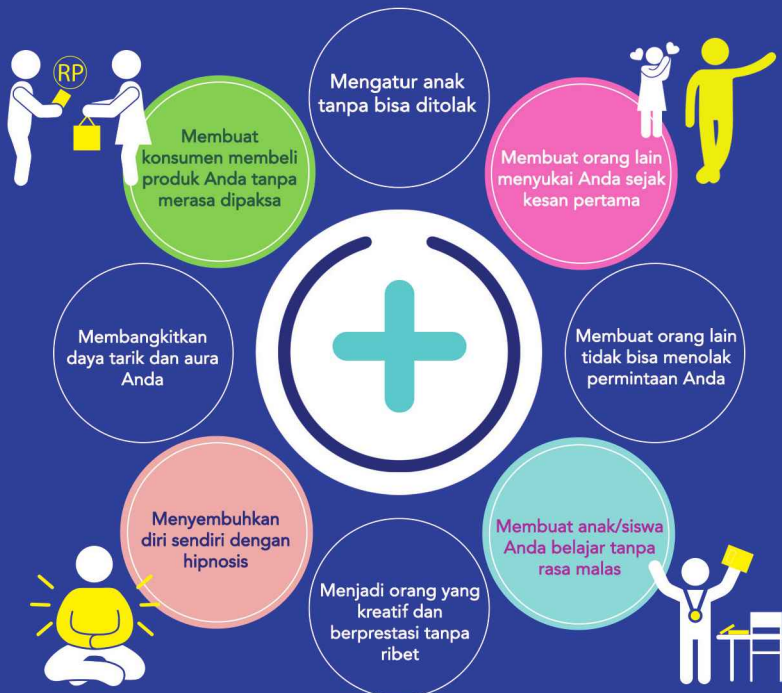
O-bee 8½

HIPNOSIS GO

Untuk Hidup Lebih Baik



O-bee 8 1/2

HIPNOSIS GO

Untuk Hidup Lebih Baik



BintangWahyu

Hipnosis Go

Penulis : Obee Delapan Setengah
Penyunting : Mega Fitriyani
Ilustrator : Lintang dan Rino
Penata letak : Icha
Desain sampul : Oxta Estrada
Penerbit : Bintang Wahyu

Redaksi : Bintang Wahyu
Jl. Moh. Kahfi 2 No. 12, Cipedak, Jagakarsa, Jakarta Selatan 12630
Telp: 021-7888 1000 (Ext. 213); Faks. 021-7888 2000

Pemasaran : KawahMedia
Jl. Moh. Kahfi 2 No. 12, Cipedak, Jagakarsa, Jakarta Selatan 12630;
Telp: 021-7888 1000; Fax: 021-7888 2000;
Email: kawahmedia@gmail.com; Web: www.kawahdistributor.com

Cetakan pertama, 2016
Hak cipta dilindungi undang-undang

Katalog Dalam Terbitan (KDT)
Obee Delapan Setengah
Hipnosis Go; Obee Delapan Setengah; Penyunting: Mega Fitriyani – cet.1 – Jakarta: Bintang Wahyu, 2016
xviii + 202 hlm, 13,5 x 21 cm
ISBN 978–602–6320–09–4
1. Hipnosis Go, untuk Hidup Lebih Baik I.Judul
II. Mega Fitriyani

KATA PENGANTAR

Puji syukur ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas karunia-Nya sehingga buku ini dapat diselesaikan. Buku ini disusun berdasarkan pengamatan penulis tentang praktik hipnosis di dalam kehidupan sehari-hari. Teknik hipnosis yang sederhana dan praktis bisa diterapkan dalam kehidupan sehari-hari.

Pengetahuan masyarakat mengenai hipnosis didapatkan dari tayangan televisi, yang mengedepankan sisi hiburan. Padahal, bila dimanfaatkan dengan baik, hipnosis mampu menjadi metode untuk mengarahkan kehidupan manusia ke arah yang lebih positif. Buku ini berisi penjabaran mengenai teknik hipnosis yang dilengkapi dengan penjelasan mengenai proses kerjanya di dalam diri manusia.

Buku ini berisi pengaplikasian hipnosis di dalam kehidupan sehari-hari. Misalnya, kaitan antara hipnosis dengan komunikasi, hipnosis dengan pendidikan, hipnosis dengan kecantikan, dan lain sebagainya. Hipnosis ternyata bisa sangat berguna bila dimanfaatkan untuk hal yang positif. Untuk keperluan itulah buku ini kami buat.

Selain itu, kami juga menjelaskan mengenai modus kejahatan yang memanfaatkan hipnosis sebagai pemulus aksinya. Penjelasan mengenai modus-modus kejahatan bukan dimaksudkan untuk mengajari namun memberikan gambaran agar dapat lebih waspada dan juga berhati-hati. Semoga kita dapat mengambil manfaat dari membaca buku ini. Sangat praktis dan sayang sekali jika tips-tipsnya dilewatkan begitu saja.

Salam,

Penulis



Saya mengenal pribadi sungguh sangat serius dengan pembawaan yang lucu di dalam menyampaikan materi ketika di kelas dan artikel-artikelnya. Dari beberapa buku yang sudah pernah terbit, buku ini dibuat lebih sederhana lagi dari aplikasi yang sudah sangat disederhanakan di dalam aplikasinya.

Candria A wijaya
Hypnomedia producer, founder intention healing

***



Terbongkarlah semua rahasia yang selama ini tersimpan sejak lama, ilmu tentang memengaruhi orang lain seharga jutaan hingga puluhan juta yang dimiliki oleh orang yang berpengaruh di dunia ini, yang kenyataannya sadar atau tidak sadar, setiap hari kita pun terpengaruh oleh orang lain setiap hari. Nah, menariknya lagi, buku ini akan mengungkap rahasia tersebut dengan bahasa yang sangat mudah dimengerti dan sangat enak untuk dibaca. Pokoknya saya merekomedasikannya, spesial buat Anda !!!

***Coach* Risman. A**
Human Transformation Specialist
(Director RAA, *Profesional Hypnotherapist, Master Trainer* NNLPM & Internasional NLP Florida, USA| www.rismanaris.com)

***



WOW... Ternyata ada yang merangkumnya.

Tahukah Anda?
Dalam mengenal *hypnosis*, ada beragam perangkat dan pendekatan yang digunakan. Dan buku ini memperluas wawasan Anda untuk mempertajam seni serta teknologi pikiran. Jika selama ini Anda mencari buku lengkap yang bisa meningkatkan keterampilan *hypnosis*, maka inilah buku itu.

Ibnu R Permana
"Orang Biasa Pencetak Generasi Luar Biasa"
www.PintarHipnotis.com | www.BahasaPikiran.com | www.GuruSpiritual.net

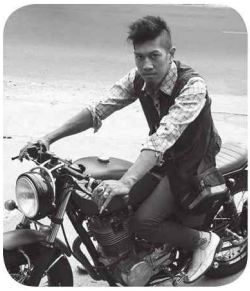
* * *



Janc*k! Apik tenan buku iki reeekkkk, buku panduan super praktis dan aplikatif yang pernah diciptakan. Saya mengenal penulis secara pribadi, yang selalu berinovasi dan menyederhanakan banyak hal dengan aplikasi yang real. Tidak jarang, ia menggunakan hal konyol untuk banyak pengaplikasiannya.

Totok Pdy
Pencetus NLP Essential

* * *



Buku adalah jendela dunia; demikian kata pepatah. Dan membaca buku ini seperti membuka ratusan jendela sehingga kita mampu melihat khasanah dunia HIPNOTIS yang luas dari berbagai sudut pandang. Penulis begitu detail, runtut, dan gamblang menyusun materi tulisan menjadi sebuah tutorial yang mudah dipahami. Selain itu, saya melihat penulis sangat serius mempersiapkan buku ini, terbukti dalam buku ini memuat begitu banyaknya petikan-petikan dari berbagai sumber pustaka maupun petikan hikmah dari observasi dan pengalaman pribadi penulis. Buku yang patut dibaca dan dimiliki, aplikasinya yang sangat luas dalam kehidupan sehari-hari sangat bermanfaat untuk semua profesi, baik pekerja maupun wirausaha. Sebab dengan membaca dan memahami pola komunikasi hipnotis, kualitas seseorang akan lebih menonjol, dan secara otomatis hal ini akan menuntut seseorang menjadi *leader* ataupun panutan bagi yang lain, di mana pun dan di bidang apa pun ia berkecimpung.

-EDYKOPI MA- Aktor, Komedian, *Film Maker*, Pesulap, *Creative Developer TV Program*, *Founder Indonesian Professional Esoterism Hypnotism*

* * *



Good book. Ini buku hipnosis yang sangat saya rekomendasikan untuk dibaca. Banyak *insight* yang bisa didapatkan dari buku ini.

dr. Rachmat B Santoso SpU, *Writer, Coach, Trainer, Urologist,* www. rachmatsantoso.top

***



Para pakar pemberdayaan diri di Indonesia, pada umumnya sangat menaruh perhatian - kalau tak boleh dikatakan sepakat - bahwa angka statistik perilaku manusia yang dipengaruhi oleh pikiran bawah sadarnya dapat mencapai angka persentase 88%, lebih banyak daripada pikiran sadarnya yang hanya 12%. Itulah sebabnya banyak pakar pemberdayaan sangat menaruh perhatian terhadap pentingnya menggali potensi pikiran bawah sadar sebagai sarana untuk pencapaian banyak tujuan dan harapan.

Banyak buku pemberdayaan diri telah ditulis dan salah satunya adalah yang sedang dihadirkan untuk Anda saat ini. Saya mengenal penulis sebagai pribadi yang sangat inovatif dalam menyajikan konsep dan fakta di lapangan, serta mampu mengangkat sebuah topik sehingga menjadi sangat nyaman dipelajari oleh siapa saja. Ia mampu

mereduksi gesekan stigma di tengah masyarakat tentang dunia hipnosis melalui konsep dan penjabaran yang terang-benderang.

Bagi saya, buku ini sangat representatif dan sangat saya rekomendasikan untuk Anda yang menginginkan kesuksesan dan pencapaian banyak tujuan dalam hidup.

Salam EMPOWERMENT,
Didik Mismanto
Tokoh agama, *Coach and Counselor*,
Founder lembaga Psikoterapi dan Pemberdayaan "Indonesia Empowerment Center (IEC)
"Know Yourself, Maximize Your Potency"

***



Tulisanya jelas, lugas dan *to the point*, penjelasan alurnya bagus sehingga pembaca terhipnotis untuk menyelami dunia hipnotis.

Tikky Rinokurniawan
Researcher

***



Terlihat sederhana, hanya membutuhkan 5 menit, saya sudah masuk dalam kondisi "hipnotis". Satu buku pintar yang memberikan pengetahuan dan solusi kehidupan sehari–hari dengan memanfaatkn hipnosis. Membongkar, menelaah dan mengubah *mental blocked/belief* pembaca yang negatif menjadi positif. Memberikan pengetahuan dan cara pandang kreatif dalam hidup agar pembaca termotivasi melakukan inovasi baru dalam hidup. *It sounds like,* "change your perception of life and your life would change"

Nathalie Chrisma *from Canada Beauty Addict Salon* (*Owner*), *Hair Stylist* & *Makeup Artist*

***



Buku yang detail dan lengkap untuk pembelajaran karena penulisnya sudah mumpuni di bidang ini. Kalau ingin nyesel, jangan baca buku ini. Sangat *recommended*.

Ary Panjalu (*Hypnosexolog, Author, and Mindtech Consultant*)

***



Pertama kali membaca judul buku karya Obee Dewa Hipnotis, sudah membuat otak dan alam bawah sadarku penasaran dan memaksaku untuk terus ingin membaca sampai akhir. Buku ini isinya ternyata luar biasa, dan kalimat-kalimatnya sangat menginspirasi banyak orang untuk mengenal dan belajar lebih mendalam tentang hipnosis, bagaimana berkomunikasi yang efektif dengan orang lain, kegunaan hipnosis di dalam kehidupan dan mengupas juga cara-cara kejahatan hipnosis dengan kasus-kasusnya. Jadi, saran saya untuk para pembaca...,"Jangan baca buku ini!!!!"

Drg Ervin Rizali M.Kes AIFM - Dosen Fakultas Kedokteran Gigi Universitas Padjadjaran Bandung, *Trainer Medical Hypnosis, Hypnoterapist.*

* * *



Sangat mudah dicerna dan dipraktekan, bahasanya sangat *simple*, tinggal ikuti semua yang ada di buku ini. Saya mengenal penulis di dunia pemberdayaan yang merupakan orang yang selalu inovatif dan selalu membuat orang tertawa.

Masterina Niar, *founder Intention Healing*

* * *



Sungguh sangat sederhana dan "to the point" dalam penjabarannya, menjadikan mudah mengaplikasikannya pada kehidupan sehari–hari, membuat khalayak umum mengerti apa dan untuk apa saja "hypnosis" itu.

Mengasuh ataupun mendidik anak tidak lagi menjadi sesuatu yang selama ini dikenal "TIDAK MUDAH"; mengorganisisasi tim kerja menjadi lebih ringan; dan melejitkan potensi diri sendiri bukan lagi hal yang tak mungkin.

Semoga tidak ada lagi buku semacam ini. Karena semakin semakin sedikit orang yang bisa di "nakali."

El Erfandi, *negosiator*



Susunan kalimatnya simpel, lugas, mudah dimengerti buat kalangan umum (baca: menghipnosis pembaca). Namun, lengkap dalam hal penjelasan dan panduan. Beda sekali dengan karakter penulisnya yang terkesan enggak jelas... pisss. Ini buku penting buat yang enggak mau jadi orang penting tapi "TERKENAL"...

Jepi Nurhadi
CEO, PT Anggedeke Brahma Cisya Program (ABC Program), ketua DPD AELI DKI Jakarta



"Obie adalah penghipnotis ulung yang 'kurang ajar'. Lihat saja, di tengah maraknya buku-buku tentang hipnotis yang terbit hingga saat ini, buku ini seolah-olah ikut *mainstream*, padahal tidak. Obie berhasil 'berkelit' dan menyajikan perbedaan yang otentik. Buku ini seperti *toolbox* yang ringan, *fancy*, praktis, yang dapat Anda bawa-bawa dan gunakan sehari-hari. Buku ini juga *casual* dan bersahabat dengan pembaca, membuat kita tanpa sadar menjadi sadar akan besarnya potensi dan kemampuan yang dianugerahkan Tuhan kepada manusia."

Prasetya M. Brata
The Indonesian Mind Provocateur
Leadership & Life Transformation Coach
Penulis buku serial "Provokasi"



Obie Machrubian adalah seorang yang saya kenal pribadi sebagai psikolog, negosiator, peneiti dan *trainer* yang selalu mempunyai banyak eksperimen serta memiliki cara mudah untuk menyelesaikan berbagai hal. Dia juniorku dalam penelitian tentang pikiran manusia dan gak lama lagi, dia juga bilang akan menyusul gelar doktor psikologi seperti saya pada masa depan. Buku ini dibuat super simpel dan aplikatif. Sukses buat Obie atas karya barunya.

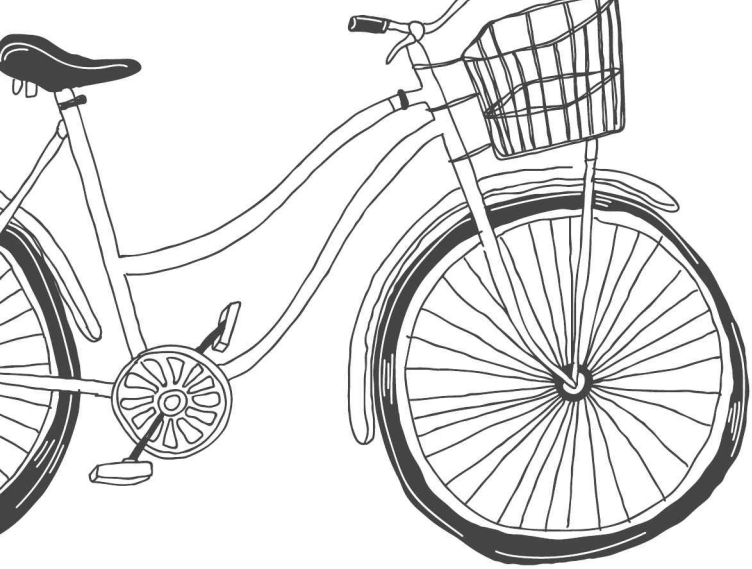
Dr. Baby Jim Aditya, Psikolog



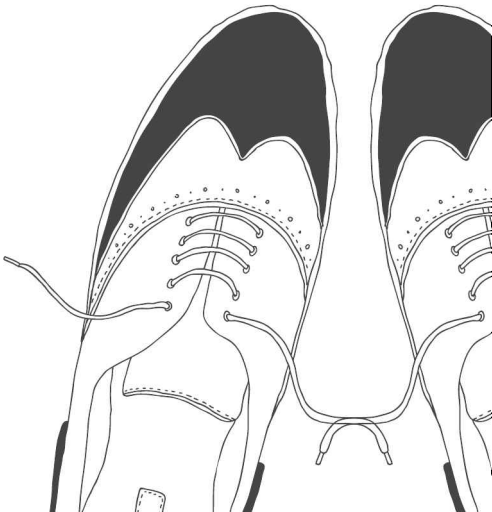
“Dengarkan kata kata saya... setelah membaca 10 kalimat dan dalam hitungan ke-10, Anda akan pergi ke toko buku dan beli 2 buku ini, 1 untuk Anda dan 1 lagi untuk dikasih pada Yayang Anda... “

Kenapa? Karena baca buku ini menyenangkan, isinya padat kayak ketupat, tapi segar dan menggiurkan kayak bacang panas. Sekarang, kita jadi paham kalo hipnotis yang kita liat di TV itu, hanya bagian dari hiburan. Kita jadi tahu, mana yang beneran dan boongan, mana yang mendidik atau atau yang merupakan pembodohan. Terima kasih untuk Mas Robby alias Obee Delapan Setengah yang memberi pencerahan yang murah dan efisien pada kita, secerah lampu LED zaman *kiwari.*

Iszur Muchtar
Presenter, MC, aktor dan penggiat dunia hiburan



DAFTAR ISI



Bagian 1 **1**
Mengenal Hipnosis

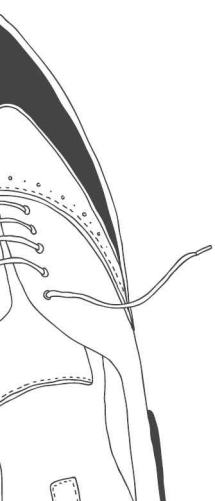
A. Hipnosis atau hipnotis? 2
B. Hipnosis dari masa ke masa 4
C. Menyelami pikiran manusia 6
D. Manusia dengan dua alam kesadaran 11
E. Bagaimana hipnosis bekerja? 14
F. *Mental block,* Anda tidak bisa dihipnosis? 17
G. Hipnosis dan *trance* 20
H. Gaya komunikasi di dalam hipnosis 23

Bagian 2 **27**
Realita Hipnosis dalam Kehidupan Sehari-hari

A. Mitos vs fakta 28
B. Aib dan hipnosis 30
C. Hipnosis dan kehilangan memori 31
D. Objek khayalan 32

Bagian 3 **35**
Hipnosis dan Komunikasi

A. Mengendalikan pikiran lawan bicara 36
B. Menciptakan kesan pertama yang positif 49
C. Menarik lawan bicara 58
D. Bagaimana cara meminta bantuan? 62
E. Bagaimana cara mendapatkan persetujuan? 65



Bagian 4 **69**
Hipnosis, Kesehatan dan Kecantikan

A. Meningkatkan kesehatan dengan hipnosis 70
B. Menyembuhkan penyakit dengan hipnoterapi 73
C. Terapi Mandiri dengan EFT dan SEFT 86
D. Memaksimalkan kecantikan dengan *hypnobeauty* 97

Bagian 5 **105**
Hipnosis, Pendidikan dan Prestasi

A. *Hypnoteaching*: membuat siswa memahami pelajaran 106
B. Pencapaian prestasi olahraga 110
C. Menumbuhkan kreativitas 112

Bagian 6 **117**
Hipnosis dan *Self improvement*

A. Menghilangkan pikiran negatif 118
B. Mengubah kebiasaan 121
C. Mengubah emosi 124
D. Menciptakan intuisi 128
E. Menghilangkan sifat buruk 129
F. Untuk mendapatkan ketenangan (relaksasi) 132
G. *Self hypnosis* 139

Bagian 7 **143**
Hipnotis dan *Parenting*

A. Cara kerja pikiran anak 144
B. Dosa-dosa orang tua dalam mendidik anak 146
C. Mendidik anak dengan *hypnoparenting* 149

Bab 8 **160**
Hipnosis dan *marketing*

A. Untuk menarik konsumen 162
B. Cara ampuh berjulan dengan *hypnoselling* 167
C. Menghipnosis melalui iklan (*hypnowriting*) 171
D. Bagaimana agar tidak terhipnosis iklan? 176

Bab 9 **178**
Kejahatan dan Hipnosis

A. Apakah saya kena hipnosis? 180
B. Bagaimana menghindari tindak kejahatan hipnosis 182
C. Karakteristik calon korban yang dipilih pelaku 197

Daftar Pustaka **198**
Profil Penulis **200**



bagian 1

MENGENAL HIPNOSIS

A. Hipnosis atau Hipnotis?

"Yang saya tahu, hipnotis adalah orang yang melakukan sesuatu dengan cara yang tidak masuk di akal. Lalu orang itu tahu-tahu tertidur kayak pingsan."

Pendapat itu sering muncul sebagai jawaban, saat ditanya, "Apa itu hipnotis?" Lalu, apakah Anda pernah mendengar kata hipnosis? Apakah hipnosis dan hipnotis adalah dua hal yang berbeda?

Selama ini, hipnosis lebih dikenal masyarakat dengan istilah hipnotis. Keduanya terdengar hampir sama, namun arti yang dikandung sedikit berbeda. Hipnosis merupakan kondisi seseorang di mana ia merasa rileks, tenang, fokus, dan berada di bawah pengaruh sugesti. Pada saat hipnosis terjadi, gelombang otak seseorang berada di gelombang *alpha* atau *theta* sehingga ia menjadi sangat tenang.

Hipnosis juga bisa disebut sebagai seni atau ilmu komunikasi dengan alam bawah sadar yang dapat mempengaruhi orang dan dapat memprogram orang. Menurut *Human Service Division US Department of Education*, hipnosis adalah metode untuk menembus faktor kritis pikiran sadar dan diikuti dengan diterimanya pemikiran atau sugesti tertentu. Segala komunikasi yang berhasil merupakan hipnosis. Sementara itu, hipnotis merujuk pada orang yang melakukan hipnosis. Ya, selama ini masyarakat kita telah salah kaprah.

Hipnosis dapat ditemukan di sekitar Anda, bahkan tanpa perlu adegan kehilangan kesadaran seperti yang biasa dilihat di televisi. Lalu, bagaimana contoh hipnosis di dalam kehidupan sehari-hari? Semisal ada seorang sahabat yang mengajak Anda ngobrol dengan asyiknya. Di saat Anda setuju dengan cerita atau kata-katanya; ketika ia mampu mengubah persepsi/pendapat Anda, bahkan membuat Anda menerima sarannya, hal ini sudah termasuk kategori hipnosis (komunikasi yang berhasil).

Saya akan mencontohkan sebuah kisah yang sering terjadi di kehidupan sehari-hari. Saat Anda sedang duduk-duduk, tiba-tiba ada seseorang yang menawarkan barang atau jasa kepada Anda. Biasanya, pola penawaran yang ia lakukan menyerupai metode-metode hipnosis, contohnya, bersikap seperti teman lama.

"Halo, apa kabar ?"
"Tinggal di mana sekarang?"
"Kerja apa?"
"Sekarang sudah menikah atau belum?"
"Sudah nggak jomblo, nih?"

Pertanyaan-pertanyaan itu bisa memunculkan berbagai respons, dalam bentuk verbal maupun nonverbal. Nah, ketika Anda merespons pertanyaan-pertanyaan tersebut, artinya, Anda sudah dalam keadaan terhipnosis. Ingat, hipnosis adalah komunikasi yang berhasil.

Saya akan mencontohkan kejadian lain. Anda sedang mendatangi sebuah seminar, di mana pesertanya sangat ramai. Tiba-tiba, pembicara seminar yang bertanya.
"Ada yang ingin bertanya?"seraya mengangkat tangan.

Ketika *audience* melihat, pasti ada orang yang sama persis mengikuti gerakan tangan tersebut. Misalnya, pembicara

mengangkat tangan kanan maka yang diangkat *audience* pun tangan kanan. Perilaku mengangkat tangan, akhirnya dibarengi sebuah pertanyaaan. Kenapa bisa demikian?

Alasannya, karena *audience* berada dalam kondisi *trance* (fokus). Orang yang mengalami *trance* (fokus) akan lebih mudah merespons segala sesuatu yang dihadirkan kepadanya, baik dalam bentuk komunikasi verbal maupun nonverbal. Oleh karena itu, orang yang mendengarkan sambil melihat seseorang dengan mudah akan meniru gerakan tersebut.

Lalu, apa lagi? Nah, coba perhatikan, anak kecil biasanya mudah sekali meniru serta melakukan apa yang mereka lihat serta mereka dengar. Mereka merasa penasaran dan ingin mencoba melakukan tindakan tersebut. Padahal, mereka kadang tidak memahami maksud kata-kata atau gerakan yang mereka tirukan. Itu adalah salah satu bukti kecenderungan kita untuk merespons stimulus, dan hal itulah yang dimanfaatkan di dalam hipnosis. Coba Anda ingat lagi, pada saat Anda mengingat seseorang, apakah tanpa Anda sadari, Anda mengikuti gaya bicara dan melakukan gerakan yang hampir serupa?

B. Hipnosis dari Masa ke Masa

Secara bahasa, hipnosis berasal dari kata *hipnos* yang merupakan nama dewa tidur orang Yunani. Sejak ribuan tahun sebelum Masehi, hipnosis sudah dikenal oleh manusia. Penggunaannya ada dalam doa, kidung, mantra, atau kata-kata yang berulang-ulang. Orang-orang yang dibacakan kidung, mantra atau kata-kata tersebut, misalnya, dapat disembuhkan dari penyakitnya.

Pada tahun 1842, dr. James Braid, ahli saraf keturunan Skotlandia memperkenalkan istilah hipnosis, yang diambil dari bahasa Yunani. Dia adalah orang yang pertama kali menyatakan hipnosis adalah suatu fenomena psikis dan bukan fenomena mistis.

Menurutnya, apabila terdapat kesembuhan seseorang atas suatu penyakit, bukan disebabkan oleh kekuatan mistis mantra, kidung atau doa tersebut, melainkan sugesti yang diberikan kepadanya. Kemudian, dr. Ambriose Liebeault, yang dikenal sebagai bapak hipnoterapi modern, dan Bernheim mengembangkan seni hipnosis untuk menyembuhkan.

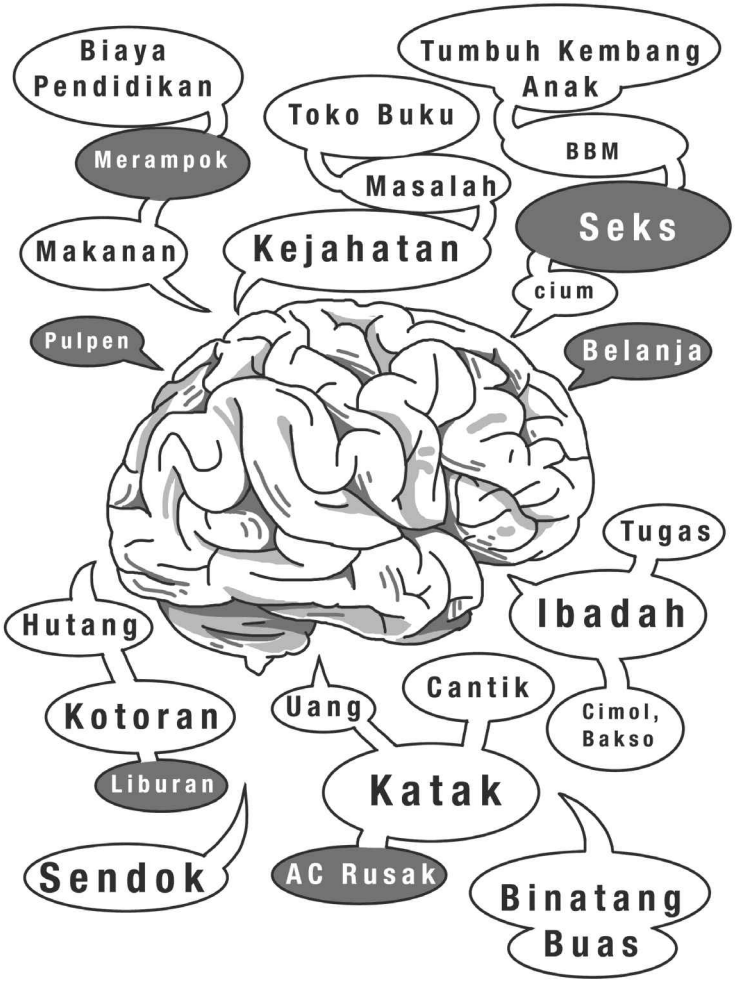
Milton Erickson (1901–1980), seorang psikiater Amerika, adalah salah satu orang yang mempraktikkannya. Ia mengatakan dalam proses hipnosis, yang menentukan keberhasilan adalah subjek atau klien karena mereka yang dapat memahami dan mengikuti apa yang terapisnya katakan. Erickson mengatakan hipnotis adalah proses yang wajar dan hipnosis tidak akan berhasil jika hal itu bertentangan dengan keinginan klien atau subjek.

Dalam psikologi, Sigmund Freud merupakan tokoh psikoanalisa yang menggagas teknik hipnosis sebagai alternatif pengobatan bagi para pasiennya. *American Psychological Association* (APA) pun menyebutkan bahwa hipnosis merupakan sebuah teknik terapeutik di mana terapis membuat sugesti kepada individu yang tengah menjalani prosedur tertentu sehingga mereka rileks dan fokus.

Sebagai sebuah metode untuk menyentuh alam bawah sadar manusia pada umumnya dan sebagai pengobatan alternatif pada khususnya, hipnosis banyak dipakai oleh para praktisi kesehatan mental, psikiater, psikolog, dan konselor. Meski demikian, pemanfaatan hipnosis tidak terbatas hanya untuk yang sedang menjalani terapi. Hipnosis dapat digunakan di dalam berbagai aspek kehidupan, mulai dari komunikasi, pendidikan, *marketing* dan lain sebagainya. Pada dasarnya, hipnosis akan berguna pada saat seseorang ingin memasukkan sugesti atau memengaruhi seseorang. Hal ini karena hipnosis mampu menjadi jalan untuk mengakses alam bawah sadar manusia sehingga

sugesti yang diberikan kepadanya akan lebih mudah diterima. Saat sugesti diterima, mereka dapat lebih mudah diubah persepsi dan perilakunya sesuai dengan sugesti yang diberikan.

C. Menyelami Pikiran Manusia



Pikiran manusia merupakan sumber pengatur motivasi manusia menjalani hidup. Dalam keadaan apa pun, pikiran selalu aktif. Terkadang pikiran mampu mengalirkan ide-ide segar dan positif, namun yang paling sering pikiran manusia melompat-lompat dengan liar dan mengarah ke ide-ide yang kasar, jahat, destruktif, sensual, dan agresif. Untuk itu penting sekali menjaga pikiran agar tetap dalam kondisi yang nyaman, tenang, positif, dan terkendali. Terdapat lima prinsip utama tentang kerja pikiran manusia, menurut Matlin (2009):

a. Proses pikiran manusia bersifat aktif

Manusia selalu berpikir. Ia tidak pernah pasif, yakni hanya bereaksi pada saat ada rangsangan tertentu. Pikiran manusia tidak akan berhenti hanya karena seseorang sedang menunggu sebuah kejadian. Selama dalam masa tunggu itu, pikirannya secara aktif membuat prediksi, mencari-cari informasi yang relevan, dan mengingat-ingat sesuatu. Memori bisa diibaratkan sebagai pohon yang hidup dan tumbuh dalam diri manusia, yang aktif dan kontinu mencari serta mempersatukan informasi.

b. Proses pikiran manusia efisien dan akurat

Informasi bisa diserap oleh manusia karena pikiran telah menandainya sebagai hal yang penting dan unik. Kemampuan manusia dalam mempelajari bahasa, mengingat, serta mengambil hikmah atau pesan dalam berbagai kejadian yang ia temui, merupakan fungsi dari strategi berpikir rasional. Dengan kemampuan ini, manusia mampu meminimalisasi kesalahan dalam membuat ingatan.

c. Proses pikiran manusia lebih mengenali informasi yang bersifat positif daripada negatif

Pikiran manusia didesain untuk menyerap informasi positif lebih mudah daripada informasi negatif. Sebagai contoh, "Mary adalah gadis yang jujur" lebih mudah diserap daripada "Mary adalah gadis yang tidak jujur". Hal lain yang mudah dijumpai misalkan menghindari kata "jangan" pada anak kecil. Kata "jangan" atau sejenisnya, yang merupakan larangan, justru bisa diterjemahkan menjadi hal yang sebaliknya. Perintah "Jangan minum es!" yang diberikan orang tua akan lebih susah diterjemahkan daripada perintah "Minum es!" Saat terdapat kejanggalan, informasi yang masuk ke dalam pikiran juga ikut terhambat. Sebagai contoh, perhatikan paragraf demonstrasi berikut ini:

Seberapa cepat Anda menemukan kejanggalan dalam paragraf ini? Meski terlihat utuh, biasa saja, dan baik, Anda akan memikirkan di mana letak kesalahannya meskipun tidak ada yang salah. Namun, Anda merasa tetap saja ada hal yang tidak biasa. Mengapa? Silakan dipelajari setiap bagian demi bagian, kalimat, dan kata yang tersaji. Dengan demikian, Anda mungkin menemukan apa jawabannya. Carilah dengan kemampuan Anda sendiri, tidak perlu mencari bantuan dari yang lain. Jika Anda berpikir mampu menemukan keanehannya maka Anda benar–benar akan mendapatkannya. Sebagai bahan pertimbangan, dalam paragraf ini seharusnya terdapat keserasian bunyi.

Apakah Anda sudah menemukannya? Pikiran Anda akan kebingungan sebab salah satu hal penting yang ada di sana telah dihilangkan. Dalam paragraf di atas, huruf "O" sama sekali tidak ada. Itu merupakan sebuah keanehan karena

dalam bahasa Indonesia, huruf "O" merupakan bagian dari abjad yang sangat penting dan sering sekali dipakai. Demonstrasi di atas memberikan contoh bahwa informasi yang negatif kurang dapat dicerna oleh pikiran.

d. Proses pikiran manusia berkesinambungan satu sama lain dan tidak bisa dijalankan secara terpecah-belah

Sebagai contoh, saat kelas 1 SD, siswa mengenali bilangan 1 hingga 10. Di kelas 2 SD, mereka mengenali perkalian, dan semakin naik kelas tingkat kesulitannya akan semakin kompleks. Kemampuan yang harus ada ketika kelas 6 SD tidak akan didapat jika tidak ada informasi yang diingat dari pelajaran kelas 1,2,3,4,5, dan 6 itu sendiri. Apa yang bisa diingat saat ini merupakan hal yang berkaitan satu sama lain dengan informasi sebelumnya. Dengan cara mencari apa saja yang relevan, biasanya orang akan mudah mengingat kembali hal yang sedang dilupakan.

e. Mudah mengenali informasi dengan cara *bottom-up* maupun *top-down processing*

Bottom-up merupakan proses mengetahui informasi penting dengan cara mengumpulkan detail. Detail-detail ini kemudian dikumpulkan untuk membuat sebuah informasi baru. Detail ini bersifat contoh-contoh. Contohnya adalah seseorang diberi waktu enam hari untuk mencari tahu apa saja makanan khas dari Yogyakarta. Pada hari pertama, dia menemukan bakpia pathuk. Pada hari kedua, dia menemukan gudeg. Pada hari ketiga, dia menemukan geplak. Pada hari keempat, dia menemukan wingko babad. Pada hari kelima, ia menemukan SGPC (sego pecel). Pada hari keenam, dia menemukan wedang ronde. Oleh karena itu, dari hasil pengamatannya, di Yogyakarta terdapat enam jenis makanan khas yang belum tentu ada di daerah lain, yaitu bakpia, gudeg, geplak,

wingko, sego pecel, dan wedang ronde. Proses menemukan detail ini merupakan contoh kerja dari proses *bottom-up*.

Top-down merupakan proses yang lebih rumit. Di dalam proses ini, seseorang perlu membuat ekspektasi, memikirkan konsep, mengingat, dan membuat keputusan. Agar proses *top-down* dapat berjalan, sebelumnya seseorang sudah harus memiliki gambaran yang jelas tentang sebuah objek. Cara berpikir *top-down* merupakan kelanjutan dari *bottom-up*. Misalkan, seorang guru biologi ditanya, "Makhluk hidup jika diklasifikasikan menurut tulang belakangnya, ada apa saja?" Maka, dia bisa menjawab vertebrata dan avertebrata, termasuk jenis-jenis hewan apa saja yang masuk ke dalam kategori tersebut. Guru tersebut dapat mengingat kembali karena pernah mempelajarinya ketika masih bersekolah dan kuliah. Jika yang ditanyai dengan pertanyaan itu adalah seorang guru tari yang memang tidak belajar biologi maka proses *top-down* tidak akan berjalan.

Kelima prinsip kerja pikiran tersebut memberikan sumbangan besar dalam proses pembuatan memori dan cara pikir manusia, mengenai apa saja yang dimiliki dan dialami manusia dari kecil hingga dewasa. Proses aliran informasi dalam pikiran manusia begitu cepat sehingga banyak hal yang harus diingat. Oleh karena itu, informasi yang kurang relevan cenderung disingkirkan agar proses mengingat informasi penting menjadi lebih efektif. Meskipun demikian, ingatan yang disingkirkan bukan berarti benar-benar dilupakan. Informasi yang kurang relevan akan digeser secara perlahan menuju alam bawah sadar.

D. Manusia dengan Dua Alam Kesadaran

Kesadaran manusia terbagi menjadi dua, yakni alam sadar dan bawah sadar. Keberadaan alam sadar dan alam bawah sadar seperti sebuah fenomena gunung es. Alam sadar adalah bagian yang muncul di atas permukaan, hanya sedikit sekali. Sedangkan, alam bawah sadar adalah bagian yang berada di bawah permukaan air, begitu besar dan kukuh. Ide ini dicetuskan oleh Sigmund Freud, seorang pendiri psikoanalis. Freud, dalam teori kepribadian, menekankan eksplorasinya ke dalam dunia tidak sadar dan keyakinannya bahwa manusia termotivasi oleh dorongan-dorongan utama yang belum atau tidak mereka sadari. Kehidupan mental dibaginya menjadi dua, yaitu alam sadar dan alam tidak sadar.

○ *Alam Tidak Sadar*

Alam tidak sadar (*unconscious*) menjadi tempat bagi segala dorongan, desakan, maupun insting yang tak disadari tapi ternyata memengaruhi perkataan, perasaan, dan tindakan. Sekali pun kita sadar akan perilaku kita yang nyata, sering kali kita tidak menyadari proses mental yang ada di balik peristiwa tersebut. Misalnya, seorang pria baru saja mengetahui bahwa ia tertarik pada seorang wanita, tetapi tidak benar-benar memahami alasan di balik ketertarikannya, yang bisa saja bersifat tidak rasional.

Meskipun terkesan tidak nyata, namun keberadaan alam tidak sadar ini bisa kita cari buktinya. Hal paling mencolok yakni tentang adanya makna tersirat di dalam mimpi, kesalahan ucap (*slip of the tongue*), dan berbagai jenis lupa yang disebabkan oleh represi. Represi merupakan tindakan menekan dan memaksa sesuatu untuk dilupakan. Faktor penyebabnya karena kejadian yang dialami membuat seseorang menjadi tersinggung, malu, direndahkan, atau takut.

Mimpi adalah sumber nyata yang kaya akan materi alam tidak sadar. Freud meyakini bahwa pengalaman masa kanak-kanak bisa muncul dalam mimpi orang dewasa sekalipun yang bermimpi boleh jadi tidak ingat secara sadar akan pengalaman-pengalaman tersebut. Kadang-kadang ingatan alam bawah sadar ini lolos sensor dan masuk ke alam sadar secara terselubung atau menjadi wujud yang berbeda.

Pikiran manusia seperti memiliki satpam penjaga yang menghalang-halangi jalan yang menghubungkan alam sadar dengan tidak sadar. Sang satpam mencegah kenangan apa pun yang tidak diinginkan dan juga memicu kecemasan agar tidak perlu masuk ke alam sadar. Sensor-sensor ini menjadi jarak antara alam tidak sadar dengan alam bawah sadar.

Namun, kadang penjaga ini lengah ketika kenangan tersebut berubah wujud, salah satunya melalui mimpi. Ketika ingatan tersebut dimunculkan, kita tidak lagi mengenali mereka seperti apa adanya, kita relatif merasakannya sebagai pengalaman yang menyenangkan dan tak menakutkan. Pada kebanyakan kasus, gambaran-gambaran tersebut memuat motif-motif seksual dan agresi, karena dua perilaku ini, saat masih kanak-kanak biasanya diganjar dengan hukuman dan tekanan. Dengan adanya hukuman dan tekanan maka seorang anak akan merasa takut, tidak nyaman, dan jera.

Dorongan dari alam tidak sadar ini dapat muncul setelah mengalami perubahan tertentu. Misalkan keinginan untuk menyakiti fisik orang lain yang berasal dari pikiran alam bawah sadar, disadari sebagai sebuah "kejahatan" oleh pikiran bawah sadar. Maka, keinginan itu akan muncul sebagai hasrat untuk mengolok-olok orang lain. Keinginan untuk memenuhi hasrat seksual bisa berubah menjadi keinginan untuk menggoda seseorang. Boleh disimpulkan kalau transformasi bentuk keinginan alam tidak sadar

ini menjadi lebih halus, terselubung, dan biasanya adalah hal yang dianggap wajar.

Dorongan dari alam tidak sadar bukanlah hal yang diam atau tidak aktif. Mereka akan selalu mencari jalan untuk ke luar, ingin dipenuhi kebutuhannya, ingin disadari. Dorongan ini kebanyakan muncul di alam sadar dengan bentuk yang sudah sangat dimodifikasi dan juga menjadi dasar atas motivasi-motivasi seseorang.

Contoh lainnya, seorang anak menyimpan amarah pada ayahnya. Amarah itu muncul dalam kasih sayang yang berlebihan. Jika rasa marah ini tidak disembunyikan maka muncul kecemasan yang berlebihan pada diri anak. Oleh karena itu, alam tidak sadar selalu memotivasi anak ini untuk terus mengekspresikan rasa marah menjadi pujian yang berlebihan dan juga ekspresi-ekspresi cinta. Agar selubung itu benar-benar berhasil mengelabui seseorang maka seringkali perasaan tersebut muncul dalam bentuk yang sama sekali berbeda, berlebihan, dan penuh kepura-puraan.

○ Alam Sadar

Alam sadar (*conscious*) memainkan peran sebagai elemen yang setiap saat berada dalam kesadaran. Ia terbuka dan terhubung dengan dunia luar; hal-hal yang manusia rasakan melalui indra dan tidak mengancam. Di alam sadar, semua hal bisa dikendalikan manusia, semua ia usahakan agar aman dan baik-baik saja.

E. Bagaimana Hipnosis Bekerja?

Pada prinsipnya hal yang jelas berubah ketika terjadi proses hipnosis adalah gelombang otak. Untuk dapat memberikan sugesti yang efektif kepada subjek, hipnotis harus tahu kapan waktu yang tepat untuk menyampaikan sugesti, dan bagaimana membuat kondisi itu tercipta. Hipnotis harus mampu membawa subjek ke arah gelombang otak dengan frekuensi tertentu, yang tepat untuk diberi sugesti. Gelombang otak sendiri ada empat macam.

1. *Beta*

   Gelombang *beta* berada pada frekuensi 12hz–38hz. Dalam gelombang ini, seseorang akan memiliki kesadaran penuh. Jenis kegiatan yang dilakukan pada gelombang ini adalah aktivitas yang membutuhkan ketelitian serta konsentrasi. Logika dan analisa bekerja dengan sangat baik di gelombang beta. Contoh kegiatannya, saat seseorang mengerjakan soal matematika, berolahraga, belajar, serta berpikir kritis. Pemberian sugesti pada saat seseorang berada dalam kesadaran penuh agak sulit sebab subjek akan sangat mengkritisi kata-kata dari hipnotis. Jika ingin memberikan hipnosis pada orang yang berada di gelombang ini, ajaklah ia untuk santai sejenak terlebih dahulu dan berhenti dari kegiatannya. Orang yang rileks akan lebih mudah menerima sugesti.

2. *Alpha*

   Frekuensi gelombang *alpha* berada pada kisaran 8hz–12hz. Pada kondisi ini, seseorang masih sadar tetapi tidak dapat mengolah informasi. Ciri lain dari gelombang *alpha* adalah pikiran yang rileks namun tetap waspada. Gelombang *alpha* membuka akses menuju alam bawah sadar sehingga proses hipnosis bisa mulai dilakukan. Jenis aktivitas pada

gelombang *alpha* contohnya adalah menghayati puisi, membaca sebuah novel, menulis, menonton televisi, atau keadaan ketika baru bangun tidur. Dalam gelombang *alpha*, otak akan sangat mudah menerima instruksi. Proses hipnosis bisa dimulai secara perlahan-lahan.

3. *Theta*

   Otak berada pada frekuensi 3hz–8hz, di mana seseorang kondisinya sudah setengah tidur atau sangat rileks. Gelombang ini dominan pada saat seseorang hampir tertidur. Apa yang terjadi pada gelombang ini merupakan representasi alam bawah sadar. Contohnya, mimpi akan muncul ketika seseorang berada pada gelombang *theta* . Bisa dikatakan ini adalah saat emas untuk memberikan sugesti pada seseorang sebab alam bawah sadarnya sudah terbuka, dan subjek bisa dibawa sampai proses hipnosis yang mendalam.

4. *Delta*

   Gelombang *delta* frekuensinya adalah 0hz–3hz. Pada kondisi ini, seseorang tidur secara terlelap tanpa mimpi dan tentunya sugesti apa pun tidak dapat diberikan. Konon, dengan beristirahat total seperti ini, tubuh manusia sedang melakukan penyembuhan. Untuk dapat memberikan hipnosis pada orang yang sedang tertidur lelap, keadaannya harus dipindahkan ke gelombang *theta* terlebih dahulu. Caranya adalah memberikan sedikit sentuhan, memanggil nama, atau mengajak bicara. Lakukan dengan perlahan dan jangan sampai membuatnya terbangun karena kaget sebab subjek akan merasa jengkel, tidak nyaman, atau bahkan marah.

Dari penjelasan di atas, nampak bahwa sugesti justru paling baik diberikan pada saat subjek dalam kondisi setengah tidur atau berada pada gelombang *theta*. Mengapa subjek yang berada

dalam keadaan setengah tertidur masih bisa menerima sugesti atau afirmasi? Subjek yang berada dalam keadaan setengah tertidur merasakan ketenangan sehingga tidak ada permasalahan rumit yang berkutat di pikirannya. Dengan panduan dari hipnotis maka subjek dapat diarahkan untuk fokus dan semakin fokus. Istilah fokus dalam hipnosis biasanya disebut juga dengan *trance*.

Keefektifan jalannya hipnosis tergantung pada bagaimana interaksi hipnotis dan subjek. Kondisi kejiwaan subjek harus dalam keadaan siap, bersedia dan yakin bahwa melalui proses hipnosis, akan ada perubahan signifikan dan positif di dalam hidupnya. Tingkat keaktifan berpikir juga dikurangi. Subjek diarahkan untuk fokus dengan satu masalah saja, mana yang ingin didalami dan dibuatkan jalan untuk penyelesaiannya dengan hipnosis. Terlalu banyak cabang masalah yang dipikirkan akan membuat subjek menjadi tidak fokus.

Subjek diharapkan memiliki kepercayaan terhadap hipnotis sehingga ia tidak buruk sangka bahwa hipnotis akan berbuat jahat dan mengendalikan dirinya, untuk jadi bahan tertawaan misalnya. Dibutuhkan rasa percaya dari subjek karena ini menjadi modal penting. Sebab, hipnotislah yang akan memberikan sugesti dan memandu proses ini. Kemudian seorang hipnotis juga diharapkan mampu bekerja secara profesional dengan menguasai materi serta terampil. Kemampuan ini akan semakin baik ketika jam terbangnya sudah demikian tinggi. Semakin banyak menangani problem maka ia semakin tahu sugesti seperti apa yang bisa ia berikan.

F. *Mental Block*, Anda Tidak Bisa Dihipnosis?

Mental block adalah hambatan secara mental atau psikologis yang menyelubungi pikiran seseorang. *Mental block* dapat menghambat proses hipnosis, atau proses menerima sugesti. Ia dapat muncul dari kekeliruan pengalaman hidup atau pergaulan, sisa trauma masa lalu, sisa luka batin, sisa pengalaman yang tidak mengenakkan ketika kecil maupun karena kurang tepatnya cara pandang. *Mental block* bisa berupa pikiran negatif yang terus-menerus berulang sehingga menjadi sugesti yang negatif bagi diri seseorang. Kemunculannya dalam perilaku bisa berbentuk kecanggungan dalam bertindak, kesulitan berbicara di depan umum, sulit mengaktualisasikan diri meski punya banyak kelebihan, bisa juga muncul sebagai perasaan rendah diri.

Kita dapat menyaksikan bagaimana keadaan teman yang sangat sulit untuk berubah. Ada yang sudah memiliki pekerjaan sangat bagus, penghasilannya banyak, namun masih tidak mampu menabung? Atau teman yang sepertinya sangat kesulitan dalam menjalani hidup karena keadaannya susah? Hal ini bisa terjadi karena *mental block*. Pembelaan pribadi yang sering muncul biasanya, "Sudah takdirnya begini". Mereka terlalu cepat untuk menyimpulkan bahwa ketidaksuksesan yang mereka alami disebabkan oleh takdir. Mereka cenderung menyalahkan Tuhan Yang Maha Kuasa, hanya karena seseorang memang sudah tidak mampu lagi berpikir positif. Padahal, sebenarnya dengan modal fisik yang sehat saja, manusia dapat menjalani hari-harinya dengan baik, sisanya *mindset* yang benar, positif, dan tidak lekas menyerah menjadi faktor pendukung.

Bagaimana dengan orang yang setiap berusaha mengejar keinginan dan cita-citanya selalu gagal, menemukan banyak

sekali kesulitan, dan seperti tidak pernah ada angin segar? Solusinya adalah dimulai dari dirinya sendiri. Mulailah dengan menyiapkan kondisi yang tenang dan nyaman, suasana hening tanpa gangguan. Mulai dari sini biasanya akan bermunculan kata-kata yang bergema dalam pikiran, "Apa aku bisa?", "Apakah ini mungkin?" sebagai indikator adanya pesimisme, keraguan, dan ketakutan. Dari sana kita akan menemukan apa saja yang menjadi *mental block* seseorang. *Mental block* hadir dengan sangat halus dan seolah-olah kita akan beranggapan bahwa memang seharusnya begitulah logikanya.

Sikap seseorang yang suka mengeluh atas apa yang terjadi dalam dirinya maupun lingkungan tanpa mencari solusi dan mencari langkah konkret untuk melakukan perubahan, juga merupakan *mental block*. Orang yang suka menyalahkan dirinya sendiri atas segala kegagalan tanpa bisa memberikan apresiasi yang sehat akan menjadi pribadi yang minder dan serba ketakutan untuk melangkah. Sedangkan, kebiasaan mencari kambing hitam untuk kegagalan yang terjadi dalam dirinya bisa membuat orang lain enggan bergaul dengannya, kehidupan sosialnya pun tidak berkembang dengan harmonis.

Sering membuat alasan dan pembenaran, atau suka keras kepala dalam membela kesalahannya membuat orang menghindari tanggung jawab. Untuk menutupi kesalahannya itu, ia akan mencari siapa pihak yang patut disalahkan dan menyerang balik dengan menuduhnya. Kalimat dalam pembenaran biasanya berbunyi, "Ya jelas saya tidak bisa, belum punya pengalaman", "Saya tidak punya modal", atau "Pantesan saya gagal, saya tidak punya koneksi".

Gengsi yang berlebihan, sikap malas, suka menunda pekerjaan, takut, juga menyebabkan *mental block*. Untuk mengatasi rasa takut, baik itu takut salah ataupun takut gagal,

beranikan diri untuk mencoba lebih dulu. Mengenai hasil, itu urusan belakangan. Hal yang terpenting adalah, Anda akan memiliki pengalaman. Persiapkan hal terbaik untuk terus maju, mau, dan tidak perlu mengkhawatirkan apa yang diucapkan oleh orang lain. Mengenyahkan *mental block* ini menjadi tantangan tersendiri bagi orang-orang yang memang mau berubah.

Memberikan sebuah pendekatan agar subjek mendapatkan pengetahuan tentang hipnosis merupakan salah satu cara supaya tidak ada *mental block*. Biasanya para hipnotis memberikan sebuah pendekatan yang sesuai dengan sudut pandang dari sisi subjek. Selain untuk menyamakan persepsi dan memberikan edukasi tentang hipnosis, proses pendekatan ini juga bertujuan membuka pikiran subjek bahwa hipnosis adalah kegiatan yang bermanfaat dan wajar. Ada sesuatu hal di dalam hidup subjek, yang dapat diubah menjadi lebih baik dengan hipnosis. Ketika pikiran subjek terbuka, subjek dan hipnotis dapat membuat kesepakatan bersama, sesuai keinginan subjek. Jika sudah tercapai kesepakatan, ia akan lebih mudah menerima sugesti yang diberikan.

Dalam mencapai hal tersebut, diperlukan cara agar klien nyaman serta percaya. Percaya dalam hal ini dalam konteks terapi atau konsultasi, bukan dengan memanipulasi seseorang agar selalu percaya, sampai kepada urusan privasi. Rasa percaya ini dekat dengan rasa aman. Subjek tidak perlu khawatir bahwa hipnosis akan mencelakakan dirinya dan hartanya raib. Rasa percaya dan kedekatan akan membuat subjek lebih leluasa mengeksplorasi dirinya ketika sesi hipnosis berlangsung. Sebagian sebuah faktor besar penghambat hipnosis, *mental block* memang harus disingkirkan agar manfaat dari hipnosis bisa didapatkan. Akses menuju alam bawah sadar manusia tidak terlalu sulit namun apa yang bisa dilakukan ketika kunci itu sudah didapatkan adalah hal yang perlu dipikirkan.

G. Hipnosis dan *Trance*

Penulis mengetik tulisan ini dan saya baca tentang ini. Sekarang saya baca dan coba saya perhatikan bab sebelumnya. Dan saya masih baca ini untuk mengetahui alasan kenapa saya tidak bisa lepas dari fenomena hipnosis.

Saya sendiri akan mengikuti tulisan ini, dengan memberikan penekanan-penekanan versi saya sendiri. Bisa saya cermati bahwa tulisan ini memang jelas mengarahkan mata saya untuk terus membaca bab ini. Jika tidak dibaca, pasti saya tidak akan membeli dan tidak akan tahu isi bab ini.

KENAPA MASIH BACA INI? Pernahkah Anda membayangkan, bagaimana ekspresi Anda sewaktu membaca bagian ini? Berekspresi datar, senyum senyum, bahkan mengernyitkan dahi, kemudian berpikir, "Kenapa, ya, saya masih mau membaca bagian ini? Apakah saya sudah diberikan sugesti oleh penulis?" "TIDAK"

Penulis hanya mengetikkan satu per satu huruf dan dijadikan acuan saja, bagaimana Anda akan membaca ini dan masih terus penasaran. Beginilah maksud *trance* di dalam hipnosis. Ternyata, manusia itu tidak bisa lepas dari fenomena *trance*. Apa itu *trance*? *Trance* merupakan kondisi "fokus" seseorang. Saat Anda berada dalam pengaruh hipnosis, Anda akan berada dalam kondisi *trance* atau fokus.

Saat Anda membaca, Anda sedang fokus pada setiap kata, hingga Anda bisa berhenti sejenak ketika ada tanda baca seperti koma, dan berhenti saat ada tanda titik. Contoh lainnya adalah, pada saat Anda menonton film atau sinetron, atau membaca sebuah novel, emosi Anda turut masuk ke dalamnya. Padahal, Anda tahu bahwa tokoh-tokoh di dalam sinetron/film/buku tersebut adalah sosok karangan, yang tidak ada di dalam

kehidupan nyata. Saat Anda ikut menangis, atau marah saat karena cerita tersebut, sebenarnya Anda sedang berada dalam pengaruh hipnosis, dan Anda berada dalam kondisi *trance*.

○ Macam-macam Kedalaman Trance

Trance memiliki level kedalaman, dan banyak ahli yang memberikan skala untuk mengukur level kedalaman *trance*. Dengan mengetahui level kedalaman *trance*, hipnotis bisa mengukur sugesti apa yang dapat diterima oleh klien sesuai kedalaman *trance*-nya, ataukah hipnotis perlu melakukan pendalaman (*deepening*). Semakin dalam level *trance*, semakin mudah dia menerima sugesti.

Salah satu cara untuk mengukur level kedalaman *trance* seseorang adalah menggunakan skala. Penulis biasa menggunakan skala kedalaman *trance* dari David Husband. Menurut David Husband, pada *trance* tahap *hypodial*, seseorang akan merasakan perasaan rileks, kelopak mata bergetar, mata terpejam. Pada *trance* ringan, tungkai klien dapat menjadi kaku. Pada *trance* yang lebih dalam, yaitu *trance* medium, klien akan mengalami amnesia pascahipnosis, terjadi delusi, dan perubahan kepribadian. Dan pada tahap *deep trance,* seseorang akan mengalami halusinasi pendengaran positif, amnesia tersistemasi pascahipnosis, dan lain–lain.

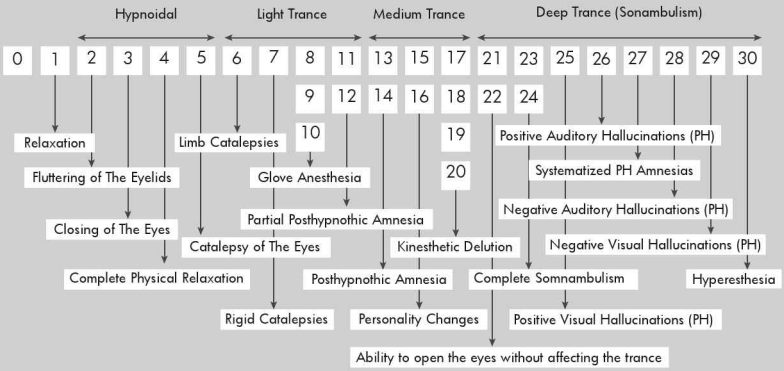
Melalui pemahaman tentang kedalaman *trance* klien, hipnotis dapat menentukan, kapan klien dapat menerima sugesti, atau haruskah hipnotis melakukan *deepening* (pendalaman *trance*) sehingga ia siap menerima sugesti sepenuhnya. Pada akhirnya, jika hipnosis digunakan untuk mengobati adanya perasaan traumatis, hipnosis akan membuat kliennya berada pada tahap *somnambulism*, yaitu pada kondisi sugestif yang ekstrem. Pada tahap ini, seseorang akan menerima sugesti apa pun yang ia dapatkan dari luar. Dia pun tidak akan mengkritisi informasi yang disampaikan padanya, bahkan tak membandingkannya dengan sistem kepercayaan atau moral yang ia anut.

Skala kedalaman *trance* dari David Husband

Davis Husband Scale (*Trance Level*)

PH = *Post hypnotic*

Davis-Husband
Scale of Hypnotic Susceptibility

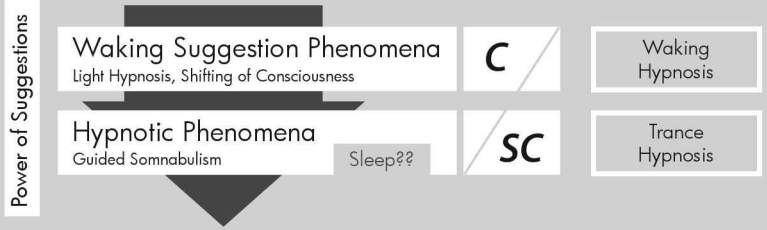


Skala kedalaman *trance* menurut Ormond McGill

Depth Levels of Hypnosis

Tingkat Kedalaman Hypnosis

Ormond McGill Version



Note : C=Concious, SC=Subconcious

Dalam dunia hipnosis ada yang namanya *trance sleep* atau tidur hipnosis, dan ada juga *waking trance* atau juga dalam bahasa lain menghipnosis dengan mata terbuka. Untuk keperluan hiburan/*stage hypnosis*, *sleep trance* banyak digunakan. *Trance* jenis ini mudah dilakukan pada orang yang memang mudah untuk mengalaminya. Karena tidak semua orang mudah untuk melakukannya.

Dalam *stage hypnosis*, *trance sleep* hanya dilakukan kepada orang yang mudah mengalaminya sehingga biasanya akan dilakukan tes lebih dulu. Tes yang dilakukan adalah tes sugestibilitas yakni tes seberapa mudah ia menerima sugesti. Semakin tinggi tingkat penerimaannya, semakin mudah ia untuk dihipnosis. Hasil tes ini pula akan menentukan gaya komunikasi yang akan diterapkan hipnotis kepadanya.

H. Komunikasi di Dalam Hipnosis

Dalam melakukan hipnosis, seorang hipnotis memiliki beberapa metode yang biasa digunakan. Model komunikasi ini dipengaruhi oleh tujuan dilakukannya hipnosis.

- *Authoritarian*/otoriter
  Bersifat perintah, dan umumnya diterapkan kepada seorang klien yang dianggap memiliki kepatuhan tinggi. Klien menaruh respek yang tinggi terhadap hipnotis. Pada *stage hypnotist* umumnya dipergunakan teknik ini.

- *Permissive*
  Bersifat ajakan atau pemberdayaan (*empowerment*) dan umumnya diterapkan ketika seorang klien dianggap sama tinggi dengan seorang hipnotis. Teknik ini umumnya dipergunakan dalam hipnoterapi.

Contoh komunikasi hipnosis dengan cara otoriter:

"Sekarang luruskan tangannya, fokus! Dalam hitungan ke-3, rasakan tanganmu menjadi kaku , lurus, menjadi seperti besi baja yang sangat kuat. Rasakan, 1, 2, 3. Sekarang tanganmu lurus, kaku dan menjadi seperti besi baja yang sangat kuat, semakin ingin dibengkokkan, semakin lurus!"

Contoh komunikasi hipnosis dengan cara permisif:

"Baiklah, mulai sekarang, Anda bisa lihat tangan kiri Anda. Yaa, bagus sekali, konsentrasi…fokus. Ya, benar, bagus sekali. Dan mulai sekarang, katakan kepada tangan Anda dalam hati, "Wahai tanganku, jadilah besi yang sangat kuat dan lurus, yang kaku, siapa pun tidak dapat membengkokannya termasuk saya. Semakin ingin dibengkokkan, semakin lurus dan kuat."

Jika orang yang dihipnosis tidak dapat membengkokkan tangannya berarti sang klien sudah berhasil dipengaruhi, dan sang hipnotis, sudah dapat memberikan sugesti-sugesti berikutnya. Setelah mengetahui gambaran hipnosis secara umum, bagian-bagian berikutnya akan membahas mengenai pemanfaatan hipnosis untuk berbagai tujuan. Hipnosis sebagai terapi dan hipnosis sebagai seni, tentu tujuannya berbeda, proses dan orang yang memanfaatkannya pun berbeda.

Hipnosis sebagai sebuah terapi bertujuan jelas dan sangat spesifik mengatasi permasalahan yang kompleksitasnya tinggi. Oleh karena itu, terapi dengan hipnosis (hipnoterapi) harus ditangani oleh praktisi berpengalaman. Mengenai hipnosis sebagai seni, hipnosis dapat dimanfaatkan oleh siapa pun yang

tertarik belajar hipnosis dan ingin mencoba berbicara dan masuk ke dalam alam bawah sadar sendiri.

Banyak sekali *soft skill* yang dapat dikembangkan melalui hipnosis, misalkan hipnosis dalam dunia *marketing*, hipnosis untuk kecantikan, hipnosis untuk keperluan komunikasi, ataupun meningkatkan kualitas hubungan antarpersonal. Penulis pikir, mungkin ada orang yang masih takut untuk belajar hipnosis karena menganggapnya sebagai pintu untuk melakukan kejahatan. Walaupun sebenarnya mempelajari hipnosis untuk hal yang positif tentu sah-sah saja.



bagian 2

REALITA HIPNOSIS DALAM KEHIDUPAN SEHARI-HARI

A. Mitos Vs Fakta Seputar Hipnosis

- Mitos: hipnosis merupakan hal berbahaya yang harus dihindari
  Fakta: hipnosis adalah fenomena yang alami dan netral
  Seseorang bisa mengalami keadaan terhipnosis dalam kegiatan sehari-hari tanpa disadari. Contohnya ketika membaca sebuah buku cerita, novel, menonton film, mendengarkan lagu, sangat wajar jika mereka terdorong untuk ikut tertawa, kesal, marah, atau bahkan menangis. Hal ini terjadi karena pikiran sedang sangat fokus meskipun mereka menyadari bahwa apa yang sedang dibaca atau dilihat hanyalah fiktif belaka.

- Mitos: hipnosis bekerja sama dengan klenik, kekuatan gaib, dan mistis
  Fakta: hipnosis adalah cara untuk masuk dan mengeksplorasi alam bawah sadar manusia. Hipnosis tidak mengandalkan kerja sama dengan makhluk astral. Hipnosis dapat dipelajari dan telah banyak penelitian eksperimental untuk menguji efektivitasnya dalam terapi atau perbaikan kualitas hidup manusia. Selain itu, hipnosis juga tidak bertentangan dengan ajaran Tuhan. Hipnosis hanya memberikan sugesti dan pesan-pesan kebaikan untuk diri subjek, bukan untuk mengubahnya menjadi seorang penentang Tuhan.

- Mitos: orang yang mudah terkena hipnosis adalah orang yang lemah, wanita juga sangat mudah untuk terkena hipnosis.
  Fakta: hipnosis tidak bergantung pada jenis kelamin, kekuatan fisik subjek, ataupun tingkat kecerdasan. Setiap orang memiliki sensitivitas yang berbeda-beda, tergantung dari kesiapan dan pengalaman masa lalu, penguasaan bahasa yang baik, dan respons yang diberikan ketika

menerima sugesti. Di samping itu, seseorang yang mau bekerja sama selama proses hipnosis berlangsung juga akan lebih mudah menerima sugesti. Orang yang takut akan dihipnosis, cenderung lebih susah untuk diberikan sugesti. Dalam keadaan mabuk ataupun epilepsi, mereka tidak bisa dihipnosis bukan karena mereka adalah seorang pemabuk atau orang sakit, namun karena keadaannya tidak mungkin untuk menerima sugesti. Ketika para pemabuk maupun orang sakit itu kembali ke dalam kondisi normal, hipnosis dapat saja dilakukan.

- Mitos: orang yang dihipnosis benar-benar tidak bisa bangun lagi
  Fakta: hipnosis seperti halnya cara kerja tidur. Seseorang yang dihipnosis berada pada keadaan rileks, tenang, nyaman sehingga ia teramat enggan untuk segera bangun. Sama halnya dengan bagaimana seseorang mengalami tidur yang nyenyak, atau tidur yang sudah setengah sadar namun masih malas bergerak. Secara alamiah, subjek akan bangun dengan sendirinya, sama seperti seseorang yang pelan-pelan tersadarkan untuk bangun dari tidur. Bahkan, ia tetap bisa bangun walaupun hipnotis tidak memintanya untuk bangun.

Pengetahuan masyarakat tentang hipnosis biasanya didapat dari tayangan televisi, di mana hipnosis panggung digambarkan dengan demikian ekstrem. Subjek terlihat seratus persen di bawah kendali dan perintah hipnotis. Padahal, nyatanya tidak seperti itu. Perlu dipahami bahwa bisnis hiburan tayangan televisi memerlukan modal sangat besar. Oleh karena itu, mereka perlu melakukan banyak cara untuk menarik perhatian penonton agar investasi mereka menguntungkan.

Dalam *stage hypnosis*, hipnotis tidak boleh gagal dalam melakukan pertunjukan. Apa yang ditampilkan di layar kaca sudah mengalami proses latihan dan *setting*-an. Pada proses

hipnosis yang sebenarnya, subjek masih bisa sadar dan membuat keputusan untuk dirinya sendiri, apakah ia akan menyetujui atau menolak sugesti yang diberikan. Bahkan, ada juga subjek yang sedemikian nyaman akan mengalami tidur yang total.

B. Aib dan Hipnosis

Beberapa waktu lalu, sangat tenar program televisi yang membongkar aib seseorang melalui metode hipnosis. Meski acara tersebut dipandang tidak mendidik, masyarakat banyak yang menyukai dan akhirnya membuat dia memiliki *rating* yang tinggi. Terlepas dari seberapa berhasil program tersebut, pasti sempat terbersit di dalam pikiran Anda, benarkah hipnosis dapat dipakai untuk membuka aib seseorang? Jawabannya, belum tentu.

Pada saat seseorang berada di dalam kondisi terhipnosis, ia memang bisa diajak berkomunikasi, dan kemungkinan, memang akan memberikan informasi sesuai yang diminta oleh hipnosis. Namun, masalah benar atau tidaknya pernyataan tersebut adalah soal lain. Meski masuk dalam kondisi terhipnosis, seseorang bisa menyampaikan hal yang tidak benar.

Pada saat terhipnosis, seseorang masih mungkin memberikan keterangan palsu, terutama orang yang sudah men-*setting* dirinya sendiri untuk memberikan keterangan palsu. Misal, saya diminta untuk menceritakan tentang kejadian mobil hilang. Pada saat kejadian, saya sebenarnya di sana dan melihat pelaku pencurian.

Tapi, karena takut dan memang merasa terancam (versi diri sendiri), saya mensugesti diri saya sendiri bahwa saya tidak melihat pencuri, berulang kali sehingga alam bawah sadar mengenali hal tersebut sebagai fakta, meskipun sebenarnya saya melihat kejadian dan pelaku secara riil. Bagaimana dengan aib yang dibuka di dalam acara televisi tersebut? Konten di dalamnya adalah murni *script* yang di-*setting* untuk mendramatisasi dan yang menaikan *rating* tayangan.

C. Hipnosis dan Kehilangan Memori

Di dalam kegiatan hipnosis dan hipnoterapi, beberapa kali kita akan menemukan kejadian unik, di mana orang yang terkena hipnosis kehilangan memorinya. Pertanyaan yang sering terbesit adalah, "Apakah memori seseorang bisa hilang?"

Terkait ingatan pada saat terhipnosis, ada beragam kondisi. Ada subjek yang mengaku tidak bisa mengingat apa yang ia alami selama periode hipnosis, tapi ada juga yang mengaku mengingat, bahkan bisa melawan sugesti yang diberikan hipnotis.

"Saya ingat semua yang terjadi dan saya juga tahu kalau saya bisa menolak sugestinya tetapi entah bagaimana saya malas untuk menolaknya."

Perlu diketahui, tidak semua subjek/klien akan mengalami amnesia, meskipun banyak di antara mereka yang mengaku mengalami hal tersebut. Bagaimana bisa terjadi amnesia? Kondisi amnesia pascahipnosis umumnya terjadi pada subjek yang masuk dalam kondisi *medium trance* atau *deep trance*. Silakan cek skala Davis Husband untuk melihat dengan lebih jelas.

Jika kita perhatikan kondisi *post hypnosis, short amnesia* terjadi pada saat *medium trance*. Kondisi *trance* yang dalam akan memungkinkan klien seakan-akan berada pada dimensi yang berbeda sehingga ketika mereka berpindah dari kondisi *trance* ke kondisi normal, mereka akan mengalami disorientasi. Maka, ketika klien atau subjek terbangun pada kondisi normal, kemungkinan dia tidak dapat mengenali kondisi *trance*-nya lagi.

Terkait dengan ingatan pada saat *trance* terjadi, hal ini juga dapat dikontrol oleh hipnotis. Ia bisa memberikan sugesti kepada

subjek bahwa subjek akan mengingat kembali kondisi pada saat ia *trance*, atau bisa juga ia meminta agar subjek melupakannya.

Jika pun subjek telah lupa dengan kondisi *trance*-nya, hipnotis dapat mensugestikan klien untuk mengingat semuanya lagi. Maka, memori pun akan kembali dengan sendirinya. Artinya, tidak ada memori yang hilang selama proses hipnosis. Yang ada hanyalah subjek melupakan kondisi *trance*-nya.

D. Objek khayalan

Pernahkah Anda melihat seseorang membenci, atau menyukai sesuatu, tiba-tiba sikapnya berubah setelah dihipnosis? Orang yang normalnya akan melakukan hal A terhadap sebuah objek, bersikap dengan cara yang berbeda daripada biasanya setelah dihipnosis. Seseorang yang dulunya sangat membenci reptil ular, misalnya, setelah dihipnosis, sikapnya menjadi berubah drastis. Dia menjadi begitu menyukai, bahkan cenderung ingin melindungi ular tersebut. Ada juga orang yang sebelumnya merasa netral ketika melihat sebuah benda, tiba-tiba menjadi sangat ketakutan atau sangat menyukai benda itu, setelah dihipnosis.

Kejadian-kejadian tersebut sangat sering kita jumpai pada hipnosis panggung, bukan? Nah, itulah yang disebut dengan objek khayalan atau *imaginary object*. Salah satu teknik yang biasa digunakan adalah teknik mengganti objek. Hipnotis meminta seseorang untuk mengganti sebuah benda dengan benda lainnya, dan memberikan perintah atas hal tersebut.

Begini contoh yang sering digunakan:

Saat ini saya mempunyai sebuah apel di tangan saya. Apel yang sangat manis dan itu membuat Anda tergugah untuk memakannya. Ketika Anda membuka mata Anda, maka Anda akan memakannya. Buka mata Anda dan ini adalah sebuah apel yang manis sekali (sambil menunjukkan bawang bombay).

Orang tersebut pun memakan bawang bombay tersebut dengan begitu lahap, seolah-olah dia benar-benar sedang memakan buah apel yang sangat manis. Selain pada hipnosis panggung, sebenarnya, kita juga sering menggunakan objek khayalan di dalam kehidupan sehari-hari. Biasanya, kata-kata yang sering digunakan adalah: "Coba kamu bayangkan", "Nah, kan, benarkan, apa kata-kataku?" , "Itu lho" , "Anu lho", "Gampang, kan?" , dan lain sebagainya.



bagian 3

HIPNOSIS DAN KOMUNIKASI

A. Mengendalikan Pikiran Lawan Bicara

Komunikasi adalah tentang memberikan pengaruh kepada lawan bicara. Di dalam kehidupan sehari-hari, pengaruh, sugesti, bahkan mengendalikan pikiran lawan bicara dapat dilakukan melalui hipnosis. Komunikasi di dalam hipnosis sangat erat kaitannya dengan NLP. NLP atau *Neuro-Linguistic Programming* adalah teknologi yang mempelajari struktur internal seseorang, dan bagaimana struktur tersebut bisa dimanfaatkan untuk keperluan tertentu.

Neuro, secara sederhana, dapat diartikan sebagai cara berpikir. Cara seseorang mengambil informasi, menyaring, memilah, dan akhirnya memproses informasi tersebut, hingga proses mengolahnya menjadi sebuah sikap dan tindakan, adalah hal-hal yang dipelajari di dalam NLP. Dalam NLP, struktur internal seseorang didesain sedemikian rupa sehingga kita bisa memilih apa yang ingin kita letakan di dalam struktur orang tersebut. Caranya, dengan mengubah letak, kondisi visual, suara, pengalaman, bau, rasa dan ruangan, yang akan berpengaruh terhadap struktur internal orang tersebut.

Untuk menentukan sikap/perilaku seseorang (sebagai efek eksternal), dunia internal seseoranglah yang diubah. Dengan cara mengubah dunia internal, dunia eksternal sebagai hasilnya, akan mengikuti perubahan yang telah kita lakukan. NLP, yang bisa disebut sebagai seni bertanya, banyak berperan dalam komunikasi atau hipnosis. NLP akan membantu kita memimpin pembicaraan (komunikasi), dan mendapatkan maksud sebenarnya dalam proses komunikasi, termasuk maksud tersembunyi dan terselubung dari sebuah kata dalam pembicaraan. NLP berisikan berbagai preposisi tentang mekanisme kerja pikiran dan

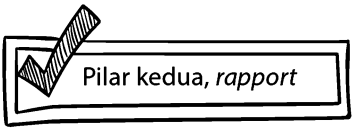
berbagai cara individu dalam berinteraksi dengan lingkungan dan antarsesamanya, disertai dengan seperangkat metode untuk melakukan perubahan. NLP mempunyai empat pilar utama:

Pilar pertama, *outcome*

Sebelum memulai sesuatu, terlebih dahulu individu perlu mengetahui hasil akhir seperti apa yang diinginkan. Pemahaman tentang hasil akhir yang diinginkan dapat sangat membantu dalam mengidentifikasi efektivitas suatu komunikasi; apakah semakin mendekatkan atau semakin menjauhkan dari hasil yang diinginkan. Contohnya, pada saat mempromosikan barang, jelaskanlah fungsi barang dagangan dengan jelas, jangan sampai salah fokus.

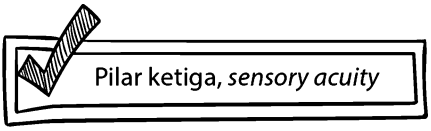
"Panci serbaguna! Bisa untuk memasak, mengukus, merebus, menggoreng dan antilengket. Mudah dibersihkan, antigores, cicilan hanya Rp10.000 per minggu. Cocok buat yang sedang belajar masak, mau?"





Rapport merupakan inti dari komunikasi yang efektif. Salah satu cara untuk membangun *rapport* adalah dengan mengikuti lawan bicara, misalnya dengan menyamakan bahasa tubuh, laju nafas, dan lainnya. Meniru gerak tubuh dan pola bahasa dapat meningkatkan hubungan kedekatan. Konsep ini intinya adalah kesamaan.

Teknik ini mengasumsikan bahwa setiap orang akan lebih mudah akrab jika ia melihat adanya kesamaan dengan yang diajak bicara. Pada saat berbicara, tirukanlah gerakan lawan bicara. Posisi tubuh berhadapan lebih mudah untuk diamati dan diikuti, baik itu berdiri maupun duduk. Jika lawan bicara tersenyum, ikutlah untuk tersenyum. Jika duduk dengan menyilangkan kaki, ikuti gerak menyilangkan kaki. Ekspresi wajah pada saat menceritakan sesuatu, jika ditirukan juga akan menambah kedekatan.



Ini adalah kemampuan yang sangat dibutuhkan. Seseorang perlu menggunakan pancaindra untuk mengamati individu lain secara cermat. Namun, pengamatan yang dilakukan harus tanpa asumsi atau penilaian tertentu sebelumnya. Jika Anda sudah memiliki asumsi, pengataman Anda cenderung tidak objektif lagi.

Mata adalah jendela hati, maka *eye contact* sangat perlu dilakukan. Sebagai contoh, ketika berada di kelas dan pelajaran berlangsung, guru perlu membuat kontak mata. Ketika guru menatap siswanya dengan senyum ketulusan seraya terus menjelaskan, hal

itu menimbulkan rasa bangga dan senang bagi siswa. Itulah yang membuat hubungan siswa dan guru menjadi akrab. Kebiasaan untuk menatap mata saat mengajak bicara orang lain diperlukan pada saat menanamkan informasi kepada orang tersebut.



Untuk mencapai hasil akhir yang diinginkan, seseorang membutuhkan fleksibilitas. Fleksibilitas menghindarkan percakapan dari kebosanan. Dengan mampu bersikap fleksibel, lawan bicara akan merasa dihargai dan tidak dipaksakan kehendaknya. Salah seorang pakar hipnosis, Milton Erickson menggunakan cara apa saja yang nyaman bagi subjek yang dihadapinya. Mampu memahami fleksibilitas dimulai dengan mampu memahami aspek-aspek perilaku manusia. Ia memanfaatkan perilaku subjeknya untuk membawa mereka *trance* dalam cara yang mereka kehendaki.

Dalam sebuah eksperimen yang lain, Milton Erickson pernah mengizinkan subjeknya yang seorang perempuan muda untuk *trance* dengan memilih sendiri posisi yang diinginkannya dan paling nyaman baginya. Perempuan itu kemudian memilih untuk merokok.

"Gadis itu menyalakan rokok dengan malas, memandang kosong asap yang mengepul ke atas. Saya mengajaknya membicarakan kesenangannya dalam merokok. Asap yang bergulung-gulung naik, perasaan tenteram pada saat menyelipkan rokok di bibir, kepuasan batin saat asyik mengisap rokok, dan tanpa keperluan memberi perhatian pada apa yang terjadi di luar dirinya. Singkatnya, percakapan ringan berlangsung tentang mengisap dan mengembuskan asap, kedua kosakata ini disesuaikan dengan tarikan dan embusan napasnya. Pembicaraan lain adalah

tentang bagaimana ia bisa secara otomatis mengangkat rokok dan menyelipkan di bibir kemudian ia menurunkan tangannya ke lengan kursi.

Segera kata-kata "mengisap", "mengembuskan", "mengangkat", dan "menurunkan" memperoleh nilai pengondisian karena tanpa disadari sugesti muncul dalam percakapan ringan. Dengan cara itu pula, kata "tidur", "mengantuk", dan "ambang tidur" disesuaikan dengan apa yang berlangsung pada kelopak matanya.

Sebelum rokok tersebut habis, ia memasuki *trance* ringan. Kemudian saya sampaikan bahwa ia bisa terus menikmati rokoknya saat ia tidur semakin lelap. Bahwa saya akan menjaga rokoknya selagi ia tenggelam dalam tidurnya yang paling lelap. Ia akan terus merasakan sensasi rokok dan menikmati kepuasan".

1. Meta Model

Di dalam NLP, terdapat sebuah model komunikasi, yang mendasari perkembangan NLP hingga hari ini, yakni meta model. Atau dengan kata lain, *meta model* merupakan model komunikasi pertama yang diperkenalkan NLP. *Meta* berasal dari bahasa Yunani yang berarti *beyond*/melampaui, dan model yang berarti pola. Secara harfiah, meta model diartikan sebagai suatu metode komunikasi yang bertujuan membuat pola yang lebih luas daripada yang ada.

Meta model digunakan pada saat seseorang ingin mencapai sesuatu, tetapi model dunia di dalam pikirannya tidak sejalan dengan hal itu. Contohnya, ada seseorang yang ingin kaya. Namun, dia selalu berkata, "Saya selalu gagal dalam usaha saya." Pola atau model dunia yang ia ciptakan, tidak sejalan dengan tujuan utamanya, yaitu kaya. *Meta model* berusaha merekonstruksi pandangan ini.

Metode yang dilakukan adalah mendetailkan informasi yang ada. Bagaimana hal itu bisa membantu? *Meta model* menjelaskan bahwa manusia memiliki kecenderungan untuk menggunakan struktur bahasa yang kurang lengkap, yang sering kali membuat manusia tidak dapat menggambarkan realita yang sebenarnya. Kesalahan dalam menggambarkan realita inilah yang sering kali membuat manusia membuat model yang salah tentang dunianya.

Manusia cenderung melakukan delesi, distorsi dan generalisasi. Delesi adalah kondisi saat seseorang tidak menyampaikan informasi secara lengkap. Generalisasi adalah kondisi saat seseorang menyamaratakan berbagai kondisi walaupun nyatanya mereka berbeda. Sementara, distorsi adalah kecenderungan untuk mengaitkan satu hal dengan hal lainnya sehingga timbul pemaknaan yang salah. *Meta model* bertujuan meningkatkan akurasi informasi yang diperoleh, dengan cara mengurangi kecenderungan delesi, generalisasi dan distorsi.

Contoh 1
"Dia menyakiti saya."
Kata-kata di atas mengalami delesi atau ketidaklengkapan informasi. Dengan meta model, ketidaklengkapan informasi ini bisa diminimalisasi. Contohnya, dengan menanyakan, "Siapa yang dimaksud dengan dia?", "Dalam hal apa dia menyakiti Anda?" dan lain sebagainya.

Contoh 2
"Pakaian ini sepertinya lebih cocok untuk saya."
Kalimat di atas menunjukkan perbandingan yang tidak jelas. Anda bisa menjawab dengan kata seperti ini, "Maksud Anda, lebih cocok dibanding dengan apa, ya ?"

Contoh 3
"Banyak orang mengatakan hipnotis itu sesat."
Kalimat di atas menunjukkan adanya delesi. Kata ganti atau rujukannya tidak jelas. Maka, Anda bisa memperjelasnya dengan bertanya, "Siapa orang yang Anda maksud?"

Contoh 4
"Semua orang bilang, saya tidak cocok dengan pacar saya."
Pernyataan di atas mengandung generalisasi. Dalam kondisi ini, orang tersebut tidak mengetahui batas-batas yang sedang ia ucapkan. Oleh karena itu, Anda bisa menanyakan, "Siapakah yang Anda maksud dengan semua orang?", "Tidak cocok dalam hal apa?"

Contoh 5
"Saya selalu gagal dalam berbisnis."
Pernyataan di atas mengandung unsur generalisasi. Dalam kondisi ini, Anda bisa menanyakan, "Kegagalan seperti apa yang Anda maksud?"

Contoh 6
"Orang pintar akan beruntung."
Pernyataan di atas mengandung distorsi. Mengapa? Sebab, dia mengaitkan satu hal dengan hal lainnya, yang sebenarnya mungkin tidak berhubungan, namun ia yakini ada asosiasi di antara keduanya. Menghubungkan sifat pintar dan beruntung menimbulkan pemahamahan yang keliru. Menghadapi hal ini, tanyakan, "Dalam kondisi seperti apa, seseorang Anda katakan beruntung?", "Mungkinkah, orang yang tidak pintar mendapatkan keberuntungan juga?"

Sebenarnya Anda bisa mengajukan pertanyaan apa pun dengan gaya dan kebiasaan Anda untuk mendapat kejelasan. Contoh-contoh di atas mengajarkan kepada kita untuk tidak begitu saja percaya kepada orang yang sedang berbicara kepada Anda. Dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan seperti itu kita akan mendapatkan kejelasan dari proses komunikasi. Hal ini membuat proses komunikasi lebih berhasil dan ada solusi yang ditemukan.

Ada banyak contoh dalam menggunakan teknik ini, namun GUNAKAN HANYA KALAU PERLU SAJA supaya setiap komunikasi berjalan tetap alami dan tidak berlebihan. Dengan *meta model*, Anda akan menjadi pengendali dari sebuah proses komunikasi. Namun, tentunya, Anda harus selalu melakukan *pacing* atau menyamakan diri Anda dengan lawan bicara sehingga ia merasa nyaman. Jangan terlalu berlebihan dalam menggunakan meta model sehingga dialog terasa tidak alami lagi. Orang-orang yang biasa mempergunakan *meta model* secara berlebihan disebut dengan "meta monster". Berikut ini beberapa rumus yang bisa Anda gunakan dalam menggunakan meta model:

Delesi

1. *Simple deletion* (SD) adalah kondisi di mana informasi yang disampaikan tidak lengkap. Contoh: "Saya sedang terluka". Anda bisa meresponsnya dengan, "Terluka karena apa?"
2. *Comparative deletion* (CD) adalah kondisi saat seseorang membandingkan sesuatu dengan yang lainnya sementara objek pembandingnya tidak jelas. Contoh: "Dia adalah orang terkaya." Contoh respons: "Terkaya jika dibandingkan dengan siapa?"
3. *Unspesified verbs* (UV) tampak saat kata kerja yang digunakan tidak spesifik/tidak jelas. Contoh: "Mereka menghancurkan saya." Contoh respons: "Menghancurkan seperti apa, yang Anda maksud?"
4. *Lack of Referential Index* (LoRI) adalah kondisi saat kita tidak bisa melihat rujukan atau sumber informasi. Contoh: "Kata orang, tempat itu berhantu." Contoh respons: "Siapa saja orang yang Anda maksud?"

Generalisasi

1. *Modal Operator* (MO), di dalamnya termasuk pernyataan tentang "keharusan", dan "kemungkinan". Contohnya, "Saya harus pintar."; "Saya tidak mungkin bisa menolaknya." Pertanyaan yang diajukan seperti, "Apa yang akan terjadi jika Anda tidak pintar? Apa yang akan terjadi jika Anda menolak?" Tujuan pertanyaan ini adalah untuk mendapatkan detail mengenai proses, dan sebab akibat sesuatu menurut pemahaman orang itu.

2. *Universal Quantifiers,* di mana seseorang membuat generalisasi keliru tentang sesuatu. Kata yang sering digunakan seperti: semua, setiap, selalu, tidak pernah. Contohnya: "Saya selalu tidak beruntung." Meresponnya, gunakan kata-kata berikut ini: "Tidak beruntung dalam hal apa?", "Apakah setiap saat Anda tidak beruntung?"

Distorsi

1. *Nominalization* (Nm) adalah proses mengubah kata kerja menjadi kata benda, yang menghilangkan proses dan tindakan yang sebenarnya. "Mari kita tingkatkan kerja sama kita." Kerja sama apa yang dimaksud belum jelas karena kita tidak bisa melihat proses seperti apa yang pembicara istilahkan sebagai kerja sama. Respons yang disarankan, "Kerja sama seperti apa yang Anda maksud?"
2. *Lost Performatives* (LP) adalah kondisi saat seseorang menjadikan opini sebagai kebenaran universal. Contohnya, "Menjadi dokter yang jujur memang sulit". Respons yang disarankan: "Dari siapa Anda tahu hal tersebut?"
3. *Mind Read* (MR) adalah kondisi ketika seseorang menggunakan asumsi-asumsinya. "Saya tahu kalau dia menyukai saya." Untuk meresponsnya, gunakan pertanyaan seperti, "Bagaimana Anda tahu, dia menyukai Anda?"

2. Milton Model

Selain *meta model*, di dalam NLP juga dikenal *Milton Model*. *Milton model* adalah salah satu model komunikasi yang juga digunakan di dalam NLP. Jika *meta model* berusaha memperjelas atau mencari detail informasi, *Milton model* berfungsi sebaliknya. Ia memanfaatkan ketidakjelasan informasi untuk membuat

seseorang masuk ke dalam kondisi *trance*. Contohnya, Anda bisa memanfaatkan *simple deletion* untuk memberikan sugesti kepada seseorang.

Pada saat seseorang sedang terpuruk karena gagal dalam bisnis, Anda bisa mengatakan, "Semua orang pasti bisa bangkit dari kegagalan. Selain itu, sebuah komunikasi yang dahsyat, juga dapat diciptakan menggunakan beberapa bahasa "ajaib". Kata ajaib ini akan lebih baik dan lebih mudah dalam memengaruhi orang, baik dalam keadaan *trance* maupun dalam kondisi sebaliknya (sadar).

a) Jangan "baca ini"
Apa yang terjadi ketika Anda membaca judul, "Jangan baca ini"? Anda semakin penasaran dan ingin membacanya, bukan? Kata "jangan" tidak dikenali oleh otak dan alam bawah sadar. Jadi, ketika Anda membaca kata, "Jangan baca ini" maka otak Anda akan mengenalinya sebagai "baca ini." Anda bisa memakai kata "jangan" untuk menggiring atau mengajak orang agar melakukan yang Anda inginkan dengan menambahkan alasannya. Contohnya, " Jangan beli buku ini, kecuali Anda sudah mengetahui manfaatnya."

Rumus dan format = (Jangan…Kecuali)

b) Seolah - olah sudah mengetahui
Dengan mengondisikan seolah-olah orang yang Anda ajak bicara "sudah tahu", kita akan lebih mudah mengarahkan seseorang untuk menuruti kemauan kita.

Misal :
"Saya yakin Anda sudah mengetahuinya"
"Seperti yang sudah kita ketahui bersama"
"Saya yakin Anda sudah menyadarinya"
"Anda mungkin sudah mendengar"


Saya yakin Anda sudah mengetahuinya...
Iya..
buah dapat meningkatkan kecantikan

c) Cerita
Teknik hipnosis yang paling kuno adalah cerita. Dengan menggunakan cerita, seseorang dapat menembus *critical area* dan masuk ke dalam alam bawah sadar. Karena alasan itulah, banyak norma-norma yang disosialisasikan kepada sebuah masyarakat melalui cerita/mitos yang turun-temurun disampaikan.

3. Bahasa nonverbal yang memengaruhi komunikasi

Selain konten, bahasa nonverbal pun memengaruhi kualitas komunikasi kedua belah pihak. Beberapa hal yang perlu diperhatikan pada saat berkomunikasi antara lain:

- Bahasa Tubuh
  Sikap tubuh dan postur tubuh Anda sangat penting. Apakah Anda tegak, gagah, karismatik, tenang, penuh kuasa, penuh keyakinan atau sebaliknya, akan sangat mempengaruhi keberhasilan proses komunikasi. Umumnya orang akan lebih mempercayai orang yang karismatik, penuh keyakinan tapi tidak merendahkan lawan bicaranya.

- Pola napas
  Saat berkomunikasi, cobalah untuk bernapas yang dalam, tenang. Hal ini akan membantu Anda menjadi tampak lebih berwibawa.

- Ekspresi Wajah
  Wajah memancarkan apa yang ada di dalam diri, seperti ketenangan, kedamaian, atau hal lainnya. Agar proses komunikasi berjalan dengan baik, kesankan bahwa Anda adalah orang yang bisa dipercaya dan karismatik sehingga hanya dengan ekspresi tersebut, orang tersebut akan percaya pada ucapan-ucapan Anda.

- Kontak Mata
  Saat melakukan hipnosis, Anda harus sering melihat mata target. Selain menjalin sebuah komunikasi yang baik, *eye contact* juga dapat membangun kepercayaan orang tersebut terhadap diri Anda.

- *Hand Gesture* (Gerakan Tangan)
  Hand gesture mencerminkan banyak hal. Kesan tegas, kemayu, centil, lebay, atau gagah perkasa bisa dilihat dari gerakan tangan Anda. Tirulah sosok-sosok yang Anda kagumi, terutama, sosok yang memberikan kesan seperti yang Anda inginkan akan dilihat di dalam diri Anda saat Anda bicara.

- *Body Positioning* (Sikap Tubuh)
  Sikap tubuh ini memengaruhi performa Anda di depan orang lain. Untuk membangun kepercayan orang terhadap Anda, berdirilah dengan karismatik dan penuh pesona, berjalan layaknya Anda sedang sangat percaya diri, duduklah dengan sikap tubuh yang baik seolah-olah Anda adalah orang yang sangat berwibawa.

B. Memberikan Kesan Pertama yang Positif

Apakah hipnosis bisa diberikan kepada orang yang baru dikenal? Jawabannya, bisa. Anda hanya memerlukan kemampuan komunikasi yang baik serta mampu membangun rasa percaya. Jika hal itu berhasil Anda miliki, Anda sudah mampu memasukkan sugesti ke dalam pikiran orang tersebut.

Pada orang yang baru dikenal, sugesti bisa ditujukan untuk berbagai hal. Pertama, bisa digunakan untuk membangun kedekatan dalam hubungan pertemanan. Kedua, memperkenalkan

diri sebagai bagian dari sebuah jasa pelayanan terhadap calon pelanggan. Ketiga, memberikan hipnosis dalam seminar, di mana peserta dan pakar belum saling kenal (hanya dilakukan oleh profesional).

Pertemuan pertama dengan seseorang biasanya memberikan gambaran yang berkesan. Bagaimana cara seseorang membawakan diri dipengaruhi oleh kesiapannya menghadapi orang baru. Orang yang sudah terbiasa menjalin hubungan sosial dengan baik biasanya tidak merasa amat terbebani saat mengadakan pertemuan pertama. Karena, di dalam dirinya sudah terdapat keterampilan komunikasi yang dapat diandalkan, kemampuan mengendalikan emosi, dan kepercayaan diri.

Jika Anda ingin memperluas pergaulan maka Anda memang harus selalu siap untuk bertemu orang baru. tanpa memandang siapa orang yang akan Anda temui, apakah pertemuan tersebut terencana atau tidak, atau konten apa yang akan dibicarakan. Nah, salah satu cara untuk mempersiapkan diri menghadapi pertemuan tersebut adalah kemampuan membuat kesan pertama. Apa sajakah yang perlu diperhatikan agar mendapatkan kesan pertama yang baik?

a. Perhatikan penampilan

   Meskipun bukan satu-satunya, pakaian merupakan salah satu indikator kepribadian seseorang. Berikan kesan bersih, rapi, sopan, dan serasi karena orang-orang akan lebih mudah menerima orang baru dengan penampilan seperti itu. Menggunakan penampilan berantakan, lawan bicara akan merasa risih dan tidak dihargai.

   Berikan penampilan yang baik sehingga hal itu tidak akan menjadi hambatan Anda dalam menjalin hubungan sosial. Jangan berikan kesan pertama sebagai seseorang yang jorok,

berantakan, dan bau. Dalam hal berpakaian, hal penting yang perlu diingat adalah pertemuan itu tujuannya mendapat rasa suka dari orang lain, bukan menunjukkan superioritas dengan tampil lebih mewah. Pakaian tidak harus selalu baru, cukup kenakan baju sesuai standar kesopanan di lingkungan Anda, dan kenakan juga baju kepercayaan diri.

b. Tepat waktu

Jika itu adalah pertemuan pertama yang terencana maka datanglah tepat waktu sesuai perjanjian. Datang tepat waktu menunjukkan bahwa Anda menghargai teman baru. Agar tidak terlambat, perkirakanlah seberapa waktu yang dibutuhkan menuju tempat itu, dengan cara apa menuju ke sana.

Seandainya di perjalanan terdapat permasalahan, misalkan tersesat atau macet, hubungi dan beritahukan hal itu kepadanya. Orang yang sedang menunggu, tentu akan cepat sekali *bad mood* jika sudah sekian lama menanti namun orang yang ditunggu tidak memberikan kabar.

c. Gunakan bahasa tubuh yang positif

Berhati-hatilah dengan bahasa tubuh karena bahasa tubuh biasanya menyampaikan sesuatu dengan lebih jujur daripada apa yang diucapkan mulut. Tunjukan bahwa Anda sangat memerhatikan lawan bicara, ramah, dan antusias dengan pertemuan itu. Jangan sesekali terlibat percakapan sambil bermain *handphone*.

Jika memang ada hal yang sangat penting, katakanlah permintaan maaf karena Anda memang harus segera membalas pesan itu atau mengangkat telepon itu. Sikap menduakan lawan bicara yang ada di depan Anda dengan seseorang yang jauh di sana, akan membuatnya merasa

disepelekan, tidak diprioritaskan, dan tidak dihargai. Simpan sebentar rasa penasaran Anda, dan sabarlah jika dorongan untuk memainkan ponsel begitu hebat.

d. Kontak mata

Lagi-lagi kontak mata. Dalam melakukan kontak mata, jadilah orang pertama yang melakukannya. Tatap mata lawan bicara dengan ramah dan percaya diri. Namun, pastikan tatapan yang Anda berikan sesuai dengan keperluan.

- Tatapan yang berfokus ke arah pertemuan dua alis lawan bicara adalah tatapan bisnis.
- Tatapan yang berfokus ke arah hidung lawan bicara adalah tatapan sosial.
- Tatapan yang berfokus ke arah bibir atau leher lawan bicara adalah tatapan yang sensual.

e. Senyum

Suasana tegang jadi lebih cair jika Anda mau tersenyum. Saat Anda tersenyum, lawan bicara akan merasa kalau dirinya sangat menarik atau menyenangkan sehingga layak diberikan senyuman. Apakah senyuman Anda tidak akan terlihat aneh? Jika wajah Anda mendadak terasa kaku dan sulit tersenyum maka ingatlah hal-hal positif dan menyenangkan yang selalu ingin Anda alami. Dengan demikian, akan selalu ada alasan untuk tersenyum.

f. Menyapa

Menyapalah terlebih dahulu. Berikan salam seperti, "Hai", "Halo", "Assalamu'alaikum", "Selamat pagi", atau sapaan dari bahasa daerah setempat.

g. Jabat tangan

Jabatlah tangan lawan bicara pada saat pertemuan pertama. Jika hal ini tidak memungkinkan, misalkan karena dianggap bukan muhrim maka condongkan sedikit badan ke depan sebagai tanda bahwa Anda menghargai kehadiran orang itu.

h. Sampaikan rasa senang

"Saya senang bertemu Anda" atau "Rasanya seperti mimpi ketemu kamu", dan masih banyak kalimat pujian lain yang menunjukkan ekspresi senang Anda bertemu dengan teman baru itu.

Biasanya, apabila Anda meninggalkan kesan pertama yang baik, pertemuan pertama itu akan diikuti dengan pertemuan-pertemuan berikutnya. Hal yang tidak kalah penting adalah konten pembicaraan. Hati-hati dengan apa yang Anda katakan. Biasanya, orang yang baru berkenalan cenderung lebih sulit memberikan persetujuan terhadap apa yang disampai lawan bicara. Karena terbersit ketidakpercayaan. Munculnya ketidakpercayaan atau keraguan sangat wajar, apalagi jika isi pembicaraan memang penuh risiko dan janji-janji manis, misalnya perbincangan bisnis. Jika Anda ingin menjalin keakraban, ada beberapa kalimat pembuka obrolan yang cukup menyenangkan sebagai awal yang baik. Beberapa di antaranya:

1. Tanyakan tentang kesibukan dan kegiatan sehari-harinya
2. Tanyakan siapa teman baik atau sahabatnya. Dengan menanyakan tentang seseorang yang dekat dengannya maka Anda akan mengetahui bagaimana karakter orang tersebut. Lawan bicara juga akan merasa diperhatikan sehingga dengan senang hati akan menceritakan dirinya.Pembicaraan pun akan mengalir.

3. Tanyakan tentang hewan peliharaan, apakah ia menyukai hewan peliharaan atau tidak? Atau bisa ganti dengan pertanyaan tentang hobi serta kesenangan positif yang lain.
4. Tanyakan makanan kesukaannya
5. Tanyakan tempat-tempat apa yang paling suka dikunjungi
6. Perhatikan jawaban-jawaban dari lawan bicara. Jika sudah bisa terlihat garis merah tema apa yang sangat suka untuk dibicarakan olehnya maka gali lebih dalam informasi itu. Biarkan pertanyaan mengalir dan sesekali gunakan humor sebagai bumbu penyedap percakapan.

Poin-poin di atas dapat digunakan sebagai panduan untuk menggali data diri seseorang. Setidaknya, dengan memperoleh gambaran kasar tersebut, Anda akan mengetahui kecenderungan perilakunya. Misalkan Anda seorang sales panci ajaib, tanyakan terlebih dahulu apakah lawan bicara Anda suka memasak? Resep apa saja yang pernah dicoba? Baru setelah itu rayu calon pembeli.

"Wah, luar biasa sekali! Masih dalam tahap belajar tapi sudah berhasil membuat kue bolu. Sebenarnya resep memasak itu berarti hanya dua, ya? Jangan pelit bahan dan juga niatkan untuk berbagi. Pasti selalu berhasil seperti Ibu, ya? Nah, kalau panci ajaib merk Serba Bisa ini, Ibu bisa memasak dalam jumlah lebih banyak. Penggunaannya sama seperti yang lain, hanya saja ini lebih mudah dibersihkan, awet, antigores, antibocor, dan wadahnya besar. Produk kami lebih banyak dipilih karena lebih praktis. Begitu lihat bentuknya menarik begini, pasti Ibu ingin segera memilikinya".

Selain mengetahui bagaimana cara menarik lawan bicara, Anda perlu mengetahui pula beberapa hal yang menunjukkan bahwa orang tersebut tidak tertarik dengan Anda. Beberapa gerakan sederhana mungkin sering dilihat, namun belum tentu

Anda mengetahui apa artinya. Beberapa tanda bahwa dia tidak menyukai Anda atau konten perbincangan:

1. Melipat tangan atau menyilangkan kaki



Gerakan ini sepintas bisa dilihat seperti orang yang sedang kedinginan. Dalam keadaan cuaca dan suhu yang normal, orang yang merasa nyaman saat melipat tangan atau menutup kakinya padahal ia berbicara dengan orang lain, menunjukkan bahwa dia tidak tertarik dengan pembicaraan itu. Secara psikologis gerakan ini menunjukkan sebuah cara untuk mendapatkan rasa

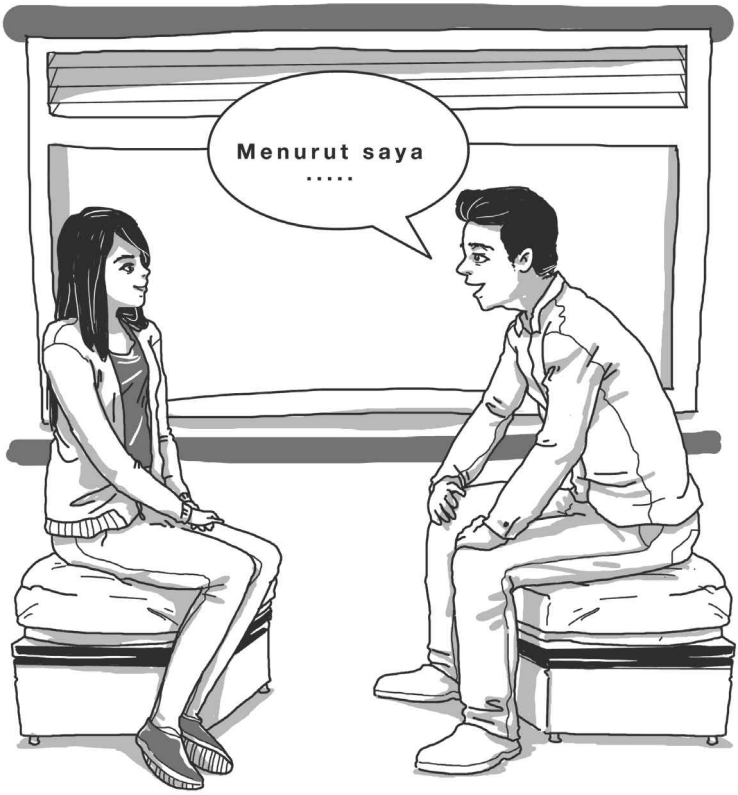
nyaman dan juga melindungi diri. Biasanya banyak muncul gerakan ini saat terjadi pertengkaran atau saat seseorang tidak ingin mendengar sesuatu. Bahasa yang ingin disampaikan dalam posisi seperti ini kurang lebih berbunyi "pikiranku tidak terbuka untuk kamu".

2. Posisi meletakkan tas.
   Posisi tas terhadap lawan bicara menunjukkan seberapa jauh pemilik tas merasa percaya terhadap lawan bicaranya. Semakin jauh sebuah tas diletakkan, semakin pemilik tas kurang merasa nyaman dan percaya dengan lawan bicaranya. Meski demikian, seiring berjalannya waktu jika mulai terjalin komunikasi yang baik, pemilik tas perlahan-lahan akan menggeser tasnya sehingga mendekati orang yang jadi lawan bicara.

3. Pada saat berbohong biasanya seseorang akan menyentuh hidung atau bibirnya. Ini merupakan sinyal bahwa ia sebenarnya tidak ingin mengatakan hal itu, tidak sepakat dengan kata-katanya sendiri, atau sama sekali tidak berniat melakukan apa yang dikatakannya kepada Anda. Dengan alasan yang sama, saat seseorang mendengar sesuatu yang tak ingin didengarkannya, timbul keinginan bawah sadar untuk menyentuh telinga atau bagian tubuh di sekitar telinga.

4. Senyuman yang tulus mengharuskan mata ikut berekspresi. Namun, jika lawan bicara Anda tersenyum tanpa melibatkan ekspresi mata, dan hanya melibatkan gerakan bibir saja, itu adalah senyum basa-basi.

5. Arah kaki menunjukkan arah ketertarikan. Bila seseorang sedang berbicara namun kakinya bergerak ke tempat lain, misalkan ke arah pintu artinya lawan bicara Anda tidak menikmati pembicaraannya dengan Anda.



6. Melihat ponsel pada saat berbicara atau menyimak pembicaraan mengindikasikan bahwa ponsel lebih menarik daripada orang yang sedang berbicara dengannya.
7. Berkali-kali melihat jam
8. Menggenggam dan menggosok tangan bersama-sama
9. Tidak ada kontak mata

Beberapa contoh di atas merupakan bahasa tubuh yang kerap muncul saat seseorang tidak menyukai Anda atau konten perbincangannya dengan Anda. Bila salah satu gerakan-gerakan tersebut sudah muncul, sulit membuat mereka

langsung kembali perhatian kepada Anda. Pahami situasinya, barangkali memang dia punya urusan lain yang lebih darurat, kondisi badannya kurang sehat, atau ada alasan yang sifatnya situasional. Namun, bila ternyata lawan bicara Anda sedang dalam keadaan baik-baik saja maka kemungkinan memang dia tidak tertarik dengan Anda. Anda harus berupaya untuk memperbaiki penampilan dan pembawaan Anda. Hal itu akan dibahas di subbab berikutnya, menarik perhatian lawan bicara.

C. Menarik Lawan Bicara

Menarik perhatian orang lain merupakan sebuah anugerah sebab tidak semua orang bisa melakukannya. Kemampuan menarik perhatian orang lain biasanya dihubungkan dengan kecantikan atau ketampanan. Padahal, tampil menarik bukan hanya dipengaruhi oleh penampilan fisik. Anda tidak harus berwajah menawan, menggunakan pakaian dan aksesori mahal, maupun bergaul dengan orang-orang berpengaruh.

Kepercayaan diri dan keterampilan berkomunikasi merupakan dua modal utama untuk menarik lawan bicara. Kabar baiknya, kedua hal tersebut dapat dibangun. Pertama, masalah kepercayaan diri. Rasa percaya diri bermula dari kondisi menerima diri sendiri apa adanya. Penulis melihat ada banyak sekali keluhan tentang masalah-masalah psikologis yang ternyata bermula dari krisis percaya diri. Misalkan, *Body Dismorfik Disorder* (BDD) yakni perasaan tidak puas terhadap penampilan fisik dan membenci tubuh sendiri. Sederet keluhan-keluhan tentang ketidakpuasan dalam menjalin hubungan dengan rekan, orang tua, pasangan juga banyak yang dimulai dari krisis kepercayaan diri.

Sebenarnya bagaimana hal ini bermula? Jawabannya adalah doa kecil atau sugesti yang sering berulang dari dalam diri kita. Apakah ia bernada positif atau negatif, gema itu akan sampai pada pikiran. Pikiran yang berulang-ulang akan menentukan langkah perilaku. Perilaku yang berulang-ulang akan membentuk kepribadian. Dapat disimpulkan bahwa sugesti menentukan kepribadian. Jika Anda ingin percaya diri maka terus yakinkanlah diri Anda bahwa Anda adalah sosok yang patut dicintai dan dihargai.

Selain itu, manusia merupakan makhluk pribadi dan makhluk sosial. Dia hidup di alam dalam dirinya sendiri dan alam dunia sosial. Mengantongi kepercayaan diri yang tinggi bila tidak diimbangi dengan keterampilan bersosialisasi maka predikat sombong, tinggi hati, tidak mampu menghargai orang lain akan melekat dalam dirinya. Ia pun cenderung dihindari dalam pergaulan. Lagi-lagi, hal itu diawali dari doa kecil atau sugesti yang bergema dalam alam pikiran. Menjadi sosok yang percaya diri, memiliki komunikasi yang baik, dan mampu menjadi teman yang menyenangkan dapat dibangun pelan-pelan melalui sugesti yang Anda berikan kepada diri sendiri. Apabila Anda memiliki hal-hal tersebut, Anda akan sangat mudah mengambil hati lawan bicara.

Selain sikap dan kemampuan di atas, hal teknis saat berkomunikasi juga memengaruhi keberhasilan Anda dalam mengambil hati lawan bicara. Sebab, menjadi teman bicara yang asyik adalah hal yang gampang-gampang susah. Apalagi jika Anda harus bicara dengan orang yang baru Anda kenal. Hal tersebut mengindikasikan bahwa memang secara alami tidak semua orang pandai mengambil hati lawan bicara.

Untuk dapat menarik hati lawan bicara, perhatikan tips berikut ini:

1. Untuk membuat orang lain tertarik dengan pembicaraan, pilihlah tema pembicaraan yang memungkinkan adanya interaksi.

   Misalkan, Anda bisa membicarakan hobi yang sama. Tema pembicaraan sangat penting untuk dipilih. Jika Anda ingin mengajak bicara tentang teknologi, pastikan lawan bicara memiliki ketertarikan ke arah teknologi. Jika ingin membicarakan resep masakan, atau tempat-tempat kuliner yang menarik, pastikan lawan bciara Anda merupakan orang yang suka makan dan wisata kuliner. Membicarakan tema yang tidak menarik bagi orang lain hanya akan memposisikan mereka sebagai pendengar. Seandainya ada ketertarikan untuk menyimak, mungkin hanya bertahan beberapa saat saja. Bila sudah bosan, bisa jadi ia mulai mencari-cari alasan untuk pergi. Esoknya, tiap bertemu Anda, ia sudah malas lalu menghindar.

2. Selain tema pembicaraan, bahasa dan cara penyampaian merupakan hal yang perlu diperhatikan.

   Penggunaan bahasa yang tidak berhati-hati bisa menimbulkan salah paham. Terlebih lagi jika hubungan pertemanan dengan lawan bicara belum lama terjalin. Untuk orang yang mudah tersinggung, kata sapaan seperti "kamu" dianggap kurang sopan. Oleh karena itu, sebaiknya gunaan nama saja, misalkan "Kak Nana", "Mbak Nina", atau "Mas Nono" untuk menyapanya.

3. Menjadi Pendengar yang Baik

   Saat seseorang sedang membicarakan pengalamannya, simak baik-baik cerita tersebut. Meskipun beberapa orang

bisa menceritakan sebuah kejadian kepada lawan bicara yang sama di waktu yang berbeda, simaklah seolah-olah itu adalah hal yang pertama kali dia menceritakannya kepada Anda. Selama proses berceritanya belum selesai, tugas Anda hanya menjadi pendengar yang baik. Pastikan juga Anda memberikan respons yang baik saat ia sedang bercerita. Menjadi pendengar yang baik bukan berarti hanya diam dan memberi tatapan saja. Anda perlu memberikan tanggapan, terutama saat ada jeda. Beberapa kalimat tanggapan yang dapat dilontarkan antara lain:

"Ya.."
"Terus?"
"Lalu?"
"Gimana lagi..gimana?"
"Oh, iya?"
"Ah, itu betul sekali."

Ungkapan ekspresi penasaran seperti di atas akan membuat orang yang sedang berbicara merasa sangat diperhatikan dan nyaman membagi pengalamannya.

Pertanyaan tentang hal yang detail, disampaikan setelah cerita selesai. Sebab, jika diajukan saat lawan bicara sedang bercerita, hal itu akan membuyarkan konsentrasinya. Selain itu, jangan terlalu menanyakan detail yang kurang penting karena hal itu mungkin bisa membuatnya kurang nyaman. Jika Anda mempunyai pertanyaan, lihatlah seberapa penting pertanyaan itu. Jika itu merupakan pertanyaan yang penting pasti hal itu sudah dikatakannya pada saat bercerita. Jika tidak, berarti itu hal yang kurang diperhatikannya karena tidak penting. Mengalihkan pembicaraan dengan mengajukan pertanyaan tidak penting dapat mengubah suasana komunikasi yang sudah dibangun dengan sangat baik.

4. Hindari memotong pembicaraan

   Pada masyarakat Indonesia yang menjunjung kesopanan, memotong pembicaraan adalah bagian dari hal yang tidak sopan. Biarkan lawan bicara mengemukakan semua kalimat yang ingin diucapkannya, lalu baru beri tanggapan, komentar, ataupun pertanyaan. Anda akan dinilai sebagai seseorang yang tidak sabaran, terlalu terburu-buru, dan kurang menghargai orang lain.

5. Tidak perlu ngotot dalam mempertahankan pendapat

   Sangat wajar bila ada perbedaan pendapat dalam sebuah pembicaran. Meskipun demikian, gunakanlah kata-kata yang tidak menyakiti hati lawan bicara saat mengemukakannya. Beberapa kalimat yang dapat dipakai:
   "Saya sebenernya suka juga, tapi kayaknya..."
   "Rencananya dari awal pun saya sepakat, tapi kan ini ada faktor dari luar yang..."
   "Memang paling bagus begitu, seandainya belum kejadian saya pasti setuju dengan ide..."

D. Cara Meminta Bantuan

Menjalin pertemanan dengan baik membawa banyak manfaat, salah satunya aliran informasi menjadi lebih cepat. Ketika Anda membutuhkan sesuatu pun, biasanya pertolongan akan berdatangan. Semakin akrab dengan seseorang, rasa sungkan untuk minta tolong hampir tidak ada.

Namun, bila orang lain yang kurang begitu akrab ingin Anda mintai pertolongannya, terdapat tips untuk meminimalisasi penolakan. Sebagai seorang teman, saudara, rekan kerja, atau atasan, kemampuan memperlakukan lawan bicara dengan

sopan dan hangat akan membuat orang lain bersikap lebih loyal. Beberapa cara dalam merebut hati lawan bicara untuk dimintai pertolongan, yaitu sebagai berikut:

1. "Seharusnya tidak saya katakan..."

   Kalimat ini menyiratkan sesuatu yang rahasia sehingga lawan bicara akan merasa dirinya sedang diprioritaskan untuk diberi tahu, merasa mendapatkan keistimewaan. Biasanya seseorang akan tersanjung sehingga dia tidak terlalu berpikir sistematis. Jenis kalimat lainnya, "Ini rahasia ya, saya kasih tahu kamu saja kalau..."



2. "Jika... Apakah kamu mau?"

   Tidak semua orang suka mendengarkan kalimat perintah. Dalam keadaan diberi perintah oleh orang lain, seseorang merasa dirinya diremehkan sehingga ia patut diperintah. Oleh karena itu, saat menyuruh orang lain melakukan kemauan Anda, gunakanlah bahasa yang halus. Dengan demikian, kemungkinan untuk mendapat ponolakan semakin kecil. Gunakan awalan dengan kata "jika" sehingga lawan bicara merasa bahwa dirinya memiliki kendali dalam tindakan perintah itu. Lalu, sambung dengan kalimat tanya. Maka, lawan bicara akan menganggap bahwa ia berhak memutuskan.

   "Jika kamu menghubungi dosen pembimbing skripsi kita terlebih dulu, bagaimana?"

   Kalimat ini artinya, "Kamu yang menghubungi dosen kita dulu."

3. "Saya tidak tahu, apakah kamu mau..."

   Kata "saya tidak tahu" menunjukkan bahwa orang yang mengajak bicara dalam keadaan netral sehingga ia perlu bertanya tentang persetujuan, sama tidak tahunya dengan orang yang diajak bicara. Anak kalimat yang berikutnya menunjukkan adanya perintah. Sisipkan perintah ini di tengah-tengan kalimat yang lain sehingga lawan bicara tidak merasa sedang disuruh melakukan sesuatu.

4. "Mungkin (bisa jadi)..."

   Penggunaannya sama seperti kalimat "Saya tidak tahu, apakah kamu...", kata "mungkin" atau "bisa jadi" menyiratkan bahwa kendali tetap pada lawan bicara. Kalimat dengan awalan ini membuat lawan bicara tidak tertekan dan defensif saat mendengar perintah Anda.

5. "Kamu sudah memahami"

   Kalimat ini menyiratkan bahwa lawan bicara sudah tahu apa yang akan disampaikan pada kalimat berikutnya. Sebab merasa "terlanjur" sudah dianggap tahu maka orang yang diajak bicara enggan memberikan penolakan. Alam bawah sadarnya akan mempertahankan gengsi untuk tetap dianggap tahu dan paham. Untuk lebih jelas, silakan kembali menyimak pembahasan tentang *Milton model*.

E. Cara Mendapatkan Persetujuan

Dalam pergaulan, etika berbicara sangat penting, apalagi saat meminta persetujuan dari orang lain. Saat Anda berbicara dengan orang lain, hal yang perlu Anda perhatikan tidak hanya apakah lawan bicara memahami perkataan Anda, namun juga harus mencerminkan kesopanan. Sebab, hal itu memengaruhi bagaimana penilaian terhadap lawan bicara. Apalagi saat Anda ingin mendapatkan persetujuan dari orang lain, Anda harus pandai-pandai mengatur diri.

Saat meminta sebuah persetujuan, istimewakan lawan bicara seolah-olah dia adalah sosok yang sangat penting untuk kita. Berbicaralah dengan menatap lawan bicara, konsentrasikan pikiran hanya pada lawan bicara. Selain dengan kata-kata, sikap tubuh dan ekspresi wajah merupakan bahasa juga. Untuk itu, tataplah lawan bicara dengan penuh respek dan fokus, bukan berarti melotot ataupun mendelik.

Gunakan suara yang cukup jelas dan kecepatan bicara yang perlahan sehingga kata-kata Anda tidak membingungkan lawan bicara. Saat akan meminta persetujuan, banyak orang yang tidak sengaja meninggikan nada bicaranya. Padahal, nada bicara

yang melengking tinggi menunjukkan superioritas sehingga orang lain akan merasa diremehkan. Mungkin juga akan ada yang tersinggung, dan bertanya di dalam hati, "Memangnya aku tuli apa?" Orang yang mendengar juga akan cepat letih.

Meminta persetujuan pada dasarnya adalah memberikan keyakinan bahwa apa yang ditawarkan kepada seseorang pantas untuk disetujui. Kemampuan mempersuasi ini modal utama dalam berbisnis serta menjalin hubungan personal. Untuk dapat meminta persetujuan, pastikan mengikuti langkah-langkah berikut:

1. Untuk mengantisipasi adanya kemungkinan terburuk, yakni penolakan, milikilah argumen yang kuat. Argumen yang kuat dan jelas sangat memengaruhi tingkat kepercayaan diri dalam mengutarakan pendapat.

2. Katakan dengan tenang, jangan tergesa-gesa.

3. Hindari penjelasan dengan kata "tidak"

4. Gunakan teknik *mirroring*.

   Secara umum, *mirroring* dapat diartikan sebagai kegiatan menirukan apa yang lawan bicara tampilkan, baik itu ekspresi wajah, senyuman, gerakan tangan atau kaki, dan kata-kata. Seseorang cenderung merasa lebih nyaman dan aman saat bersama dengan orang yang memiliki kesamaan dengannya. Salah satu contoh adalah melakukan *verbal mirroring*, atau menirukan kata-kata yang sering lawan bicara Anda gunakan. Hal ini terbukti membuat seseorang lebih diterima dan disukai oleh lawan bicaranya. Salah satu contoh bisa kita temukan di dalam kehidupan sehari-hari. Pelayan yang mengucapkan kembali menu apa saja yang dipesan pelanggan akan lebih disukai dan terkesan lebih ramah dibandingkan dengan yang tidak mengucapkan apa-apa.

Pada saat lawan bicara Anda menggunakan kata "marah" misalnya, jangan gunakan kata "emosi" walaupun keduanya bermakna sama. Saat ia menggunakan kata "saya", jangan menggunakan kata "aku" atau "gue". Hal itu membuat Anda lebih mudah diterima keberadaannya, dan disetujui pendapatnya. Cara lain untuk melakukan *verbal mirroring* adalah dengan mengetahui peta pikiran orang lain. Caranya, amati predikat (kata kerja) yang digunakan dalam kalimat.

Contoh:

Jika ada seseorang mengatakan, "Saya bisa melihat poin penting yang kamu maksudkan" maka hal itu menunjukkan bahwa peta mentalnya akan sebuah kejadian disimpan secara visual.

"Kedengarannya ide kamu sangat menarik." Maka, itu akan menunjukkan bahwa peta mentalnya disimpan dalam bentuk ingatan audio.

Misalkan seorang teman mengatakan, "Oh, kelihatannya menarik, tapi aku belum melihat apa keuntungannya kalau aku bantu mengerjakan tugasmu?" Maka jawabannya adalah, "Baik, tampaknya kamu sangat paham masalah ini, kalau bantuanmu dilihat dari sudut pandangku maka..."

Menggunakan cara ini, lawan bicara tidak usah memikirkan kembali kata kerja yang ia gunakan dalam percakapan sehingga ia dengan cepat dapat memahami maksud orang yang mengajak bicara. Dengarkan baik-baik apa yang ia katakan, lalu ulang kembali kata kerja.



bagian 4

HIPNOSIS, KESEHATAN, DAN KECANTIKAN

A. Meningkatkan Kesehatan dengan Hipnosis

Setiap manusia menginginkan kesehatan dan tidak ingin sakit. Namun, sering kali motivasi untuk tetap sehat sangat lemah. Hal ini dibuktikan dengan kebiasaan-kebiasaan negatif seperti tidak bisa menjaga pola tidur, pola makan, tidak bisa mengelola stres dan sebagainya sehingga penyakit tetap saja muncul.

Hipnoterapi bisa membantu kita menemukan "your own way"atau "cara Anda sendiri" guna memotivasi diri. Untuk apa? Tujuannya, Anda bisa segera memulai sebuah aktivitas yang baik bagi kesehatan melalui hipnoterapi. Sebelum beranjak lebih jauh, mari kita pahami lebih dahulu apa itu hipnoterapi.

Hipnoterapi dapat diartikan sebagai sebuah metode terapi yang memanfaatkan hipnosis untuk mencapai tujuan tertentu. Terapi diberikan pada saat seseorang sedang berada dalam kondisi terhipnosis. Tujuannya bisa beraneka ragam, tergantung kebutuhan, misalnya membangun keinginan untuk olahraga, mengatur pola makan, menurunkan berat badan, berhenti merokok, dan meningkatkan perilaku sehat lainnya.

Dipandu untuk memasuki kondisi hipnosis atau ketenangan yang sangat dalam, seseorang bisa menemukan sebuah cara pandang baru, yang nantinya akan memengaruhi perilakunya sehari-hari. Sebab, hipnoterapi merupakan cara yang sudah terbukti ampuh menjadi jalur komunikasi pikiran, tubuh, dan jiwa. Jika berhasil, hipnosis bahkan dapat digunakan untuk mengoptimalkan berbagai fungsi tubuh, misalnya tekanan darah, kekebalan tubuh, dan sistem pencernaan. Beberapa hal yang bisa diubah menggunakan hipnosis antara lain:

■ Manajemen terhadap Rasa Sakit

Hipnosis telah digunakan untuk menghilangkan rasa sakit selama berabad-abad. Hipnosis bisa diaplikasikan dalam prosedur pembedahan (*hypno-anaesthesi*). Bagaimana bisa? Hipnosis ternyata dapat menurunkan respons otak terhadap sinyal rasa sakit. Hal tersebut memungkinkan seseorang bisa mempelajari bagaimana mengelola rasa sakit secara cepat.

Pada zaman dahulu hipnosis dijadikan sebuah cara untuk mengurangi rasa nyeri. Ternyata, sampai saat ini pun hipnoterapi dapat dilakukan di instansi rumah sakit sebagai pengganti obat antinyeri, maupun *recovery* pascaoperasi. Pemanfaatan hipnosis dalam persalinan juga sempat menjadi tren di kalangan ibu-ibu hamil. Proses melahirkan dengan metode hipnosis ini menekankan pada pentingnya relaksasi, mengatur napas, dan dikenal dengan istilah *hypnobirth*. Untuk hipnosis yang satu ini, pelaksanaannya harus didampingi oleh bidan atau dokter yang memang bersedia memberikan hipnosis.

■ Manajemen terhadap Stres

Stres merupakan respons psikologis dari tubuh terhadap tekanan, khususnya terhadap berbagai kejadian menantang, mengancam, atau mengandung unsur perubahan. Pekerjaan yang banyak dan perubahan hidup yang tajam membuat tingkat stres melambung tinggi. Hal ini bisa memicu penyakit yang berhubungan dengan stres.

Banyak orang menganjurkan teknik relaksasi untuk mengurangi stres. Memang benar, hal itu dapat dilakukan. Namun, teknik relaksasi tanpa pemrograman pikiran biasanya kurang membantu. Relaksasi hanya bermanfaat pada waktu

itu. Sementara, Anda tentu ingin terbebas dari rasa tertekan dalam waktu yang lebih lama, bukan?

Hipnoterapi memberikan sebuah teknik baru dalam menurunkan tingkat stres. Dengan pendekatan dan modifikasi terhadap gaya berpikir seseorang, ia bisa mengatur dan mengubah stres menjadi cambuk penyemangat. Lagi-lagi, hipnoterapis akan menanamkan cara pandang baru. Selain itu, kita dipandu untuk belajar tentang bagaimana menggunakan pikiran dalam mencapai relaksasi secara cepat dan mudah serta meningkatkan energi, motivasi, dan konsentrasi.

■ Manajemen terhadap Berat Badan

Anda sering merasa terjebak oleh keinginan makan yang berlebihan? Anda mungkin merasa ingin terus makan, bahkan pada saat Anda merasa tidak lapar. Tentu saja, hal ini bisa menyebabkan penambahan berat badan. *Self-hypnosis for weight* atau hipnosis untuk menurunkan berat badan adalah teknik yang sempurna untuk mendidik ulang pikiran bawah sadar Anda.

Keinginan untuk makan berlebihan ini dapat Anda kontrol. Anda mungkin melakukan diet berlebihan, namun, beberapa saat saja Anda lengah, berat badan kembali naik. Bahkan, tubuh Anda menjadi lebih berat daripada sebelumnya. Penurunan berat badan secara permanen bisa terjadi dengan melakukan perubahan terhadap hidup, bukan melalui proses diet yang tidak wajar. Itulah yang bisa dilakukan *self-hypnosis*. Pola makan yang buruk dan berlebihan sebenarnya dimulai dari pikiran bawah sadar. Apabila Anda berhasil melakukan pemrograman ulang atau *subsconscious reprogramming*, kebiasaan buruk Anda dapat diperbaiki. Lagipula, teknik ini relatif cepat dan mudah.

■ Mencegah dan Mengatasi Depresi

Situasi yang buruk, rasa lelah, bahkan kondisi macet dapat menimbulkan perasaan stres atau tertekan. Padahal, hal itu biasa kita hadapi sehari-hari. Stres yang berkepanjangan bisa menumpuk dan menyebabkan depresi yang cenderung membahayakan. Apakah Anda pernah mengalami kelesuan; kehilangan minat terhadap hal-hal yang biasa dilakukan; ketidakmampuan untuk menikmati apa pun; terjadi peningkatan atau penurunan berat badan yang drastis; dan yang paling membahayakan ialah keinginan untuk bunuh diri? Hati-hati, Anda mungkin sedang depresi.

Bagaimana hipnosis dapat mengatasinya? Pada dasarnya stres dapat dihadapi dengan mengubah pola pikir dan sikap dalam menghadapi stres. Hipnoterapi akan memberikan arahan, saran, dan sugesti yang membangkitkan kekuatan diri serta mencerahkan pikiran-pikiran negatif yang langsung ditujukan terhadap pikiran bawah sadar sebagai tempat berkumpulnya memori. Dengan demikian, kelemahan bisa menjadi sebuah kekuatan dan permasalahan bisa teratasi.

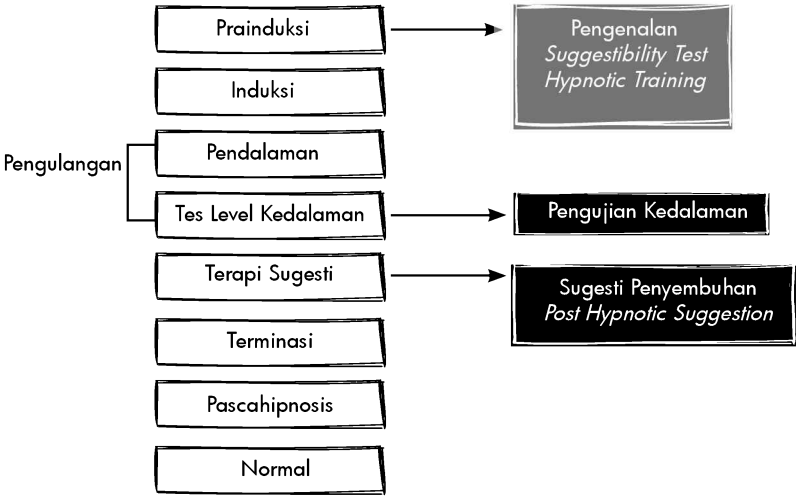
B. Menyembuhkan Penyakit dengan Hipnoterapi

Apakah ada kaitan antara hipnosis dan penyakit? Apakah hal ini berhubungan dengan dunia mistik? Ternyata tidak. Dalam psikologi, dikenal istilah psikosomatis "psychosomatics", yang menurut DSM IV adalah salah satu jenis gangguan mental. Orang yang mengalami psikosomatis, biasanya akan mengalami berbagai gangguan fisik, yang sumber masalahnya berasal dari pikiran.

Beberapa penyakit, ketika diperiksa secara medis, memang memiliki gejala-gejala fisik yang nampak. Namun, setelah diberi terapi medis, penyakit tersebut berulang kembali. Alasannya karena akar penyakit, yang berasal dari pikiran, belum tersembuhkan. Ada juga yang lebih ekstrem. Seseorang merasa sakit, namun, ketika diperiksa ke dokter, gejala-gejala fisik tidak nampak.

Pada beberapa kasus, hipnoterapi dapat digunakan sebagai bentuk pengobatan. Namun, pada banyak kasus, hipnoterapi lebih banyak digunakan sebagai terapi pendamping untuk pengobatan medis. Hipnoterapi merupakan terapi dengan menggunakan hipnosis. Metode yang digunakan, bisa menggunakan metode *trance sleep* atau tanpa *trance*.

1. Proses Hipnoterapi



Prainduksi

Prainduksi merupakan proses awal sebelum sesi hipnoterapi sebenarnya dimulai. Di dalamnya terdapat proses *building rapport* atau membangun kepercayaan dengan tujuan menciptakan kedekatan dan rasa percaya klien terhadap hipnoterapisnya. Prainduksi merupakan proses yang sangat penting dan bersifat kritis serta menentukan kesuksesan sesi hipnoterapi. Pada proses ini akan dilakukan dan diketahui hal-hal berikut ini:

a. Analisa permasalahan klien

   Di dalamnya, hipnoterapis dan klien akan membicarakan permasalahan yang akan menjadi fokus terapi dan tujuan yang ingin dicapai dari proses hipnoterapi.

b. Pengujian tingkat sugestibilitas klien dan pemahaman klien terhadap metode hipnoterapi. Tes sugestibilitas adalah prosedur wajib yang dilakukan di sesi awal hipnoterapi, dan termasuk di dalam prosedur wajib sebelum hipnoterapi dilakukan. Di dalamnya, akan diukur seberapa patuh klien dan seberapa mudah ia diberikan sugesti.

c. Meningkatkan tingkat sugestibilitas klien melalui *hypnotic training* dan pemahaman hipnoterapi. Sugestibilitas dapat ditingkatkan melalui *hypnotic training* yaitu sarana pengenalan bawah sadar klien terhadap hipnoterapi dan pengenalan terhadap hipnoterapis. Hipnoterapis akan memberikan perintah, menguji kepatuhan klien, hingga akhirnya klien bisa sepenuhnya mengikuti sugesti dari hipnoterapis. Melalui terapi ini, hipnoterapis harus mampu meningkatkan tingkat sugestibilitas dari klien.

Induksi

Induksi merupakan proses memberikan sugesti untuk membawa klien dari *normal state* (kondisi normal) ke *hypnosis state* (fase hipnosis). Dengan kata lain, induksi akan membuat kesadaran klien menjadi "sangat rileks" atau bahkan "tertidur". Terdapat ratusan jenis induksi yang diperuntukkan untuk klien dengan tipe sugestibilitas yang berbeda-beda.

Pendalaman

Pendalaman dilakukan ketika subjek sudah terinduksi dan mulai masuk dalam kondisi *trance*. Tujuannya adalah memperdalam level *trance* subjek. Metode-metode yang digunakan biasanya bersifat imajinatif, seperti membuat subjek menghitung angka (biasanya 1-5), memintanya mengimajinasikan kegiatan menuruni tangga, memintanya ke tempat yang damai, dan lain sebagainya. Semua metode ini bertujuan membuat subjek semakin rileks dan semakin dalam level *trance*-nya.

Tes Kedalaman *trance*

Tes ini digunakan untuk mengukur seberapa dalam level *trance* subjek. Tes ini dilakukan karena beberapa sugesti hanya bisa dilakukan pada orang yang telah mencapai level *trance* tertentu. Biasanya, hipnoterapis akan menguji level kedalaman dengan meminta subjek menggerakkan bagian badannya, alih-alih menjawab pertanyaan hipnoterapis. Hal ini dilakukan karena jika subjek menjawab dengan lisan, kemungkinan subjek untuk kembali ke kondisi normal (dalam kondisi sadar), akan semakin besar. Contohnya: "Angka 0-100 menggambarkan kondisi Anda, 0 artinya, Anda tidur paling lelap, dan angka 100, artinya Anda sedang berada pada kesadaran penuh. Apakah Anda sudah berada pada angka 30? Jika iya, silakan gerakan jempol Anda."

Sugesti

Pada tahap ini, sugesti diberikan. Sugesti yang disampaikan pun sesuai dengan tujuan pelaksanaan hipnoterapi. *Script* hipnosis sangat bervariasi, yang salah satunya bisa Anda temukan di dalam buku ini. Pada prinsipnya, *script* selalu menggunakan kalimat *present tense* (masa kini), meminimalisasi penggunaan kalimat negatif, dan harus sesuai dengan norma dan nilai-nilai yang dianut oleh subjek sehingga kecil kemungkinan subjek akan menolak sugesti yang diberikan.

Terminasi

Proses ini adalah tahap akhir dari hipnoterapi. Setelah proses hipnosis dirasa sudah cukup maka terminasi dapat dilakukan. Umumnya, hipnoterapis menggunakan sugesti positif untuk mengakhiri sesi, seperti, "Anda akan bangun dengan tubuh yang sehat, perasaan yang lebih bahagia."

Contoh *script*-nya:

"Baiklah, mari kita kembali berhitung dari satu sampai lima. Ketika hitungan sudah sampai di angka lima, Anda bisa kembali membuka mata dengan perasaan yang sangat segar, sehat dan bersemangat. Satu... Anda mulai kembali naik ke kesadaran perlahan-lahan. Dua... Anda mulai mampu menggerakkan jari-jari tangan dan kaki Anda kembali. Tiga... Anda sudah siap untuk membuka mata. Empat... Anda mulai membuka mata Anda secara perlahan-lahan. Dan lima... kini Anda membuka mata Anda dan bangun dalam kondisi yang luar biasa sehat, luar biasa segar."

Pascahipnosis

Pascahipnosis adalah tahap akhir dari hipnoterapi. Kondisi ini biasanya digunakan untuk menanyakan kondisi subjek, apakah subjek merasa lebih baik, lebih segar, dan lain-lain. Setelah melalui tahap ini, subjek akan memasuki kondisi normalnya yakni sudah tidak dalam pengaruh hipnosis.

2. Teknik-teknik yang digunakan

Ada banyak sekali teknik yang bisa digunakan dalam hipnoterapi. Namun, penulis akan menjabarkan beberapa contoh saja sebagai tambahan pengetahuan bagi pembaca. Teknik-teknik ini digunakan sesuai dengan kebutuhan dan kondisi dari klien. Teknik-teknik tersebut antara lain:

Suggestion Therapy

Teknik ini digunakan untuk mengatasi permasalahan yang sederhana dan jelas akarnya. Untuk kasus-kasus kompleks, *suggestion therapy* secara langsung biasanya tidak digunakan. Sebab, pada permasalahan yang kompleks, masalah perlu digali lebih dalam sehingga sugesti yang diberikan nanti tidak akan salah sasaran. Prinsip penggunaan *suggestion therapy* adalah menyampaikan sejumlah sugesti yang sesuai dengan permasalahan klien dan harapannya dapat membantu klien membantu mengatasi masalahnya. Sebagai catatan, seseorang hanya akan menerima sugesti yang sejalan dengan nilai dasar yang ia anut.

Untuk menyusun *script suggestion therapy* dibutuhkan pengetahuan-pengetahuan praktis yang berkaitan dengan pemberdayaan diri serta pengetahuan praktis mengenai psikologi manusia. *Suggestion therapy* biasanya dilakukan sekitar 15–20 menit. Pada saat *suggestion therapy* dilakukan, proses *deepening*

(pendalaman) tetap harus dilakukan agar orang tersebut terus berada di dalam kondisi relaks.

Aturan Sugesti:

1. Positif (Sebutkan apa yang diinginkan, misalnya, ingin kurus. Jangan menyebutkan hal yang dihindari, seperti "tidak ingin gemuk")
2. Lakukan pengulangan
3. *Present Tense* (hindari kata akan)
4. Pribadi
5. Tambahkan sentuhan emosional dan imajinasi
6. Progresif (bertahap), jika diperlukan

Contoh *script*
Silakan tarik napas panjang...
Dan, tutuplah mata saat Anda mengembuskan napas...
Perhatikan otot-otot dan syaraf di sekitar mata Anda...
Lemaskan dan lepaskan semua ketegangan yang ada di sana...
Lemaskan setiap otot sehingga mata Anda benar-benar rileks.
Sambil terus bernapas...
Perhatikan bagian dahi ke atas dan rasakan setiap bagian kecilnya mungkin terasa tegang dan kaku...
Lemaskan...
Lemaskah dahi Anda...
Lepaskan ketegangan di sana sehingga dahi Anda terasa sangat amat rileks...
Sekarang perhatikan bagian wajah Anda...
Rasakan apabila ada ketegangan di sana...
Rasakan bagian tersebut dan lemaskan otot-otot di bagian tersebut sehingga Anda benar-benar sangat rileks dan santai...
Sekarang perhatikan bagian dagu Anda...
Perhatikan otot-otot yang menggerakkan dagu Anda...
Lemaskan setiap otot yang ada di sana...

Sehingga dagu Anda benar-benar sangat rileks dan santai...
Sekarang...
Perhatikan leher Anda, perhatikan pada otot-otot yang menggerakkan leher Anda...
Lemaskan leher Anda...
Buang semua ketegangan dan kekakuan di sana... santai...
Rileks...
Leher Anda lemas...
Setiap otot dan syaraf menjadi sangat lemas...
Santai dan rileks...
Setiap sel menjadi sangat santai dan rileks...
Sekarang...
Rasakan bahwa rasa santai dan rileks tadi menjalar ke tangan Anda saat Anda memerhatikan tangan Anda...
Saat Anda perhatikan tangan Anda...
Saat Anda memerhatikan setiap tulang dan otot...
Rasa santai tadi menjalar ke tangan Anda...
Saat Anda lakukan ini, lemaskan tangan Anda dan biarkan setiap otot,
setiap syaraf dan setiap selnya menjadi sangat santai dan malas...
Sekarang...
Saat Anda memerhatikan dada, rasakan bahwa daerah tersebut terdiri atas otot-otot, organ-organ, kelenjar-kelenjar, dan syaraf-syaraf...
Sebarkan rasa santai tadi ke setiap otot, setiap organ, setiap kelenjar dan setiap syaraf di sana...
Sebarkan rasa santai dan rileks tadi sehingga menjalar ke bagian perut dan melemaskan setiap otot, setiap organ, setiap kelenjar, dan setiap syaraf .....
Biarkan setiap fungsi sel berfungsi sebagaimana semestinya dan membuat Anda manjadi sangat lemas, santai dan rileks...
Saat Anda memerhatikan kaki Anda, sebarkan rasa santai tadi ke sana...
menjalar turun ke paha lalu ke betis...

Sekarang lemaskan otot-otot kaki Anda...
Lemaskan kaki dengan sangat sempurna...
Biarkan kaki Anda menjadi sangat santai dan rileks...
Sekarang arahkan perhatian pada telapak kaki Anda, ke suatu daerah di mana banyak otot kecil dan tulang...
Lemaskan telapak kaki Anda...
Lemaskan...
Biarkan kaki Anda menjadi rileks, santai dan lemas...
Rasakan, nikmatnya menjadi santai dan hal ini sangatlah wajar dan sehat...

Regression Therapy

Teknik ini biasa digunakan untuk kasus-kasus yang diduga bersumber atau berhubungan dengan kejadian pada masa lalu. Contohnya, psikosomatis, seperti yang penulis jelaskan di atas. Melalui teknik ini, hipnoterapis berusaha membawa subjek mengingat masa lalu dengan tujuan agar ia mendapatkan pandangan baru tentang kenangannya. Dengan merekonstruksi kenangan menjadi lebih positif, harapannya, subjek akan mendapatkan pandangan yang berbeda tentang masa lalunya, dan dengan sendirinya akan memengaruhi masa kini dan masa depan subjek.

Subjek akan dibawa untuk mengingat kembali pengalaman emosional (*affect bridge*) dan pengalaman fisik (*somatic bridge*). Dengan mendapatkan detail lengkap mengenai situasi pada masa lalu, hipnoterapis bisa menanamkan sugesti positif terhadap subjek. Misalnya, pada masa lalu, subjek ternyata mengalami pelecehan seksual, yang dilakukan oleh keluarga dekatnya sendiri. Dengan mendapatkan detail, hipnoterapis dapat memberikan sugesti, "Iya, benar, dia ada pada masa lalu. Sekarang, kamu bukan seorang gadis kecil lagi. Kamu bisa melawan mereka yang berniat kurang ajar padamu."

Hal ini bertujuan untuk membuat subjek yakin bahwa kondisi pada masa lalu berbeda dengan kondisi pada masa kini sehingga pengalaman traumatis tersebut tidak perlu mengganggu kehidupannya. Setelah subjek berhasil merekonstruksi memori, gejala-gejala fisik maupun psikologis yang bersumber dari pengalaman ini harapannya sudah tidak akan muncul lagi.

Reverse Metaphor

Seperti yang disebutkan di atas, manusia memiliki alam bawah sadar, alam sadar, dan perantara keduanya (*subconscious*). Alam bawah sadar tidak bisa serta merta berkomunikasi dengan alam bawah sadar sehingga *subconscious* banyak berperan dalam menjembatani keduanya. Namun, cara *subconscious* menyampaikan kemauan alam bawah sadar tidak selalu positif. Ia bisa berkomunikasi dengan cara menimbulkan rasa pusing, rasa sakit, emosi negatif tanpa penyebab yang jelas, melalui perilaku yang tidak dinginkan, maupun mimpi buruk. Teknik ini berusaha membantu alam bawah sadar mengirimkan pesan ke alam sadar secara langsung dengan bentuk metafora-metafora, tanpa melewati *subconscious* lebih dulu. Teknik ini biasanya digunakan pada saat hipnoterapis:

1. Hipnoterapis belum menemukan metode yang tepat untuk klien dan ingin menggali lebih dalam permasalahan sebenarnya yang mungkin masih tersembunyi.
2. Klien mengalami kesulitan dalam mengungkapkan permasalahannya.

Contoh *script* yang biasa digunakan

Baik…
Sekarang silakan Anda duduk senyaman dan sesantai mungkin…
Tutup mata…

Dan bernapaslah seperti biasa...
Saya yakin Anda dapat membayangkan sebuah bola cahaya di kaki Anda...
Bola yang berkilau...
Dan bersinar sangat terang...
Bayangkan bola cahaya itu mulai merambat naik ke tubuh Anda...
Dan rasakan sensasinya seiring dengan rambatan bola cahaya itu...
Sekarang bola itu mulai bergerak dari kaki Anda...
Menuju paha Anda...
Merambat ke badan Anda...
Tenggorokan Anda...
Dan berhenti tepat di tengah dahi Anda...
Kemudian rasakan...
Bahwa bola energi mulai memberikan energi yang akan memperkuat hubungan kesadaran dan bawah sadar Anda...
Demikian kuatnya sehingga antara bawah sadar dan kesadaran Anda menjadi sangat dekat...
Sangat akrab...
Dan tidak ada jarak sama sekali sehingga alam bawah sadar Anda benar-benar bisa lancar berkomunikasi dengan kesadaran Anda...
Sekarang alam bawah sadar Anda tidak ragu-ragu lagi untuk menyampaikan pesan, perhatian, keinginan atau apa pun itu kepada kesadaran Anda...
Sekarang, saya akan meminta alam bawah sadar Anda untuk membuat cerita
Suatu kiasan...
Yang membantu kita untuk mengerti pesan yang ingin disampaikan...
Kita tidak tahu di mana cerita itu harus dimulai...
Kapan harus berakhir atau apa yang akan terjadi di

tengahnya…
Ceritakan saja karena kita pasti senang mendengarkannya…
Untuk memulainya, bayangkan Anda ada di depan lorong yang di ujungnya berjajar pintu-pintu…
Pintu-pintu itu akan mengantar Anda ke dalam ruangan yang berisi kiasan informasi berbeda...
Yang akan membantu kita untuk memahami pesan yang akan disampaikan oleh alam bawah sadar
Sekarang perlahan-lahan mulailah berjalan memasuki lorong itu dan perhatikan bagaimana tekstur dan warna lantai di sekitar langkah kaki Anda …
Perhatikan juga warna dindingnya…
Sekarang, Anda sudah berada di ujung lorong dan berdiri dihadapan deretan pintu yang masing-masing berisi kiasan informasi yang berbeda…
Saya akan menghitung mundur dari 3 ke 1…
Dan pada hitungan ke satu, Anda akan berada tepat di hadapan salah satu pintu itu…
Tiga…
Dua…
Satu…
Anda sudah melihat pintunya…?
Anda sudah siap memasukinya…?
[Tunggu konfirmasi Klien]
Baik, sekarang perlahan-lahan buka pintu dan mulai masuk ke dalamnya ….. Anda sudah berada di dalamnya ….?

Pada permulaan cerita, Anda menyebutkan bahwa klien berada di [...]. Kalau hal itu dapat digambarkan dengan kata-kata… apakah artinya hal tersebut bagi Anda ..?

Secondary Gains

Dasar teknik ini adalah keyakinan bahwa setiap kebiasaan, perilaku, atau pilihan, selalu memiliki manfaat yang tersembunyi. Hipnoterapis berusaha mengetahui sudut pandang subjek terhadap keuntungan dan kerugian yang dihasilkan dari suatu kebiasaan, pilihan, kondisi, atau perilaku. Melalui teknik interogasi, subjek akan diajak untuk menemukan aspek positif dan negatif pada keadaannya sekarang serta menemukan aspek positif dan negatif jika tidak dalam keadaan sekarang.

Contoh:

Dengan berat badan Anda tetap seperti ini, apakah manfaat positif bagi Anda?
Saya merasa sehat dan segar, saya tidak perlu mengikuti mode.

Dengan berat badan Anda seperti ini, apa hambatan Anda?
Saya merasa sulit untuk membuat pria tertarik, dan saya merasa tidak leluasa dalam bergerak.

Bila berat badan Anda turun, apa manfaatnya bagi diri Anda?
Percaya diri saya pasti bertambah sehingga saya mudah untuk mendapatkan pasangan.

Bila berat badan Anda turun, apa hambatannya bagi Anda?
Saya khawatir bahwa daya tahan tubuh saya akan menurun, dan wajah saya akan lebih tua.

C. Terapi Mandiri dengan EFT & SEFT?

Teknik hipnosis dapat dimanfaatkan untuk berbagai keperluan. Pada sesi awal terapi hipnosis, subjek selalu dibimbing untuk relaksasi napas. Contoh gerakannya adalah menarik napas panjang, pelan, dan teratur agar merasakan ketenangan. Setelah sesi itu selesai, subjek akan merasakan ketenangan.

Sementara, dalam EFT dan SEFT justru kebalikannya. Anda diminta untuk "mengundang" permasalahan yang sedang dialaminya di awal sesi. Saat sudah selesai, subjek baru mendapatkan ketenangan. Meskipun terdapat perbedaan pada bagian awal, hipnosis, EFT, dan SEFT memiliki persamaan dalam hal memasukkan sugesti.

Sebagai sebuah terapi yang cukup dekat dengan hipnosis, EFT dan SEFT memanfaatkan sugesti yang diucapkan berulang-ulang untuk membantu seseorang terlepas dari perasaan negatif. Pertama, subjek dibuat agar fokus terhadap permasalahannya kembali, merasakan apa yang ingin dibuangnya. Kemudian, subjek akan memberikan sugesti positif ke dalam diri sendiri, dengan menggunakan kalimat yang memiliki tujuan jelas, tentang apa yang ingin dicapainya melalui EFT atau SEFT. Bentuk kalimat sugesti ini jika diperhatikan cenderung sama dan berulang-ulang, sama dengan inti hipnosis yakni pengulangan.

EFT dan SEFT memandang bahwa penyakit yang dialami oleh fisik merupakan manifestasi dari adanya permasalahan psikologis. Permasalahan psikologis yang dipendam begitu dalam, selalu ditekan, disimpan untuk waktu yang cukup lama, akan memengaruhi kondisi fisik seseorang. Permasalahan psikologis yang dipendam terus–menerus akan masuk ke alam bawah sadar

sehingga cara untuk mengatasinya pun lewat penggalian lebih dalam lagi menuju alam bawah sadar hingga permasalahan tersebut ditemukan.

EFT

EFT merupakan kepanjangan dari *Emotional Freedom Technique* atau teknik pelepasan emosi. EFT merupakan salah satu teknik terapi yang cukup sering digunakan dalam praktik psikologi. Selain karena mudah dipelajari, EFT juga praktis dan bisa digunakan untuk diri sendiri. Tujuan EFT biasanya mencakup memaksimalkan potensi pribadi, menghilangkan rasa nyeri, dan menghilangkan perasaan negatif.

Di dalam tubuh manusia terdapat titik-titik meridian yang merupakan jalur mengalirnya energi, di mana dengan jalur ini pula teknik akupuntur diterapkan. EFT menggunakan teknik akupresur, bukan akunpuntur. Perbedaannya, akupuntur membutuhkan jarum yang ditusukkan ke permukaan kulit untuk melakukannya sementara, akupresur tidak. EFT cukup menggunakan jari tangan yang diketuk-ketukkan ke tubuh dengan pelan namun cukup terasa.

EFT sudah dikenal sebagai salah satu pengobatan tradisional yang berlangsung ribuan tahun lalu dan merupakan metode yang efektif dan praktis. Dua jari biasanya digunakan untuk EFT yakni jari telunjuk dan jari tengah. Saat mengetuk jalur meridian, kedua jari tersebut akan menyalurkan energi kinetik.

Dua unsur penting dalam EFT adalah akupresur dan afirmasi. Akupresur adalah cara mengetuk di titik-titik tertentu pada kepala dan dada. Afirmasi adalah kalimat positif dan sugesti yang dikatakan sambil memberikan ketukan pada jalur meridian. Bentuk afirmasi dalam EFT dikenal dengan istilah *set up*. Kombinasi dari *tapping* pada jalur meridian dan pemberian kalimat

afirmasi berfungsi untuk membersihkan jalur yang disumbat oleh permasalahan fisik atau emosional. Dengan EFT, jalur bioenergi dalam tubuh akan kembali lancar dan badan kembali segar.

Sebelum menentukan akan menggunakan kalimat apa dalam *set up*, pastikan Anda sudah menemukan permasalahan spesifiknya. Jika masalah spesifik itu belum bisa diketahui secara langsung penyebabnya, coba pikirkan kembali dengan diruntut ke belakang. Ada peristiwa apa saja yang terjadi belakangan ini dan perasaan apa yang muncul ketika itu.

Sebagai contoh, seseorang merasa sangat pusing sekali hingga rasa sakit itu membuat dia tidak bisa mengerjakan apa pun. Maka, telusuri sumber masalahnya dengan mengulang kembali memori hari kemarin atau kemarinnya lagi. Ajukan pertanyaan, dia mengerjakan apa saja, bertemu siapa saja, dan emosi apa yang ada di sana. Jika sudah ditemukan, misalkan penyebab pusingnya adalah sakit hati karena memikirkan sindiran temannya, maka kalimat *set up* berfokus pada rasa sakit hati itu, bukan rasa pusingnya.

Berikut ini beberapa contoh kalimat dalam *set up* yang sering digunakan:

a. Meskipun perut saya sakit, saya ikhlas, saya pasrah…
b. Meskipun saya sangat merindukan pacar saya, saya pasrah demi kebaikan saya sendiri
c. Meskipun saya saat ini tidak percaya diri bicara di depan umum, saya ikhlas
d. Meskipun khawatir karena uang tinggal sedikit, saya pasrah
e. Sebenarnya dan sejujurnya aku menerima keadaan diriku
f. Meskipun aku merasakan sakit kepala luar biasa, aku menerima dan ikhlas keadaan ini

Tapping dilakukan dengan menggunakan dua jari, biasanya jari telunjuk dan jari tengah. Jika jari yang digunakan untuk *tapping* adalah dari tangan kanan maka jalur meridian yang diketuk semuanya di belahan kiri badan. Tidak perlu berpindah kanan-kiri, cukup satu sisi saja. Pada saat mengetuk, lakukan dengan agak keras tapi tidak sampai menyakiti diri sendiri. Lakukan ketukan sampai terasa bunyi kecil "dug dug". Ketukan dilakukan sebanyak 5–7 kali di setiap poinnya. Demi kelancaran *tapping*, sebaiknya kacamata dilepas terlebih dahulu jika Anda adalah pengguna kacamata.

Rangkaian *tapping point* yang akan diketuk secara berurutan:

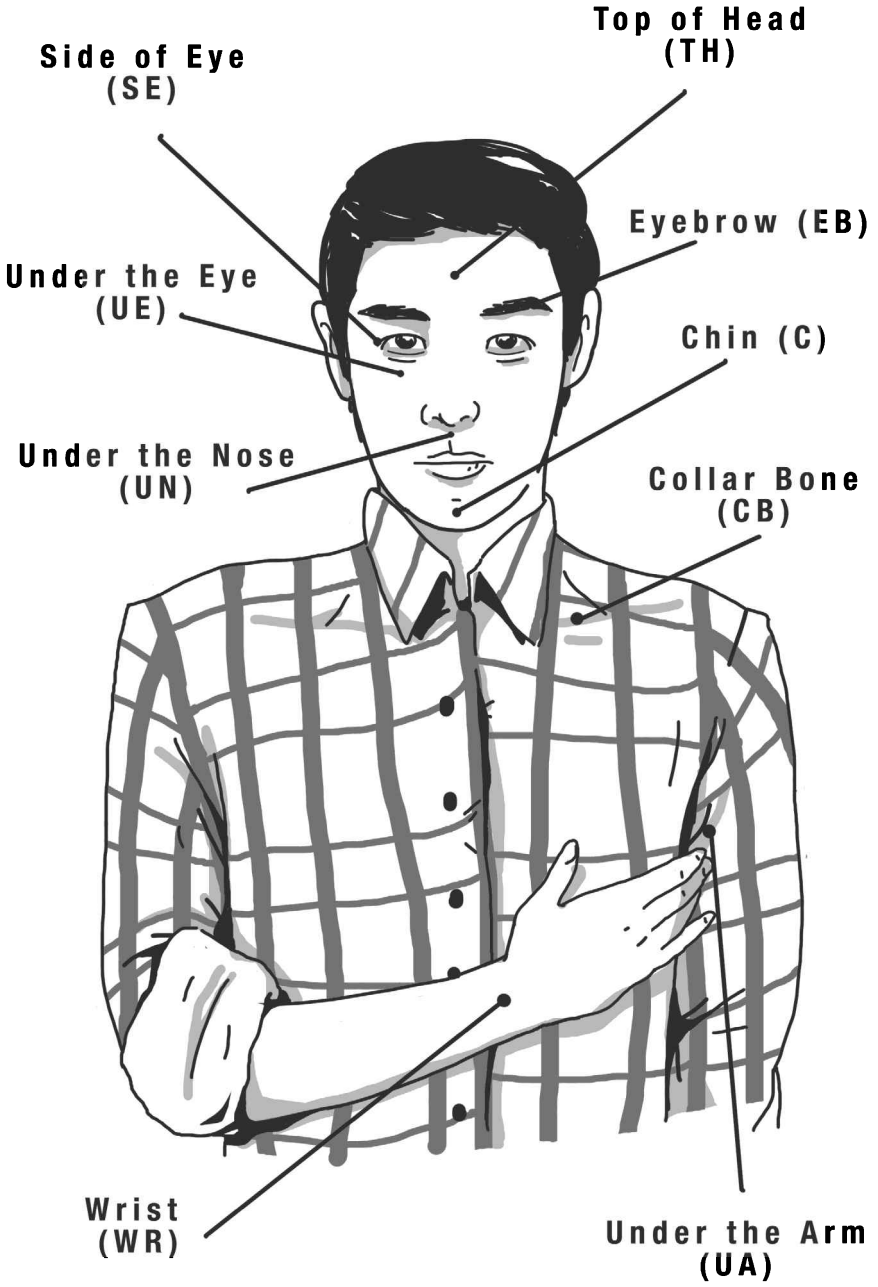
1. *Top of the head* (TH)
   Ketuk bagian atas kepala sebanyak 5–7 kali

2. *Eyebrow (*EB)
   Ketuk bagian alis sebanyak 5–7 kali. Tidak sepanjang alis, namun cukup di bagian pangkal alis, tempat pertemuan di dekat hidung

3. *Side of the eye* (SE)
   Ketuk bagian pinggir mata, sejajar dengan alis sekitar 1–2 cm dari mata

4. *Under the eye (*UE)
   Ketuk bagian bawah mata secara lembut sebanyak 5–7 kali. Carilah tulang di bagian bawah mata, jaraknya sekitar 1 inci di bawah pupil.

5. *Under the nose* (UN)
   Ketuk bagian bawah hidung, sebuah tempat sempit di antara hidung dan bagian atas mulut.


Top of Head
(TH)
Side of Eye
(SE)
Eyebrow (EB)
Under the Eye
(UE)
Chin (C)
Under the Nose
(UN)
Collar Bone
(CB)
Wrist
(WR)
Under the Arm
(UA)

6. *Chin* (C)
   Ketuk bagian dagu sebanyak 5–7 kali

7. *Collar Bone* (CB)
   Bagian ini berada di bawah leher, sepasang tulang dari kanan dan kiri yang cukup terlihat menonjol dan keras, mudah ditemukan. Ketuk di bagian pangkal di mana ke dua ujung tulang ini saling bertemu sebanyak 5–7 kali

8. *Under the arm* (UA)
   Ketuk bagian bawah ketiak, sejajar dengan bagian tengah dada.

9. *Wrist* (WR)
   Ketuk bagian pergelangan tangan dengan posisi menghadap ke atas. Di bagian ini biasanya terdapat urat nadi yang bisa diraba.

10. Pada permasalahan psikologis yang cukup berat, *tapping* biasanya ditambahkan di daerah bagian samping jari-jari tangan. Jempol, telunjuk, jari tengah dan kelingking. Sisi samping jari manis tidak ada jalur bioenergi sehingga tidak perlu diberikan *tapping*. Kasus yang dianggap berat misalkan *post traumatic syndrome disorder* (PTSD)/trauma pascakejadian. Kejadian traumatis yang dimaksud seperti kecelakaan, keluarga meninggal, dan lain-lain

SEFT

SEFT hanya memiliki sedikit perbedaan dengan EFT. Sebagai sebuah terapi, keduanya sama-sama mudah dilakukan dan juga diajarkan kepada orang lain. SEFT kepanjangan dari *Spiritual-Emotional Freedom Technique* yang artinya, teknik pelepasan emosi negatif dengan melibatkan unsur spiritual. Satu perbedaan antara EFT dan SEFT terletak pada bentuk kalimat *set up* yang digunakan. Dalam SEFT subjek akan mengarahkan keikhlasannya karena dia mempercayai Tuhannya. Berikut beberapa contoh kalimat *set up* dalam SEFT:

1. Ya Allah, meskipun saya…., saya ikhlas, saya pasrah pada-Mu sepenuhnya.
2. Ya Allah ya Tuhanku, meskipun saya sakit maag, saya ikhlas dan pasrah demi kebaikanku.
3. Ya Allah, meskipun saat ini saya canggung bicara di depan umum, saya ikhlas.
4. Ya Tuhanku, meskipun saya merasa sangat malu karena dimarahi dosen di depan kelas, saya ikhlas.

Keefektifan SEFT diyakini dari bentuk kalimat *set up* tersebut. SEFT banyak dilakukan oleh orang Indonesia karena pengaruh agama masih cukup kuat pada kalangan masyarakat dalam kesehariannya. Dalam SEFT, kalimat *set up* ditujukan kepada Tuhan Yang Maha Esa sehingga nilai pasrah dan ikhlas benar-benar didorong untuk ke luar. Keyakinan kepada Tuhan inilah yang membuat kalimat *set up* diucapkan dengan sepenuh hati sebagaimana orang yang sedang berdoa.

Keampuhan SEFT juga bisa dilakukan untuk seseorang yang ada dalam jarak jauh. Metode SEFT untuk jarak jauh ini dinamakan dengan *surrogate* SEFT. Keampuhan *surrogate* SEFT terletak pada bagaimana seseorang mampu merasakan empati terhadap orang yang sedang diharapkan untuk sembuh. *Surrogate* SEFT terbukti

mampu mengurangi rasa sakit dan membawa kesembuhan bagi seseorang tanpa melalui perantara jin dan setan.

Saat mendapat kabar bahwa saudara atau teman ada yang sakit, sementara kita tidak bisa secara langsung datang membesuk, maka *surrogate* SEFT bisa dilakukan. Secara teknis, metode ini tidak ada perbedaan dengan EFT atau SEFT. Hanya dalam *surrogate* SEFT ini, pada bagian awal, Anda harus meniatkannya untuk kesembuhan orang lain. Bagaimana rangkaian cara melakukan *surrogate* SEFT ini?

1. *Set up* pertama
   Niatkan bahwa SEFT yang dilakukan mewakili orang lain yang akan diberi terapi secara jarak jauh dan sebutkan namanya. Kalimat *set up* berbunyi, "Ya Allah, saya mewakili Restu".

2. *Set up* kedua
   Fokuskan pikiran kepada seseorang yang akan diterapi. Cobalah untuk berempati dan pikirkan rasa sakit yang sedang dialaminya. Kalimat *set up* berbunyi, "Ya Allah, meskipun saya (saya sebagai Restu) sakit, saya ikhlas dan pasrah demi kebaikanku".

3. *Tune in*
   Gunakan kalimat, "Ya Allah, saya ikhlas dan pasrah" dan sangat berharap kesembuhan itu datang. Dalam hati, Anda harus meyakini bahwa "saya" akan sembuh, dan secara lisan ucapkan, "Saya ikhlas dan pasrah".

4. *Tapping*
   Lakukan *tapping* dengan cara yang digunakan untuk SEFT.

5. Jika *tapping* sudah selesai, akhiri dengan pernyataan bahwa Anda sudah selesai. "Ya Allah, saya sekarang sudah tidak

lagi mewakili Restu, saya sudah kembali menjadi diri saya sendiri. Semoga Restu segera diberikan kesembuhan dan kesehatan seperti sedia kala."Secara rutin lakukan *surrogate* SEFT ini dan jangan sungkan untuk menghubungi orang yang sakit tersebut, tanyakan apakah keadaannya sudah membaik.

Setelah melakukan rangkaian *tapping* pada SEFT atau EFT, ada beberapa gerakan tambahan yang bisa Anda lakukan. Terdapat sembilan gerakan yang mampu memberikan rangsangan pada otak. Kesembilan gerakan ini bisa menurunkan tingkat stres dan kecemasan dan sangat mudah untuk dipraktikkan. Kesembilan gerakan itu meliputi:

1. Tutup mata
2. Buka mata
3. Gerakkan mata dengan memberikan lirikan kuat ke arah kanan bawah
4. Gerakkan mata dengan memberikan lirikan kuat ke arah kiri bawah
5. Putar bola mata searah jarum jam
6. Putar bola mata berlawanan jarum jam
7. Gumamkan sesuatu sekitar tiga detik
8. Hitung urut 1-2-3-4-5
9. Bergumam lagi sekitar tiga detik. Salah satu gumaman yang cukup sering dipakai adalah dengan "na na na na na" (dinyanyikan seperti irama lagu *Happy Birthday to You* dengan pelan).
10. Ambil napas panjang sekitar tiga hingga lima kali.

Pemanfaatan SEFT dan EFT paling banyak digunakan untuk meminimalisasi kebiasaan merokok. Dewasa ini, kesadaran masyarakat untuk memiliki fisik yang sehat dan bugar terus tumbuh. Banyak sekali program kesehatan yang memfasilitasi para perokok untuk berhenti. Promosi ini muncul dalam bentuk

poster hingga layanan di dalam klinik. Dengan menguasai teknik SEFT dan EFT maka cara ini bisa digunakan untuk diri sendiri atau orang lain yang ingin dibantu untuk berhenti merokok. Pada dasarnya, keinginan untuk berhenti merokok biasanya sudah ada namun, karena belum ada metode yang tepat muncullah berbagai alasan. Mereka biasanya mengeluh karena tidak punya waktu untuk ikut terapi atau biayanya mahal.

Selain untuk terapi, EFT dan SEFT juga dapat digunakan untuk masalah sehari-hari. Gerakan-gerakan yang dipakai dalam EFT dan SEFT adalah gerakan yang sederhana sehingga tidak akan menarik perhatian walaupun Anda melakukannya di tempat umum. Misalkan, Anda adalah seorang pelajar yang hendak presentasi kemudian merasakan grogi dan muncul keringat dingin karena tidak percaya diri, segeralah lakukan EFT atau SEFT.

1. Duduklah dengan tenang dan tarik napas panjang dengan teratur

2. Niatkan dalam diri Anda untuk melakukan SEFT

3. Mulailah proses *tapping* dengan mengetuk bagian atas kepala, sembari mengucapkan kalimat afirmasi dengan suara yang cukup untuk didengar diri sendiri. "Meskipun saat ini saya tidak percaya diri, saya ikhlas Ya Allah, saya pasrah." Ulangi sebanyak tiga kali.

4. Pindah *tapping* ke bagian alis, katakan "Saya ikhlas dan pasrah, demi kebaikanku." Ulangi sebanyak tiga kali.

5. Pindah ke bagian samping alis, katakan, "Saya ikhlas dan pasrah Ya Allah, saya ikhlas." Ulangi sebanyak tiga kali.

6. Pindah ke bagian bawah mata. Bagian ini *tapping* jangan terlalu keras, ucapkan, "Saya ikhlas, saya pasrah." Ulangi sebanyak tiga kali.

7. Pindah ke bagian bawah hidung, "Saya ikhlas ya Allah, saya pasrah." Ulangi sebanyak tiga kali.

8. *Tapping* di bagian dagu, katakan, "Saya ikhlas ya Allah, saya ikhlas." Ulangi sebanyak tiga kali

9. Pindah ketukan ke tulang leher, ucapkan,"Saya ikhlas, saya pasrah." Ulangi sebanyak tiga kali

10. Pindah ke bagian bawah dada, ucapkan, "Saya ikhlas, saya pasrah." ulangi lagi tiga kali

11. Pindah ke bagian bawah ketiak, ucapkan "Saya ikhlas, saya pasrah". Ulangi lagi sebanyak tiga kali.

12. Pindah ke pergelangan tangan, ucapkan, "Saya ikhlas, saya pasrah." Ulangi sebanyak tiga kali

13. Setelah semua titik diketuk, tariklah napas panjang dengan santai dan teratur. Rasakan udara yang begitu segar masuk dan mengalir ke seluruh tubuh. Embuskan dan yakini bahwa bersama udara yang ke luar, seluruh pikiran negatif ikut terbuang tuntas.

D. Memaksimalkan Kecantikan dengan *Hypnobeauty*?

Dari istilahnya, dapat diketahui bahwa hipnosis ini ditujukan untuk kepentingan kecantikan. *Hypnobeauty* merupakan salah satu pemanfaatan teknik hipnosis untuk mempercantik diri dari dalam. *Hypnobeauty* mengajak seseorang untuk jujur pada diri sendiri, mengenali kekuatan diri, serta mengubah kekurangan menjadi kelebihan. Proses ini dinamakan kontemplasi (masa perenungan) diri. Caranya dengan memasuki alam bawah sadar dan mengenali kebutuhan pikiran, menyugesti diri dengan hal positif, dan akhirnya mampu menampilkan potensi diri secara total.

Kecantikan atau ketampanan merupakan aset. Terdapat istilah *inner beauty* dan *outer beauty*. *Inner beauty* merupakan kecantikan yang bersumber dari kebaikan hati. *Inner beauty* tidak bisa dilihat secara langsung, namun akan tercermin di dalam senyum yang tulus, perilaku yang baik, perkataan yang menghargai orang lain, dan jiwa yang selalu berpikir positif. Sementara itu, *outer beauty* dikenal sebagai kecantikan yang dapat diamati secara langsung. Umumnya cantik digambarkan sebagai mata yang lebar, alis yang tebal, wajah yang mulus, atau gaya pakaian yang modis. *Outer beauty* selalu berkaitan dengan masalah selera dan gaya hidup.

Peran *inner beauty* dan *outer beauty* sama-sama penting karena keduanya menciptakan sifat cantik secara utuh. Terdapat empat aspek dalam diri seseorang yang dipengaruhi oleh *inner beauty* serta *outer beauty*.

1. Fisik
   Kecantikan fisik menjadi daya tarik utama yang dilihat karena paling mudah untuk diamati. Meskipun cantik fisik itu sifatnya relatif, kecantikan fisik tetap harus diperhatikan oleh setiap wanita. Kecantikan fisik tidak harus identik dengan kelopak mata yang indah, hidung mancung, ataupun bibir merekah.

Seorang wanita akan mendapatkan kecantikan bila mampu merawat badannya karena Tuhan memberikan semua organ tubuh yang sehat dan lengkap memang untuk dijaga dan dirawat. Tidak sedikit wanita yang merombak habis tubuhnya dengan jalan operasi untuk mendapatkan bentuk tubuh yang diimpikan. Upaya tersebut tidak dikatakan salah, namun prosesnya yang rumit, mahal, bahkan menyakitkan, kerap membawa bahaya dan kerepotan tersendiri.

2. Kepribadian
   Kecantikan lain yang akan muncul bagi pribadi yang penuh rasa syukur adalah kecantikan psikis. Sikap mental yang selalu positif, matang dalam berpikir, bertanggung jawab, dan dapat mengendalikan diri adalah cerminan dari kematangan emosi. Kepribadian dan emosi seseorang tidak berbanding lurus dengan usianya. Banyak dijumpai wanita dewasa yang masih suka bertindak kekanak-kanakan, misalkan saat ingin membeli sebuah barang. Tanpa pikir panjang, mereka langsung membelinya. Itu merupakan tindakan yang impulsif.

3. Independen
   Aspek kecantikan yang mutlak dimiliki seorang wanita adalah aspek kemandirian/independensi. Kemandirian nampak dalam berbagai hal seperti menopang hidup, mandiri dalam menatap masa depan, mandiri dalam karirnya, dan mempunyai penghasilan sendiri. Kemandirian ini yang akan membawa seorang wanita pada kesuksesan dalam setiap apa yang dikerjakannya. Kemandirian mampu membina mental dan kepribadian wanita untuk jadi kuat, tegar, serta bermanfaat untuk lingkungannya. Kemandirian dapat menciptakan iklim berdaya saing yang sehat, serta menghindarkan seseorang dari tekanan psikis.

4. Keseimbangan spiritual.
   Kecerdasan spiritual mampu menggiring pola pikir seseorang menjadi pribadi yang hebat dan mulia. Aspek ini mampu

menjadikan tata nilai seorang wanita lebih optimal. Orang yang memiliki kecerdasan spiritual akan menjauhkan dirinya dari penyimpangan-penyimpangan. Hal ini menjadi salah satu faktor yang membuatnya mampu berpikir rasional dan memiliki cara pikir kausalitas. Hal ini membuatnya lebih cantik karena ia terhindar dari perbuatan kriminal serta perilaku yang dapat merusak martabat dirinya. Selain itu, seseorang yang memiliki kecerdasan spiritual akan tampak anggun dan tegar.

5. Harmoni
   Aspek harmoni ini membuat seorang wanita mampu membangun hubungan yang baik dengan orang lain. Rangsang harmoni akan melahirkan keluwesan dalam bergaul. Keluwesan mampu menyempurnakan aspek-aspek yang dimiliki dalam diri seorang wanita. Kecerdasan rangsang harmoni sangat dipelukan untuk menghasilkan sosok wanita yang sempurna, komunikatif, luwes, serta menarik dalam bergaul.

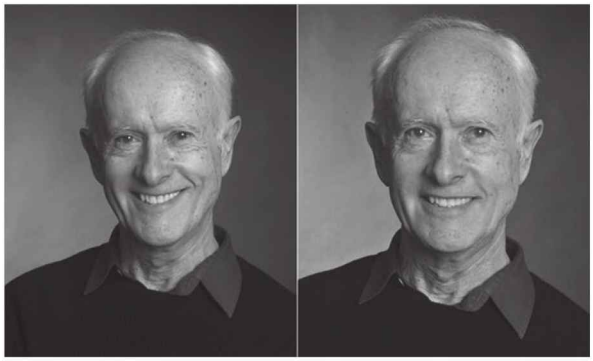
Idealnya *inner beauty* dan *outer beauty* memang harus seimbang. Namun, *inner beauty* dipandang sebagai kecantikan yang sesungguhnya karena lebih murni, dan sifatnya melekat pada kepribadian. Seringkali mungkin kita terheran-heran mengapa ada pasangan suami istri yang terlihat kurang serasi secara penampilan namun tetap bertahan dengan harmonis. Ada suami yang tampak ganteng, punya istri jelek. Ada pula istri yang cantik namun suaminya jelek. Hal ini tentu memunculkan dugaan bahwa memang ada hal lain, sesuatu yang menarik, sifatnya awet, dan unik pada orang tertentu. Inilah yang bisa dikatakan sebagai bagian dari *inner beauty*.

Inner beauty bisa didapat dari kemauan menolong sesama dan kemudian timbul rasa damai dalam diri. Sikap mudah bersyukur, mampu berpikir positif, menyayangi orang-orang, memiliki kepercayaan diri, punya selera humor yang bagus,

hanya sebagian dari yang disebut *inner beauty*. Dari segi fisik, *inner beauty* juga tercermin melalui senyuman.

Pada sebuah penelitian, ada sekelompok orang yang ditunjukkan gambar wajah tersenyum dalam waktu singkat yaitu sekitar 4 milidetik. Meski secara tidak sadar melihat gambar tersenyum, subjek memandang dunia dengan lebih baik jika dibandingkan kelompok yang tidak diperlihatkan gambar senyuman. Sesuatu yang membosankan menjadi lebih menarik, gambar yang bersifat netral dipersepsikan dengan lebih positif, bahkan minuman yang hambar jadi lebih enak.

Namun, tidak semua senyuman memberikan efek yang sama. Terdapat dua jenis senyum, asli dan palsu. Senyuman yang asli dapat memberikan efek yang lebih baik daripada senyum palsu. Ketika seseorang tersenyum dengan bahagia, otot wajah akan berkontraksi tanpa disadari. Senyum yang asli akan terlihat dari kerutan di sekitar mata. Jika itu senyum palsu maka otot yang di sekitar mata tidak bergerak.



Senyum asli Senyum palsu

Sumber gambar: www.theguardian.com

Ada tiga hal utama yang bisa digunakan untuk membedakan senyum bahagia dengan senyum palsu atau senyum kesopanan. Pertama, pada orang dengan senyum bahagia, akan terbentuk garis-garis halus di ujung mata. Kedua, otot pipi akan ikut terangkat pada saat ia tersenyum. Ketiga, terdapat pergerakan pada otot yang berada di sekitar mata.

Selain tersenyum, ada hal lain yang bisa meningkatkan *inner beauty*, yakni *hypnobeauty*. Teknik *hypnobeauty* bisa diterapkan untuk menambah *inner beauty*. Beberapa permasalahan yang bisa diatasi dengan *hypnobeauty* antara lain:

1. Tidak percaya diri di hadapan teman-teman
2. Sakit hati karena putus cinta
3. Tidak dapat mengendalikan nafsu makan karena rasa lapar yang terus–menerus
4. Selalu kekurangan uang karena mengikuti gaya hidup yang boros
5. Sulit mendapatkan pacar

Hypnobeauty bertujuan mendorong wanita meningkatkan kesadaran untuk menjaga kesehatan, kecantikan, dan meningkatkan kepercayaan diri. *Hypnobeauty* pada umumnya digemari oleh kalangan wanita, sebab wanita sangat ingin merasa cantik. *Hypnobeauty* menjadi cara untuk memenuhi kebutuhan untuk cantik dengan aman, bisa dilakukan oleh diri sendiri dan tidak membawa efek samping. *Hypnobeauty* ini dapat dilakukan oleh diri sendiri sehingga sama sekali tidak merepotkan.

Jika menyukai musik-musik instrumen yang bersifat menenangkan, bisa juga musik tersebut diputar pada saat sesi *hypnobeauty*. Umumnya musik-musik yang bersifat menenangkan hanya terdiri atas bebunyian dari instrumen sederhana, suara gemericik air hujan, ataupun suara aliran sungai. Musik seperti ini bisa diunduh secara gratis di internet.

Untuk memulai *hypnobeauty*, pertama-tama Anda harus menentukan capaian apa yang diinginkan secara spefisik.

Misalkan, permasalahannya adalah Anda tidak percaya diri karena ukuran tubuh yang terlalu gemuk. Setelah itu, cari penyebab badan menjadi semakin besar. Contohnya karena kebiasaan ngemil, makan makanan kurang sehat (gorengan, *junk food*), makan dengan porsi banyak, makan karena stres, dan makan karena ingin makan meskipun tidak lapar atau baru saja makan. Alasan-alasan ini menjadi penyebab kegemukan. Setelah itu, tetapkan tujuan *hypnobeauty* ini, bahwa ingin bisa mengendalikan makan agar berat badan terjaga.

Langkat-langkah *hypnobeauty* dapat diikuti sebagai berikut:

1. Berbaringlah di tempat yang nyaman, tidak berisik, tidak diganggu orang lain, tidak di dalam kendaraan, dan pastikan Anda dapat berkonsentrasi di tempat itu.
2. Atur napas, tidak perlu terburu-buru. Tarik napas dengan rileks dan panjang, embuskan perlahan-lahan
3. Yakinkan diri Anda bahwa dengan hipnosis, Anda akan merasa semakin segar, semakin cantik, dan semakin percaya diri.
4. Tarik napas panjang dan katakan dalam hati bahwa semakin Anda menarik napas, Anda akan semakin nyaman, dan masuk semakin rileks. Semakin menarik napas, anggota badan akan semakin kaku dan berat untuk digerakkan.
5. Rasakan bahwa ada kehangatan menjalar mulai dari ujung kaki. Rasakan bahwa kehangatan itu melewati kaki, paha, perut, dada, dan pipi. Kehangatan itu berjalan pelan sekali, namun bisa Anda rasakan dengan jelas, sampai Anda merasa bahwa seluruh anggota badan sudah hangat. Kehangatan itu memberikan kenyamanan dan membuat Anda bersyukur dengan keadaan sekarang, menerima apa pun kondisi badan Anda.
6. Rasakan kenyamanan dan tetap fokus mengatur napas.
7. Katakan pada diri Anda, bahwa Anda merasa semakin cantik, merasa semakin sehat, dan semakin percaya diri.

8. Untuk keluar dari sesi hipnosis ini, buatlah hitungan mundur mulai dari angka sepuluh. Semakin kecil angkanya, anggota badan akan semakin mudah digerakkan.
9. Mulailah buka mata dengan perlahan dan tetap mengatur napas
10. Sesi *hypnobeauty* ini bisa berlangsung selama 30 menit, dan lakukanlah secara rutin agar hasilnya dapat dirasakan dengan jelas.

Untuk menunjang keefektifan *hypnobeauty*, seseorang tetap harus menerapkan gaya hidup bersih, sehat, dan teratur. Pola makan, latihan olahraga, jam tidur, pemilihan pakaian yang rapi dan bersih sangat memberikan sumbangan terhadap kepercayaan diri dan mengundang orang lain betah berinteraksi. Terdapat dua faktor utama yang memengaruhi keberhasilan *hypnobeauty*, yaitu faktor endogen dan faktor eksogen.

1. Faktor endogen
   Faktor endogen adalah faktor intrinsik yang lebih dikelola diri sendiri daripada dipengaruhi orang lain. Faktor ini berupa sifat kecenderungan dalam diri misalkan sifat pemalu. Sifat ini merugikan sehingga seseorang harus mulai belajar untuk membuka diri dan menggali rasa percaya diri. Harus ada keinginan untuk berubah sehingga dorongan dalam diri lebih besar. Sekali lagi, faktor terpenting adalah munculnya keinginan untuk berubah.

2. Faktor eksogen
   Faktor eksogen adalah faktor eksternal lingkungan yang aktif berperan mengubah seseorang. Misalnya, seorang wanita yang berkarakter sederhana, tetapi nasib membawanya untuk bekerja di majalah *fashion*. Karena tuntutan pekerjaan, mau tidak mau dia harus tampil modis dan *stylish*.

   Proses *hypnobeauty* akan berlangsung dengan sukses apabila kedua faktor tersebut saling memperkuat dan mendukung keberhasilan *hypnobeauty*.



bagian 5

HIPNOSIS DAN PRESTASI

A. *Hypnoteaching*: Membuat Siswa Memahami Pelajaran



Hypnoteaching adalah metode pembelajaran yang menggunakan teknik berkomunikasi yang sangat persuasif dan sugestif untuk menyampaikan mata pelajaran. Tujuannya agar peserta didik mudah memahami materi pelajaran. Contoh penerapkan metode *hypnoteaching* dalam kegiatan belajar adalah berikut ini:

a. Baiklah, anak-anakku yang pintar dan hebat, kali ini kita akan mempelajari materi yang sangat menarik. Tentu saja materi ini sangat bermanfaat dalam kehidupan sehari-hari jika kalian berhasil menguasainya

b. Bapak dan ibu guru selalu yakin, kalian pasti bisa mengerjakan tugas-tugas ini dengan baik dan benar.

c. Meskipun soal jenis ini susah, bapak/ibu guru akan memberikan triknya supaya lebih mudah dikerjakan.

d. Biarpun materinya banyak, dengan konsentrasi dan ketekunan, kalian pasti bisa menguasainya.

Sementara itu, langkah-langkah untuk dapat melakukan *hypnoteaching*, dapat diikuti sebagai berikut:

- Pertama, niatkan dan motivasikan dalam diri sendiri.

  Kesuksesan seseorang dalam berbagai bidang pekerjaan yang menjadi profesinya tergantung pada niat dan keinginan dalam hati untuk terus berusaha dan bekerja keras. Oleh sebab itu, niat guru dalam mengajar sebaiknya tidak terbatas pada sekedar menyampaikan informasi. Lebih dari itu, guru diharapkan berkeinginan membantu siswa membangun masa depan.

- Kedua, *mirroring*.

  Samakan posisi, gerak tubuh, bahasa, serta ekspresi wajah pada saat berbicara dengan murid-murid. Pada prinsipnya manusia menyukai interaksi dengan orang lain yang punya kesamaan dengannya sehingga akan merasa nyaman. Ada beberapa cara untuk dapat melakukan *mirroring* dengan baik, yaitu:

a. Bayangkan usia Anda setara dengan para siswa sehingga dapat melakukan aktivitas dan kehidupan seperti para siswa.
b. Gunakan bahasa sesuai dengan bahasa yang sering digunakan oleh peserta didik
c. Lakukan gerakan-gerakan dan mimik wajah yang sesuai dengan tema bahasan
d. Sangkutkan tema pelajaran dengan tema yang sedang tren di kalangan siswa, misalkan lagu atau film, usahakan agar selalu *update*

- Ketiga, *leading*.

  Leading memiliki pengertian memimpin atau mengarahkan sesuatu. Setelah melakukan *mirroring* di tahap sebelumnya, kedekatan guru dengan siswa mulai terjalin. Pada saat itu, apa yang diucapkan guru atau ditugaskan kepada mereka, akan dilakukan dengan senang hati. Contohnya, pada saat guru mengatakan, "Mari kita coba soal berikut, kalian sudah pernah mempelajarinya, kalian pasti bisa mengerjakan ini". Meskipun materinya sulit, pikiran bawah sadar siswa akan menganggap bahwa dirinya memang mampu memahami materi tersebut.

- Keempat, gunakan kalimat positif.

  Hindari kata "jangan, tidak", agar lebih mudah diproses di otak. Sebagai contoh, saat kelas sudah mulai tidak kondusif, daripada mengatakan "jangan ribut" lebih baik diganti dengan "mohon yang tenang anak-anak".

- Kelima, berikan pujian.

  Salah satu hal penting dalam pembelajaran adalah adanya pujian. Pujian merupakan hadiah atas peningkatan harga

diri seseorang. Pujian merupakan salah satu cara untuk membentuk konsep diri seorang siswa. Berikanlah pujian dengan tenang dan tulus, tidak perlu memakai kata sambung "tetapi", "namun", "cuma", dan sebagainya. Penggunaan kata-kata tersebut akan memberi kesan bahwa pujian itu tidak ada gunanya, sia-sia, dan mengolok-olok. "Joni, kamu itu anak yang pandai, Bapak senang sekali punya siswa seperti kamu, tapi sayang banget kamu kurang memerhatikan kerapian pakaianmu". Ganti bentuk kalimatnya menjadi, "Joni kamu itu siswa yang pandai dan membanggakan, akan lebih membanggakan lagi kalau kamu lebih memerhatikan kerapihan pakaianmu".

- Keenam, *modeling*.

  Modeling adalah proses memberi teladan atau contoh melalui ucapan dan perilaku yang konsisten dan merupakan salah satu kunci keberhasilan dalam *hypnoteaching*. Setelah siswa merasa nyaman dengan guru, guru harus bisa menjadi contoh. Perilakunya harus bisa konsisten dengan ucapan dan ajarannya sehingga ia selalu menjadi figur yang dipercaya. Contohnya, jika terdapat aturan di sekolah bahwa selama pelajaran berlangsung *handphone* harus dinonaktifkan atau di-*silent* maka sikap guru pun harus sama. Guru hanya fokus dengan sesi pembelajaran tanpa memainkan *handphone*. Jika di sekolah tidak diperkenankan merokok maka guru pun seharusnya tidak merokok di lingkungan sekolah.

Melalui komunikasi yang baik dan halus, guru dapat mengarahkan siswa untuk mengikuti apa kemauan dan rencananya selama proses belajar mengajar berlangsung. Siswa lebih mampu menerima materi dan mudah diberikan sugesti tentang pelajaran. Sebab, memaksa siswa belajar justru membuatnya sulit menerima pelajaran dan dapat menghilangkan kreativitas siswa.

B. Pencapaian Prestasi Olahraga

Mental seorang atlet tidak kalah penting dibandingkan kesehatan dan kebugaran. Latihan yang cukup dan asupan nutrisi yang memadai menjadi modal utama, namun motivasi untuk berprestasi adalah pengendali apakah atlet tersebut mampu menjadi pemenang atau tidak. Faktor mental ini berkaitan dengan kondisi internal misalkan rasa bosan, gugup, kurang yakin, kurang percaya diri, dan juga suasana arena pertandingan.

Hipnosis dapat digunakan untuk membantu atlet mengendalikan emosinya dan mencegah pikiran-pikiran negatif yang bisa mengalihkan perhatiannya pada sebuah permainan. Atlet bisa saja merasakan kecemasan setelah melihat seperti apa performa atlet lain. Membuat seorang atlet mendapatkan kenyamanannya sendiri, dapat menghindarkannya dari pikiran-pikiran negatif yang merusak konsentrasinya. Seorang atlet akan lebih sukses secara menyeluruh saat memiliki mental yang lebih positif. Hipnosis membantu seorang atlet terhindar dari kecemasan dan ketakutan. Tahapannya bisa dilihat sebagai berikut:

1. Mengidentifikasi tipe gaya berpikir atlet, apakah dominan auditori, visual, atau perasaan. Orang yang dominan auditori, lebih mudah berfokus pada suara. Orang yang dominan visual akan lebih mudah mempelajari sesuatu menggunakan gambar dan tulisan. Orang yang berpikir dengan perasaan, akan lebih mudah belajar dengan keterlibatan langsung. Identifikasi dapat dilakukan dengan metode *self report* atau pelaporan diri.

   Berikan waktu kepada atlet untuk menceritakan pengalaman-pengalamannya pada saat belajar dan memecahkan sebuah persoalan. Dari sana, hipnotis akan mengetahui gaya

berpikir dan kemampuan atlet. Langkah ini dilakukan pada saat pertemuan awal dengan subjek.

2. Definisikan target hasil yang hendak diraih dan tetapkan target waktu yang hendak diraih.

3. Ukurlah kemampuannya, seberapa baik prestasi yang pernah ia capai.

4. Buat gambaran hasil yang terukur. Pada langkah ini, pastikan subjek menyadari kemampuannya sendiri. Apa yang ada dalam pikiran subjek adalah penilaian terhadap dirinya sendiri, apakah ia mampu atau tidak mampu.

5. Berikan sugesti untuk meraih target, berikan gambaran yang detail. Arahkan atlet untuk membayangkan dirinya sendiri sebagai seorang penonton sebuah pertandingan, di mana atlet yang ia tonton adalah dirinya sendiri yang berhasil memenangkan pertandingan.

   Bila akan memberikan sugesti, sebelumnya atlet yang bersangkutan harus duduk dengan nyaman. Berikan panduan untuk menarik dan mengembuskan napas dengan tenang dan pelan-pelan. Boleh juga menyuruhnya untuk menutup mata. Berikut ini contoh *script* yang bisa dipraktikkan.

   Sekarang bayangkan dirimu sedang duduk di sebuah bioskop.
   Ada layar yang jaraknya cukup jauh dari tempat dudukmu.
   Layar itu sedang menampilkan sebuah film.
   Perlahan-lahan, layar itu semakin besar dan gambarnya juga semakin jelas.
   Layar itu semakin dekat dengamu sehingga semakin besar pula ukuran layarnya.
   Kamu melihat tayangan di sana, ada seorang atlet lompat tinggi sedang berlari.

Dia adalah kamu.
Dia berlari semakin mendekati mistar yang sangat tinggi…
Lalu melompat
Lalu melayang
Dia berhasil mendarat tanpa menjatuhkan mistar.
Sekarang layar itu menjauh darimu
Semakin jauh, semakin kecil
Kamu tidak bisa melihat lagi tayangannya, namun kamu tahu bahwa atlet itu berhasil melewati mistar
Kamu tidak bisa melihat lagi layar itu
Semakin kecil dan menghilang
Berikan waktu sebentar sebelum menyuruh atlet tersebut membuka mata.

C. Menumbuhkan Kreativitas

Kreativitas dapat diartikan sebagai sebuah kemampuan untuk menciptakan gagasan, produk, atau inovasi terbaru yang unik. Proses penciptaan sesuatu yang baru kerap kali terjadi saat seseorang mencoba mencari jalan keluar bagi permasalahannya. Sementara, sebagian orang mengasah kreativitas dengan memperluas pergaulan, mencari banyak informasi, mengamati, dan mencoba.

Orang yang memiliki daya kreasi akan lebih dihargai sebagai seseorang yang mampu berprestasi. Oleh karena itu, kreativitas tidak akan berhenti hanya sebagai sebuah gagasan. Kreativitas merupakan salah satu pondasi utama penunjang kehidupan. Dalam keadaan rileks dan menikmati kenyamanan dengan diri sendiri, kreativitas dan ide-ide segar akan muncul dengan sangat mudah. Tekanan dan paksaan menjadi hambatan munculnya kreativitas.

Bagaimana seseorang mampu memiliki daya kreasi? Membicarakan kreativitas tidak akan lepas dari peran fantasi manusia. Bisa dikatakan, banyak berandai-andai, melamun, memikirkan kembali tentang sebuah kejadian, dan mengembangkan harapan-harapan, mampu menjadi pemicu datangnya ide segar. Berlawanan dari hal tersebut, kondisi lingkungan yang penuh aturan, paksaan, ketidaknyamanan, keharusan, ancaman, tidak akan mendukung munculnya kreativitas, bahkan cenderung menjadi penghambat.

Terkadang, sebuah ide yang benar-benar menakjubkan muncul begitu saja tanpa terencana dan jika tidak diingat-ingat kembali akan hilang dengan segera ide tersebut. Terkadang sesaat sebelum tidur, disengaja atau tidak seseorang akan mengingat kembali secara sepintas apa yang terjadi pada hari itu. Kemudian, ia baru mengerti apa yang seharusnya tadi dilakukannya. Terkadang saat sedang menjalankan ibadah, shalat misalkan, seseorang akan otomatis mengingat permasalahan dan urusan yang tidak akan diingatnya ketika dia tidak sedang shalat. Terkadang saat mengerjakan sesuatu sampai jenuh dan tak ada lagi energi untuk bergerak, seseorang tertidur lalu ketika bangun tidur dia segera tahu apa yang harus dilakukannya. Pernahkan mengalami hal semacam ini? Pernahkah merasa bahwa seharusnya, "Ide yang seperti ini seharusnya sudah muncul dari tadi!", "Kenapa aku baru kepikiran sekarang?", "Lho, saya baru ingat ternyata…", dan sebagainya?

Keadaan seperti di atas menunjukkan bahwa otak sedang berada dalam gelombang *alpha*. Pada frekuensi ini, otak akan sangat mudah terbuka dengan apa saja yang dijumpai. Oleh sebab itu, di dalam proses hipnosis, sebelum subjek diberi sugesti, ia akan dibawa ke dalam kondisi nyaman dan tenang di mana otak berada di gelombang *alpha*. Dengan kata lain, hipnosis bisa digunakan untuk merangsang kreativitas sebab hipnosis mampu

membuat seseorang merasa nyaman dan tenang, jauh dari berbagai macam pikiran tentang permasalahan.

Salah satu grup band terkenal asal London, Coldplay, memanfaatkan hipnosis untuk meningkatkan kreativitasnya. Grup band ini telah meraih kesuksesan berkat lagu-lagunya dan mendapat tanggapan bagus dari media. Coldplay mengaku memakai metode hipnosis untuk membangkitkan kreativitas dalam pembuatan album mereka. Band ini mendapatkan ide-ide luar biasa dari timnya sendiri sehingga mampu menuliskan lagu yang lebih segar. Coldplay mendapatkan hipnosis dengan bantuan praktisi hipnosis Inggris.

Jika Anda ingin memberikan hipnosis yang bertujuan untuk melejitkan kreativitas diri sendiri maka bisa digunakan skrip di bawah ini. Namun sebelum melakukan hipnosis, ingat baik-baik dan pahami bagaimana skrip ini akan disugestikan. Cari posisi tidur atau duduk yang nyaman dan enak. Pejamkan mata Anda. Sebelum memulai hipnosis ini sebaiknya buatlah rekaman dengan suara Anda sendiri untuk digunakan sebagai panduan dalam hipnosisnya.

Lepaskan semua otot yang sedang terasa kencang buat diri Anda nyaman.
Tariklah napas yang dalam dan panjang, tahan sebentar sebelum dilepaskan. Ulangi lagi sampai merasa sangat rileks.
"Saya akan mengikuti apa yang saya perintahkan untuk diri saya, bisa saja saya menolak apa yang saya perintahkan tapi itu bukan tujuan saya.
Dengan mengikuti apa yang saya ucapkan, saya akan mudah masuk ke dalam kondisi rileks, nyaman, damai, dan bahagia.

Pengalaman ini akan menjadi pengalaman yang tidak terlupakan"
Tarik napas yang dalam, tahan sebentar, embuskan pelan-pelan.
"Saya akan melakukan relaksasi
Saya akan melepaskan semua kepenatan
Saya akan melepaskan semua kesibukan
Saya akan mengistirahatkan tubuh saya dengan total
Setiap tarikan napas dan embusannya, saya akan jadi lebih nyaman dan rileks
Jauh lebih dalam dan rileks
Sekarang kelopak mata saya menjadi sangat nyaman dan lemas
Sangat rileks dan santai
Mata saya menjadi sangat berat dan mengantuk
Sangat berat dan mengantuk
Saya tidak mau membuka mata walaupun saya ingin membukanya
Kondisi ini sangat nyaman sehingga saya tidak mau membuka mata
Saya mempunyai kemampuan untuk bertindak secara kreatif
Saya memiliki kemampuan untuk memutuskan masalah secara cerdas
Mulai saat ini kreativitas saya meningkat dengan sangat tajam
Saya mempunyai ide-ide yang segar, saya mampu bertindak lebih cepat dari teman-teman saya.
Saya mampu mencetuskan banyak gagasan
Saya mampu melihat masalah dari sudut pandang yang berbeda-beda
Saya mampu mencari alternatif yang terbaik dalam memecahkan masalah

Saya mampu mengembangkan ide sederhana menjadi luar biasa
Saya memiliki rasa ingin tahu yang tinggi
Saya selalu tertantang untuk mengatasi masalah yang sulit
Saya selalu terdorong untuk mengetahui segala sesuatu dan menelitinya
Saya terbiasa membayangkan hal-hal yang belum terjadi
Saya biasa menganalisis keadaan
Saya tidak takut gagal
Saya dapat menghargai orang yang memberikan arahan
Sekarang kreativitas saya benar-benar meningkat tajam
Saya akan bangun dari kondisi hipnosis dengan menghitung satu sampai lima
Saat hitungan kelima saya akan bangun dan menjadi sadar dengan diri saya.

bagian 6

HIPNOSIS DAN *SELF IMPROVEMENT*

Hipnosis dapat diterapkan secara luas di berbagai bidang, salah satunya adalah untuk pengembangan diri atau *self improvement*. Hipnosis dapat digunakan untuk menghilangkan pikiran negatif, mengubah kebiasaan, dan lain sebagainya. Pelaksanaannya pun dapat dilakukan oleh diri sendiri (dengan *self hypnosis*) maupun oleh ahli.

Penulis akan menjabarkan pengaruh hipnosis dalam mengembangkan diri di subbab–subbab di bawah ini. Pada beberapa subbab, penulis menyertakan *script* yang bisa langsung dipraktikkan, beberapa lainnya, tidak. Pertimbangannya, *script* adalah sesuatu yang cukup fleksibel, asal memenuhi syarat-syarat tertentu (seperti yang telah dijelaskan di bab sebelumnya). Anda bisa mengikuti *script* yang telah penulis tuliskan, bisa juga memodifikasinya sendiri. Secara lebih lengkap, silakan simak beberapa hal yang bisa diubah menggunakan hipnosis di bawah ini:

A. Hipnosis untuk Menghilangkan Pikiran Negatif

Apakah Anda pernah memiliki pikiran negatif dan hal itu memengaruhi kualitas hubungan dengan orang lain? Pemikiran seperti "kepribadian saya kurang begitu pandai bergaul" atau "semua laki-laki itu tidak bisa dipercaya", dapat memberikan dampak yang benar-benar negatif dalam hidup. Melalui sugesti dan afirmasi positif maka pikiran buruk seperti ini bisa dihilangkan.

Pikiran-pikiran negatif yang seringkali muncul dapat menyebabkan stres, cemas, maupun obsesif. Sumber permasalahan berupa pola pikir yang negatif terhadap diri, lingkungan, dan masalah yang dihadapi pada hakikatnya merupakan suatu

ancaman bagi keberlangsungan hidup sehingga perlu ada antisipasi.

Pikiran negatif seharusnya dilawan, namun seseorang biasanya sulit saat harus menghadapi pikiran negatif. Beberapa kesulitan tersebut, yaitu:

a. "Kaca mata hitam", seseorang hanya melihat sesuatu secara negatif atas apa pun yang terjadi
b. Tidak menganggap adanya hal yang positif, menilai pengalaman-pengalaman positif bukan hal penting dan menganggap hanya sebatas keberuntungan.
c. Membesar-besarkan masalah dengan melihat hal kecil yang buruk menjadi lebih buruk dari yang sebenarnya
d. Meramalkan bahwa hal buruk akan terjadi, yaitu dengan menjadi "pembaca pikiran". Berpikir bahwa dirinya mengetahui apa yang orang lain pikirkan dan juga apa yang akan terjadi.

Pikiran negatif tidak bisa dianggap remeh. Saat sudah berlarut-larut, pikiran negatif akan memengaruhi kondisi psikologis dan kondisi fisik seseorang. Gejala psikologis yang paling banyak dijumpai adalah hilangnya motivasi yang kuat untuk beraktivitas, malas, lemas, tidak tenang, bingung, marah, sensitif, memendam perasaan, mengurung diri, depresi, merasa terasingkan, mengasingkan diri sendiri, lelah mental, frustasi, depresi, menurunnya fungsi intelektual, kehilangan daya kosentrasi, dan kehilangan kreativitas.

Sementara itu, gejala fisik yang terjadi adalah munculnya perubahan-perubahan yang memengaruhi metabolisme organ tubuh, meningkatnya detak jantung, tekanan darah, sekresi adrenalin, non-adrenalin, gangguan lambung, mudah lelah secara

fisik, kematian, gangguan kardiovaskular, mudah berkeringat, pusing, gangguan pernapasan, ketegangan otot, dan susah tidur.

Lawan dari pikiran negatif adalah pikiran positif. Berpikir positif mempunyai peran dapat membuat seseorang dapat menerima situasi yang tengah dihadapi secara lebih positif. Untuk dapat membiasakan berpikir positif, terdapat tiga aspek sebagai berikut:

a. Kepuasan hidup, yaitu bagaimana seseorang merasakan kepuasan akan hidupnya
b. Harga diri, mengarah pada perasaan yakin akan kualitas diri dan menerima karakteristik pribadinya
c. Optimisme, menunjuk pada kemampuan melihat adanya harapan kesuksesan akan masa depannya.

Hipnosis yang digunakan untuk menghilangkan pikiran negatif memerlukan relaksasi napas, yang bila rutin dilakukan dapat menguranngi rasa tertekan dan lebih bisa diatur emosinya. Hasilnya seseorang akan lebih tangguh dalam menghadapi tekanan dari luar yang berupa kesuksesan maupun kegagalan, harapan dan ketakutan, kejengkelan dan frustasi. Adanya ketenangan dalam berpikir akan membantu seseorang untuk dapat menerima dan memahami dirinya yang mencakup memahami perilakunya sendiri, dorongan yang muncul dari dalam diri, dan mampu menyalurkan dorongan serta perilaku itu sebagai sebuah aktivitas.

Apakah hiposis bisa menghilangkan pikiran negatif secara permanen? Di televisi, sesi tayangan hipnosis sering menunjukkan seseorang mau melakukan sesuatu, berperilaku sesuai dengan keinginan hipnotis. Tidak semua hipnotis bersifat sementara, hipnoterapi dapat digunakan untuk menghilangkan pikiran negatif secara permanen. Hipnosis tidak berbahaya dan sangat aman jika digunakan dalam mengubah suatu pola pikir tertentu. Dikatakan berbahaya jika melakukan hipnosis sebelum mempelajarinya,

untuk itu belajar hipnosis sangat penting. Beberapa orang mungkin akan gagal menggunakan hipnosis, salah satu sebab utamanya adalah tidak memiliki alasan yang kuat tentang kesembuhan. Atau tidak percaya jika hipnosis akan bekerja dengan efektif.

B. Mengubah Kebiasaan

Aktivitas atau gerakan yang dapat diamati dan dilakukan oleh manusia adalah perilaku. Perilaku yang terjadi secara berulang disebut sebagai kebiasaan. Kebiasaan terjadi karena pengulangan perilaku yang sama secara terus–menerus. Seseorang yang bangun pada pukul empat pagi, apabila hal itu diulang terus–menerus setidaknya sampai sepuluh hari maka ia akan terbiasa bangun pada pukul empat pagi setiap harinya.

Terdapat hukum 10.000 jam yang dikemukakan oleh Malcolm Gladwell, yang menyatakan bahwa untuk menjadi ahli di bidang tertentu, seseorang perlu melakukan kegiatan yang ditekuni minimal selama 10.000 jam. Selama 10.000 jam waktu digunakan untuk mendalami sebuah bidang, artinya kebiasaan tersebut sudah menjadi pola perilaku tertentu. Tidak hanya dalam tindakan saja, namun secara otomatis otak mencatatnya sebagai sebuah aktivitas penting. Semakin dilakukan, semakin familiar. Anda juga akan mengerti kasus-kasus yang mungkin muncul, beserta solusinya. Keunikan permasalahan dan penyelesaian, akan memicu kreativitas.

Ketika sudah menguasai sebuah keterampilan, orang akan merasa percaya diri dan memiliki ekspektasi bahwa dirinya pasti mampu melakukannya. Bentuk kepercayaan diri ini tidak harus dikatakan secara lisan, namun biasanya lebih menjadi gumaman. Meski demikian, bentuk gumaman tentang kepercayaan diri yang dimilikinya sebenarnya merupakan sugesti ke alam pikiran.

Lancar kaji karena diulang, salah satu peribahasa yang memberikan kiasan bahwa pengulangan merupakan salah satu cara efektif untuk menguasai kemampuan dalam bidang tertentu.

Kemalasan, baik itu malas bertindak atau malas berpikir menjadi musuh dari faktor pemicu kreativitas. Seorang pelukis yang mampu menjual lukisan dengan harga sangat mahal, karyanya diapresiasi dengan sangat baik, dianggap bercita rasa tinggi, dan fenomenal adalah sosok pelukis yang terlatih. Ia sudah terbiasa memegang kuas, tahu cara menyapukannya di atas kanvas, tahu teori warna, tahu tentang sudut pandang dimensi, dan tahu konsep apa yang dibawakannya. Apakah sama dengan seseorang yang memegang kanvas dengan kaku dan itu merupakan kegiatan melukis pertamanya? Hasilnya tentu berbeda.

Hipnosis adalah salah satu teknik yang telah teruji dapat mengurangi atau bahkan menghilangkan kebiasaan buruk dan tidak pantas. Jika ada perilaku atau kebiasaan yang ingin dihentikan, misalkan perilaku merokok, Anda bisa menggunakan hipnosis. Saat bersekolah dulu, apakah Anda akrab dengan kebiasaan menyontek? Menurut peraturan dan standar moral yang berlaku di sekolah, menyontek merupakan tindakan tercela, merugikan diri sendiri dan orang lain, berdosa, tidak adil, dan mengecewakan guru serta orang tua. Sebagai siswa, menyontek merupakan hal yang meskipun buruk, namun semua orang tahu, itu adalah kewajaran dan sebagian besar siswa pasti pernah melakukannya.

Jika hari ini seorang siswa menyontek kemudian mendapatkan nilai bagus tanpa ada teguran atau hukuman dari guru, kemungkinan besar pada kesempatan selanjutnya, ia akan menyontek lagi. Begitu berulang terus–menerus sampai ia berpikir bahwa menyontek adalah cara baginya mendapatkan nilai bagus. Semakin berpengalaman seorang siswa mencontek, semakin besar niatannya untuk terus menyontek daripada mengerjakan sendiri. Bentuk kalimat sugesti yang ditanamkan pada dirinya sendiri, "Mengerjakan sendiri nilainya nggak akan sebagus mencontek".

Perilaku yang baik dan membawa manfaat dapat dibentuk dengan hipnosis. Demikian pula dengan perilaku buruk yang ingin dihilangkan, hipnosis pun mampu secara efektif memberikan hasil yang diinginkan. Semua akan diawali dengan niatan apakah memang seseorang bersedia berubah ke arah yang lebih baik atau tidak. Untuk dapat menghilangkan kebiasaan buruk menggunakan metode hipnosis, ada beberapa hal yang perlu dilakukan:

Pertama, duduklah dengan tenang. Niatkan bahwa metode hipnosis ini akan berhasil menghilangkan kebiasaan buruk. Tarik napas panjang kemudian embuskan perlahan, lakukan sebanyak lima kali. Tanamkan pada diri Anda bahwa Anda menyadari kebiasaan buruk ini dan tidak ingin lagi melakukannya dan sudah sangat ingin berhenti.

Tarik napas panjang dan embuskan, dalam setiap embusan napas, katakan pada diri sendiri bahwa Anda pasti bisa menghentikannya.

Semakin mengembuskan napas, Anda semakin yakin dan mampu untuk berhenti. Semakin mengembuskan napas, Anda semakin lepas dari perilaku buruk (fokus pada perilaku yang ingin dihilangkan).

Rasakan udara segar yang begitu nikmat di dalam tubuh dan Anda hanya ingin melakukan perilaku yang baik. Secara perlahan, katakan saat membuka mata, Anda sudah bebas dari perilaku buruk, dan hanya melakukan hal positif.
Hitung mundur sampai 10, di mana pada hitungan ke sepuluh, Anda akan terbangun dan merasakan kesegaran.

Secara teratur lakukan hipnosis seperti itu, cukup sekitar 20–30 menit. Perubahan memang tidak terjadi langsung, namun dengan rutin melakukan hipnosis, dalam pikiran akan muncul beban setiap kali Anda tergoda untuk mengulangi kebiasaan buruk.

C. Mengubah Emosi

Emosi merupakan berbagai perasaan yang dialami oleh manusia setelah mendapatkan sebuah perlakuan dari suatu objek, bisa juga dari orang lain. Emosi dasar manusia ada enam, yaitu marah, senang, sedih, jijik, kaget, dan takut. Emosi yang muncul dalam diri manusia dipengaruhi oleh tingkat kesenangan dan tingkat energi. Di bawah ini dapat dilihat beberapa contohnya:

Level energi tinggi dan tingkat kesenangan rendah: marah, frustasi.
Level energi rendah dan tingkat kesenangan rendah: putus asa, sedih, kecewa.
Level energi tinggi dan tingkat kesenangan tinggi: bersemangat, senang, antusias.
Level energi rendah dan tingkat kesenangan tinggi: damai, tenang, lega.

Rasa marah, sedih, kecewa, dongkol, dan frustasi merupakan bentuk emosi negatif. Emosi positif misalnya senang, bersemangat, lega, merasa cantik, dan sebagainya. Secara biologis, terdapat beberapa hormon manusia yang memberikan efek emosi positif bagi perasaan.

Hormon endorphin adalah senyawa kimia yang membuat seseorang merasa senang. Endorphin diproduksi oleh kelenjar pituitari yang terletak di bagian bawah otak. Hormon ini

bertindak seperti morfin, bahkan dikatakan 200 kali lebih besar kekuatannya. Endorphin mampu menimbulkan perasaan senang dan nyaman hingga membuat seseorang berenergi.

Selain itu, hormon serotonin juga memiliki efek serupa. Serotonin bahkan dikenal juga dengan hormon kebahagiaan. Dalam keadaan stres, tidak nyaman, mudah tersulut amarahnya, kemungkinan kadar serotonin dalam otak sedang berkurang. Kondisi *bad mood* ini akan semakin parah jika perut dalam keadaan lapar. Mengapa orang yang lapar mudah marah? Hormon serotonin punya kaitan erat dengan produksi asam amino dari makanan di dalam tubuh.

Hormon dopamin juga berkaitan dengan rasa senang. Ia memengaruhi beberapa area di dalam otak dan mempunyai peran sangat penting untuk memunculkan motivasi serta kesenangan. Hormon dopamin mengatur aktivitas pergerakan badan manusia, kebiasaan makan, memunculkan motivasi, membentuk perasaan senang, serta membantu penyerapan informasi dalam proses belajar.

Rasa senang juga dipengaruhi oleh kondisi jatuh cinta. Hormon oksitosin dikenal dengan istilah hormon cinta, atau juga *cuddle chemical*. Hormon ini diproduksi ketika seseorang mengalami jatuh cinta, nyaman, berempati, dan merasa dekat dengan seseorang. Produksi hormon oksitosin dirangsang oleh aktivitas sosial, pengalaman emosional bersama orang lain, dan kedekatan dengan pasangan.

Meskipun proses terjadinya emosi berlangsung di dalam diri seseorang, apa yang memengaruhi emosi itu bisa berasal dari luar. Misalkan muncul emosi sedih dan malu karena lupa tidak mengerjakan PR sehingga dihukum guru. Rasa sedih merupakan perasaan yang muncul dari hukuman yang diberikan oleh guru.

Saat emosi buruk muncul, hipnosis dapat digunakan untuk mengubahnya menjadi emosi positif. Hipnosis bisa digunakan untuk mengubah emosi yang sedang berlangsung saat itu. Dalam hipnosis, sugesti akan diberikan setelah subjek merasa tenang dan nyaman. Tenang, santai, dan nyaman akan didapatkan bila level energi subjek sedikit diturunkan. Jika masih tinggi maka pandulah subjek untuk mengatur napasnya terlebih dahulu. Tarikan napas yang panjang dan pelan secara langsung berpengaruh terhadap perasaan tenang manusia karena berhubungan langsung dengan kinerja jantung.



Misalkan, ada seorang siswa bernama Nina yang marah dan jengkel karena *handphone*-nya rusak pada saat dipinjam Tika. Ajaklah Nina untuk duduk tenang, bisa diberikan segelas air putih dulu untuk diminumnya. Minta Nina untuk menutup mata. Beritahukan bahwa masalah itu akan dicarikan solusinya tapi ia harus menghilangkan dulu rasa marah yang ada.

"Nina, sekarang tutup mata terlebih dulu."
"Baik"
"Sekarang silakan Nina duduk senyaman dan sesantai mungkin."
"Tutup mata."
"Dan tarik napas yang panjang...kemudian lepaskan perlahan-lahan"
"Bayangkan saat ini Nina berada di tepi pantai memegang sebuah kantong plastik yang besar"
"Kemudian Nina mengambil rasa marah yang ada dalam hati"
"Rasa benci dan juga rasa jengkel semuanya Nina ambil"
"Masukan semua amarah itu ke dalam kantong plastik"
"Kantong plastik itu Nina ikat dengan kencang"
"Lalu di samping Nina ada sebuah kotak terbuka"
"Plastik itu dimasukkan ke dalam kotak kayu"
"Kemudian Nina menguncinya"
"Kemudian Nina menghanyutkan kotak kayu itu ke lautan"
"Pelan-pelan, ia terbawa ombak dan menghilang"
"Sekarang Nina sudah merasa lega"
"Pada saat terbuka matanya nanti, Nina merasa tenang"
"Pada hitungan ke lima, Nina bisa membuka mata perlahan-lahan"
Kemudian hitung dari 1 sampai 5.

Kata-kata dalam skrip di atas dapat diubah sesuai dengan kebutuhan. Yang perlu ditekankan di sini adalah bagaimana orang yang dihipnosis, benar-benar mampu membayangkan dan merasakan sugesti yang masuk. Selain itu, ia juga ingin merasakan emosi yang lebih positif sehingga *mental block*/penolakan tidak akan terjadi.

D. Menciptakan Intuisi

Intuisi atau firasat, bukanlah hal yang mistis dan dicampuri makhluk gaib. Intuisi seringkali dianggap sebagai hal yang ajaib, tidak rasional, spontan, dan seseorang akan sedikit tersanjung ketika mendapatkan firasat tertentu, karena firasat dianggap hal yang sangat spesial. Padahal, intuisi merupakan salah satu kejadian yang natural dan wajar. Bisa dikatakan hampir semua orang memiliki intuisi.

Intuisi menjadi bagian dari proses berpikir manusia, yang sebenarnya sangat rasional sekali. Ingatan tentang sebuah kejadian sangat berkesan, entah lama entah baru, disimpan di *long term memory* (memori jangka panjang). Ingatan ini akan muncul ketika ada kejadian yang hampir sama persis sehingga secara emosional seseorang merasa yakin bahwa ia merasakan sesuatu.

Dari proses merasakan sesuatu, sampai akhirnya dapat membuat sebuah keputusan yang tepat, artinya dia secara tidak sadar memanggil kembali memori masa lalunya. Keputusannya dipengaruhi oleh keputusan yang pernah dibuatnya dulu. Intuisi seseorang akan semakin tajam ketika ia berkecimpung dalam kegiatan yang rutin dilakukannya. Misalkan seorang ahli pemadam kebakaran akan memiliki intuisi yang tajam ketika menangani kobaran api.

Hipnosis dapat mengasah intuisi dengan cara menguatkan kembali ingatan sebelumnya. Misalkan Anda mempunyai usaha jahitan baju. Salah satu karyawan Anda adalah orang yang berpengalaman dalam menjahit namun hasil jahitannya selalu tidak rapi karena ada detail yang terlewatkan. Hal ini membuat konsumen sering mengeluh. Sementara, Anda percaya bahwa karyawan Anda memang sudah berusaha namun hasil garapannya tetap saja belum sempurna. Untuk itu berikan hipnosis kepada karyawan Anda.

"Silakan tarik napas panjang...
dan, tutuplah mata saat Anda mengembuskan napas...
perhatikan otot-otot dan saraf di sekitar mata Anda...
lemaskan dan lepaskan semua ketegangan yang ada di sana
lemaskan setiap otot sehingga mata Anda benar-benar rileks
Sambil terus bernapas, yakinlah bahwa...
Anda adalah seorang karyawan yang hebat dan rajin
Anda adalah seorang karyawan yang selalu menjahit dengan rapi
Anda adalah seorang karyawan yang memerhatikan detail
Tangan Anda dalam bekerja selalu cekatan
Mata Anda pada saat bekerja selalu teliti
Semakin Anda menarik napas, Anda akan semakin memerhatikan detail
Pada saat mata Anda terbuka nanti, Anda akan menjahit dengan lebih rapi
Pelan-pelan Anda akan terbangun
Dalam hitungan ketiga, Anda bisa membuka mata lagi"

E. Menghilangkan Sifat Buruk

Seiring berjalannya waktu, manusia akan semakin sadar dengan hal-hal yang menjadi sifat buruknya. Harapan agar suatu saat bisa berhenti dari sifat buruk ini akan selalu ada. Namun,

persoalannya adalah sulit untuk memulai prosesnya atau dari mana harus mengawalinya.

Hipnosis dapat digunakan untuk menghilangkan sifat buruk. Namun, terapi dengan hipnosis selalu membutuhkan proses yang bertahap dan teratur. Sifat buruk tidak akan hilang dengan sendirinya dan sekaligus, namun akan hilang secara perlahan-lahan dengan usaha. Sedikit demi sedikit, kemudian, sifat itu tidak pernah muncul sama sekali.

Proses menghilangkan sifat buruk ini dapat dilakukan oleh orang lain atau juga oleh diri sendiri. Namun, jika Anda menghipnosis diri sendiri, kemungkinan Anda akan menghadapi perlawanan dari diri sendiri. Sebab yang akan diubah adalah perilaku yang memang selama ini sudah berlangsung sekian lama. Keinginan Anda untuk berubah harus lebih besar daripada perlawanan yang ada.

Untuk dapat memulai hipnosis, pikiran dan tubuh Anda harus dalam keadaan santai dan tidak tegang. Anda dapat melakukannya dengan posisi terlentang. Dalam keadaan santai dan berbaring, Anda akan memejamkan mata dan mengatur napas sehalus mungkin. Usahakan untuk bernapas seperti bayi atau napas ketika orang sedang tidur normal.

Lakukan tinjauan ke masa sebelumnya, *flash back*. Bayangkan kapan kebiasaan buruk Anda berlangsung: sejak kapan pertama kalinya ia muncul, kapan saja, hingga kapan terakhir kali Anda melakukan perilaku itu.

Selanjutnya, bayangkan dampak negatif atau buruk yang terjadi pada diri Anda jika Anda terus-menerus bertahan dengan sifat buruk Anda. Misalkan, Anda memiliki sifat suka menunda pekerjaan. Bayangkan, Anda memiliki tugas yang sangat banyak, yang sebenarnya bisa Anda selesaikan sedikit demi sedikit jika

Anda mengerjakannya lebih awal. Sekarang Anda merasa kelelahan karena harus begadang untuk mengerjakannya. Anda baru bisa tidur selama tiga jam, sebelum mulai mempersiapkan aktivitas pada pagi hari. Anda akan merasakan kelesuan di sekolah atau tempat kerja. Anda tidak bersemangat menjalani aktivitas.

Bayangkan pula bagaimana jam tidur Anda tidak sesuai dengan jam biologis Anda. Ini akan memengaruhi kinerja organ dalam. Misalkan, Anda lebih suka tidur sampai siang, berarti Anda melewatkan waktu sarapan sehingga rentan terkena maag. Saat begadang, jantung dan lever tetap bekerja sehingga jam istirahat "mereka" berkurang banyak. Tingkat stres Anda tinggi, menyebabkan risiko terkena serangan stroke juga tinggi. Selain itu, hasil pekerjaan Anda pun dinilai tidak baik karena Anda mengerjakannya dengan terburu-buru.

Sekarang saatnya berubah. Saatnya kosongkan pikiran Anda, namun tetap santai. Lihat hanya pada ruang hitam di hadapan Anda, sambil ucapkan, "Saya akan berhenti menunda-nunda pekerjaan". Anda ucapkan dalam hati sebanyak-banyaknya. Ucapkan dengan jelas dan detail sambil sesekali bayangkan Anda benar-benar berhasil lepas dari perilaku itu.

Lakukan hipnosis ini secara rutin, dengan durasi sekitar 15–30 menit. Bila Anda merasa baru saja melanggar komitmen untuk tidak mengulangi sifat itu lagi, hipnosisnya bisa dilakukan dua atau tiga kali sehari. Dalam keadaan sadar, setiap kali ada dorongan untuk melakukan perilaku negatif itu, ucapkanlah dengan yakin bahwa, "Saya akan berhenti menunda-nunda pekerjaan mulai saat ini juga". Keberhasilan dalam hipnosis ini tergantung pada bagaimana pengendalian diri dan komitmen Anda untuk berhenti.

F. Untuk Mendapatkan Ketenangan (Relaksasi)



Relaksasi pada dasarnya bertujuan mengatur napas agar teratur. Tidak ada perbedaan besar antara relaksasi dengan bernapas seperti biasa, hanya dalam relaksasi seseorang mencoba merasakan dan menyadari napasnya sendiri. Relaksasi dapat dilakukan dengan mata terbuka dan juga mata tertutup.

Bila Anda sedang merasa sangat jenuh dengan pekerjaan namun harus segera selesai, cobalah untuk menarik napas panjang, tahan sebentar sekitar tiga detik, lalu embuskan. Ulangi cara ini beberapa kali maka secara otomatis tubuh akan merasa lebih rileks. Ini merupakan sebuah cara relaksasi paling mudah digunakan.

Pernahkah Anda merasa bahwa Anda sudah tidur sangat cukup semalaman namun ketika pagi hari rasanya masih lesu, merasa kurang tidur, tidak segar? Cobalah untuk melakukan relaksasi sebelum tidur. Hal ini bertujuan melepaskan stres sebelum tidur sehingga ketika tidur, stres itu sudah tidak jadi beban pikiran.

Relaksasi untuk tidur ini caranya mudah diterapkan. Berikut ini terdapat skrip yang dapat digunakan untuk relaksasi tidur. Anda bisa berlatih dengan memahami dulu bagaimana bentuk kalimat sugestinya sehingga pada saat praktik tidak perlu berkali-kali mengintip buku. Atau bisa juga Anda merekam suara dengan membacakan skrip ini. Kata "Anda" yang ada bisa diganti dengan "aku", "saya", atau sejenisnya.

Pejamkan mata Anda

Rasakan keheningan saat memejamkan mata

Tarik napas yang dalam, tahan sekitar tiga hitungan

Keluarkan napas sampai habis, hitung sampai tiga, tarik napas kembali

Niatkan untuk merasa lega saat membuang napas,

membuat Anda lepas, bebas, tenang, nyaman, dan aman

Lepaskan semua ketegangan yang ada dalam diri Anda

Apabila Anda merasa nyaman, fokuskan pada kening Anda sendiri

Bila masih terasa ada beban maka kening akan berkerut

Maka biarkanlah masalah itu bebas bergerak di dalam pikiran, biarkan

Anda hanya perlu merasa rileks

Apabila ketegangan itu tetap masih ada

Tarik napas dalam-dalam lalu kerutkan dahi Anda sekuat mungkin, tahan tiga hitungan

Buanglah napas sampai habis, lemaskan otot di dahi dan lepaskan juga ketegangan yang ada di sana

Anda dapat merasakan sensasi yang luar biasa pada saat membuang napas

Sebuah sensasi yang mungkin baru pertama Anda perhatikan keberadaannya

Sensasi yang rasanya sangat nikmat, santai sekali, tenang, nyaman

Rasa lemas di dahi membuat tubuh Anda menjadi ikut lemas, rasa lemasnya menyebar ke seluruh badan

Menjalar sampai ujung kaki

Sekarang perhatikan seputaran dagu, leher, dan bahu Anda

Apabila masih merasakan ketegangan di sana tariklah napas dalam-dalam

Lalu kencangkan area tersebut, tahan tiga hitungan

Buang napas sampai habis sambil melemaskannya

Buanglah napas itu sambil melepaskan ketegangan yang ada di sana

Rasakan, sensasi pada saat Anda melepaskannya

Membuat segalanya menjadi santai dan nikmat

Aman dan tenang

Sekarang perhatikan dan rasakan bagian dada serta tangan Anda

Tarik napas dalam-dalam

Lalu kencangkan daerah tersebut, tahan tiga hitungan

Buang napas sambil melepaskan ketegangan yang ada di sana

Membuat Anda merasa tenang dan santai

Rasa santai, aman, nyaman, dan lemas ini menjalar lagi ke bagian bawah Anda

Perut, pinggang, kaki, dan akhirnya sampai di ujung jari kaki

Rasakan dan nikmati betapa santainya Anda

Suatu kenikmatan yang baru pertama Anda rasakan

Semakin Anda santai dan rileks semakin malas rasanya

Karena Anda memilih untuk santai dan malas seperti ini

Semakin malas lagi, semakin santai lagi, Anda mulai merasakan kantuk yang luar biasa

Ikuti rasa malas dan kantuk itu seperti yang Anda inginkan sejak dulu

Lepaskan semua beban pikiran yang ada saat ini

Anda hanya cukup merasakan kantuk dan malas yang

luar biasa

Rasakan bagaimana tubuh Anda mengikuti perintah Anda

Anda hanya ingin menikmati suasana ini

Ikuti saja kemauan tubuh Anda untuk santai, lemas, malas, dan mengantuk lalu tidur

Sangat lemas seperti benang yang basah

Jadi, inilah yang Anda inginkan

Malam ini, setiap malam, saat Anda berbaring untuk tidur dan berdoa kepada Tuhan

Sambil Anda rasakan suara tarikan napas

Rasakan suara degup jantung

Perhatikan alam pikiran Anda

Suatu objek, dapat berupa suatu warna

Dapat berupa suatu bentuk atau Anda mungkin mendengarkan suara-suara keheningan yang membuat Anda semakin mengantuk

Hanya perhatikan situasi ini

Biarkan diri Anda larut dalam keadaan ini

Anda akan merasa segar meskipun dalam keadaan tertidur

Tidur yang sangat nyenyak dan lelap, bebas dari beban yang mengganggu

Kesegaran ini, kenikmatan ini, terbawa terus

Menyatu dengan jiwa

Kenikmatan ini bersatu dengan pikiran Anda dan terbawa juga pada saat Anda ingin bangun dan terbangun

Anda hanya perlu mengatakan pada diri Anda bahwa kapan pun, di mana pun, bagaimanapun Anda dapat mengalami suasana ini dengan mudah saat Anda menginginkannya

Kapan pun...hanya dengan memejamkan mata

Dengan mudah pula Anda ingin berhenti dari suasana ini dengan tetap segar

Pikiran yang terang dan ringan

Seringan kapas

Anda akan tertidur nyenyak selama ... jam

○ Metode Tangga

Selain cara di atas, terdapat cara lain untuk memberikan relaksasi untuk tidur. Cara ini lebih pendek *step by step*-nya sehingga lebih praktis. Metode tangga bisa digunakan untuk orang lain maupun diri sendiri sebelum mulai tidur.

Sesuai judulnya, metode tangga memakai tangga sebagai cara untuk masuk ke tahap yang lebih dalam. Biasanya menggunakan angka berurutan 1–3, 1–5, atau 1–10. Bisa dengan urutan maju bisa juga dengan hitungan mundur.

"Pada saat ini saya akan membuat Anda jauh lebih rileks dan nyaman.

Sekarang saya akan mulai dari hitungan 10 dan terakhir 1

Pada saat saya mengatakan sepuluh, Anda harus mulai memejamkan mata.

Pada saat itu pula, bayangkan seolah-olah mata Anda melihat diri Anda sendiri berdiri di puncak anak tangga paling atas.

Pada saat saya mengatakan sembilan, delapan, dan seterusnya Anda akan turun selangkah demi selangkah dari tangga tersebut dan merasa rileks hingga di akhir anak tangga ada sebuah tempat tidur yang lengkap dengan bantal-bantalnya.

Ketika sudah sampai di sana Anda akan tertidur nyenyak di tempat tidur itu dan nikmatilah tidur tersebut dengan penuh rasa santai dan nyaman yang luar biasa.

Sepuluh. Mata Anda tertutup dan Anda berada di puncak anak tangga.

Sembilan. Rileks, santai, biarkan lepas.

Delapan. Larut tenggelam dalam perasaan nyaman, tenang, dan damai.

Tujuh...enam...lima... Anda melangkah semakin turun dan semakin rileks.

Empat..tiga...tariklah napas dalam-dalam, embuskan perlahan.

Dua. Menuju hitungan selanjutnya, angka satu. Menuju tempat tidur yang tenang dan damai, semakin santai.

Satu. Tidurlah di kasur yang sudah ada di sana. Kasur berbulu lembut membuat Anda merasa nyaman. Setiap urat saraf akan mengendur dan bebas sehingga Anda lebih tenang.

G. Self Hypnosis

Self hypnosis adalah suatu teknik untuk memprogram diri sendiri. Di dalamnya terdapat adanya *self talk* (berbicara kepada diri sendiri) dan visualisasi. Melalui *self hypnosis*, diharapkan, Anda bisa menanam sugesti-sugesti positif kepada diri Anda sendiri, dengan cara yang mudah dan sederhana.

Sugesti yang ditanamkan pun beraneka ragam, namun, lebih banyak untuk tujuan pengembangan diri. Misalnya, untuk mengubah kebiasaan buruk menjadi lebih baik, untuk memotivasi, meningkatkan kepercayaan diri dan lain sebagainya. Secara lebih spesifik, Anda bisa membaca *script self hypnosis* untuk mengembangkan diri Anda di subbab–subbab di bawah.

Self hypnosis, sesuai namanya, bisa dilakukan oleh diri kita sendiri. *Self hypnosis* sebaiknya dilakukan dalam posisi duduk santai (misal di sofa), sedapat mungkin hindari posisi berbaring (tidur). Setiap sesi *self hypnosis* sebaiknya hanya memasukkan satu macam tema. Dalam sehari boleh dilakukan beberapa kali *self hypnosis* dalam berbagai tema. Hal yang perlu diingat, sugesti yang Anda tanam haruslah sesuatu yang sederhana, dan mudah dipahami. Secara lebih spesifik, gunakanlah:

1. Kalimat positif
2. Saat kini
3. Dengan pengulangan
4. Jika diperlukan, dapat berupa kalimat progresif (bertahap).

Untuk mendapatkan hasil maksimal, sebaiknya pada saat pemrograman gunakan imajinasi (visualisasi) dan emosi positif. Tahapan *self hypnosis* :

- Relaksasi awal (sekitar 5 menit). Tahapan ini dimaksudkan untuk menurunkan aktivitas gelombang pikiran.
- Relaksasi mata, leher, dan tangan
- *Deepening* (sekitar 3 menit)
- Pemrograman (sekitar 5 menit).
- Pengakhiran. Dapat berupa *self termination* atau dilanjutkan dengan tidur alami.

Script Self Hypnosis

- Relaksasi Awal

  Setiap kali saya mengembuskan napas... saya akan memasuki rasa rileks dan nyaman yang lebih dalam dari sebelumnya...

  Lakukan sekitar 3 menit

  Saya akan menghitung mundur dari 25 ke 1 bersama embusan napas saya... dan setiap kali saya menghitung ... saya akan merasakan kenyamanan dan ketenangan yang lebih dalam dari sebelumnya...

  Lakukan hitungan mundur.

- Relaksasi Mata

  Mata... aku perintahkan kamu menjadi sangat santai... sangat rileks... dan sangat malas.... Sedemikian malasnya sehingga kamu tidak mau membuka walaupun kamu berkeinginan untuk membuka. Bahkan, untuk bergerak pun kamu sedemikian malasnya...

Baca *script* ini berulang-ulang, sampai Anda merasa bahwa mata Anda sudah sangat santai. Lalu coba buka mata Anda, bilamana sudah terasa berat atau tidak mau terbuka maka lanjutkan dengan *script* berikut ini.

- *Relaksasi Leher*

  Leher kamu aku perintahkan menjadi sangat santai, malas, dan lemas... sehingga aku sama sekali tidak dapat menggerakkanmu... Leher, kamu sangat malas dan lemas, bahkan kamu sama sekali tidak berkeinginan untuk bergerak sedikit pun juga, walaupun aku berusaha menggerakkanmu.

  Baca *script* ini berulang-ulang, sampai Anda merasakan bahwa leher Anda sudah sangat santai. Lalu coba Anda gerakan leher Anda. Bilamana sudah terasa malas dan tidak mau bergerak sama sekali maka lanjutkan dengan *script* berikut ini.

- Relaksasi Tangan

  Wahai kedua belah tangan dan jari-jemari... Kamu saya perintahkan untuk memasuki relaksasi total sehingga saat ini juga kamu menjadi sangat malas, lemas, dan tidak berkeinginan sama sekali untuk bergerak, walaupun aku mencoba untuk menggerakkanmu...

  Baca *script* ini berulang-ulang, sampai Anda merasakan bahwa jari-jari tangan Anda sudah sangat santai dan malas untuk bergerak. Lalu coba Anda gerakan tangan dan jari-jari Anda. Bilamana sudah terasa malas dan tidak mau bergerak sama sekali maka lanjutkan dengan *script* relaksasi berikutnya.

- *Deepening*

  Saya akan menghitung mundur dari 25 ke 1 bersama embusan napas saya... dan setiap kali saya menghitung... Saya akan merasakan kenyamanan dan ketenangan yang lebih dalam dari sebelumnya...

  Lakukan hitungan mundur.

- Pemrograman (5 Menit)

  Pada tahap inilah Anda dapat mengucapkan program Anda. Ingatlah untuk melakukan pengulangan, dan dengan penambahan imajinasi serta emosi positif.

- Pengakhiran

  Saya akan menghitung dari 1 sampai dengan 5 dan pada hitungan ke-5 saya akan bangun membuka mata dalam kondisi yang sangat segar, sehat, dan positif... Mulai lakukan penghitungan secara perlahan-lahan.

bagian 7

HIPNOSIS DAN *PARENTING*

A. Cara Kerja Pikiran Anak

Pikiran sadar yang terletak pada korteks otak manusia, baru mulai aktif ketika usia tujuh tahun. Kemampuan analisis anak semakin meningkat sejalan pertambahan usia. Meski demikian, hingga usia tujuh tahun, tindakan anak masih tetap didominasi oleh alam bawah sadarnya.

Dalam masa emas ini, kecerdasan anak memiliki afek dua sisi yang harus diwaspadai. Seandainya orang tua mampu mengelolanya maka akan jadi sangat luar biasa. Sementara itu, jika orang tua lalai, bisa saja anak berada dalam bahaya. Kata-kata, bisa menjadi implikasi dari sugesti, baik yang memberdayakan atau malah yang menjerumuskan anak. Terdapat keunikan tersendiri mengenai karakteristik pikiran bawah sadar anak, yaitu:

1. Pikiran bawah sadar anak bersifat lugu. Semua informasi positif atau negatif dapat diterima sebagai fakta dan kebenaran.
2. Pikiran bawah sadar anak memiliki ingatan dengan masa yang tidak terbatas. Informasi yang masuk akan diterima sebagai kebenaran sampai kemudian ada informasi lain yang akan menggantikannya.
3. Pikiran bawah sadar mendominasi manusia hingga 88%. Sementara, pikiran sadar hanya 12%. Dipastikan bahwa hanya data dan informasi positif yang dapat mengakses pikiran bawah sadar anak.
4. Pikiran bawah sadar anak sudah mampu mengendalikan pikiran sadar. Sementara, pikiran sadar tidak bisa menjangkau dan mengakses potensi pikiran sadar. Ini menyebabkan pikiran bawah sadar disebut juga sebagai potensi tersembunyi yang belum digali.

5. Pikiran bawah sadar anak dapat muncul sebagai reaksi fisik maupun psikis. Jika anak mendapatkan perlakuan yang positif, badannya akan sehat, segar, lincah, dan senang. Jika mendapat perlakuan negatif, badannya bisa sakit, stres, dan bingung.

Untuk menjaga aspek mental anak agar tetap sehat, bisa dilakukan dengan tiga hal penting. Pertama, kondisikan pikiran bawah sadar anak tetap berada dalam keadaan yang stabil dan positif. Bila terdapat emosi negatif seperti marah, stres, kesal, bantu anak melepaskan hal itu dengan cara mengisinya dengan emosi positif, berikan kalimat-kalimat yang enak didengar oleh anak.

Kedua, bila anak mengembangkan masalah mental yang cukup akut seperti kecanduan *games*, prestasi turun, sering berkelahi di sekolah maka harus dilakukan proses terapi. Caranya, jangkau alam bawah sadarnya, cari akar masalah, lepaskan, beri edukasi. Proses ini harus dilakukan oleh seorang hipnoterapis berpengalaman.

Ketiga, potensi anak dapat dimunculkan dengan memberikan penguatan agar anak selalu termotivasi mempertahankan prestasinya. Proses ini mengondisikan anak menggunakan ingatannya dengan maksimal sehingga mempertajam daya ingat.

Anak-anak belum memahami apa yang dinamakan risiko dan bahaya sehingga orang tua harus memberi tahu apa saja yang boleh dan tidak boleh dilakukan. Meski demikian, larangan dan izin yang sudah cukup jelas seringkali dilanggar dan dari situlah orang tua mulai merasa cemas dengan kebandelan anak. Anak-anak biasanya hanya akan menurut saat ia sudah merasakan akibat perbuatannya. Saat orang tua mengatakan, "Jangan berlari di tangga," banyak anak yang tidak mengindahkan, kecuali anak sudah mengalami terpeleset dan merasakan sakitnya jatuh dari tangga.

B. Dosa-Dosa Orang Tua dalam Mendidik Anak

Bila tujuan orang tua adalah memberikan dorongan untuk pertumbuhan anak ke arah positif, orang tua harus mengetahui apa saja yang tidak boleh dilakukan atau dikatakan kepada anak. Beberapa kesalahan berikut ini sering tidak disadari akan membuat anak merasa tidak nyaman.

1. Memberikan instruksi dengan membentak

Saat dibentak atau dimarahi, sel-sel otak anak bisa rusak. Oleh sebab itu, perlu diperhatikan bahwa memberikan instruksi pada anak harus dengan sikap yang baik. Gunakan suara yang cukup untuk didengar, tidak perlu sampai berteriak-teriak. Ingat, anak adalah aset berharga, bukan suruhan atau bawahan. Berikan kalimat ajakan seperti, "Nak, ayo belajar, Mama temani."



2. Tidak pernah memberikan pujian saat anak berhasil

Pujian adalah sesuatu yang penting. Saat anak berhasil melakukan sesuatu yang baik, orang tua harus memberikan pujian. Bila hasil yang diperoleh anak belum cukup memuaskan, seharusnya orang tua memotivasi anak agar ia mau mencobanya lagi. Terkadang hukuman juga perlu diberikan, namun dengan catatan hukuman tersebut untuk kebaikan anak, tidak menyakiti fisik, dan proses pemberian hukuman bukan sebagai cara orang tua melampiaskan marahnya sendiri.

3. Memanjakan Anak

Terlalu memanjakan anak bisa membuat orang tua berada di bawah kendali anak. Sikap manja seorang anak memang sangat wajar dan diperlukan untuk menjalin kedekatan antara orang tua dengan anak. Namun, terlalu memanjakan anak akan memengaruhi kemandirian anak. Beberapa orang tua tanpa sadar telah membentuk sikap manja kepada anak.

Contohnya, anak meminta sesuatu, kemudian tidak dituruti oleh orang tua. Untuk dapat merebut perhatian orang tua, anak akan menangis. Tangisnya tidak akan berhenti sebelum apa yang diinginkan anak terpenuhi. Biasanya ketika berada di tempat umum atau pusat perbelanjaan, tangisan anak akan membuat orang tua risih dan malu terhadap orang lain. Sehingga pada akhirnya orang tua akan memenuhi keinginan anak agar tangisannya berhenti.

4. Mengancam

Biasanya, saat kejengkelan orang tua sudah berlarut-larut, anak akan mendapatkan ancaman bila tidak menuruti perintah orang tua.

"Awas kalau nggak mau makan nanti dikurung di kamar mandi".

"Awas ya, kalau nggak mau mengerjakan PR besok dibawa ke dukun sunat!"

5. Menginterogasi

Orang tua yang terlalu perhatian akan banyak bertanya karena kekhawatirannya begitu tinggi. Di satu sisi, anak akan merasa diperhatikan, namun bila tidak terkendali anak akan merasa dikekang dan tidak diberi kepercayaan. Beberapa contohnya adalah, "Dari mana? Sama siapa? Sampai kapan? Mau apa? Kamu beneran belajar? Apa mampir tempat PS?"

6. Membuat label yang tidak enak didengar

Ada banyak label negatif yang biasanya dialamatkan kepada anak, misalkan, "Kamu bodoh, kamu nakal, kamu rewel, kamu nggak nurut, kamu bukan anak baik". Lama–kelamaan, anak akan kebal dengan kalimat seperti ini, hingga mereka berpikir, "Ya memang aku begini, lalu mau apa?"

Sebaiknya bila anak memang melakukan sikap yang kurang bagus, berikan pemahaman bahwa sebagai orang tua kita tidak menyukai perilakunya itu, bukan tidak menyukai anaknya. "Nak, Ibu lelah kalau setiap kali diingatkan kamu tidak mau mendengarkan".

7. Menyalahkan Anak

Menyalahkan anak dengan apa yang dia lakukan akan membuat anak merasa terpojok. Lama-kelamaan sikap ini akan membuatnya berpikir bahwa hal itu kesalahannya dan ia pantas dimarahi. Anak juga akan merasa takut salah, tidak kreatif, dan kemungkinan tidak mau mengakui kesalahan sehingga ia akan berbohong. Contoh kalimat yang sering digunakan seperti, "Pasti kamu yang memecahkan piring di dapur! Kalau jalan matanya harus dipakai!"

C. Mendidik Anak dengan *Hypnoparenting*

Orang tua pada umumnya merasa kerepotan dalam mengawasi dan mengendalikan tingkah laku anak-anak. Pengawasan ini tujuannya menjauhkan anak-anak dari bahaya. Sangat menyenangkan sekali apabila memiliki anak yang sehat dan lincah, dan tentu harapan setiap orang tua adalah tumbuh kembang anak tidak mengalami hambatan apa pun.

Dalam keadaan sehat dan lincah, anak-anak memiliki energi yang banyak, rasa ingin tahu akan berbagai hal, dan keinginan untuk melakukan eksplorasi ke berbagai tempat, dan ingin menyentuh apa pun yang mereka lihat. Namun, anak-anak sering kali sangat sulit diatur sehingga tak jarang ada orang tua yang tidak paham, dan menggunakan kekerasan untuk mendidik mereka. Padahal, kekerasan tidak akan membentuk karakter anak menjadi baik. Untuk menjadi sosok yang berprestasi, memiliki toleransi, mandiri, dan penurut, orang tua bisa menggunakan metode hipnosis, atau lebih dikenal dengan *hypnoparenting*.

Hypnoparenting merupakan salah satu penerapan hipnosis yang digunakan oleh orang tua untuk memberikan sugesti kepada anak. Mengapa metode ini dipandang tepat dalam mendidik anak, terutama pada saat ia usianya masih muda? Hingga usia tujuh tahun, pikiran sadar anak belum aktif atau dominasi pikiran bawah sadar anak begitu besar.

Apa pun yang masuk ke dalam pikirannya akan diterima mentah-mentah. Kata-kata orang tua adalah kebenaran. Kata-kata orang tua, baik positif maupun negatif diterima oleh anak sebagai sebuah realitas. Anak akan menyerap informasi dari orang tua secara langsung.

Salah satu contoh sederhananya adalah saat anak-anak menirukan perilaku atau ucapan orang tua mereka meskipun anak-anak belum tentu mengerti apa yang dilakukannya. Oleh karena itu, sugesti yang diberikan pada anak-anak yang usianya masih sangat muda, akan sangat mudah masuk dan berpengaruh pada mereka. Akan sangat disayangkan bila yang diucapkan oleh orang tua hanya berisi kemarahan. Sebab, hal ini dapat membawa dampak buruk bagi perkembangan anak.

Meskipun tampak mudah dan menyenangkan, hipnoterapi bukannya tanpa hambatan. Terapi hipnosis untuk anak akan menemui banyak hambatan jika figur orang tua kurang bisa mendekatkan diri pada anak. Jika anak belum nyaman berada di samping orang tua, sugesti yang diberikan akan sulit untuk diterima. Selain itu, orang tua juga harus yakin bahwa anak mereka mampu berkembang menjadi lebih baik lagi. Berikan kepercayaan kepada anak Anda. Dan yakinlah bahwa metode ini juga akan memberikan hasil yang baik.

Jika anak sudah mulai menunjukkan perubahan perilaku, selamat, proses hipnoparenting berhasil. Namun, perlu diingat,

perubahan perilaku anak yang sudah membaik bisa balik lagi ke keadaan semula. Untuk itu, orang tua dan anggota keluarga lain harus bekerja sama dan memberi contoh dengan tindakan nyata. Misalnya, anak diberi sugesti untuk rajin menjaga kebersihan agar selalu sehat dan sudah mulai terlihat perubahannya.

Maka, orang tua dan anggota keluarga yang lain pun harus melakukan hal yang sama, yang tindakannya terlihat secara nyata oleh anak. Dengan demikian, itu menjadi bentuk dukungan yang terus-menerus ada dan nyata kepada anak. Sebelum melakukan *hypnoparenting* (berdasarkan berbagai penelitian yang penulis kaji), ada beberapa hal yang perlu diketahui orang tua:

1. Sebelum melakukan *hypnoparenting* orang tua harus belajar mengenai tahapan pendidikan psikologis pada anak.

2. Dalam melakukannya, orang tua perlu menghindari sikap ambivalen (artinya, orang tua harus konsisten dengan kata-kata dan aturan yang ia buat sendiri); menekankan hubungan sebab akibat. Dengan demikian, anak akan belajar bahwa sebuah perilaku buruk akan menghasilkan hukuman, dan perilaku yang baik akan mendapatkan hadiah.

3. Waktu-waktu yang tepat untuk melakukan hipnosis pada anak, yaitu seperti pada saat mengajak anak berdoa, saat anak bermain, saat anak makan, melalui dongeng dan saat belajar.

4. Hipnoparenting dapat digunakan untuk menanamkan karakter-karakter pada anak seperti karakter mandiri, bertanggung jawab, cinta damai, bersahabat, jujur, kreatif, disiplin, toleran, rasa ingin tahu, peduli sosial, peduli lingkungan, kerja keras serta religius.

1 Saat yang tepat melakukan hipnoterapi

Terdapat saat-saat yang tepat untuk memberikan hipnosis pada anak. Dalam keadaan tertentu, anak sudah berada pada tahap nyaman sehingga orang tua bisa langsung memberikan sugesti positif. Beberapa kondisi tersebut, yaitu:

1. Saat anak merasa ngantuk
2. Tiga puluh menit pertama saat tidur
3. Saat bermimpi
4. Saat mengigau
5. Tiga puluh menit pertama sebelum bangun
6. Saat fokus membaca buku
7. Saat main *game*
8. Saat menonton sebuah tayangan
9. Saat asyik menggambar atau melukis
10. Saat melamun
11. Saat mengingat sesuatu
12. Saat bingung
13. Saat anak merasa kebanjiran informasi sehingga dia bingung
14. Saat terkejut
15. Saat terpana atau kagum
16. Saat menangis
17. Saat marah
18. Saat sedih
19. Saat takut
20. Saat berdoa

1 Teknik *hypnoparenting*

Untuk dapat membuat komunikasi yang baik, beberapa teknik *hypnoparenting* ini bisa digunakan untuk memberikan instruksi kepada anak. Teknik-teknik berikut sangat mudah diterapkan.

■ Memberitahu Secara Langsung

Pertama, pegang kedua bahu atau tangan anak. Tatap matanya dengan lurus dan datar, tanpa ada maksud memarahi atau bercanda, dan katakan langsung apa yang ingin diperintahkan kepada anak. Misalnya, anak sangat pilih-pilih makanan dan belum mau makan sayur. Maka, beri perintah dengan kalimat, "Makan sayur itu enak dan sehat". Katakan dengan nada yang tegas namun bukan membentak. Berikan tatapan mata sambil diulangi kalimat tersebut sekitar tiga kali. Jika sudah, anak diperbolehkan untuk melanjutkan aktivitasnya lagi.

■ Narasi atau Mendongeng

Cara ini sangat menyenangkan untuk diterapkan. Orang tua dapat menggunakan tokoh-tokoh kesukaan anak untuk menggantikan cerita sebagaimana anak itu seharusnya bertindak. Cara ini tergantung pada bagaimana kemampuan orang tua mendongeng untuk anak, sesuaikan juga isi cerita dengan nilai-nilai positif yang akan disugestikan pada anak.

Hindari kalimat negatif, berikan cerita dengan melihat bagaimana kesiapan anak tersebut. Karena jika anak tidak siap mendengarkan cerita maka anak akan menolak konten sugesti. Ceritakan juga dengan penuh variasi, seandainya menanamkan pada anak bagaimana sopan santunnya pada orang tua, ulangi juga cerita tersebut setidaknya tiga

sampai lima kali dengan variasi tokoh cerita dan kejadian yang berbeda. Ada juga sebagian anak yang menyukai tokoh tertentu saja sehingga lebih bagus jika orang tua menggunakan tokoh itu di dalam cerita-ceritanya. Orang tua bisa membuat cerita bersambung dengan tokoh itu.

Misalkan, Anda ingin memberikan sugesti bahwa anak yang baik menyayangi adiknya sendiri. Ceritakan bagaimana kisah Upin dan Ipin, dua bersaudara yang selalu bermain bersama dan berbagi makanan. Upin dan Ipin mendapatkan satu kupon berhadiah es krim rasa cokelat. Mereka ada dua, namun es krim hanya ada satu. Maka, Upin dan Ipin menuju toko penukaran kupon dengan bersepeda berboncengan. Berangkatnya Upin di depan, pulangnya Ipin di depan, begitu mereka bekerja sama dengan memboncengkan saudaranya. Es krimnya juga dimakan bersama. Mereka meminta dua sendok untuk satu mangkuk es krim hadiah itu.

Selain membuat cerita sendiri, teknik ini bisa menggunakan buku cerita juga. Pilihkan buku cerita dengan *layout* yang menarik, konten positif, seperti kisah Cinderella yang rajin dan disiplin. Pada saat anak sedang membaca buku cerita, temani dan berikan pelukan dan kenyamanan kepada anak. Tujuannya selain mereka membaca dan memahami nilai positif dari cerita di buku, anak-anak juga merasa bahwa membaca buku itu nyaman.

- Visualisasi

Contoh variasi cerita yang lainnya adalah dengan membuat anak memejamkan mata dan memvisualisasikan apa yang diceritakan orang tua. Pertama, mintalah anak memejamkan mata karena dengan cara ini dia bisa melihat tokoh-tokoh kesukaannya bermain peran.

"Coba dengarkan, di sini ada Doraemon. Doraemon berbisik sama kamu, 'kamu anak yang baik dan pintar karena rajin belajar. Aku suka jadi teman kamu, Nina'. Atau, 'Hey, lihat! Dora mendatangi kamu. Dia kasih kamu buah-buahan segar karena kamu di sekolah berani maju ke depan saat ditunjuk."

■ *Hypnosleep*

Pada prinsipnya, sama dengan hipnosis, *hypnosleep* akan membuat tingkat kesadaran anak menurun dengan fokus pada suara. Perbedaannya, *hypnosleep* bukannya membawa anak masuk ke tidur yang sangat dalam, namun berusaha menaikkan kesadaran, dari tidur pulas, ke tidur sedikit lebih terjaga. Sugesti kemudian diberikan, dan anak ditidurkan kembali.

Langkah-langkah dalam memberikan *hypnosleep*:

1. Buatlah sugesti yang akan disampaikan kepada anak secara tertulis. Tujuannya agar tidak perlu berpikir lagi ketika akan memberikan *hypnosleep*. Cukup buat sedikit, pendek, dan jelas. Perhatikan juga kata yang tepat. Intinya adalah mengatakan apa yang kita inginkan dengan kalimat positif.

2. Amati seberapa banyak tarikan napas anak, idealnya adalah 6–8 tarikan per menit. Ini hanya sebagai indikator apakah anak sudah tertidur pulas atau belum.

3. Dekati anak dengan lembut, goyangkan tubuh anak dengan memegang dagunya. Goyangkan sedikit ke kiri dan kanan, sambil mengucapkan sugesti dengan mantap disertai nada suara rendah dan datar.

"Ini Mama yang bicara. Adek bisa dengar Mama namun tetap tutup mata. Adek bisa dengar Mama namun tetap tutup mata."

4. Jika anak tertidur sangat lelap, kalimat tersebut mungkin perlu diulangi beberapa kali sehingga bisa menembus level pikiran bawah sadar. Lanjutkan, "Jika kamu dengar, maka gerakan jari telunjuk yang Mama sentuh. Kamu bisa dengar… namun tetap tutup mata".

5. Setelah itu bacakan sugesti yang sudah dibuatkan konsepnya. Ulangi sebanyak tiga sampai empat kali.

6. Jika sudah selesai, tutup dengan kalimat berikut, "Kalau Mama berhenti maka kamu akan kembali tidur nyenyak seperti tadi. Kamu tidak akan mengingat apa yang baru Mama bilang tapi kamu merasakan suatu perubahan dalam dirimu ketika bangun besok pagi dengan sangat segar. Sekarang tidurlah kembali dengan sangat nyenyak."

7. Ucapkan sugesti dengan penuh keyakinan bahwa apa yang diucapkan diterima dan dimengerti oleh anak.

8. Teruslah mengulangi hypnosleep dengan rutin dan bersikaplah seperti sudah terjadi perubahan. Jika memang hasil yang diharapkan belum juga muncul, tidak perlu berpikir negatif. Biarkan proses itu mengalir dengan alami dan mendalam dengan pengulangan-pengulangan.

9. Perubahan akan semakin cepat jika anggota keluarga lain ikut mendukung. Jangan lupa untuk menciptakan lingkungan dengan kata-kata baik, hindari kata-kata kasar terucap oleh anggota keluarga.

10. Beri penguatan positif ketika anak sudah mampu mengubah perilakunya. Ucapkan dukungan seperti, "Adek semakin hari semakin bisa bicara santun, ya?"

1 Alat bantu *hypnoparenting*

Memberikan terapi kepada anak memerlukan trik tersendiri sehingga Anda membutuhkan banyak kreativitas agar aktivitas tersebut tidak terasa membosankan. Orang tua dapat menggunakan alat bantu dalam menghipnosis anak. Gunakan alat bantu yang lekat dengan keseharian anak dan merupakan benda favoritnya. Alat bantu berfungsi sebagai pusat konsentrasi anak dan pelengkap sugesti. Jenis alat bantu yang digunakan antara lain:

a. Boneka kesayangan
b. Mainan lego warna-warni
c. Alat gambar yang berwarna-warni
d. Kaset atau CD yang berisi lagu anak
e. Kaset atau video musik klasik
f. Video cerita anak-anak, cerita tentang tokoh, dan sebagainya
g. Permainan jari tangan
h. Permainan jam dinding atau jam duduk
i. Boneka karet
j. Boneka tangan
k. Bola-bola karet

Alat bantu ini dapat digunakan ketika orang tua memasukkan sugesti positif. Dengan alat bantu, anak akan menjadi lebih nyaman, tenang, dan tidak tertekan. Misalnya,

biarkan anak bermain-main dengan boneka kesayangannya. Kemudian, manfaatkan situasi dengan bercerita sembari melibatkan boneka tersebut. Dalam suasana yang tenang, anak akan larut dalam permainan orang tua. Saat itulah orang tua bisa memasukkan sugesti-sugesti positif.

1 Menghilangkan emosi negatif anak

Hipnosis dalam *parenting* juga bisa dimanfaatkan sebagai cara untuk melepas emosi negatif dalam diri anak. Meskipun masih berada di bawah pengawasan orang tua, ada kalanya anak menyerap informasi negatif atau tidak bisa mengendalikan emosi dari lingkungan sekitarnya. Ia bisa saja jengkel karena hal-hal yang ditemuinya ketika bermain di luar rumah, aktivitas sekolah, ataupun dimarahi oleh orang dewasa lainnya.

Salah satu permasalahan dalam mendidik anak adalah saat anak tiba-tiba mengeluarkan emosi yang negatif seperti marah, atau bahkan mengamuk. Salah satu cara untuk menghilangkan emosi negatif yang sedang dialami anak adalah menggunakan teknik relaksasi. Teknik relaksasi ini bisa diberikan ketika anak mengalami emosi negatif seperti marah, jengkel, kesal, dan frustasi.

Dalam keadaan marah, ajak anak untuk sejenak ke luar dari perasaan marahnya itu. Jika anak marah dengan keadaan berdiri, ajak dia untuk duduk dengan tenang atau berbaring.Berikan segelas air putih bila perlu sebab air putih dapat membawa ketenangan karena memberi suplai oksigen ke dalam otak.

Biasanya saat marah otot-otot anak akan menjadi kaku. Otot wajah dan leher lebih tegang, tidak jarang juga anak ingin memukul atau menendang sesuatu. Sentuh dengan lembut tangan anak, dan pijat-pijat kecil agar ia merasa nyaman. Buat anak bisa duduk dengan tenang, dengan posisi telapak kaki menempel di lantai. Setelah ia cukup tenang, proses hipnosis bisa dimulai.

Nak, coba pejamkan mata kamu biar lebih nyaman.
Karena dengan mata terpejam kamu akan lebih tenang dan nyaman.

Sekarang tarik napas secara perlahan lewat hidung.
Pelan-pelan dan dalam.

Seluruh energi positif memasuki tubuh kamu.
Tahan, lalu buang energi negatif yang memenuhi badan dan pikiran kamu.
Tarik napas lagi, bayangkan ada banyak sekali udara segar yang kamu hirup.

Buang semua rasa marah dan kesal. Biarkan tubuh kamu semakin tenang dan nyaman.

Sekarang setiap tarikan napas kamu akan semakin tenang, sehat, dan segar.

Dan setiap embusan napas membuatmu jadi lebih lega.

Bila anak mulai menunjukkan perubahan, Anda bisa memintanya untuk kembali membuka mata karena proses relaksasi telah berhasil. Namun, bila emosi anak nampaknya belum berubah, ulangi kembali proses di atas. Pandu anak untuk relaksasi lagi.



bagian 8

HIPNOSIS DAN KOMUNIKASI

A. Untuk Menarik Konsumen

Hipnosis juga bisa diterapkan untuk dunia *marketing*. Mengingat alasan seseorang dalam memilih dan membeli sebuah produk kadang bersifat emosional, tergantung kondisi psikologis calon konsumen, hipnosis adalah metode yang baik untuk menarik minat beli seseorang. Hal yang perlu diingat adalah meskipun menggunakan hipnosis untuk meningkatkan penjualan, sebuah transaksi tetap harus berpegang pada prinsip sama-sama suka dan tidak perlu ada kebohohongan-kebohongan.

Dalam dunia pemasaran, hipnosis produk dimulai dari tampilannya. Produk dan jasa yang menarik kemasannya, unik, bagus, dan memang dibutuhkan konsumen, tentu akan diterima dengan sambutan yang bagus dari konsumen. Biasanya setelah merasa suka dan cocok dengan satu produk, seseorang akan membeli lagi produk tersebut, sebab dirinya sudah membuktikan kualitasnya. Dengan demikian, meskipun produsen mampu menghasilkan barang yang sifatnya menghipnosis konsumen, hipnosis yang diberikan sifatnya masih bisa ditolak. Konsumen masih bisa melakukan proses mengkritisi produk.

Roberto Caldini, seorang profesional dari Arizona State University, mengemukakan bahwa seseorang harus melakukan tindakan berdasarkan enam alasan untuk membuat seorang konsumen terhipnosis. Hipnosis ini dimaksudkan agar pelanggan sangat tertarik dengan produk atau jasa yang ditawarkan kepadanya, tentunya dengan perasaan senang dan gembira bisa memiliki produk yang memang diinginkannya.

1. Pelanggan membutuhkan bukti

Bukti yang paling dipercaya adalah bukti yang dialami sendiri. Namun, alam bawah sadar masih mau menerima bukti dari orang lain yang sudah pernah mencobanya. Jika seseorang sudah memperoleh bukti, rasa takut, ragu, khawatir untuk mencoba produk akan hilang.

Cara ini sering dipakai oleh pengusaha rumah makan. Saat rumah makannya pertama kali dibuka, ia biasanya mengundang banyak sekali orang sehingga warungnya tampak ramai oleh motor atau mobil yang parkir. Biasanya orang yang lewat dan melihat akan berkomentar, "Wah, ada rumah makan baru, ramai, loh. Kelihatannya enak, nih... mampir, yuk." Alam bawah sadar akan mengatakan demikian. Salah satu penerapannya, yaitu testimoni. Sebenarnya, testimoni ingin mengatakan, "Nih... orang-orang sudah pada pakai, nah, sekarang kamu pakai dong."

2. Pelanggan Harus Suka Dulu

Jika menyukai seseorang, kita cenderung meniru hal yang dilakukannya. Inilah yang digunakan bintang iklan. Hampir tidak pernah kita temui bintang iklan adalah seseorang yang tidak disukai publik. Jika tiba-tiba bintang iklan tersebut terlibat suatu skandal yang memalukan, biasanya dengan cepat iklan tersebut akan ditarik dan menghilang dari peredaran.

Dalam proses penjualan, Anda harus menggunakannya sebagai senjata utama. Kejadian yang sering terjadi, seseorang memutuskan untuk membeli bukan karena produk atau jasa Anda lebih baik, tapi seringkali karena ia menyukai Anda, menyukai perilaku dan pribadi Anda. Inilah yang sering digunakan pengusaha yang bergerak di bidang MLM.

Mereka biasanya menjual pada orang-orang terdekatnya dulu dan jika mereka yang didekati merasa menyukai orang tersebut maka mereka mengikutinya.

3. Harus Memiliki Otoritas

Seseorang yang mempunyai otoritas biasanya akan lebih mudah diikuti oleh orang banyak. Seorang pemimpin yang mempunyai otoritas maka ucapan atau imbauannya akan diikuti oleh rakyatnya. Namun, kalau ada seseorang yang memiliki otoritas tetapi ucapannya tidak diikuti oleh bawahan, cobalah bertanya, apakah otoritas tersebut masih ada atau tidak.

Berkaitan dengan dunia penjualan, Anda bisa memanfaatkan otoritas seseorang. Juallah sesuatu pada orang yang mempunyai otoritas dan semua orang di bawah pengaruhnya akan mengikutinya. Otoritas dalam hal ini bukan otoritas semu, hanya karena jabatan atau pangkat, tetapi karena pengaruh dan karismanya.

4. Ingat Hukum Timbal Balik

Alam bawah sadar selalu merasa berhutang budi dan ada rasa tidak enak kalau tidak membalas kebaikan seseorang. Contohnya, budaya mengirim *parcel*. *Parcel* biasanya diberikan kepada pejabat atau relasi bisnis yang sudah memberi proyek/pekerjaan. Budaya ini sulit untuk dihilangkan, bahkan imbauan KPK pun seakan-akan menjadi angin lalu. Mengapa demikian?

Saat mendapatkan pemberian, alam bawah sadar akan merespons, "Kalau tidak membalasnya sepertinya tidak enak." Itulah yang terjadi pada budaya *parcel*. Dalam

aplikasi penjualan, produk contoh bisa menjadi pemicu untuk seseorang membeli barang. "Ah, enggak enak nih, sudah dikasih gratis, kalau enggak beli, enggak enak. Beli ah... satu aja." Walaupun produk tersebut kurang dibutuhkan dan tidak perlu, karena merasa sudah dikasih gratis, konsumen merasa tidak enak kalau tidak beli produknya. Oleh karena itu, ciptakan hukum timbal balik pada layanan Anda. Berikan sesuatu yang membuat alam bawah sadar konsumen merasa tidak enak karena ia sudah menerima sesuatu dari Anda.

5. Ciptakan sebuah Komitmen

Komitmen adalah sesuatu yang bisa menghipnosis seseorang untuk segera melaksanakan komitmennya. Jika sudah terlanjur mengatakan "Ya", biasanya seseorang akan merasa tidak enak kalau membatalkannya. "Ah, enggak enak nih, kemarin sudah janji mau ambil satu." Atau bisa juga, "Iya, kemarin saya sudah menandatangani PO-nya, sudahlah, sudah telanjur, dibeli saja."

Jika sudah menjanjikan sesuatu, baik lisan maupun tulisan, seseorang cenderung akan melakukannya. Bahkan, seringkali kita terjebak dalam komitmen kita sendiri. Setelah dipikir lagi, Anda tahu, hal itu akan merugikan Anda sendiri, namun, karena sudah berkomitmen, Anda tetap melaksanakannya.

Buatlah komitmen untuk membeli pada pelanggan. Komitmen tersebut bisa berupa lisan atau bahkan tertulis. Para agen asuransi biasanya membuat komitmen ini secara tertulis. Saat seorang klien terlihat sudah tertarik, cepat-cepat agen tersebut menyodorkan formulir yang harus ditandatangani. Ini merupakan sebuah komitmen.

6. Produk atau Jasa Anda Harus Langka dan Terbatas

Di mana-mana, kalau produk yang *limited edition* itu pasti dicari orang dan harganya jauh lebih mahal dari produk reguler. Barang langka banyak dicari orang. Orang bahkan berani membayar berapa pun untuk mendapatkan barang tersebut. Contohnya saat Anda mendengar minyak sayur di pasaran langka, seketika itu juga orang akan berebut untuk membelinya.

Alam bawah sadar akan merasa merugi jika tidak bisa memiliki barang tersebut. Jadi, apabila Anda ingin produk atau jasa Anda dicari-cari orang, buatlah ia menjadi langka. Buatlah pelanggan Anda merasa bahwa jika ia tidak memiliki barang atau jasa ini, ia akan rugi sekali. Kelangkaan di sini bisa dalam bentuk waktu, warna, model, tahun, jumlah, atau pelayanan.

Saat ada produk baru yang dikeluarkan, maka, orang akan berbondong-bondong untuk antre menjadi pembeli pertama produk tersebut. Atau pada saat bensin langka di pasaran maka harganya langsung naik berkali-kali lipat. Kelangkaan suatu produk atau jasa bisa disebabkan karena bencana, karena memang barangnya terbatas, atau karena memang diproduksi terbatas. Kelangkaan ini bisa didesain sesuai dengan kondisi pasar, tetapi harus ingat bahwa suatu barang atau jasa yang dibuat terbatas atau dijual terbatas akan membuat barang atau jasa tersebut dicari orang. Untuk itu, bersikaplah etis jika barang atau jasa itu merupakan kebutuhan orang banyak, dan Anda merupakan satu-satunya produsen atau penyedia jasa tersebut.

B. Cara Ampuh Berjualan dengan *Hypnoselling*

Hypnoselling menggabungkan teknik NLP dengan hipnosis percakapan yang tujuannya memengaruhi alam bawah sadar calon konsumen supaya mau membeli produk yang ditawarkan secara sukarela. *Hypnoselling* bersifat persuasif. Calon pembeli diarahkan agar pikirannya terbuka dan akhirnya menyetujui penawaran sang penjual. Prosesnya dengan mengajak bicara calon pembeli terus-menerus agar ia mau membeli bukan dengan pertimbangan logika, tapi perasaan, penglihatan, pendengaran, dan dorongan dari alam bawah sadar.

Aktivitas jual beli ada di mana pun sehingga *hypnoselling* sangat perlu untuk diterapkan oleh penjual. *Hypnoselling* juga mampu membangkitkan nafsu ingin membeli. Sugesti yang dimasukkan akan membuat calon pembeli merasa bahwa keputusan yang diambilnya sudah tepat, atas keinginannya sendiri, dan memang ia membutuhkan apa yang akan dibelinya itu. Pembeli akan merasa senang dan penjualnya pun merasa diuntungkan.

Dalam *hypnoselling* ada beberapa prinsip dasar sebagai berikut:

1. Prinsip dasar *seller* dan gaya penjualan.

   Sebagai penjual, Anda harus memiliki pengetahuan yang jelas tentang apa yang akan dijual. Dengan pemahaman yang cukup, dapat timbul rasa percaya saat mempresentasikan barang dagangan.

2. Mengenal alam bawah sadar konsumen.

   Cara paling mudah untuk mengeceknya adalah dengan melihat bagaimana raut muka calon konsumen. Jangan

memerhatikan masalah cantik atau jelek, menarik atau tidak wajahnya tapi perkirakan makna ekspresi di wajahnya. Ekspresi orang yang sedang marah, tentu akan berbeda dengan orang yang sedang senang; ekspresi orang yang sedang penasaran tentu akan berbeda dengan orang yang sudah bosan, dan sebagainya.

3. Bahasa *hypnoselling* terdiri atas ucapan, tulisan, maupun *gesture* atau bahasa tubuh.

Dari segi bahasa, Anda perlu menggunakan bahasa yang mudah dipahami, dan enak didengar. Ini berbeda dari bahasa percakapan biasa. Bahasa dalam *hypnoselling* harus memiliki nilai seni. Coba bandingkan kedua kalimat di bawah ini.

> "Mbak, rambutnya bagus ya, panjang dan lebat. Pakai sampo apa? Kalau pakai merk X ini bisa membuat efek hitam berkilau juga Mbak. Mau coba, ya?"
> "Mbak, rambutnya panjang dan lebat, tapi kusam, pakai sampo merek X coba."

Kalimat pertama lebih nyaman didengar karena ditata dengan lebih baik. Pada kalimat kedua, terdapat bahasa ejekan, yakni kata "kusam". Ada juga unsur pemaksaan, dengan ucapan, "Pakai sampo merek X coba." Pada kalimat pertama, pendengar digiring untuk memahami bahwa rambutnya panjang lebat (indah) dan dapat dibuat lebih menawan dengan sampo X. Tentu tidak ada orang yang ingin menolaknya. Pedagang juga memberi kesempatan kepada lawan bicaranya untuk membuat keputusan, dengan menanyakan, "Mau coba, ya?"

Dari segi tulisan, ada seni khusus mengenai cara membuat kalimat atau kata. Hal itu dapat Anda pelajari lebih lanjut di *hypnotic-writing*. Bahasa tubuh seorang penjual pun

patut diperhatikan. *Gesture* menjadi bahasa yang sangat dipengaruhi alam bawah sadar sehingga benar-benar harus dijaga. Pastikan *gesture* yang Anda tampilkan membuat konsumen Anda tertarik dan percaya kepada Anda.

4. Metode mempersuasi yang digunakan dalam *hypnoselling* pada prinsipnya berusaha membuat konsumen tidak punya pilihan lain lagi selain membeli produk yang ditawarkan.

5. Setelah memberikan pembukaan percakapan yang baik, tentunya harus memberikan penutup yang baik juga dalam menawarkan produk.

Hipnosis yang dilakukan dalam berjualan bukan memberi perintah atau memaksa pembeli agar langsung mau memborong barang dagangan. Langkah-langkah hipnosisnya sebagai berikut:

1. Menciptakan trans sebelum memberi ajakan persuasif

   Penggunaan teknik *hypnoselling* tidak sepenuhnya dilakukan pada saat kondisi yang sadar. Ciptakan kondisi trans (fokus) terlebih dahulu. Kondisi ini diciptakan dengan cara terus berusaha membuat pembeli memerhatikan apa yang diucapkan penjual.

2. Membina kedekatan

   Pendekatannya ada dua macam, langsung dan tidak langsung. Pendekatan langsung berhubungan erat dengan pancaindra, sangat tergantung pada bagaimana kesan awal calon pembeli terhadap pembawaan penjual. Untuk dapat dipandang sebagai sosok yang meyakinkan, penjual setidaknya harus terlihat sopan. Penjual juga harus memiliki cara berbicara yang baik. Penjual tidak memunculkan bau-bau tidak sedap yang mengganggu indra penciuman.

Pendekatan tidak langsung merupakan teknik yang secara tidak langsung mampu menimbulkan kesan yang akrab antara penjual dengan calon pembeli. Buatlah kontak mata dengan calon konsumen agar menunjukkan bahwa penjual membuat ikatan pikiran dengan calon pembeli. Kontak mata tidak bagus jika terlalu kuat sebab pembeli akan merasa tidak nyaman dan cenderung menolak penjualan. Jabat tangan pembeli agar terkesan bahwa penjual mencoba menjalin kedekatan dan pembeli pun tidak merasa masih sebagai orang asing. Cari informasi tentang calon konsumen dengan menanyakan misalnya apa pekerjaannya, di mana ia bekerja, asalnya darimana, siapa namanya, dan sebagainya.

3. Gunakan bahasa yang sugestif

Pemilihan kata-kata dalam *hypnoselling* harus sangat diperhatikan. Jangan menggunakan istilah-istilah yang sulit dan tidak umum sebab konsumen akan bingung dan malas mencari tahu apa maksud dari penjual. Meskipun bahasa ilmiah akan memberi kesan berbobot, sebaiknya hindari penggunaannya saat bicara dengan pelanggan. Gunakan intonasi suara yang baik agar enak didengar, jangan membentak konsumen. Ulangi kata-kata berkali-kali sehingga memberikan sentuhan emosional, dan sugesti lebih mudah masuk.

C. Menghipnosis Melalui Iklan (*Hypnotic Writing*)

Jika dilihat dari namanya, *hypnotic-writing* diartikan sebagai cara untuk memberikan hipnosis melalui tulisan. *Hypnotic-writing* diberikan tanpa membuat subjek menutup mata karena media yang digunakan adalah tulisan. Kunci utamanya, yaitu membangun keakraban dan memberikan sugesti melalui tulisan. Umumnya, *hypnotic-writing* banyak digunakan dalam promosi-promosi penjualan barang, contohnya iklan dan surat penjualan.

Ada beberapa hal penting yang perlu diperhatikan dalam *hypnotic-writing*. Pertama, gunakan bahasa yang dipahami oleh target pembaca. Semakin universal bahasa yang dipakai, semakin luas pula radar jangkauannya. Contohnya, apabila ada seorang pengusaha ingin memasang iklan di Indonesia, daripada menulis "*how many cups of coffee do you drink in a day*?", lebih baik menulis, "Berapa banyak kopi yang kamu minum dalam sehari?" Penyebabnya, lebih banyak orang yang memahami bahasa Indonesia daripada bahasa Inggris sehingga daya jangkaunya pun jauh lebih luas.

Kedua, buat pembaca penasaran. Surat penjualan bisa dikatakan bagus haruslah membuat pembaca merasa siap dan penasaran sebelum mengetahui berapa harga barang tersebut. Kemudian di akhir, baru beritahukan harganya secara lembut dan meyakinkan. Ketiga, ciptakan kredibilitas. Dalam menuliskan iklan dengan kepercayaan atau kredibilitas yang tinggi, pastikan tampilan fisiknya meyakinkan. Pakai kertas dalam kondisi baik, semua huruf dan gambar tercetak jelas, warna yang tidak pudar, dan tulis dari mana asal perusahaan pemberi barang atau layanan.

Keempat, manfaatkan prinsip kelangkaan. Misalkan barang yang dijual hanya diimpor dari luar negeri, barang yang dijual tidak beredar di pasaran, barang yang dijual hanya ada setahun sekali, barang yang dijual dari bahan berkualitas dan langka. Kelima, berikan kepuasan kepada pembaca dengan menyajikan gambar-gambar yang merepresentasikannya.

Untuk dapat membuat kalimat iklan yang efektif, gunakan urutan berikut:

a. Janji. Janji harus muncul di judul dengan pendek dan manis. Misalkan: "Solusi memutihkan wajah dalam 7 hari"

b. Bukti. Kesaksian, jaminan, penelitian ilmiah, kutipan pakar, statistik, atau testimoni bisa digunakan sebagai alat bukti. Misal, "Melalui riset selama 10 tahun, produk ini sangat cocok bagi kulit wanita Indonesia."

c. Harga. Berikan ajakan untuk segera membeli dengan memberikan pengingat untuk membeli sekarang, cara membeli, serta di mana saja produk itu bisa dibeli. Berikan bonusnya. Contohnya, "Edisi terbatas menjelang Idul Fitri, semua baju diskon 10%"

Dengan mempertimbangkan tiga hal di atas, cukup buat tulisan yang pendek saja, tidak perlu berbelit-belit. Informasi akan lebih mudah diserap jika tulisan iklan ringkas dan menjawab semua rasa penasaran pembeli. Bentuk tulisan yang panjang membutuhkan waktu lebih lama untuk dibaca sehingga proses berpikir pembeli akan lebih rumit, dan keputusan pembelian mungkin tertunda.

Dalam membaca sebuah iklan tertulis, pembeli sebenarnya hanya ingin mencari informasi, jadi gunakan kata-kata seperlunya saja. Pilih kata yang menarik sehingga calon pembeli tidak bosan. Dari sudut pandang pembaca iklan, biasanya akan

muncul beberapa pertanyaan dalam dirinya sendiri. Mengapa saya harus memedulikan iklan ini? Seberapa penting ini buat dibaca? Apa yang mereka sampaikan adalah hal penting? Apa untungnya buatku? Informasi yang disajikan harus bisa menjawab pertanyaan-pertanyaan penting ini.

Empati adalah kunci kesuksesan penjualan. Saat penjual memahami apa yang dipedulikan oleh pembaca, apa yang akan disampaikan kepadanya akan sesuai dengen keinginan pembaca. Jika sudah begitu, fungsi iklan dalam posisi yang benar. Mulailah dari sudut pandang pembaca. Selain itu, pengulangan.

"Kamu tahu aku menyayangimu?"

Apa yang Anda rasakan ketika pertama kali mendengar kalimat pertanyaan itu dari seseorang? Mungkin awalnya kaget. Namun, bila Anda mendengarnya berkali-kali dan dikatakan dengan penuh kesungguhan, hasilnya akan berbeda. Prinsip dari hipnosis adalah pengulangan. Ulangi lagi dan lagi kata kuncinya sehingga kata-kata tersebut menjadi kebenaran.

Di bawah ini penulis akan menyajikan beberapa contoh iklan. Saat Anda membaca bagian awal iklan, Anda mulai merasa terpesona. Saat menganalisis setiap kata dari artikel ini, Anda akan segera merasa senang. Dan pelan-pelan Anda mulai menyadari bahwa inilah artikel yang sudah lama ditunggu-tunggu.

"Semua menawarkan KPR dengan harga yang fantastis. Hanya berlaku selama Mei–Juni 2016. Kemudahan ini bertujuan agar semakin banyak orang dapat mewujudkan impiannya punya rumah sendiri. Hanya dengan bunga cicilan 0,5% per bulan, Anda dapat segera membawa pulang kunci rumah seharga hanya 100jt-an. Tawaran menakjubkan ini hanya dibuka selama dua bulan. Tentu peminatnya akan sangat banyak. Kami memiliki

hadiah berupa TV dan lemari es untuk setiap pembelian unit rumah. Hanya berlaku selama dua bulan. Akan ada tambahan hadiah untuk 10 pembeli pertama. Kesempatan tidak datang dua kali."

"Orang tahu bahwa tempat tinggal merupakan salah satu kebutuhan mendasar bagi hidup. Apakah Anda pernah merasakan betapa repotnya kehidupan jika saat ini Anda tidak memiliki tempat tinggal? Menurut survei, orang yang sudah bekerja pasti akan memikirkan bagaimana cara mereka mendapatkan rumah. Memiliki rumah secara pribadi adalah wujud dari kemandirian. Mengingat ada banyak sekali kebutuhan yang harus dipenuhi juga, maka kredit kepemilikan rumah sudah jadi hal yang sangat wajar. Kami akan sangat senang melayani Anda membeli rumah".

Selain contoh di atas, beberapa kalimat iklan pendek seperti ini juga sering dijumpai. Prinsipnya, mereka menggunakan kalimat yang membuat calon pembeli tertarik karena merasa diistimewakan, atau menunjukkan prinsip kelangkaan:

- Buat kamu, aku diskon sekarang
- *Discount up to* 80%
- Pesan sekarang, besok harga naik 70%
- Kesempatan terakhir harga promosi
- Terbatas hanya untuk 5 orang tercepat
- Ini kan, yang kamu cari?
- Hadiah langsung dan gratis, mau?
- Pesan sekarang, ya!
- Langsung pakai ini ya, biar...

Kalimat-kalimat pendek dalam *hypnoselling* seharusnya mudah untuk dibaca, sebaiknya dicetak dalam spanduk atau banner dan dipasang di tempat yang sering dilewati orang. Inti dari hipnosis adalah pengulangan, untuk itu sangat baik jika semakin banyak tulisan tersebut dibaca orang maka kemungkinan pesan itu masuk ke dalam pikiran akan semakin besar. Buatlah selebaran dan spanduk dalam jumlah yang banyak.

Selain itu, perhatikan pula judul yang digunakan dalam iklan. Kata-kata yang dapat digunakan untuk membuat judul yang menarik: fenomenal, mengungkap rahasia, revolusioner, spesial, super, waktu terbatas, unik, segera, indah, memiliki unsur terobosan, memperkenalkan, baru, cara, mengumumkan, mencengangkan, akhirnya, eksklusif, memesona, pertama, gratis, dijamin, luar biasa, awal, meningkat, dan ampuh.

D. Bagaimana Agar Tidak Terhipnosis oleh Iklan ?

Terdapat dua macam kecenderungan pembelian: membeli karena kebutuhan atau membeli karena keinginan. Membeli karena kebutuhan artinya membeli barang yang harus dibeli karena jika tidak memiliki barang tersebut, aktivitas tidak berjalan dengan lancar. Barang-barang yang dibeli karena kebutuhan biasanya barang primer, contohnya bensin untuk kendaraan, sabun mandi, minyak goreng, pulpen dan kertas untuk pelajar, dan sebagainya.

Seseorang yang membeli karena keinginan artinya tingkat kebutuhannya tidak begitu tinggi. Biasanya keinginan untuk membeli ini sesuai dengan gaya hidup dan hobi. Misalkan, seorang perempuan yang suka berdandan selalu tergoda membeli lipstik baru meskipun koleksinya sudah banyak dan hanya menumpuk. Membeli karena keinginan sering diidentikkan dengan perempuan.

Bahkan, terdapat sebuah ungkapan tentang hasrat belanja wanita. Jika seorang wanita pergi ke supermarket dengan membawa daftar belanjaan berisi 26 jenis barang, ia akan pulang dengan membawa 27 jenis barang, yang semuanya tidak ada dalam daftarnya. Hal ini menunjukkan bahwa seseorang akan mudah membeli ketika dirinya tergoda untuk memiliki tanpa ada pertimbangan apakah barang itu diperlukan atau tidak. Beberapa alasan lain contohnya:

- Oh, ini lucu
- Temanku sudah punya ini semua
- Jarang-jarang ada diskon

- Mumpung masih ada uang
- Aku suka ini, sudah cari sekian lama baru ada sekarang
- Ini kan model terbaru
- Aku besok pasti bakal butuh

Nafsu untuk membeli yang tidak terkendali akan berakibat pada kondisi keuangan. Bagaimanapun, mengumpulkan uang membutuhkan usaha lebih banyak daripada mengeluarkan uang. Sementara, penjual menggunakan berbagai cara agar Anda membeli produk/jasanya.

Tidak dapat dipungkiri bahwa semakin menarik sebuah iklan, maka akan semakin masuk sugestinya ke dalam alam pikiran pembeli. Begitu juga dengan tampilan yang enak dilihat, modelnya cantik, barang yang ditampilkan pun bagus-bagus. Seseorang akan lebih tertarik untuk membeli produknya. Pada sebuah pameran mobil dan motor, biasanya tidak hanya mobil dan motor saja yang dipajang. Di sana banyak SPG yang begitu cantik dan menarik, cara bicaranya enak didengar dan ramah.

Mengapa SPG perempuan banyak dipakai dalam pameran mobil? Tanpa bermaksud membuat iri hati pada istri ataupun pacar, tidak dapat dipungkiri bahwa peminat pameran mobil dan motor kebanyakan adalah laki-laki. Secara naluriah, laki-laki akan sangat tertarik bila yang mengajak bicara adalah wanita cantik. Jika sudah demikian, Anda bisa terlena.

Untuk menghindari terkena hipnosis dari sebuah iklan, tetaplah jaga kesadaran. Jika Anda mulai merasa tawaran begitu menggiurkan, terutama mengenai harga, segera kembalikan ke dalam diri sendiri dan tanyakan, "Apakah barang ini akan ada gunanya?"



bagian 9

KEJAHATAN HIPNOSIS

A. Apakah Saya Kena Hipnosis?

Benarkah, orang yang terkena hipnosis seringkali tidak menyadari bahwa dirinya sedang dalam pengaruh hipnosis? Faktanya, meskipun seseorang bisa menolak sugesti yang diberikan hipnotis, seseorang kadang tidak sadar bahwa dirinya berada dalam pengaruh hipnosis. Hal ini sering kita temui pada kasus-kasus kejahatan yang melihatkan hipnosis.

Perlu diketahui, hipnosis harus dilakukan dengan persetujuan subjek. Sebab alam bawah sadarnya akan dibuka dan diberi sugesti, dan tentu saja akan memengaruhi bagaimana cara pandang subjek dalam kehidupan. Meskipun demikian, pelaku kejahatan kadang mampu memanfaatkan kesempatan dan mampu membawa subjek sampai pada tahap terlalu fokus sehingga ia merasa nyaman dan tidak menaruh curiga bahwa dirinya sedang dihipnosis. Untuk itu, kenali tanda-tanda apakah Anda sedang dalam pengaruh sugesti seseorang. Umumnya, tanda-tanda ini terkait dengan keadaan fisik yang demikian nyaman.

1. Mata bergerak lamban dan tidak bisa tajam dalam menatap sesuatu. Pada saat Anda telah siap untuk tidur, muncul rasa malas bergerak, apalagi mengangkat kelopak mata. Seandainya Anda terkena hipnosis yang tidak direncanakan, mata Anda akan sulit melihat sesuatu dengan fokus dan berat untuk terbuka. Yang Anda inginkan hanya menutup mata dan menemukan posisi tubuh yang nyaman.

2. Muncul perasaan nyaman, tenang, damai, dan fokus dengan sesuatu yang membuatnya betah pada keadaan itu.

3. Denyut nadi melambat

4. Wajah menjadi malas untuk berekspresi

5. Malas untuk membuat gerakan

6. Bicara dengan lambat

Tanda-tanda tersebut tidak jauh berbeda dengan respons tubuh saat sudah berbaring di kasur menjelang tidur malam. Pada saat kondisi badan demikian nyaman dan berada di ambang batas tidur, otak berada pada gelombang *theta*. Tidak harus orang yang hendak tidur, seseorang yang sedang berdoa sampai demikian khusyuk juga dapat mencapai titik ini, begitu pula dengan meditasi mendalam, yoga, ataupun pemanfaatan energi tenaga dalam.

Gelombang *theta* mampu membuat seseorang jadi sangat fokus (*trance*) yang memudahkan tubuh menerima sugesti ke alam bawah sadar. Saat berada dalam kondisi tersebut, Anda menjadi kurang kritis sehingga Anda bisa saja langsung menerima sugesti yang diberikan. Akan sangat repot bila sugesti itu menyuruh Anda melakukan sesuatu yang merugikan. Oleh karena itu, sebelum seseorang yang tidak bertanggung jawab memasuki alam bawah sadar Anda, pastikan Anda sudah waspada. Bagaimana caranya? Penulis akan membahasnya di bawah.

B. Bagaimana Menghindari Tindak Kejahatan Hipnosis?

Pada bagian awal telah dijelaskan bahwa hipnosis berbeda dengan gendam ataupun ilmu hitam. Meski demikian, bukan berarti teknik ini tidak bisa disalahgunakan. Selain memiliki banyak manfaat, hipnosis bisa juga dimanfaatkan untuk mengambil keuntungan dengan cara merugikan orang lain. Hipnosis bisa dianalogikan sebagai sebuah pisau, menjadi bermanfaat atau merugikan, tergantung pada orang yang menggunakannya. Pisau di tangan seorang *chef* dan pisau di tangan pembunuh pasti akan membawa efek yang berbeda.

Terdapat dua faktor yang memengaruhi seseorang menjadi target dari tindak kejahatan, yaitu faktor eksternal dan faktor internal. Faktor eksternal meliputi lingkungan, waktu, barang bawaan, perhiasan, *gadget*, atau bentuk fisik yang menarik. Semakin menarik Anda, semakin besar kemungkinan Anda menjadi sasaran tindak kejahatan hipnosis. Untuk menghindarinya, sebisa mungkin tampillah sopan dan tidak terlalu mencolok. Bawa barang bawaan sebutuhnya saja. Bila ingin memakai aksesori, gunakan perhiasan sewajarnya, tidak perlu memakai semua koleksi perhiasan apalagi saat berada di area publik.

Faktor internal meliputi kesehatan badan dan kondisi psikologis. Seseorang yang sedang bingung, badannya kurang fit, konsentrasinya menurun, akan sangat mudah dibujuk untuk melakukan sesuatu dengan melalui metode NLP. Modus kejahatan biasanya dengan meminta tolong pada korban, mengiming-imingi korban dengan undian berhadiah, menang arisan, atau iming-iming lainnya, yang membuat korban tertarik untuk menyimak pembicaraan sehingga pelaku akan terus membawanya ke dalam fase hipnosis.

Tindak kejahatan yang memafaatkan metode hipnosis tidak seperti apa yang selama ini ceritanya beredar dan muncul di televisi. Sebagai sebuah proses, hipnosis berlangsung tahap demi tahap. Sangat tidak mungkin untuk menghipnosis seseorang hanya dengan menepuk bahu, memberi minuman, menatap mata, dan mencolek sedikit.

Sebagai sebuah kasus, kejahatan yang berkedok hipnosis lebih tepat dikatakan sebagai sebuah penipuan. Pelaku akan memberikan bujukan, rayuan, membodohi atau menipu. Banyak dari pelaku kejahatan ini tidak mengenal dan tahu tentang hipnosis, namun mereka menyebutkan tindakan ini sebagai menghipnotis korban. Dalam fase hipnosis, seorang subjek masih bisa mengendalikan diri dan membuat keputusan sehingga walaupun pakar hipnosis melakukan tindakan kejahatan dengan metode ini, korban masih bisa menolak dan selamat.

Beberapa kasus penipuan yang sering dianggap sebagai kejahatan melalui hipnosis:

1. Pelaku menepuk bahu korban lalu menawarkan barang bermerk dengan harga murah. Barang yang ditawarkan ternyata palsu, sementara, pembeli baru menyadari ketidakwajaran itu saat sudah sampai di rumah.

2. Mengajak korban bersalaman, pelaku mengenalkan diri sebagai teman dekat. Pelaku mengajak korban berbicara terus-menerus sehingga korban bingung, membujuk agar mau memberikan pertolongan, akhirnya korban bersedia memberi uang.

3. Pelaku menjadi tamu yang mengunjungi rumah. Dengan modal kepolosan dan ketidaktahuan pembantunya, pelaku mengaku kepada pembantu bahwa ia datang untuk mengambil televisi agar bisa diperbaiki di tempat servis.


Saya datang untuk memperbaiki televisi
Televisinya rusak, ya?

4. Pelaku menelepon korban yang mempunyai anak di luar kota, berbohong bahwa anak tersebut kecelakaan, membutuhkan biaya. Orang tua yang mendengar kabar seperti ini pasti akan kaget, bingung, sedih dan frustasi. Dalam keadaan seperti ini pelaku menyuruh korban untuk mengirimkan uang sejumlah tertentu demi kepentingan anak.

5. Pelaku menawarkan sesuatu yang sepertinya sangat menggiurkan sehingga korban tertarik mengikuti apa yang ditawarkan. Saat korban sudah terlihat bingung, datang pelaku yang lain, seolah-olah dalam keadaan netral, mengiyakan bahwa apa yang pelaku pertama tawarkan sangat sayang bila dilewatkan. Hingga akhirnya korban terkena tipuan.

Dari beberapa contoh di atas, pelaku kejahatan biasanya memanfaatkan kepolosan, kebodohan, ketidaktahuan korban. Hingga pada saat ditanya mengenai apa yang terjadi pada dirinya, biasanya korban mengaku tidak ingat apa-apa lagi, tahu-tahu dirinya sudah kehilangan barang dan uang. Kemungkinan besar korban mengalami *shock* yang cukup besar sehingga dirinya menolak untuk ingat.

Ada juga korban yang mengaku lupa walaupun sebenarnya masih ingat dengan jelas, berbohong karena malu mengakui bahwa dirinya telah kena tipuan. Untuk mengurangi kemungkinan seperti ini, minimalisirlah interaksi ataupun basa-basi dengan orang yang tidak dikenal dan terlihat sangat menarik pembawaannya di awal pertemuan. Melalui humas, Polda Metro Jaya memberikan beberapa tips agar aman dari kejahatan hipnosis.

1. Percaya dan yakin sepenuhnya bahwa kejahatan hipnosis tidak akan berpengaruh pada orang yang menolaknya. Seluruh proses hipnosis adalah proses self-hypnosis (sugesti diri sendiri). Rasa takut korban justru dimanfaatkan oleh pelaku hipnosis.

2. Curiga pada orang yang baru dikenal dan berusaha mendekati. Seluruh proses hipnosis merupakan teknik komunikasi yang sangat persuasif.

3. Waspada pada orang yang menepuk secara tiba-tiba. Bahayanya bukan pada menepuknya, namun pada kata-kata setelah tepukan itu. Selain itu ada baiknya menghindari kemungkinan percakapan yang terjadi. Ketika fokus pada ucapan seseorang, pada saat itulah sugesti dilontarkan. Penting untuk segera menjauh dari orang tersebut dan mengalihkan perhatian pada hal lain.

4. Menyibukkan pikiran dan jangan membiarkannya kosong pada saat sedang sendirian di tempat umum. Pada saat pikiran kosong, alam bawah sadar menjadi pintu yang terbuka sangat lebar dan mudah sekali untuk diberi sugesti.

5. Selalu dampingi orang yang punya kebiasaan latah. Latah merupakan kebiasaan yang membuka alam bawah sadar untuk mengikuti perintah. Oleh sebab itu, disarankan untuk menghilangkan kebiasaan latah.

6. Hati-hati pada beberapa orang yang tiba-tiba mengerumuni sesuatu tanpa kejelasan. Jika mengalami hal seperti ini sebaiknya segera pergi ke tempat lain atau melapor petugas keamanan. Pelaku kejahatan biasanya berpura-pura tidak saling kenal, meskipun mereka terlibat kerja sama dalam satu kelompok.

7. Jika mulai merasa memasuki kesadaran yang berbeda, dianjurkan untuk memerintahkan diri sendiri agar senantiasa terjaga dan normal kembali. Caranya dengan memberi sugesti bahwa "saya normal dan sadar sepenuhnya".

Contoh Kronologi Kasus Penipuan

Kasus 1

Sekitar pukul dua siang pada hari Minggu, Mega menerima telepon dari nomor baru. Dia mengangkat telepon dan kemudian berbincang serius dengan orang yang mengaku sebagai pegawai asuransi tertentu dan sudah bekerja sama dengan pihak bank tempat korban menyimpan uang. Jasa yang ditawarkan adalah asuransi dan terdapat banyak sekali keuntungan bila mengikuti asuransi tersebut. Hadiah–hadiah yang ditawarkan, lebih menggiurkan. Biasanya penelepon akan melakukan beberapa pengecekan data sebelum mulai membujuk.

"Selamat siang, ini dengan Ibu Mega di Semarang, betul?"

"Ya, betul"

"Kami dari perusahaan asuransi yang sudah bekerja sama dengan bank tempat Ibu menabung. Sebelumnya kami pastikan dulu, apakah benar Ibu Mega merupakan nasabah di Bank ABC?"

"Ya, betul"

"Iya, Ibu Mega. Kami ucapkan selamat. Nomor rekening Ibu 1122-3344-5566-7788 telah terpilih jadi nasabah yang akan mendapatkan potongan 20% angsuran, jika mengaktifkan akun asuransi di perusahaan kami. Betul nomor rekening Ibu Mega di Bank ABC adalah 1122-3344-5566-7788?"

"Iya"

Pada akhirnya, Mega menyetujui tawaran tersebut dan baru sadar bahwa dirinya dirugikan setelah mengecek pada bank yang bersangkutan saldo tabungannya sudah banyak berkurang sementara hadiah yang dijanjikan tidak kunjung datang.

Kasus tersebut sering dilakukan pada hari Minggu sekitar pukul dua siang. Hari Minggu biasanya digunakan untuk beristirahat. Terlebih lagi pukul dua siang, biasanya itu adalah waktu yang sangat enak untuk tidur siang atau bersantai dan banyak orang merasa mengantuk pada waktu-waktu ini. Pada kondisi tersebut, pelaku menelepon korbannya dan memberikan banyak sekali tawaran sehingga korban bingung.

Aliran informasi terlalu deras sehingga membuatnya hanya berfokus kepada hadiah-hadiah. Korban tidak memperoleh kesempatan untuk berpikir lebih kritis sampai pada akhirnya ia mau memberikan persetujuan atas hal yang ditawarkan. Pada kasus ini, persetujuan yang dimaksud adalah pihak asuransi secara rutin akan memotong saldo tabungan korban dan korban memberikan data diri lain sehingga pelaku dapat mengakses rekening tersebut.

Bagaimana hal tersebut dapat terjadi? Saat mendengar kata "hadiah" kebanyakan orang akan merasa senang. Munculnya rasa senang ini ternyata dapat menurunkan tingkat konsentrasi. Apalagi, korban telah diarahkan untuk selalu berkata "iya", sehingga ia akan lebih mudah menyetujui tawaran-tawaran dan perintah yang diberikan kepadanya. Ingat, seseorang cenderung sulit mengatakan tidak, jika sebelumnya ia terus-menerus mengatakan iya.


Kami dari perusahaan asuransi yang sudah bekerja sama dengan bank tempat Ibu menabung
Sebelumnya kami pastikan dulu, apakah benar Ibu Mega merupakan nasabah di Bank ABC?.
Betul nomor rekening Ibu Mega di Bank ABC adalah 1122-3344-5566-7788
Iya, Ibu. Kami ucapkan selamat.
Nomor Rekening Ibu 1122-3344-5566-7788 telah terpilih jadi nasabah yang akan mendapatkan potongan 20% angsuran, jika mengaktifkan akun asuransi di perusahaan kami.
Betul alamat ibu di Jalan Sukajaya no 12, Pejanten, Jawa Barat?

Media yang digunakan biasanya telepon genggam, baik yang berwujud telepon langsung atau SMS pengumuman menang hadiah. Sebaiknya, saat mendapatkan kabar kemenangan hadiah, Anda tidak perlu terlalu menghiraukannya. Karena tindak kejahatan ini bisa dihindari jika Anda tidak tergiur bujukan hadiah dan diskon.

Jika sudah terlanjur terjalin percakapan dengan pelaku, jagalah pikiran Anda untuk tetap sadar. Hindari jawaban "Ya, iya" yang berulang-ulang. Sebab, hal itu merupakan program juga untuk mendapatkan korban. Jangan sungkan untuk mengajukan pertanyaan, tujuannya agar Anda bisa berkelit dari jerat penipuan. Tanyakan saja, "Dari mana dapat info data saya?", "Kantor Anda di mana?", "Mengapa saya yang terpilih?", "siapa nama Anda?", dan sebagainya. Pertanyaan yang diajukan boleh tentang apa saja, meskipun Anda sudah tahu jawabannya. Hal ini bertujuan agar Anda bisa memotong sugesti yang diberikan pelaku.

Kasus 2

Di sebuah *food court*, Mega duduk sendiri sambil bermain *handphone*. Tiba-tiba ada orang yang datang dengan penampilan rapi, terlihat seperti mahasiswa yang sederhana, dan meminta izin untuk duduk sebentar sambil bercakap-cakap. Pembawaan orang itu sopan dan menarik sehingga Mega mau menyimak apa yang dikatakan orang itu.

Pelaku memperkenalkan diri sebagai agen dari sebuah yayasan yang peduli pada anak-anak penderita kanker atau penyakit tertentu. Pelaku mengeluarkan sebuah *booklet* kecil yang isinya adalah *voucher*. Ada banyak sekali *voucher* di dalam *booklet*, dan semuanya

berkisar antara 10–25% potongan harga yang dapat digunakan untuk membeli produk tertentu di *outlet* yang tertera. Dengan membeli *voucher* artinya memberikan sumbangan pada anak-anak penderita sakit tertentu.

"Permisi Mbak, bisa ngobrol sebentar?"

"Ya, ada apa?"

"Mbak tahu penyakit kanker?"

"Ya, saya tahu"

"Saat ini kami dari Yayasan Sehat Warna Warni sudah menampung 90 anak sakit kanker dari keluarga tidak mampu. Mbak, ini, kami menyediakan *booklet voucher* yang bisa digunakan, barangkali ingin lihat dulu"

"Oh, ya." Korban mulai melihat-lihat isi *booklet*.

"*Voucher* bisa digunakan di berbagai tempat, potongannya besar. Mbak sering kulineran?"

"Ya"

"Nah, di sini kami ada kerja sama dengan Resto Dendang Gembira, Waroeng Makan Mewah, dan masih banyak yang lain. Mbak suka karaoke?"

"Ya"

"Di sini juga kami menyediakan *voucher* untuk karaoke di beberapa tempat, semua diskonnya di atas 15%. Bisa dilihat ini ya, Mbak"

"Oh, ya"

"Untuk memiliki *booklet* itu, semuanya bisa ditukar dengan uang seratus ribu rupiah Mbak"

"Untuk sumbangannya bisa sekali saja Mbak pembayarannya, nanti langsung dapat satu *booklet voucher* ini"

"Ya, baik. Ini saya mau menyumbang"

Setelah orang itu pergi, Mega baru menyadari bahwa di bagian bawah *booklet* terdapat tulisan sangat kecil berbunyi, "10% dari penjualan voucher ini akan disumbangkan". Artinya dari uang 100.000 maka ada 90.000 yang entah pergi ke mana. Mengapa banyak orang yang tertipu? Modus penipuan ini memanfaatkan rasa belas kasih.

Kasus seperti ini sudah ramai di internet dan menggunakan nama yayasan yang berbeda-beda, dengan menangani anak yang berbeda-beda. Terkadang ada yang mengaku mengurusi anak penderita kanker tidak mampu, tumor, AIDS, gizi buruk, dan sebagainya. Korban akan merasa terpanggil jiwanya untuk turut membantu hanya dengan nominal seratus ribu rupiah sekaligus sudah bisa membawa pulang *voucher* yang kalau ditotal bisa sebanding dengan 2,4 juta rupiah. Di sini korban dibuat senang mendengarkan *voucher-voucher* diskon besar, banyak, dan pilihannya begitu menarik. Pelaku akan mengajak bicara korban terus-menerus sehingga korban akan mulai kesulitan berpikir kritis. Maka, penawaran pun akan diterima begitu saja.

Kasus 3

Pada saat berjalan menuju parkir mobil, Mega dipanggil oleh seorang perempuan berpenampilan rapi. Mereka berkenalan sebentar dan pelaku menyampaikan maksud baiknya untuk menawarkan undian berhadiah, tanpa modal sedikit pun.

"Mbak Mega, silakan gosok kertas ini. Nanti akan muncul hadiahnya, tertulis di situ. Silakan gosok, ya!"

Mega mengiyakan tawaran dan menggosok kertas kecil, pelan-pelan muncul tulisan hadiah di sana, "*voucher* pulsa 25 ribu rupiah."

"Mbak, selamat, ya!!! Sudah beruntung dapat hadiah pulsa. Mbak kalau ikut saya bakal dapat hadiah yang lebih besar dan lebih banyak lagi, mau ya?"

Mega mengikuti tawaran pelaku. Mereka berdua naik mobil dan sampai di sebuah kantor.

"Mbak Mega, ini ada beberapa pilihan, silakan diambil. Jika menang, tapi harus bayar uang dulu, 10% dari harga barangnya. Murah Mbak, kalau beli bisa mahal."

Sementara itu, datang orang lain meyakinkan, "Mbak, ini jarang yang bisa menang"

"Mbak kalau menang saja ya bayarnya, kalau nggak menang jangan marah-marah, soalnya ini kan belum pasti menang atau tidaknya."

"Dicoba dulu ikuti ini ya Mbak, belum tentu menang, tapi kalau menang dapat untung."

Mega yang seorang diri ada di sana mengikuti apa yang orang-orang itu sarankan. Tersedia beberapa pilihan. Mega memilih barang-barang yang menarik, kemudian dia membuka kertas yang katanya berisi tulisan hadiah apa yang berhak dibawa pulang.

"Dan selamat!! Mba Mega dapat hadiah utamanya, setrika listrik senilai 10 juta rupiah."

Mendapatkan hadiah yang nilainya 10 juta, artinya Mega harus membayar senilai 1 juta rupiah. Meskipun itu bukan pilihannya, namun hadiah tersebut tertulis sebagai hadiah yang Mega dapatkan.

Pada kasus ketiga, pelaku tidak beroperasi sendirian. Mereka berada dalam tim dan terorganisir dengan rapi. Korban dibujuk-bujuk oleh lebih dari satu orang, bahwa memenangkan undian artinya selamat Anda menang, dan jika tidak menang artinya tidak masalah, Anda tidak rugi. Korban diminta membayar tebusan sebesar 10% saja dari harga barang. Meskipun terlihat kecil, namun dapat membesar mengikuti harga barang. Modus kejahatan ini mendesak korban untuk terus mengikuti panduan dari para pelaku dan membuat korban berkata, "Ya..ya..", selalu menyetujui dan membuat korban bingung sehingga tidak punya pilihan lain selain mengikuti kata-kata dari pelaku.

Kasus 4

Dalam sebuah perjalanan menggunakan bus antarkota, seorang bapak begitu terkesan dengan penumpang lain yang sibuk menjaga kandang burung, yang rupanya adalah seorang penjual burung. Penjual itu tidak hanya membawa satu, namun beberapa. Bapak tersebut sangat tertarik untuk bertanya tentang burung jenis apa saja yang dibawanya itu. Penjual itu menjelaskan jenis-jenis burung yang dibawanya tanpa menyingkap kain penutup kandangnya. Sebab, bila kain itu dibuka, burung tersebut akan kaget, stres, lalu mati jika tahu sedang berada di tempat yang banyak orang.

Sangkar-sangkar tersebut kerap berbunyi. Ketika penjual mencoba bersiul, burung tersebut langsung menyahut dengan kicauan yang renyah didengar. Ada penumpang lain duduk di bagian depan, menghampiri bapak tadi yang duduk sebelahan dengan penjual burung itu. Penumpang tersebut berniat membeli satu. Setelah memilih sebentar, dia membayar dan mengambil sangkarnya. Kemudian datang lagi beberapa penumpang menghampiri penjual itu, sesekali menawar, dan akhirnya sekitar empat sangkar sudah terjual.

Bapak tersebut begitu tertarik dengan kemampuan berkicau burung-burung itu, namun pilihan yang ada sudah lebih sedikit. Timbul penyesalan mengapa tidak dari tadi saja membelinya? Ini tinggal tiga, bagaimana kalau mendadak ada orang lain yang beli, bisa-bisa habis. Padahal, burung jenis ini sulit dicari. Saat ada di depan mata, kebetulan harganya terjangkau. Kapan lagi kesempatan ini datang? Bapak tersebut akhirnya memilih salah satu lalu membayarnya. Penjual hanya berpesan, dibuka di rumah saja kainnya, Pak. Nanti cepat mati kalau dibuka di bus begini, udaranya kotor. Kasihan.

Begitu sampai di rumah, Bapak tersebut langsung membuka kain penutup sangkarnya. Ia sangat penasaran seperti apa wujud burung yang berkicau sangat indah sepanjang perjalanan itu. Ternyata dalamnya kosong, dan Bapak itu baru menyadari uangnya lima ratus ribu sudah raib.

Pada kasus ini, pelaku menggunakan teknik penipuan. Penipuan semacam ini tidak berjalan sendiri, melainkan gerombolan. Salah seorang bertugas sebagai penjual, beberapa orang menjadi pembeli. Uang yang dibayarkan merupakan uang yang sudah dianggarkan untuk drama penipuan tersebut. Sopir bus dan kondekturnya biasanya sudah tahu ini merupakan tindak penipuan, namun mereka tetap akan diam saja karena memilih tidak ikut campur yang bukan urusannya, selain itu juga untuk alasan keamanan.

Pembeli, yang mana adalah korban, diarahkan untuk semakin tertarik dengan barang dagangannya. Siulan-siulan burung yang begitu indah hanya suara dari seseorang yang duduknya tidak jauh dari tempat pembeli. Begitu melihat ada pembeli-pembeli lain berdatangan, korban akan merasa sangat rugi, tertekan, dan khawatir. Adanya pembeli lain mengindikasikan bahwa bukan hanya dirinya saja yang tertarik dengan barang dagangan ini, namun orang lain juga. "Oh, berarti wajar kan kalau aku suka juga?"

Beberapa contoh di atas merupakan contoh penyalahgunaan hipnosis. Jika Anda sudah terlanjur menjadi korban, segeralah untuk melaporkan tindak penipuan itu kepada polisi. Hipnosis akan sangat bermanfaat bila digunakan untuk kebaikan, namun semakin tingginya persoalan hidup membuat orang tega memodifikasi hipnosis untuk kejahatan.

C. Karakteristik Calon Korban yang Dipilih Pelaku

Untuk melakukan tindak kejahatan yang memanfaatkan hipnosis, pelaku memiliki standar tersendiri dalam memilih korban. Calon korban yang dipilih bukanlah sembarangan orang, namun orang-orang yang mudah terkena hipnosis. Karakteristik calon korban yang diincar adalah sebagai berikut:

1. Calon korban hipnosis biasanya adalah orang yang sedang berjalan sendirian. Dengan memilih orang yang sedang sendirian maka seandainya proses berhasil, tidak akan ada yang menolong korban nantinya.
2. Calon korban yang akan dihipnosis adalah orang yang berkarakteristik murung, bingung, atau tatapan matanya kosong, dan bisa juga orang yang sedang melamun. Jika korban sudah melamun dan berpikir kosong maka pelaku dapat dengan mudah memasukkan "perintah" kepada korban.
3. Pelaku hipnosis biasanya akan memilih wanita atau anak-anak, dengan alasan wanita lebih mudah dihipnosis daripada laki-laki.
4. Seseorang yang menjadi korban kejahatan hipnosis tidak akan selamanya berada di bawah pengaruh hipnosis. Biasanya kesadaran akan datang setelah sekitar 10 menit sampai satu jam sejak berlangsungnya hipnosis. Durasi ini dapat berbeda-beda, tergantung bagaimana kondisi psikis korban. Semakin baik dan semakin sehat keadaan fisik korban maka ia akan cepat mendapatkan kesadarannya kembali.

DAFTAR PUSTAKA

Ayogya, B.W. 2012. *2 Menit Membaca Pikiran Orang Langsung Bisa*. Bantul: Buku Pintar.

Delimanugari, D. 2012. *Pendidikan Karakter Anak dalam Pendidikan Islam dengan Menggunakan hypnoparenting*. Perpusatakaan UIN Sunan Kalijaga.

Feist, J., Feist, G. J., Roberts, T.A. 2012. *Theories of personality*. New York: McGraw-Hill Education.

Hakim, A. 2010. *Hipnoterapi: Cara Tepat dan Cepat dalam mengatasi stress, fobia, trauma, dan gangguan mental lainnya*. Jakarta: Transmedia Pustaka.

Herna, A. 2014. *Hebatnya Hipnosis Anak*. Jakarta: Pandamedia.

Matlin, M. 2012. *Cognitive Psychology*. US: John Wiley & Sons.

Jannah, M. 2012. *Kontribusi Metode Neuro-linguistic Programming terhadap Kemampuan Goal Setting Pelari Cepat Perorangan*. Jurnal Psikologi: teori dan terapan. 42-48.

Kholidah, E.M. dan Alsa, A. 2012. *Berpikir Positif untuk Menurunkan Stress Psikologis*. Jurnal Psikologi. No.1, 67-75.

Pratomo, D.Y. 2012. *Hypnobeauty: Sugesti Positif agar Menjadi Cantik, Bahagia, dan Penuh Percaya Diri*. Jakarta: Noura Books

Putra, Y.P. 2010. *Rahasia di Balik Hipnosis Ericksonian*. Jakarta: Gramedia.

Sagala, M. 2013. *Efek Pelatihan Relaksasi untuk Menurunkan Stress Kerja pada Karyawan di PT Madubaru Yogyakarta*: Jurnal Universitas Ahmad Dahlan Yogyakarta. 1-15.

Silawati, S., dan Yanti, A. 2015. *Pemanfaatan Hypnoparenting dalam Menanamkan Karakter Anak di Lembaga Konseling dan Konsultasi Pekanbaru*. Jurnal Risalah Vol. 26.

Solihudin, I. 2016. *Hypnosis for parents*. Jakarta: Mizan Publishing.

Wisyaiswara, M.H.R. 2015. *Menciptakan pembelajaran efektif melalui hypnoteaching*. Buletin Media Pendidikan LPMP Sumsel, http://www.lpmpsulsel.net/v2/index.php?option=com_content&view=article&id=344:pembelajaran-melalui-hypnoteaching&catid=42:ebuletin&Itemid=215

Sumber Internet:

Panduan pelatihan basic hypnosis oleh Indra Tamara

www.eftmercola.com

www.terapiseft.com

www.cnnindonesia.com

www.kampushipnotis.blogspot.com

www.clubhipnotis.com

www.dedeobi.com

www.timothywibowo.com

www.senyumkita.com

www.dwiaris.web.id

www.menjadipenjualdahsyat.blogspot.co.id

www.tranceformasi.blogspot.com

PENULIS



Machrubiansyah Robby yang dikenal dengan Obee Delapan Setengah adalah pendiri grup super hipnotis dan komunitas hipnotis terbesar di Indonesia dengan berbagai nama komunitas. Data base per juni 2009–2016, member yang ada sekitar 10.000 member dari dalam dan luar negeri.

Lahir 9 Oktober di Jakarta, ia banyak mengajarkan aplikasi hipnoterapi dan hipnosis di berbagai negara melalui pendekatan mikroekspresi dan bahasa tubuh. Obee sempat pula menjadi negosiator untuk beberapa perusahaan luar negeri, salah satunya Jepang.

Ia merupakan salah satu pendiri lembaga Magnam Grand Indonesia dan Delapan Setengah School of Hypnotherapy Indonesia (DSSH), yang bergerak di bidang pemberdayaan, dan salah satu pelopor pelatihan hipnotis dan hipnoterapi terbuka yang ada di Indonesia

Obee merupakan seorang *trainer*, *micro expression specialist*, *expert trauma healing specialist*, *holistic healer*, sekaligus pendiri dari sebuah lembaga pelatihan *Mind Cognition Indonesia* (sekarang *Magnam Grand Indonesia*) yang berdiri resmi tahun 2011. Berfokus pada rehabilitasi narkoba, dan konseling, hingga kini, ia sudah berbicara kepada lebih dari 50.000 orang dari berbagai kota, kalangan usia dan institusi.

Disela kesibukannya sebagai *trainer*, terapis dan *owner* sebuah resto di Jakarta, Obee sendiri telah menulis berbagai buku dan karya ilmiah. Karyanya yang paling sensasional tentu adalah buku yang dijuluki *Kitab Kuningnya Para Penghipnotis* yang berjudul "*Stage Hypnosis*: Hipnosis Hiburan Itu Asyik." Buku tersebut membongkar rahasia kesuksesan para penghipnosis panggung. Sebagai seorang *mind designer*, O-bee 8½ fokus untuk melakukan rekonstruksi emosi dan pikiran serta mengubah dan memberdayakan emosi dan pikiran dengan baik.

HIPNOSIS GO

Buku ini akan mengajak pembaca menyelami dunia hipnosis (yang selama ini lebih dikenal dengan sebutan hipnotis) dan menjadi orang yang lebih baik melalui hipnosis. Anda akan belajar cara mengendalikan pikiran lawan bicara, mendapatkan persetujuan mereka, membuat seseorang menuruti permintaan Anda. Anda juga bisa membuat siswa cepat memahami materi yang Anda sampaikan dengan hipnosis, termasuk meningkatkan kreativitas dan prestasi mereka. Hipnosis juga dapat digunakan untuk meningkatkan kualitas kesehatan Anda, meningkatkan *inner beauty*, mengubah kebiasaan buruk Anda, termasuk menghindari kejahatan berbasis hipnosis. Bagaimana membuat anak menuruti kemauan Anda tanpa membangkang? Penasaran tentang cara memikat perhatian calon konsumen produk yang Anda jual? Semuanya akan Anda dapatkan di dalam buku ini.



Buku ini adalah panduan yang tepat buat kamu, bukan hanya panduan teknis tapi lebih penting lagi panduan *mindset* tentang *hypnosis* dan *hypnotherapy*.

—IKHWAN SOPA, TRAINER SELF-AWARENESS, KOMUNIKASI DAN LEADERSHIP.



Pemikiran dan pemahaman sebuah keilmuan yang dahsyat akan jadi menarik untuk disampaikan serta jadi mudah untuk dipahami oleh orang awam, ketika semuanya itu dilakukan dan dikompilasi oleh seorang ahli di bidang itu dengan kesungguhan sepenuh hati. Obee!! Selamat atas karya terbarunya!!!"

—IFAN WINARNO, FOUNDER QUANTUM XFORMATION

ISBN 978-602-63200-9-4

9 786026 320094

SELF IMPROVEMENT

Bintang Wahyu

Redaksi:
JL. Moh. Kahfi II, No.12 Cipedak,
Jagakarsa, Jakarta Selatan 12630
Telp. (021) 78881000 (Ext. 223)
Faks. (021) 78882000

Email: bintangwahyu.redaksi@gmail.com
Facebook: Bintang Wahyu
Twitter: @redaksi_bintang
Website: www.bintangwahyu.com
Instagram: @penerbitbintangwahyu