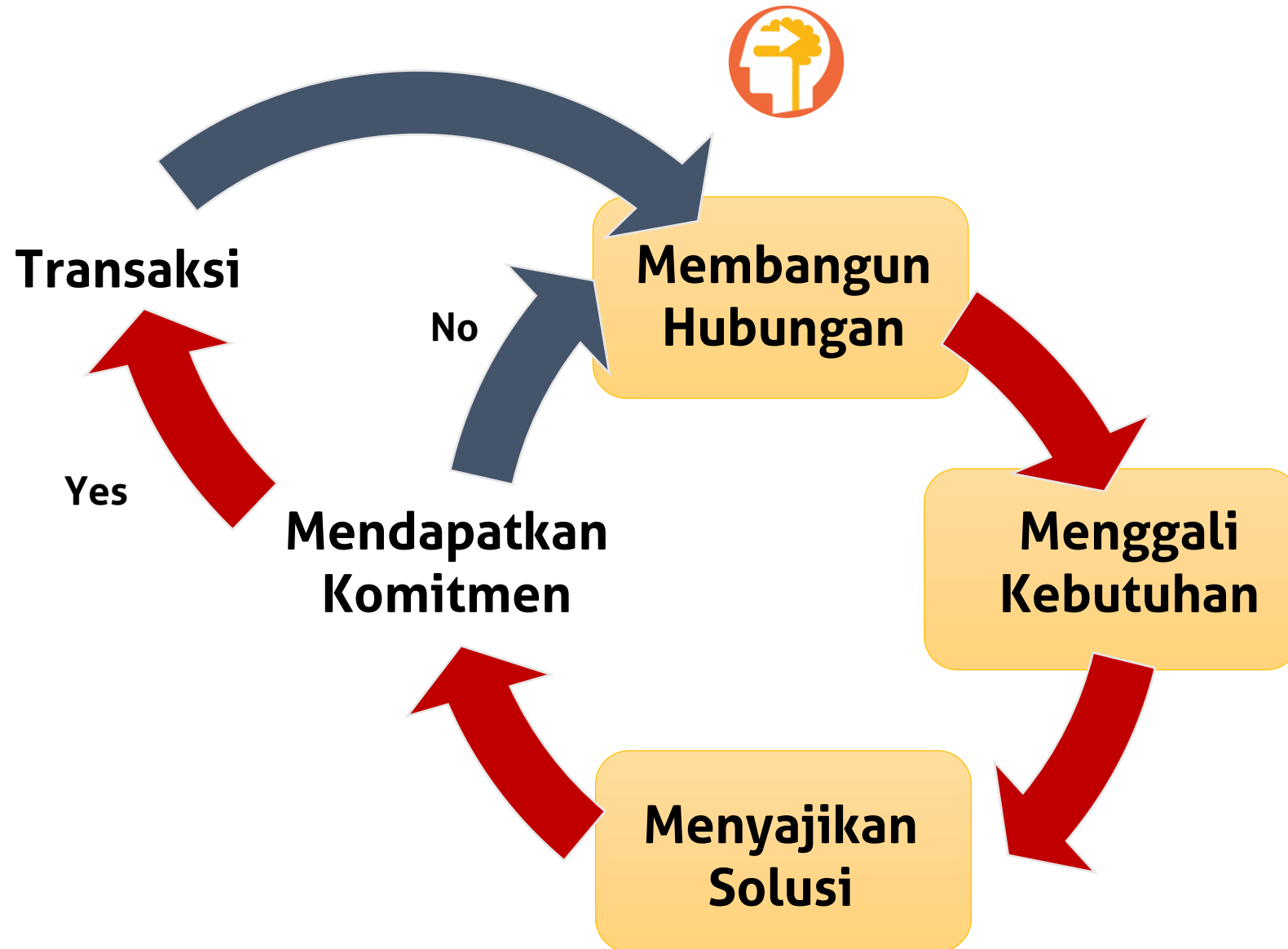




HYPNO SELLING

- Materi #18: Keharusan vs Kemungkinan





Kata-
kata



Pikiran



Perasaan



Tindakan



**Kita perlu menyesuaikan pilihan kata dengan
pola pikir prospek kita**



Ada tiga pola kata yang perlu kita perhatikan:

- 1. Lihat, dengar, rasa**
- 2. Ingin vs Tidak Ingin**
- 3. Harus vs Mungkin**



Ada dua cara memutuskan:

1. Berdasar **keharusan**
2. Berdasar **kemungkinan**



Orang yang memutuskan berdasarkan **keharusan** menggunakan kata: harus, perlu, wajib, seharusnya, semestinya.



Orang yang memutuskan berdasarkan
kemungkinan menggunakan kata: bisa,
dapat, ingin, memilih.



Seseorang dengan **keharusan** tidak dapat dimotivasi dengan **kemungkinan**.
Sebaliknya, orang dengan **kemungkinan** tidak dapat pula dimotivasi dengan **keharusan**.



Memotivasi “Keharusan”

“Sudah **seharusnya** Anda mengambil keputusan ini”
“Saya yakin produk ini benar-benar Anda **perlu**kan.”
“Sudah **semestinya** Anda menggunakan jasa kami”



Memotivasi “Kemungkinan”

“**Pilihannya** di tangan Anda”

“Saya yakin Anda benar-benar **menginginkan** produk ini.”

“Tentu saja, Anda dapat **memilih** jasa kami bila Anda suka”



Gunakan kata-kata yang tepat dan kita akan dapat memotivasi siapapun untuk melakukan apapun!