

Hipnolinguistik: Bahasa Alam Bawah Sadar

Syamsul Rijal

Fakultas Ilmu Budaya Universitas Mulawarman
Jalan Pulau Flores No.1 Samarinda Kalimantan Timur
**Corresponding e-mail: rijalpaddaitu@yahoo.com*

Received:

Accepted:

Published:

Abstract: Hipnolinguistik: The Subconscious Language. *There are some activities that are often using hypnosis. The activity is an activity utilizing the acceptance of linguistic phonological encoding the human right brain. The activity can be found in hypnotherapy, hypno teaching, as well as sales and marketing. Activities that use the hypnosis process utilizing other forms of words, phrases, and certain clauses, such as: relax; comfortable; smart kids; deep sleep; off the record, but I just tell you; this is just for you; and the mother only pay this price. In general, the forms of linguistic encoding used in hypnosis are words, phrases, clauses were significantly positive. Negative meaningful linguistic encoding should be avoided because the right brain's memory can not store negative encoding.*

Keywords: *hipnolinguistic, hypnosis, the subconscious language*

Abstrak: Hipnolinguistik: Bahasa Alam Bawah Sadar. Ada beberapa aktivitas yang sering menggunakan metode hipnosis. Aktivitas tersebut adalah aktivitas memanfaatkan penerimaan enkode linguistik fonologi pada otak kanan manusia. Aktivitas itu dapat dijumpai pada hipnoterapi, *hypnoteaching*, serta penjualan dan pemasaran (*sales marketing*). Aktivitas yang menggunakan proses hipnosis tersebut memanfaatkan bentuk-bentuk kata, frasa, dan klausa tertentu, seperti: rileks; nyaman; anak pintar; tidur yang nyenyak; *off the record*, tapi saya cuma beri tahu anda; ini cuma untuk anda; dan ibu hanya membayar harga yang ini. Pada umumnya, bentuk enkode linguistik yang digunakan dalam hipnosis adalah kata, frasa, klausa yang bermakna positif. Enkode linguistik yang bermakna negatif harus dihindari karena memori otak kanan tidak dapat menyimpan enkode negatif.

Kata kunci: *hipnolinguistik, hipnosis, bahasa alam bawah sadar*

PENDAHULUAN

Komunikasi akan menjadi efektif jika antara pembicara dan pendengar memiliki kesamaan bahasa. Artinya, komunikasi itu dilakukan dengan menggunakan bahasa yang saling dipahami kedua pihak. Proses komunikasi tidak selamanya berjalan secara seimbang. Kadang-kadang ada

pihak yang lebih banyak menguasai proses komunikasi. Dominasi dalam proses biasanya terjadi karena ada pihak yang memiliki kepentingan lebih besar dibandingkan pihak lain. Selain itu, dominasi juga terjadi karena adanya unsur-unsur yang melekat di dalam proses komunikasi.

Istilah lain dari proses komunikasi yang didominasi oleh satu pihak juga biasa disebut dengan aktif-pasif. Pihak yang mendominasi pembicaraan atau yang lebih banyak berbicara disebut pihak aktif dan yang hanya mendengar atau menerima disebut pasif. Dalam perspektif psikologis, komunikasi dikonseptualisasi atau dipahami sebagai proses dan mekanisme internal penerimaan dan pengolahan informasi pada diri manusia (Arifin, 2010:41).

Proses komunikasi tentu tidak dapat dipisahkan dengan proses berbahasa. Komunikasi berlangsung karena ada bahasa yang menjadi medianya. Orang menggunakan bahasa tentu dengan tujuan untuk berkomunikasi dengan orang lain.

Bagaimana jika komunikasi yang dilakukan seseorang ditujukan untuk maksud-maksud psikologis tertentu? Dalam linguistik terapan, ilmu ini biasa disebut psikolinguistik, yakni ilmu mengkaji bahasa dengan melihat unsur-unsur psikologinya. Lantas, seperti apa bentuk komunikasi yang dilakukan untuk memengaruhi orang lain secara psikologi? Pertanyaan-pertanyaan ini akan digambarkan dalam ilustrasi berikut ini.

Aktivitas perdukunan yang pernah ramai dibicarakan di media untuk dibuatkan undang-undangnya merupakan salah satu bentuk aktivitas yang menggunakan bahasa untuk memengaruhi orang lain secara psikologis. Meskipun hal ini belum bisa sepenuhnya dilihat secara ilmiah dan kasat mata, akan tetapi tetap ada hal-hal konkret yang dapat diteliti secara ilmiah, yakni diksi atau kosakata yang digunakan oleh dukun dalam memberikan sugesti kepada orang lain. Aktivitas perdukunan yang tidak dapat diteliti secara ilmiah hanya yang menggunakan media gaib dalam beraktivitas. Bentuk komunikasi seperti ini sulit dijelaskan secara konkret karena ada bantuan makhluk lain yang tidak dapat dilihat secara kasat mata. Komunikasinya pun kadang-kadang tidak menggunakan media bahasa.

Jadi, selama aktivitas perdukunan itu masih menggunakan bahasa dalam berkomunikasi dengan pasiennya, para linguis masih tetap dapat meneliti aktivitasnya. Hal ini dapat dilakukan dengan memanfaatkan ilmu-ilmu terapan dalam linguistik seperti psikolinguistik, neurolinguistik, atau hipnolinguistik untuk mengkaji dan menjelaskan secara ilmiah fenomena perdukunan tersebut.

Hipnotis yang sudah tidak asing lagi di telinga kita juga memanfaatkan ilmu bahasa dan psikologi dalam memengaruhi orang lain. Proses hipnosis memanfaatkan kerja otak kanan yang hanya dapat merespon kata-kata tertentu. Otak kanan yang cenderung turut dan menerima perintah sering dijadikan celah secara ilmiah oleh para hipnosis untuk pelbagai tujuan. Ada bertujuan untuk pengobatan alternatif atau istilah terapi dan ada bertujuan untuk kejahatan kriminal seperti gendam yang diikuti dengan pencurian.

Fenomena lain yang berkaitan dengan tulisan ini adalah mimpi berbicara atau biasa disebut mengigau. Mengigau ini merupakan fenomena psikologis yang menggunakan bahasa sebagai medianya. Patut dipertanyakan bahwa mengapa orang yang dalam keadaan tidur dapat mengeluarkan suara atau bicara. Sementara, suara yang dikeluarkan bukan atas perintah otak secara sadar sehingga ketika terbangun, orang yang mengigau tidak mengetahui suara yang telah dikeluarkannya. Hipnolinguistik atau bahasa alam bawah sadar dapat memberikan penjelasan mengenai fenomena ini.

Aktivitas lain yang berkaitan dengan rancangan penelitian dan yang akan dijadikan dengan objek penelitian adalah aktivitas karyawan mal yang biasa disebut sales promotion girl (SPG). Dalam memengaruhi pelanggannya atau calon pelanggannya, SPG biasa menggunakan diksi-diksi tertentu untuk membujuk sehingga produk yang ditawarkan dapat dibeli. Kadang-kadang pengunjung mal tidak berniat membeli produk tertentu, akan tetapi

setelah mendapat prospek dari SPG, mereka akhirnya menurut dan menerima kebenaran informasi yang disampaikan oleh SPG. Salah satu teori bahasa yang dimanfaatkan adalah dengan cara menyampaikan kata-kata positif yang maknanya dapat direspon oleh otak kanan. Mengapa harus otak kanan? Sebab otak kanan cenderung menerima saja perintah yang diberikan. Di sinilah terjadi proses hipnotis secara verbal.

Deskripsi di atas sedikit memberi petunjuk untuk mengamati kegiatan yang memanfaatkan metode hipnolinguistik. Oleh karena itu, ada beberapa masalah yang akan dideskripsikan dalam tulisan ini. Pertama, aktivitas apa saja yang sering menggunakan proses hipnosis? Kedua, bagaimana bentuk dan jenis kata, frasa, dan klausa yang digunakan untuk hipnosis?

Bahasa dan Otak Kanan

Dalam kehidupan sehari-hari, kadang-kadang kita merasa sangat optimis dan bersemangat melakukan sesuatu; atau merasa sangat membosankan; atau merasa sangat pintar; atau merasa sangat senang mempelajari pelajaran tertentu. Kondisi-kondisi ini sebenarnya mudah diketahui ketika kita memahami konsep pikiran, yaitu pikiran sadar dan pikiran bawah sadar. Pikiran manusia adalah satu kesatuan dengan tubuh dan jiwa manusia itu sendiri (Hakim, 2010:26).

Selain otak kiri, ada beberapa bentuk aktivitas berbahasa yang dihasilkan atau diproses di otak kanan. Selama ini kita berpikir bahwa aktivitas mendengarkan musik itu direspon oleh otak kanan. Akan tetapi, mungkin jarang berpikir bahwa mengapa mendengarkan lagu membuat otak kanan yang banyak bekerja. Salah satu jawabannya adalah karena lagu tersebut dinikmati oleh otak kanan dan tidak bertentangan dengan pemikiran di otak kiri. Hal ini tentu disebabkan oleh penggunaan kata-kata dalam lagu tersebut mudah dipahami dan dinikmati.

Para ilmuwan telah lama mengetahui bahwa ada pembatasan antara bagian dalam susunan

otak manusia, yakni otak kanan dan otak kiri. Sisi kiri adalah belahan yang penting karena otak kirilah yang membuat manusia berbeda dengan makhluk lainnya di bumi ini. Belahan kanan bersifat tambahan. Belahan bagian kiri itu rasional, analitis, dan logis. Belahan kanan bersifat diam, tidak linear, dan naluriah (Pink, 2008:27).

Proses Hipnotis

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, hipnotis adalah keadaan hipnosis; berhubungan dengan hipnosis. Sementara, hipnosis sendiri adalah “keadaan seperti tidur karena sugesti, yang pada taraf permulaan orang itu berada di bawah pengaruh orang yang memberikan sugestinya, tetapi pada taraf berikutnya menjadi tidak sadar sama sekali” (KBBI, 2008:501). Satu hal yang perlu diketahui dalam hipnotis bahwa proses hipnosis hanya dapat terjadi jika pihak antara pembicara dan pendengar dapat saling memahami bahasanya. Artinya, hipnotis hanya bisa berlangsung jika dilakukan dalam satu bahasa. Dengan demikian, media utama hipnotis adalah bahasa.

Hipnotis merupakan sebuah fenomena yang cukup paradoks karena keadaan fisik terasa sangat rileks, nyaman, namun tetap dalam keadaan sadar. Ketika seseorang mengalami hipnotis, aktivitas otaknya berada pada kondisi yang menyerupai keadaan bengong atau melamun (John, 2009:13). Kondisi ini dapat dilihat di siaran-siaran televisi secara jelas bahwa orang yang dihipnotis masih dapat menerima perintah dari sang master hipnotis.

1. Kondisi Otak Manusia

Otak merupakan benda yang menjadi pusat pengendali semua sistem dalam tubuh manusia. Termasuk kemampuan berbahasa seseorang juga dikendalikan oleh otak. Sejumlah peneliti pernah mengkalkulasi bahwa jika seluruh sel saraf manusia yang berjumlah sepuluh milyar dapat disambung menjadi satu, elektroda pengukur akan mencatat angka seperlima juta hingga

seperlimapuluh juta volt. Atas dasar itulah didapatkan informasi bahwa gelombang listrik pada otak manusia juga memiliki pembagian kategori dan fungsi yang berbeda-beda (John, 2009:59).

Selain berdasarkan otak kiri dan otak kanan, otak manusia juga dapat dibedakan berdasarkan aspek kesadaran. Aspek tersebut adalah beta, alpha, theta, dan delta.

a. Beta

Kondisi beta adalah kondisi manusia sepenuhnya dalam keadaan sadar. Kondisi beta ini dapat dijumpai pada aktivitas sehari-hari seperti bekerja di kantor, di sawah, di kebun, dan lain-lain. Akan tetapi, jika seseorang sedang berdebat, kondisi otaknya dalam keadaan beta yang lebih tinggi. Dengan demikian, beta merupakan kondisi yang dilakukan dengan sepenuh kesadaran.

b. Alpha

Kondisi alpha adalah kondisi yang sangat rileks atau sama seperti kita sedang berkhayal atau melamun. Kondisi inilah yang paling penting untuk menembus pikiran bawah sadar manusia. Kondisi alpha ini juga terjadi pada seseorang sedang berdoa, berzikir, melakukan refleksi atau meditasi, mengarang sebuah cerita, puisi, komposisi musik, sedang berimajinasi, dan lain sebagainya.

c. Theta

Kondisi theta merupakan kondisi gelombang otak manusia mencapai 3,5 sampai 7 putaran perdetik. Pada saat otak manusia dalam kondisi theta, pikiran pun menjadi kreatif dan inspiratif. Keadaan theta seperti ketika seseorang sedang bermimpi atau berkhayal. Pada kondisi theta ini, otak manusia berada jauh lebih rendah daripada kondisi alpha.

d. Delta

Kondisi delta adalah kondisi pada saat manusia sedang tidur. Kecepatan gelombang otak pada saat tidur hanya 0,5 sampai 3,5 putaran perdetik.

2. Sistem Pikiran Manusia

Manusia merupakan makhluk yang paling sempurna karena memiliki otak. Otaklah yang menjadi pusat intem manusia yang memengaruhi segala aktivitas manusia. Jika salah satu bagian pada otak ada yang rusak, yakinlah bahwa ada sistem dalam tubuh manusia yang tidak dapat berfungsi dengan baik.

Otak dan pikiran adalah sumber penggerak segala aktivitas manusia yang diterjemahkan melalui bahasa verbal (lisan) dan bahasa nonverbal (bahasa tubuh). Berpikir yang baik berarti kita telah berbahasa yang baik (Rijal, 2015:2). Ada tiga jenis sistem yang bekerja sama di dalam otak untuk menjalankan fungsi-fungsi organ dalam tubuh manusia (John, 2009:65).

a. Conscious Mind

Conscious mind atau yang disebut dengan alam sadar. Ini bersifat logika dan analitis. Conscious mind berfungsi mencari alasan serta berurusan dengan memori sementara.

b. Subconscious Mind

Subconscious mind atau yang biasa dikenal dengan istilah alam bawah sadar. Alam bawah sadar tugasnya bertanggung jawab terhadap penyimpanan memori jangka panjang dan pengekspresian emosi. Kapasitas memori alam bawah sadar tidak terbatas.

c. UnconsciousMind

Unconscious mind atau biasa dikenal dengan istilah alam tidak sadar. Sistem ini merupakan sistem yang mengontrol fungsi tubuh yang sama sekali berada di luar kendali kita, seperti: pernapasan, kekebalan tubuh, detak jantung, pencernaan lambung, dan lain sebagainya.

3. Prinsip Operasi Pikiran Manusia

Ada beberapa prinsip operasi pikiran manusia yang perlu diketahui. Prinsip-prinsip tersebut adalah sebagai berikut ini.

- a. Setiap ide akan memengaruhi kondisi fisik seseorang. Artinya, orang yang memiliki ide atau pikiran sehat akan membuat kondisi fisiknya menjadi lebih sehat.

- b. Imajinasi lebih kuat daripada logika atau kehendak. Buktinya, aktivitas membayangkan sesuatu lebih mudah daripada memikirkan sesuatu.
- c. Sesuatu yang sudah terekam tidak dapat dihapus. Maksudnya, semua aktivitas yang kita kerjakan akan terekam dan tersimpan rapi di otak; dan dalam kondisi tertentu, rekaman tersebut akan muncul dari memori manusia.
- d. Pikiran adalah sebuah magnet bagi diri sendiri. Hal inilah sering disebut sugesti, artinya pikiran yang positif dapat memberikan motivasi yang positif pula.
- e. Setiap sugesti yang diterima akan memudahkan sugesti berikutnya. Maksudnya, setelah manusia sukses melakukan satu pekerjaan, pasti akan semakin termotivasi melakukan pekerjaan yang lebih sukses lagi.

Psikolinguistik

Proses berbahasa seperti yang dipaparkan bagian awal tulisan ini dimulai dari encode semantik, encode gramatikal, encode fonologi, yang dilanjutkan dengan decode fonologi, decode gramatika, dan diakhiri dengan decode semantik (Chaer, 2009: 115). Proses encode semantik dan gramatikal terjadi di dalam otak penutur sedangkan encode fonologi dilaksanakan oleh alat ucap penutur. Demikian juga sebaliknya, decode fonologi dimulai di telinga pendengar kemudian decode gramatikal dan decode semantik diterima dan diproses di otak pendengar.

Hal di atas menunjukkan bahwa aktivitas berbahasa manusia tidak dapat dilepas dari otak manusia. Aktivitas berbahasa merupakan aktivitas yang bersifat dua arah atau timbal balik. Suatu saat, satu pihak bisa menjadi pembicara dan pihak lain menjadi pendengar. Begitu pula sebaliknya, suatu saat pihak pembicara kembali menjadi pendengar lalu pendengar kembali menjadi pembicara.

Fungsi Kebahasaan Otak

Seperti yang pernah dikemukakan pada bagian sebelumnya, bahwa belahan (hemisfer)

otak dapat dibagi dua bagian. Hemisfer kiri otak mempunyai peranan yang berbeda bagi fungsi kortikal. Fungsi bicara-bahasa dipusatkan pada hemisfer kiri bagi orang yang tidak kidal. Hemisfer kiri juga disebut hemisfer dominan bagi bahasa dan korteksnya disebut korteks bahasa (Chaer, 2009: 120). Sebaliknya, hemisfer kanan penting untuk fungsi emosi, lagu, isyarat (gestur), baik emosional maupun verbal.

Hemisfer kiri memang dominan untuk fungsi bicara bahasa, tetapi tanpa aktivitas hemisfer kanan, pembicaraan seseorang akan menjadi monoton, tidak ada prosodi, tidak ada lagu kalimat; tanpa menampakkan adanya emosi; dan tanpa disertai isyarat-isyarat bahasa (Chaer, 2009: 120).

Fungsi kedua hemisfer ini akan terlihat perbedaannya dari kata-kata yang diresponnya. Dekode semantik yang diterima telinga akan dipilah berdasarkan maknanya. Ada kata-kata yang memang maknanya lebih cepat direspon oleh hemisfer kanan. Jika dihubungkan antara fungsi otak kanan dengan decode yang semantik yang diterima, ada perlakuan berbeda mengenai cara meresponnya. Kata-kata yang direspon oleh otak kanan cenderung dinikmati secara emosional seperti kata: santai, nyaman, bahagia, sukses, dan lain-lain. Atas dasar inilah, diksi-diksi atau kosakata yang digunakan di berbagai aktivitas, dapat dianalisis berdasarkan fungsi otak atau hemisfer yang bekerja meresponnya.

METODE

Tulisan ini masih berupa eksplorasi awal mengenai penggunaan bahasa yang berkaitan dengan memori alam bawah sadar. Beberapa data yang ditampilkan hanya berupa aktivitas yang disinyalir menggunakan proses hipnotis atau memanfaatkan penerimaan bahasa lewat otak kanan. Data atau aktivitas tersebut diambil secara acak melalui observasi dan tentu yang sesuai dengan tujuan penelitian. Selanjutnya, data

tersebut dianalisis sesuai teori yang dikemukakan dalam tulisan ini, yakni dekode linguistik yang diterima oleh otak kanan sehingga berpengaruh secara psikis terhadap pendengarnya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Aktivitas-aktivitas yang Menggunakan Proses Hipnosis

Ada beberapa aktivitas sehari-hari yang disinyalir menggunakan proses hipnotis dalam berkomunikasi dengan pendengarnya. Aktivitas tersebut adalah sebagai berikut ini.

1. Hipnoterapi

Hipnoterapi tentu sangat jelas menggunakan proses hipnosis saat pasien dijadikan *trance*. Hipnoterapi merupakan perpaduan hipnotis dan terapi atau pengobatan. Pasien dihipnotis atau dibawa ke dalam keadaan *trance* untuk memasukkan sugesti positif yang berkaitan dengan penyakit pasien. Secara psikis, sugesti tersebut akan membantu pasien keluar dari penyakit yang diderita.

Pada umumnya, hipnoterapi dilakukan untuk penyakit yang berkaitan dengan perilaku atau kebiasaan buruk seseorang. Misalnya, untuk menghindari kebiasaan merokok, seseorang dapat dihipnotis dengan sugesti yang menjadikan rokok sebagai benda yang menjijikkan. Saat orang tersebut tersadar, dia akan merasa jijik ketika melihat atau mengisap rokok. Oleh karena itu, kebiasaan merokoknya dapat dihilangkan dengan hipnosis.

2. Hipnoteaching

Hipnoteaching merupakan perpaduan antara hipnotis dan pengajaran. *Hipnoteaching* sebenarnya lebih menitikberatkan hipnotis sebagai satu metode mengajar untuk keefektifan penerimaan materi pelajaran. *Hipnoteaching* memanfaatkan proses hipnosis, yakni penerimaan enkode fonologi yang dapat ditangkap oleh otak kanan peserta didik. Secara psikis, enkode fonologi tersebut

ditangkap dan dipahami oleh peserta didik melalui otak kanan mereka.

Penerimaan enkode linguistik melalui otak kanan peserta didik dianggap lebih lama terpatrit di memori atau bahkan tidak bisa dihilangkan. Metode seperti ini tentu membuat peserta didik lebih banyak menyimpan materi pelajaran sehingga meningkatkan keefektifan dan hasil dari pembelajaran tersebut.

3. Penjualan dan Pemasaran

Penjualan dan pemasaran biasa dikenal masyarakat dengan istilah *sales marketing*. Aktivitas penjualan dan pemasaran yang sering ditemukan di mal ternyata banyak memanfaatkan proses hipnosis. Proses hipnosis tersebut digunakan secara sengaja maupun tidak disengaja. Sebagian besar dari *sales* tersebut tidak menyadari jika dirinya sedang menggunakan metode hipnotis dalam memengaruhi pengunjung mal. Mereka hanya menerima dan melaksanakan perintah manajernya yang merupakan hasil dari *training* secara hipnosis.

Proses hipnosis *sales marketing* di mal banyak dilakukan oleh *sales promotion girls* atau sering disingkat SPG. Terlepas dari penampilan dan wajah yang menarik, para SPG ini sering berhasil membujuk dan memengaruhi pengunjung mal untuk membeli produk jualannya dengan memanfaatkan metode hipnosis. Mereka memanfaatkan enkode fonologi linguistik tertentu saat berkomunikasi dengan pengunjung mal. Enkode linguistik tersebut berupa kata, frasa, dan klausa yang dapat direspons oleh otak kanan. Hasil respons otak kanan tersebut membuat pelanggan merasa berterima dengan produk yang ditawarkan oleh SPG.

Bentuk Kata, Frasa, dan Klausa yang Digunakan dalam Proses Hipnosis

Ada beberapa kata, frasa, dan klausa yang sering digunakan dalam aktivitas hipnosis. Kata, frasa, dan klausa tersebut adalah sebagai berikut ini.

(1) rileks

Jika pernah menonton acara hipnotis di televisi, pasti pernah mendengar kata *rileks* yang diucapkan oleh master hipnotis kepada orang yang dihipnosis. Menurut KBBI (2008:1174), rileks berarti ‘bersenang-senang; berjalan-jalan untuk melihat pemandangan alam; tidak resmi, tidak kaku, santai’. Penghipnosis tidak memilih frasa *tidak resmi* atau *tidak kaku* karena kata tersebut menggunakan kata negatif. Sementara di sisi lain, perlu diketahui bahwa otak kanan tidak dapat menyimpan kata-kata negatif seperti kata *tidak*, *bukan*, *jangan*, dan lain-lain. Jadi, saat penghipnotis mengucapkan kata *jangan kaku* dalam kalimat *Anda jangan kaku, jangan tegang*, justru otak kanan menangkap sebagai dekode semantik *kaku* dan *tegang*. Analoginya kira-kira seperti ini, jika kita mendengar kalimat perintah, *jangan ingat gajah!*, justru otak kanan kita memunculkan visualisasi gambar gajah yang diberi tanda silang.

Kata *rileks* ini merupakan enkode fonologi yang jika didengar, otak kanan pendengar yang menerimanya sehingga akan diterima dan diproses dengan lancar oleh alam bawah sadar pendengar. Bahkan, kata *rileks* sering dimunculkan dengan sinonim kata lainnya, seperti *santai*, *tenang*, dan klausa *nikmati keadaan ini*. Kata-kata tersebut tentu membuat pendengarnya merasa nyaman secara psikis yang akan berdampak ke alam bawah sadar.

(2) nyaman

Kata *nyaman* sebenarnya mirip dengan *rileks*, tetapi kata *nyaman* lebih sering digunakan ketika meghipnotis seseorang dengan tujuan pengobatan atau hipnoterapi. Untuk membuat seseorang sampai tahap *trance*, penghipnotis selalu menggunakan kata, frasa, atau klausa yang bermakna

positif dan tidak bertentangan dengan memori otak kanan. Di sinilah peran linguistik terlihat jelas sebagai syarat penting dalam proses hipnosis.

(3) anak pintar

Dalam metode pendidikan, penting memberikan sugesti positif kepada anak. Pemberian sugesti positif itulah sebenarnya menggunakan proses hipnosis. Mendidik anak memang perlu dipertimbangkan secara psikis. Secara psikis artinya, memperhatikan efek psikologis anak yang dididik. Anak yang berusia dua sampai 5 tahun biasanya sangat susah dikontrol aktivitasnya. Usia tersebut merupakan tahap belajar bagi anak sekaligus sebagai tahap penerimaan bahasa. Oleh karena itu, perlu diperhatikan diksi atau pilihan kata yang akan digunakan ketika mendidik anak-anak.

Tahap pembelajaran sering membuat orang tua menegur anaknya dengan berbagai jenis kata dan frasa. Salah satu frasa yang tepat digunakan saat menegur seorang anak kecil adalah frasa *anak pintar* atau *pintar anakku*. Jika frasa ini sering didengar oleh seorang anak, akan tertanam dalam memori alam bawah sadar si anak sebagai orang pintar. Berbeda halnya, jika anak yang selalu ditegur dengan frasa-frasa negatif, seperti *jangan nakal*, *jangan nangis*, *jangan lompat*, dan lain-lain, tentu frasa-frasa tersebut berpengaruh secara psikologis kepada anak. Mengapa? Karena otak kanan tidak dapat menerima kata-kata negatif sehingga yang tersimpan di memori alam bawah sadar anak adalah kata *nakal*, *nangis*, dan *lompat*. Yang terjadi kemudian, justru si anak semakin nakal dan semakin deras tangisannya. Dengan demikian, sebaiknya digunakan kata-kata positif untuk menegur si anak, seperti *berhenti*, *setop*, dan lain-lain.

(4) tidur yang nyenyak

Frasa *tidur yang nyenyak* ini tentu sering didengar dari ibu kepada anaknya. Tanpa kita sadari, ternyata frasa ini memang memiliki efek positif untuk menidurkan si anak. Di dalam frasa *tidur yang nyenyak* ini, tidak ada kata-kata negatif sehingga otak kanan anak akan merespons dan menerimanya dengan baik. Frasa inilah yang mampu menghipnosis pikiran anak hingga anak tersebut tertidur lelap.

(5) *off the record*, tapi saya cuma beri tahu anda

Metode persuasif dalam dunia bisnis sangat variatif. Salah satu metode yang sering diterapkan adalah penggunaan klausa yang mengandung proses hipnosis. Frasa *off the record* (Anonim) yang dapat bermakna ‘rahasia’ atau ‘informasi yang disembunyikan’ sering digunakan oleh *sales promotion girls* atau SPG dalam membujuk calon pembeli. Frasa ini sering muncul atau diikuti oleh klausa lain, seperti *tapi saya cuma beri tahu anda*. Jika calon pembeli mendengar klausa seperti itu, tentu dirinya merasa spesial karena hanya dia yang diberitahukan informasi tersebut. Saat calon pembeli merasa spesial, di situlah mulai terhipnotis sehingga sugesti-sugesti lain segera dilanjutkan oleh SPG.

(6) ini cuma untuk anda

Hampir sama dengan klausa *off the record*, *tapi saya cuma beri tahu anda*, klausa ini juga membuat calon pembeli merasa spesial. Akan tetapi, ada sedikit perbedaan dari kedua klausa ini. Klausa *ini cuma untuk anda* telah sampai pada sugesti berikutnya sebab SPG telah menunjukkan produk secara langsung kepada calon pembeli. Klausa ini betul-betul membuat calon pembeli merasa spesial dengan ditunjukkannya produk keluaran terbaru secara langsung. Kondisi inilah yang

menghipnosis calon pembeli sehingga semakin tertarik akan produk tersebut.

Di sisi lain yang perlu diketahui bahwa semua pengunjung mal atau calon pembeli akan disuguhkan klausa atau kalimat yang sama dari SPG tersebut. Jadi, sebenarnya tidak ada yang spesial bagi setiap calon pembeli karena itu hanya metode yang dikerjakan secara sistemik.

(7) ibu hanya membayar harga ini

Klausa *ibu hanya membayar harga ini* masih membahas mengenai metode penjualan. Saat klausa tersebut diucapkan, biasanya SPG menunjukkan harga yang lebih murah, misalnya *ibu hanya membayar harga Rp 990.000*. Sementara, di samping harga Rp 990.000 tersebut juga terdapat tulisan *harga normal Rp 1.490.000*. Dengan melihat perbedaan harga tersebut, tentu calon pembeli semakin tertarik karena adanya potongan harga atau harga spesial untuk dirinya. Padahal, produk tersebut memang harganya cuma Rp 990.000. Sama sekali tidak ada diskon atau potongan bagi calon pembeli karena semua calon pembeli ditunjukkan harga sama dan metode yang sama.

Klausa (7) ini merupakan tahap akhir dari klausa (5) dan (6) yang digunakan secara berurutan sebagai sugesti untuk memengaruhi calon pembeli. Metode penggunaan klausa (5), (6), dan (7) ini harus digunakan secara berurutan karena setiap sugesti yang diterima akan memudahkan sugesti berikutnya. Pemunculan nilai barang atau harga produk dalam proses hipnosis penjualan dan pemasaran sebaiknya ditempatkan pada tahap akhir sebab angka-angka atau harga produk tersebut biasanya direspons oleh otak kiri secara rasional. Jadi, calon pembeli dibuat tertarik terlebih dahulu sebelum harga sebenarnya diketahui. Jika harga disebutkan

pada awal proses hipnosis, calon pembeli akan berpikir rasional dan segera mencocokkan harga produk dengan jumlah uang yang dimilikinya. Bahkan, calon pembeli sempat memperhitungkan penggunaan produk tersebut dengan kebutuhan lainnya yang semakin mendesak. Jika hal ini terjadi, calon pembeli segera membatalkan lalu meninggalkan tempat tersebut.

SIMPULAN

Ada beberapa aktivitas yang sering menggunakan metode hipnosis. Aktivitas tersebut adalah aktivitas memanfaatkan penerimaan encode linguistik fonologi pada otak kanan manusia. Aktivitas itu dapat dijumpai pada hipnoterapi, *hipnoteaching*, serta penjualan dan pemasaran (*sales marketing*). Aktivitas yang menggunakan proses hipnosis tersebut memanfaatkan bentuk-bentuk kata, frasa, dan klausa tertentu, seperti: rileks; nyaman; anak pintar; tidur yang nyenyak; *off the record*, tapi saya cuma beri tahu anda; ini cuma untuk anda; dan ibu hanya membayar harga yang ini. Pada umumnya, bentuk encode linguistik yang digunakan dalam hipnosis adalah kata, frasa, klausa yang bermakna positif. Encode linguistik yang bermakna negatif harus dihindari karena memori otak kanan tidak dapat menyimpan encode negatif.

DAFTAR RUJUKAN

- Arifin, Anwar. 2010. *Ilmu Komunikasi: Sebuah Pengantar Ringkas*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Chaer, Abdul. 2006. *Bahasa dalam Masyarakat: Telaah Semantik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- _____. 2009. *Psikolinguistik: Kajian Teoretik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Departemen Pendidikan Nasional. 2008. *Kamus Besar Bahasa Indonesia: Edisi Keempat*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Djajasudarma, Fatimah. 2006. *Metode Linguistik: Ancangan Metode Penelitian dan Kajian*. Bandung: Refika Aditama.
- Hakim, Andri. *Hypnosis in Teaching: Cara Dahsyat Mendidik dan Mengajar*. Jakarta: Visimedia.
- John Af.. 2009. *Hipnotis Modern*. Tjap Djempol.
- Keraf, Gorys. 1989. *Argumentasi dan Narasi*. Jakarta: PT Gramedia.
- Mahsun. 2005. *Metode Penelitian Bahasa*. Jakarta: Rajawali Press.
- Nafiah, A. Hadi. 1981. *Anda Ingin Menjadi Pengarang?* Surabaya: Usaha Nasional.
- Pink, Daniel H.. 2008. *Otak Kanan Manusia*. Jogjakarta: Think.
- Rijal, Syamsul. 2015. "Bahasa dan Otak Manusia: Paling Kreatif di Posisi Theta". *Kaltim Post, Opini: Edisi 15 April 2015*. Samarinda Kalimantan Timur.