

Hati-hati dengan the power of kata-kata

Dalam kehidupan manusia tidak akan pernah terlepas dari pada komunikasi karna hanya dengan komunikasi semua perkara bisa terselesaikan terlepas dari perkara bessosialisasi,bisnis,dan perkara- perkara lain .dalam komunikasi terdapat komponen-komponen nya dari kalimat,kosa kata,dan intonasi. Dan itu bisa mempengaruhi kendali dalam berkomunikasi.di dalam buku yang di tulis oleh pak [MARDIGU WP](#) ini akan dibahas tentang cara berkomunikasi untuk mempengaruhi lawan bicara .



Kata-kata memang dapat merubah sesuatu yang dari tadinya tidak menjadi iya dengan menyusun kata yang benar yang mampu membuat siapapun yang mendengarkan atau membaca tulisan anda menjadi terpengaruh dan menyetujui apa yang anda inginkan untuk dianggapnya jadi dalam teknik aplikasi psikologi tersebut bernama forcing dan priming kesan browsing atau memaksakan itu memang inti pelajarannya anda dengan teknik ini memaksakan kehendak agar siapa yang mendengar atau membaca mengiyakan maksud anda

Memang sedikit terkesan kejam namun di masa sekarang di mana manusia modern menerima lebih dari 3000 informasi sehari jadi kita memerlukan teknik ini bayangkan di masa manusia di tahun 1960 an saat itu terdapat data rata-rata manusia di dunia hanya menerima 150 sampai 200 informasi per hari itupun jika mereka pendengar radio dan pembaca berita atau penggemar nongkrong di tahun 70 dan 80 naik perhari manusia modern saat itu bisa menerima 300 sampai 500 informasi per hari lalu di tahun 90-an di mana internet mulai naik TV dan banyak media mulai muncul maka manusia modern bisa menerima hingga 900-an informasi per hari .flooding informasi tadi membanjiri otak manusia padahal otak manusia pada suatu waktu hanya 2 plus minus 7 angka 7 adalah magic number dimana manusia dalam kesehariannya bisa handle dalam satu masa 7 informasi berbayarnya dan jika dirata $2 + -7$ artinya $7 - 2$ adalah 5 informasi dan $7 + 2$ adalah 9 informasi maksimum manusia bisa menerima 9 informasi masuk ke dalam pikiran lebih dari itu hang.

Jadi kita harus pandai memaksakan masuk diantara 7 informasi di kepala manusia jika kita mau diperhatikan apalagi bisnis kita atau produk kita mau dibeli.

Ada 4 level abstrak dalam diri manusia dan yang penting untuk dipertanyakan adalah kita saat ini level berapa yang mana lapisan yang paling bawah atau level 1 adalah beberapa banyak orang yang anda kenal jadi semakin banyak orang anda kenal maka chance atau peluang sukses untuk mempengaruhi orang lain semakin besar.

Level 2 membuat anda semakin mudah untuk mempengaruhi orang lain adalah dari orang yang banyak kenal anda beberapa persen orang yang suka dengan anda like ability atau tingkat kesukaan orang ini akan membuat anda lebih mudah lagi sukses.

Level 3 coba cek dari orang yang suka dengan anda berapa persen yang percaya dengan Anda begitu statistik mayoritas percaya Anda Anda pasti sangat berpengaruh dalam hal materi

dan apapun masalah keduniaan anda pasti sukses Anda pasti kaya dan yang terakhir level 4 di mana Anda pasti 100% mendapatkan loyalitas kepercayaan dari orang yaitu anda di level keempat bahkan kalau manusia yang berada level ini seakan sudah tidak bisa miskin dan selalu di level aman karena ada underline. level 4 ini ini terbukti siapapun yang di level ini Anda boleh pensiun kerja lakukan apa yang anda suka berpikir ibadah mengisi dan misi yang bermanfaat suka-suka aja bahkan boleh diem aja dulu think Anda bisa cek everything ini level makrifat yang juga bisa dicapai oleh semua orang

Level yang ke-4 adalah ketika anda menguasai teknik forcing priming dan [trance](#). Nah tentunya ketika anda sudah berproses dari level 1 sampai level 4 pastinya anda akan menjadi orang yang sukses di semua bidang itu langsung saja kita bahas yang pertama tentang forcing



forcing

1. Forcing

Prinsip forcing adalah memasukkan data ke benak seseorang walaupun dia tidak mau atau dia tidak tahu, jadi tujuan forcing ini adalah untuk mengubah realita dalam benak

seseorang menjadi realita baru sesuai dengan keinginan kita sebagai pemograman. Bagaimana caranya gunakan kalimat yang Tajam dan tidak punya lebih dari satu arti, gunakan kalimat yang tidak ambigu dan mendua. Nah contohnya misalkan sebuah pertanyaan kamu dari mana maka jawaban pertanyaan tersebut bisa melebar bisa ngarang bisa juga bikin bingung dari mana yang mana nih yang pagi yang siang pertanyaan ini mempunyai banyak arti ini bukan kalimat yang bisa kita buat forcing.

Nah contoh kalimat yang mempunyai satu arti dan tertutup adalah anda memiliki uang 10 miliar tahu kan 10 miliar kalau nggak punya bayangkan aja deh ada uang sebanyak satu koper kabin tahu kan kopernya yang bisa dibawa masuk ke dalam pesawat itu oke koper itu penuh dengan uang Rp100.000 ya kira-kira segitu deh 10 miliar. Nah dari kalimat di atas bagi pembaca itu memiliki satu arti pada saat mereka membayangkan semua orang membayangkan hal yang sama.

Nah kunci berikutnya dalam forcing adalah menggunakan kalimat santun ada juga yang menggunakan istilah permisif. Contohnya sebagaimana yang kita tahu di Swedia saat ini hanya 2% transaksi menggunakan uang tunai selebihnya adalah transaksi digital. Jadi kalimat yang seperti itu pesannya kita mengurangkan sahabat membaca padahal dia nggak tahu juga sebenarnya baru tahu setelah membaca kalimat lanjutannya tapi kita mengatakan seperti itu membuat pembaca seakan tahu dan diuraikan kata-kata seperti itu membuat pembaca tidak merasa digurui melainkan diberikan informasi realita baru oleh anda sebagai penulis. Nah kunci kesantunan ini akan memberikan efek psikologis untuk membuka diri pembaca.

Nah untuk forcing ini diwajibkan menggunakan kalimat yang tersaring spesifik sama seperti ayakan yang ukurannya kecil dan akan keluar dari jaring ayakan yang besar akan tetap di atas saya kan informasi yang keluar adalah yang masuk ke dalam minat membaca yang bisa mengubah persepsi seseorang. So kita harus tahu dan memahami apa sih persepsi yang paling banyak dimiliki orang di dunia ini persepsi itu jangan dilawan tetapi

ditunggangi.

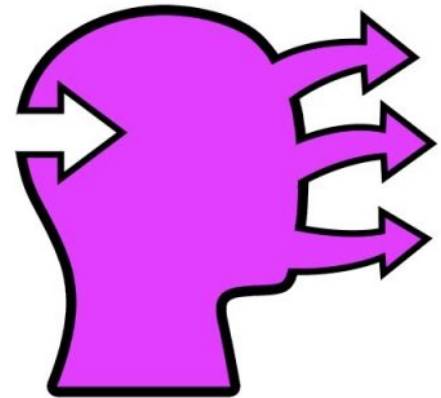
Nah forcing juga bisa diaplikasikan kepada tulisan Yang mana namanya biasa disebut dengan closing in writing di dalam closing in writing ini kita menggunakan bahasa yang pasif yang mana bahasa yang pasif hanya fokusnya ke objek. dalam pemrograman pembaca gunakan fakta sebagai kunci untuk mengubah persepsi dan digunakan fakta untuk memasukkan ide ini merupakan kunci dalam penulisan forcing yaitu menggunakan fakta semakin banyak fakta yang digunakan semakin efektif pemrogramannya . Fakta terbagi lagi menjadi beberapa bagian yakni

- fakta universal
- fakta besar
- fakta kecil

semakin besar fakta yang dipakai dan semakin universal fakta yang ditunjukkan bisa mengubah sebuah persepsi kebenaran seseorang.

Teknik forcing ini dapat dilakukan dengan memberi informasi secara beruntun tanpa ada jeda membuat otak manusia diam atau kram otak saat dalam keadaan diam itu masukkanlah sebuah force sebuah perintah pasti dia akan manut dan menurut Jadi bukan tulisan rumit yang akan membuat orang terforced ,jangan membuat tulisan yang membuat pembaca harus mengulang tulisan sebelumnya.

WHAT IS PRIMING



2. PRIMING

Forcing priming adalah pemusatan perhatian pada produk dan jasa Anda yang anda arahkan dengan sengaja. Anda mengarahkan perhatian mereka kepada kebutuhan mereka.

Berbicara itu berbeda dengan berkomunikasi berkomunikasi adalah berbicara yang menimbulkan reaksi sesuai dengan apa yang Anda maksud. Dari fakta sejarah menulis merupakan bentuk komunikasi yang termuda yang tertua adalah bentuk komunikasi manusia yang paling awal adalah bahasa tubuh seperti menjentikkan jari tersenyum berkecak pinggang dan lain sebagainya komunikasi bahasa tubuh adalah komunikasi universal universal dianggap oleh mayoritas penduduk dunia alias Semua bangsa memahami sama kemudian lahirlah kata-kata manusia mulai berkomunikasi dalam kata setiap benda diberi nama itulah awal kata-kata serta kalimat setiap gerak diberi nama setiap ekspresi memberi nama nilai yang membuat bahasa dunia menjadi beragam mulai dari penamaan benda ekskresi hingga rasa yang berbeda.

Nah kondisi terfokus adalah kondisi trance Anda bisa lakukan

dengan tidak sengaja atau Anda bisa seseorang mencapai kondisi tersebut berapakah pemusatan pikiran sebagai pakar grafis kejiwaan misalnya psikiater dalam kondisi trance pasien bisa diubah perilakunya sesuai keinginan pasien misalnya pasien tersebut phobia ruang sempit dalam kondisi trans pasien diberi sugesti atau sugesti baru jadi pasien mendapatkan pemahaman baru, nilai baru bahwa ruang sempit itu tidak melakukan biasa saja dan menghasilkan berulang-ulang dan dilakukan tes pemahaman nilai . setelahnya dalam beberapa kali tapi nilai baru terjadi ruang sempit pun menjadi biasa aja. untuk pasien jadi tidak akan menakutkan lagi.

Ada empat langkah sederhana dalam melakukan posting persuasi apakah 4 rumus langkah tersebut yang

- pertama pembukaan pembukaan yang harus menarik
- kedua sebutkan suatu masalah yang
- ketiga saatnya memberi solusi dan yang
- keempat meminta mereka melakukan tindakan.

Komunikasi dapat dimasukkan dalam tiga kiat singkat

- pertama setiap orang memiliki persepsi terhadap anda juga terhadap produk Anda.
- kedua Anda harus memanfaatkan persepsi mereka sebagai alat browsing yang efektif
- ketiga lakukan forcing di saat trance

Perubahan arah pemikiran target trance terjadi karena terbangunnya emosi sedih bahagia kesal marah berimajinasi senang dan lain sebagainya sebagai catatan emosi ada di otak kanan jadi kita hanya mengarahkan otak kanan seseorang informasi ke otak kiri hanya untuk mendapatkan kata yes.

Otak manusia modern yang cedera dengan 3000 informasi per hari lalu bagaimana mempengaruhi orang dengan otak yang sibuk

begini di sinilah tantangannya.



3. TRANCE

Trance adalah merupakan kekuatan kefokusannya pemikiran kita terhadap sesuatu yang akan kita capai ketika kita berpikir dengan merasa takut dan kegagalan maka kegagalan dan rasa takut itu akan menjadi kenyataan. Rasa takut akan kegagalan adalah penyebab utama dari banyak kegagalan terjadi pada masa dewasa sebagai akibat kritik deskriptif yang sering seseorang terima pada masa kecil kemudian berikutnya menjadi seorang dewasa yang cenderung tidak berani untuk melakukan banyak hal.

Sehingga orang tersebut tidak mampu menunjukkan seluruh potensi diri yang dimilikinya secara maksimal orang tersebut akan berhenti bahkan sebelum dia mulai mengerjakan sesuatu untuk pertama kalinya

Dan bagaimana template di kepala seorang tercipta mengapa berbeda manusia satu dengan yang lainnya karena berbeda itulah manusia output atau hasilnya berbeda-beda juga ada yang sukses dan ada yang biasa aja serta ada yang beragam hasilnya. Template jalannya pikiran atau main map tercipta karena suatu berulang-ulang terjadi dalam perjalanan hidupnya misalnya seseorang membaca koran lampu merah poskota dan banyak lagi berita yang isinya hal negatif walaupun ini adalah fakta dan setiap hari dijejali dengan berita maksiat dan kriminal bisa dibayangkan apa template otaknya kira-kira kalau selama 5 tahun dia memperoleh hal ini.

Sebagaimana kita semua tahu pandangan dan reaksi kita terhadap kejadian dalam hidup kita ditentukan oleh dasar-dasar pemikiran kita sendiri, dasar pemikiran tersebut adalah keyakinan-keyakinan pendapat-pendapat dan kesimpulan kesimpulan yang kita tarik sebagai masukan dari pengalaman yang kita terima sejak kecil hal-hal tersebut yang membentuk konsep diri kita seberapa Kita yakin dengan diri kita Dan inilah filosofi hidup kita semakin kukuh dasar pemikiran tersebut semakin yakin kita dengan kebenarannya pada akhirnya dasar inilah yang menjadi pengendali apapun yang kita lakukan kerjakan dan rasakan.