

Siasat Mempengaruhi

oleh Romi Satria Wahono

Ketika kekuasaan membawa implikasi ke arah kapasitas atau potensi seorang pemimpin untuk mempengaruhi orang lain. Pemahaman terhadap siasat atau taktik mempengaruhi (*influence tactics*) menjadi satu spektrum penting, sebagai pendamping improvisasi pemakaian *genesis kekuasaan* (ref: romi-genesiskekuasaan). Usaha mengubah sikap, opini, dan perilaku orang lain (*target person*) dalam satu kerangka proses yang fitrah, *smooth* dan tanpa pertentangan, adalah muatan penting dari siasat mempengaruhi. Yang rantai hakekatnya akan satu nafas dengan pemikiran *tarbiyah* sebagai suatu proses interaksi dengan fitrah manusia (Ali Abdul Halim Mahmud-1999), dan juga dalam kajian-kajian fiqh dakwah.

Siasat mempengaruhi, yang telah diformulasikan oleh banyak pakar dan peneliti, tentu bukan di desain untuk mempengaruhi orang dalam perbuatan kejahatan. Pelakunya diharapkan tetap ada dalam rel kebenaran, dan diimplementasikan ke dalam spektrum berpikir menuju kepemimpinan yang efektif (*effective leadership*). Misalnya dalam manajemen organisasi, dimana seorang manajer dituntut untuk mengajak seluruh elemen organisasi bersama-sama dalam menyelesaikan permasalahan organisasi, menuju tujuan organisasi yang ingin dicapai.

Beberapa teori dan formulasi tentang siasat mempengaruhi telah bermunculan sejak 20 tahun yang lalu (Kipnis-1980; Schriesheim-1990; Yukl-1992, Ferris-1997). Dari persetujuan pendapat yang ada, boleh dikata yang banyak diterapkan dan dimutasikan dalam penelitian lanjutan adalah metode Influence Behavior Questionnaire (IBQ). Suatu metode yang dikembangkan oleh peneliti yang bernama Gary Yukl (1992), professor di University at Albany, Amerika. Metoda IBQ memformulasikan 9 strategi dan siasat mempengaruhi orang lain.

Rational Persuasion, adalah siasat meyakinkan orang lain dengan menggunakan argumen yang logis dan rasional. Seorang dokter yang memberi nasehat kepada pasien yang perokok berat, dengan menjelaskan efek buruk merokok bagi paru-paru dan hasil penelitian yang membuktikan bahwa para perokok lebih rentan menderita penyakit kronis lain. Adalah salah satu contoh *rational persuasion* ini.

Inspiration Appeals Tactics, adalah siasat dengan meminta ide atau proposal untuk membangkitkan rasa antusias dan semangat dari *target person*. Contoh nyata penerapannya adalah, seorang menteri yang membawahi departemen komunikasi dan informasi (kominfo), yang membuka kesempatan kepada seluruh komunitas IT untuk membuat proposal dan ide tentang pengembangan *e-government* di suatu negeri.

Consultation Tactics, terjadi ketika kita meminta *target person* untuk berpartisipasi aktif dalam kegiatan yang kita agendakan. Misalnya adalah menteri kominfo diatas yang kembali berkonsultasi kepada seluruh komunitas IT di suatu negeri dalam upaya mengajak partisipasi aktif dalam implementasi cetak biru *e-government* yang telah diproduksi oleh departemennya.

Ingratiation Tactics, adalah suatu siasat dimana kita berusaha untuk membuat senang hati dan tenang *target person*, sebelum mengajukan permintaan yang sebenarnya. Sendau gurau seorang salesman terhadap langgan, pujian seorang pimpinan terhadap bawahan sebelum memberi tugas baru, ataupun traktiran makan seorang partner bisnis adalah termasuk dalam *ingratiation tactics* ini.

Personal Appeals Tactics, terjadi ketika kita berusaha mempengaruhi *target person* dengan landasan hubungan persahabatan, pertemanan atau hal yang bersifat personal lainnya. Kita bisa mengimplementasikannya dengan memulai pembicaraan misalnya, "*Budi, saya sebenarnya nggak enak mau ngomong seperti ini, tapi karena kita sudah bersahabat cukup lama dan saya yakin kamu*

sudah paham mengenai diri saya”.

Exchange Tactics, adalah mirip dengan *personal appeal tactics* namun sifatnya adalah bukan karena hubungan personal semata, namun lebih banyak karena adanya proses pertukaran pemahaman terhadap kesukaan, kesenangan, hobi, dsb. diantara kita dan *target person*.

Coalition Tactics, adalah suatu siasat dimana kita berkoalisi dan meminta bantuan pihak lain untuk mempengaruhi *target person*. Strategi kemenangan karena jumlah pengikut dipakai dalam siasat ini.

Pressure Tactics, terjadi dimana kita mempengaruhi *target person* dengan peringatan ataupun ancaman yang menekan. Seorang komandan pasukan yang memberi ancaman penurunan pangkat bagi prajuritnya yang mengulangi kesalahan serupa. Adalah contoh implementasi *pressure tactics* ini.

Legitimizing Tactics, adalah satu siasat dimana kita menggunakan otoritas dan kedudukan kita untuk mempengaruhi *target person*. Presiden yang meminta seorang menteri untuk menyusun rancangan undang-undang, kepala sekolah yang meminta guru menyusun kurikulum pendidikan adalah beberapa contoh penerapan *legitimizing tactics*.

Wallahualam bisshawab



Penulis adalah ketua umum PPI Jepang, dan mahasiswa program S3 di Saitama University. Pendiri dan pengelola beberapa perusahaan dan situs yang bergerak di bidang teknologi informasi.
<http://romisatriawahono.net>
romi@romisatriawahono.net