terbukti sangat efisien untuk membentuk opini publik. Berkat perangkat media dan propaganda telah diciptakan atau dihancurkan gerakan sosial, perang yang dibenarkan, krisis keuangan yang marah, dipicu oleh beberapa ide ideologis lainnya arus dan bahkan diberikan fenomena media sebagai penghasil realitas dalam jiwa kolektif.

Manipulasi media adalah bagian dari kehidupan kita sehari-hari. Setiap peristiwa disajikan oleh media dengan cara yang nyaman bagi mereka masing-masing. Kesalahpahaman tentang realitas yang diciptakan oleh media di khalayak dapat menyebabkan penilaian dan perilaku yang salah pada manusia. Media tidak hanya memiliki peran sosial, tetapi mereka sebenarnya adalah alat untuk mengendalikan suhu publik. Manipulasi media terdiri dari cara baru disajikan dan bergantung pada bagaimana orang akan memahami suatu proses dan bagaimana mereka akan bereaksi terhadapnya. Media memiliki peran sosial untuk berbagai derajat. Mereka dapat berbicara tentang masalah tertentu dan diam tentang yang lain. Inilah yang mengubah mereka menjadi jenis kekuatan baru.

Di negara-negara tertutup dan otoriter, media bertujuan untuk meyakinkan audiens bahwa kita harus menerima tanpa syarat semua tindakan politik dan sosial dari pemerintah. Sehingga mereka menjadi bagian dari badan-badan kekuasaan negara. Sementara di masyarakat terbuka dan demokratis, media adalah perantara antara otoritas dan orang-orang. Mereka harus memberikan aliran informasi dua arah dari institusi ke masyarakat dan sebaliknya. Kompetisi media mengarah pada diferensiasi berita dan informasi, disebut juga manipulasi media

Tetapi bagaimana cara mendeteksi strategi yang paling umum untuk memahami alat-alat khusus yang, tentu saja, kita berpartisipasi? Untungnya, Chomsky telah diberi tugas untuk mensintesis dan memaparkan praktik-praktik ini, lebih banyak lagi

jelas dan lebih canggih, tetapi tampaknya semuanya sama-sama efektif dan, dari sudut pandang tertentu, merendahkan. Mendorong kebodohan, meningkatkan rasa bersalah, meningkatkan gangguan, atau membangun masalah buatan dan kemudian secara ajaib, menyelesaikannya, hanyalah beberapa dari taktik ini.

Ini adalah strategi untuk mengarahkan seluruh populasi. Sylvain Timsit disebutkan di beberapa tempat. Di tempat lain, pencarian diakhiri dengan jurnal antardisiplin Francis Les Cahiers Psychologie politique dan Noam Chomsky salah diidentifikasi sebagai penulisnya.

Apakah strategi itu awalnya dimaksudkan secara satir atau tidak, tidak penting bagi saya. Bahwa strateginya tampak relatif jelas, masuk akal, dan dapat diamati secara empiris - dengan sedikit jarak sehari-hari - lebih penting. Orang-orang itu mungkin setuju yang tidak hanya mengandalkan media arus utama dengan pilihan tema yang terfragmentasi dan pemboman informasi singkat.

Siapa pun yang melakukan ini dan melihat dunia dari perspektif pluralisme liberal yang menurutnya tidak ada pusat kekuasaan, tidak ada elit dan tidak ada aturan dalam masyarakat tetapi banyak kelompok berbeda dari aktor yang menggunakan pengaruh mereka dengan cara yang agak seimbang sehingga ide-ide itu berlaku sesuai dengan kepentingan mendasar dari mayoritas mungkin akan menolak daftar.

Perhatian Kemudi

Salah satu elemen penting dari pengendalian sosial adalah strategi pengalihan perhatian, yaitu mengalihkan perhatian publik dari masalah dan perubahan penting yang diputuskan oleh elit politik dan ekonomi. Melalui teknik banjir, gangguan konstan dan informasi sepele pikiran menjadi lebih jinak dan kurang kritis. Strategi pengalihan perhatian juga penting dalam mencegah minat massa dalam ilmu pengetahuan, ekonomi, psikologi, neurobiologi, dan sibernetika.

Kata kunci di sini adalah "tidak penting." Perhatian adalah sumber daya yang sangat terbatas. Jika masyarakat demokratis harus diatur sehingga relatif sedikit keuntungan sementara sebagian besar lainnya harus menonton, mayoritas harus disibukkan dengan hal-hal seperti itu sehingga mereka tidak menghalangi kepentingan tertentu. Keadaan pengalihan seperti itu dibuktikan oleh Juvenal dari Republik Romawi dengan istilah "roti dan sirkus."

Siapa pun yang menghargai pilihan tema di TV, radio, berita dan percakapan sesama orang harus bertanya tentang relevansi tema tertentu untuk kehidupan seseorang atau kehidupan sesama dengan berfokus pada kondisi tions dari kegembiraan jangka panjang dalam keberadaan dan kemudian memeriksa bagaimana hubungan waktu kerja atau pengeluaran perhatian terhadap relevansi untuk kehidupan dapat mengungkapkan semacam "kebalikan" dari hal-hal.

Untuk membuat tema tertentu masuk akal, ada penawaran khusus di supermarket, tabel tim favorit, hubungan cinta dengan tokoh, keingintahuan nama anak tetangga, keuntungan dari lemak sedang dibandingkan dengan margarin biasa dan sebagainya vs. membongkar hak-hak sipil, penyiksaan dan ancaman pembunuhan massal dan perang rahasia melalui "model" barat, melabuhkan perang, rasisme, dan keamanan dalam keadaan normal serta

pemalsuan penyebab perang dan promosi krisis melalui ideologi perang dan sebagainya.

Siklus Paksa Masalah, Reaksi, dan Solusi

Metode ini juga disebut "Problem-reaction-solution." Mereka menciptakan masalah, sebuah "situasi" untuk menimbulkan beberapa reaksi di antara penonton sehingga ini menjadi norma tindakan yang akan Anda terima. Misalnya: 'mari kita tingkatkan kekerasan perkotaan, atau atur serangan berdarah agar publik lebih menerima hukum dan kebijakan yang merugikan kebebasan mereka'. Atau: menciptakan krisis ekonomi agar publik dapat menerima pencabutan hak-hak sosial dan pembongkaran layanan publik sebagai kejahatan yang diperlukan.

Ketika masalah sosial mengarah untuk memprovokasi kebutuhan spesifik untuk orientasi dalam populasi, itu memungkinkan solusi ke arah ideologis yang diinginkan sejak awal. Kejahatan serius dilakukan terutama ketika kondisi hidup orang-orang memburuk.

Advokat neoliberal sangat berbakat seperti yang ditunjukkan dalam contoh pembiayaan negara yang semakin hancur ketika utang publik dilunasi dan ketakutan yang diperlukan diproduksi dengan dukungan media dan lobi-lobi bisnis untuk melakukan solusi palsu berupa pelunasan utang. Pada akhirnya ini mengarah pada masalah tindak lanjut (kemacetan pembiayaan, stagnasi ekonomi, peningkatan lebih lanjut dari utang negara) yang merevitalisasi konsep privatisasi lama yang sudah dikenal sebagai solusi selanjutnya dan kuat Anda memperluas lingkup pengaruh untuk modal swasta yang terkonsentrasi secara besar-besaran.

Ini berarti privatisasi, deregulasi dan pemotongan belanja negara. Perlawanan terhadap pemangkasan negara di sisi pengeluaran berasal dari birokrasi dan penerima subsidi. Oleh karena itu pengurangan atau penipisan mungkin harus dimulai dari sisi pajak dengan pemotongan pajak untuk mendukung dikte dari kas kosong. Ini memungkinkan defisit negara bagian untuk naik seperti yang ditunjukkan oleh pengalaman. Strategi semacam ini dapat dilihat pada saat ini

"Euro-crisis." Melalui pemotongan sosial, ekonomi terpaksa mendorong pengangguran massal. Membongkar sistem tawar-menawar kolektif memicu pemotongan upah yang menyebabkan masalah wajar.

Dalam bukunya "The Shock Doctrine", Naomi Klein menunjukkan banyak contoh dari proses ini. Siapa pun yang melihat keuntungan informasi elit atas populasi mereka yang dialihkan, terutama ketika media massa bertindak sebagai "cabang keempat" di bawah kelangkaan sumber daya dan faktor-faktor mentalitas bulat tidak perlu banyak imajinasi untuk mengenali betapa mudahnya krisis, bencana , dan masalah lain di banyak area dapat diintensifkan dan dieksploitasi.

Gradasi Perubahan

Untuk membuat pengukuran yang tidak dapat diterima dapat diterima, secara bertahap berikan tekanan yang cukup, setetes demi setetes, selama beberapa tahun berturut-turut. Sedemikian rupa sehingga baru, kondisi sosial ekonomi radikal diberlakukan selama tahun 1980-an dan 1990-an: negara minimal, privasi, ketidakamanan, fleksibilitas, pengangguran massal, upah yang tidak menjamin pendapatan yang layak, banyak perubahan yang akan terjadi menimbulkan revolusi jika mereka telah diterapkan sekaligus.

Seperti yang jelas untuk cahaya, tekanan, dan kebisingan, dll., Persepsi proses perubahan politik juga bergantung pada gradasinya. Ekonomi semua bidang kehidupan tidak dapat diperkenalkan dalam krisis dari hari ini hingga besok. Sebaliknya itu harus diendapkan secara budaya di seluruh generasi oleh lembaga-lembaga berpengaruh jika model manfaat-manfaat, pasar- dan manajemen harus menjadi prinsip sosial yang serba bisa. Teknik ini juga diterapkan pada skala yang lebih kecil. Dalam kasus pemotongan terencana di area sekolah dan universitas, publikasi OECD merekomendasikan agar hibah negara tetap konstan dan tidak menurunkannya karena bahaya perlindungan "kal" kelompok.

Penundaan Perubahan

Cara lain untuk menerima keputusan yang tidak populer adalah dengan menyajikannya sebagai "menyakitkan dan perlu", untuk memenangkan penerimaan publik pada saat itu. Lebih mudah menerima pengorbanan di masa depan daripada pengorbanan langsung. Pertama-tama, karena ukurannya tidak segera digunakan; kedua, karena publik, massa, selalu memiliki kecenderungan untuk berharap secara naif bahwa "semuanya akan membaik besok" dan bahwa pengorbanan yang diperlukan dapat dihindari. Ini memberi lebih banyak waktu kepada publik untuk terbiasa dengan ide perubahan dan menerimanya tanpa pasrah ketika saatnya tiba.

Jika kerusakan kondisi yang direncanakan untuk sebagian besar populasi ada dalam agenda, dugaan alasan untuk ini harus ditetapkan lebih awal. Selama masalah yang diselesaikan belum akut, masyarakat sipil akan memiliki sedikit motivasi untuk memeriksa pernyataan tersebut. Ketika itu akut, masalah yang diselesaikan dibuat untuk muncul sebagai fakta yang akrab. Di Jerman, perubahan demografis dan kompetisi global menjadi pusat perhatian sehingga upah, pensiunan, dan pemotongan sosial tampak sebagai "menyakitkan" tetapi modern diperlukan pada masa-masa awal kerusakan neoliberal.

Alamat Dalam Bahasa Anak-Anak

Sebagian besar iklan yang ditargetkan untuk masyarakat umum menggunakan wacana, argumen, karakter dengan intonasi kekanak-kanakan, sering menargetkan kelemahan, seolah-olah penonton adalah makhluk yang sangat muda atau cacat mental. Semakin Anda mencoba membodohi pemirsa, semakin kekanak-kanakan nada yang diadopsi. Mengapa? Jika seseorang pergi ke seseorang seolah-olah dia berusia 12 tahun atau kurang, maka, karena kualitas sugestif, orang lain cenderung, dengan beberapa kemungkinan, untuk merespons atau bereaksi tanpa banyak berpikir sebagai orang 12 tahun atau lebih muda akan .

Untuk mengumumkan subjek yang tidak menyenangkan, pesan yang tidak jelas digunakan di mana apa pun dapat ditafsirkan dalam apa yang dikatakan. Tidak ada permukaan serangan yang muncul untuk kritik serius. Di sisi lain, jika populasi ditambahkan secara langsung, konten kolektif dipaksa dalam peran anak-anak dengan bahasa sederhana yang meninggalkan detail yang relevan dalam merendahkan atau meminta nada simpatik. Awalnya orang terbiasa dengan model peran tertentu yang diaktifkan oleh insentif lingkungan. Dalam masyarakat yang sangat konservatif dengan hierarki yang jelas dan pola perilaku yang terukir, teknik ini mungkin memiliki kesuksesan yang diinginkan dalam bentuk obedi yang tidak diragukan lagi penerimaan yang kuat dan penuh kepercayaan yang menginspirasi kepercayaan.

Ganti Refleksi Dengan Emotions

Para dalang tidak ingin mengaktifkan sisi pemikiran orang-orang. Mereka ingin membangkitkan emosi dan mencapai ketidaksadaran orang. Itu sebabnya begitu banyak dari pesan-pesan ini penuh dengan konten emosional. Intinya adalah untuk menyebabkan semacam "sirkuit pendek" dalam proses berpikir rasional. Mereka menggunakan emosi untuk menangkap makna keseluruhan dari pesan tersebut, tetapi bukan secara spesifik. Ini adalah cara lain mereka membunuh kemampuan berpikir kritis orang

"Berpikir" sebagai kemampuan baru dalam sejarah evolusi. Dasar dari roh manusia adalah inti emosional yang mengarah pada kekuatan penghakiman di gerbang mana penjaga akal hanya menolak layanan mereka. Ketimpangan dan pengangguran meningkat dengan cepat; "Kompetisi" dan persaingan populasi menjadi motivasi tertinggi umat manusia dan pengiriman tank Jerman ke diktator untuk memadamkan pemberontakan menjadi kasus normal.

Mempromosikan Ketidaktahuan

Pastikan publik tidak mampu memahami teknologi dan metode yang digunakan untuk mengontrol dan memperbudak. Kualitas pendidikan yang diberikan kepada masyarakat kelas bawah harus seminimal mungkin sehingga kesenjangan ketidaktahuan antara kelas bawah dan kelas atas tetap tidak mungkin terjadi. atau mencapai untuk kelas bawah.

Ketidaktahuan dapat mencakup tidak tahu dan tidak ingin tahu. Kedua kondisi dapat digabungkan dengan erat. Tidak tahu bisa memicu rasa malu. Berbagai kemungkinan untuk menghindari rasa malu kemudian dapat memilih untuk tidak tahu.

Seseorang dapat benar-benar menjauh dari lingkungan dan tema kekuatan politik untuk mengambil pengetahuan yang memalukan tentang ketidaktahuan seseorang dari pusat perhatian atau seseorang dapat menyangkal relevansi pengetahuan e dan lompat keluar dari jalan dalam rumus seperti "tidak ada yang akan berubah ! " "tidak ada yang bisa dilakukan!" dan "dunia berjalan seperti itu!" yang seperti gorden cocok di mana pun suasana tenang akan terganggu. Ini adalah pola perilaku manusia yang digunakan untuk merugikan mayoritas penduduk oleh negara dan otoritas kapitalis. Ada perbedaan yang sangat besar antara pengetahuan dan relevansi pengetahuan dalam urusan ekonomi. Apa itu uang? Apa fungsi upah dan produktivitas dalam ekonomi nasional? Seperti apa kondisi distribusinya dan bagaimana perkembangannya? Siapa yang memiliki apa dan mengapa? Mengapa ada banyak pengangguran dan bagaimana pengaruhnya terhadap urutan atau keseimbangan kekuasaan dalam masyarakat?

Anehnya, pertanyaan-pertanyaan itu hampir tidak dibahas di sekolah dan televisi komersial atau hanya dengan cara non-kontroversial atau terpisah-pisah - meskipun ide-ide yang terikat dengan mereka selalu memiliki pekerjaan terakhir dalam membenarkan

perubahan tajam dari rentang makro-sosial. "Itu pekerjaan yang bagus!" "Kami tidak mampu membayar status sosial ini lagi!" "Kami membutuhkan reformasi struktural!" dan "Daya saing harus ditingkatkan!" terdengar. Pengetahuan yang komprehensif akan menjadi kebutuhan demokrasi di sini (setidaknya jika demokrasi tidak boleh dibatasi pada tindakan motor buta di kotak suara). Namun ketidakpedulian sistematis terhadap orang-orang didorong oleh lobi perusahaan swasta, melalui media cuci otak atau melalui peningkatan konsentrasi kerja, kompensasi pendapatan, dan status kecemasan - yang mempersempit fokus ke lingkungan terdekat.

Mempropagandakan Mediocrity

Sebagian besar tren dan mode tidak muncul begitu saja. Hampir selalu ada seseorang yang menggerakkan mereka dan mempromosikannya. Mereka melakukannya untuk menciptakan selera, minat, dan pendapat yang homogen. Media terus-menerus mempromosikan mode dan tren tertentu. Kebanyakan dari mereka ada hubungannya dengan gaya hidup yang sembrono, tidak perlu, bahkan konyol. Mereka meyakinkan orang bahwa bertindak seperti ini adalah gaya.

Realitas standar terdiri dari bekerja, mengkonsumsi, memanfaatkan kemungkinan hiburan massal dan jujur dalam hal-hal kecil. Orang-orang menerima realitas standar dan dengan senang hati menyampaikannya kepada sesama mereka.

Berikan Perlawanan Hati Nurani yang Buruk

Buat individu percaya bahwa dia adalah penyebab kemalangan mereka sendiri dan buat mereka meragukan kecerdasan mereka, kemampuan mereka, atau usaha mereka. Jadi, alih-alih memberontak terhadap sistem ekonomi, individu merendahkan dan menyalahkan dirinya sendiri, yang menghasilkan keadaan depresif, yang tujuannya adalah untuk melumpuhkan tindakan, dan tanpa tindakan, tidak ada revolusi.

Dalam sebuah buku kecil, Stephan Hessel, pejuang perlawanan terkenal dan penulis deklarasi hak asasi manusia mendesak: "Malu!" Dia membidik kondisi yang diskriminatif, anti-sosial, dan terkonsentrasi pada kekuatan di zaman kita yang secara radikal mengancam peradaban dan memohon standar hidup yang terlibat dan terinformasi yang menggunakan pembangkangan sipil.

Untuk menyabotase kecenderungan sikap semacam ini, orang-orang harus diberi hati nurani yang buruk yang melumpuhkan mereka dalam mempertahankan kondisi dari perspektif elit fungsional. Mereka diberitahu bahwa mereka tidak memadai atau bahkan sifat manusia sama sekali buruk. Orang tersebut adalah seorang yang egois, serakah dan malas. Orang yang tidak percaya itu adalah "orang baik".

Pesan implisit ini dapat didengar di berbagai hiburan TV [24], bergema dalam slogan-slogan seperti "Kami telah hidup di luar kemampuan kami" atau dalam merendahkan dan menghukum lingkungan hidup yang diciptakan melalui semua sistem yang disertai oleh rakyat jelata melawan secara sosial dirugikan.

Suasana yang dihasilkan di sini mendemoralisasi sebagian besar populasi karena itu mengarahkan keengganan umum terhadap sesama orang yang terikat pada keadaan sosial alih-alih mengarahkan keengganan ini terhadap dingin yang nyata agen penyebab yang efektif dari penderitaan. Suasana ini memecah solidaritas di mana setiap orang dipanggil untuk hati nurani yang buruk dan didesak untuk mundur di lingkungan terdekat sehingga mereka dapat diandalkan dan siap untuk berprestasi.

Mengetahui Lebih Banyak Tentang Orang Daripada Mereka Mengenal Diri Sendiri

Selama beberapa dekade terakhir, sains telah memberi kita akses ke pengetahuan tentang biologi dan psikologi manusia. Tetapi informasi ini masih belum tersedia untuk kebanyakan orang. Hanya sedikit informasi yang pernah sampai ke publik. Sementara itu, para elit memiliki semua informasi ini dan menggunakannya sesuka mereka. Sekali lagi kita dapat melihat bagaimana ketidaktahuan membuat lebih mudah bagi kekuatan untuk mengontrol masyarakat. Tujuan dari strategi kontrol media ini adalah untuk membuat dunia menjadi apa pun yang diinginkan oleh orang-orang terkuat. Mereka menghalangi kemampuan berpikir kritis dan kebebasan setiap orang. Tapi itu adalah tanggung jawab kita untuk berhenti secara pasif membiarkan mereka mengendalikan kita. Kita harus melakukan perlawanan sebanyak yang kita bisa.

Sementara semua jenis rentetan harian dan magnet perhatian komersial memperbaiki populasi dalam ketidaktahuan dan pengalihan tentang kondisi sosial, mereka yang memiliki banyak kehilangan dan sumber daya yang luas [tidak melakukan apa pun untuk mencegah hal ini sesuai dengan moto "pengetahuan adalah kekuatan.

Think tank misalnya berfungsi di sini sebagai institusi yang menerima jutaan dari minat modal yang kuat dan menghasilkan pengetahuan yang dominan melalui studi yang cocok untuk elit fungsional dan pembuat keputusan.

Jika seseorang memandang dunia sebagai jaringan sebab-akibat di mana berbagai macam sebab dan akibat terikat bersama di bidang yang paling berbeda, lembaga dengan sumber daya yang sangat besar menghasilkan intervensi-pengetahuan yang luar biasa di bidang sosial melalui dokumentasi yang luas dan analisis statistik (data besar dan penambahan data), bukan teori akademis radikal. Ini melayani "manipulasi lunak" mereka yang tersedia untuk seluruh populasi untuk imunisasi.

Bab 5: Hipnosis



Self-Hipnosis

Di dunia yang selalu berubah saat ini, terkadang kita membutuhkan bantuan untuk menghilangkan kebiasaan dan menenangkan ketakutan kita. Kita dapat beralih ke metode tradisional: dokter, instansi pemerintah dan obat bebas. Kita dapat berbicara dengan terapis dan psikologis. Kita bahkan bisa melakukannya sendiri. Kadang-kadang, bagaimanapun, ketika tampaknya tidak ada yang kita lakukan adalah membantu situasi kita, kita membutuhkan sedikit bantuan yang di luar kotak. Ini adalah waktu untuk mempertimbangkan self-hypnosis. Itu bisa bekerja di mana semua metode lain telah mengecewakan kita.

Self-hypnosis adalah kerabat dari hipnosis. Itu hanya menggantikan seorang hypnotherapist atau individu yang memenuhi syarat lainnya dengan klien. Dengan kata lain, penghipnotis juga adalah kliennya. Self-hypnosis, seperti hypnosis, adalah alat penemuan diri dan kesadaran. Ini adalah sarana yang melaluinya siapa pun dapat mengakses pikiran bawah sadar. Anda melakukannya dengan sengaja dengan maksud untuk mengubah pola pemikiran saat ini yang dipegang oleh subconscious. Dengan melakukan itu, Anda mulai meletakkan dasar untuk perubahan.

Tujuan dari Self-hypnosis bervariasi sesuai dengan kebutuhan individu. Fungsi dasar dari teknik ini adalah untuk membantu seseorang menjangkau jauh ke dalam alam bawah sadarnya. Dengan melakukan itu, Anda dapat melatihnya kembali untuk mencerminkan dan merangkul apa yang ingin Anda capai. Beberapa tujuan khas dari self-hypnosis meliputi:

- Untuk berhenti merokok
- Untuk membantu diet
- Untuk meningkatkan citra diri Anda secara keseluruhan
- Untuk membantu Anda mengatasi ketakutan apa pun
- Untuk menghentikan hal-hal seperti penundaan
- Untuk membantu Anda dalam mengatasi fobia

- Untuk membantu Anda dalam meningkatkan memori Anda

Tahap Hipnosis

Stage hypnosis bukan hypnotherapy. Sebaliknya, hipnosis panggung adalah penerapan hipnosis untuk tujuan hiburan. Dalam pertunjukan seperti itu, itu adalah keahlian penghipnotis untuk meyakinkan penonton bahwa hipnotis adalah kekuatan magis dan misterius. Semakin besar keajaiban dan misterinya, semakin baik pertunjukannya. Penting untuk diketahui bahwa apa yang dilihat penonton bukanlah tampilan murni dan ajaib dari kekuatan hipnotis. Seperti pertunjukan sulap yang bagus, ada lebih banyak hal yang terjadi daripada yang Anda lihat atau ceritakan.

Faktor utama yang jarang terungkap adalah kekuatan subjek panggung yang mematuhi perintah karena, tidak terlalu banyak untuk dihipnotis, tetapi dari fenomena yang disebut ekspektasi kelompok atau kerumunan. Psikolog tahu bahwa jauh lebih mudah untuk memprediksi, memengaruhi, dan menentukan perilaku individu ketika individu tersebut berada dalam kerumunan atau sekelompok besar orang. Ada kekuatan kuat yang disebut stage conformity yang sangat meningkatkan kekuatan magis penghipnotis panggung. Melalui kesesuaian panggung subjek panggung setuju untuk pergi bersama dengan penghipnotis, bukan karena hipnotis, tetapi karena mereka tidak ingin mengecewakan penonton. Mereka mengikuti arahan penghipnotis ke tujuan yang luar biasa; namun bukan karena mereka terhipnotis dan tidak punya pilihan. Tetapi karena mereka ingin menyenangkan penonton dan menghindari rasa malu pribadi dari kerumunan yang disebabkan oleh tidak melakukan apa yang diharapkan dari mereka. Tidak masalah jika mereka akhirnya melakukan hal-hal yang memalukan, seperti kwek seperti bebek; bukan itu intinya. Semakin baik dan keras mereka "dukun", semakin aneh mereka, semakin banyak hipnosis muncul sebagai pengendalian pikiran ... maka semakin baik kinerja mereka. Penonton akan lebih menyukai, menyetujui, dan merangkul mereka jika mereka "mengikuti pertunjukan" daripada menolak arahan penghibur. Kesesuaian panggung memang bisa lebih kuat dari efek hipnosis. Setelah menjadi subjek panggung pada dua kesempatan berbeda, saya dapat membuktikan seperti apa pengalaman itu. Semakin baik dan keras mereka "dukun", semakin aneh mereka, semakin banyak hipnosis muncul sebagai pengendalian pikiran ... maka semakin baik kinerja mereka. Penonton akan lebih menyukai, menyetujui, dan merangkul mereka jika mereka "mengikuti pertunjukan" daripada menolak arahan penghibur. Kesesuaian panggung memang bisa lebih kuat dari efek hipnosis. Setelah menjadi subjek panggung pada dua kesempatan berbeda, saya dapat membuktikan seperti apa pengalaman itu. Setelah menjadi subjek panggung pada dua kesempatan berbeda, saya dapat membuktikan seperti apa pengalaman itu. Semakin baik dan keras mereka "dukun", semakin aneh mereka, semakin banyak hipnosis muncul sebagai pengendalian pikiran ... maka semakin baik kinerja mereka. Penonton akan lebih menyukai, menyetujui, dan merangkul mereka jika mereka "mengikuti pertunjukan" daripada menolak arahan penghibur. Kesesuaian panggung memang bisa lebih kuat dari efek hipnosis. Setelah menjadi subjek panggung pada dua kesempatan berbeda, saya dapat membuktikan seperti apa pengalaman itu.

Apakah hipnotis berperan dalam pertunjukan panggung? Ya, tapi kebanyakan hanya sampai taraf tertentu. Dalam pertunjukan panggung, hypnosis berfungsi untuk membantu memfokuskan pikiran. Menggunakan hipnosis untuk fokus dan menjernihkan pikiran mengesampingkan banyak pikiran sadar, seringkali acak, untuk sementara waktu. Sekali lagi, pikiran yang jernih dan fokus adalah hal yang sangat kuat. Ini, dikombinasikan dengan kesesuaian panggung, memang membuat pekerjaan penghipnotis tidak terlalu sulit. Anda akan melihat mereka mampu memusatkan banyak energi mereka sendiri hanya untuk menghibur dan menghidupkan pertunjukan. Semakin mereka dapat meyakinkan bahwa hipnosis penonton adalah pengendalian pikiran, semakin menarik pertunjukannya. Dan itulah yang disajikan; bukan itu yang sedang terjadi.

Hipnotis adalah pengalaman yang sangat menyenangkan, santai dan menyegarkan mental. Ini seperti mengambil istirahat mental yang menyegarkan. Sebagai subjek panggung, mudah untuk ingin mengikuti pertunjukan karena Anda merasa bahwa tidak melakukan hal itu akan mengakhiri pengalaman menyenangkan dari hipnosis Anda. bukan menganalisis, menangkap, atau menyimpan pikiran acak. Ini tidak berarti subjeknya tidak sadar, dalam keadaan koma, atau pikirannya telah diambil alih. Anda menyadari apa yang terjadi dan menyadari suara di sekitar Anda; mungkin lebih dari pada kesadaran bangun normal. Anda tahu bahwa jika Anda benar-benar menginginkannya, Anda dapat segera membangunkan diri Anda sendiri. Tapi untuk tujuan apa? Jika penghipnotis menghormati batasan Anda, sebaiknya ikuti pengalamannya.

Ketika subjek diminta untuk melakukan atau mengatakan sesuatu yang bertentangan dengan keyakinan moral, etika, atau agama mereka, mereka akan bangun sendiri atau tidak mematuhi perintah penghipnotis. Subjek tidak melakukan apa pun saat terhipnotis yang biasanya tidak mereka lakukan saat mereka bangun; dalam konteks dan pengaturan yang sama. Ini menjadi pertanyaan sekali dengan satu subjek tahap yang mulai melepas pakaiannya selama pertunjukan, sementara subjek lainnya hanya sejauh yang secara umum dapat diterima -

berpura-pura untuk "menelanjangi" tetapi berhenti dengan baik untuk melewati standar sosial. Penghipnotis itu sendiri cukup terkejut dan menyadari bahwa dia harus menghentikan wanita itu, dan dia melakukannya. Baru setelah pertunjukan dia mengetahui bahwa pekerjaannya adalah seorang penari telanjang.

Kebanyakan hipnosis tidak memaafkan atau mendukung hipnosis panggung. Ada perbedaan nyata antara penghipnotis panggung dan penghipnotis. Alasannya dapat dimengerti untuk tahap pertunjukan hipnosis bekerja dengan menggambarkan hipnosis sebagai keadaan tidur yang tidak sadar yang cocok untuk kontrol pikiran. Ini adalah misrepresentasi dari hipnosis. Ini bekerja untuk memperkuat keyakinan yang salah dan dianut secara sosial bahwa hipnotis itu aneh, aneh, dan aneh- padahal sebenarnya tidak. Anda tidak tertidur, Anda tidak koma, pikiran Anda tidak dikendalikan. Hipnoterapis memilih untuk menggunakan hipnotis sebagai alat untuk membantu orang lain menjalani hidup yang lebih bahagia, lebih sehat, dan lebih bermanfaat. Sebagai contoh, penghipnotis panggung menggunakan hipnotis sebagai prop pusat dalam pertunjukan hiburan mereka. Jelas mengapa ada perpecahan.

Terlepas dari perbedaan yang jelas antara penghipnotis panggung dan hipnoterapis, penghipnotis panggung tidak, secara tidak sengaja, memberikan persembahan kepada umat manusia melalui penerapan hipnotis mereka. Pertunjukan panggung, bersama dengan penggambaran televisi, memicu kepercayaan kolektif bahwa hipnosis adalah hal yang kuat dan ajaib yang memanfaatkan kekuatan pikiran. Tidak perlu banyak untuk menyatukan potongan-potongan itu. "Saya telah mencoba segalanya, mengapa tidak mencoba hipnotis sebagai upaya terakhir? Aneh, saya tidak tahu cara kerjanya (takut akan hal yang tidak diketahui), tapi saya tidak peduli... mungkin saja berhasil". Itulah garis pemikiran yang mendorong banyak panggilan telepon ke daftar hipnoterapis di halaman kuning.

Di dunia yang sempurna, orang-orang akan diajari di sekolah apa itu hypnosis dan cara kerjanya. Nilai dan manfaat hipnosis akan dipahami dan akan ada tempat yang lebih menonjol untuknya di masyarakat. Namun, itu

bukan dunia saat ini. Hipnoterapis memiliki pekerjaan yang cocok untuk mereka ketika datang untuk mendidik masyarakat tentang hipnotis. Pendidikan massal harus menjadi tujuan jangka panjang dari profesi ini. Ironisnya, hypnotherapist ini melihat kurangnya pendidikan publik yang diberlakukan oleh hypnotherapists. Banyak brosur yang ditulis oleh hipnotis sendiri cenderung kurang memiliki nilai edukasi tentang hipnotis. Saya menduga bahwa sejumlah hipnoterapis lebih memilih untuk tetap menghipnotis “ajaib” dan “misteri” karena kualitas ini, tidak diragukan lagi, dapat meningkatkan klien. Untuk mengutuk tahap hipnosis cukup prematur pada saat ini.

Hipnotis panggung berada dalam posisi unik untuk benar-benar menjangkau ribuan orang yang menghadiri pertunjukan mereka. Tahap hipnotis didorong untuk menyadari tingkat tinggi pengaruh mereka yang dapat digunakan untuk menginformasikan dan mendidik orang tentang manfaat dari hipnosis dan hipnoterapi. Mungkin di akhir acara, mereka dapat mengingatkan penonton apa yang telah didemonstrasikan, “Kami bersenang-senang di sini malam ini. Saya ingin Anda masing-masing tahu bahwa apa yang telah Anda lihat hanyalah sekilas tentang apa yang dapat dilakukan oleh pikiran yang terfokus. Selain hiburan, hypnosis sama kuatnya dalam membantu meningkatkan kehidupan masyarakat. Seorang hipnoterapis dapat menggunakan hipnosis untuk memfokuskan pikiran Anda pada kehidupan yang lebih bahagia, lebih sehat, dan lebih bermanfaat.

Bagaimana Self Hurnosis Berbeda dari Stage Hurnosis?

Hipnosis dan self-hypnosis adalah bentuk terapi yang dihormati. Bentuk-bentuk hyrnotheraru ini digunakan untuk mencapai tujuan tertentu - satu di mana hanya orang yang menginginkan perubahan atau mencari solusi dan yang mengambil bagian. Sasaran yang ditetapkan oleh terapis dan klien bersifat individualistis dan dimaksudkan untuk menjawab kebutuhan nyata. Bagian dan subjek bersifat pribadi, pribadi, dan dilakukan di lingkungan yang aman dan terjamin. Jika Anda menggunakan self-hypnosis, Anda perlu tahu siapa Anda di sana.

Dalam kasus nyanyian panggung, perbedaan utamanya adalah panggungnya. Ini adalah kinerja publik. Orang-orang telah membayar hyrnnotist/pesulap untuk melihat apa yang dia dapat "buat" seseorang lakukan. "Klien" atau proyek panggung tidak ada untuk mencapai tujuan pribadi apa pun kecuali, mungkin untuk beberapa menit ketenaran mereka. Tahap hyrnnotist dapat manipulatif dan bahkan eksploitatif untuk mendapatkan tujuannya. Selain itu, seluruh strategi membutuhkan lebih dari sedikit ilusi dan bahkan delusi diri.

Tures of Hypnosis

Ada empat jenis hyrnosis utama yang digunakan dalam masyarakat saat ini untuk menghipnotis orang lain atau untuk menghipnotis diri sendiri. Empat jenis utama hipnosis adalah hipnosis tradisional, hipnosis Ericksonian, hipnosis NLP, dan hipnosis diri. Setiap jenis hipnosis bervariasi dalam hal penggunaan dan praktik. Persamaan utama antara empat jenis hipnosis adalah bahwa mereka semua dimulai dengan semacam induksi hipnotis, seperti induksi tetap atau terdengar mundur, untuk menginduksi keadaan hipnotis.

Hyrnosis Tradisional. Hyrnosis tradisional adalah bentuk hipnosis yang paling dasar dan paling banyak digunakan karena keyakinan bahwa siapa pun dapat melakukannya dengan sedikit instruksi dan pelatihan. Hipnotis tradisional juga diyakini sebagai bentuk hipnotis yang paling mudah karena mengandalkan saran dan perintah sederhana. Ini adalah bentuk hipnosis yang diiklankan secara luas dengan CD dan MP3 hyrnosis, bersama dengan kaset hipnosis. Begitu dalam keadaan hipnotis, metode hipnotis tradisional terhubung dengan alam bawah sadar dan menggunakan sugesti dan perintah langsung untuk memengaruhi perilaku, pikiran, perasaan, dan tindakan seseorang. Contoh dari perintah ini bisa menjadi saran tentang kepercayaan diri, atau tentang berhenti dari kebiasaan buruk seperti alkohol atau merokok. Karena hyrnosis tradisional bergantung pada saran dan perintah, itu sering tidak dianggap sepenuhnya efektif untuk orang-orang yang memiliki proses berpikir kritis dan analitis. Pikiran yang sadar memiliki kecenderungan untuk mengganggu pemrosesan saran dan perintah, mengkritik pesan dan tidak membiarkannya diserap sepenuhnya oleh alam bawah sadar. Hipnosis tradisional juga merupakan dasar untuk panggung hyrnotisme, yang populer dalam budaya saat ini di antara para pengunjung dan hadirin klub komedi.

Ericksonian Hypnosis. Hypnosis Ericksonian didasarkan pada prinsip-prinsip yang dikembangkan oleh Dr. Milton Erickson. Bentuk hipnosis ini sangat baik untuk orang-orang yang skeptis tentang hipnosis karena menggunakan metafora, bukan hanya saran langsung. Metafora memungkinkan otak untuk berpikir kreatif dan sampai pada kesimpulan yang mungkin tidak dapat dicapai dengan menggunakan bentuk hipnosis tradisional yang lebih unilateral. Metafora bekerja dengan membandingkan dan membedakan dua hal dengan cara yang lebih kompleks daripada perintah dan saran sederhana. Mereka juga membiarkan pikiran membungkus ide atau pemikiran dengan cara yang lebih organik daripada saran langsung, itulah sebabnya siswa sering dapat diinformasikan menggunakan metode ini dan bukan metode tradisional. Ericksonian hypnosis menggunakan metafora isomorfik dan interspersal. Metafora isomorfik menceritakan sebuah cerita yang memiliki pesan moral, yang membuat pikiran tidak sadar menarik perbandingan satu-ke-satu antara moral cerita dan masalah atau masalah yang sudah akrab dengannya. Metafora interspersal menggunakan perintah tertanam yang mengalihkan pikiran sadar, memungkinkan pikiran yang tidak sadar untuk memproses pesan metafora.

Ericksonian hypnotherapist menggunakan lebih dari apa yang disebut saran tidak langsung. Saran tidak langsung jauh lebih sulit untuk ditolak karena mereka sering bahkan tidak dikenali sebagai saran oleh pikiran sadar karena mereka biasanya menyamakannya sebagai cerita atau metarho. Contoh sugesti tidak langsung adalah "dan mungkin perasaan Anda akan bertambah saat Anda mendengarkan cerita ini, dan Anda ingin menutupnya karena orang bisa, Anda tahu, mengalami pengalaman yang menyenangkan, memperdalam rasa nyaman karena mereka membiarkan mereka loose, dan mereka bersantai dulu."

Pikirkan tentang skenario berikut: Seorang anak berusia lima tahun dengan hati-hati membawa segelas penuh susu ke meja makan. Orang tua dari anak itu memperingatkan dengan suara keras, "jangan jatuhkan itu!" Anak itu menatap orang tuanya, tersandung, menjatuhkan gelas, dan menumpahkan susu ke mana-mana. Yang sekarang marah

orang tua berteriak, "Sudah kubilang jangan lakukan itu! Kamu sangat canggung. Kamu tidak akan pernah belajar!"

Meskipun tidak disengaja, ini adalah contoh hipnosis. Yang kuat dan kuat (orang tua), setelah berhasil melalui hal-hal tidak langsung ("Jangan jatuhkan!"), Sebuah yang berubah-ubah (beberapa kali (Anda tidak tahu apa-apa. "" . anak itu berhasil.

Hipnosis NLP.NLP menggabungkan pemrograman neuro-linguistik (NLP) dengan hipnosis untuk mencapai hasil yang luar biasa. NLP adalah salah satu bentuk psikoterapi yang menghubungkan proses saraf dengan pola perilaku - pada dasarnya menghubungkan apa yang kita lakukan dengan apa yang kita rasakan. Hipnotis adalah cara di mana alam bawah sadar berkomunikasi dengan secara langsung, sering kali mengisi pikiran sadar; ini berarti bahwa orang-orang yang terhipnotis menjadi sangat disarankan dan tepat untuk instruksi dan modifikasi pemikiran.

Hyrnosis NLP digunakan bersama dengan self-hypnosis untuk menangani masalah-masalah seperti kepercayaan diri, harga diri, dan kesejahteraan mental secara keseluruhan. Hipnosis NLP juga digunakan untuk meredakan kecemasan dan menaklukkan ketakutan dan fobia. Metode hyrnosis ini efektif karena menggunakan proses pemikiran yang sama sebagai ketakutan atau masalah untuk membalikkan atau menyingkirkan masalah.

Mungkin teknik NLP yang paling umum adalah penahan, dan mungkin semua orang pernah mengalaminya di beberapa titik. Apakah ada lagu yang ketika Anda mendengarnya, itu memicu perasaan dari masa lalu? Jika ya, maka lagu itu telah menjadi jangkar perasaan itu. Dengan hipnosis NLP, Anda dapat mengaitkan apa pun yang Anda inginkan dengan perasaan atau kondisi mental apa pun yang Anda inginkan. Misalnya,

Anda dapat menyentuh telinga Anda dengan perasaan percaya diri. Setiap kali Anda merasa cemas tentang sesuatu atau mengalami demam panggung, Anda cukup menyentuh telinga Anda dan mengakses perasaan percaya diri dan kendali itu. Saat memilih jangkar (mis. Menyentuh bagian atas telinga kanan Anda), penting untuk memilih salah satu yang spesifik, terputus-putus (jika tidak, akan terjadi desensitisasi), dan bahwa itu berlabuh ke pr reaksi spontan dan unik (sebaliknya asosiasi tidak akan terjadi).

Teknik hyrnosi NLP yang lebih canggih adalah flash. Ini digunakan untuk membongkar tanggapan yang dikondisikan, dengan kata lain, untuk menghapus asosiasi antara dua perilaku. Misalnya, orang cenderung merokok ketika merasa lapar. Seiring waktu, pikiran mereka akan lapar dengan rokok, dan mereka akan mulai mendambakan rokok kapan pun mereka lapar. Flash dapat digunakan untuk menghapus asosiasi ini.

Teknik hyrnosis NLP lainnya disebut reframe, dan digunakan untuk mengubah perilaku seseorang. Hasil (Apa reorgin ini (Apa reorgin ini) saya identik, dan basicatecious ditambahkan Lain, yang dapat diterima dengan cara begitu juga Anda?

Yang sebenarnya dari hipnosis NLP adalah Anda tidak perlu menguasai seluruh seni untuk mendapatkan keuntungan darinya. Bahkan jika Anda hanya memahami satu konsep atau teknik dari nyanyian NLP, Anda dapat menggunakannya secara terpisah untuk meningkatkan hidup Anda. Penahan adalah teknik termudah untuk dipelajari, dan kami menyarankan agar Anda mencobanya terlebih dahulu. NLP hyrnosis dianggap sebagai salah satu bentuk hipnosis yang paling efektif ketika teknik digunakan baik secara terpisah atau bersama-sama.

Self-Hipnosis.Self-hypnosis seperti yang telah dibahas dilakukan oleh diri sendiri untuk mencapai keadaan relaksasi yang lebih baik dengan memanfaatkan salah satu dari jenis hyrnosis yang disebutkan di atas. Jam sendiri memungkinkan pikiran untuk rileks

dan mencapai keadaan hypnotic tanpa hypnotist atau hypnotherapist. Saran dan perintah kemudian dibuat sendiri, atau oleh CD atau MP3 yang memandu Anda dalam sesi hypnosis. Banyak orang sekarang lebih memilih selfhypnosis daripada dipandu hypnotic karena mereka tidak mempercayai orang lain dengan pikiran bawah sadar mereka yang rapuh dan berpengaruh.

Pesan bawah sadar

Ketika Anda mencoba untuk melakukan perubahan tetapi tampaknya tidak mendapatkan hasil, ada keyakinan yang membatasi yang menghalangi Anda, dan Anda harus menghilangkannya dan menanamkan yang baru. Proses ini hanya dapat terjadi melalui pikiran bawah sadar. Pesan bawah sadar adalah teknik yang paling kuat, mudah, efektif dan ramah yang berhubungan langsung dengan akar - pikiran bawah sadar.

Pesan bawah sadar telah diteliti secara luas dan dari waktu ke waktu dan terbukti menjadi metode terbaik untuk membuat perubahan yang mendalam. Metode ini dapat dilakukan oleh siapa saja, dan efektivitas, hasil, dan kemudahan penggunaannya membuatnya sangat populer dan paling banyak dipelajari. Dari teknik yang sedikit diketahui yang digunakan oleh elit, pesan bawah sadar telah tersebar luas di antara jutaan orang.

Plau pesan bawah sadar selama tidur

Pesan bawah sadar selama tidur dapat membantu Anda membuat perubahan besar dan tetap menggunakannya untuk jangka panjang. Dengan sedikit usaha, Anda dapat mengubah 6-8 jam waktu Anda menjadi seminar pengembangan profesional. Dengan mengekspos otak Anda ke pesan bawah sadar, Anda dapat dengan mudah menginvestasikan 1/3 hari Anda untuk memperbaiki masalah yang Anda hadapi dan memprogram pikiran bawah sadar Anda untuk menyingkirkan pola pikir negatif.

Pesan bawah sadar akan mendorong Anda lebih jauh dari sebelumnya! Anda dapat menggunakan cara pesan bawah sadar ini seperti yang dilakukan orang paling sukses. Anda akan semakin membangun rasa percaya diri saat membaca berita harian online; Anda dapat mengembangkan keterampilan sosial yang luar biasa dan belajar mencari teman baru dengan mudah sambil memeriksa resep kue favorit Anda. Anda dapat memprogram diri Anda sendiri untuk merasa haru saat memeriksa kotak email Anda; Anda dapat membuat paradigma uang positif sambil menyukai situs di Facebook.

Dengan hanya beberapa saat mendengarkan, Anda akan mulai merasakan stres meninggalkan pikiran dan tubuh Anda. Anda akan menemukan diri Anda tenggelam dalam perasaan relaksasi murni yang mendalam dan bebas dari kekhawatiran. Selain semua tujuan indah yang dapat Anda capai dengan menggunakan pesan bawah sadar, Anda juga dapat meningkatkan kelincahan dan membangunkan energi Anda, segar, dan hidup dengan semangat positif. Anda dapat menemukan pesan subliminal yang mengubah hidup di sini di perpustakaan audio Vortex Success.

Tonton subliminal flash di layar komputer Anda

Seperti yang Anda ketahui, pesan bawah sadar dapat ditransmisikan oleh siapa saja, tetapi juga secara visual. Pesan bawah sadar visual akan muncul sebagai kilatan cepat di layar komputer Anda. Dengan menggunakan metode pesan bawah sadar ini, Anda hanya dapat menginvestasikan beberapa menit sehari. Pesan-pesan bawah sadar dapat memberikan afirmasi positif dan diekspos berulang kali akan menciptakan jaringan saraf baru di otak Anda. Arti dari semua ini adalah bahwa Anda bisa menjadi orang yang Anda inginkan.

Afirmasi subliminal dapat menjadi kenyataan Anda dan Anda akhirnya dapat membiarkan diri Anda menjadi individu yang penuh semangat yang selalu Anda inginkan. Dengan pesan-pesan bawah sadar dalam bentuk flash, Anda dapat dengan mudah mewujudkan afirmasi dan mewujudkannya. Sangat mudah untuk mengatur pesan subliminal di PC Anda; Tonton video ini, gulir ke bawah dan klik tombol 'demo langsung', untuk melihat caranya.

Putar pesan subliminal MP3 di siang hari

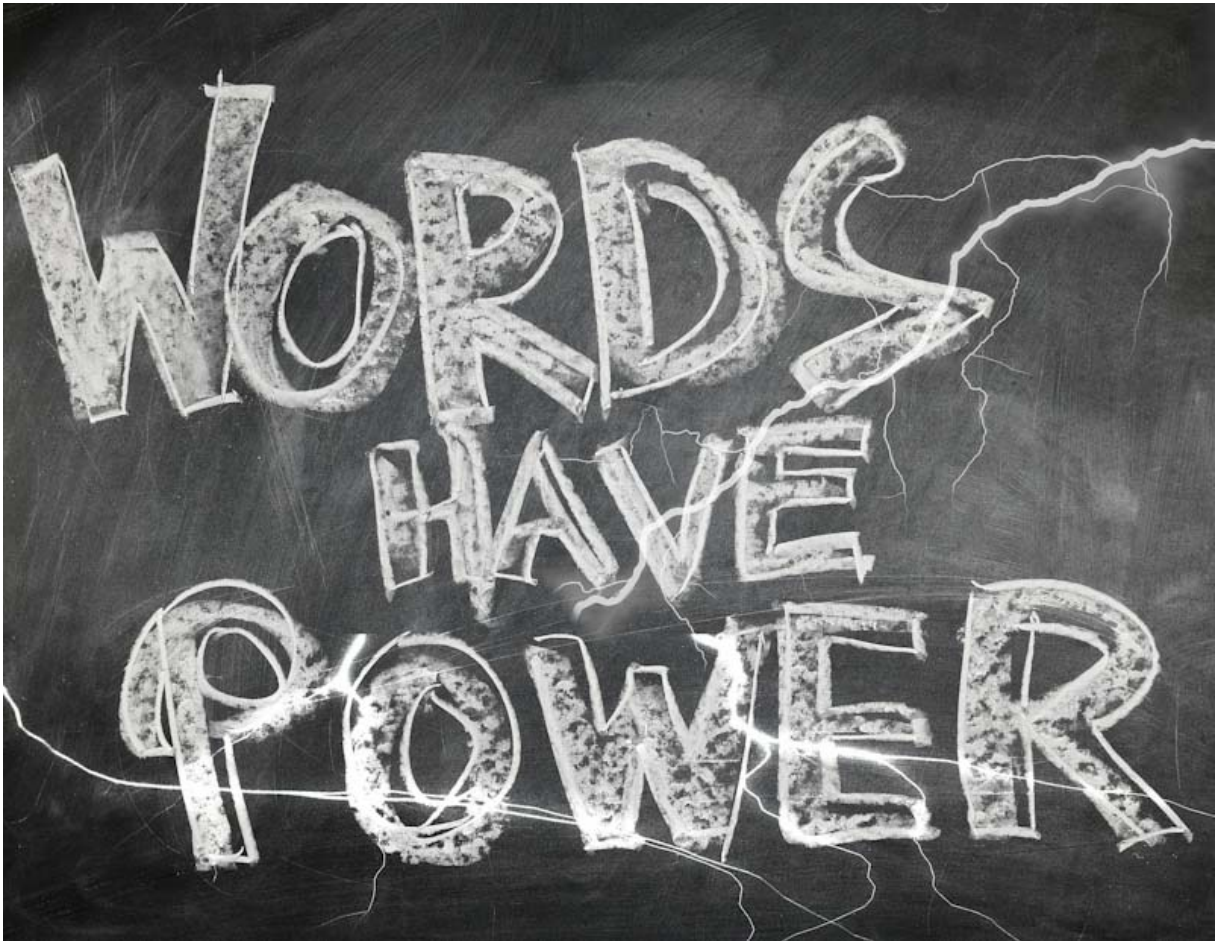
Meskipun disarankan untuk mendengarkan pesan subliminal sebelum atau selama tidur, saat pikiran dalam kondisi reseptif, ada cara lain yang efektif untuk menggunakan subliminal di siang hari.

Bisakah pikiran bawah sadar menyerap pesan bawah sadar dan diprogram saat kita terjaga? Sangat! Selama waktu terjaga, otak berfungsi dengan gelombang beta, tetapi informasi baru masih sampai

pikiran bawah sadar. Informasi baru sampai ke pelanggan setiap saat. Satu-satunya perbedaan adalah bahwa kita dapat berkomunikasi dengan pikiran bawah sadar dengan mudah selama produksi gelombang alfa dan theta. Pada siang hari, kita tidak harus sengaja berkomunikasi dengan alam bawah sadar; kita bisa membiarkannya menyerap pesan bawah sadar secara otomatis.

Selain subliminal flash, cara lain yang sangat efektif untuk menggunakan pesan subliminal di siang hari adalah dengan memutar MP3 meditasi subliminal di latar belakang. Anda bisa menghangatkan diri, membersihkan rumah, mandi santai, atau menonton acara TV favorit.

Bab 6: Persuasi



Apa itu Persuasi?

Ketika Anda berpikir tentang persuasi, apa yang terlintas dalam pikiran? Beberapa orang mungkin berpikir tentang pesan iklan yang mendesak pemirsa untuk membeli produk tertentu sementara yang lain mungkin berpikir tentang politik yang dapat mencoba mempengaruhi pemilih untuk memilih namanya di kotak suara. Persuasi adalah kekuatan yang kuat dalam kehidupan sehari-hari dan memiliki pengaruh besar pada masyarakat dan keseluruhan. Politik, keputusan hukum, media massa, berita, dan iklan semuanya dipengaruhi oleh kekuatan persuasi dan mempengaruhi kita pada gilirannya.

Terkadang kita suka percaya bahwa kita kebal terhadap persuasi. Bahwa kita memiliki kemampuan alami untuk melihat melalui promosi penjualan, memahami kebenaran dalam situasi dan mengambil kesimpulan sendiri. Ini mungkin benar dalam beberapa skenario, tetapi persuasi bukan hanya penjual murahan yang mencoba menjual mobil kepada Anda, atau iklan televisi yang membujuk Anda untuk membeli produk terbaru dan terbaik. Persuasi bisa halus, dan bagaimana kita menanggapi pengaruh tersebut dapat bergantung pada berbagai faktor.

Ketika kita berpikir tentang persuasi, contoh-contoh negatif sering kali pertama kali muncul di pikiran, tetapi persuasi juga dapat digunakan sebagai kekuatan positif. Kampanye layanan publik yang mendorong orang untuk mendaur ulang atau berhenti merokok adalah contoh bagus dari persuasi yang digunakan untuk meningkatkan kehidupan masyarakat.

Jadi apa sebenarnya persuasion itu? Menurut Perloff (2003), persuasi dapat didefinisikan sebagai "...suatu proses simbolis di mana komunikator mencoba meyakinkan orang lain untuk mengubah sikap atau perilaku mereka mengenai hal ini melalui transmisi pesan dalam suasana pilihan bebas. "

Elemen kunci dari definisi persuasi ini adalah:

- Persuasion bersifat simbolis, memanfaatkan kata, gambar, suara, dll

- Ini melibatkan upaya yang disengaja untuk mempengaruhi orang lain.
- Persuasi diri jarang terjadi. Orang tidak diminta; mereka malah takut untuk memilih.

Metode transmisi pesan persuasif dapat terjadi dalam berbagai cara, antara lain secara verbal dan nonverbal melalui televisi, radio, internet atau komunikasi tatap muka asi.

Bagaimana Persuasion Berbeda Saat Ini?

Sementara seni dan ilmu persuasi telah menarik sejak zaman Yunani Kuno, ada perbedaan yang signifikan antara bagaimana persuasi terjadi hari ini dan bagaimana dengan itu telah terjadi di masa lalu. Dalam bukunya *The Dynamics of Persuasion: Communication and Attitudes in the 21st Century*, Richard M. Perloff menguraikan lima cara utama yang membedakan interpretasi modern dari yang pertama:

Jumlah pesan persuasif telah berkembang pesat. Pikirkan sejenak tentang berapa banyak iklan yang Anda temui setiap hari. Menurut berbagai sumber, jumlah iklan rata-rata orang dewasa AS terpapar setiap hari berkisar dari sekitar 300 hingga lebih dari 3.000.

Komunikasi persuasif berjalan jauh lebih cepat. Televisi, Radio, dan Internet semuanya membantu menyebarkan pesan persuasif dengan sangat cepat.

Persuasi adalah bisnis besar. Selain negara-negara yang menjalankan bisnis murni untuk pendapatan (seperti biro iklan, firma pemasaran, perusahaan hubungan masyarakat) dan banyak bisnis lain yang mengandalkan pendapatan untuk menjual barang dan jasa. s.

Persuasi kontemporer jauh lebih halus. Tentu saja, ada banyak iklan yang menggunakan strategi persuasif yang sangat kentara, tetapi banyak pesan yang jauh lebih halus. Misalnya, bisnis terkadang membuat gambar yang sangat spesifik yang dirancang untuk mendorong pemirsa membeli produk atau layanan untuk mencapai gaya hidup yang diproyeksikan .

Persuasi lebih kompleks. Konsumen lebih beragam dan memiliki lebih banyak pilihan, beberapa pemasar harus lebih cerdas dalam memilih media dan pesan persuasif mereka.

Persuasi Modern

Pratkanis & Aronson (1991) berpendapat dengan meyakinkan bahwa masyarakat Barat lebih memilih persuasif bahkan lebih daripada masyarakat lain. Perkawinan tidak diatur, mereka diserahkan kepada selera persuasif masing-masing pasangan. Tidak seperti negara-negara komoditas yang mengontrol perdagangan, penciptaan selera dan pilihan konsumen diserahkan kepada pengiklan. Argumen tidak diselesaikan oleh pemimpin klan atau otoritas agama, oleh pertengkaran pengacara. Penguasa tidak dilahirkan secara royal, atau dipilih karena kemampuan mereka, tetapi muncul melalui salah satu ritual persuasi terbesar dari semuanya, kampanye pemilihan. Kandidat yang memiliki ketampanan dan sikap persuasif hampir selalu menang.

Orang Yunani kuno memiliki pendekatan persuasi yang lebih bumi. Seorang warga Yunani dapat menyewa seorang Sopir untuk membantunya belajar berdebat. Sophists adalah dosen keliling dan penulis yang mengabdikan diri pada pengetahuan - Anda mungkin mengatakan mereka adalah mahasiswa pascasarjana dari dunia kuno. Para sofis berpendapat bahwa persuasi adalah alat yang berguna untuk menemukan kebenaran. Mereka pikir proses berdebat dan berdebat akan mengungkap ide-ide buruk dan membiarkan yang baik terungkap. Seseorang tidak terlalu peduli sisi mana dari masalah yang dia perdebatkan. Faktanya, kaum Sophis kadang-kadang akan bertukar sisi di tengah-tengah perdebatan. Tujuan yang mereka nyatakan adalah argumen yang mengungkapkan kebenaran. Mereka percaya pada pasar bebas ide-ide bagus.

Apakah itu terdengar seperti dunia kita? Tidak - kami mengandalkan penggunaan taktik persuasif dan kepatuhan lebih dari yang dilakukan orang-orang kuno. Tetapi apakah pendekatan modern untuk persuasi mengambil argumen dan debat yang masuk akal? Hampir tidak. Orang-orang hari ini datang ke massa "melalui manipulasi simbol dan emosi manusia yang paling mendasar" untuk mencapai tujuan mereka.

Karena kemampuan untuk membujuk dan menolak pengejaran berhubungan langsung dengan kesuksesan seseorang dalam hidup, Anda akan mengira topik tersebut akan diajarkan di sekolah. Anda akan

berpikir orang akan tahu taktik pribadi mereka serta mereka tahu huruf alfabet, atau sepuluh perintah, atau bagaimana melakukan CPR. Tapi bagaimana menulis sepuluh prinsip persuasi? Berapa banyak dari kita yang dapat mengevaluasi situasi dan memilih alat persuasif yang tepat untuk pekerjaan yang ada? Berapa banyak dari kita yang menyadari ribuan kali setiap hari kita dipengaruhi oleh orang lain?

Lakukan ini: lihat di lemari obat Anda, atau dapur Anda, atau garasi Anda. Setiap item yang Anda lihat adalah piala perang, yang mewakili kunjungan beberapa perusahaan atas pesaing mereka. Untuk beberapa alasan - atau mungkin tanpa alasan sama sekali - mereka meyakinkan Anda untuk memperdagangkan uang hasil jerih payah Anda untuk produk mereka. Bagaimana tepatnya mereka melakukannya?

Jangan salah. Ada legiun agen berpengaruh yang beroperasi di masyarakat kita. Mereka berkembang - mereka ada di puncak kekuasaan - dengan membuat Anda berpikir dan melakukan hal-hal yang mereka ingin Anda pikirkan dan lakukan.

Kebanyakan orang tidak menyadari pengaruh ini, atau ketika mereka menyadarinya, terlalu melebih-lebihkan jumlah kebebasan yang harus mereka buat dalam pikiran mereka sendiri. Tetapi pengaruh yang sangat penting untuk mengetahui apakah dia bisa mengelola situasi dan menemukan teknik yang tepat, Anda ingin tahu tentang mereka yang harus dibutuhkan oleh orang-orang itu.

Metode Persuasi

Tujuan akhir dari persuasi adalah meyakinkan target untuk menginternalisasi argumen persuasif dan mengadopsi sikap baru ini sebagai bagian dari sistem kepercayaan diri mereka. Berikut ini adalah beberapa metode persuasi yang sangat efektif. Metode lain termasuk penggunaan hadiah, hukuman, keahlian positif atau negatif, dan mungkin lainnya.

Buat Kebutuhan

Salah satu metode persuasi melibatkan penciptaan kebutuhan atau pemenuhan kebutuhan yang sudah ada. Sifat persuasi ini sesuai dengan kebutuhan mendasar seseorang akan tempat tinggal, cinta, harga diri, dan aktualisasi diri. Pemasar sering menggunakan strategi ini untuk menjual produk mereka. Pertimbangkan, misalnya, berapa banyak iklan yang menyarankan bahwa orang perlu membeli produk tertentu untuk menjadi harro, aman, dicintai, atau dikagumi.

Kebutuhan Nyata untuk Sosial

Metode persuasif lain yang sangat efektif adalah dengan kebutuhan untuk menjadi populer, bergengsi atau serupa dengan yang lain. Iklan televisi memberikan banyak contoh tentang persepsi ini, di mana pemirsa didorong untuk membeli barang sehingga mereka bisa seperti orang lain atau menjadi seperti orang terkenal atau terkenal. Iklan televisi adalah sumber persuasi yang sangat besar mengingat beberapa orang memperkirakan bahwa rata-rata orang Amerika menonton antara 1.500 dan 2.000 jam televisi setiap tahun.

Gunakan Kata dan Gambar yang Dimuat

Persuasi juga sering menggunakan kata-kata dan gambar yang dimuat. Pengiklan sangat menyadari kekuatan kata-kata positif, itulah sebabnya begitu banyak pengiklan menggunakan frasa seperti "Baru dan Lebih Baik" atau "Semua Alami".

Dapatkan Kaki Anda di Pintu

Pendekatan lain yang seringkali efektif dalam membuat orang mematuhi permintaan dikenal sebagai teknik "kaki-di-pintu". Strategi persuasi ini melibatkan membuat seseorang menyetujui permintaan kecil, seperti meminta mereka untuk membeli barang kecil, diikuti dengan membuat permintaan saya yang lebih besar. Dengan membuat orang tersebut menyetujui bantuan awal yang kecil, si pemohon sudah memiliki "kaki di depan pintu", membuat individu tersebut lebih mungkin untuk setuju dengan permintaan yang lebih besar. Misalnya, seorang tetangga meminta Anda mengasuh kedua anaknya selama satu atau dua jam. Setelah Anda menyetujui permintaan yang lebih kecil, dia kemudian bertanya apakah Anda bisa mengasuh anak-anak selama sisa hari itu.

Jika Anda telah menyetujui permintaan yang lebih kecil, Anda mungkin merasa berkewajiban untuk juga menyetujui permintaan yang lebih besar. Ini adalah contoh yang bagus dari apa yang disebut oleh psycholog sebagai aturan komitmen, dan pemasar sering menggunakan strategi ini untuk mendorong konsumen membeli produk dan layanan.

Menjadi Besar dan Kemudian Kecil

Pendekatan ini adalah salah satu pendekatan kaki-in-the-door. Seorang penjual akan mulai dengan membuat permintaan yang besar, seringkali tidak realistis. Individu menanggapi dengan menolak, secara kiasan membanting pintu penjualan. Penjual merespons dengan membuat permintaan yang jauh lebih kecil, yang sering dianggap sebagai perdamaian. Orang sering merasa berkewajiban untuk menanggapi tawaran ini. Karena mereka menolak permintaan awal itu, orang sering merasa terdorong untuk membantu pelanggan dengan menyatakan permintaan yang lebih kecil.

Memanfaatkan Kekuatan Resiprositas

Ketika orang membantu Anda, Anda merasakan kewajiban yang hampir luar biasa untuk membalas kebaikan tersebut. Ini dikenal sebagai norma timbal balik, kewajiban sosial untuk melakukan sesuatu untuk orang lain karena mereka pertama kali melakukan sesuatu untuk Anda. Pemasar mungkin menggunakan tendensi ini oleh

membuatnya tampak seperti mereka melakukan kebaikan untuk Anda, seperti memasukkan "ekstra" atau diskon, yang kemudian memaksa orang untuk menegaskan penawaran dan melakukan pembelian.

Buat Titik Jangkar untuk Negosiasi Anda

Bias penahan adalah bias kognitif halus yang dapat memiliki pengaruh kuat pada negosiasi dan keinginan. Ketika mencoba untuk sampai pada suatu keputusan, tawaran pertama memiliki kecenderungan untuk menjadi titik jangkar untuk semua negosiasi di masa depan. Jadi jika Anda mencoba menegosiasikan kenaikan gaji, menjadi orang pertama yang menyarankan nomor, terutama jika angka itu agak tinggi, dapat membantu memengaruhi negosiasi di masa depan sesuai keinginan Anda. Angka pertama itu akan menjadi titik awal. Meskipun Anda mungkin tidak mendapatkan jumlah itu, memulai dari yang tinggi dapat menghasilkan tawaran yang lebih tinggi dari atasan Anda.

Batasi Ketersediaan Anda

Psikolog Robert Cialdini terkenal dengan enam prinsip pengaruh yang pertama kali ia uraikan dalam bukunya yang paling laris tahun 1984 *Influence: The Psychology of Persuasion*. Salah satu prinsip utama yang dia identifikasi dikenal sebagai kelangkaan atau membatasi ketersediaan sesuatu. Cialdini menyarankan bahwa segala sesuatu lebih menarik ketika langka atau terbatas. Orang-orang lebih cenderung membeli sesuatu jika mereka mengetahui bahwa itu adalah yang terakhir atau penjualan akan segera berakhir. Seorang seniman, misalnya, mungkin hanya membuat cetakan tertentu secara terbatas. Karena hanya ada beberapa cetakan yang tersedia untuk dijual, orang mungkin akan melakukan pembelian sebelum mereka pergi.

Habiskan Waktu Memperhatikan Pesan Persuasif

Contoh di atas hanyalah beberapa dari banyak teknik persuasi yang dijelaskan oleh psikolog sosial. Carilah contoh persuasi dalam pengalaman kita sehari-hari. Eksperimen yang menarik adalah menonton program televisi acak selama setengah jam dan mencatat setiap kejadian persuasif

iklan. Anda mungkin akan terkejut dengan banyaknya teknik persuasif yang digunakan dalam waktu singkat.

Bab 7: Penipuan



Apa dalam Penipuan?

Penipuan mengacu pada tindakan - besar atau kecil, kejam atau baik hati - yang menyebabkan seseorang mempercayai sesuatu yang tidak benar. Bahkan orang yang paling jujur pun mempraktekkan penipuan, dengan berbagai penelitian menunjukkan bahwa rata-rata orang berbohong beberapa kali sehari. Beberapa dari kebohongan itu besar ("Aku tidak pernah selingkuh!") Tetapi lebih sering, mereka adalah kebohongan putih kecil ("Gaun itu terlihat bagus,") yang dilakukan untuk menghindari situasi yang tidak nyaman atau beberapa perasaannya.

Penipuan tidak selalu merupakan tindakan yang menghadap ke luar. Ada juga kebohongan yang dikatakan orang pada diri mereka sendiri, untuk alasan mulai dari pemeliharaan harga diri yang sehat hingga delusi serius di luar kendali mereka. Sementara berbohong kepada diri sendiri umumnya dianggap berbahaya, beberapa ahli berpendapat bahwa ada beberapa jenis desersi diri - seperti percaya bahwa seseorang dapat mencapai tujuan yang sulit bahkan jika ada bukti pada sontraru - yang dapat memiliki efek positif pada kesehatan secara keseluruhan -makhluk.

Para peneliti telah lama mencari cara untuk secara pasti mendeteksi ketika seseorang berbohong. Salah satu yang paling terkenal, tes poligraf, telah lama menjadi kontroversi, dan ada bukti yang menunjukkan bahwa mereka yang memiliki gangguan kejiwaan tertentu seperti Antisocial Personality Disorder tidak dapat diukur secara akurat dengan poligraf atau metode lain yang umum digunakan.

Apakah kebohongan memiliki tujuan fungsional dalam hidup? Terlepas dari apa yang orang tua Anda katakan kepada Anda, orang-orang berpikir bahwa, dalam beberapa situasi, mengatakan seluruh kebenaran mungkin akan membuat Anda mundur. Tidak hanya itu, tetapi penelitian menunjukkan bahwa berbohong lebih umum daripada yang Anda duga. Sebuah studi yang dipimpin oleh Dr. Bella DePaulo menemukan bahwa rata-rata orang berbohong dua kali sehari. Selama seminggu, rata-rata orang berbohong kepada kira-kira satu dari setiap tiga orang yang mereka ajak bicara satu lawan satu. Suka atau tidak suka, kita telah menciptakan dunia tempat mengatakan kebenaran

tidak selalu membuat Anda unggul. Kebohongan sebenarnya dapat membuat Anda lebih mudah bergaul dengan orang-orang di sekitar Anda, dibuktikan dengan hasil penelitian yang menunjukkan bahwa orang secara teratur berbohong untuk keuntungan orang lain.

DePaulo menemukan bahwa sangat umum bagi orang untuk berbohong tanpa alasan lain selain untuk membuat orang lain merasa nyaman. Wanita melakukan ini jauh lebih sering daripada pria, yang ternyata lebih banyak berbohong untuk meningkatkan reputasi mereka sendiri. Faktanya, percakapan antara dua pria secara tipikal melibatkan delapan kali lebih banyak kebohongan tentang diri mereka sendiri daripada tentang hal lain.

Bahkan orang-orang yang diberi tahu sedikit kebohongan putih mendapat manfaat dari kebohongan. Sebuah studi yang diterbitkan dalam Journal of Consumer Research edisi April 2012 menunjukkan bahwa mereka yang dibohongi kemudian diperlakukan dengan lebih baik dan murah hati. Bukannya kita tidak tahu bahwa kita berbohong; kita tahu, dan seringkali kita merasa cukup buruk untuk membiarkannya memengaruhi perilaku kita di masa depan.

Kemudahan kita menyesatkan satu sama lain dan kemungkinan berbohong menjadikan ketidakjujuran sebagai elemen dari masyarakat kita yang tidak boleh diabaikan dan tidak akan hilang dalam waktu dekat. Namun, apakah kebanyakan orang berbohong untuk berhasil? Keuntungan pribadi tampaknya tidak menjadi motivasi di balik sebagian besar kebohongan, dan kebohongan yang berulang pasti dapat kembali menghantui Anda dalam kehidupan profesional dan pribadi Anda. Sebaliknya, bukti sangat menunjukkan bahwa kita berbohong lebih banyak untuk orang lain dan demi semua orang bergaul - bukannya maju.

Tidak ada yang suka ditipu, dan ketika tokoh publik ketahuan berbohong, itu bisa menjadi skandal besar. Tetapi sementara banyak orang bangga dengan kejujuran mereka yang teliti dan mencoba menjauhkan diri dari individu yang lebih nyaman dengan kebohongan - kenyataannya adalah bahwa setiap orang berbohong, karena berbagai alasan. Bahkan, beberapa ahli menyarankan bahwa sejumlah penipuan mungkin diperlukan untuk menjaga kesehatan, fungsi

masyarakat. Studi formal tentang penipuan pernah menjadi domain dari etika dan teolog, tetapi baru-baru ini, orang-orang telah mengalihkan perhatian mereka ke mengapa orang berbohong, dan kondisi yang membuat mereka marah Saya mungkin melakukannya.

Studi kasus

Apakah pemakan daging lebih egois daripada vegetarian? Apakah situasi yang kacau mempromosikan stereotip? Apakah kita merasa lebih pintar ketika mereka yang dekat dengan kita memenangkan penghargaan? Ini dan pertanyaan menarik lainnya baru-baru ini telah ditambahkan oleh penelitian tokoh Belanda terkemuka Diederik Stapel. Hanya 15 tahun setelah menerima gelar Ph.D. dengan pujian pada tahun 1997. Namun, pada tahun 2011, mahasiswanya mulai sadar bahwa hanya ada satu masalah dengan penelitiannya: dia membuat data.

Investigasi oleh universitasnya sejauh ini mengungkapkan bahwa Stapel memalsukan data tidak kurang dari 55 makalahnya. Hal ini telah menyebabkan banyak jurnal ilmiah terkemuka, termasuk Science, untuk menerbitkan retraksi. Stapel dengan tulus meminta maaf kepada murid-muridnya. Dia juga menerbitkan sebuah memoar, *Tergelincir*, di mana dia menceritakan keturunan pribadinya menjadi kesalahan ilmiah. Rekan-rekan penulis telah mencirikannya sebagai "menghargai dan mengungkapkan," terutama bab terakhirnya yang "tak terduga indah", meskipun mereka juga mencatat bahwa itu penuh dengan garis-garis plagiat dari tulisan-tulisan Ra banyak Carver dan James Joyce.

Bagaimana seorang psikolog yang diakui secara internasional, seorang pria yang karyanya ditampilkan di *The New York Times* and *Time*, menjadi terjatuh dalam jaring penipuan seperti itu? Sebagian besar dari kita ingin berharap bahwa munculnya penipuan dalam bidang ilmiah seperti psikologi adalah kebetulan, karya seorang peneliti nakal di pinggiran disiplin ilmu. Namun akar sebenarnya dari masalahnya adalah rusa dan tersebar luas. Masalahnya pergi ke

Bagian dari psikologi kontemporer: Penipuan telah dinyatakan oleh banyak peneliti psikologi sebagai kejahatan yang diperlukan dalam mengejar kebenaran.

Perhatikan esai berikut.

Beth adalah mahasiswi jurusan psikologi di universitas riset perkotaan yang besar. Sebagai persyaratan untuk mata kuliah pengantar psikologi, dia mengajukan diri sebagai subjek penelitian yang meneliti perbedaan antara komunikasi yang terjadi secara online dan secara langsung. Sepasang mahasiswa pascasarjana mengenakan jas lab putih membawanya ke sebuah siklus kecil, di mana dia membaca artikel pendek tentang sejarah kedokteran dan mendiskusikannya di ruang obrolan dengan seseorang yang dia diberitahu adalah siswa lain. Dia terkejut ketika mitra obrolannya mengungkapkan ketidakpercayaannya tentang pencapaian seorang peneliti Amerika Afrika, tetapi dia menepis komentar itu dan menyelesaikannya penugasan. Setelah itu, seorang mahasiswa pascasarjana ketiga membawanya ke ruangan yang berbeda dan memberitahunya bahwa ini sebenarnya adalah sebuah studi tentang rasisme kontemporer. Beth kemudian ingat bahwa mahasiswa pascasarjana lainnya membuat pernyataan menghina tentang mahasiswa lain, yang juga orang Afrika-Amerika. Siswa lulusan pembekalan memberinya beberapa dokumen untuk dibaca tentang prosedur dan tujuan penelitian dan mengirimnya ke jalan. Merefleksikan ekspresinya, Beth merasa menyesal dan kecewa. Mengapa dia tertipu?

Ada sesuatu yang sangat bermasalah tentang penerapan tipuan dalam pencarian kebenaran. Namun penipuan telah berperan penting - dan banyak yang akan mengatakan integral - peran adalah penelitian psikis selama lebih dari satu abad. Seorang peserta yang mendaftar di sebuah penelitian sering disesatkan tentang tujuan sebenarnya, jawaban dari penelitian sebenarnya adalah pemantauan, dan identitas sebenarnya dari sesama " subjects." Dalam beberapa kasus, partisipan bahkan tidak diberitahu bahwa mereka terlibat dalam studi penelitian. Bagaimana tradisi

penipuan dikembangkan dalam penelitian psikologis, di mana posisinya saat ini, dan apa masalah dengan penggunaannya yang berkelanjutan?

Banyak rasio dapat ditawarkan untuk penipuan. Salah satunya adalah bahwa penipuan ada di sekitar kita, melakukan bidang seperti iklan dan politik. Proronen menyarankan tidak ada alasan untuk mengadakan penelitian psikologis dengan standar yang lebih tinggi. Lain adalah argumen bahwa subjek tidak benar-benar dirugikan. Perasaan mungkin terluka, tetapi tidak ada yang diminta untuk menyumbangkan darah atau mengorbankan anggota tubuh dengan alasan palsu. Argumen yang paling sering adalah bahwa banyak penelitian tidak mungkin dilakukan tanpa penipuan. Sama seperti psikiater yang memeriksa laju pernapasan tanpa meminta perhatian pada pernapasan pasien, psikiater perlu mengamati perilaku ketika subjek tidak waspada. Penipuan dirasionalisasi sebagai satu-satunya cara untuk mereproduksi perilaku alami di lingkungan laboratorium.

Selama dua pertiga pertama abad ke-20, penipuan menjadi bahan pokok penelitian ilmiah. Menurut sejarah penipuan baru-baru ini dalam psikologi sosial, sebelum tahun 1950 hanya sekitar 10 persen artikel dalam jurnal psikologi sosial yang melibatkan metode penipuan. Pada tahun 1970-an, penggunaan penipuan telah mencapai lebih dari 50 persen, dan di beberapa jurnal, angka tersebut mencapai dua pertiga dari penelitian. Ini berarti bahwa subjek dalam eksperimen psikologi sosial - setidaknya mereka yang selamat dari proses peer-review dan berhasil dipublikasikan - memiliki peluang lebih baik dari 50-50 untuk memiliki kebenaran yang ditahan dari mereka, diberitahu hal-hal yang tidak benar, atau dimanipulasi dengan cara terselubung.

Penuntut penipuan berpendapat bahwa mereka menggunakan kebohongan kecil untuk mengungkap kebenaran besar. Banyak mata pelajaran tidak menyuarakan keberatan, dan pertahanan yang rumit dari praktik sudah tersedia. Di dunia yang sempurna, mungkin, penipuan akan dihindari dengan hati-hati, tetapi milik kita tidak sempurna, jadi para ahli berpendapat bahwa kompromi harus dilakukan. Tentu saja, kamu

akui, peneliti harus melakukan yang terbaik untuk menghindari penipuan sedapat mungkin, menggunakannya hanya sebagai upaya terakhir. Dalam beberapa kasus, dimungkinkan untuk mengembangkan metode alternatif yang tidak memerlukannya. Pada akhirnya, bagaimanapun, penipuan adalah alat yang sangat diperlukan dalam mengejar pengetahuan.

The American Psychological Association memberikan dukungan eksplisit untuk argumen bahwa ketidakjujuran diperlukan untuk kemajuan ilmiah. Pandangan bahwa tujuan membenarkan cara-cara yang terlihat dalam Prinsip Etika Psikologis dan Kode Etik APA, yang berbunyi sebagai berikut: "Psychologists tidak melakukan studi yang melibatkan penipuan kecuali mereka telah menentukan bahwa teknik yang menipu adalah dibenarkan oleh nilai ilmiah prospektif, pendidikan atau terapan studi yang signifikan dan bahwa alternatif nondeservatif yang efektif tidak layak." Selain itu, kode APA secara eksplisit melarang penggunaan penipuan dalam penelitian yang diperkirakan dapat menyebabkan "nyeri fisik atau tekanan emosional yang parah." Implikasinya tampaknya bahwa penolakan itu sendiri tidak berbahaya atau tidak menyenangkan.

Psikologi adalah jurusan sarjana paling umum kedua di negara ini, berjumlah sekitar 90.000 siswa sejak pertengahan tahun 2000-an. Sikap permisif terhadap wacana meresapi banyak kursus pengantar psychology. Untuk mendapatkan passing grade, siswa sering diminta untuk menjadi subjek dalam berbagai studi psikologi, seperti yang dijelaskan di atas. Pada awalnya, banyak siswa tidak tahu bahwa mereka dapat ditipu oleh peneliti, guru, dan sesama siswa. Seiring berjalannya waktu, mereka belajar bahwa banyak eksperimen psikologis paling terkenal di abad ke-20 didasarkan pada penipuan dari satu jenis atau lainnya. Pada akhir semester, siswa mungkin yakin bahwa penipuan adalah teknik yang sah.

Misalkan seorang mahasiswa psikologi pergi ke rumah untuk mengunjungi keluarganya selama liburan sekolah. Selama kunjungan tersebut, seorang teman mengajukan pertanyaan yang akan dirujuk oleh siswa tersebut, karena satu dan lain hal, untuk tidak menjawab dengan jujur. Telah diberitahu oleh penulis buku teks dan profesional bahwa penipuan sering dibenarkan demi tujuan yang lebih tinggi, mungkin seorang siswa seperti itu kemungkinan besar akan menahan informasi, memberikan informasi palsu, atau menyimpang benarkah? Lagi pula, jika penipuan diizinkan dalam percobaan ilmiah dalam mengejar pengetahuan, mengapa itu tidak diperbolehkan dalam konteks hubungan sehari-hari? Di mana salahnya kebohongan putih?

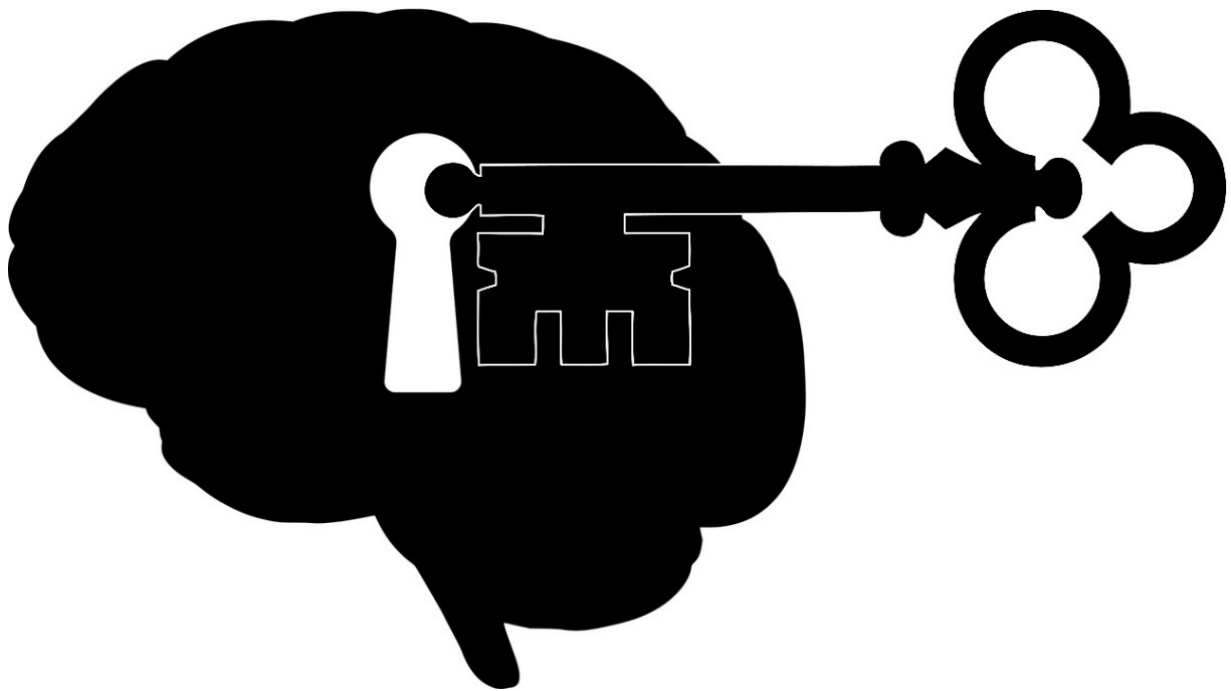
Pertimbangkan interaksi antara penjual mobil bekas dan pelanggan. Haruskah pembeli secara membabi buta mempercayai semua yang dikatakan penjual? Tentu saja tidak. Tetapi haruskah prinsip yang sama ini diterapkan dalam domain penelitian dan pendidikan tinggi? "Pembeli berhati-hatilah" mungkin menjadi semboyan pasar, tetapi "Biarlah subjek penelitian berhati-hati" bukanlah tanda yang ingin kita lihat tergantung di atas pintu laboratorium. Praktik penipuan dalam penelitian merusak hubungan antara sains dan komunitas yang dipelajarinya. Subyek yang lebih mencurigakan menganggap penelitian, partisipasi mereka menjadi kurang berharga secara ilmiah. Semakin kita berharap untuk ditipu, semakin kurang otentik tanggapan kita mewakili apa yang sebenarnya kita pikirkan dan rasakan.

Namun efek penipuan pada penelitian bahkan bukan hal terpenting yang dipertaruhkan. Perhatian mendasar pada akhirnya adalah etos dari seluruh budaya kita. Ilmuwan sangat dipercaya. Karena tokoh tepercaya seperti itu berulang kali ternyata terlibat dalam penipuan, percaya pada mereka dan mungkin pada orang lain -- penurunan yang tak terelakkan. Penipuan dalam penelitian psikologis merusak gagasan bahwa kita dapat mengharapkan kejujuran dari mereka yang dipercayakan untuk mengejar kebenaran.

Disertasi, seperti pengungkapan kebenaran, dapat membentuk kebiasaan. Semakin sering kita terlibat dalam ketidakjujuran, semakin mudah dan alami jadinya. Apakah kita benar-benar

percaya bahwa praktik penipuan dapat dilakukan dengan aman di laboratorium? Apakah kita siap untuk mengorbankan standar kejujuran dan kebiasaan kejujuran demi konsep kemajuan ilmiah yang salah arah? Bukti ilmiah, harus kami tegaskan, secara inheren tidak sesuai dengan pengejaran kebenaran.

Bab 8: Cara Melindungi Diri Dari Manipulasi Emosi



Kita semua menikmati mengejar jenis kelamin lain sesekali - pria maupun wanita. Ini olahraga yang menyenangkan dan bagus, selama kita jujur tentang itu dan ingat bahwa itu tidak ada hubungannya dengan cinta. Apa? Karena mengejar adalah manipulasi

dan cinta tidak dapat dimanipulasi – kita tidak menemukan cinta, cinta menemukan kita. Oleh karena itu, kita harus memperlakukan hubungan cinta sebagai tempat yang suci.

Sayangnya, terlalu banyak orang percaya pada manipulasi – dalam hubungan maupun bisnis. Saya membaca sesuatu di awal dua puluhan saya yang terjebak dalam subconsciousness saya untuk selamanya: jika Anda dapat menyelaraskan diri Anda dengan kosmos, kesuksesan datang dengan mudah. Apa artinya itu untuk subjek ini? Ini berarti bahwa pada akhirnya manipulasi menjadi sia-sia. Manipulasi dapat membantu menghasilkan keuntungan jangka pendek, tetapi dalam jangka panjang pasti akan mengarah pada konsekuensi, karena manipulasi kosmos. Tetapi jika kita mengikuti aliran kosmik sebagai gantinya, kita akan condong ke arah tujuan kita – lebih atau kurang dengan mudah. Terlalu bagus untuk menjadi kenyataan? Masing-masing dari kita memainkan peran dalam cosmic game. Kita hanya perlu mengetahui peran kita dalam skema dan membiarkannya berjalan. Itu sebabnya Yesus mengatakan bahwa salibnya seringan bulu. Dari sumber, ini berarti menyerahkan banyak keinginan dan keinginan yang bukan bagian dari cameo kita; namun, tujuan kosmis kita biasanya ternyata jauh lebih besar daripada tujuan kita yang kecil dan egois.

Karena itu, kita masih perlu melindungi diri kita sendiri dari manipulasi anak-anak orang lain, bahkan mereka yang dekat dengan kita. Jangan anggap remeh, manipulasi emosional itu menyakitkan dan dapat meninggalkan bekas luka yang dalam pada jiwa dan jiwa orang. Dan jika Anda berada dalam situasi manipulatif, sangat sulit untuk keluar. Tapi jangan menganggap urusan ini terlalu serius juga, kami melakukan banyak hal secara tidak langsung dan pasangan Anda bahkan mungkin tidak menyadari bahwa dia memanipulasi Anda.

Akan selalu ada upaya berulang kali untuk menggoyahkan kepercayaan diri kita - orang yang mencoba menanamkan benih keraguan diri di dalam diri Anda. Orang-orang ini akan melakukan yang terbaik untuk memanipulasi Anda agar percaya bahwa orinon mereka adalah fakta objektif. Mereka akan memberi tahu Anda bahwa semua orang di seluruh dunia menganggap Anda sombong, kasar, atau tidak cukup baik. Kemudian mereka akan memberi tahu Anda betapa khawatirnya mereka

tentang Anda - tentang bagaimana Anda menjalani hidup Anda, menghabiskan uang Anda, membesarkan anak-anak Anda, terus dan terus.

Jika Anda tidak berubah persis seperti yang mereka inginkan, hidup kita akan hancur. Itulah yang mereka ingin Anda percayai. Yang benar adalah orang-orang ini tidak ingin membantu Anda. Mereka ingin mengendalikan Anda. Mereka ingin mengubah Anda, bukan untuk memperbaiki hidup Anda, tetapi untuk memvalidasi hidup mereka dan mencegah Anda tumbuh lebih besar dari mereka.

Jangan bingung. Orang manipulatif tidak khawatir tentang minat Anda. Mereka khawatir tentang kepentingan mereka. Jika Anda membiarkan orang manipulatif dalam hidup Anda, mereka bisa sangat sulit untuk disingkirkan. Kuncinya adalah memiliki kepercayaan diri yang cukup untuk memberi orang manipulatif boot segera setelah Anda melihat mereka. Berikut adalah beberapa strategi untuk menghilangkan orang manipulatif dari hidup kita:

Jangan Jatuh Ke Dalam Perangkap Mereka

Sebagian besar dari kita menemukan situasi ketika orang lain mencoba untuk mengendalikan emosi, perilaku, atau perilaku kita dan mengambil keuntungan untuk keuntungan mereka sendiri. Dalam satu situasi seperti itu, Anda gagal menyadari motif sebenarnya. Orang-orang mengontrol Anda secara pribadi dan Anda masuk ke dalam perangkap. Manipulasi emosional ini terkadang sangat membantu Anda ketika Anda membuat beberapa keputusan penting di bawah pengaruh orang lain dan menyadarinya nanti ketika sudah terlambat.

Ketika suatu hubungan terdengar terlalu bagus untuk menjadi kenyataan, Anda harus waspada. Mereka menunjukkan cinta, pujian, pujian, pujian, dan kasih sayang pada Anda. Anda merasa seolah-olah menjalani impian Anda di mana segala sesuatu tampak sempurna. Mereka tidak memberi Anda alasan untuk mengeluh. Anda tidak menemukan kesalahan di dalamnya. Bahkan jika ada yang tidak beres, mereka mungkin mulai menangis atau merasa menyesal. Anda bahkan mungkin menjadi saksi seks yang intens dan merasakan cinta dongeng.

Itu adalah hasil ketika hubungan sebenarnya dimulai dengan bom cinta dan tiba-tiba Anda mulai merasa diabaikan. Anda mendapatkan penghargaan, hadiah, dan hadiah, tetapi jarang. Anda merasa seolah-olah Anda kehilangan pegangan atau mereka memiliki orang lain dalam hidup mereka. Saat Anda memutuskan untuk melanjutkan, Anda akan mendapatkan hadiah lain dari mereka. Anda merasa sulit untuk mengambil keputusan. Dalam satu situasi seperti itu, mereka mencoba mengendalikan Anda. Yang mengejutkan Anda dalam banyak kasus, itu berhasil. Anda semakin dekat dengan mereka.

Setelah penguatan khusus, orang-orang paling berhasil mengendalikan korban mereka. Saat Anda melawan atau meminta penjelasan, mereka mungkin akan berperilaku dengan cara yang sama. Alasannya adalah bahwa mereka benar-benar mendapatkan kendali penuh atas Anda sekarang, jadi mereka mengucapkan selamat tinggal pada penguatan sroradis. Mereka tidak membutuhkannya lagi. Manipulator memiliki banyak wajah berbeda dan dengan cara yang sama, mereka dapat menggunakan banyak cara berbeda untuk menyelesaikan sesuatu.

Orang tersebut mungkin membuat komitmen dan kemudian menyangkal dengan cara yang membuat Anda mulai meragukan persepsi Anda sendiri. Ketika Anda berusaha keras untuk membuat mereka sadar akan janji mereka, mereka membuat Anda merasa bersalah. Mereka mungkin menggunakan simpati yang nyata dan menangis seperti buaya. Anda akhirnya memercayai mereka pada akhirnya dan bahkan ragu apakah Anda mendengar dengan benar.

Anda tidak dapat mempercayai wajah tersenyum yang tampak percaya diri dan bersemangat. Orang manipulatif selalu memiliki bias melayani diri sendiri dan mereka hampir tidak peduli dengan perasaan orang lain. Mereka memiliki motif untuk mencari orang yang memvalidasi mereka dan membuat mereka merasa lebih percaya diri.

Steer Clear Bila Mungkin

Perilaku seorang manipulator biasanya bervariasi tergantung pada situasi mereka berada. Misalnya, seorang manipulator dapat melakukan tindakan kasar kepada satu orang, dan mungkin kepada orang lain pada saat berikutnya. Ketika Anda sering melihat hal-hal ekstrem seperti itu pada seseorang, disarankan untuk menjauh darinya. Jangan tertarik dengan orang ini kecuali Anda benar-benar harus. Ini akan melindungi Anda dari menjadi korban manipulasi.

Salah satu cara untuk mendeteksi manipulator adalah dengan melihat apakah seseorang dengan wajah yang berbeda di depan orang yang berbeda dan dalam situasi yang berbeda. Sementara kita semua memiliki tingkat diferensiasi sosial semacam ini, beberapa manipulatif psikologis cenderung terbiasa tinggal di ekstrim, menjadi sangat relevan untuk satu individu dan kasar kepada yang lain - atau kesehatan total pada satu saat, sangat agresif berikutnya. Saat Anda mengamati jenis perilaku ini dari seseorang secara teratur, jaga jarak yang sehat, dan hindari terlibat dengan orang tersebut kecuali Anda benar-benar harus melakukannya. Seperti disebutkan sebelumnya, alasan manipulasi psikologis sangat kompleks dan mendalam. Bukan tugas Anda untuk mengubah atau menyimpannya.

Ada situasi tertentu di mana Anda tidak dapat keluar dari suatu hubungan sepenuhnya - paling umum jika orang ini adalah orang tua atau anggota keluarga besar kita. Kecuali jika orang tersebut menyebabkan kerugian yang signifikan atau kerusakan fisik, Anda tidak dapat menjual kalkun. Pertama, Anda harus sepenuhnya mengenali orang-orang ini untuk siapa mereka dan mengubah harapan Anda tentang hubungan yang sesuai. Jika mereka sebelumnya adalah seseorang yang ingin Anda validasi, maka Anda harus mencari validasi mereka. Jika mereka adalah seseorang yang Anda beri nasihat, ketahuilah bahwa nasihat mereka bukanlah sesuatu yang Anda butuhkan dalam hidup Anda. Jika mereka terus menawarkannya, Anda dapat berterima kasih kepada mereka dan membuangnya secara diam-diam.

Jadilah selembut mungkin saat menetapkan batasan ini, dan jangan memberi tahu orang lain bahwa Anda sedang menetakannya. Membuat perubahan ini pada akhirnya akan membutuhkan energi, dan ketika Anda membuat marah orang lain dalam prosesnya, Anda harus menangani reaksi mereka atas hal itu.

Mengetahui bahwa ini akan sedikit menguras energi Anda, tetapkan batasan seputar waktu yang Anda habiskan bersama orang ini. Jika Anda telah berkumpul dengan ibu mertua yang suka mengontrol setiap hari Sabtu, kurangi menjadi setidaknya satu bulan dan jadwalkan sesuatu nanti sehingga acara Anda memiliki waktu akhir yang pasti.

Panggil Mereka Tentang Perilaku Mereka

Manipulasi selalu sulit untuk dihadapi, tetapi manipulator terselubung adalah yang terburuk. Ketika dihadapkan, mereka akan tetap dingin seperti mentimun, dan kaku dan kaku. Saat Anda mulai menemukan logika mereka yang cacat, Anda mungkin mulai frustrasi. Jika Anda terus berdebat dengan mereka, akan sulit bagi Anda untuk tidak memahami suara kami sedikit pun. Anda akan mulai terlihat seperti orang yang tidak rasional dan mereka akan mencoba mengambil kembali kendali berdasarkan "kedewasaan" mereka untuk tetap tenang.

Sangat menggoda untuk membela diri dan mencoba membuat orang lain melihat apa yang sebenarnya terjadi. Tetapi seorang manajer sejati tidak akan mengubah nada mereka, dan semakin Anda menyerah pada godaan untuk membela diri, semakin mereka akan terus memutarbalikkan kata-kata kita. Tidak akan lama sebelum Anda menemukan diri Anda terjebak dalam jaringan kebohongan dan persepsi yang salah. Jika Anda berada dalam situasi dengan manipulator sejati, dua tujuan Anda untuk setiap konfrontasi yang terjadi adalah untuk menyebar dan keluar, apakah itu berarti keluar dari percakapan saat ini atau keluar dari pertemanan. Hindari hinaan, argumen, kehilangan kesabaran, meredakan perilaku orang lain, atau menjadi terlalu emosional. Saat Anda berbicara, pertahankan pernyataan yang jujur, objektif, dan relevan.

Ada beberapa aspek dalam berurusan dengan orang yang manipulatif yang membutuhkan tingkat kedewasaan, kesabaran, atau disiplin diri yang tinggi. Anda mungkin tidak memiliki kendali diri untuk merespons tanpa kehilangan kesabaran dan memperburuk situasi. Jika itu masalahnya, terima ini tentang diri Anda dan ambil langkah ekstra untuk menghindari konfrontasi yang buruk (misalnya, undang mediator ke dalam diskusi atau kirim email daripada berbicara langsung sehingga Anda punya waktu untuk memikirkan apa yang Anda katakan) .

Bagi saya, berurusan dengan siapa pun yang menyukai temperamennya dapat menimbulkan sedikit kecemasan. Saya harus membawa seorang teman untuk merasa nyaman

situasi yang memiliki banyak potensi ledakan. Sebanyak yang saya berharap saya mampu menanggapi konfrontasi sendiri, saya tahu saya tidak cukup di tempat untuk melakukan itu. Jika saya menolak untuk menerima ini tentang diri saya sendiri, saya akan mengalami banyak kecemasan yang tidak perlu karena keinginan saya untuk menjadi lebih keras dari saya. Jangan berharap Anda lebih baik dalam menghadapi situasi daripada Anda. Akan ada orang yang mengkritik kelemahan Anda dan mencoba membuatnya terlihat seperti situasinya seharusnya lebih mudah untuk Anda tangani daripada sebelumnya. Jangan bandingkan reaksi Anda dalam suatu situasi dengan reaksi orang lain.

Abaikan Semua yang Mereka Lakukan dan Lakukan

Orang manipulatif dimaksudkan untuk diabaikan. Orang-orang ini membalikkan masalah, mereka licin ketika Anda mencoba meminta pertanggungjawaban mereka, mereka menjanjikan bantuan yang tidak pernah datang, mereka membuat Anda merasa bersalah secara terus-menerus - semua yang tidak Anda inginkan secara pribadi pada.

Saat berhadapan dengan orang yang manipulatif, kesalahan terbesar yang dapat Anda lakukan adalah mencoba memperbaikinya. Dengan menangkap mereka, Anda tenggelam lebih dalam ke dalam perangkap mereka. Umpan balik manipulatif akan menggunakan frustrasi dan kebingungan untuk memancing Anda ke dalam konflik. Mereka ingin membuat Anda emosional sehingga mereka dapat melihat bagaimana Anda mencentang. Jika mereka mengetahui hal-hal yang memicu Anda, mereka akan menggunakannya untuk memengaruhi tindakan Anda. Strategi yang lebih baik adalah mengabaikannya sepenuhnya. Cukup hapus mereka dari hidup Anda. Jika Anda tidak dapat menghapusnya dengan benar - seperti jika mereka adalah bos, rekan kerja, atau anggota keluarga - setuju apa yang mereka katakan dan tetap lakukan hal Anda sendiri.

Pukul Pusat Gravitasi Mereka

Orang manipulatif terus-menerus menggunakan strategi mereka sendiri melawan Anda. Mereka akan berteman dengan teman-teman Anda dan membuat mereka melawan Anda. Mereka akan menjuntai beberapa hadiah kecil di depan Anda dan membuat Anda mengejarnya terus menerus - setiap kali Anda mendekatinya, mereka akan menariknya. Mereka akan memegang masa lalu di atas kepala Anda selamanya. Terus menerus.

Berhentilah membiarkan orang manipulatif menggunakan strategi mereka untuk melawan Anda. Sebaliknya, putar meja. Buat strategi Anda sendiri dan pukul mereka di tempat yang menyakitkan. Jika Anda dipaksa untuk berurusan dengan orang manipulatif yang membuat hidup Anda seperti neraka tidak peduli seberapa keras Anda mencoba untuk mengabaikannya, Anda hanya memiliki satu pilihan, temukan pusat gravitasinya dan serang. Pusat ini mungkin teman, pengikut, atau bawahan orang yang manipulatif. Ini mungkin keterampilan tingkat tinggi atau pemahaman lanjutan tentang bidang tertentu. Mungkin sumber daya tertentu yang mereka kendalikan.

Baik wow, cari tahu apa pusat gravitasi mereka dan jadikan itu milik Anda. Buat sekutu dengan orang-orang yang dekat dengan mereka, rekrut orang dengan keterampilan dan basis pengetahuan mereka untuk menggantikan mereka, atau singkirkan sumber daya mereka yang berharga. Ini akan membuat mereka kehilangan keseimbangan dan memaksa mereka untuk fokus mengendalikan hidup mereka, bukan hidup kita.

Percayai Penilaian Anda

Anda tahu apa yang terbaik untuk hidup Anda lebih baik daripada orang lain. Terlalu banyak orang berkeliling meminta ide lain tentang segala hal. Apa yang harus saya lakukan dengan hidup saya? Apa yang saya kuasai? Siapa saya?

Berhentilah mencari orang lain untuk mendefinisikan Anda. Definisikan diri Anda. Percayalah pada dirimu sendiri. Apa yang membedakan pemenang dari pecundang bukanlah kemampuan untuk mendengarkan kepercayaan orang lain, itu adalah kemampuan untuk mendengarkan kepercayaan sendiri. Dengan menetapkan keyakinan Anda sendiri dan memegangnya dengan kuat, Anda mencegah orang-orang mapulatif untuk memengaruhi hidup Anda. Dengan cara ini, keyakinan Anda akan bertindak sebagai blokade, membuat manipulator dikucilkan dan disingkirkan.

Benar Tidak Sesuai

Keep menemukan kembali diri Anda sendiri. Gagasan bahwa konsistensi entah bagaimana berbudi luhur atau terkait dengan kesuksesan adalah kesalahpahaman. Orang manipulatif ingin Anda konsisten sehingga mereka dapat mengandalkan Anda untuk mendorong agenda mereka ke depan. Mereka ingin Anda muncul setiap hari pada jam 9 pagi dan bekerja untuk mereka dengan upah minimum. Mereka ingin Anda pulang tepat waktu dan membersihkan rumah serta membuat mereka merasa nyaman dengan diri mereka sendiri.

Jalur perakitan tidak konsisten. Penjara konsisten. Konsekuensinya adalah bagaimana manipulator membuat Anda dalam sebuah kotak. Begitulah cara mereka mengendalikan Anda. Satu-satunya cara untuk menghindari manipulasi adalah dengan secara aktif melawan semua batasan yang orang lain coba atur untuk Anda.

Berhentilah mencoba menyesuaikan diri. Sebaliknya, berusahalah untuk menonjol. Bekerjalah untuk menjadi berbeda dalam setiap cara yang memungkinkan dan jangan pernah tetap sama terlalu lama. Pertumbuhan pribadi, menurut definisi, membutuhkan kurangnya perhatian. Itu membutuhkan perubahan konstan - reinvention konstan.

Toko Berkompromi

Rasa bersalah adalah emosi yang tidak berguna. Tapi itu alat yang ampuh. Rasa bersalah adalah salah satu senjata yang akan digunakan orang manipulatif terhadap Anda. Mereka akan membuat Anda merasa bersalah atas kegagalan dan kesalahan kecil, atau mereka akan membuat Anda merasa bersalah karena bangga dan terlalu percaya diri. Setiap kali Anda merasa bahagia atau percaya diri, mereka akan menggunakannya untuk melawan Anda. Tidak seorang pun boleh merasa terlalu baik tentang diri mereka sendiri, kata mereka.

Senjata lain yang akan digunakan manipulator untuk melawan Anda adalah keraguan. Mereka akan bekerja untuk menanamkan rasa keraguan diri dalam diri Anda - keraguan tentang kemampuan dan harga diri Anda. Tujuan keseluruhan mereka adalah untuk membuat Anda kehilangan keseimbangan dan membuat Anda menebak-nebak sendiri. Manipulator mendapatkan kekuatan dalam keadaan ketidakpastian ini. Pengaruh mereka menjadi lebih kuat dan mereka dua kali lebih mungkin meyakinkan Anda untuk berkompromi pada nilai-nilai Anda, tujuan Anda, dan diri Anda sendiri.

Solusinya sederhana - berhentilah merasa bersalah. Menyimpan meragukan diri sendiri. Ketika menyangkut hidup Anda sendiri, Anda tidak berutang apa pun kepada siapa pun. Anda berhak merasa nyaman dengan diri sendiri dan bangga dengan rekan Anda. Anda layak merasakan rasa percaya diri dan kepercayaan diri yang kuat pada apa yang Anda lakukan. Berkompromi pada salah satu dari hal-hal ini tidak bermoral atau tercerahkan. Sebaliknya, ini adalah jalan menuju penghancuran diri.

Jangan Pernah Meminta Izin

Lebih mudah meminta maaf daripada izin. Masalahnya adalah kita sudah dilatih untuk terus-menerus meminta izin. Sebagai seorang anak, kami harus mengemis untuk semua yang kami inginkan—diberi makan, diganti, dan bersendawa. Sepanjang sekolah kami harus meminta izin untuk pergi ke kamar mandi, kami harus menunggu untuk makan siang pada waktu yang ditentukan, dan menunggu giliran kami untuk bermain dengan mainan. Akibatnya, kebanyakan orang tidak pernah berhenti menunggu remisi.

Karyawan di seluruh dunia menunggu untuk dipromosikan dan menunggu giliran berbicara. Sebagian besar begitu terbiasa dipilih sehingga mereka duduk diam dalam rapat, takut untuk berbicara tanpa giliran atau bahkan mengangkat tangan. Ada cara berbeda untuk hidup.

Bagaimana jika Anda melakukan apa pun yang ingin Anda lakukan kapan pun Anda ingin melakukannya? Bagaimana jika Anda berhenti terlalu peduli dengan kesopanan dan membuat orang lain merasa nyaman? Bagaimana jika, sebaliknya, Anda menjalani hidup Anda persis seperti yang Anda inginkan? Ini semua adalah hal yang dapat Anda lakukan kapan saja.

Orang yang manipulatif ingin Anda merasa terikat pada aturan atau cita-cita imajiner yang mengatakan bahwa Anda tidak dapat dengan bebas mengambil tindakan tanpa berkonsultasi dengan tokoh yang berwenang atau beberapa kelompok. Yang benar adalah Anda dapat mengabaikan rasa pengurungan ini kapan saja. Anda dapat mulai menjalani hidup Anda hari ini secara radikal berbeda dengan yang Anda jalani kemarin. Pertunjukan adalah milik Anda untuk dibuat.

Ciptakan Tujuan yang Lebih Besar

Orang yang didorong oleh takdir tidak mudah dibodohi. Alasan manipulator terus berkembang di dunia ini adalah karena begitu banyak orang yang hidup tanpa tujuan. Ketika hidup Anda tidak memiliki tujuan, Anda akan mempercayai apa pun. Anda akan melakukan sesuatu. Karena tidak ada yang benar-benar penting.

Orang yang kurang tujuan hanya menghabiskan waktu. Tidak ada sajak atau alasan di balik bagaimana mereka menjalani hidup mereka. Mereka tidak tahu ke mana mereka pergi atau mengapa mereka ada di sini. Jadi, untuk menghindari menjadi gila, mereka bekerja pada pekerjaan yang tidak berguna dan mengisi otak mereka dengan gosip selebriti, reality TV, dan bentuk informasi lain yang tidak berguna. Mereka tetap sibuk untuk menghindari perasaan hampa yang tumbuh di dalam diri mereka. Kesibukan dan kekosongan ini memberdayakan orang-orang manipulatif.

Ada pengisap lahir setiap menit. Jika Anda terus-menerus terganggu, terus-menerus mengonsumsi konten yang tidak berguna, terus-menerus mencoba untuk tetap sibuk - Anda adalah orang yang paling beruntung. Manipulator mengontrol orang yang tidak memiliki tujuan dengan mengubah informasi dan aktivitas yang tidak berguna kepada mereka. Satu-satunya cara untuk menghindari nasib ini adalah dengan mengembangkan rasa takdir. Takdir menghancurkan gangguan. Ketika Anda tahu Anda akan pergi, manipulator tidak dapat menyakiti Anda. Mereka tidak dapat mengalihkan perhatian Anda atau menyesatkan Anda.

Terus Ambil Peluang Baru

Dunia ingin Anda menaruh telur Anda dalam satu keranjang. Setiap orang dan segala sesuatu di sekitar Anda mengatakan kepada Anda untuk mengunci diri Anda dalam hipotek, hipotek, hubungan yang stabil, satu pekerjaan, dan seterusnya. Mereka ingin Anda tetap dipertaruhkan pada satu kesempatan selama sisa hidup Anda.

Saat ini, menjadi ambisius sering dipandang rendah. Tetap lapar sering dilihat sebagai tanda kelemahan. Mengapa Anda tidak bisa puas dengan apa yang Anda miliki? Mengapa kamu begitu bahagia? Inilah yang akan ditanyakan oleh orang-orang manipulatif ketika Anda mengungkapkan keinginan untuk mendapatkan lebih. Mereka akan menyebut Anda egois, sombong, dan sombong. Mereka akan membuat Anda merasa dingin dan canggung seperti Anda tidak manusiawi dan tidak berperasaan. Yang benar adalah mereka ingin membuat Anda tetap di rumah Anda. Mereka ingin Anda tetap di pekerjaan yang sama dan tinggal di tempat yang sama selama sisa hidup Anda. Mereka ingin Anda tetap bergantung pada mereka dan sistem yang mereka kendalikan.

Satu-satunya cara untuk tetap mandiri adalah terus mencari dan menciptakan peluang baru. Anda memulai pekerjaan baru, memulai bisnis baru, membangun hubungan baru, dan terus membangun pengalaman baru.

Berhentilah Menjadi Nenek

Jika seseorang membodohi Anda sekali, malu pada mereka. Jika seseorang membodohi Anda 10 kali, Anda idiot. Menyimpan membiarkan manipulator berjalan di sekitar Anda. Simpan sebagai tas lari. Tidak ada yang merasa buruk untuk Anda dan Anda hanya mempermalukan diri sendiri. Memiliki cukup kesadaran diri dan harga diri untuk mengatakan tidak kepada orang manipulatif.

Anda tidak bisa hanya menjalani hidup dengan menyalahkan orang lain atas masalah Anda. Anda tidak bisa begitu saja menjalani hidup tanpa menyadari orang lain yang mencoba memanipulasi Anda juga. Ya, perilaku negatif dan manipulatif memang ada. Dan ya, orang-orang ini akan mencoba menggunakan Anda. Tapi itu tidak berarti Anda mendapatkan izin untuk membuat kesalahan dan digunakan.

Tidak ada yang bisa memanipulasi Anda tanpa penyesalan Anda. Anda bertanggung jawab atas kesuksesan dan kegagalan Anda sendiri. Jika orang lain memikirkan atau menyusun strategi Anda - itu salahmu, bukan salah mereka. Bersikaplah ramah. Belajar dari kesalahanmu. Jangan mempercayai lereng licin yang sama berulang kali. Potong mereka. Hapus mereka dari hidup Anda. Berkomitmenlah untuk mengelilingi diri Anda dengan orang-orang yang berpikiran sama yang tidak akan memanfaatkan Anda.

Taruhan Pada Diri Anda Sendiri

Ambil kesempatan pada satu hal yang dapat Anda kendalikan dalam hidup - diri Anda sendiri. Ketika datang untuk membuat keputusan yang sulit, terlalu banyak orang membatasi diri mereka untuk mempertimbangkan hanya faktor luar. Mereka mempertimbangkan konsekuensi keuangan dan hubungan dari suatu situasi. Tetapi mereka gagal untuk mempertimbangkan pengaruh keputusan mereka terhadap kebahagiaan pribadi dan rasa harga diri mereka. Akibatnya, mereka mengambil kesempatan pada orang lain ketika mereka harus mengambil kesempatan pada diri mereka sendiri. Kemudian mereka bertanya-tanya mengapa mereka sengsara.

Ketika Anda hanya mengambil risiko pada barang dan barang eksternal, Anda menempatkan diri Anda pada belas kasihan barang dan barang itu. Ini membuat Anda rentan dan siap untuk dimanipulasi. Sebaliknya, Anda harus mengambil risiko pada diri sendiri. Dalam situasi sulit apa pun yang Anda hadapi, jangan ajukan pertanyaan seperti, "Siapa orang yang lebih baik untuk berpihak?" atau "Opsi mana yang lebih mungkin berhasil?" Alih-alih, tanyakan, "Apa yang paling ingin saya lakukan?" dan kemudian pergi keluar dan melakukannya.

Jika, misalnya, Anda dihadapkan pada kesalahan untuk memulai bisnis Anda sendiri atau tetap bekerja di pekerjaan buntu yang sama, jangan tetap di pekerjaan itu hanya karena gajinya hanya sedikit. Jangan tinggal hanya karena hubungan hanya sedikit buruk. Saat Anda melakukan ini, Anda bertaruh pada faktor eksternal. Ini selalu merupakan kesalahan. Strategi yang lebih baik adalah bertaruh pada diri sendiri.

Anda tidak akan pernah menyesal bertaruh pada diri sendiri. Tentu, Anda harus bertanggung jawab penuh atas kesalahan yang Anda lakukan. Tentu, Anda harus mempertahankan standar yang lebih tinggi. Tetapi Anda juga akan bertanggung jawab penuh atas kunjungan Anda sendiri. Anda akan terus tumbuh dan mencapai tingkat kesuksesan yang lebih besar dan lebih tinggi.

Hindari Keterikatan Emosional Dengan Mereka

Dengan seorang manipulator, semua yang Anda lakukan salah. Setiap pertengkaran yang Anda alami adalah kesalahan Anda. Dimanipulasi akan merusak emosi Anda. Anda berubah dari menangis menjadi marah menjadi merasa bersalah dan tidak berharga dalam waktu singkat. Maka Anda menyesal Anda tidak bertahan untuk diri sendiri. Anda malu karena membiarkan mereka melupakan Anda lagi. Ketika Anda meninggalkan seorang manipulator, emosi Anda lebih stabil.

Hidup adalah perjalanan petualangan. Sepanjang jalan, banyak orang datang untuk memberi kita waktu tertentu pada tahap yang berbeda dan pergi setelah memainkan peran mereka dalam hidup kita. Tidak ada masalah dengan datang dan perginya orang-orang itu sendiri, tetapi kesulitan muncul ketika Anda menjadi terikat secara emosional dengan orang-orang tersebut dan merasa tertolong, tegang dan khawatir ketika berhubungan ini berakhir terutama dengan pengatur emosi. Oleh karena itu, jika Anda ingin tetap harru dan membuat kemajuan dalam hidup, maka Anda perlu mengatasi keterikatan emosional sedini mungkin.

Tidak ada keraguan bahwa beberapa orang menjadi kekuatan pendorong bagi Anda untuk bergerak menuju jalan yang dipilih. Tetapi Anda harus berhati-hati agar tidak terganggu saat Anda terpisah dari mereka. Anda perlu memanfaatkan hubungan dengan bijaksana.

Terlampir pada orang-orang dengan pendekatan terpisah dan jaga mereka untuk menciptakan suasana yang dapat dipercaya. Namun, Anda tidak boleh bergantung pada orang-orang itu untuk pertumbuhan Anda dan menghentikan hidup Anda ketika Anda membiarkan mereka keluar dari hidup Anda karena menjadi manipulator karena beberapa hubungan lain sedang menunggu di jalan Anda menuju pekerjaan Anda urneu. Anda perlu kembali fokus pada perjalanan Anda meninggalkan kenangan masa lalu.

Menangani keterikatan emosional menguji tingkat kedewasaan dan keseriusan perjalanan mereka menuju jalan yang dipilih. Nikmati saat Anda menghabiskan waktu bersama orang-orang. Belajarlah dari mereka, cintai mereka dan rawat mereka tetapi jangan membuatnya

mereka tongkat. Sebagian besar waktu, orang umumnya takut kehilangan seseorang karena ketidakmampuan mereka untuk bergerak maju dalam hidup sendirian. Jadi, jika Anda berani berjalan di jalur yang dipilih sendirian, Anda tidak perlu lagi mengatasi keterikatan emosional lagi.

Sering-seringlah Bermeditasi

Apakah Anda tertarik untuk merasa lebih tenang? Lebih terpusat? Lebih bisa mengontrol emosi Anda? Jika demikian, meditasi dapat memberikan stabilitas emosional, sesuatu yang dirindukan banyak orang di dunia sibuk yang serba cepat dan berteknologi tinggi saat ini. Jika Anda bergumul dengan depresi, perubahan suasana hati, stres, atau masalah terkait lainnya, meditasi dapat membantu memberikan ketenangan dan kejelasan yang Anda cari hanya dalam beberapa menit sehari.

Apakah masalah yang Anda hadapi terkait dengan stres dan stres, trauma masa lalu, atau perubahan kimiawi dalam fungsi otak, setiap orang dapat memperoleh manfaat dari meditasi harian. Nyatanya, tidak ada waktu yang lebih baik untuk mulai bermeditasi selain hari ini! Efek meditasi berkembang dari waktu ke waktu, tetapi Anda mungkin segera merasakan perasaan tenang, hening, dan damai.

Meditasi membawa tubuh ke dalam keadaan relaksasi yang mendalam dan menyediakan alat dan sumber daya yang dibutuhkan untuk mengatasi stres. Saat tubuh dan pikiran belajar untuk rileks melalui latihan dan teknik pernapasan, pikiran menjadi tenang dan tubuh mengalami keadaan hening.

Meditasi sebenarnya dapat menetralkan konsekuensi negatif dari hormon stres yang membebani tubuh dan keadaan emosi Anda. Saat kadar hormon kembali normal, emosi menjadi tenang dan stabil. Dan lain kali Anda merasa kesal atau cemas, Anda akan lebih siap untuk menghadapi emosi dan situasi yang intens, menggunakan napas Anda untuk menenangkan diri dan rileks. Emosi benar-benar dapat membuat Anda tertawa, membuat Anda merasa seolah-olah Anda menjalani hidup Anda di atas roller coaster yang naik turun tak terkendali, tikungan dan belokan. Meditasi, di sisi lain, melibatkan banyak visualisasi – alat yang banyak yang dapat membantu Anda membagikan kembali cara berpikir Anda saat ini dan menciptakan lingkungan emosional yang lebih positif dan stabil.

Meditasi dapat membantu Anda membangun harga diri, sembuh dari trauma, dan mengalami lebih banyak kegembiraan di saat ini. Visualisasi selama meditasi tidak hanya memberi Anda alat untuk mengatasi dorongan emosional dengan memberikan stabilitas, tetapi juga dapat membantu Anda memetakan sumber perubahan untuk masa depan Anda. Meditasi dapat mengubah hidup Anda dari dalam ke luar dan membantu Anda menghadapi manipulator emosi.

Menginspirasi Mereka

Gunakan semua pengetahuan yang Anda peroleh tentang menjadi diri Anda yang terbaik untuk membantu mereka menjadi diri Anda yang terbaik juga. Konsultasikan dengan konselor jika Anda kesulitan mengubah perilakunya. Mengubah perilaku mereka bisa sangat sulit, dan Anda mungkin tidak dapat melakukannya sendiri. Seorang penasihat atau terapis dapat membantunya mengidentifikasi perilaku yang perlu mereka ubah dan mengatasi pemikiran di baliknya. Mereka juga akan membantunya mempelajari perilaku baru yang sehat untuknya.

Beritahu Mereka "Kamu Benar"

Ini dimulai dengan tidak lagi menanggapi teknik mereka seperti dulu. Anda mengatakan "tidak" jika Anda tidak mau, atau mengungkapkan pikiran Anda bahkan jika mereka tidak menyukainya. Berusahalah untuk merasa baik-baik saja dengan cara mereka merespons secara negatif. Jika itu bukan milikmu, jangan mengambilnya.

Anda hanya dapat mengontrol aset Anda. Itu penting karena Anda tidak akan dapat mengubah perilaku seorang manipulator, tetapi Anda dapat tetap menjadi korban mereka. Itu terjadi ketika Anda mulai berkata "tidak". Kami dimanipulasi karena kami mengizinkannya dan menolak untuk dimanipulasi adalah langkah pertama dalam memutus siklus. Manipulator bagus dalam apa yang mereka lakukan, jadi perhatikan tanggapan mereka. Mereka suka mengatakan atau melakukan hal-hal yang menarik hati sanubari. Kita harus berdiri teguh dalam "tidak" kita, mengetahui bahwa kita mengambil langkah pertama untuk membebaskan diri kita dari pengaruh mereka.

Lepaskan Hubungan yang Merugikan

Hubungan beracun bisa sulit dilepaskan. Manu reorle terjebak dalam situasi berjemur ke hubungan yang tidak baik untuk mereka. Ini hanya menciptakan siklus kesedihan dan luka. Ada cara untuk melepaskan hubungan beracun. Psikolog telah bekerja dengan orang-orang yang memiliki masalah ini cukup untuk dapat menulis seluruh buku pegangan tentang masalah ini. \

Langkah pertama untuk membebaskan diri dari hubungan yang beracun adalah dengan mengakui pada diri sendiri bahwa hubungan tersebut tidak baik-baik saja. Anda mungkin memperhatikan tanda-tanda hubungan beracun dan mencoba membenarkannya untuk diri Anda sendiri. Jika Anda menyadari perasaan tidak nyaman di belakang pikiran Anda, itu disebut 'disonansi kognitif', dan otak Anda mencoba melindungi Anda dari apa yang Anda tahu benar. Perhatikan hal-hal dalam hubungan yang membuat Anda merasa seperti ini. Menegaskan bahwa hubungan Anda beracun adalah langkah pertama. Sebelum Anda benar-benar bisa bebas, Anda harus menyadari semua hal yang merugikan Anda.

Hubungan adalah jalan dua arah. Dua orang berpartisipasi dalam hubungan tersebut, yang berarti bahwa dua orang berpartisipasi dalam semua perbedaan pendapat, argumen, dan perilaku. Anda tidak bisa menyalahkan diri sendiri sepenuhnya. Jika Anda menyalahkan diri sendiri untuk semua masalah dalam hubungan, Anda akan menemukan diri Anda kembali untuk mencoba dan memperbaikinya. Kenali bahwa kadang-kadang, kedua belah pihak bersalah karena hubungan yang beracun. Akui tanggung jawab Anda – tetapi hanya tanggung jawab Anda. Anda tidak perlu bersusah payah dengan masalah orang lain dalam hubungan yang beracun. Ketika Anda tidak bisa disalahkan, tidak ada alasan untuk mengangkatnya sendiri.

Memutus kontak adalah salah satu hal terbaik yang dapat Anda lakukan ketika mencoba melepaskan pasangan manipulatif. Tetap berhubungan hanya akan membuat melepaskan lebih sulit. Ini termasuk memeriksa orang-orang beracun yang tidak

lebih lama dalam hidup kita. Menolak menggulir melalui media sosial mereka atau bertanya kepada teman bersama Anda bagaimana kabar mereka. Menurut Sarah Newman, MA, Anda harus mengikuti insting Anda saat harus menyingkirkan orang lain dari hidup Anda. Meskipun kedengarannya ekstrem, Newman menyarankan untuk melonggarkan ikatan ketika sampai pada hubungan yang beracun. Untuk melanjutkan, Anda harus berada di tempat di mana Anda dapat merasakan kontak yang netral, bukan hujan.

Mariana Bockarova, Ph.D., mengatakan bahwa penutupan adalah salah satu hal terbaik untuk melupakan hubungan yang rusak dan manipulatif. Bockarova bertanya bahwa penutupan dapat membantu orang merekonstruksi seluruh hidup mereka dengan cara yang sehat dan produktif. Menemukan penutupan adalah salah satu cara untuk membantu Anda melepaskan hubungan yang beracun. Bagi banyak orang, penutupan datang dari dalam dan mengenali semua kesalahan hubungan sejak awal. Untuk yang lain, menulis satu surat terakhir atau membuat orang lain mengakui toksisitasnya dapat membawa penutupan. Apa pun itu, penutupan penting untuk melanjutkan.

Hal terpenting dalam meninggalkan hubungan beracun dan melepaskannya adalah memiliki seseorang di sana untuk membantu Anda jika Anda jatuh. Melepaskan bisa menggelegar, terutama jika itu jangka panjang. Berkumpul dengan teman dan keluarga yang dapat membantu mendukung Anda selama masa-masa sulit. Mereka juga dapat membantu Anda tetap bertanggung jawab jika tidak memeriksa ulang yang sudah Anda hentikan. Support system sangat berharga dalam hal melepaskan hubungan beracun. Jangan takut untuk menjangkau orang-orang yang paling mencintaimu.

Kembangkan Mentalitas Yang Kuat

Sementara satu orang beracun mungkin menggunakan manipulasi dan kebohongan, yang lain mungkin menggunakan intimidasi dan ketidaksopanan. Dan jika Anda tidak berhati-hati, orang-orang seperti itu dapat berdampak serius pada kesejahteraan Anda. Orang yang kuat secara mental, bagaimanapun, berurusan dengan orang manipulatif dengan cara yang terampil. Mereka menolak untuk memberikan kekuatan mereka, dan mereka terus menjadi diri mereka yang terbaik tidak peduli siapa yang mengelilingi mereka.

Memberi nama pada perasaan Anda mengurangi intensitasnya. Jadi, apakah Anda merasa sedih, cemas, marah, atau takut, akui saja - setidaknya untuk diri Anda sendiri. Juga, perhatikan bagaimana emosi itu dapat memengaruhi pilihan Anda. Saat Anda merasa cemas, Anda mungkin cenderung tidak mengambil risiko. Saat Anda bersemangat, Anda mungkin lebih impulsif. Meningkatkan kesadaran Anda akan emosi Anda dapat mengurangi kemungkinan bahwa Anda akan membuat keputusan irasional berdasarkan emosi saja.

Memberi nama emosi Anda hanyalah bagian dari pertempuran--Anda juga membutuhkan keterampilan untuk mengatur emosi Anda. Pikirkan tentang keterampilan perekrutan Anda saat ini. Apakah Anda makan saat gugup? Apakah Anda minum untuk menurunkan berat badan? Apakah kamu curhat ke temanmu saat kamu sedang marah? Apakah Anda tinggal di rumah saat Anda cemas? Strategi umum tersebut mungkin membuat Anda merasa lebih baik pada saat itu, tetapi strategi itu akan membuat Anda merasa lebih buruk dalam jangka panjang.

Cari keterampilan soring yang baik untuk Anda dalam jangka panjang. Perlu diingat bahwa apa yang berhasil untuk satu orang belum tentu berhasil untuk Anda, jadi Anda perlu menemukan apa yang paling membantu Anda mengatasi emosi kita. Bereksperimenlah dengan berbagai keterampilan untuk mencari tahu apa yang cocok untuk Anda; Bernapas, berolahraga, bermeditasi, membaca, bersantai, dan menghabiskan waktu di alam hanyalah beberapa strategi yang dapat membantu.

Cara Anda berpikir memengaruhi perasaan dan perilaku Anda. Memikirkan hal-hal seperti, "Saya tidak tahan dengan ini," atau "Saya benar-benar idiot," merampas kekuatan mental Anda. Perhatikan pikiran Anda. Anda akan suka memperhatikan tema dan pola umum. Mungkin Anda berbicara sendiri tentang melakukan hal-hal yang terasa menakutkan. Atau mungkin Anda meyakinkan diri sendiri bahwa Anda tidak memiliki kendali atas hidup Anda.

Tanggapi pikiran yang tidak produktif dan irasional dengan sesuatu yang lebih bermanfaat. Jadi, alih-alih mengatakan, "Saya akan mengacaukan ini," ingatkan diri Anda, "Ini adalah kesempatan saya untuk bersinar dan saya akan melakukan yang terbaik." Mengubah percakapan yang Anda miliki dengan diri Anda sendiri bisa menjadi hal paling penting yang dapat Anda lakukan untuk mengubah hidup Anda.

Cara terbaik melatih otak Anda untuk berpikir secara berbeda adalah dengan mengubah perilaku kita. Lakukan hal-hal yang sulit--dan terus lakukan bahkan ketika Anda merasa tidak bisa. Anda akan membuktikan kepada diri sendiri bahwa Anda lebih kuat dari yang Anda pikirkan. Tetapkan kebiasaan sehari-hari yang sehat juga. Latih rasa syukur, olahraga, banyak berolahraga, dan makan makanan yang sehat agar otak dan tubuh Anda bisa dalam kondisi terbaiknya. Carilah orang-orang yang menginspirasi Anda untuk menjadi yang terbaik. Dan ciptakan lingkungan yang mendukung upaya Anda untuk membangun gaya hidup yang sehat.

Semua kebiasaan baik di dunia tidak akan efektif jika Anda melakukannya bersamaan dengan kebiasaan tidak sehat Anda. Ini seperti makan donat sambil berlari di atas treadmill. Perhatikan kebiasaan buruk kami yang merampas kekuatan mental Anda (kita semua memilikinya). Apakah Anda merasa kasihan pada diri sendiri atau Anda membenci kesuksesan orang lain, hanya perlu satu atau dua untuk membuat Anda terjebak dalam hidup. Setelah Anda menyadari kebiasaan buruk Anda, curahkan energi Anda untuk menggantinya dengan alternatif yang lebih sehat. Kemudian, Anda akan dapat keluar dari roda hamster dan benar-benar bergerak maju menuju tujuan Anda.

Sama seperti butuh waktu dan usaha untuk menjadi kuat secara fisik, membangun kekuatan mental juga membutuhkan dedikasi. Tetapi membangun otot mental adalah kunci untuk merasakan yang terbaik dan mencapai potensi terbesar Anda.

Beri Diri Anda Self-Talk Positif Sepanjang Hari

Seorang manipulator emosional dapat benar-benar menodai suasana hati Anda, jadi pastikan Anda memulihkan diri dengan mengangkat diri sendiri sepanjang hari. Masing-masing dari kita memiliki serangkaian pesan yang terus-menerus diputar di benak kita. Dialog internal ini, atau komentar pribadi, membingkai reaksi kita terhadap kehidupan dan keadaannya. Salah satu cara untuk mengenali, mempromosikan, dan mempertahankan optimisme, harapan, dan kegembiraan adalah dengan sengaja mengisi pikiran kita dengan self-talk yang positif.

Terlalu sering, pola self-talk yang kita kembangkan menjadi negatif karena pasangan kita yang manipulatif. Kami mengingat hal-hal negatif yang kami diberitahu sebagai anak-anak oleh pasangan, orang tua, saudara kandung, atau guru kami. Kami ingat reaksi negatif dari anak-anak lain yang mengurangi perasaan kami tentang diri kami sendiri. Sepanjang waktu, pesan-pesan ini telah muncul berulang kali dalam pikiran kita, memicu perasaan marah, takut, bersalah, dan putus asa kita.

Salah satu jalan paling kritis yang digunakan di teras dengan mereka yang menderita depresi adalah mengidentifikasi sumber pesan-pesan ini dan kemudian bekerja dengan orang tersebut untuk secara sengaja "menimpa" mereka. Jika seseorang belajar sebagai seorang anak bahwa dia tidak berharga, kami menunjukkan kepadanya betapa istimewanya dia. Jika saat tumbuh dewasa seseorang belajar untuk mengantisipasi krisis dan peristiwa yang merusak, kami menunjukkan kepadanya cara yang lebih baik untuk mengantisipasi masa depan.

Cobalah latihan berikut. Tuliskan beberapa pesan negatif di dalam pikiran Anda yang merusak kemampuan Anda untuk mengatasi keadaan Anda. Jadilah spesifik, bila memungkinkan, dan sertakan seseorang yang Anda ingat yang berkontribusi pada pesan itu. Sekarang, luangkan waktu sejenak untuk secara sengaja menghadapi pesan negatif tersebut dengan kebenaran positif dalam hidup Anda. Jangan berikan ur jika Anda tidak menemukannya dengan cepat. Untuk semua negatif

pesan, ada kebenaran positif yang akan mengesampingkan bobot keputusan.

Kebenaran ini sudah ada; Terus mencari sampai Anda menemukan mereka.

Anda pasti memiliki pesan negatif yang bergema di kepala Anda setiap kali Anda melakukan kesalahan. Sebagai perisai Anda telah diberi tahu, "Anda tidak akan pernah berarti apa-apa" atau "Anda tidak dapat melakukan sesuatu dengan benar." Ketika Anda membuat kesalahan - dan Anda akan melakukannya karena kita semua melakukannya - Anda memilih untuk menimpa pesan itu dengan pesan positif, seperti "Saya memilih untuk menerima dan tumbuh dari kesalahan saya" atau "Seperti saya dapatkan dari kesalahan saya, saya menjadi orang yang lebih baik." Selama latihan ini, kesalahan menjadi peluang untuk mengganti pandangan negatif tentang siapa Anda dengan pandangan positif untuk peningkatan pribadi.

Pembicaraan diri yang positif bukanlah penipuan diri sendiri. Ini bukan secara mental melihat keadaan dengan mata yang hanya melihat apa yang ingin Anda lihat. Sebaliknya, self-talk yang positif adalah tentang mengenali kebenaran, dalam situasi dan dalam diri Anda sendiri. Salah satu kebenaran mendasar adalah bahwa Anda akan membuat kesalahan. Untuk menunjukkan kesempurnaan pada diri Anda sendiri atau orang lain adalah tidak realistis. Untuk mengharapkan tidak ada kesulitan dalam hidup, apakah melalui tindakan Anda sendiri atau keadaan yang jelas, juga tidak realistis.

Ketika peristiwa atau kesalahan negatif terjadi, percakapan-diri yang positif berusaha untuk mengeluarkan hal-hal negatif untuk membantu Anda melakukan yang lebih baik, melangkah lebih jauh, atau hanya terus bergerak maju. Praktik self-talk yang positif seringkali merupakan proses yang memungkinkan Anda menemukan optimisme, harapan, dan kegembiraan yang tidak jelas dalam situasi apa pun.