

The Miracle of Hypnotic Persuasion : Rahasia memengaruhi dan mengendalikan pikiran orang lain

Persuasi hipnotis, yang sering dianggap ajaib, membuka rahasia cara [memengaruhi](#) dan mengendalikan pikiran orang lain. Teknik keren ini, yang berasal dari prinsip psikologi dan praktik kuno, memungkinkan kita menyentuh alam bawah sadar, membentuk pikiran, perilaku, dan keputusan orang lain. Dengan menguasai seni persuasi hipnotis, kita bisa mengarahkan percakapan, memperkuat hubungan pribadi dan profesional, serta mencapai tujuan dengan lebih mudah. Artikel ini mengajak kamu mengenal dunia menarik dari persuasi hipnotis, serta strategi dan etika di balik kekuatannya.

5 hal penting mengenai Komunikasi Bawah Sadar

Pada kesempatan ini saya ingin mengajak anda memahami 5 hal penting mengenai Komunikasi Bawah Sadar

1. Peranan pikiran manusia dalam komunikasi

“Kunci untuk mendapatkan perhatian dari pikiran bawah sadar orang lain adalah dengan menciptakan kesan. “

Mengapa pikiran bawah sadar? Karena pikiran bawah sadar yang menggerakkan perilaku manusia dan pikiran bawah sadar juga lah yang memiliki peranan saat manusia mengambil keputusan.

Di dalam pikiran bawah sadar manusia, tersimpan memori dari

peristiwa yang pernah dialaminya selama hidup. Itulah sebabnya penilaian baik/buruk, bagus/jelek, dan bermanfaat/tidak bermanfaat terhadap informasi yang diterima oleh manusia selalu berdasarkan memori yang tersimpan di dalam pikiran bawah sadarnya.

Banyak teori dan juga pembahasan mengenai cara berkomunikasi yang efektif pada pikiran bawah sadar orang lain. Namun dari apa yang telah saya lakukan selama bertahun-tahun dalam dunia komunikasi persuasi berbasiskan Hypnosis dan Neuro-Linguistic Programming (NLP).

2. Mendekati pikiran bawah sadar

Manusia memiliki kecenderungan untuk menganggap siapa pun orang yang tidak dikenalnya, yang berusaha mendekatinya, sebagai suatu ancaman.

Kira-kira, apa yang ada di dalam benak Anda pada saat Anda berada di keramaian (terminal, bandara, dll.), kemudian ada seseorang yang berdandan sedikit nyeleneh mendekati Anda? Tentu anda belum tau maksud orang tersebut mendekati anda bukan ?

Rasa nyaman dan aman adalah kenutuhan pikiran bawah sadar yang harus dipenuhi dalam proses awal membangun komunikasi persuasi. Pada dasarnya, pikiran bawah sadar manusia hampir selalu mendominasi pada saat komunikasi terjadi. Itulah sebabnya, semua komunikasi adalah proyeksi dari pikiran bawah sadar kita. Hanya saja, kita dulunya sering kurang peka terhadap hal-hal yang menjadi “kode” pikiran bawah sadar orang lain dalam berkomunikasi.

3. Mengubah suasana Hati (Mood)

“Sentuhlah dia tepat di hatinya, dia kan jadi milikmu selamanya....”

Unahlah kondisi hati seseorang sebelum memengaruhi pikirannya

. Karena pikiran, perasaan dan tubuh manusia terhubung dan saling memengaruhi, maka prinsip perubahannya adalah jika salah satu (pikiran atau tubuh) diubah, yang lain juga akan ikut berubah.

Contohnya: “Biar ngobrolnya lebih enak, ayo kita duduk dulu”

Kalimat tersebut memiliki asumsi bahwa dengan duduk, maka ngobrol jadi lebih enak. Asumsi yang disematkan dalam kalimat ini kemudian diikuti dengan pergerakan fisik lawan bicara, yaitu pergerakan atau proses perpindahan fisik dari berdiri menjadi duduk.

Kembali pada konsep terkaitnya pikiran, perasaan, dan tubuh. Jika kita mengubah kondisi tubuh, maka pikiran dan perasaan juga akan terpengaruh. Dalam rangkaian kalimat di atas, kita sedang mengajak lawan bicara untuk duduk dengan asumsi agar ngobrol menjadi lebih enak.

4. Menangkap proyeksi pikiran bawah sadar

Butuh sebuah kepekaan untuk memasukan pesan ke bawah sadar orang lain. Pada saat kita berkomunikasi dengan lawan bicara, pada dasarnya kita sedang berkomunikasi dengan pikiran sadar dan pikiran bawah sadarnya secara bersamaan. Pergeseran kesadaran yang terjadi pada diri manusia, terlebih lagi pada saat pikiran bawah sadar lawan bicara aktif dalam proses komunikasi, penting untuk diamati dan dikenali sebagai sebuah waktu yang tepat untuk memasukkan pesan ke dalam pikiran bawah sadarnya.

Bagi seseorang yang telah peka dan juga tajam dalam menangkap proyeksi pikiran bawah sadar dalam berkomunikasi, ia akan tahu persis kapan waktu yang tepat untuk memasukkan pesan ke bawah sadar orang lain, dan selalu menjadi mindfulness (berkesadaran) dalam berkomunikasi.

5. Menggerakkan pikiran orang lain

Dengan mengetahui program-program bawaan yang terdapat pada diri manusia ini, diharapkan kita dapat menjadi lebih mudah untuk “memasuki” pikiran orang lain

Penting untuk diketahui bahwa pada dasarnya setiap manusia memiliki program pikiran di dalam dirinya, yang mana program-program inilah yang menentukan manusia dalam berperilaku, bertindak, menilai suatu hal, dan mengambil keputusan. Keseluruhan program ini terbentuk dari serangkaian pengalaman hidup yang didasari dari latar belakang keyakinan yang sudah ada di dalam dirinya.

Dengan mengetahui program-program bawaan yang terdapat pada diri manusia ini, diharapkan kita dapat menjadi lebih mudah untuk “memasuki” pikiran orang lain dan membuatnya menjadi lebih terpengaruh dengan apa yang kita katakan, seperti yang telah saya lakukan selama ini.

Bila kita amati, tentu ada alasan bagi setiap orang dalam mengambil keputusan bila diberikan suatu pilihan. Sering kali kita bertanya-tanya bagaimana tepatnya orang tersebut mengambil keputusan untuk memilih suatu hal.

Setidaknya ada 5 pola program pikiran yang dapat kita kenali, yang nantinya dapat kita manfaatkan untuk mengenali cara manusia berpikir hingga menggerakkan pikirannya sesuai dengan keinginan kita.

Kelima pola ini adalah:

1. Menjauhi – Mendekati

Tentang apakah seseorang lebih menyukai kenikmatannya (pleasure) ataukah kesengsaraannya (pain) agar orang tersebut tergerak untuk mau melakukan sesuatu.

2. Internal – Eksternal

Tentang apakah seseorang lebih menerima referensi dari diri sendiri (internal) ataukah dari orang lain (eksternal), sebagai dasar acuan bagi dirinya dalam berpikir sekaligus berperilaku.

3. Persamaan – Perbedaan

Tentang bagaimana seseorang menilai suatu peristiwa sebagai sebuah persamaan ataukah sebagai perbedaan dalam hal pemaknaannya.

4. Prosedural – Optional

Tentang bagaimana seseorang membuat pola dalam hal berpikir akan sesuatu, apakah secara berurutan (prosedur) atau menggunakan pola yang acak (opsi).

5. General – Spesifik

Tentang apakah seseorang ketika berpikir menggunakan gaya berpikir secara umum atau global, atau justru berpikir dengan cara yang lebih detail (spesifik)

Sebagai penutup, memengaruhi pikiran orang lain adalah keterampilan yang menarik dan bermanfaat. Dengan memahami psikologi dan teknik komunikasi yang baik, kita bisa membangun hubungan yang lebih kuat dan mencapai tujuan bersama. Ingatlah untuk selalu bersikap etis dan menghormati orang lain saat menggunakan kemampuan ini. Dengan begitu, kita bisa membuat perubahan positif tanpa mengorbankan nilai-nilai dan kesejahteraan orang lain.

Dengan mempelajari hal ini kita dapat mempertimbangkan setiap perilaku kita terhadap orang lain. Sehingga, segala sesuatu yang kita lakukan itu nantinya akan berdampak baik pada diri kita maupun orang lain.

Karena terkadang, kita perlu memahami orang lain terlebih dahulu sebelum menuntut hak untuk dipahami. Terima kasih