

Hipnotis Untuk Sales

Hipnotis kini mulai marak dibicarakan dikalangan pemasaran dan Sales. Teknik penjualan baru yang menggunakan hipnotis ini seperti: Hypnoselling, Hypnomarketing dan lain sebagainya. Apakah metode baru ini bisa dikatakan sebagai solusi dalam meningkatkan penjualan yang sebenarnya? Atau apakah ini hanya merupakan cara baru untuk mencari keuntungan semata melalui pelatihan-pelatihan sejenis? Mari kita bahas di sini.

Pengertian hipnotis menurut Wikipedia adalah: "suatu kondisi pikiran di mana fungsi analitis logis pikiran direduksi sehingga memungkinkan individu masuk ke dalam kondisi bawah sadar (sub-conscious/unconscious), di mana tersimpan beragam potensi internal yang dapat dimanfaatkan untuk lebih meningkatkan kualitas hidup. Individu yang berada pada kondisi "hypnotic trance" lebih terbuka terhadap sugesti dan dapat dinetralkan dari berbagai rasa takut berlebih (phobia), trauma ataupun rasa sakit."

Jadi dapat dikatakan bahwa seseorang yang terhipnotis mudah untuk menerima sugesti atau saran. Sugesti atau saran dapat disampaikan apabila terjadi proses komunikasi.

Hipnotis sering dikaitkan dengan fenomena gendam. Apa bedanya?

Secara harfiah, ada orang yang membedakan antara hipnotis dengan gendam dilihat dari pendekatannya. Ada yang mengatakan kalau gendam itu menggunakan mistik dan penuh dengan nuansa magis, sedangkan hipnotis tidak. Namun kalau kita perhatikan lebih jauh, dalam seluruh fenomena gendam selalu ada proses komunikasi dalam memperdaya korban. Seorang pelaku gendam, mau tidak mau, pasti harus berbicara kepada korban untuk meminta harta bendanya. Kalau tidak, bagaimana cara sang penggendam bisa mendapatkan harta korbannya apabila dia tidak berbicara kepada si korban alias bisu?

Secara teknis, bawah sadar manusia bisa diakses dengan dua pendekatan. Yaitu psikologis dan fisik. Yang dimaksud dengan psikologis adalah seseorang dengan daya pikirnya akan mampu mengakses bawah sadarnya hanya dengan melakukan imajinasi dan menikmatinya. Sebagai contoh: apabila seseorang teringat tentang suatu pengalaman yang lucu, maka dia akan tertawa. Apalagi bila dia berada di keramaian sendirian. Orang-orang akan melihatnya sebagai orang yang aneh karena tersenyum-senyum dan tertawa sendiri dimana orang tersebut juga tidak memperhatikan bahwa orang lain sedang memperhatikannya.

Sedangkan yang dimaksud dengan pendekatan fisik adalah apabila seseorang dibuat rileks fisiknya (bisa dibantu dengan panduan orang lain atau dilakukan sendiri), maka secara otomatis pikirannya juga akan mengikutinya. Dia akan menjadi tenang dan lebih fokus sehingga bawah sadarnya akan lebih mudah menerima saran.

Selain itu, otak manusia juga mampu memancarkan frekuensi tertentu pada saat berpikir (alat

Hipnotis untuk Penjualan

Ditulis oleh

Jumat, 02 May 2008 07:00 - Terakhir Diperbaharui Senin, 05 September 2011 12:36

ukurannya: EEG) yang dapat beresonansi dan ditangkap oleh orang lain dalam jarak tertentu. Hal ini umumnya disebut sebagai telepati.

Seorang penghipnotis penggendam menggunakan kemampuan ini untuk memperdaya korbannya, dengan memancarkan gelombang dari pikirannya yang ditangkap sang korban yang memiliki frekuensi yang sama, sehingga secara fisik sang korban menjadi lelah dan mengantuk. Begitu sang korban mengantuk barulah penggendam melancarkan serangan hipnotisnya menggunakan komunikasi. Jadi tetap saja proses yang menentukan adalah proses komunikasi.

Bagaimana kita menyikapinya?

Memang masih ada beberapa fenomena yang belum terungkap sepenuhnya, dan meskipun demikian percayalah bahwa seluruh fenomena hipnotis merupakan fenomena umum yang menggunakan metode komunikasi yang sangat persuasif. Dan seluruh peristiwa hipnotis adalah peristiwa "menghipnotis diri sendiri", dimana kendalinya ada pada diri masing-masing. Orang yang mudah terkena hipnotis jalanan / gendam adalah orang yang tidak bisa mengendalikan dirinya sendiri sehingga terkena hipnotis.

Tetap saja gendam masih memerlukan kerjasama antara penghipnotis dengan yang dihipnotis. Bila tidak demikian, tentunya banyak tukang gendam yang sudah kaya raya karena mereka sudah menghipnotis para direktur Bank untuk diambil uangnya.

Untuk menghindari kejahatan melalui hipnotis, silahkan lihat secara detil dalam artikel: Tips Menghindari Kejahatan Hipnotis / Gendam atau pada link

<http://www.nsknugroho.com/Tips-Menghindari-Kejahatan-Hipnotis-/-Gendam.html>.

Kalau begitu, apa dasar ilmiah dari ilmu Hipnotis?

Hipnotis sudah mulai diteliti secara ilmiah Sejak tahun 1815 oleh Abbe Jose Castodi de Faria yang dilanjutkan berbagai tokoh seperti Emile Coué, Dr. James Braid (1848), Milton Erickson, MD dan sebagainya. Terapi menggunakan metode hipnotis (Hipnoterapi) mulai disahkan sejak tahun 1955 oleh British Medical Association (sekarang disebut BHA atau British Hypnotherapy Association) sebagai "valid medical treatment". Tahun 1958, American Medical Association (AMA) men-support hipnoterapi untuk keperluan medis. Setelah 1950, banyak berdiri asosiasi profesional di bidang hipnotis di berbagai negara.

Hipnotis dimanfaatkan sebagai salah satu teknik pengembangan diri. Apakah mungkin?

Ya, jelas bisa. Karena hipnotis merupakan metode komunikasi yang persuasif yang mampu menembus bawah sadar dan juga dikarenakan bahwa pada dasarnya manusia memiliki bawah sadar yang dapat dimasukkan oleh saran-saran tertentu yang sesuai dengan nilainya.

Hipnotis, kenapa ada yang gagal?

Pada umumnya, program pengembangan diri terkadang gagal bukan karena individu tidak berhasil meyakinkan diri sendiri untuk berubah karena mengalami yang namanya

Hipnotis untuk Penjualan

Ditulis oleh

Jumat, 02 May 2008 07:00 - Terakhir Diperbaharui Senin, 05 September 2011 12:36

“self-sabotage” (proses di mana alam sadar menyabot proses mental yang tengah dilakukan seseorang pada saat ia ingin melakukan perubahan diri), namun lebih tepatnya dikarenakan sugesti yang diberikan tidak sesuai dengan NILAI orang yang bersangkutan.

Sebagai contoh: seseorang melakukan afirmasi di depan kaca dan mengatakan “Saya orang yang sukses” sebanyak 100 kali, namun setiap kali ia mengatakan itu, di sisi pikirannya terbersit suatu keraguan, kesangsian, “Masak sih, selama ini saya toh gagal...” Hal ini disebabkan karena orang yang bersangkutan tidak tahu bahkan tidak bisa membayangkan orang yang sukses itu seperti apa, atau bisa dikatakan bahwa orang tersebut belum mendapatkan nilai dan arti yang sebenarnya dari kata, “orang yang sukses” sehingga kesadarannya terus menerus mengontrol dan mengkritisi pernyataan tersebut.

Hipnotis digunakan untuk membantu para pemasar atau penjual. Apakah bisa?

Tentu saja bisa! Namun ada dua aspek yang harus diperhatikan yang berpengaruh dalam mengajak seseorang untuk membeli barang atau jasa yang kita tawarkan agar orang tersebut membeli. Pertama aspek internal dan kedua, aspek eksternal. Atau dalam kata lain, aspek psikologis si penjual dan psikologis si calon pembeli.

Si penjual harus yakin dengan barang dagangannya dan harus mampu membaca psikologis calon pembeli serta harus mampu menggunakan hipnotis untuk mendapatkan kepercayaan dari calon pembeli.

Yang pertama, Hipnotis bisa membuat si sales person menjadi lebih percaya diri saat presentasi, lebih percaya akan tujuan pribadinya, lebih bersemangat, dsb.

Kedua, hipnotis diajarkan kepada si sales person agar mereka mampu menggunakan pola kalimat efektif (hypnotic language pattern), agar kata-kata atau kalimat tersebut masuk kedalam bawah sadar calon pembeli (customer) sehingga akhirnya membeli. Di sini seorang sales belajar menggunakan pola kalimat yang tidak bisa ditolak oleh bawah sadar prospek agar membeli.

Contoh yang sering dipakai di dunia penjualan direct selling atau MLM atau asuransi adalah yang disebut dengan “binding”, yaitu memberikan saran yang berbeda, namun artinya sama, yakni membeli, Misalnya, “Silakan anda putuskan untuk membeli sekarang atau lima menit lagi”, “Sambil berpikir, putuskan beli sekarang”, “Mau dikirim atau dibawa sendiri”, dan sebagainya.

Hipnotis untuk menjual, apakah hal itu tidak bertentangan dengan moral dan etika bisnis?

Apabila barang atau jasa yang dijual tidak sesuai dengan kenyataan yang ditawarkan, memang benar hal itu bertentangan dengan moral dan etika bisnis. Karena si penjual telah berbohong. Cepat atau lambat si pembeli akan kehilangan kepercayaannya kepada sales person. Namun

Hipnotis untuk Penjualan

Ditulis oleh

Jumat, 02 May 2008 07:00 - Terakhir Diperbaharui Senin, 05 September 2011 12:36

apabila barang yang dijual tersebut memang sesuai dengan yang ditawarkan, maka hipnotis hanya mempercepat proses closingnya. Berbohong tidak sama dengan menggunakan kalimat efektif dalam hipnotis. Kalimat efektif dalam hipnotis hanya membantu seseorang agar berani dan siap untuk segera mengambil keputusan membeli.

Hipnotis dimanfaatkan secara sehat dan maksimal dalam pengembangan bisnis seseorang, bisakah?

Sangat Bisa! Gunakan hipnotis untuk memotivasi diri Anda sendiri, terutama untuk menemukan nilai-nilai dasar anda yaitu sikap positif, kreatif, percaya diri, dsb.

Hipnotis yang bagaimana yang bisa dimanfaatkan oleh penjual atau pelaku Direct Selling/MLM ?

Dalam kehidupan sosial setiap manusia, termasuk dalam dunia bisnis, hipnotis dapat digunakan untuk:

1. Self empowerment / Self Motivation (memotivasi diri sendiri)
2. Self imaging (menemukan citra diri) & Positive Belief System.
3. Self determination (menentukan tujuan hidup).
4. Building Rapport Skill (memiliki kemampuan membina hubungan yang baik dengan orang lain)
5. Persuasion Skill

Dari poin di atas dapat dilihat bahwa, secara keseluruhan yang menentukan proses keberhasilan suatu penjualan berada pada psikologis sang penjual (sales person) itu sendiri. Dan yang berkaitan dengan calon pembeli juga merupakan keahlian yang dimiliki oleh sales person untuk membaca psikologis dari calon pembeli.

Hipnotis Tips untuk para direct sales:

Ikuti pelatihan atau dapatkan bimbingan dari trainer yang tidak hanya memiliki lisensi yang jelas, tetapi juga telah berhasil membuktikannya. Lisensi, bukanlah faktor utama yang menentukan keberhasilan dari kemampuan trainer tersebut, melainkan prestasi yang pernah dicapainya. Hipnotis dapat digunakan untuk memperbaiki diri untuk lebih mengenal dan mengerti diri kita seutuhnya sebagai manusia, sehingga kita juga mampu mengerti perilaku dan tindakan orang lain sebagai prospek.

Pahami produk seutuhnya, dan bertindaklah jujur dalam menawarkan produk/ jasa tersebut. Keberhasilan anda adalah kejujuran anda. Hipnotis hanyalah katalisator yang mempercepat proses "closing".