

Materi #3: Memahami Hypnosis

Kemarin kita sudah membahas tentang Selling. Menjual adalah Membantu orang lain untuk menepatkan apa yang diinginkannya. Hari ini kita akan membahas kata kedua dari hypnoselling yaitu *hypnosis* itu sendiri.

Apa itu Hypnosis (hipnotis)?

Banyak orang yang mendengar kata hypnosis (hipnotis) lalu berpikiran macam-macam. Kenapa? Karena banyak mitos yang kita dengar tentang hypnosis.

Ada yang menyebut sebagai adalah kuasa kegelapan. Ada yang menyebut sebagai sebuah metode menipu, atau mempengaruhi orang lain. Ada yang menyebut bahwa menyebut sebagai sihir yang bisa membuat kehilangan kesadaran dan mau diapa-apain. mau mengikuti apa yang diinginkan kita

Tenang saja itu adalah mitos, Lalu apa sebenarnya Hypnosis?

Hypnosis adalah kondisi ketika filter kritis pikiran ditembus oleh sebuah pemikiran atau ide yang diterima oleh kita.

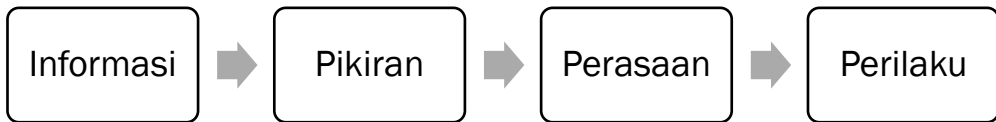
Atau dalam bahasa mudahnya hypnosis adalah Kondisi ketika kita menerima sebuah ide/pemikiran dengan ikhlas. Tanpa perlawanan.

Misalnya, ketika kita mendengarkan ceramah seorang ustadz terus kita mengangguk-angguk, itu sebuah hypnosis. Atau kita menonton drama Korea lalu menangis padahal kita kita tahu bahwa itu hanya sebuah skenario/film, itu juga hypnosis. Atau ketika kita kalap melihat diskon di Mall, itu adalah hypnosis.

Jadi, kondisi saat kita mengizinkan diri kita dipengaruhi oleh informasi yang kita lihat atau dengar itulah hypnosis. Seakan-akan filter kritis kita ditembus.

Jadi hypnosis adalah keadaan saat filter kritis pikiran ditembus dan sebuah ide/pemikiran diterima oleh pikiran kita.

Ide yang diterima oleh pikiran kita akan mempengaruhi perasaan. Dan apa yang kita rasakan akan mempengaruhi perilaku, keputusan kita. Itulah sebabnya kita perlu berhati-hati menyimpan apa yang ada di dalam pikiran kita.



Beruntungnya kita memiliki mekanisme untuk menyaring pemikiran yang masuk. Mekanisme inilah yang tadi saya sebut dengan filter kritis pikiran.

Filter kritis pikiran melindungi diri kita dari ide-ide dan informasi yang mungkin akan berbahaya bagi diri kita. Jadi, menurut Anda, filter kritis pikiran ini bermanfaat atau tidak? Ya, tentu saja bermanfaat. Memiliki filter kritis bermanfaat sehingga kita jadi terlindung dari ide dan informasi yang berbahaya.

Namun kalau kita dari sisi lain. Dari sisi bahwa kita ingin mempengaruhi orang lain, membujuk orang lain, menjual ke orang lain. Filter kritis ini membuat informasi yang kita sampaikan tidak diterima seutuhnya. Akibatnya mereka hanya memahami maksud kita separuh-separuh.

Maka, bermanfaat bagi kita pada saat ingin memengaruhi orang lain untuk menembus filter kritis mereka. Bukan untuk membuat mereka tidak mampu berpikir jernih. Namun supaya mereka dapat menerima utuh informasi yang kita sampaikan.

Bila filter kritis ini tidak ditembus maka yang muncul adalah resistensi. Akibatnya informasi yang kita sampaikan tidak masuk. Pada saat kita ingin memengaruhi orang lain, mendidik orang lain, membujuk orang lain, menjual ke orang lain, saat mereka filter kritis mereka aktif mereka akan resisten dengan apa yang kita sampaikan.

Kita pernah mendengar prospek kita berkata: masa sih? Ah, nggak mungkin... mahal, susah, ah namanya juga jualan... Ini semua adalah tAnda-tAnda bahwa filter kritis mereka masih aktif. Mereka resisten dengan apa yang kita sampaikan. Mereka menolak informasi yang kita sampaikan. Kasihan mereka, padahal bila mereka membeli produk kita, mereka akan terbantu. Karena resisten mereka jadi tidak terbantu. Ingat tujuan penjualan kita: membantu orang lain mendapatkan apa yang mereka inginkan. Dengan niat membantu, rugi bagi mereka karena mereka jadi tidak terbantu.

Pertanyaannya adalah: bagaimana cara menembus filter kritis? Bila filter kritis kita ibaratkan sebagai penjaga gerbang, Bagaimanakah cara untuk melewati penjaga gerbang tersebut? Ada banyak cara:

1. Melumpuhkannya.
2. Mengalihkan Perhatiannya.
3. Menjadi orang yang disukai dan dipercaya oleh mereka.

Dengan cara-cara ini kita dapat masuk melewati penjaga gerbang.

Konsep yang sama dapat kita lakukan untuk menembus filter pikiran seseorang. Melumpuhkan filter kritis dengan teknik-teknik hypnosis sampai mereka “tidur” misalnya. Atau mengalihkan pikiran-pikirannya kita tepuk lalu ajukan pertanyaan-pertanyaan aneh. Atau yang paling masuk akal sebagai penjual adalah dengan cara membuat kita disukai dan dipercayai oleh prosepek kita.

Strategi langkah demi langkah hypnoselling akan membantu kita untuk menembus filter kritis dan menanamkan ide pada benak orang lain.

Menguasai teknik ini tidak hanya bermanfaat saat menjual sesuatu. Bahkan lebih luas lagi bermanfaat saat Anda berkomunikasi secara umum. Entah bernegosiasi, membujuk, atau mempengaruhi orang lain.

Bila dikuasai dengan baik skill hypnoselling akan meningkatkan kemampuan berkomunikasi Anda secara drastis.

Peringatan: Gunakan ilmu ini secara bijak dan etis. Ilmu hypnoselling yang Anda pelajari ini ibarat pisau bermata dua yang bisa Anda gunakan untuk kebaikan atau untuk kejahatan. Saya berlepas diri dari penyalahgunaan ilmu yang saya ajarkan ini.