

Wawancara Persuasif: Orang yang dibujuk

Dinda Arumbay
M. Taufan Aldiprawira
Rahma Dina Zuldha



Ethics and the Persuadee

- ▶ Be honest
- ▶ Be fair
- ▶ Be skeptical
- ▶ Be thoughtful and deliberate in judgement
- ▶ Be open minded
- ▶ Be responsive



Be an Informed Participant

- ▶ Pewawancara seringkali sangat berpengalaman dan terlatih dalam ilmu persuasi serta mengerti bagaimana perubahan cara berpikir, perasaan, serta tingkah laku seseorang.
- ▶ Di sisi lain, orang yg diwawancarai cenderung tidak memiliki hal itu. Sehingga kita sebagai orang yang diwawancarai perlu mengetahui beberapa trik dalam melakukan wawancara persuasif

Psychological strategies



- ▶ Biasanya pewawancara menggunakan strategi yang dirancang untuk menciptakan ketidaknyamanan psikologis. Hal tersebut akan merubah cara berpikir, perasaan, dan tingkah laku kita.



Be a Critical Participants

Anda harus menjadi peserta penting dalam setiap wawancara persuasif.

1. Language Strategies.

Pewawancara terampil sangat menyadari kekuatan dan manipulasi simbol verbal, tapi terlalu banyak dari kita melihat simbol-simbol ini sebagai sekadar kata-kata dan peraturan.

Langkah pertama yang penting dalam analisis ini adalah mengidentifikasi strategi bahasa yang umum.

- ▶ **Framing and Reframing.** (jargon)
- ▶ **Strategic Ambiguites:** kata-kata dengan berbagai arti atau samar-samar.
- ▶ **Imagery:** yang berisi kata-kata multisensori untuk mewarnai apa yang anda alami, akan alami, mungkin mengalami, atau mengalami secara tidak langsung.
- ▶ **Euphemism:** menggantikan kata-kata yang lebih baik untuk kata-kata umum.
- ▶ **Differentiation:** tidak berusaha menemukan kata yang lebih baik, tapi untuk mengubah bagaimana Anda melihat kenyataan.

Appealing to the People:

1. Adpopulum
2. Bandwagon

Simplifying the Complex

1. Thin entering wedge: satu keputusan, tindakan atau hukum yang mengarah pada konsekuensi bencana.
2. Slogans and Tabloid Thinking: kata-kata atau frase cerdas yang merangkum posisi, stand atau tujuan.
3. Polarize: pewawancara dapat memolarisasi orang, organisasi, atau tindakan dengan mengklaim bahwa anda hanya memiliki dua pilihan.

Dodging The Issue

1. Ad hominem: menghindari tantangan yang tidak diinginkan dengan mendiskreditkan sumber karena usia, budaya, jenis kelamin, dll.
2. Tu quoque: menghindari sebuah isu atau keberatan dengan mengulangnya pada penantang atau kuesioner.
3. Transferring Guilt: menyalahkan orang lain adalah usaha untuk menghindari tanggung jawab.



Logical Strategies

- ▶ Penalaran dari contoh atau generalisasi
- ▶ Penalaran dari sebab akibat
- ▶ Penalaran dari fakta atau hipotesis
- ▶ Penalaran dari tanda
- ▶ Penalaran dari analogi atau perbandingan
- ▶ Penalaran terhadap kondisi

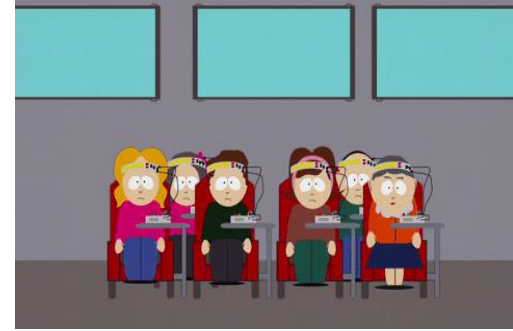
Evidence

- ▶ Bukti dapat menyertakan contoh-contoh, cerita, otoritas atau saksi, perbandingan dan kontras, statistik dan definisi tumbol.



Be an Active Participants

- ▶ Pembukaan
- ▶ Membuat kebutuhan atau kegiatan
- ▶ Menetapkan kriteria
- ▶ Menyajikan solusi
- ▶ Penutupan



THANKS!