

Sebuah Cara Untuk Menghipnosis
Orang Di Luar Kesadaran Mereka



SENI HIPNOSIS RAHASIA



By Al Khawarizmi

SENI HIPNOSIS RAHASIA

Apa yang terjadi ketika seseorang datang dan menunjukkan kepada Anda bahwa dia mengetahui semua tentang Anda?

Apakah orang itu membaca pikiran Anda ?

Sebenarnya, semua yang dilakukan orang itu hanyalah membuat Anda percaya bahwa dia bisa membaca pikiran Anda.

Selamat datang di Seni Hipnosis Rahasia.

Daftar isi

Bab 1 - Struktur Buku

- Perkenalan 1
- Apa Yang Diharapkan 2
- Pedoman Belajar 5

Bab 2 - Dasar-Dasar Hipnosis Rahasia

- Dasar-Dasar Hipnosis 7
- Dasar-Dasar Mentalisme 11
- Menyatukan Dua Bidang 13
- Kemungkinan Hipnosis Rahasia 14

Bab 3 - Perjalanan Menuju Hipnosis

- Teori Pikiran 19
- Prinsip Sugesti 28
- Keadaan Trance 44
- Hetero Hipnosis 50
- Self Hipnosis 61

Bab 4 - Mengeksplorasi Hetero Hipnosis

- Sugesti Pasca Hipnosis 67
- Induksi Instan 72
- Kekuatan Plasebo 84
- Hipnosis Ericksonian 89

Bab 5 - Perjalanan Menuju Mentalisme

- Seni Penipuan 98
- Sulap Pikiran 100

Bab 6 - Nada Suara Hipnosis

- Pentingnya Nada Suara 106
- Nada Suara Yang Diinginkan 108
- Mempertahankan Konsistensi Nada Suara 111
- Sugesti Alami 112

Bab 7 - Hipnosis Massal

- Mentalitas Kelompok 114
- Hipnosis Panggung Dan Psikologi Kelompok 118
- Penerapan Sugesti Massal 119
- Otoritas Tidak Universal 123

Bab 8 - Ilusi Dan Fenomena Supranatural

- Para Psikis 126
- Penerapan Membaca Dingin 127
- Astrolog dan Pembaca Kartu Tarot 129
- Berhati-hati Terhadap Charlatanisme 132

Bab 9 - Penguasaan Bahasa Tubuh

- Pola Pernapasan 135

- Kontak Mata 140
- Ekspresi Wajah 141
- Senyum Palsu 143
- Posisi Tubuh 145
- Gerakan Tangan 146

Bab 10 - Penguasaan Keadaan Pikiran

- Pandangan Terhadap Orang Dan Kehidupan 148
- Keadaan Pikiran Yang Santai 151
- Mempertahankan Keadaan Pikiran Santai 153

Bab 11 - Teknik Hipnosis Rahasia Tingkat Lanjut

- Keinginan Mendapatkan Pengakuan 156

Bab 12 - Menyatukan Semuanya

- Penerapan Pengetahuan Yang Diperoleh 163
- Konsistensi Praktek 164
- Peringatan Penghipnotis Rahasia 165
- Kesimpulan 166

Pemberitahuan

Semua isi yang terkandung dalam buku ini dirancang untuk tujuan belajar dan tidak untuk tujuan kejahatan apa pun.

Penulis menyangkal semua tanggung jawab kepada siapa pun sehubungan dengan apa pun, dan konsekuensi dari apa pun.

Penggunaan materi apa pun dalam buku ini dilakukan dengan risiko Anda sendiri.

Bab 1

Struktur Buku

1. Perkenalan

Pertama dan terpenting, terima kasih telah membeli buku ini. Selanjutnya Anda akan mempelajari aspek-aspek tertentu dari kenyataan yang hanya diketahui oleh sedikit orang.

Anda akan belajar tentang bagaimana membujuk orang lain melakukan sesuatu untuk Anda, bagaimana untuk membuat mereka merasa nyaman dan bahagia berada di dekat Anda, dan bagaimana membuat kekasih dan sahabat setia kepada Anda.

Anda juga akan belajar tentang teknik paranormal, peramal, hipnotis panggung, politisi, pemimpin, dan banyak lainnya.

Saya mengajari Anda teknik-teknik ini dengan itikad baik bahwa Anda akan menggunakannya untuk tujuan yang baik, untuk membantu diri sendiri dan orang lain.

Jadi apa sebenarnya hipnosis rahasia itu? Hipnosis rahasia pada dasarnya adalah sebuah cara untuk menghipnosis orang di luar kesadaran mereka. Ini bekerja

dengan mempengaruhi pikiran bawah sadar seseorang sebagai lawan dari pikiran sadar mereka.

Sepanjang pengalaman saya selama ini, saya telah menemukan bahwa ada dua bidang utama yang harus dipelajari untuk melakukan hipnosis rahasia agar berhasil, dan kedua bidang ini adalah Hipnosis, dan Mentalisme.

Hipnosis pada dasarnya adalah seni menghipnotis orang, dan Mentalisme mengajarkan Anda cara untuk memberi orang ilusi palsu.

Ketika kedua bidang ini bersatu, banyak hal menjadi mungkin.

2. Apa Yang Diharapkan

Dengan menyelesaikan pembelajaran ini sesuai dengan Pedoman, Anda dapat mencapai bentuk kepercayaan diri yang kuat dan memiliki kemampuan untuk berkomunikasi dengan orang-orang yang tidak pernah Anda lakukan sebelumnya.

Anda dapat membuat orang melakukan sesuatu untuk Anda dengan menerapkan berbagai teknik yang akan diajarkan. Jadi hipnosis rahasia bisa menjadi cara yang sangat ampuh untuk membuat orang melakukan hal-hal untuk Anda.

Mari kita lihat beberapa kesalahpahaman yang umum seputar hipnosis karena hipnosis bukanlah bidang tanpa kesalahpahaman dan mitos.

Mitos #1: Hipnosis dapat digunakan untuk melawan keinginan orang.

Hipnosis tidak dapat digunakan melawan kehendak sadar seseorang. Saat Anda mempelajari lebih dalam buku ini dan mendapatkan pemahaman tentang pikiran kritis, Anda akan belajar bahwa orang akan menolak sugesti yang tidak mereka setuju.

Banyak penghipnotis tidak tahu bagaimana menggabungkan hipnosis dan Mentalisme menjadi satu untuk membuat seseorang ingin melakukan sesuatu yang biasanya mereka tidak ingin melakukannya.

Mitos #2: Hipnosis Hanya Plasebo

Para ilmuwan telah melakukan banyak eksperimen yang menunjukkan perubahan gelombang otak yang unik pada seseorang yang mengalami hipnosis.

Mitos #3: Hipnosis menawarkan sarana pengendalian pikiran massal

Hipnosis telah digunakan banyak orang di seluruh dunia dari dahulu dan masih digunakan sampai sekarang oleh politisi, pemimpin, pengiklan dan orang lainnya yang mencoba untuk mempengaruhi seseorang ataupun kelompok.

Gagasan tentang 'pengendalian pikiran' adalah yang salah. Hipnosis tidak pernah bisa 'mengendalikan' pikiran seseorang. Hipnosis itu hanya bisa menawarkan sugesti kepada seseorang kepada pikiran bawah sadar orang tersebut untuk bertindak seperti apa yang penghipnotis inginkan.

Semoga dengan mengklarifikasi mitos umum ini Anda memiliki pemahaman dasar yang lebih baik tentang apa yang hipnosis mampu, dan apa yang tidak.

3. Pedoman Belajar

Sangat disarankan agar Anda mengikuti rutinitas belajar berikut ini untuk mencapai manfaat maksimal dari buku ini. Jika Anda tidak mengikuti ini maka Anda berisiko kehilangan beberapa aspek kunci yang bagian selanjutnya dari kursus akan diperlukan, dan Anda mungkin akan tersesat dan bingung.

Manfaat maksimal dari kursus ini akan dicapai dengan mempelajarinya selama periode 16 minggu.

Selesaikan latihan di akhir setiap bab sebelum melanjutkan ke bab berikutnya.

Terus maju dengan kecepatan satu bab baru per minggu, dan hanya melanjutkan ke bab berikutnya setelah Anda mempunyai pemahaman yang kuat terhadap bab yang sedang Anda pelajari.

Apa yang harus dilakukan jika Anda merasa beberapa latihan terlalu sulit? Jika Anda merasa beberapa latihan terlalu sulit, buatlah catatan tentang di mana Anda gagal dengan latihan tersebut, lalu fokus memperbaiki titik kesalahan tersebut.

Yang penting kamu setidaknya mencoba latihan praktek di setiap bab untuk melihat di mana Anda gagal.

Jika Anda benar-benar tidak dapat menyelesaikan latihan, lanjutkan ke bab berikutnya.

Sekarang duduk dan nikmati perjalanan Anda ke SENI HIPNOSIS RAHASIA..

Bab 2

Dasar- dasar Hipnosis Rahasia

1. Dasar-dasar Hipnosis

Hipnosis, seni yang telah digunakan selama bertahun-tahun untuk membantu orang dalam berbagai cara, baru-baru ini mulai diakui sebagai bidang yang valid melalui penyelidikan ilmiah.

Sebelum obat anti nyeri ditemukan, hipnosis telah banyak digunakan oleh dokter dan profesional lainnya sebagai sarana mencegah dan mengelola rasa sakit.

Mereka yang terluka atau sedang menjalani operasi akan masuk ke keadaan hipnosis melalui bimbingan ahli hipnotis terlatih, sehingga dapat meringankan gejala dan rasa sakit mereka.

Sejak penemuan obat pereda nyeri, hipnosis lama kelamaan mereda dari arus utama pengetahuan dan kesadaran publik.

Kebanyakan orang tahu hipnosis melalui pertunjukan panggung di tv, dan kebanyakan orang bahkan belum pernah menyaksikannya hipnosis profesional secara langsung.

Terima kasih atas kontribusi Dr. Milton Erickson karena telah menyempurnakan hipnosis dalam banyak cara. Dia menemukan cara untuk merayu pikiran bawah sadar seseorang dan menanam sugesti di dalamnya yang menyebabkan orang tersebut berperilaku seperti yang penghipnotis inginkan.

Bidang ini kemudian dikenal sebagai hipnosis rahasia, istilah ini sendiri jarang orang tahu karena mereka yang tahu bidang ini jarang membicarakannya.

Sejarah Hipnosis

Untuk memahami hipnosis, pertama-tama kita perlu melihat sejarahnya. Hipnosis sendiri sudah ada sejak keberadaan umat manusia, hanya saja belum ditafsirkan dan didefinisikan sampai saat ini.

Dr. Milton Erickson memisahkan keadaan pikiran sadar dan bawah sadar dan terkenal karena mampu menjalin hubungan baik dengan kliennya melalui beberapa teknik yang diciptakannya.

Temuan Erickson berkontribusi besar pada

pengembangan bidang hipnosis, dan tekniknya sering diajarkan dan diterapkan di hampir semua bentuk hipnosis modern.

Aplikasi Hipnosis

Sekarang Anda memiliki pemahaman tentang sedikit sejarah di balik hipnosis, dan sekarang Anda dapat mempelajari beberapa kegunaannya.

Hipnosis digunakan oleh orang-orang setiap hari untuk membantu mengobati kecanduan, fobia, kecemasan, depresi, dan penyakit psikologis lainnya.

Sekarang hipnosis dapat diterapkan dengan salah satu dari dua cara, itu dapat diterapkan melalui penggunaan sugesti otomatis, yang umumnya dikenal sebagai 'self hipnosis' atau itu dapat diterapkan dalam pengaturan interpersonal, yang dikenal sebagai 'hetero hipnosis'.

Self hipnosis melibatkan pengulangan pesan kepada diri sendiri saat dalam keadaan rileks, menyebabkan pesan akhirnya meresap ke alam bawah sadar pikiran dan

mempengaruhi perilaku dan pola pikir individu.

Hetero hipnosis biasanya terjadi ketika orang lain menghipnosis Anda dan membimbing Anda ke keadaan santai. Hal ini dapat terjadi baik melalui bimbingan seorang hipnoterapis, atau melalui seorang hipnotis seperti yang terlihat di pertunjukan hipnosis panggung di tv.

Hipnosis rahasia adalah bentuk yang sangat maju dari hipnosis hetero, namun sebelum kita masuk ke dalamnya ada sejumlah topik lain dalam hipnosis yang harus kita bahas.

Program Belajar Hipnosis Anda

Hipnosis memiliki seperangkat prinsip yang harus diikuti. Di Bab 3, Anda akan belajar tentang Theory of Mind. Yang merupakan penjelasan tentang cara hipnosis bekerja. Anda juga akan belajar tentang 'sugesti, dan tentang keadaan Orang masuk ke dalam pikiran bawah sadar ketika mereka berada di hipnosis (dikenal sebagai trance).

Dalam bab 3 saya akan membahas beberapa penjelasan praktis seputar penggunaan self hipnosis dan hetero hipnosis.

Dalam Bab 4 kita akan mempelajari bidang hipnosis hetero, dan benar-benar mengupas bagaimana hipnosis bekerja pada orang lain. Bagian ini dirancang untuk sedikit memberi Anda pengantar singkat sebelum masuk ke dunia hipnosis.

2. Dasar-Dasar Mentalisme

Mentalisme telah ada selama ratusan tahun, dan dipraktekkan oleh penghibur dan ilusionis di seluruh dunia. Mentalisme berkaitan dengan pikiran, dan bermain pada kebingungan dan penipuan.

Mentalis mengubah apa yang orang biasa harapkan terjadi dalam suatu situasi, dengan menawarkan pertunjukan yang tampaknya mustahil. Ini memberikan ilusi bahwa mentalis memiliki kekuatan supranatural.

Kemampuan seorang mentalis memusatkan

perhatiannya pada sihir pikiran seperti membaca dingin banyak digunakan juga oleh paranormal, dan peramal.

Sementara seorang pesulap dikenal mahir dalam sulap, seorang mentalis dikenal mahir dalam apa yang dikenal sebagai 'sleight of mind'.

Teknik yang dikenal sebagai 'membaca pikiran' adalah kemampuan untuk memberi seseorang ilusi bahwa mentalis memiliki kekuatan paranormal.

Ini dicapai dengan menggunakan kehalusan di dalam bahasa yang dapat ditafsirkan dalam beberapa cara yang berbeda, membuat orang berpikir bahwa mentalis entah bagaimana tahu sesuatu tentang penonton yang seharusnya mentalis tidak tahu.

Contoh kehalusan bahasa seperti itu adalah mengatakan sesuatu seperti berikut: "Sepertinya keuangan adalah hal besar dalam hidup Anda saat ini".

Jika orang itu kaya, ini bisa diartikan bahwa mereka kaya, dan mereka akan setuju dengan pernyataan itu. Jika orang itu miskin, ini bisa ditafsirkan sebagai makna bahwa

mereka memiliki banyak masalah keuangan, dan mereka juga akan setuju dengan pernyataan seperti itu.

Tentu saja 'membaca pikiran' menjadi lebih kompleks dari ini, dan saat Anda mempelajarinya Anda akan belajar lebih banyak tentang membaca pikiran dan bagaimana hal itu bisa terjadi.

3. Menyatukan Dua Bidang

Sekarang Anda harus memiliki pemahaman dasar tentang apa itu Hipnosis, dan Mentalisme. Mereka adalah dua bidang pembelajaran yang terpisah, namun seiring kemajuan Anda, setiap bidang akan terlihat kesamaan tertentu di antara mereka. Memahami masing-masing dari dua bidang ini sangat penting untuk menguasai hipnosis rahasia.

Hipnosis berkaitan dengan menguasai banyak aspek seseorang untuk memungkinkan penghipnotis melakukan banyak hal dengan orang tersebut ketika mereka berada dalam keadaan trance hipnosis.

Anda akan belajar cara praktis mengendalikan orang, dan membuat mereka melakukan banyak hal yang Anda inginkan. namun bagaimana dengan mudah menghipnosis orang asing?

Mentalisme adalah semacam penutup yang memungkinkan digunakan pada hipnosis, itu semacam alat yang tidak Anda perlukan untuk digunakan sepanjang waktu, tetapi ketika Anda melakukannya akan lebih bagus.

Setelah Anda sepenuhnya memahami dua bidang Hipnosis, dan Mentalisme, maka Anda akan mulai memahami bagaimana hipnosis rahasia benar-benar bekerja, dan kemudian Anda bisa mulai mempelajari beberapa teknik hipnosis.

4. Kemungkinan Hipnosis Rahasia

Jadi apa yang dapat Anda capai dengan hipnosis rahasia? Bayangkan berikut ini skenarionya:

Anda menjalankan toko dan pelanggan masuk. Anda memiliki produk tertentu yang Anda perlu jual, katakanlah televisi. Pelanggan ini tidak memiliki niat apa pun untuk

membeli TV, namun menggunakan hipnosis rahasia yang diajarkan dalam buku ini membuat pelanggan melakukan pembelian TV.

Berdasarkan pengamatan Anda terhadap orang tersebut, Anda memulai percakapan yang sama sekali tidak terkait dengan produk apa pun. Dalam beberapa saat Anda membangun hubungan. Selama percakapan berlangsung Anda juga menanam sugesti tentang TV ke pelanggan.

Tanpa membuat referensi langsung ke TV, pelanggan melihat TV yang dipajang. Dengan sedikit persuasi, pelanggan akhirnya membeli satu TV.

Skenario di atas, melibatkan Hipnosis, dan Mentalisme. Tergantung pada situasinya, Anda bisa menggunakan teknik yang sama ini di keadaan apapun.

Berjalan ke klub malam dan membuat penasaran sekelompok lawan jenis, menginspirasi orang untuk bergabung dengan tujuan Anda, membuat orang setuju dengan Anda, mengubah musuh Anda menjadi teman Anda, semua hal ini menjadi mungkin dengan hipnosis rahasia. Anda pada dasarnya menanam sugesti dalam diri seseorang tanpa mereka tahu, sugesti akan berhasil jika

Anda menanamnya dengan benar.

Percaya atau tidak, hipnosis rahasia ini terjadi setiap hari, dan ada kemungkinan Anda sendiri telah dihipnosis oleh orang lain tanpa menyadarinya.

Tindakan persuasi bawah sadar tertentu telah dilarang dalam iklan. Namun itu tidak berarti bahwa teknik ini telah mati. Politisi, pendebat karismatik, dan pemimpin hebat akan menggunakan sugesti untuk mengumpulkan orang banyak untuk mendukung tujuan mereka.

Perang Dunia II adalah bukti pengaruh yang dapat ditimbulkan oleh sugesti dan propaganda terhadap massa. Sugesti bawah sadar adalah hal yang sangat nyata, namun kebanyakan orang tidak mengetahuinya karena itu bukan sesuatu yang dibicarakan secara terbuka.

Beberapa orang mempelajari hipnosis rahasia ini dengan sangat rinci, dan karena itu tidak mengejutkan bahwa hipnosis rahasia sangat efektif. Ini sangat nyata,

teknik dalam hipnosis rahasia memang bekerja, dan setelah Anda mempelajari teknik ini, Anda akan menyadari bahwa ini digunakan setiap hari oleh orang-orang yang

berkuasa.

Saya tidak mengatakan bahwa Anda harus mengeksploitasi kerentanan orang, Anda harus memiliki pengetahuan mendalam tentang bagaimana hipnosis Arahasia bekerja agar Anda dapat menggunakannya untuk kebaikan, dan untuk melindungi diri Anda dari orang-orang yang memiliki niat jahat dengan hipnosis.

Sayangnya, beberapa orang menggunakan hipnosis rahasia untuk keuntungan mereka sendiri, untuk tujuan mereka sendiri, tanpa memperhatikan orang lain.

Seiring kemajuan Anda melalui buku ini, Anda akan belajar bahwa hipnosis rahasia sangat nyata. Anda akan pelajari teknik yang digunakan di dalamnya, dan tak lama kemudian Anda akan dapat menerapkannya untuk hampir semua situasi yang bisa terjadi oleh Anda dalam keseharian.

Alasan hipnosis rahasia tidak dikenal luas adalah karena mereka Yang mengetahuinya akan menyembunyikan kemampuannya.

Kebanyakan orang yang mengetahui bentuk-bentuk

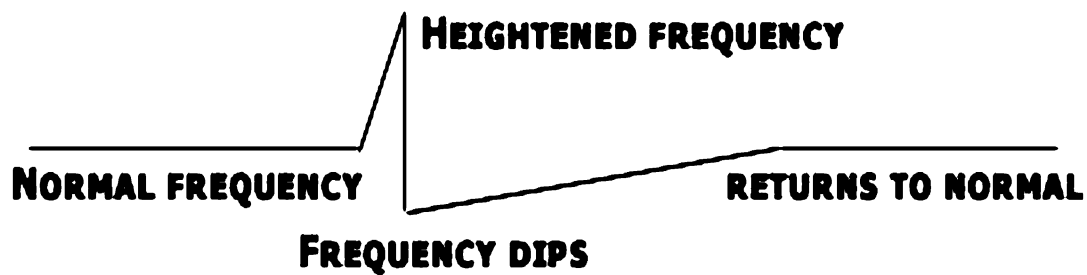
hipnosis dan mentalisme tingkat lanjut ini menyimpannya untuk diri mereka sendiri, dan menggunakan pengetahuan mereka dalam kehidupan mereka tanpa ada yang pernah menyadari mereka melakukannya.

Ini mungkin tampak seperti kenyataan yang menakutkan, tetapi kenyataannya memang begitu, itu adalah kenyataan yang harus diterima. Dengan mempelajari dan menerapkan teknik yang diajarkan dalam buku ini, Anda tidak hanya akan belajar bagaimana melindungi diri Anda dari hipnosis rahasia, tetapi Anda juga akan belajar bagaimana menjadi praktisinya.

Dan mulailah bab kita berikutnya, langkah pertama dari perjalanan Anda ke dalam dunia hipnosis rahasia dimulai.

Bab 3

Perjalanan Menuju Hipnosis



(Gambar di atas adalah frekuensi otak saat proses hipnosis berlangsung, gambar ini akan membantu Anda dalam mempelajari bab ini)

1) Teori Pikiran

Pikiran dapat dianggap terbagi menjadi dua bagian yang berbeda, yaitu pikiran sadar dan pikiran bawah sadar. Pikiran sadar menyimpan semua pikiran yang saat ini kita sadari, serta apa yang kita tentukan sebagai kenyataan.

Anda menyadari bahwa Anda sedang membaca isi ebook ini sekarang diatur oleh alam sadar Anda. Di bawah kesadaran terletak alam bawah sadar. Pada saat Anda tidak memahami arti kata-kata atau objek tertentu Anda perlu waktu untuk mempelajarinya.

Namun seiring waktu, arti dari kata-kata ini menjadi kebiasaan bagi Anda. Anda tidak lagi membutuhkan upaya sadar untuk menentukan arti kata-kata yang Anda pelajari.

Ini karena alam bawah sadar Anda sekarang menentukan arti kata-kata seperti dengan kesadaran Anda. Jika Anda mengulangi sebuah kata atau pikiran dalam pikiran Anda cukup sering, pada akhirnya akan tersimpan di alam bawah sadar Anda, dan Anda tidak akan membutuhkan kesadaran apa pun untuk berpikir menentukan maknanya.

Hal yang sama dapat dikatakan untuk perilaku yang dipelajari seperti mengendarai sepeda, mengemudi mobil, menulis, berbicara, dan bermain olahraga. Tugas apa pun yang dapat Anda pelajari akan akhirnya tersimpan di alam bawah sadar Anda dengan latihan yang cukup, menjadikannya menjadi sifat kedua.

Namun, ada jenis pikiran lain yang disimpan alam bawah sadar Anda. Pengalaman, emosi, dan bahkan kepribadian Anda tersimpan di dalam alam bawah sadar Anda . Emosi dan pengalaman negatif dapat membentuk kepribadian sebanyak emosi positif dan pengalaman bisa.

Mereka yang memiliki banyak pengalaman negatif akan lebih mungkin untuk menjadi pesimis dan mengharapkan hal-hal buruk terjadi pada mereka di masa depan, sementara mereka yang memiliki pengalaman yang lebih positif umumnya akan optimis dalam kesehariannya.

Sekarang masalahnya dengan alam bawah sadar adalah kita tidak tahu pikiran apa yang disimpan di dalamnya, atau bagaimana pikiran itu memengaruhi pikiran sadar dan perilaku kita.

Saat kita menyadari pikiran bawah sadar, itu menjadi pikiran sadar, dan dengan demikian itu sama sekali bukan

lagi pikiran bawah sadar.

Beberapa dari pemikiran ini secara acak masuk ke dalam kesadaran kita dari waktu ke waktu. Jadi untuk meringkas: Pikiran sadar adalah apa yang menyimpan semua pikiran yang sedang kita pikirkan, dan itulah yang membuat kita sadar akan lingkungan kita.

Pikiran bawah sadar adalah apa yang menyimpan pikiran yang tidak kita sadari, seperti perilaku, emosi, dan pengalaman yang kita pelajari. Sangat penting bagi Anda untuk memahami perbedaan antara pikiran sadar dan pikiran alam bawah sadar, karena sekarang kita akan membahas apa yang dikenal sebagai 'pikiran kritis'.

Jika Anda merasa belum sepenuhnya memahami tentang pikiran sadar dan pikiran alam bawah sadar, Anda perlu membaca ulang bagian di atas. Silahkan melakukannya sebelum melanjutkan.

Pikiran Kritis

Agar pikiran disimpan di pikiran bawah sadar kita, mereka harus terlebih dahulu melewati pikiran sadar kita. Yang

memisahkan pikiran sadar dan pikiran bawah sadar adalah apa yang dikenal sebagai 'pikiran kritis'.

Pikiran kritis dapat dianggap sebagai lapisan imajiner dari pikiran kita yang memisahkan pikiran sadar masuk ke pikiran bawah sadar kita. Anggap saja sebagai penjaga di gerbang pikiran sadar dan pikiran bawah sadar.

Pikiran kritis memeriksa setiap pikiran sadar yang mencoba melewati gerbangnya dan menentukan apakah mereka cocok untuk masuk ke dalam pikiran bawah sadar.

Pikiran kritis yang melindungi pikiran bawah sadar kita dari sugesti eksternal yang tidak diinginkan. Jika kita tidak memiliki pikiran kritis, maka kita akan melakukan semua hal yang orang lain perintahkan kepada kita untuk melakukannya, bahkan orang asing sekalipun.

Sayangnya, pikiran kritis tidak menentukan sesuatu yang masuk ke pikiran bawah sadar kita berdasarkan apakah itu pikiran positif atau negatif. Sangat penting bagi Anda untuk memahami hal ini.

Jika Anda percaya bahwa menonton film horor adalah sesuatu yang menghibur, maka pikiran bawah sadar akan

membiarkan gambar-gambar negatif yang mengerikan untuk meresap ke dalamnya, karena gambar seperti itu merupakan bagian dari kepercayaan Anda.

Jika seseorang sangat negatif, pikiran bawah sadarnya mungkin akan menolak pikiran positif. Jadi pikiran kritis menerima atau menolak pikiran berdasarkan moral dan keyakinan, bukan apakah itu pikiran baik atau buruk.

Sekarang dalam hipnosis, ketika kita mengatakan sebuah saran kepada orang itu dikrnl sebagai 'sugesti'. Contoh sugesti adalah seseorang memberitahu Anda "Pergi ke toko dan beli satu liter susu". Sugesti ini akan dianalisis oleh pikiran kritis Anda untuk menentukan apakah harus bertindak atau tidak atas sugesti itu.

Pikiran kritis Anda mungkin berpikir, "Saya tidak ingin membeli satu liter susu, tapi saya hormati orang yang menyuruh saya pergi dan membelinya, dan saya menghormati hubungan kami, jadi saya akan pergi ke seberang jalan dan membeli satu liter susu." Ini adalah contoh dari pikiran kritis yang menerima sugesti.

Di sisi lain, pikiran kritis Anda mungkin berpikir, "Saya tidak ingin membeli satu liter susu, dan saya tidak

menghargai orang ini menyuruh saya untuk membeli satu liter susu. Itu bertentangan dengan keyakinan saya bahwa saya yang menentukan pilihan, jadi saya tidak akan pergi di ujung jalan”, dalam hal ini pikiran kritis menolak sugesti yang diberikan.

Seperti yang Anda lihat, pikiran kritis bisa menerima atau menolak sugesti yang diberikan.

Ingat, pikiran kritis menentukan apakah suatu pikiran atau sugesti diterima atau ditolak berdasarkan moral dan keyakinan.

Anda pasti mempunyai seseorang yang lebih dihormati daripada orang lainnya dalam hidup Anda. Jika orang yang memberi sugesti adalah orang yang Anda hormati, kemungkinan besar pikiran bawah sadar Anda akan menerima. Dan hal sebaliknya akan terjadi jika yang memberikan sugesti adalah orang yang tidak Anda hormati.

Contohnya adalah jika Anda sedang berjalan di jalan dan orang asing mendekati Anda. Orang asing itu berkata, “Hei, bisakah saya meminjam 1 juta rupiah? Saya sangat membutuhkannya untuk satu set televisi baru”. Anda kemungkinan besar akan menolak sugesti itu karena Anda

tidak terlalu menghormati orang asing, kecuali tentu saja Anda akan melakukan amal ekstra.

Sekarang jika di sisi lain teman dekat atau anggota keluarga menanyakan hal yang sama, akan ada kemungkinan yang jauh lebih besar bahwa Anda akan menerima sugesti mereka, dan meminjamkan mereka 1 juta rupiah.

Sekali lagi, pikiran kritis Anda bertindak berdasarkan keyakinan bahwa Anda peduli teman atau anggota keluarga Anda lebih dari orang arupia

Dalam hipnosis rahasia, seseorang dapat bertindak berdasarkan sugesti yang diberikan walaupun biasanya mereka tidak akan melakukannya.

Melewati Pikiran Kritis

Ketika seseorang dalam keadaan sangat santai, pikiran mereka umumnya sangat santai. Ketika seseorang minum banyak jumlah alkohol, otak mereka masuk ke dalam keadaan santai, menjadi kurang fungsional. Ini berarti bahwa ketika pikiran menjadi terdistorsi, demikian juga pikiran kritis.

Jika Anda pergi ke klub malam di mana semua orang minum banyak, orang-orang akan lebih terbuka untuk berciuman secara acak atau bercumbu dengan orang asing, melakukan tindakan yang biasanya tidak mereka lakukan jika mereka sadar. Alkohol memperlambat fungsi otak, termasuk pikiran kritis.

Jika pikiran kritis masuk ke dalam keadaan santai, itu menjadikan pikiran kritis tidak mampu menganalisis pikiran eksternal atau sugesti sebaik biasanya.

Sekarang bayangkan seseorang bermeditasi. Mereka juga akan sangat santai. Pikiran bawah sadar orang tersebut akan lebih rentan terhadap sugesti eksternal karena pikiran kritis sedang rileks.

Ketika kita membimbing seseorang ke dalam keadaan hipnosis (dikenal sebagai 'trance'), otak mereka menjadi sangat rileks juga. Semakin dalam kita membimbing orang itu ke dalam hipnosis, semakin rileks otak mereka.

Sekarang, semakin dalam keadaan santai ini, semakin santai pikiran kritis orang tersebut. Jika pikiran kritis sangat santai, maka ia tidak akan bisa berfungsi sebagai penjaga gerbang antara pikiran sadar dan pikiran bawah

sadar sebaik biasanya.

Ketika pikiran kritis seseorang sedang dalam keadaan santai, kita bisa mulai menanam sugesti dalam diri mereka yang biasanya mereka tolak. Semakin rileks pikiran orang tersebut, semakin besar kemungkinan mereka akan menerima sugesti ini.

Jika seorang hipnoterapis sedang merawat pasien, hal pertama yang akan mereka lakukan adalah membuat pasien dalam keadaan santai. Pasien akan menjadi semakin rentan untuk disugesti, dan semakin dalam mereka jatuh ke dalam hipnosis.

Ketika pasien dalam keadaan cukup rileks, hipnoterapis akan memberikan sugesti seperti “Anda akan merasakan tangan kanan Anda perlahan mulai terangkat sendiri”. Karena pikiran kritis pasien akan sangat rileks, pasien kemungkinan akan bertindak atas sugesti ini, bahkan tanpa mereka sadari bahwa mereka melakukannya.

Sekarang penting untuk memahami apa yang terjadi di pikiran pasien ketika ini terjadi.

Pasien tidak berpikir “Ohh tidak, lengan saya bergerak sendiri dan saya tidak bisa menghentikannya”. Pasien malah lebih cenderung tidak sadar dengan fakta bahwa lengan mereka terangkat. Ini karena pikiran kritis mereka tidak melakukan banyak pemikiran.

Saat pikiran kritis menyadari bahwa lengan terangkat, itu bisa segera menghentikan pasien dari melakukannya. Trik dengan hipnosis adalah untuk beroperasi di luar kesadaran pikiran kritis, dan ini menjadi mungkin dengan merilekskan pikiran kritis sehingga tidak secara aktif menyadari adanya kejadian.

Jadi bagaimana pikiran kritis menjadi ‘santai’ dalam hipnosis? Ini melalui proses yang dikenal sebagai ‘kelebihan unit pesan’, nanti Anda akan mempelajarinya dalam buku ini.

2) Prinsip Sugesti

Sugesti adalah cara yang kita gunakan untuk menyampaikan pikiran kepada seseorang yang sudah dalam keadaan trance.

Cara kita mengucapkan sugesti, bagaimana kita

dipandang oleh orang, dan seberapa santai pikiran kritis, semua itu menentukan apakah suatu sugesti akan efektif atau tidak.

Sebelum menyampaikan sugesti ke orang lain kita harus membuat semacam kebingungan dalam pikiran orang tersebut, setelah itu pikirannya akan berada dalam keadaan trance.

Cara membuat kebingungan seseorang adalah dengan menggunakan kata kekuatan dan kata kegagalan.

Kata Kekuatan Dan Kata Kegagalan

Kata kekuatan adalah kata yang membangkitkan kesuksesan, perbuatan, dan pencapaian. Dan kata kegagalan di sisi lain adalah kata yang membangkitkan kegagalan. Kata yang kuat adalah kata seperti 'melakukan, dan kata gagal adalah kata seperti 'coba'.

'melakukan' adalah kata yang berkonotasi sukses karena berhubungan dengan tindakan. Jika Anda ingin 'melakukan' sesuatu, maka Anda akan 'melakukannya'.

‘Coba’ dan ‘berusaha’ adalah kata yang berkonotasi kegagalan. Selama kata ‘coba’ dan ‘berusaha’ dikaitkan dengan tugas, maka menyelesaikan tugas menjadi sangat sulit, atau mustahil. Ini karena tidak ada kata sukses dalam kata ‘mencoba’. Selama seseorang ‘mencoba’ untuk melakukan sesuatu, mereka tidak benar-benar ‘melakukannya’.

Saya akan menceritakan satu kisah pengalaman saya yang bisa membantu Anda memahami bagian ini,

Bertahun-tahun yang lalu ketika saya masih remaja, saya biasa berlatih sedikit seni bela diri. Ada satu teknik yang melibatkan meninju balok kayu yang tidak bisa saya lakukan. Tidak peduli berapa lama saya berlatih, atau seberapa sempurna saya mempraktekkan teknik ini, tinju saya tidak pernah mematahkan balok kayu.

Pikiran seperti ‘bagaimana jika tangan sakit’ dan ‘bagaimana jika saya gagal lagi’ terlintas di kepala saya. Saya sangat frustrasi sekali karena tidak dapat mematahkan balok kayu.

Suatu pagi saya terbangun, dan setelah beranjak dari tempat tidur saya langsung berjalan ke balok kayu, tanpa memikirkan apa pun saya meninju balok kayu, akhirnya

saya mematahkan balok kayu dengan satu pukulan.

Hal yang aneh adalah, saya merasa ini pukulan yang tidak terlalu keras. Saya mematahkan balok kayu lagi setelah itu. akhirnya mematahkan balok kayu menjadi sangat mudah, dan saya merasa aneh bahwa saya pernah mengalami kesulitan mematahkan balok kayu sebelumnya.

Jadi apa pelajaran yang saya pelajari dari pengalaman ini?

Selama kita berusaha mencoba melakukan sesuatu dengan ragu-ragu dan masih terdapat pikiran kegagalan, kita tidak akan berhasil. Ketika kita melakukan sesuatu dengan pikiran bahwa kita bisa melakukannya, maka kita bisa melakukannya.

Itu mungkin tampak aneh, tetapi alam bawah sadar kita mengasosiasikan kata-kata seperti 'coba' dan 'lakukan' dengan tindakan fisiologis kita lebih dari yang mungkin Anda pikirkan.

Jika saya meminta Anda untuk memikirkan lemon berair sekarang, penuh dengan juiciness asam, dan meminta Anda untuk membayangkan menggigit lemon ini, Anda mungkin memperhatikan bahwa Anda mengeluarkan

air liur sedikit.

Ini karena Anda telah mengasosiasikan lemon dengan rasa asam, dan karenanya proses fisiologis (air liur) yang dihasilkan. Ini murni karena proses berpikir yang berlangsung dalam pikiran bawah sadar Anda.

Demikian juga, jika saya meminta Anda untuk ‘mencoba melakukan dua puluh push-up’, Anda akan berpikir tentang 20 kemungkinan push-up itu, ‘berusaha’ untuk sampai ke sana, tetapi kegagalan tentu saja akan terjadi.

Sedangkan jika saya memberi tahu Anda ‘Lakukan 20 push-up sekarang’, maka Anda akan berpikir bahwa Anda tidak punya pilihan selain melakukan 20 push-up, itu karena saya tidak memberi Anda pilihan untuk kegagalan.

Kata-kata seperti ‘coba’ dan ‘lakukan’ keduanya memiliki efek pada bahan kimia otak kita dalam menentukan apakah kita bisa atau tidak bisa melakukan sesuatu. Ini karena kata ‘coba’ dikondisikan dari waktu ke waktu berarti gagal, dan kata ‘melakukan’ dikondisikan berarti ‘melakukan’.

Penting bagi Anda untuk memahami kata-kata kekuatan dan kata-kata kegagalan, karena keduanya banyak digunakan dalam sugesti hipnosis.

Ada banyak kata-kata kekuatan. Sederhananya, kata kekuatan adalah kata yang mendorong melakukan tindakan. Dan kata kegagalan adalah kata yang memberi kemungkinan gagal.

Salah satu cara kita menyebabkan kelebihan unit pesan pada seseorang adalah dengan menghilangkan keraguan mereka tentang hipnosis. Kita bisa melakukan ini dengan melakukan bentuk sugesti yang sangat halus ketika orang tersebut dalam keadaan sangat santai, dengan begitu pikiran kritis mereka lebih terbuka terhadap sugesti.

Kita bisa mulai dengan induksi mengangkat lengan yang khas. Ini mungkin terdiri dari memberikan orang sugesti bahwa lengan mereka santai, hangat dan ringan.

Contohnya akan seperti berikut:

“Saat Anda jatuh lebih dalam ke kondisi santai ini, Anda mulai merasakan bahwa lengan Anda menjadi lebih

ringan dan lebih ringan, karena semua ketegangan mengalir keluar darinya, itu menjadi ringan, seringan bulu. Dan semakin Anda merasa santai, lengan Anda menjadi lebih ringan. Anda semakin merasakan lengan Anda memiliki kecenderungan secara alami untuk melayang ke atas”.

Ini memberikan sugesti halus bahwa lengan orang tersebut akan mulai terangkat sendiri. Jika orang tersebut dalam keadaan cukup santai, maka tentu saja, lengan mereka akan mulai naik dengan lembut.

Alasan fenomena ini adalah karena pikiran kritis sedang santai dan tidak mampu secara efektif menolak sugesti yang akan memasuki alam bawah sadar.

Begitu alam bawah sadar orang tersebut menerima sugesti bahwa lengan mereka ringan seperti bulu, maka orang tersebut akan bertindak berdasarkan sugesti dan percaya bahwa lengan mereka benar-benar seringan bulu.

Ingatlah bahwa keyakinan kita dan moral tersimpan di alam bawah sadar kita. Jika alam bawah sadar kita mempercayai lengan kita menjadi ringan, maka lengan kita akan menjadi ringan.

Semakin banyak unit pesan yang kita kirim ke alam bawah sadar seseorang, semakin banyak kita membebani pikiran kritis mereka, dan semakin dalam kondisi trance orang itu.

Tidak ada yang berbahaya tentang ini, kondisi ini hanyalah pikiran kritis yang menjadi kurang mampu menganalisis sugesti saat dalam kondisi ini.

Berikut Ini cara efektif bagaimana kami membuat 'kelebihan unit pesan'. Kami membimbing orang itu ke dalam keadaan santai, beri mereka saran halus, dan ketika saran halus tampaknya berhasil, kita bisa mulai menanam saran yang langsung.

Untuk mendemonstrasikan dalam bentuk poin, prosesnya bekerja sebagai berikut:

- Orang tersebut dalam keadaan santai, menyebabkan pikiran kritis mereka juga menjadi santai
- Saat dalam keadaan santai, penghipnotis menanamkan saran halus. Contohnya adalah orang yang merasakan lengannya 'menjadi' lebih

ringan dan lebih ringan'

Ketika saran halus berhasil (yaitu: lengan menjadi lebih ringan), penghipnotis kemudian dapat mengerjakan lebih banyak saran langsung.

Sebelum kita melanjutkan lebih jauh, kita akan membahas dua jenis sugestibilitas. Yaitu sugestibilitas Fisik, dan Emosional.

Sugestibilitas Fisik dan Emosional

Cara orang menafsirkan dan menanggapi sugesti tergantung pada jenis sugestibilitasnya. Ada dua jenis sugestibilitas: fisik dan Emosional. Untuk memulai, mari kita periksa perbedaan antara sugestibilitas fisik dan sugestibilitas emosional.

Sugestibilitas fisik lebih mungkin untuk menanggapi saran langsung, contohnya seperti berikut ini : “Anda sekarang akan mulai merasakan lengan kanan menjadi menempel pada meja. Rasanya seperti ada lempengan beton di atasnya, dan tidak peduli seberapa keras Anda

mencoba, Anda tidak bisa mengangkat lengan kanan ke atas”.

Saran di atas secara langsung memberitahu alam bawah sadar bahwa lengan kanan menempel sepenuhnya ke meja. Perhatikan juga penggunaan kata gagal ‘coba’.

Ini menyiratkan bahwa orang tersebut tidak dapat mengangkat lengannya, karena jika mereka ‘mencoba’, pasti akan gagal. ‘Tidak bisa’ adalah kata yang sangat langsung.

Sekarang sugesti emosional lebih cenderung merespons secara saran tidak langsung. Contoh saran tidak langsung adalah : “seperti yang Anda rasakan, diri Anda jatuh lebih dalam ke keadaan santai ini, Anda juga merasakan kecenderungan lengan kanan Anda menjadi lebih berat. Dan setiap napas yang Anda hirup, dan kemudian menghembuskan napas, Anda mulai merasakan diri Anda masuk semakin dalam ke dalam keadaan santai, dan Anda bahkan merasakan sedikit dorongan untuk mencoba dan mengangkat lengan ke atas, tetapi setelah menyadari Anda tidak bisa, Anda mungkin membiarkan diri Anda jatuh dalam keadaan santai ini tanpa perlawanan apapun”.

Sugesti di atas secara tidak langsung memberitahu pikiran bawah sadar bahwa lengan kanan tidak dapat diangkat. Kami tidak pernah membuat pernyataan langsung yang mengatakan bahwa tangan menempel di meja, malah kita bilang makin santai orangnya semakin mereka merasakan kecenderungan tangan kanan mereka menjadi lebih berat.

Kami kemudian mengatakan bahwa orang tersebut merasa diri mereka menjadi lebih santai dengan setiap tarikan napas mereka. Sugestibilitas emosional secara otomatis akan mengasosiasikan lengan mereka akan menjadi lebih berat setiap kali kita membuat orang tersebut lebih santai.

Dan dengan sugesti emosional, kami tidak pernah menggunakan sugesti langsung dan seperti kata 'akan' atau 'tidak bisa'. Ini karena kata seperti 'akan' atau 'tidak bisa' terlalu langsung. Kami ingin menggunakan kata-kata tidak langsung sebagai gantinya, seperti 'mungkin', untuk memberikan ilusi kepada sugestibilitas emosional bahwa mereka memegang kendali.

Sugestibilitas fisik merespon lebih baik jika dia diperintah melakukan tindakan tertentu, mereka hampir ingin melepaskan kendali mereka kepada ahli hipnotisme.

Sedangkan sugestibilitas emosional ingin tetap memegang kendali. Mereka tidak ingin membiarkan penghipnotis memiliki kendali atas mereka, oleh karena itu kami harus menggunakan sugesti tidak langsung agar mereka tetap merasa memegang kendali, meskipun kenyataannya tidak.

Penting bagi Anda untuk memahami perbedaan penting antara sugestibilitas fisik dan sugestibilitas emosional.

Menentukan Apakah Seseorang Sugestibilitas Fisik atau Emosional

Setiap orang memiliki tanda sugestibilitas emosional dan fisik. Apa yang kita perlu lakukan adalah menentukan apakah tanda-tanda fisik lebih besar daripada tanda-tanda emosional, atau tanda-tanda emosional lebih besar daripada tanda-tanda fisik. Ini akan membantu kita menentukan tipe sugestibilitas seseorang.

Dalam pengaturan klinis, kita dapat mengajukan sejumlah pertanyaan kepada seseorang untuk memastikan apa jenis sugestibilitas mereka.

Sekarang jika Anda ingin menghipnotis seseorang secara diam-diam, maka jelas Anda tidak akan dapat melakukan ini dan harus menangkap isyarat lain sebagai gantinya.

Mampu mengidentifikasi apakah seseorang adalah fisik atau emosional dapat diamati dari bahasa tubuh mereka dan cara mereka berbicara, ini akan dibahas nanti di bagian bab lain dari buku ini, karena ini di luar lingkup tingkat pengetahuan Anda saat ini.

Sangat penting bagi Anda untuk mempelajari bagaimana bentuk standar hipnosis bekerja sebelum berkembang ke bentuk yang lebih maju seperti hipnosis rahasia.

Jadi yang penting untuk Anda pahami pada tahap ini adalah mengetahui pertanyaan-pertanyaan yang tepat untuk menentukan sugestibilitas seseorang, Anda perlu seseorang untuk menjadi sukarelawan.

Tanda-tanda dalam sugestibilitas fisik adalah seseorang yang lebih ekstrovert dalam komunikasi mereka dengan orang-orang, tidak peduli dengan sentuhan tubuh dan menilai suatu hal pada nilai nominal. Seseorang yang lebih terbuka dengan ide-ide mereka dan sering berbicara

banyak dalam kelompok.

Sedangkan sugestibilitas emosional mungkin tampak lebih tertutup mulanya. Mereka mungkin sangat terlibat dalam diskusi hanya dengan seseorang yang mereka kenal baik, namun mungkin tidak mau mencapai tingkat yang begitu dalam dengan orang yang tidak mereka percayai, seperti orang asing. Ini adalah tipe orang yang memvisualisasikan ide-ide mereka dan melakukan banyak pemikiran dan refleksi.

Untuk memastikan jenis Sugestibilitas seseorang, Anda dapat meminta orang tersebut menjawab beberapa pertanyaan.

Contoh pertanyaan yang perlu Anda ajukan seperti berikut ini :

- “Apakah Anda dapat memvisualisasikan gambar dengan mata tertutup”?
- Jika jawabannya ya, maka berikan poin pada orang tersebut ke arah sugestibilitas emosional
- “Apakah kamu pernah berjalan dalam tidurmu sebelumnya?”

- Jika ya, berikan poin pada sugestibilitas fisik, jika tidak, maka sugestibilitas emosional.
- “Apakah Anda merasa orang yang baru saja Anda temui mengkritik penampilan Anda?”
- Jika ya, berikan poin pada sugestibilitas emosional, jika tidak, maka sugestibilitas fisik.
- “Apakah Anda merasa nyaman menunjukkan kasih sayang untuk seseorang yang Anda cintai di depan umum?”
- Jika ya, berikan poin pada sugestibilitas fisik, jika tidak, maka sugestibilitas emosional.
- “Dalam sebuah percakapan, apakah Anda terkadang tidak memperhatikan apa yang orang lain katakan karena Anda terlalu ingin mengatakan apa yang ingin Anda katakan?”
- Jika ya, berikan poin pada sugestibilitas fisik, jika tidak, maka sugestibilitas emosional.
- “Dalam kelompok dengan orang-orang yang baru saja Anda temui, apakah Anda akan merasakan nyaman menjadi fokus perhatian?”

- Jika ya, berikan poin pada sugestibilitas fisik, jika tidak, maka sugestibilitas emosional.
- “Apakah Anda senang berbicara dengan anak-anak?”
- Jika ya, berikan poin pada sugestibilitas fisik, jika tidak, maka sugestibilitas emosional.

Pertanyaan di atas memberi Anda indikasi pasti tentang jenis sugestibilitas seseorang.

Somnambulist

(catatan: dalam hipnosis, istilah ini tidak mengacu pada sleep walker)

Seorang somnambulist adalah seseorang yang sama secara sugestibilitas fisik dan sugestibilitas emosional. Sugestibilitas langsung maupun tidak langsung dapat digunakan ke seseorang yang somnambulist. Ini berarti Anda tidak perlu khawatir tentang bagaimana Anda membentuk sugesti dengan somnambulist, karena mereka secara alami dapat disugestikan ke hampir semua bentuk sugesti.

Somnambulists juga menunjukkan kecenderungan untuk jatuh ke dalam keadaan trance dengan mudah.

Somnambulist adalah tipe orang yang paling mudah untuk dihipnosis, dan umumnya orang yang sangat sugestif, bahkan ketika tidak dalam hipnosis.

Saya menyadari bahwa beberapa konsep mungkin tampak agak sulit untuk dipahami oleh Anda. Saya sarankan Anda membaca kembali topik di atas sampai Anda memahaminya sebelum melanjutkan, karena Anda akan membangun pengetahuan ini sebagai pembelajaran

Selanjutnya, kita akan mempelajari keadaan seseorang yang memasuki hipnosis. Keadaan ini dikenal sebagai 'trance'.

3) Keadaan Trance

Trance dianggap sebagai keadaan kesadaran yang berubah. Ketika kamu bangun, tertidur, bermimpi, merasa gembira, otak Anda beroperasi pada frekuensi yang bervariasi dan melepaskan bahan kimia yang berbeda.

Frekuensi kerja otak ini dapat menyebabkan perbedaan perasaan fisiologis lelah, relaksasi, dan kewaspadaan.

Untuk memahami dengan baik bagaimana otak berperilaku saat berada dalam trance hipnosis, pertama-tama perlu menentukan berbagai frekuensi di mana otak beroperasi.

Gelombang otak

Gelombang otak pada dasarnya adalah cara otak kita berkomunikasi. Kapanpun otak menyampaikan informasi, ia melakukannya dengan frekuensi tertentu melalui gelombang yang dikirimkannya. Dalam fisika kita tahu bahwa gelombang dapat diubah oleh frekuensi dan amplitudo yang berbeda. Konsep yang sama ini diterapkan pada otak.

Jenis frekuensi gelombang otak yang berbeda dan keadaan terkait kesadaran dijelaskan di bawah ini:

- *Gelombang Gamma*
Gelombang otak gamma memiliki frekuensi

sekitar 40 Hz. Ini tingkat frekuensi ketika otak berada dalam keadaan yang sangat tinggi aktivitas mental dan berpikir. Jarang seseorang berada dalam kondisi ini untuk waktu yang lama.

- *Gelombang Beta*

Gelombang otak beta memiliki frekuensi antara 13-30 Hz. Keadaan ini sebagian besar kesadaran terkait dengan konsentrasi yang intens dalam berpikir analitis dan pemecahan masalah. Ini adalah keadaan umum ketika mempelajari tugas baru atau menganalisis situasi tertentu.

- *Gelombang Alfa*

Gelombang otak alfa memiliki frekuensi antara 8-13 Hz. Gelombang ini diperlihatkan ketika seseorang dalam keadaan pikiran yang tenang namun tetap waspada. Keadaan ini paling sering dikaitkan dengan relaksasi, pemikiran yang lembut dan tidak berpikir terlalu berat. Ini adalah keadaan yang sehat karena pikiran tidak melakukan apapun atau tidak berpikir terlalu berat.

- *Gelombang Theta*

Gelombang otak theta memiliki frekuensi antara 4-7 Hz. Sebuah theta keadaan umumnya

dikaitkan dengan menjadi sangat santai, melamun, dan bahkan tidak sadar. Menjadikan theta keadaan yang sempurna untuk menanam sugesti. Ini adalah keadaan yang diinginkan kita untuk hipnosis, dan itulah yang kita sebut sebagai keadaan 'trance'.

- *Gelombang Delta*

Gelombang otak delta memiliki frekuensi antara 0,5-4 Hz. Keadaan ini terkait dengan ketidaksadaran seperti tidur, dan memiliki sedikit kegunaan untuk tujuan hipnosis.

Seperti yang Anda lihat, keadaan theta adalah keadaan yang paling diinginkan untuk sugesti karena hampir sempurna menyeimbangkan keadaan sadar dan tidak sadar.

Dengan otak yang sangat santai, pikiran kritis berada dalam keadaan di mana hampir semua sugesti dapat ditanam di dalamnya, asalkan tentu saja saran tersebut tidak bertentangan dengan moral dasar dan keyakinan orang tersebut.

Penting untuk dipahami bahwa kita tidak ingin seseorang tertidur ketika melakukan hipnosis pada

mereka. Jika seseorang tertidur, maka mereka tidak akan menanggapi sugesti. Hipnosis sama sekali tidak terkait dengan tidur, itu terkait dengan membawa seseorang ke dalam keadaan sangat santai di mana mereka masih terjaga. Hipnosis tidak memiliki efek pada seseorang jika mereka sedang tidur.

Jika Anda telah membawa seseorang ke kondisi theta karena kelebihan unit pesan, maka Anda tidak perlu khawatir mereka jatuh ke kondisi delta, karena kemungkinan besar tidak akan terjadi. Satu-satunya keadaan mereka akan tertidur adalah jika sangat lelah, atau mereka menjadi rileks secara alami tanpa Anda perlu menyebabkan segala bentuk kebingungan. Dalam hal ini jika Anda membebani mereka dengan unit pesan, mereka tidak mungkin tertidur.

Kelebihan unit pesan itu sendiri tidak membawa seseorang ke dalam keadaan tidur. Hipnosis dan tidur cukup terpisah, penting untuk Anda pahami ini.

Puncak Sugestibilitas

Merenungkan kembali ke bagian Teori Pikiran, Anda

mungkin ingat bahwa seseorang menunjukkan frekuensi gelombang otak yang normal (katakanlah alpha).

Anda pasti ingat bahwa seseorang akan menunjukkan frekuensi gelombang otak alpha saat bekerja secara normal. Saat kita membebani orang tersebut dengan unit pesan, frekuensi gelombang otaknya tiba-tiba memuncak (katakanlah itu meningkatkan otak ke keadaan gamma).

Memuncaknya frekuensi yang tiba-tiba ini akan menyebabkan frekuensi otak menurun tiba-tiba, membawa orang tersebut ke dalam keadaan theta.

Ketika orang tersebut dalam keadaan theta, mereka berada dalam keadaan trance. Keadaan trance ini adalah kondisi sempurna untuk menanam sugesti. Penurunan dari keadaan gamma ke dalam keadaan theta dikenal sebagai 'puncak sugestibilitas', inilah keadaan ketika seseorang menjadi paling sugestif.

Apa yang ingin dilakukan pada tahap ini adalah mempertahankan keadaan sugestibilitas ini di orang tersebut. Kami melakukan ini dengan membuat lebih banyak sugesti kepada orang tersebut, yang menyebabkan kelebihan unit pesan. Semakin banyak unit pesan yang kami berikan ke orang tersebut, semakin

dalam mereka akan jatuh ke dalam trance.

4. Hetero Hipnosis

Hetero Hipnosis adalah segala bentuk hipnosis yang dilakukan terhadap orang lain. Apa yang akan kita lakukan di bagian ini adalah mempraktekkan semua yang Anda pelajari sejauh ini secara bersamaan, dan lihat contoh bagaimana Anda akan menghipnotis seseorang secara sukarela, dalam setting kehidupan nyata, dari awal sampai akhir.

Saya akan melakukan sedikit revisi juga, dan memeriksa setiap langkah dari proses dan menjelaskan mengapa saya melakukannya. Ini harus memperkuat prinsip-prinsip yang Anda telah pelajari, dan meluruskan kesalahpahaman yang mungkin ada di Anda.

Baiklah, jadi saya sekarang memiliki seseorang yang duduk di kursi sebelah saya yang ingin menjadi terhipnosis. Katakanlah nama orang itu adalah “dewi”.

Untuk memulainya, Saya perlu mencari tahu apakah dewi

termasuk sugestibilitas fisik atau sugestibilitas emosional. Ini akan menentukan cara saya menyampaikan sugesti kepada dewi.

Saya mengajukan sepuluh pertanyaan sugestibilitas yang saya sebutkan sebelumnya, dan akhirnya mengetahui bahwa dewi adalah sugestibilitas fisik. Dengan mengetahui hal ini, Saya sekarang tahu bahwa saya akan menggunakan sugesti langsung dalam hipnosis ini.

Saya mulai dengan menjelaskan kepada dewi apa itu hipnosis, dan apa yang bisa dia harapkan dari itu.

Saya : “Jadi dewi, pada dasarnya semua hipnosis adalah teknik yang bisa kita gunakan untuk membawa Anda ke kondisi pikiran yang sangat santai di mana saya dapat menjelajahi alam bawah sadar Anda dan mengeluarkan emosi dan perasaan tertentu yang mungkin Anda miliki tersimpan jauh di dalam dirimu. Jika salah satu dari emosi atau perasaan ini adalah negatif, kita dapat mengubahnya dengan menggantinya dengan yang jauh lebih positif. Jadi dewi, apakah kamu merasa nyaman melanjutkannya?”

Dewi: “Ya”

Apa yang telah saya lakukan di sini adalah telah memberi dewi harapan bahwa hipnosis akan bekerja, dan saya akan membantunya. Ini menghasilkan dua hal. Pertama-tama itu membuat pikiran kritis dewi lebih mungkin untuk menerima sugesti saya saat saya membangun bentuk kepercayaan dengan dewi.

Kedua, saya telah mengirimkan sejumlah besar unit pesan kepada dewi, menyebabkan frekuensi gelombang otaknya memasuki keadaan yang meningkat. Ini adalah langkah pertama untuk menyebabkan kelebihan unit pesan.

Saya kemudian melanjutkan.

Saya: “dewi, saya ingin Anda duduk sekarang dan bersantai untuk saya. Kemudian saya akan meminta Anda untuk fokus pada pernapasan Anda. Ketika saya melakukannya Anda akan merasakan kecenderungan alami mata Anda menjadi lebih berat dan lebih berat. Sekarang duduk saja, santai dirimu untukku, aku ingin kamu perhatikan setiap napas yang Anda hirup, rasakan paru-paru Anda dipenuhi kesegaran itu, dan kemudian saat Anda menghembuskan napas, rasakan semua udara itu meninggalkan tubuh Anda. Anda fokus pada pernapasan Anda, sekarang Anda akan melihat bahwa pernapasan

Anda menjadi lebih lambat, dan lebih santai. Semakin Anda fokus pada pernapasan Anda, Anda menjadi lebih santai. Lebih berat dan lebih berat dengan setiap napas yang Anda hembuskan. Anda juga akan merasakan mata Anda sekarang menjadi lebih berat dan lebih berat dengan setiap hembusan napas.”

Apa yang saya lakukan di atas adalah saya memberikan dewi perintah yang berbeda, ini menyebabkan sejumlah besar unit pesan melewati pikirannya.

Pertama-tama saya mengatakan kepadanya bahwa dalam beberapa saat dia akan menjadi memusatkan perhatian pada pernapasannya. Ini membangun harapan.

Lalu saya memberi tahu dia bahwa matanya akan mulai terasa lebih berat ketika dia melakukan fokus pada pernapasannya, ini menciptakan harapan lebih lanjut. Saya kemudian mendapatkan dewi untuk benar-benar fokus pada pernapasannya.

Tiga hal yang terjadi di alam bawah sadarnya pada tahap ini:

- 1) Dia sedang fokus pada pernapasannya.
- 2) Dia berpikir bahwa matanya akan mulai menjadi lebih berat.
- 3) Dia mengharapkan matanya menjadi lebih berat saat dia bernafas.

Harapan ini, dikombinasikan dengan keadaan santai dia, dikombinasikan dengan Jumlah unit pesan yang berlebihan yang kami kirimkan padanya, semuanya berfungsi sebagai cara untuk menenangkan pikiran kritisnya. Ini berguna agar sugesti kami diterima, dan dewi akan melihat bahwa matanya benar-benar menjadi lebih berat.

Ketika mata dewi menjadi lebih berat dan dia mulai menutupnya, di alam bawah sadarnya mulai berpikir “Wow, ini benar-benar bekerja”,

Dan ini menciptakan lebih banyak unit pesan di dalam dirinya, semakin melonggarkan pikiran kritisnya.

Begitu mata dewi terpejam, kita dapat melihat bahwa dia telah merespon sugesti pertama kita. Ini berarti kita dapat melanjutkan dengan sugesti yang lebih langsung.

Saya: “Sekarang dewi, saya ingin merasakan lengan kanan Anda menempel pada meja itu untuk beristirahat. Nyatanya, dengan setiap napas yang kamu hembuskan, kamu akan merasakan lengan kananmu menjadi lebih menempel ke meja, seolah-olah ada lem super kuat menahannya ke meja. Lenganmu sekarang melekat erat pada meja yang tidak peduli seberapa keras Anda mencoba mengangkatnya, Anda tidak dapat mengangkatnya”.

Karena dewi adalah sugestibilitas fisik, saya memberinya saran langsung. Memberitahunya bahwa lengannya menempel di meja, dan ada lem kuat yang menahannya di meja, keduanya merupakan bentuk saran langsung.

Saya kemudian memberi dewi tantangan dengan memintanya untuk mencoba mengangkat tangannya dari meja, tetapi tidak peduli seberapa keras dia mencoba, dia tidak bisa mengangkatnya.

Kata kunci di sini adalah 'coba' dan 'keras'. Karena kedua kata ini adalah jenis kata-kata kegagalan.

Dewi secara tidak sadar akan percaya bahwa dia tidak dapat mengangkat tangannya, dan tentu saja, dia tidak akan bisa melakukannya.

Begitu dewi menyadari bahwa dia tidak dapat mengangkat tangannya ke atas, dia akan mengalami kelebihan unit pesan dan akan masuk ke trance. Saat ini dia berada di bawah kendali kita dan kita bisa menanam hampir semua sugesti yang kita inginkan di dalam alam bawah sadarnya.

Jika kita ingin membimbingnya lebih jauh ke dalam hipnosis kita bisa mengatakan sesuatu seperti berikut :

Saya: "Saya ingin Anda membayangkan bahwa Anda sedang berjalan menuruni tangga yang memiliki dua puluh langkah. Dengan setiap langkah yang Anda ambil menuruni tangga ini, saya ingin Anda merasakan diri Anda memasuki lebih dalam dan lebih dalam ke dalam keadaan santai ini. Hitung langkah dalam pikiran Anda saat Anda berjalan ke bawah sekarang dan ketika kamu mendekati beberapa langkah terakhir, Anda tidak akan

melihat apa pun kecuali kekosongan di bawah. Kekosongan ini mewakili luasnya alam bawah sadar Anda, Saat Anda mengambil langkah terakhir Anda, Anda merasa diri Anda hanyut ke dalam kekosongan ini, menjadi satu dengan alam bawah sadar Anda”.

Di atas adalah contoh dari apa yang disebut teknik pendalaman. Kita dapat gunakan teknik pendalaman untuk memastikan seseorang tetap dalam keadaan trance.

Jika karena alasan apa pun seseorang tidak menanggapi sugesti saya, saya dapat menggunakan teknik pendalaman untuk membuatnya lebih menerima sugesti saya.

Teknik pendalaman bisa berupa apa saja yang Anda inginkan, Anda bisa Beri tahu orang tersebut untuk ‘mencoba mengangkat lengannya’ atau ‘mencoba mengangkat kaki dan berdiri’, atau ‘membayangkan keadaan damai dan santai’.

Apa pun yang menyebabkan orang tersebut menerima lebih banyak unit pesan ini dikenal sebagai teknik pendalaman.

Sekarang dewi dalam keadaan trance, kita dapat menanamkan sugesti langsung padanya ke alam bawah sadarnya. Katakanlah kita ingin menanamkan sugesti pada dewi yang akan menyebabkan dia memiliki kepercayaan diri yang besar setiap kali dia berbicara didepan orang banyak.

Saya: “Dewi, saya ingin Anda memikirkan perasaan Anda ketika Anda mendekati kerumunan orang. Saya ingin Anda merasakan kepercayaan diri dan antusiasme penuh ketika Anda melihat sekelompok orang ini. Anda tidak sabar untuk berbicara dengan mereka. Di dalam Faktanya, gagasan berbicara di depan orang banyak membuat Anda merasa santai dan senang, Anda akan merasa seperti ini mulai sekarang setiap kali Anda mendekati orang banyak, Anda akan merasakan kepercayaan diri dan antusiasme ini setiap saat”.

Menanamkan sugesti seperti itu di alam bawah sadar dewi akan membuatnya beradaptasi dengan sugesti sebagai keyakinan mendasar.

Ketika dia dikeluarkan dari hipnosis, sugesti ini sudah ada di alam bawah sadarnya yang akan mempengaruhi pemikiran sadarnya, dan tentu saja sekarang dia

mempunyai kepercayaan untuk berbicara di depan orang banyak kapan saja.

Sekarang untuk membimbing dewi keluar dari keadaan trance, yang perlu kita lakukan adalah mengatakan padanya untuk menjadi sepenuhnya sadar akan sekelilingnya. Saya ingin lakukan ini dengan cara yang santai.

Saya: “Sekarang dewi, saya ingin Anda mendengarkan suara saya dengan seksama. Ketika saya menghitung ke nomor 5, Anda akan sadar sepenuhnya terhadap lingkungan Anda. Sekarang sebarangpun kamu masih merasa santai dan nyaman, kamu akan memiliki kendali penuh atas tubuh Anda... sekarang saat saya menghitung ke nomor 1, Anda mulai merasa diri Anda menjadi lebih sadar. Dan 2 sekarang... dan 3, dan 4, dan 5 (klik jari), Anda sekarang sadar sepenuhnya terhadap lingkungan Anda, buka matamu sekarang”.

Jika karena alasan apa pun dewi tidak memperhatikan, mengklik jari akan membawa perhatiannya ke perintah terakhir yang adalah “Anda sekarang sadar sepenuhnya terhadap lingkungan Anda”.

Mengklik jari juga memiliki kegunaan lain yang akan Anda pelajari nanti.

Jadi di atas adalah demonstrasi mengirim seseorang ke keadaan trance, pemberian sugesti saat mereka dalam keadaan itu, dan kemudian membawanya keluar dari keadaan itu.

Dalam contoh di atas, Dewi sekarang akan bertindak atas sugesti yang kami berikan ke dia. Dia akan bertindak berdasarkan sugesti ini dalam kehidupan sehari-harinya meskipun dia tidak lagi dalam hipnosis

Nanti Anda akan belajar cara menghipnosis orang bahkan tanpa mereka menyadarinya, namun penting untuk memahami bahwa proses hipnosis selalu sama. Anda harus membebani seseorang dengan unit pesan, lalu tanamkan sugesti di alam bawah sadar mereka saat pikiran kritis menjadi santai. Prosedur ini tidak pernah berubah.

5. Self Hypnosis

Untuk mendapatkan pemahaman yang benar tentang dasar-dasar hipnosis, Anda juga harus belajar bagaimana self hipnosis bekerja. Self Hipnosis melibatkan apa yang dikenal sebagai 'autosugesti' . Autosugesti adalah membuat sugesti untuk diri sendiri, tanpa perlu orang lain untuk membantu Anda.

Self hipnosis sangat mirip dengan hetero hipnosis, satu-satunya bagian yang berbeda adalah bahwa alih-alih ada orang lain yang memberi sugesti kepada Anda ke pikiran bawah sadar, Anda membuat sugesti itu sendiri.

Self hipnosis dapat digunakan untuk membantu mengobati dan mengatasi sejumlah penyakit psikologis, atau juga dapat digunakan untuk mendapatkan keadaan relaksasi untuk menghilangkan stres dan meningkatkan ketenangan serta kedamaian diri sendiri.

Sugesti-sugesti yang dapat kita tanamkan dalam diri kita dengan self hipnosis dapat berupa sugesti apa pun yang kita inginkan.

Saya menerapkan self hipnosis pada diri kami sendiri sebagai berikut:

Pertama, kita berada pada posisi yang nyaman untuk memulai. Posisi ini sebaiknya membuat kita tidak tertidur. Duduk di kursi yang nyaman umumnya lebih baik daripada berbaring karena kemungkinan kecil kita akan tertidur. Tertidur itu tidak buruk, namun itu bukan salah satu tujuan saat hipnosis.

Setelah kita merasa nyaman, kita perlu membimbing pikiran bawah sadar kita menjadi rileks. Kita dapat melakukan ini dengan membayangkan hal berikut :

“Bayangkan Anda sedang berdiri di puncak dua puluh anak tangga. Di bawah tangga ini adalah pikiran bawah sadar Anda. Yang bisa Anda lihat hanyalah kekosongan kehampaan di bawah tangga ini, namun sepertinya ada sesuatu yang menarik tentang hal itu. Saat Anda mulai membayangkan diri Anda berjalan ke bawah tangga, setiap langkah yang Anda ambil memiliki kecenderungan untuk membuat Anda rileks lebih banyak, merilekskan kesadaran Anda dan membuka pikiran bawah sadar Anda. Hitung mundur dalam pikiran Anda saat Anda mengambil setiap langkah, dari dua puluh turun hingga lima belas... empat belas... terus hitung sekarang...Saat Anda

mencapai beberapa langkah terakhir ... tiga, dua, satu, Anda sekarang melangkah di kehampaan yang merupakan pikiran bawah sadar Anda. Saat Anda mengambil langkah terakhir ini, Anda berpikir bahwa lingkungan Anda diganti dengan tempat yang menurut Anda santai dan menyenangkan. Tempat ini bisa menjadi apa pun yang Anda inginkan. Tempat ini unik untuk Anda, dan tidak ada orang lain yang bisa datang ke tempat ini. Ketika Anda berada di tempat ini Anda merasa bahagia, santai, dan dalam keadaan pikiran santai membayangkan diri Anda berjalan menuruni tangga dan masuk ke tempat santai yang Anda pilih.”

Setelah Anda dalam keadaan trance, Anda dapat mulai membuat afirmasi positif untuk dirimu sendiri. Mengulangnya lagi dan lagi, membiarkannya tenggelam ke dalam kesadaran bawah sadar Anda. Proses ini dikenal sebagai autosugesti.

Anda tidak ingin menggunakan kata-kata negatif, bahkan jika itu digunakan dalam hal positif, karena alam bawah sadar tidak berpikir seperti pikiran sadar.

Contoh beberapa sugesti bagus yang dapat Anda tanam meliputi:

“Saya akan merasa tenang dan santai setiap saat”

“Setiap kali saya mendekati kerumunan yang ramai, saya akan merasa percaya diri”

Perhatikan bagaimana saran di atas tidak mengandung kata kunci negatif.

Contoh sugesti yang buruk meliputi:

“Saya tidak akan merasa cemas” atau “Saya tidak akan merasa gugup ketika berbicara di keramaian orang”.

Alam bawah sadar hanya mengambil kata kunci dan tidak mengerti Kalimat seperti yang dilakukan oleh kesadaran Anda, jadi jaga agar sugesti tetap sederhana dan hanya menggunakan kata-kata positif.

Anda dapat membuat sugesti apa pun yang Anda suka. Sugesti untuk mengatasi fobia, berhenti merokok, berhenti makan berlebihan, tampil lebih baik, benar-benar tidak ada batasan untuk apa yang dapat Anda sugestikan untuk diri sendiri.

Setelah Anda membuat sugesti, Anda kemudian membimbing diri sendiri keluar dari hipnosis. Ini adalah langkah penting dan tidak boleh dilewatkan.

Untuk membimbing diri Anda keluar dari hipnosis, bayangkan diri Anda kembali ke dua puluh tangga lagi, membayangkan diri Anda di bagian bawah tangga. Bayangkan mengambil setiap langkah satu per satu untuk kembali keatas. Dengan setiap langkah yang Anda ambil Anda merasa ada kesadaran yang besar

Saat Anda mengambil langkah terakhir, ulangi kata-kata berikut dalam pikiran Anda “Saya adalah” sekarang tersadar sepenuhnya”. Anda kemudian dapat membuka mata Anda. Jika kamu mengikuti teknik dengan benar, pasti hipnosis Anda berhasil.

Dengan self hipnosis, kita perlu mengulang sugesti pada diri kita sendiri di setidaknya sekali sehari agar memiliki efek jangka panjang. Hal ini karena pikiran bawah sadar kita memandang pemikiran internal kita sendiri secara berbeda dari suara dari orang luar, dan membutuhkan banyak penguatan sugestinya untuk memiliki efek jangka panjang.

Self hipnosis bagus untuk dicoba setiap malam sebelum Anda tidur. Bisa membuat Anda rileks, dan juga membuat Anda merasa lebih percaya diri tentang aspek-aspek tertentu dari diri Anda yang mungkin ingin Anda tingkatkan.

Ini menyimpulkan pengantar Anda tentang hipnosis. Bab selanjutnya kita akan belajar hetero hipnosis lebih mendalam. Sangat penting bahwa Anda memahami semua yang telah disebutkan dalam bab ini, khususnya tentang sugesti dan perbedaan antara sugestibilitas fisik atau emosional.

Anda sekarang harus terbiasa dengan sebagian besar istilah yang digunakan dalam hipnosis, dan memiliki gambaran tentang prosedur yang terlibat dalam menghipnosis orang lain secara sukarela, dan juga bagaimana untuk menghipnosis diri sendiri.

Bab 4

Mengeksplorasi Hetero Hipnosis

1. Saran Pasca Hipnosis

Seperti yang telah Anda pelajari, hipnosis pada dasarnya adalah penanaman sugesti di dalam Saran Pasca-Hipnosis.

Seperti yang telah Anda pelajari, hipnosis pada dasarnya adalah penanaman sugesti di dalam pikiran bawah sadar ketika seseorang dalam keadaan trance.

Salah satu jenis sugesti terbesar yang dapat kita tanam adalah apa yang dikenal sebagai 'sugesti pasca hipnosis'. Sugesti pasca hipnosis adalah sugesti yang kita tanamkan pada seseorang tetapi dari pada membuat orang tersebut bertindak atas sugesti ketika mereka dalam hipnosis, kita dapat meminta mereka bertindak atas sugesti nanti ketika mereka keluar dari hipnosis.

Sugesti pasca hipnosis berguna untuk berbagai tujuan. Kita bisa menggunakannya untuk dengan mudah membawa seseorang kembali ke hipnosis. Kita bisa menggunakannya untuk membuat seseorang secara spontan melakukan sesuatu, bahkan ketika mereka tidak dalam hipnosis.

Yang harus kita lakukan adalah menanamkan sugesti pasca hipnosis saat orang tersebut berada dalam

hipnosis. Jika sugesti tidak berhasil ditanam saat orang tersebut dalam keadaan trance, maka tidak mungkin mereka akan bertindak atas saran tersebut.

Pertama-tama, mari kita pelajari bagaimana kita akan menanam sugesti pasca hipnosis pada seseorang saat mereka dalam keadaan trance.

Jadi bayangkan Anda memiliki seseorang yang di kursi sebelah Anda, Orang tersebut dalam keadaan trance setelah menerima kelebihan unit pesan.

Sebagai contoh kita ingin membuat orang ‘berkokok seperti ayam’ ketika mereka keluar dari hipnosis. Ini adalah salah satu yang sering digunakan pada pertunjukan hipnosis di tv.

Anggap saja orang ini memiliki sugestibilitas emosional, kita akan menanam saran sebagai berikut:

“Saya ingin Anda sekarang membayangkan bahwa setiap kali Anda mendengar saya menjentikkan jari, bahkan ketika Anda keluar dari hipnosis, lengan Anda memiliki kecenderungan untuk merasakan seperti sayap berbulu. Saat Anda merasakan lengan Anda menjadi seperti sayap

berbulu Anda juga merasa bahwa Anda memiliki kebutuhan untuk berdecak, seolah-olah tubuh Anda terasa seperti ayam. Ketika Anda mendengar klik jari saya, Anda menjadi sulit untuk berjalan tegak, Anda merasa perlu untuk berjalan jongkok, seperti yang kita berdua tahu ayam tidak bisa berjalan seperti manusia. Sekarang ketika saya menghitung sampai lima Anda akan benar-benar sadar akan lingkungan Anda dan keluar dari keadaan hipnosis ini.”

Kami telah menanamkan sugesti di pikiran bawah sadar, kami membuat orang tersebut berperilaku seperti ayam setiap kali mereka mendengar saya menjentikkan jari.

Sekarang ketika orang tersebut tidak dalam keadaan kehipnosis, setiap kali kita menjentikkan jari, orang tersebut akan benar-benar percaya bahwa mereka adalah seekor ayam.

Saran Pasca Hipnosis Untuk Hipnosis Ulang

Kita dapat menerapkan teknik sugesti pasca hipnosis

yang sama untuk mengembalikan seseorang ke keadaan hipnosis lagi setelah mereka dihipnosis.

Artinya, sekali kita berhasil menghipnosis seseorang, kita bisa dengan mudah membawa mereka kembali ke keadaan trance yang sama kapan saja di lain waktu, asalkan kita menanam sugesti pasca hipnotis dengan sukses.

Di bawah ini saya akan membuat contoh bagaimana ini dilakukan:

Katakanlah Anda menghipnotis seseorang untuk pertama kalinya, dan orang itu sudah dalam keadaan trance yang dalam. Dan orang itu termasuk sugestibilitas emosional, Sugesti yang akan Anda berikan kepada mereka adalah sebagai berikut:

“Saat Anda merasakan diri Anda sekarang dalam keadaan yang sangat santai ini, saya ingin Anda tahu bahwa setiap kali saya mengklik jari saya dan menyebutkan kata-kata ‘tidur nyenyak’ Anda dapat kembali ke keadaan hipnosis yang tenang ini, di mana pikiran Anda merasa terbuka untuk sugesti dan ide-ide baru seperti sekarang. Tidak masalah dimana Anda berada, atau apa yang Anda

lakukan, setiap kali Anda mendengar jari-jari saya mengklik dikombinasikan dengan kata-kata ‘tidur nyenyak’, Anda secara instan kembali ke keadaan ini. Dan sekarang, ketika saya menghitung sampai lima, Anda akan dapat membuka mata Anda dan menjadi tersadar sepenuhnya ... 1, 2, 3, 4... dan 5, tersadar sepenuhnya”

Sekarang dengan contoh di atas saya melakukan dua hal. Pertama-tama, saya membuat sugesti pasca hipnosis yang akan dilakukan oleh orang tersebut setiap kali saya mengklik jari saya dan menyebutkan kata-kata “tidur nyenyak”. Kedua, kemudian saya menguji apakah sugesti saya berhasil atau tidak ditanam.

Jika kita telah membawa orang itu keluar dari hipnosis dan menjentikkan jari kita dengan berkata “tidur nyenyak” lalu tidak ada yang terjadi, maka kita akan tahu bahwa sugesti tidak berhasil ditanam. Namun Jika orang itu jatuh kembali ke hipnosis, maka kita akan tahu sugesti berhasil ditanam.

Jika kita ingin benar-benar yakin bahwa seseorang telah menerima sugesti kita, maka kita dapat mengujinya, seperti yang saya lakukan di atas.

Sugesti pasca hipnosis untuk re-hipnosis ini biasanya digunakan di pertunjukan hipnosis, pertunjukan mentalisme, dan oleh ilusionis psikologis. Mereka biasanya akan menghipnosis seseorang sebelum pertunjukan dimulai.

Sebelum pertunjukan, mereka akan memberikan sugesti pasca hipnosis kepada orang tersebut untuk kembali ke keadaan hipnosis, yang dapat berupa sesuatu yang sederhana seperti mengaitkan hipnosis dengan mengklik jari penghipnotis.

Ini memberikan ilusi kepada penonton bahwa penghipnosis entah bagaimana membuat orang tertidur ketika penghipnosis hanya mengklik jari mereka. Kenyataannya, penghipnosis hanya menggunakan sugesti pasca-hipnotis untuk re-hipnosis pada orang tersebut.

2. Induksi Instan

Saya akan memperkenalkan Anda pada salah satu teknik yang digunakan dalam hipnosis rahasia, teknik ini sangat canggih. Saya akan memperkenalkan teknik ini kepada Anda sekarang.

Pelajari bagian ini seperti yang Anda lakukan pada bagian halaman sebelumnya.

‘Induksi instan’ adalah proses mengirim seseorang ke keadaan trance dengan membuat unit pesan yang berlebihan tanpa perlu duduk dengan orang itu, tanpa perlu menjelaskan kepada orang itu, dan tanpa perlu memandu orang itu.

Induksi instan bekerja pada orang-orang yang bahkan tidak bersedia menjadi terhipnosis. Ini dapat bekerja pada orang asing yang belum pernah Anda temui sebelumnya, dan prosesnya sendiri bisa memakan waktu kurang dari beberapa detik.

Apa Anda ingin berkata kepada saya seperti berikut ini ?

“kenapa kamu tidak mengajarku ini sejak awal daripada mengajarku seperti di bab sebelumnya?”

Jawaban saya untuk Anda yang bertanya seperti itu adalah karena untuk memahami induksi instan, Anda membutuhkan pemahaman yang baik tentang pemahaman bagaimana hipnosis konvensional bekerja.

Jika Anda ada pada tingkat yang belum cukup untuk mencoba induksi instan pada siapa pun, penting bagi Anda untuk mengetahui keberadaannya, teorinya, dan cara kerjanya.

Saat Anda sukses melalui pembelajaran ini, Anda akan sepenuhnya memahami cara pikiran manusia beroperasi. Akhirnya Anda akan memiliki percikan yang menyala dalam pikiran Anda dan Anda akan berpikir “Ahh, saya mengerti semuanya sekarang”.

Jadi tanpa basa-basi lagi, mari kita lihat contoh induksi instan.

Anda bekerja di sebuah toko, dan seorang pelanggan mendekati Anda. Pelanggan mengulurkan tangan kanannya untuk menjabat tangan kananmu.

Saat Anda mengulurkan tangan kanan Anda untuk menjabat tangan mereka, pelanggan tiba-tiba menarik menjauhkan tangan kanannya dan dengan lembut meraih tangan kanan Anda dengan tangan kiri mereka.

Dia mengangkat telapak tangan kanan Anda ke dekat

wajah Anda. Mereka mengatakan kepada Anda “Fokus saja pada telapak tanganmu untukku”

Anda merasa sangat rileks dan memejamkan mata. Dalam beberapa saat, Anda membuka mata Anda, seolah-olah tidak ada yang terjadi.

Tanpa sepengetahuan Anda, Anda secara diam-diam terhipnosis melalui penggunaan dari induksi instan. Sugesti apa yang ditanamkan tidak akan pernah Anda tahu.

Jadi sekarang mari kita periksa dari sudut pandang penghipnotis.

Setelah berpindah tangan dan menggunakan tangan kirinya untuk meraih tangan kananmu, dan setelah membawa telapak tangan kananmu ke wajahmu, lalu berkata “Fokus saja pada telapak tanganmu untukku ...”

Pelanggan itu kemudian menempatkan jari telunjuk kanannya di bahu dan mengucapkan kata-kata “Tidur sekarang... Saat Anda merasakan diri Anda dalam keadaan tidur nyenyak ini, saya ingin Anda membayangkannya betapa santainya setiap bagian tubuh

Anda, saat Anda merasakan diri Anda melayang ke dalam keadaan tenang ini. Saya ingin Anda berpikir sekarang tentang memberi saya diskon untuk Pemutar DVD... pikirkan itu untuk saya sekarang. Saat kamu keluar dari keadaan santai ini dengan klik jari telunjuk kanan saya Anda akan melupakan percakapan ini, satu-satunya ingatan yang tersisa adalah kamu ingin memberi saya diskon pada pemutar DVD.”

Kedengarannya seperti fiksi ilmiah? Percayalah, tidak. Saya akan menjelaskan dengan tepat apa yang terjadi pada bagian berikutnya. Bagian berikut akan membutuhkan perhatian penuh karena Anda akan mempelajari beberapa informasi menarik tentang cara pikiran bekerja.

Interupsi Pola

Induksi instan bergantung pada apa yang dikenal sebagai ‘interupsi pola’. Dari saat kita lahir, kita menjadi terbiasa dengan perilaku tertentu.

Ada cara tertentu yang kita harapkan dari lingkungan

kita untuk berperilaku berdasarkan tindakan. Perilaku yang dapat diprediksi ini dikenal sebagai 'pola'.

Jika Anda mengulurkan tangan untuk menepi taksi, Anda mengharapkan salah satu dari 2 hal yang akan terjadi: Anda mengharapkan taksi untuk pergi karena itu sibuk, atau Anda mengharapkan taksi menepi dan membiarkan Anda masuk.

Sekarang katakanlah taksi itu karena suatu alasan menepi dan pengemudinya keluar dan berkata, "Bisakah Anda membawa saya ke lautan Atlantis yang dalam?" kemungkinan besar Anda tidak akan mengharapkan kejadian seperti itu. Sejak sesuatu terjadi tidak seperti yang Anda harapkan, Anda sejenak menjadi bingung.

Menyegarkan ingatan Anda dari bab terakhir, Anda akan ingat caranya setiap kali kita mengalami kelebihan unit pesan, kita masuk ke dalam keadaan kebingungan.

Kebingungan ini menghasilkan keadaan trance sementara, keadaan di mana otak kita beroperasi pada tingkat alpha atau theta yang rendah.

Setiap kali kita menjadi bingung, kita sejenak menjadi mudah disugesti, karena kita dalam keadaan trance ini. Sekarang masalahnya, kebingungan ini biasanya berlangsung tidak lebih dari beberapa detik. Sangat jarang bertahan lama.

Sekarang menyegarkan ingatan Anda dari bab terakhir, Anda mengingat kita dapat membuat seseorang dalam keadaan trance dengan membebani mereka dengan lebih banyak unit pesan. Proses ini, seperti yang sudah Anda ingat, dikenal sebagai 'pendalaman', yang secara efektif mengirim orang itu lebih dalam ke trance, dan menjaga mereka tetap di situ.

Sebuah 'pola interupsi' terjadi setiap kali ada tindakan eksternal yang terjadi yang tidak kita harapkan. Ini akan menghasilkan keadaan kebingungan yang singkat (kelebihan unit pesan).

Jika seorang ahli hipnosis dengan cepat memperdalam kita dengan memberi tahu kita untuk "merasa santai" sementara kami berada dalam keadaan trance sesaat ini, maka kami akan tetap dalam keadaan ini, bahkan setelah beberapa detik telah berlalu.

Interupsi pola dihasilkan dari segala sesuatu yang terjadi di luar harapan seseorang. Itu bahkan bisa menjadi sesuatu yang sederhana seperti jabat tangan tidak berjalan seperti yang diharapkan.

Sekarang mari kita lihat kembali contoh pelanggan yang melakukan induksi instan pada Anda melalui penggunaan jabat tangan.

Ketika kita meletakkan tangan kanan kita ke depan, kita biasanya mengharapkan orang itu untuk menjabat tangan kanan kita dengan tangan kanan mereka.

Dalam contoh yang diatas, pelanggan mengulurkan tangan kanannya tetapi kemudian dengan cepat menariknya, dan meraih tangan Anda dengan tangan kiri mereka sebagai gantinya.

Hal ini mengakibatkan pola interupsi. Kita tidak akan berpikir sebelumnya bahwa keadaan akan seperti ini.

Untuk segera mengambil keuntungan dari keadaan kebingungan sesaat yang Anda alami ini, pelanggan mengangkat telapak tangan Anda ke wajah Anda dan

meminta Anda untuk fokus padanya. Ini berfungsi sebagai teknik pendalaman dan mengirim Anda ke trance yang lebih dalam.

Jika pelanggan tidak segera melakukan ini, mungkin bahkan jika dia membiarkannya untuk beberapa detik, keadaan kebingungan Anda akan berhenti dan Anda akan bertanya kepada pelanggan, “Apa yang sedang Anda lakukan?” Tapi pelanggan bertindak cepat sebelum Anda memiliki kesempatan untuk mendapatkan kembali pikiran sadar Anda.

Begitu Anda dalam keadaan trance ini, pelanggan dapat menanam sugesti apa saja yang dia inginkan dalam pikiran bawah sadar Anda. Dengan pikiran kritis kita beroperasi pada panjang gelombang theta, kita tidak bisa berbuat banyak untuk melawan.

Hipnosis dan Amnesia

Semakin dalam kita jatuh ke trance, semakin sedikit kesadaran kita dapat mengingat apa yang terjadi saat trance. Alam bawah sadar kita mengingat segalanya, tapi

seperti yang Anda ketahui sekarang, kita tidak dapat secara sadar menyadari apa yang kita lakukan dalam bawah sadar.

Dalam contoh yang diberikan sebelumnya, pelanggan mengirim Anda ke trance yang cukup dalam dengan memperkuat bahwa Anda rileks. Semakin dalam kita jatuh ke dalam trance ini, semakin sedikit kita mengingat apa yang terjadi. Pelanggan juga menanam sugesti di pikiran bahwa sadar Anda untuk melupakan apa yang terjadi.

Jadi Anda memiliki dua kekuatan yang mencegah Anda mengingat apa yang terjadi. Pertama, fakta bahwa Anda berada di trance yang berarti Anda akan mengalami amnesia, dan melupakan sebagian besar dari apa yang terjadi.

Kedua, pelanggan memberi perintah langsung kepada pikiran bawah sadar bahwa Anda akan melupakan apa yang terjadi.

Kedua faktor ini digabungkan membuatnya hampir pasti bahwa Anda tidak akan ingat apa yang terjadi.

Jadi proses yang terlibat untuk induksi instan adalah:

1. Penghipnotis melakukan interupsi pola.
2. Interupsi pola menyebabkan kelebihan unit pesan.
3. Kelebihan unit pesan menghasilkan keadaan trance sementara.
4. Penghipnotis dengan cepat melakukan teknik pendalaman.
5. Hasil unit pesan yang berlebihan membuat kita tetap dalam keadaan trance.
6. Penghipnosis membimbing kita lebih dalam ke keadaan hipnosis, memastikan bahwa kita akan mengalami amnesia ketika kita dikeluarkan dari hipnosis.
7. Penghipnotis menanamkan sugesti.
8. Penghipnotis menegaskan bahwa kita tidak akan mengingat apapun.
9. Hipnotis membawa kita keluar dari hipnosis.

Ingatlah bahwa interupsi pola dapat berupa apa saja yang dilakukan orang untuk membuat kelebihan unit pesan/kebingungan.

Jika seseorang memasukkan rokok ke dalam mulutnya dan dengan cepat mengeluarkannya dari mulut mereka lalu mengatakan sesuatu yang aneh seperti “kata tidur”, maka ini akan menyebabkan kelebihan sementara unit pesan (kebingungan).

Jika Anda tiba-tiba menangis setelah seseorang memberi tahu Anda lelucon lucu, maka itu dapat menyebabkan kelebihan unit pesan pada orang tersebut, karena mereka tidak akan mengharapkan reaksi seperti itu dari Anda.

Menyebabkan interupsi pola sangat mudah, namun dengan cepat melakukan teknik pendalaman pada orang tersebut untuk memastikan bahwa mereka tetap di keadaan kebingungan mereka adalah bagian yang sulit, dan membutuhkan beberapa kali latihan.

Anda hanya memiliki beberapa detik untuk melakukan teknik pendalaman, itu sangat cepat, dan jika Anda tidak yakin dengan apa yang Anda lakukan, itu tidak akan bekerja.

Anda juga harus memahami bahwa keadaan trance yang dihasilkan dari induksi instan berlangsung jauh lebih lama daripada keadaan trance yang dihasilkan dari sukarela.

Ini karena ketika seseorang secara sukarela dihipnosis mereka jauh kurang tahan, dan pikiran bawah sadar mereka mencoba mengembalikan semuanya kembali ke normal.

Dalam menghipnos seseorang secara sukarela, ada banyak kesempatan bagi penghipnotis untuk melakukan teknik pendalaman, sedangkan dengan induksi instan, Anda hanya memiliki satu kesempatan dalam beberapa detik dari interupsi pola untuk melakukan teknik pendalaman.

Saya tidak berharap Anda dapat melakukan induksi instan. Yang terpenting itu adalah Anda memahami bagaimana induksi instan bekerja. Anda tidak perlu belajar bagaimana melakukannya dulu. Kami akan membahasnya lebih lanjut di bagian selanjutnya.

3. Kekuatan Plasebo

Anda pasti tahu ada orang sembuh dari berbagai penyakit melalui penggunaan air, atau oleh beberapa orang kuno melalui praktek perdukunan yang melibatkan cara yang aneh.

Alasan mengapa praktik ini berhasil adalah karena orang-orang pada waktu itu memiliki keyakinan yang tulus bahwa praktik tersebut akan berhasil.

Dengan ilmu pengetahuan modern kami telah memahami bahwa alasan banyak dari praktik penyembuhan mistik berhasil adalah karena apa yang dikenal sebagai plasebo ikut mempengaruhi.

Jika Anda pikir Anda sudah memahami kekuatan plasebo, maka saya minta maaf karena mengulangi fakta yang mungkin Anda ketahui, tetapi menurut saya kebanyakan orang tidak begitu memahami sifat sebenarnya dari kekuatannya. Bagaimanapun saya menyarankan Anda membaca bagian ini secara intensif.

Plasebo adalah proses otak mempercayai bahwa ada sesuatu yang begitu nyata, sehingga benar-benar menjadi nyata, meskipun sebenarnya tidak nyata.

Sekarang lucunya, banyak orang yang tampaknya sembuh, atau mengatasi gejala mereka hanya dengan keyakinan bahwa mereka minum obat yang akan menyembuhkan gejalanya, bahkan jika obat itu sendiri adalah gula.

Ini pada dasarnya adalah 'efek plasebo'. Ini adalah keyakinan dari otak bahwa sesuatu itu nyata, sehingga menjadi nyata.

Jika Anda pernah menonton 'praktek perdukunan' tampil, Anda akan melihat orang-orang menjadi terpesona oleh kemampuan hebatnya. Proses ini juga melibatkan efek plasebo.

Jika orang percaya sesuatu buruk akan terjadi pada mereka, sesuatu yang buruk itu akan benar-benar terjadi. Mereka mengubah keyakinan mereka menjadi kenyataan.

Bahkan jika keyakinan itu tidak relevan, Akan menjadi nyata dalam realitas orang itu sendiri, asalkan orang tersebut cukup mempercayainya.

Alasan saya memberi tahu Anda semua ini adalah karena hipnosis itu sendiri sering terjadi dipicu karena efek plasebo.

Hampir semua orang mengetahui tentang hipnosis, bahkan jika belum pernah melihat secara langsung, kemungkinan mereka pernah mendengar tentang efeknya dari TV atau internet. Ini saja cukup untuk menciptakan keyakinan bahwa hipnosis akan berhasil.

Jika seseorang adalah ahli hipnotis terlatih, dan klien mereka tidak skeptis tentang hipnosis, maka penghipnotis

bahkan tidak perlu menghipnotis orang tersebut.

Mereka bahkan tidak perlu membebani orang tersebut dengan unit pesan untuk menyebabkan trance. Mereka hanya memberi tahu orang itu “Anda tidak bisa mengangkat lengan kanan Anda” dan orang tersebut akan benar-benar percaya bahwa mereka tidak bisa.

Bentuk penipuan ini sangat penting untuk dipahami. Penting untuk dipahami bahwa ini sendiri bukanlah hipnosis, ini adalah bentuk usaha seseorang meyakinkan orang lainnya untuk dapat melakukan sesuatu, dan akan menjadi mampu melakukan apa yang diklaim.

Jika seseorang percaya bahwa saya dapat mengklik jari dan mereka akan memberi tahu saya rahasia terdalam mereka, maka yang perlu saya lakukan hanyalah mengklik jari saya, dan mereka akan melakukan hal itu.

Orang tersebut membuat kenyataan terjadi sendiri. Akibatnya, mereka membangun realitas palsu.

Menciptakan realitas palsu bisa menjadi hal yang sangat kuat. Anda dapat menyelamatkan diri sendiri dan orang lain.

Jika orang tersebut percaya pada keyakinan bahwa Anda tidak bisa melakukan hipnosis, maka hipnosis menjadi tidak bekerja. Seluruh teori pikiran menjadi tidak relevan.

Melalui efek plasebo, orang akan melakukan apa pun yang Anda perintahkan karena mereka percaya bahwa Anda memiliki kendali penuh atas mereka. Mereka bahkan tidak perlu di hipnosis.

Penciptaan realitas palsu akan dibahas secara rinci ketika kita ada di bab tentang mentalisme. Namun untuk saat ini, pahami saja bahwa kita dapat menggunakan plasebo untuk keuntungan kita.

Namun satu hal yang harus Anda pahami adalah bahwa hipnosis tidak didasarkan pada plasebo, dan jangan bingung dengan plasebo. Poin yang saya buat dalam bagian ini adalah bahwa jika seseorang percaya bahwa mereka dihipnotis, itu bisa terjadi efek yang setara dengan mereka yang benar-benar di hipnosis.

4. Hipnosis Ericksonian

Milton Erickson adalah seorang ahli hipnosis terkemuka di tahun 1970-an hingga awal 1980-an dan orang pertama yang menemukan dan menerapkan penggunaan bentuk halus dan tidak langsung dari sugesti untuk keajaiban dalam bidang hipnosis.

Penemuan hipnosis rahasia (atau hipnosis percakapan) umumnya mengarah ke Milton Erickson. Dia belajar bahwa penggunaan sugesti tidak langsung bisa melewati banyak perlawanan alami yang ditunjukkan seseorang ketika mereka diberi sugesti langsung.

Mempengaruhi pikiran bawah sadar dan melewati pikiran kritis adalah fungsi hipnosis Ericksonian.

Jika Anda ingin belajar hipnosis rahasia, maka Anda perlu memahami Hipnosis Ericksonian dan mengapa itu berhasil. Di sinilah Anda akan mulai memahami seluk-beluk percakapan.

Perlawanan

Ketika kita diberi sugesti langsung, kita memiliki kecenderungan untuk menolak sugesti. Diberi sugesti/saran membuat kita merasa diremehkan, seolah-olah kita entah bagaimana lebih rendah dari orang yang memberi saran/sugesti.

Kecuali memiliki rasa hormat yang luar biasa terhadap pemberi sugesti. Bertindak atas perintah langsung sugesti adalah sesuatu yang biasanya tidak ingin kita lakukan.

Jika Anda seorang perokok berat dan seseorang memberi tahu Anda, “Mengapa Anda tidak berhenti merokok? Maka Anda akan secara otomatis menjawab dengan alasan. “Itu pilihanku” “Karena saya ingin” “Karena saya tidak bisa menyerah” “Itu membuat saya rileks”. Sugesti langsung adalah ancaman, dan tentu saja, Anda akan merespons ancaman itu dalam pertahanan.

Erickson menyadari bahwa terapi konvensional hipnosis sering gagal karena terapis selalu menggunakan sugesti langsung.

Seseorang yang menemui terapis untuk membantu mengatasi suatu masalah, dan terapis menyebutkan masalahnya sebagai “masalah”, itu akan menyebabkan resistensi dalam diri klien.

Erickson menyadari bahwa dia bisa mengatasi perlawanan ini dengan tidak mengidentifikasi “masalah” sebagai masalah sama sekali.

Sebaliknya dia akan melihat masalah sebagai beberapa tugas atau kebiasaan menarik yang ingin dia ketahui lebih lanjut.

Tentang upaya yang untuk menyingkirkannya, dia akan melangkah lebih jauh dengan memiliki minat yang tulus pada kebiasaan klien, dan akan bertanya tentang hal itu. Secara efektif, dia akan memihak klien.

Pada tahap apa pun dia tidak akan membuat klien tidak nyaman dengan memberikan petunjuk apa pun tentang solusi, dan tidak menganggap itu adalah hal yang buruk.

Dengan melakukan ini, Erickson menghilangkan

kecenderungan alami klien untuk menolak sugestinya, Erickson tidak memberi dirinya kesempatan untuk ditolak, dia benar-benar mendukung klien sebagai gantinya.

Cara Erickson mengubah perilaku kliennya adalah melalui sugesti pikiran bawah sadar. Dia melewati pikiran sadar klien secara diam-diam, dan selanjutnya melewati pikiran kritis dalam prosesnya.

Dengan mengadopsi prinsip yang sama, praktisi yang menerapkan hipnosis Ericksonian akan mampu secara halus mempengaruhi opini, keyakinan, atau kebiasaan seseorang, sementara orang tersebut percaya bahwa mereka mengubah pendapat, kepercayaan, atau kebiasaan dengan kehendak bebasnya sendiri, tanpa pengaruh dari luar.

Proses sebenarnya itu sendiri melibatkan pengidentifikasian cara orang memandang kebiasaan atau kepercayaan, dan kemudian menyetujuinya. Saran yang kemudian diberikan mengubah kebiasaan atau kepercayaan itu dilakukan secara tidak langsung.

Sebagai contoh, katakanlah seseorang mengalami gangguan makan dan tidak bisa berhenti menambah berat

badan. Orang ini biasanya akan menemui terapis dan menjelaskan kesulitan mereka.

Seorang terapis konvensional mungkin berkata, “Baiklah, kami akan mulai dengan menempatkan Anda pada rencana diet sehingga Anda dapat menurunkan berat badan dari waktu ke waktu”. Katakanlah ini adalah seseorang yang memiliki riwayat gagal untuk melakukan diet. Pasti cara ini juga akan gagal.

Sekarang seorang terapis yang menerapkan prinsip-prinsip hipnosis Ericksonian akan mendekati situasi dengan cara yang sama sekali berbeda, mungkin dengan cara benar-benar berlawanan dengan terapis konvensional.

Terapis hipnosis Ericksonian akan memulai dengan mengatakan, “Jadi, bagaimana cara Anda menikmati makanan kesukaan Anda?” Mereka akan menunjukkan minat yang tulus dan keinginan untuk belajar tentang gangguan makan klien.

Perhatikan bahwa terapis ingin mengetahui bagaimana orang tersebut menikmati makan, bukan

berapa banyak yang mereka makan. Mengajukan pertanyaan seperti “Bagaimana banyak yang kamu makan setiap hari?” terdengar langsung, menyinggung, dan sepertinya klien bisa memprediksi mengapa terapis bertanya.

Namun kata “menikmati” adalah angin segar yang mengejutkan, dan klien kemungkinan besar akan tertarik untuk menjawab “Saya menikmati makanan yang lezat dengan menonton TV”.

Praktisi sekarang dapat mengetahui lebih banyak tentang klien dengan menanyakan jenis apa makanan yang menurut mereka enak? Hal ini semakin menguatkan klien bahwa terapis benar-benar tertarik pada gangguan makan klien.

Klien mungkin menjawab “roti gulung coklat dan roti karamel sejauh ini adalah makanan kesukaan saya”.

Sekarang kita, sebagai terapis, bisa menjawab sebagai berikut: “Ahh ya saya suka gulungan coklat dan roti karamel juga. Bahkan saya sarankan Anda menambahkan sedikit custard ke gulungan coklat dan

roti karamel, ini membantu meningkatkan rasa dan menjadikannya ekstra lezat. Mengapa kita tidak pergi keluar dan membeli ini ketika selesai di sini, dan beri tahu saya bagaimana caranya memakannya agar terasa lebih lezat?”

Sekarang tanggapan di atas mungkin tampak cukup mengejutkan bagi Anda, tetapi itu sangat penting.

Terapis melakukan dua hal berikut:

Pertama-tama, terapis mendapatkan hubungan baik. Hubungan baik sangat penting untuk membangun kepercayaan.

Kedua, terapis melepaskan kecanduan dengan menambahkan sesuatu padanya. Poin kedua ini akan membutuhkan sedikit penjelasan, jadi berkonsentrasilah, karena saya akan mencoba menjelaskan apa yang saya dimaksud dengan “melepaskan kecanduan”.

Pikiran bawah sadar memandang segala bentuk kecanduan atau fobia sebagai semacam elemen penting bagi orang untuk beraktifitas normal sehari-hari.

Tidak masalah apakah kecanduan itu adalah rokok, atau kecanduan permainan, apa pun benda atau kebiasaannya yang menjadi penyebab kecanduan, itu dimanifestasikan dalam pikiran bawah sadar.

Semakin kita mengaburkan kecanduan itu di pikiran bawah sadar, semakin banyak “keinginan” yang berkurang untuk mengulanginya, karena gambar bawah sadar dari kebiasaan atau kecanduan tidak lagi jelas. Setelah keinginan ini cukup kabur, kita dapat menggunakan teknik lain untuk secara efektif menghilangkannya sama sekali.

Jadi mari kita lihat kembali klien kami yang memiliki kecanduan coklat gulung.

Terapis memberi tahu klien bahwa mereka bisa makan gulungan coklat kapan pun mereka mau, tapi harus melakukannya dengan custard, kami mengaburkan “coklat gulung” yang ditanam dalam alam bawah sadar dengan menambahkan sesuatu ke dalamnya.

Ahirnya akan menjadi cukup kabur sehingga kita dapat mengubah kecanduan yang lain, seperti “custard”, namun kecanduan itu akan semakin lemah dan akhirnya menjadi mudah diatur dan dapat dihilangkan.

Jadi inilah yang saya maksud dengan “melepaskan kecanduan”. Kami mencoba untuk menghancurkan gambar bawah sadar gulungan coklat itu dengan mengaburkannya.

Bab 5

Perjalanan Menuju Mentalisme

1. Seni Penipuan

Salah satu hal yang akan Anda lakukan di hipnosis rahasia adalah mengucapkan kata-kata saran dengan cara yang halus sehingga orang akan tertipu secara efektif dari niat Anda yang sebenarnya.

Anda mungkin merasa tidak nyaman melakukan hal semacam ini, oleh karena itu jika Anda tidak ingin mempraktikkan teknik Mentalisme yang akan diajarkan kepada Anda, maka Anda setidaknya harus mempelajarinya sehingga Anda dapat membela diri dari orang-orang yang melakukan ini.

Selama dua bab berikutnya Anda akan mempelajari beberapa teknik yang paranormal, peramal dan penipu gunakan. Penting untuk dipahami bahwa tidak ada yang namanya fenomena supranatural, itu palsu, dan semuanya itu berhasil hanya karena mereka menipu orang lain menjadi percaya itu berhasil.

Saya tidak pernah menyarankan Anda mempraktekkan segala bentuk penipuan pada siapa pun tanpa izin mereka, dan saya tidak memaafkan paranormal dan penipu menggunakannya untuk menghasilkan uang. Saya mengajari Anda teknik-teknik ini dalam itikad baik.

Jadi mengapa penipuan merupakan bagian penting dari hipnosis tersembunyi?

Seni penipuan adalah tentang menciptakan realitas palsu bagi seseorang, realitas palsu bahwa mereka tampaknya tidak memiliki kendali atas diri mereka sendiri.

Sama seperti Anda yakin bahwa apa yang Anda lihat, dengar, dan sentuh adalah nyata, demikian juga Anda menerima begitu saja hal-hal tertentu yang Anda tahu. Jika seseorang yang Anda percayai memberi tahu bahwa mereka baru saja melihat seorang pria berlari di seberang jalan, Anda akan mempercayai mereka.

Namun, bagaimana jika tidak ada orang yang berlari di seberang jalan dan orang itu hanya berbohong? Mereka pada dasarnya telah membangun realitas palsu untuk Anda, sebuah realitas yang tidak nyata. Kita semua melakukannya dari waktu ke waktu.

Kita semua cenderung mengambil hal-hal tertentu menjadi fakta tanpa menguji apakah itu nyata atau tidak. Ini seperti percaya Santa Claus ketika kita masih kecil. Kita percaya begitu saja karena orang tua kitalah yang memberi tahu kita bahwa keberadaan Santa Claus itu nyata.

Percaya atau tidak, kita rentan terhadap bentuk penipuan ini setiap hari.

Bahkan sebagai orang dewasa. Terkadang dalam keadaan putus asa, kita mungkin berpegang teguh dengan kata-kata yang diucapkan seseorang, meskipun itu tidak nyata.

Orang terlalu sering menerima kenyataan palsu, dan kita dapat menggunakan kerentanan utama ini pada orang-orang untuk keuntungan kita. Untuk memulainya, kita akan membahas Sleight of Mind pada bagian selanjutnya.

2. Sulap Pikiran

Sulap Pikiran adalah seni menciptakan ilusi dalam pikiran seseorang secara teratur untuk mencapai suatu tujuan tertentu, ini menggunakan prosedur tiga langkah Sleight of Mind berikut ini :

- Ciptakan harapan
- Sampaikan harapan
- Bertindak seolah-olah harapan telah menjadi kenyataan

Harap dicatat bahwa prosedur tiga langkah ini adalah sesuatu yang saya buat.

Anda mungkin tidak akan menemukannya di tempat lain. Saya merasa itu menjadi model yang sangat efektif untuk menjelaskan prosedur yang terlibat dalam Sleight of Mind.

Sekarang kita akan membahas prosedur tiga langkah dengan sedikit lebih detail.

Langkah pertama adalah menciptakan harapan bahwa sesuatu akan terjadi. Sekarang harapan ini bisa menjadi apa pun yang Anda suka.

Itu bisa meyakinkan orang bahwa Anda dapat menyingkirkan semua stres mereka, menghentikan mereka dari rasa sakit, buat mereka jatuh cinta padamu, buat mereka memberimu diskon produk, itu bisa apa saja yang dapat Anda bayangkan.

Sekarang triknya adalah, ciptakan harapan ini dengan cara yang meyakinkan. Oleh karena itu jika kita ingin

menciptakan sebuah harapan, hal pertama yang ingin kita lakukan adalah menciptakan kepercayaan dan hubungan dengan orang tersebut.

Dari situ, kita bisa membangun ekspektasi dalam diri orang tersebut. Kita ingin orang menginginkan harapan, kita ingin mereka berpikir bahwa itu benar-benar terjadi.

Jadi, katakanlah misalnya kita ingin meyakinkan seseorang bahwa kita mempunyai kekuatan membaca pikiran atau indra ke enam. Tentu saja pada awalnya orang tersebut kemungkinan besar tidak akan percaya.

Agar orang itu percaya, Kita bisa melakukan ini dengan beberapa cara. Salah satu cara terbaik yang saya temukan adalah melalui penggunaan sebuah cerita. Jadi mari kita lihat contoh cerita yang bisa kita gunakan.

“Kamu tahu ketika aku masih kecil, aku sepertinya selalu bisa menebak siapa yang menelepon. Aku juga bisa menebak nama orang yang belum pernah kutemui. Aku tahu kedengarannya aneh tapi aku semacam mengetahui bahwa aku memiliki kemampuan ini, semacam indra keenam ini.”

Langkah selanjutnya adalah menciptakan ilusi palsu itu, berpura-pura menyampaikan harapan meskipun itu tidak ada. Cara kita melakukan ini bisa melalui keterampilan yang dikenal sebagai 'membaca dingin', yang sebagian besar bermain pada penggunaan pengamatan dan generalisasi berdasarkan pengamatan tersebut.

Jika Anda telah mempraktikkan latihan yang disebutkan di bab sebelumnya, Anda seharusnya sekarang memiliki pemahaman yang masuk akal tentang cara mengetahui seseorang termasuk kategori sugestibilitas emosional atau sugestibilitas fisik dengan berbicara dengan mereka.

Jika orang itu adalah sugestibilitas emosional, kita sekarang dapat berpura-pura memiliki kemampuan kita ke dalam kehidupan mereka, padahal sebenarnya semua yang kita lakukan adalah membuat generalisasi yang akan berlaku untuk hampir setiap sugestibilitas emosional.

Dengan melakukan ini, kita secara efektif memainkan harapan bahwa orang tersebut memiliki kita. Mari kita lihat contoh apa yang bisa kita katakan kepada sugestibilitas emosional.

“Kau tahu aku bisa merasakan sesuatu tentangmu, sesuatu yang kebanyakan orang tidak mengetahuinya ... Saya dapat merasakan bahwa Anda cenderung banyak memikirkan banyak hal, Anda cenderung menganalisis tindakan Anda dan pengalaman masa lalu. Apakah saya benar?”

Karena tipe kepribadian introvert lebih cenderung berlaku untuk Sugestibilitas emosional, orang tersebut cenderung dapat berhubungan dengan apa yang kita katakan.

Reaksi mereka mungkin seperti “Wow, ya itu yang kamu katakan cukup benar”.

Pada tahap ini orang tersebut dapat melihat bahwa kita memiliki semacam kemampuan meramal seperti yang kami katakan kepada mereka bahwa kami memiliki indra keenam, dan kami telah menunjukkan wawasan mendalam tentang kepribadian mereka yang biasanya tidak akan mereka biarkan siapa pun tahu tentangnya.

Dan dalam hal ini, karena saya memberi tahu mereka bahwa saya bisa membaca pikiran, mereka bersedia menerima penjelasan itu.

Dengan bertindak berdasarkan harapan, dan berpura-pura itu nyata, kita menciptakan ilusi menjadi kenyataan bagi orang itu. Di dunia mereka, kami pembaca pikiran yang hebat, meskipun kami bukan.

Bab selanjutnya akan dikhususkan sepenuhnya untuk membaca pikiran, jadi kami tidak akan membahasnya lebih detail di sini.

Sleight of Mind tidak hanya harus melibatkan kita berpura-pura memiliki kekuatan, kita juga bisa menciptakan ekspektasi lain.

Bayangkan Anda berada di klub malam dan ada anggota lawan jenis yang Anda tertarik. Katakanlah Anda ingin mencium orang ini.

Jika Anda hanya berjalan ke arah mereka dan mencium mereka, maka kemungkinan besar mereka tidak akan merasakan nyaman dengan perilaku Anda.

Namun jika Anda menciptakan harapan bahwa jika Anda mencium mereka, akan membuat mereka merasa sangat baik dan bahagia, maka mereka akan ingin Anda cium.

Bab 6

Nada Suara Hipnosis

1. Pentingnya Nada Suara

Pernahkah Anda berbicara dengan seseorang dan suaranya seperti santai, itu akan memberikan efek Hipnosis pada Anda, tidak peduli dengan apa yang dia katakan, Anda akan menikmati mendengarkan suara mereka.

Beberapa orang memiliki bentuk nada suara hipnosis alami, dan orang-orang ini biasanya yang bisa bergaul baik dengan berbagai macam orang dan meredakan situasi yang berpotensi bermusuhan melalui penggunaan suara mereka sendiri.

Sebagian besar dari kita tidak memiliki nada hipnosis ini secara alami, tetapi Jangan khawatir, karena nada suara hipnosis dapat dipelajari.

Dalam bab ini kita akan mempelajari langkah-langkah tepat yang dapat Anda ambil untuk mencapai nada suara hipnosis dalam waktu yang cepat.

Ketika Anda tumbuh dewasa dari seorang anak, Anda secara tidak sadar mempunyai bentuk nada suara yang

berbeda-beda saat sedang merasakan emosi yang berbeda.

Jika orang tua Anda meneriaki Anda sebagai seorang anak, menyuruh Anda pergi karena melakukan sesuatu yang salah, mereka akan menggunakan suara cukup tegas, bahkan mungkin nada suara agresif .

Anda tahu bahwa nada ini akan menghasilkan semacam teguran, dan oleh karena itu setiap kali Anda mendengar nada suara ini, Anda akan menyadari bahwa Anda mungkin melakukan sesuatu yang salah.

Demikian juga ketika Anda disayang dan dirawat ketika masih anak-anak, Anda akan mendengar bentuk nada suara yang lebih keibuan dan lebih lembut dari orang tua Anda

Seiring waktu Anda mulai mengasosiasikan bentuk nada suara yang lebih lembut ini dengan keadaan emosional kebahagiaan, cinta dan keterbukaan.

Ada banyak bentuk nada suara lain yang terkait dengan emosi tertentu sejak kecil. Ketika kita mendengar nada suara yang bergetar, kita mengasosiasikan itu

dengan gugup. Ketika kita mendengar nada suara yang merendahkan kita, kita menganggap orang lain percaya bahwa mereka adalah otoritas atas kita.

Semua jenis nada suara yang berbeda ini dikaitkan dengan banyak perbedaan keadaan emosional dalam alam bawah sadar kita, dan nada yang digunakan seseorang dalam suara dapat memicu reaksi emosional yang lebih dalam di dalam diri kita daripada penggunaan kata-kata.

Mempertahankan nada suara yang memunculkan keadaan relaksasi dan kebahagiaan dalam diri orang adalah salah satu cara tercepat dan termudah untuk membangun hubungan dengan orang lain.

2. Nada Suara Yang Diinginkan

Di bagian ini saya akan mengajarkan Anda nada suara yang harus Anda gunakan saat berbicara dengan orang-orang.

Anda menggunakan nada suara yang diinginkan ini saat Anda mencoba menghipnosis seseorang secara diam-diam, namun jika Anda benar-benar ingin menguasai nada

suara hipnosis, Anda harus menggunakan bentuk nada suara ini setiap saat dengan semua orang yang Anda ajak bicara agar Anda terbiasa.

Setelah Anda melihat efeknya yang kuat, kemungkinan besar Anda tidak akan ingin kembali menggunakan nada suara lama Anda.

Jadi, hal pertama yang akan Anda pelajari adalah mencapai jenis nada suara keibuan yang lembut, santai.

Jangan berpikir ini akan berbicara seperti wanita jika Anda seorang pria, atau seperti seorang gadis jika Anda seorang wanita, karena hal ini tidak akan terjadi. Anda masih akan menggunakan suara alami Anda, tetapi dengan nada yang lebih lembut dan tidak terlalu mengancam.

Mari kita mulai dengan mengubah nada suara yang Anda gunakan saat ini. Kita akan mulai dengan kata 'argumen'.

Ucapkan kata 'argumen' dengan keras.

Anda mungkin melihat keterusterangan atau ketidakpedulian dalam nada suara Anda. Kami ingin untuk mengubah keterusterangan/ketidakpedulian ini menjadi nada yang empati. Maksud saya semacam nada perhatian, nada yang tidak memiliki banyak nada untuk itu.

Sekarang, cobalah menggunakan bentuk nada suara empati dengan kalimat yang biasanya akan terdengar cukup mengancam. Misalnya, ambil kalimat “Dia pria yang cukup merepotkan”.

Sekarang ucapkan kalimat berikut dengan nada empati “Dia jenis pria yang mengganggu”. Dengan mengubah nada suara Anda menjadi lebih empati, kalimat yang biasanya mengancam bisa terdengar cukup santai.

Tujuan latihan ini adalah menjaga nada suara Anda tetap bagus dan konsisten, jangan diturunkan atau dinaikkan lebih dari biasanya.

Misalnya, jika Anda mengajukan pertanyaan seperti “apakah Anda benar-benar berpikir itu?” ada penekanan alami pada kata ‘benar-benar’. Ketika menggunakan nada suara empati, singkirkan penekanan itu. biarkan kata ‘benar-benar’ berbaur dengan sisa kalimat.

Kuncinya adalah jangan pernah menaikkan atau menurunkan nada Anda. Melakukan hal ini akan membuat suara Anda terdengar konsisten, menenangkan dan santai.

3. Mempertahankan Konsistensi Nada Suara

Setelah Anda membentuk nada suara empati, kunci untuk membuatnya memiliki efek hipnosis adalah dengan mempertahankannya.

Ini mungkin terdengar cukup mudah, namun emosi dapat dengan mudah merubah nada suara Anda jika Anda tidak hati-hati.

Jika Anda menjaga nada suara Anda tetap konsisten, dan bahkan mempertahankannya ketika orang lain tidak mengharapkan Anda untuk melakukannya, Anda dapat menciptakan harapan di orang dengan suara Anda yang selalu tenang, keibuan, dan santai.

Begitu seseorang mempercayai Anda karena selalu menggunakan nada suara yang seperti ini, mereka akan selalu tertarik dengan kata-kata Anda, mereka akan menikmatinya kapan pun Anda berbicara.

Ini sendiri dapat berfungsi sebagai cara untuk secara instan mengirim orang kedalam keadaan trance, tanpa perlu membebani mereka dengan unit pesan.

Ini juga bisa menjadi cara untuk secara instan membangun dan memelihara hubungan dengan orang-orang. Sebagian banyak orang akan lebih bersedia untuk mencoba dan menemukan cara untuk menyukai Anda jika mereka mendengar nada suara Anda.

4. Sugesti Alami

Percaya atau tidak, tetapi 20% orang secara alami dapat disugesti oleh Anda. Ini berarti Anda tidak perlu benar-benar menjalin hubungan baik dengan orang-orang ini,

Alasan mengapa demikian adalah karena sekitar 50% orang memiliki tipe sugestibilitas yang sama seperti Anda (baik fisik atau emosional).

Misalnya, Anda mungkin memiliki Sugestibilitas emosional, dan Anda bertemu seseorang dengan sugestibilitas emosional juga, maka orang tersebut akan dengan mudah Anda sugesti. .

Ketika Anda memiliki jenis Sugestibilitas yang sama dengan orang lain, maka ada kemungkinan yang sangat tinggi bahwa Anda secara alami akan cocok dengan mereka.

Anda berdua akan menggunakan jenis kata yang sama, Anda akan memikirkan hal-hal dengan cara yang sama , dan Anda akan selalu secara alami memberi saran satu sama lain dengan cara yang Anda berdua terbiasa.

Jika Anda memiliki hubungan yang terjalin dengan orang tersebut, ini menjadi hubungan yang akan menjadi hubungan yang awet dilalui di kemudian hari.

Bab 7

Hipnosis Massal

1. Mentalitas Kelompok

Dalam bab ini Anda akan mempelajari teknik-teknik yang dilakukan oleh para pemimpin sejarah, politisi dan bahkan penghipnotis panggung yang telah menggunakan dan terus menggunakan teknik ini untuk menghipnosis sejumlah besar orang secara bersamaan.

Dengan memahami teknik yang diajarkan dalam bab ini, Anda tidak hanya akan mampu melindungi diri Anda dari bentuk-bentuk hipnosis massal, tetapi Anda juga akan dapat menggunakan teknik-teknik ini jika kebutuhan dan kesempatan muncul.

Salah satu rahasia untuk memahami mengapa hipnosis massal bekerja terletak di dalam memahami apa yang dikenal sebagai 'mentalitas kelompok'.

Pernahkah Anda berada dalam lingkungan kelompok, atau kerumunan dalam bentuk apa pun, di mana diri Anda merasa menjadi bagian dari kelompok? Anda kemungkinan besar merasakan bentuk ikatan yang unik dengan mereka yang ada di kelompok, seolah-olah Anda memiliki minat yang sama dengan orang lain di kelompok. Mungkin Anda bahkan berpikir atau melakukan hal-hal yang biasanya Anda tidak akan lakukan.

Ketika kita berada dalam pengaturan kelompok, kita mencari penerimaan. Kita ingin menjadi bagian dari kelompok, tidak ingin ditinggalkan. Ini berakar kembali sepanjang sejarah, di mana hewan harus berkelompok agar dapat bertahan hidup untuk periode waktu yang substansial. Tanpa diterima ke dalam kelompok, atau membuat pengorbanan, kita secara historis lebih mungkin mati . Satu orang saja tidak mungkin bisa menghadapi raksasa.

Fungsi biologis yang sama ini telah bertahan di otak kita selama berabad-abad. Kita masih memiliki kebutuhan untuk berada dalam kelompok, hampir apapun caranya. Lihatlah cara orang berperilaku dalam kerusuhan, atau protes yang salah. Rakyat yang biasanya cukup damai bisa tiba-tiba berubah menjadi berbahaya (individu yang agresif)

Ini sepenuhnya karena mereka berada di kelompok di mana mereka berbagi bentuk ikatan dan minat dengan semua yang hadir. Mereka merasa perlu untuk menjadi agresif karena semua orang di kelompok, dan dengan tidak menjadi agresif mereka merasa bahwa mereka akan ditolak dari kelompok.

Jadi bagaimana semua ini berhubungan dengan hipnosis massal?

Jika Anda bisa menjadi pemimpin sekelompok orang, dan Anda memiliki ketertarikan yang sama dengan orang di kelompok itu, maka Anda telah secara efektif memantapkan diri Anda sebagai otoritas dalam kehidupan mereka. Sementara Anda mempertahankan bentuk kepemimpinan ini, orang-orang ini akan melakukan hampir semua hal yang Anda perintahkan.

Alasan mengapa semua orang mematuhi Anda adalah karena mereka akan merasa ditinggalkan dari grup jika mereka tidak melakukan perintah Anda, Ini merupakan sesuatu yang tidak diinginkan siapa pun dalam kelompok.

Jika Anda melihat sepanjang sejarah, Anda akan melihat banyak contoh pemimpin yang meyakinkan orang biasa untuk diubah menjadi pembunuhan yang mengamuk atau manusia dengan cita-cita yang jahat.

hal yang menakutkan adalah, jika Anda berada di posisi yang sama dengan salah satu dari mereka, Anda juga kemungkinan besar akan mencoba untuk mendapatkan penerimaan di kelompok, apapun caranya.

Politisi sendiri adalah orang-orang yang menggunakan prinsip hipnosis massal untuk mempengaruhi sejumlah besar orang. Mereka mencari tahu apa yang orang-orang di dalam kelompok besar inginkan dalam hidup mereka, dan mereka memberi kelompok itu janji-janji yang mereka ingin dengar.

Kemudian orang-orang itu akan memandang politisi itu sebagai otoritas, dan akan mendukung mereka dengan penuh semangat, bahkan membela politisi dari teman atau keluarga yang mungkin menentang pandangan mereka. Pikirkan tentang itu sejenak.

Orang asing yang belum pernah kamu temui mampu memegang pengaruh lebih besar atas Anda daripada orang yang Anda kenal bertahun-tahun. Penghipnotis terbaik tidak perlu mengenal seseorang untuk memantapkan diri mereka sebagai otoritas, mereka dapat melakukannya bahkan tanpa mengenal orang tersebut.

Jadi prinsip di balik hipnosis masal bekerja sebagai berikut:

1. Seseorang merasa perlu untuk diterima dalam kelompok, dan bersedia melakukan apapun untuk mendapatkan dan mempertahankan penerimaan.

2. Seseorang yang memiliki minat yang sama dengan kelompok dan dihormati oleh orang-orang di kelompok akan menjadi pemimpin kelompok. Pemimpin ini dapat secara efektif memimpin kelompok untuk melakukan hampir semua hal yang mereka inginkan.
3. Karena tidak ada orang yang ingin ditolak oleh kelompoknya, maka setiap orang di kelompok akan melakukan seperti yang dikatakan pemimpin, bahkan jika itu adalah sesuatu yang tidak biasanya mereka lakukan.

Jadi sekarang setelah Anda memahami hipnosis massal, hal berikutnya yang harus dipelajari adalah bagaimana membangun diri Anda sebagai otoritas dalam kelompok.

2. Hipnosis Panggung Dan Psikologi Kelompok

Anda sekarang dapat mengerti bagaimana psikologi kelompok berlaku untuk hipnosis panggung. Seseorang sering bersedia melakukan apa pun yang dia bisa untuk menjadi bagian dari kelompok, dan jika mayoritas penonton memandang seseorang (dalam hal ini

penghipnotis panggung) sebagai menjadi figur otoritas, maka orang banyak secara alami akan merasa terdorong untuk melakukannya seperti kata penghipnotis panggung.

Ini juga bagaimana penyembuh di TV tampaknya dapat menyebabkan sejumlah besar orang jatuh ke tanah seolah-olah secara ajaib sembuh secara tiba-tiba.

Semoga Anda sekarang mengerti betapa pentingnya otoritas dalam bentuk apa pun hipnosis massal, termasuk hipnosis panggung.

3. Penerapan Sugesti Massal

Hal yang benar-benar menghipnosis massal adalah apa yang dikenal sebagai 'sugesti massal'. Ini adalah penerapan sugesti kepada orang banyak sekaligus.

Bentuk sugesti ini bisa langsung atau tidak langsung, tergantung pada kerumunan yang ditargetkan.

Salah satu contoh yang akan saya gunakan adalah apa yang dikenal sebagai iklan rahasia, yaitu bentuk

sugesti massal yang digunakan oleh banyak perusahaan besar. Ini telah dilarang di banyak negara karena efektivitasnya.

Ambil contoh perusahaan yang mencoba menjual cokelat kepada Anda. Mereka bisa menggunakan iklan yang menggunakan kata-kata tertentu yang secara tidak sadar menyebabkan kelenjar di dalam mulutmu mengeluarkan air liur.

Mereka dapat menggunakan kata kunci seperti “kaya dan lembut..” “meleleh di mulut” “bentuk manis yang halus yang hanya larut di lidahmu” atau “cokelat yang ingin kamu makan sekarang, saat ini juga”

Ini semua adalah frasa ajakan bertindak yang menanamkan saran di dalam pikiran bawah sadar bahwa Anda ingin makan cokelat.

Demikian juga seorang politisi yang mencoba membenarkan perang dapat menggunakan kata kunci di pidatonya seperti “mengancam demokrasi kita” “harus berjuang untuk bertahan hidup” “bela bangsa kita” “sebelum terlambat”.

Ini semua adalah frasa kata kunci yang membangkitkan emosi batin dalam diri kita dan kemauan membuat banyak dari kita mendukung politisi karena dorongan hati.

Tentu saja saran massal tidak harus bekerja pada tingkat yang begitu besar. Bisa bekerja pada tingkat yang jauh lebih kecil juga.

Katakanlah misalnya bahwa Anda sedang memberikan pidato kepada sekelompok kecil orang dengan tujuan Anda adalah untuk mengumpulkan sumbangan dari mereka untuk amal organisasi.

Kata kunci yang dapat Anda gunakan dalam pidato dapat terdiri dari frasa seperti “memberi kepada orang lain yang kurang beruntung” atau “mungkin Anda akan merasa perlu untuk memberi orang lain yang membutuhkan”. Keduanya adalah contoh sugesti yang baik.

Versi Hipnotis Massal dari Deep Sleep

Mari kita lihat contoh Sugesti yang lebih spesifik yang

dapat kita terapkan di sekelompok orang. Mari kita lihat contoh yang akan menyebabkan sekelompok orang jatuh ke dalam tidur. Katakanlah Anda ingin mengaitkan kata “tidur nyenyak” dengan keadaan di mana semua orang tertidur.

Ingatlah bahwa agar contoh ini berfungsi, Anda harus terlebih dahulu menetapkan hubungan dengan sekelompok orang, dan juga mereka harus melihat Anda sebagai otoritas. Ini lebih mungkin berhasil dalam pertunjukan hipnosis panggung di mana orang-orang mengharapkan Anda untuk melakukan hipnosis pada mereka.

“Dan sekarang, penonton mungkin merasakan kecenderungan alami untuk dengan lembut jatuh ke dalam keadaan kesadaran di mana setiap bagian tubuh Anda terasa nyaman dan Santai ... Anda mungkin merasakan keadaan relaksasi ini menjadi lebih dalam dan lebih dalam setiap kali Anda mendengar kata-kata ‘tidur nyenyak’, kata-kata ini dapat menyebabkan penonton jatuh semakin dalam ke keadaan ini. Tetapi jika Anda tidak mendengar kata-kata ini maka Anda akan merasa sepenuhnya waspada dan bangun ... namun jika Anda mendengar kata-kata ini, Anda tidak akan bisa menolaknya kemudahan yang dengannya Anda dapat jatuh ke dalam keadaan yang sangat tenang dan santai ini”

Jika kata-kata ini diucapkan kepada audiens yang menganggap Anda berwenang sebagai penghipnotis, bahkan jika Anda menyebutkan kata-kata 'tidur nyenyak' beberapa jam kemudian di akhir pertunjukan, sebagian besar penonton atau sukarelawan akan jatuh ke dalam keadaan trance yang dalam.

Perhatikan bahwa orang biasanya tidak akan jatuh ke dalam tidur yang sebenarnya, mereka akan jatuh ke trance yang sangat dalam.

4. Otoritas Tidak Universal

Satu poin penting terakhir yang harus dipahami dalam bab ini adalah bahwa otoritas bukanlah universal.

Hanya karena Anda dipegang sebagai otoritas oleh sekelompok orang dengan satu hal, itu tidak akan membuat Anda menjadi otoritas dengan hal lain.

Ambil contoh pemimpin sekelompok besar pengunjung rasa. Pemimpin itu bisa meminta kelompok itu untuk berparade di jalan-jalan, dan kelompok itu akan mengikutinya.

Namun jika pemimpin yang sama itu mencoba meminta kelompoknya untuk melakukan hal lainnya yang tidak berhubungan dengan unjuk rasa, kemungkinan besar semua orang di kelompok tidak akan melakukannya.

Sekarang ambil contoh kasus penghipnotis panggung. Penghipnotis panggung yang mencoba menghipnotis orang banyak akan diterima dengan senang hati oleh penonton.

Mereka akan memegang penghipnotis panggung sebagai otoritas dalam bidang hipnosis, dan karena itu berharap untuk dihipnotis olehnya.

Namun jika penghipnotis panggung mulai mengoceh tentang agenda politik pribadi maka dia akan kehilangan hubungan dan otoritas apa pun yang dia miliki dengan orang banyak, karena otoritas yang diberikan kepadanya adalah untuk hipnosis, dan bukan untuk politik.

Jadi yang penting untuk dipahami adalah bahwa hanya karena seseorang adalah otoritas dalam satu subjek, atau bidang, itu tidak membuat mereka menjadi otoritas di setiap bidang.

Penting bagi Anda untuk memahami ini jika Anda ingin berlatih hipnosis massal, Pastikan bahwa Anda bertindak dengan cara yang konsisten dengan cara menjadi otoritas di kelompok Anda.

Bab 8

Ilusi Dan Fenomena Supranatural

1. Para Psikis

Sekarang Anda harus menyadari teknik yang digunakan dalam membaca dingin. Di dalam bagian pertama kita akan mengekspos dengan tepat bagaimana paranormal beroperasi dengan memanfaatkan teknik membaca dingin.

Lingkungan Palsu

Salah satu hal utama yang dilakukan paranormal adalah membangun harapan dalam diri klien mereka bahwa mereka (paranormal) sebenarnya memiliki kemampuan psikis. Mereka akan melakukan ini dengan menampilkan berbagai pesona, sertifikat, dan benda-benda di sekitar ruangan atau kantor tempat mereka melakukan pekerjaannya.

Ini membangun ilusi bahwa paranormal adalah seseorang yang asli, dan otentik. Ini menghilangkan keraguan yang mungkin ada pada klien seperti apakah paranormal itu asli atau palsu.

Menciptakan lingkungan palsu ini adalah langkah yang sangat penting karena menciptakan rasa realitas

yang nyata bagi klien. Anda sebelumnya telah belajar bagaimana kemudahan orang dapat dibawa ke dalam realitas palsu, dan bagaimana orang akan menerima hal-hal sebagai faktual tanpa melakukan penelitian independen apapun.

Sayangnya orang-orang yang melihat paranormal itu nyata termasuk dalam kategori ini, dan mereka menciptakan realitas palsu untuk diri mereka sendiri dengan percaya bahwa paranormal itu nyata. Begitu seseorang percaya pada sesuatu, maka di dunia orang itu, itu sangat nyata.

2. Penerapan Membaca Dingin

Paranormal akan memperkirakan usia seseorang dengan melihat apa yang mereka pakai, dan bahkan mungkin mengajukan beberapa pertanyaan tentang keluarga mereka atau status pernikahan.

Paranormal memainkan fakta dari tiga hal dalam hidup orang yang paling umum, dan tiga hal ini adalah:

- Kesehatan
- Kekayaan
-

- Cinta

Hampir semua yang dikatakan paranormal akan memainkan ketiga hal umum ini untuk menciptakan ilusi bahwa paranormal entah bagaimana tahu tentang kesehatannya, atau mengetahui bahwa orang tersebut sedang prihatin tentang masalah keuangan, atau mengetahui bahwa orang tersebut sedang mencari cinta sejati.

Klien tidak pernah menyadari bahwa tiga masalah di atas berlaku untuk semua orang. Begitulah kebodohan yang kita tunjukkan ketika kita dibawa ke dalam pengertian realitas yang salah.

Jadi dengan ketiga subjek ini, paranormal akan membuat pengamatan tentang klien dan mulai dengan membuat pernyataan umum berdasarkan salah satu dari ketiga kategori tersebut.

Jadi langkah-langkah yang digunakan paranormal sangat mudah diidentifikasi, berikut adalah urutannya :

1. Menciptakan lingkungan palsu yang membuat Klien percaya paranormal memiliki kekuatan nyata.

2. Mengamati tentang berbagai hal tentang penampilan klien.
3. Melakukan membaca dingin pada klien dengan menggunakan mata Topik Kesehatan, Kekayaan dan Cinta untuk membangkitkan emosi dan kepercayaan klien.

4. Astrolog dan Pembaca Kartu Tarot

Ahli astrologi akan mengklaim dapat menentukan peristiwa kehidupan nyata dari menganalisis planet dan bintang. Sedangkan pembaca kartu tarot akan mengklaim bahwa kartu menyimpan informasi tentang masa lalu, masa sekarang, dan masa depan seseorang.

Saya telah mengelompokkan kedua profesi ini ke dalam kategori yang sama, saya yakini mereka bergantung pada interpretasi eksternal objek untuk menentukan peristiwa kehidupan nyata.

Astrologi dan pembaca kartu tarot mengatur lingkungan palsu untuk menciptakan ilusi bahwa apa yang mereka lakukan asli.

Sayangnya, kebanyakan orang percaya pada lingkungan palsu ini, dan menerima mereka sebagai kenyataan, sama seperti mereka menerima salah satu realitas palsu yang penipu buat.

Mari kita mulai dengan pembaca kartu tarot. Hal yang menarik dengan mereka adalah untuk menjadi pembaca kartu tarot, Anda sebenarnya tidak perlu memiliki pengetahuan tentang kartu tarot.

Anda dapat membuat jargon mistis Anda sendiri, Anda dapat memberikan ilusi bahwa kartunya 'berbicara kepada Anda'.

Ini berfungsi dengan baik karena pembaca kartu tarot akan sering menyatakan bahwa kartu hanya memberi mereka 'gambar yang tidak jelas'. Gabungan 'gambar tidak jelas' ini dengan bahasa jargonistik Anda dapat mengatakan apa saja dan orang-orang akan menemukan makna di dalamnya.

Mari kita lihat contoh berikut dari apa yang mungkin dikatakan oleh pembaca kartu tarot.

“Kartu Penyihir menunjukkan perubahan dalam hidup Anda, Anda sedang merasa khawatir saat ini. Ini bisa menjadi salah satu keuangan, cinta, atau kesehatan”

Ketiga hal ini adalah kekawatiran yang banyak dipikirkan oleh orang. Seperti yang Anda lihat dari contoh ini, pembaca kartu tarot dapat membuat apa pun yang mereka suka tentang kartu ‘penyihir’.

Perhatikan juga bagaimana pembaca kartu tarot akan menyebutkan ketiga subjek utama Cinta, Kesehatan dan Kekayaan. Ini seperti menembak ikan dalam tong, pembaca kartu tarot hampir dijamin mengatakan sesuatu yang berhubungan dengan orang tersebut dengan menyebutkan ketiga subjek umum tersebut.

Perhatikan juga ketidakjelasan dalam kata-katanya. Pembaca kartu tarot jarang membuat pernyataan yang tepat tentang masa lalu atau sekarang seseorang, tetapi akan membuat tepat pernyataan tentang masa depan seseorang.

Hal ini karena pernyataan masa depan mereka tidak dapat dibuktikan saat ini juga.

Ahli astrologi akan membuat pernyataan tentang emosi yang dialami seseorang melalui tanda bintang mereka. Tergantung pada pergeseran planet dan omong kosong semacam itu.

Ahli astrologi akan mengklaim bahwa seseorang mungkin merasa 'down' atau 'bahagia' atau 'mengharapkan beberapa perubahan' baik secara finansial, cinta, atau kesehatan.

Tentu saja pernyataan ini dapat berlaku untuk semua orang, dan jika Anda lihat eksperimen yang telah dilakukan seseorang di luar sana untuk menyelidiki keakuratannya, Anda akan menemukan bahwa hal ini sama sekali tidak akurat.

5. Berhati-hati Terhadap Charlatanisme

Charlatanisme adalah industri multi-miliarder dolar besar yang menipu jutaan orang setiap hari dalam hidup mereka.

Koran yang berisi horoskop, prediksi Paranormal, dan

omong kosong lainnya seperti itu yang hanya memberikan profesi palsu ini keuntungan.

Dalam bab ini saya menjelaskan secara singkat kepada Anda bagaimana banyak profesi scam beroperasi. Saya menjelaskan ini kepada Anda sehingga Anda dapat melihat plasebo, dan otoritas digunakan dalam situasi kehidupan nyata untuk menipu jutaan orang.

Tentu saja Anda tidak harus menggunakan keterampilan yang Anda pelajari untuk tujuan yang buruk, tetapi penting bagi Anda untuk menyadari Jika beberapa orang menyalahgunakan keterampilan yang telah Anda pelajari sejauh ini.

Selalu lihat eksperimen dan studi ilmiah sebelum percaya pada bentuk apa pun pengobatan alternatif atau fenomena paranormal. Anda akan terkejut dengan informasi yang akan Anda dapatkan.

Sekarang Anda akan sering mendengar argumen 'sains tidak bisa menjelaskan' semuanya', dan meskipun ini benar, itu tidak berarti alternatif di luar sana benar. Pikirkan tentang itu.

Jika sains belum bisa menjelaskan sesuatu, maka kemungkinan besar tidak ada orang lain yang bisa. Jadi sebelum Anda memutuskan untuk percaya pada supranatural, tanyakan pada diri sendiri “apa” bukti ilmiah yang nyata ada untuk ini?”. Jika tidak ada, maka tunggu sampai ada. Sampai saat itu, berhati-hatilah dengan apa yang Anda yakini.

Bab 9

Penguasaan Bahasa Tubuh

1. Pola Pernapasan

Di bagian ini kita akan melihat pola pernapasan, apa artinya, dan bagaimana kita dapat menggunakannya untuk membangun hubungan dengan orang-orang.

Saat kita tenang dan santai, kita bernapas dengan kecepatan normal setiap satu kali dalam beberapa detik. Pernafasan dikendalikan oleh pikiran.

Pernapasan jelas berubah ketika kita takut, gugup, kesal, atau mengalami kecemasan. Kita mulai menarik napas lebih dan lebih yang kadang-kadang mengakibatkan hiperventilasi yang merupakan akibat dari kita bernapas terlalu berlebihan.

Kita dapat memperhatikan secara langsung diafragma seseorang (area tepat di bawah dada) dan lihat seberapa cepat itu bergerak ke dalam dan keluar saat orang itu menarik dan menghembuskan napas. Ini adalah cara termudah untuk mengamati laju pernapasan seseorang.

Sekarang jika Anda melihat seseorang menghirup dan menghembuskan napas sekali setiap beberapa detik, Anda tahu mereka kemungkinan besar dalam keadaan

santai saat berbicara dengan Anda.

Namun jika mereka bernapas masuk dan keluar sekali atau lebih setiap detik , maka ini merupakan indikasi yang mungkin dari kegugupan, kecemasan, atau emosi lainnya yang tidak nyaman.

Untuk membuat seseorang merasa sesantai mungkin saat berbicara dengan Anda adalah dengan mencocokkan pola pernapasan Anda dengan mereka.

Perhatikan baik-baik saat mereka menarik dan menghembuskan napas, lalu Anda menirukan Kecepatan pernapasannya . Jika Anda bisa, cobalah dan tarik napas setiap kali mereka melakukannya, dan menghembuskan napas secara bersamaan.

Apa yang dilakukan adalah menyebabkan orang tersebut secara tidak sadar membangun rasa keakraban dengan Anda. Setelah Anda memiliki keakraban bawah sadar ini dan berhubungan dengan seseorang, orang itu akan melepaskan zat kimia ke dalam otaknya yang membuat mereka 'merasa nyaman' dan santai saat berbicara dengan Anda.

Akibatnya, Anda akan menjalin hubungan baik dengan orang tersebut, sebagaimana mereka akan secara tidak sadar menganggap Anda sebagai seseorang yang memiliki banyak kesamaan dengannya.

Menahan Laju Pernapasan Untuk Tindakan Eksternal

Cara lain untuk membangun rasa keakraban bawah sadar dengan seseorang adalah dengan meniru pola pernapasan mereka dengan beberapa tindakan eksternal.

Ini bisa termasuk mengetuk jari Anda atau pena di atas meja bersamaan dengan pernapasan seseorang.

Milton Erickson sendiri menggunakan contoh yang bagus tentang bagaimana dia bisa menjalin hubungan dengan seorang anak laki-laki yang datang menemuinya bersama dengan orang tuanya

Awalnya bocah itu berlari di sekitar kantor Erickson, tidak memperhatikan apa yang dia katakan. Bocah itu jelas tidak ingin berada di sana, karena dia memiliki hal-hal lain di pikirannya.

Erickson tidak menegur anak itu (seperti yang seharusnya Anda ketahui sekarang, menegur seseorang bukanlah cara yang efektif untuk memerintah dalam jangka panjang ketaatan), alih-alih dia membangun rasa keakraban bawah sadar dengan anak laki-laki yang kemudian menyebabkan hubungan baik.

Apa yang dilakukan Erickson adalah dia memperhatikan dengan seksama tingkat pernapasan anak laki-laki anak itu yang sedang berlarian di sekitar ruangan, anak laki-laki itu bernapas dengan sangat berat. Erickson mengetuk penanya di atas meja, cukup keras untuk didengar anak itu, dengan mengatur waktu mengetuk penanya dengan laju pernapasan anak laki-laki itu.

Setelah beberapa menit, alam bawah sadar anak itu menghubungkan tingkat pernapasannya dengan pena Erickson. Apa yang kemudian dilakukan Erickson adalah dia secara bertahap mengetuk penanya lebih lambat dan lebih lambat, tetapi tidak terlalu banyak ... hanya sedikit setiap beberapa detik.

Karena alam bawah sadar bocah itu telah membentuk rasa keakraban dengan ketukan pena, laju pernapasan bocah itu juga melambat seiring dengan ketukan pena. Akhirnya Erickson membawa pena ke kecepatan ketukan

yang konsisten dengan laju pernapasan normal, dan pernapasan bocah itu juga berubah untuk kecepatan yang normal ini.

Ini pada akhirnya menenangkan anak itu, dan dia duduk untuk berbicara dengan Erickson. Erickson telah menjalin hubungan bawah sadar dengan bocah itu, dan bahkan anak laki-laki itu tidak secara sadar tahu mengapa dia memiliki rasa keakraban dengan Erickson, dan bersedia mendengarkan apa yang dia katakan sejak saat itu.

Anda juga dapat meniru laju pernapasan seseorang melalui tindakan eksternal, baik itu mengetuk pena, gerakan tangan yang konsisten, atau tingkat pernapasan Anda.

Jika Anda berhasil melakukannya, dan menetapkan waktu yang hampir sempurna dengan tingkat pernapasan seseorang, maka keakraban bawah sadar akan terbangun, yang akan mengarah pada hubungan yang baik.

2. Kontak Mata

Kontak mata adalah formalitas yang hampir universal di antara seluruh manusia.

Tidak peduli negara mana yang Anda kunjungi, atau budaya mana yang Anda kunjungi, kontak mata memainkan peran penting dalam komunikasi.

Sementara beberapa negara memandang kontak mata yang berlebihan sebagai hal yang kasar dan hanya sedikit kontak mata yang dapat diterima, namun tetap saja beberapa bentuk kontak mata adalah tanda saling menghormati dan tertarik pada orang lain.

Sekarang apa yang akan saya katakan mungkin terdengar seperti akal sehat bagi Anda, tapi itu mengejutkan berapa banyak orang yang tidak menyadari hal ini.

Dalam budaya masyarakat barat , jika Anda berbicara dengan seseorang dan mereka tidak mempertahankan kontak mata dengan Anda, dan mereka terus-menerus memalingkan muka, maka ini bisa menjadi tanda ketidak tertarikan yang kuat.

3. Ekspresi Wajah

Ekspresi wajah adalah cara orang dapat mengkomunikasikan hal-hal secara halus. Terkadang hal-hal ini bisa menjadi baik, terkadang bisa menjadi buruk.

Misalnya jika seseorang mengerutkan kening pada Anda setelah Anda mengatakan sesuatu, ini bisa menjadi cara untuk mengatakan “Saya sangat tidak setuju dengan itu, mengapa Anda mengatakan itu?” tapi tanpa bersikap kasar dan mengatakan hal seperti itu secara langsung.

Jika di sisi lain seseorang tersenyum, itu bisa menjadi cara untuk mengatakan “Itu benar-benar membuatku senang dengan apa yang kamu katakan” tanpa mengatakan apapun.

Salah satu ekspresi wajah yang paling penting adalah senyuman. Itu bisa melakukan banyak hal, dan ini adalah ekspresi wajah paling kuat yang dapat Anda gunakan untuk menjalin hubungan dengan orang-orang.

Salah satu cara untuk menarik perhatian saat sedang berjalan adalah dengan tersenyum pada orang yang Anda

lewati. Jika Anda memberikan senyum yang menyenangkan dan percaya diri, maka kemungkinan besar orang tersebut akan membalas senyuman Anda.

Ini bisa menjadi cara yang bagus untuk bertemu orang baru, karena kadang-kadang Anda memulai percakapan dengan seseorang setelah senyum, terutama jika Anda mempertahankan kontak mata yang baik dengan orang tersebut. Anda bisa memulai percakapan dengan sesuatu seperti “Hei ...”.

Sedikit senyum ketika berbicara dengan orang merupakan ide yang baik, karena itu menunjukkan kepada orang itu bahwa Anda menerima mereka ke dalam hidup Anda dan menghormati mereka. Tidak ada yang menyukai seseorang dengan wajah netral atau sedih sepanjang waktu

Menggunakan senyuman untuk menunjukkan ketertarikan

Satu hal yang dapat Anda lakukan adalah menggunakan senyum dan ekspresi menyipitkan mata pada saat yang sama untuk menunjukkan minat positif pada orang lain.

Ketika seseorang melihat mata Anda menyipit, mereka akan berpikir bahwa Anda tertarik dengan apa yang mereka katakan, dan dikombinasikan dengan senyuman, itu akan terlihat oleh mereka bahwa Anda secara positif tertarik. Ini bisa menuju pembentukan hubungan.

4. Senyum Palsu

Beberapa orang akan memasang senyum ‘palsu’ seolah-olah berusaha bersikap sopan saat sebenarnya mereka tidak tertarik dengan apa yang Anda katakan.

Senyum palsu sering ditunjukkan ketika seseorang hanya tersenyum ke kiri atau sisi kanan mulut mereka, tidak dengan kedua sisi sekaligus. Ini adalah sebuah cara bawah sadar orang tersebut mengatakan “Saya mengerti, tapi saya benar-benar tidak tertarik”.

Sering kali senyum palsu tidak menunjukkan ketidak tertarikan, itu lebih bisa menunjukkan simpati, persetujuan yang tidak jelas, atau bahkan kebingungan.

Jika Anda berkata kepada seseorang “Yah, dia pria yang baik” orang itu mungkin menjawab dengan menganggukkan kepala mereka sambil menggunakan senyum palsu ini, dalam hal ini mereka akan setuju dengan Anda, namun menunjukkan ketidaktertarikan dalam percakapan.

Jika percakapan itu benar-benar menarik bagi orang lain, mereka akan sangat jarang melakukan senyum palsu. Jika di sisi lain hanya Anda yang merasa percakapan itu menarik, sementara orang lain menganggapnya membosankan, mereka kemungkinan besar menggunakan senyum palsu sebagai cara untuk menunjukkan secara tidak sadar ketidaktertarikan.

Jadi ekspresi wajah utama yang harus Anda ketahui adalah

- Mengernyit
- Senyum Asli
- Senyum Palsu

5. Posisi Tubuh

Cara Anda memposisikan diri saat akan berbicara dengan seseorang memberi tahu orang banyak tentang Anda, bahkan sebelum Anda membuka mulut.

Sementara orang tersebut mungkin tidak secara sadar menyadari hal ini, mereka pasti melakukannya secara tidak sadar, dan karena itu Anda harus memperhatikan posisi Anda dalam percakapan.

Jika Anda mendekati seorang wanita dengan ragu-ragu dari samping, semacam 'berharap' bahwa dia akan mengakui Anda, maka ada kemungkinan dia tidak akan melakukannya. Namun jika kamu mendekatinya dari sudut sekitar 10-20 derajat, hampir di depan, maka dia akan lihat itu saat Anda 'menempatkan diri', dan dia akan menafsirkannya sebagai tanda kepercayaan diri.

Ini tidak berarti bahwa dia akan ingin berbicara dengan Anda, namun itu berarti bahwa ada kemungkinan lebih besar dia akan melihat kepercayaan pada Anda.

Alasan Anda tidak ingin mendekati dari posisi

langsung (lurus ke depan), karena ini mungkin terlalu mendominasi untuk gadis itu, dan dia mungkin merasa terancam olehnya.

Jika Anda seorang wanita yang mendekati pria, maka lucunya arahnya tidak terlalu penting,

6. Gerakan Tangan

Ketika orang datang dengan ide-ide baru, mereka akan sering mengungkapkannya dengan gerakan tangan mereka.

Karena orang sering kali tidak banyak mengomunikasikan apa yang mereka pikirkan, gerakan tangan adalah hal yang bagus untuk ditiru karena gerakan tangan ini mewakili apa yang orang 'coba' katakan.

Yang ingin kita lakukan adalah meniru gerakan tangan seseorang kapan pun mereka dalam nada suara yang antusias dan positif. Dengan melakukan ini, kita secara tidak sadar memberi tahu orang itu, "Saya mengerti di mana Anda berasal " dan menciptakan hubungan baik.

Penting untuk diingat, kita tidak ingin terlihat jelas bahwa kita meniru bahasa tubuh orang tersebut, jadi kita akan menunda gerakan tangan mirroring dengan periode minimal 3 detik.

Jadi, katakanlah jika tangan orang tersebut terpisah saat mereka berbicara, Anda juga ingin mengadopsi posisi yang sama ini dengan tangan Anda, tetapi tunda gerakan yang setidaknya 3 detik. Jadi Anda terus-menerus dalam 'lag' 3 detik di belakang orang itu.

Bab 10

Penguasaan Keadaan Pikiran

1. Pandangan Terhadap Orang dan Kehidupan

Salah satu kunci sukses dalam hipnosis rahasia adalah kepercayaan diri. Anda harus memiliki keyakinan pada kemampuan Anda, dan salah satu cara untuk mencapai kepercayaan diri tidak hanya dengan mempraktikkan teknik yang diajarkan, tetapi juga dengan melihat orang dengan cara tertentu.

Dalam bab ini kita akan membahas berbagai keadaan pikiran yang harus Anda adopsi tergantung pada situasi.

Cara Anda memandang suatu situasi dapat secara signifikan memengaruhi kepercayaan diri Anda, cara Anda berperilaku, dan juga seberapa cepat Anda menanggapi rintangan yang tidak diketahui.

Untuk memulainya, saya akan mengajarkan Anda keadaan pikiran yang harus Anda adopsi ketika melihat orang pada umumnya.

Pertama dan terpenting, Anda penting untuk menghormati setiap orang. Ini termasuk menghormati semua keyakinan, etnis, ras, jenis kelamin, orientasi seksual dan pandangan politik.

Tidak peduli apa prasangka Anda di masa lalu atau saat ini, jika Anda memilikinya, penting untuk menyingkirkannya. Alasan untuk ini adalah karena Anda harus mengadopsi personal baru saat melakukan hipnosis rahasia.

Jika orang mendeteksi sedikit permusuhan dalam diri Anda, baik itu kepada mereka atau orang lain, maka perasaan santai dan hangat yang Anda berikan kepada orang-orang ini akan segera berakhir. Setiap orang dalam hidup mencapai tingkat mereka melalui pengalaman.

Sayangnya beberapa orang-orang dibesarkan di lingkungan yang salah dan telah mengalami masukan yang sangat negatif ke dalam pikiran mereka, dan ini adalah semacam orang yang harus Anda kasihani, bukan agresi.

Saya tidak mencoba untuk berkhotbah kepada Anda dengan cara apa pun di sini, tetapi sekali Anda memahami bahwa pikiran hanyalah akumulasi dari berbagai pengalaman, Anda akan mengerti bagaimana beberapa orang dapat dibujuk untuk melakukan tindakan jahat melalui penggunaan cuci otak.

Jadi pandangan pertama yang harus Anda miliki tentang orang adalah ini: Semua orang harus dihormati, dan Anda tidak boleh memupuk permusuhan atau kebencian kepada orang lain.

Anda mungkin tidak setuju dengan mereka, tetapi jangan membawa hal-hal ke tingkat lain dengan mereka.

Ketenangan Anda, dan sikap santai Anda terhadap manusia lain akan secara tidak sadar membuat orang lain menganggap Anda sebagai makhluk yang damai dan merasa nyaman berada di sekitar Anda.

Pandangan kedua yang harus Anda miliki tentang orang-orang adalah bahwa kebanyakan orang sangat mudah tertipu. Dari studi, Anda tahu ini karena orang mau menerima kenyataan palsu tanpa melakukan pemikiran apapun atau tanpa penalaran rasional.

Semoga Anda sekarang telah belajar bahwa memiliki pikiran kritis adalah mutlak penting untuk menghindari realitas palsu. Ini harus jelas bagi Anda terutama setelah melihat cara di Bab sebelumnya bahwa penipu menggunakan berbagai teknik mentalisme untuk menipu orang.

Memahami bahwa orang rentan terhadap kenyataan palsu adalah hal yang baik, karena itu akan memberi Anda kepercayaan diri pada kemampuan Anda untuk melakukan hipnosis pada mereka.

Jadi pandangan umum tentang orang yang harus Anda miliki adalah seperti itu

2. Keadaan Pikiran yang Santai

Keadaan pikiran terakhir yang akan diajarkan kepada Anda adalah keadaan pikiran yang rileks. Ini adalah keadaan pikiran yang baik ketika Anda tidak mencoba menghipnotis siapapun secara.

Keadaan pikiran ini akan memungkinkan Anda untuk merilekskan diri sendiri dan menjalani hidup setiap hari dengan cara non stres.

Stres adalah penyebab sejumlah penyakit terkait psikologis, seperti: depresi dan kecemasan. Berada dalam keadaan pikiran yang santai dan bebas stres penting untuk dapat berfungsi dengan baik dan sadar terhadap lingkungan.

Sebelum kita melanjutkan, mari kita periksa bagaimana stres disebabkan.

Saat ini umat manusia telah berkembang dan kita sekarang hidup dalam peradaban yang terorganisir di mana kita memiliki pekerjaan, hukum, dan harapan sosial. Jika ada sesuatu yang tidak kita sukai di tempat kerja, kita tidak bisa begitu saja lari darinya.

Otak kita mengeluarkan bahan kimia tertentu, seperti adrenalin, itu dikirim setiap kali kita memasuki respons pertarungan atau pelarian. Adrenalin ini bisa membuat kita cemas, atau stres, karena tubuh kita menyuruh kita untuk melawan atau lari jauh dari situasi dan memberi bahan kimia yang diperlukan untuk melakukannya.

Ketika kita tidak bertindak berdasarkan respons melawan atau lari, semua adrenalin ini efektif menjadi sia-sia dan kita mengalami kecemasan dan stres.

Sangat jelas bahwa tidak tepat untuk melarikan diri atau melawan situasi di masyarakat modern, dan oleh karena itu respons melawan atau lari bisa lebih banyak negatifnya daripada manfaat.

Dengan keadaan pikiran yang santai, kita memastikan bahwa kita tidak membiarkan diri kita melakukan respons pertarungan atau pelarian ini. Kita dapat memastikan ini dengan selalu santai, dan pikiran bebas kekawatiran untuk lingkungan kita.

Pikiran kita menciptakan realitas seperti yang kita pikirkan, dan karena itu cara Anda memandang situasi sangat penting.

3. Mempertahankan Keadaan Pikiran Santai

Untuk memulainya, jangan menganggap situasi apa pun terlalu mengganggu. Bayangkan kemungkinan terburuk yang bisa terjadi pada Anda dalam sebuah skenario, dan gambar diri Anda dalam skenario itu dalam keadaan pikiran yang sepenuhnya santai dan bebas Kekawatiran.

Jika Anda memiliki tenggat waktu untuk dipenuhi, maka tetapkan tujuan untuk diri Anda sendiri untuk membuat deadline, tapi jangan pikirkan apa jadinya jika tidak memenuhi deadline.

Hanya berfokus pada melakukan apa yang diperlukan untuk memenuhinya.

Untuk mencapai keadaan pikiran yang rileks, Anda dapat membimbing diri Anda ke dalam trance melalui penggunaan self hypnosis. Anda harus ingat bagaimana melakukan ini dari bab-bab sebelumnya tentang hipnosis (bayangkan diri Anda berjalan tangga dan saat Anda mencapai langkah terakhir Anda jatuh ke dalam keadaan trance).

Saat Anda dalam keadaan trance, yang ingin Anda lakukan hanyalah memperkuat kata kunci untuk diri Anda seperti 'santai' 'damai' dan 'bebas kekawatiran'.

Setelah membimbing diri Anda keluar dari trance pastikan untuk mengingat kata kunci ini, dan jika Anda pernah memasuki situasi yang berpotensi membuat stres, ulangi saja untuk dirimu sendiri.

Saat Anda mulai berbicara dengan orang-orang menggunakan nada suara hipnosis, Anda akan menemukan bahwa mereka akan merasa cukup tenang dan santai saat berbicara dengan Anda.

Jadi ingatlah untuk mengulangi kata kunci tersebut untuk diri sendiri setiap saat – ‘santai’, ‘damai’ dan ‘bebas keawatiran’ kapan pun Anda ingin mempertahankan keadaan pikiran santai

Bab 11

Teknik Hipnosis

Rahasia

Tingkat Lanjut

1. Keinginan Untuk Mendapat Pengakuan

Apakah Anda masih ingat pelajaran tentang mentalitas kelompok dalam bab tentang Hipnotis massal?

Orang-orang memiliki keinginan untuk diterima tidak hanya dalam lingkungan kelompok, tetapi juga dalam suasana percakapan satu lawan satu dengan seseorang yang mereka hormati. Keinginan ini sering berpangkal pada salah satu pengakuan. Seseorang ingin orang lain untuk mengakui kehadirannya.

Jika semua orang mengabaikan Anda ketika Anda berada di sebuah pesta, Anda mungkin menemukan diri Anda menjadi sangat paranoid, cemas dan merasa ditinggalkan. Anda akan memiliki keinginan yang tulus untuk orang lain mengakui Anda.

Dalam hipnosis rahasia kita dapat menggunakan keinginan pengakuan ini untuk keuntungan kita. Jika seseorang memiliki minat pada kita dan kita tidak mengakuinya, maka keinginan mereka untuk diakui oleh kita meningkat pesat.

Ini adalah contoh psikologi terbalik. Kita mungkin sangat tertarik berbicara dengan seseorang, tapi kita bisa berpura-pura tidak terlalu tertarik

Apakah kita berbicara dengan orang itu atau tidak. Ini akan membuat orang tersebut ingin berbicara kepada kita lebih banyak lagi, itulah yang kita inginkan.

Kita harus berhati-hati untuk melakukan rasa ketidak tertarikan ini dan tidak melakukannya secara berlebihan agar orang tersebut tidak berpikir bahwa kita benar-benar tidak ingin berbicara dengan dia, atau bahwa kita mengabaikan mereka, atau bahwa kita sibuk.

Ingatlah bahwa teknik ini hanya akan bekerja dengan orang-orang yang memiliki minat yang jelas pada Anda.

Jadi yang ingin kita lakukan adalah memberi orang itu sedikit ketertarikan, tanpa memberi mereka pengakuan formal sampai mereka mendekati kita. Kita dapat lakukan ini melalui bahasa tubuh.

Pertama-tama yang ingin Anda lakukan adalah memperhatikan apakah orang tersebut melihat Anda atau

tidak. Menatap mereka, tersenyum sebentar (tapi tidak terlalu berlebihan) sebelum melihat ke dalam arah yang berbeda.

Ini akan memberi orang itu kepercayaan diri bahwa Anda mungkin tertarik padanya. Jika orang tersebut bersedia berinteraksi dengan Anda, maka mereka harus mendatangi Anda dan memulai percakapan.

Sepanjang percakapan Anda tidak ingin membuatnya tampak seperti Anda sangat tertarik dengan apa yang dikatakan orang tersebut. Anda ingin memberi mereka cukup rasa tertarik, namun Anda tidak ingin terdengar seperti Anda benar-benar membutuhkan untuk berbicara dengan orang tersebut.

Biarkan orang itu yang membuat percakapan, Anda tidak perlu berbuat banyak sama sekali. Mari kita lihat dua contoh.

Untuk contoh pertama, katakanlah Anda berada di sebuah toko dan Anda berniat untuk membeli TV plasma. Anda mungkin melihat berbagai televisi yang dipajang.

Saat Penjual mendekati Anda. Penjual mungkin mengatakan “Bagaimana saya bisa membantu Anda, apakah Anda berpikir untuk membeli sesuatu hari ini?”

Anda bisa menjawab “Tidak juga, harganya agak mahal untuk saya”

Dengan mengatakan ini, Anda tidak memberikan indikasi apa pun kepada penjual bahwa Anda berencana membeli TV, Anda juga tidak memotong kesempatan membeli satu jika dia ingin menurunkan harga untuk kita.

Yang ingin Anda lakukan adalah membuat penjual memiliki keinginan untuk menjadi diakui oleh Anda. Dia mungkin mengajukan beberapa pertanyaan kepada Anda, tetapi dengan jawaban Anda yang hanya memberikan petunjuk yang sangat samar bahwa Anda mungkin tertarik, hanya cukup untuk membuatnya berbicara dengan kita.

Kita tentu saja bisa berkembang dari ini menjadi bentuk alam bawah sadar yang halus dengan mengatakan “Saya mungkin tertarik dalam membeli TV ini dengan diskon 50%, tetapi itu tergantung pada apa tepatnya spesifikasinya” (mengalihkan penjual ke diskon 50%).

Jika Anda mulai berbicara terlalu banyak maka perannya bisa dengan mudah terbalik, jadi Anda harus berhati-hati untuk membuat jawaban Anda singkat dan padat, tetapi masih mengandung zat yang cukup untuk membuat orang tertarik pada Anda.

Mari kita lihat contoh berikutnya

Katakanlah seseorang mendekati Anda dan berkata, “Hai, apa kabar? Bersenang-senang malam ini?”

Anda dapat membalas dengan “Saya menikmatinya, terima kasih, dan Anda?”

Mereka kemudian mungkin menjawab, “Ya, bagus, jadi apa yang membawamu ke sini malam ini?”

Saat percakapan berlangsung, Anda ingin memberi perhatian khusus pada kontak mata Anda. Sebelumnya Anda diajarkan untuk menjaga kontak mata untuk membuat hubungan, namun dalam situasi ini kita akan menghindari kontak mata sedikit sehingga membuat keinginan orang lain untuk diakui oleh kita.

Kita akan terus memainkan game ini sampai kita bisa merasakan sedikit rasa frustrasi di suara orang tersebut, atau tanda kebosanan. Setelah kita menemukan tanda ini, kita kemudian ingin untuk mempertahankan kontak mata yang tepat dengan orang tersebut dan menjalin hubungan baik.

Contohnya mungkin orang yang mengatakan “ohh begitu...” yang bisa menjadi pertanda frustrasi karena kurangnya tanggapan Anda. Setelah Anda menemukan tanda frustrasi ini muncul, Anda kemudian dapat membalas dengan “Jadi, Anda mengatakan sebelumnya bahwa Anda datang ke sini untuk bertemu orang baru, Anda tahu apa yang saya sukai? Saya senang menonton orang lain berinteraksi. Seperti pasangan itu di sana, apakah menurutmu pria itu akan berhasil bersamanya?”

Apa yang Anda lakukan akhirnya memberi orang itu pengakuan yang mereka Inginkan, dan Anda melakukannya dengan cara yang menarik. Anda telah membuat jenis percakapan yang unik dan sekarang akhirnya orang tersebut menyadari bahwa Anda ingin berbicara dengan mereka. Ini akan membuat mereka percaya bahwa mereka telah ‘mendapatkan’ hak untuk berbicara dengan Anda, dan jadi sekarang mereka tidak ingin kehilangan itu.

Jadi prosesnya pada dasarnya adalah sebagai berikut

- Berikan sedikit sinyal kepada orang tersebut untuk menunjukkan kemungkinan minat
- Orang tersebut datang untuk berbicara dengan Anda, berikan jawaban singkat saja
- Saat orang tersebut menunjukkan sedikit rasa frustrasi, akuilah mereka
- Jalin hubungan dengan orang tersebut

Teknik pengakuan ini paling berguna untuk menarik orang kepada Anda. Jika Anda berencana untuk mendekati seseorang maka teknik ini bisa Anda praktekan.

Bab 12

Menyatukan Semuanya

1.Penerapan Pengetahuan Yang Diperoleh

Sepanjang buku ini Anda telah belajar banyak tentang cara pikiran manusia bekerja dan cara orang merespon berbagai teknik yang digunakan dalam hipnosis.

Jika Anda telah mengikuti semua pembelajaran hingga saat ini, dan telah berhasil menerapkannya, maka Anda harus mulai mengenali beberapa kekuatan besar yang dapat dimiliki oleh hipnosis rahasia pada individu, dan sebagian besar orang.

Yang Anda harus lakukan mulai saat ini adalah latihan, latihan, dan banyak lagi praktek. Semakin banyak Anda mempraktikkan teknik yang telah diajarkan kepada Anda, semakin lebih mudah Anda melakukannya.

Beberapa teknik yang lebih sulit, seperti Induksi Instan, akan menjadi sifat kedua Anda setelah menguasai langkah-langkahnya.

Anda harus terbiasa dengan semua yang telah diajarkan kepada Anda dalam buku ini, jadi Anda dapat menempatkan diri Anda dalam situasi apa pun yang dapat dibayangkan dan mencapai hasil yang bagus.

2. Konsistensi Praktek

Sekarang setelah Anda mencapai akhir kursus ini, itu tidak berarti bahwa pembelajaran Anda berakhir. Penting bagi Anda untuk mempraktikkan teknik yang diajarkan kepada Anda setiap hari, dan membaca ulang bab-bab yang diperlukan.

Berikut adalah rencana latihan yang direkomendasikan

Setiap hari dalam seminggu, berlatihlah menjaga hubungan baik dengan setidaknya satu orang. Gunakan nada suara hipnosis, sesuaikan bahasa tubuh mereka, dan jalin hubungan.

Selain itu, revisi bab baru setiap minggu dan latih.

Terus ulangi rencana latihan ini sampai Anda benar-benar mulai membangun kepercayaan diri dan kemahiran. Setelah Anda merasa sudah menguasainya, Anda mungkin ingin merevisi bab sesekali untuk menyegarkan ingatan Anda tentang poin tertentu.

3. Peringatan Penghipnotis Rahasia

Ada alasan mengapa Anda tidak melihat penghipnotis rahasia berkeliaran sepanjang waktu menghipnosis orang acak di jalan, atau mencuri uang dalam jumlah besar melalui sugesti tidak langsung dan menjalani gaya hidup yang tidak bermoral. Itu karena kebanyakan dari kita memiliki moral sampai tingkat tertentu.

Sementara beberapa orang sayangnya memanfaatkan keterampilan yang dimiliki seperti yang diajarkan kepada Anda dalam buku ini dijalur yang salah(seperti penipu).

Sebagian besar dari orang ini hanya akan menggunakan hipnosis rahasia mereka untuk penggunaan pribadi, bukan untuk membantu bagi kehidupan dalam hal kebaikan.

Tidak pernah disarankan untuk Anda menghipnosis orang asing untuk mendapatkan beberapa manfaat dari mereka tanpa izin mereka. Yang paling penting yang harus Anda pelajari dalam buku ini adalah menyadari trik yang mungkin digunakan orang lain untuk menghipnosis Anda.

Jika Anda menyalahgunakan teknik yang diajarkan dalam buku ini, maka itu bisa menjadi bumerang. Bahkan penghipnotis terbaik dunia pun bisa melakukan kesalahan dari waktu ke waktu, dan jika Anda melakukan sesuatu yang tidak bermoral, kesalahan ini mungkin paling memalukan.

Karena alasan inilah saya membuat peringatan yang menurut saya harus Anda patuhi saat menggunakan hipnosis rahasia Anda. Ingatlah bahwa pengetahuan adalah kekuasaan, dan jika Anda tidak hati-hati, pengetahuan ini bisa sangat merusak Anda.

4. Kesimpulan

Semoga Anda yang telah mempelajari buku ini, mendapatkan pengetahuan yang berguna dan telah dapat menggunakan teknik yang diajarkan di dalamnya untuk menguntungkan diri sendiri dan orang lain dalam hal kebaikan.

Semua ulasan baik positif maupun negatif sangat dihargai.

Terima kasih telah menyelesaikan membaca buku ini. Saya percaya bahwa tekniknya akan sangat berguna untuk membantu Anda menjalani kehidupan sehari-hari yang lebih sejahtera. Salam sukses dari saya Al Khawarizmi.

