

BAMBANG PRAKUSO

PSIKOTRANSMITER

ILMU KOMUNIKASI BAWAH SADAR



**EDISI RINGKAS BUKU PSIKOTRANSMITER, KARYA BAMBANG
PRAKUSO YANG DITERBITKAN ELEK MEDIA - GRAMEDIA - KOMPAS**

PSIKOTRANSMITER (KOMUNIKASI BAWAH SADAR)

Penulis: Bambang Prakuso, BSM

Desain: Bambang Prakuso, BSM

Telepon: 081380642200-087775477733

email: bambangprakuso@gmail.com.

ecoursealfateta@gmail.com

www.alfateta.id

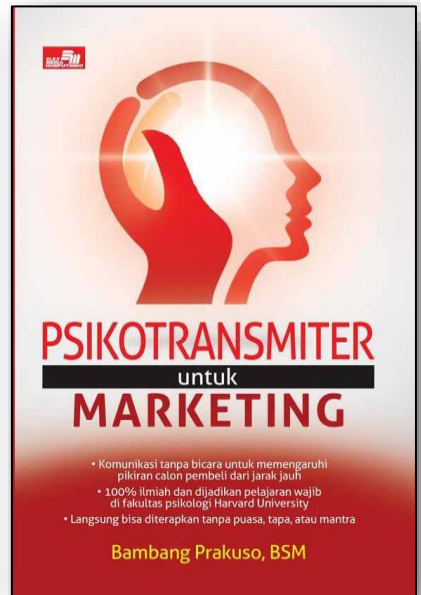
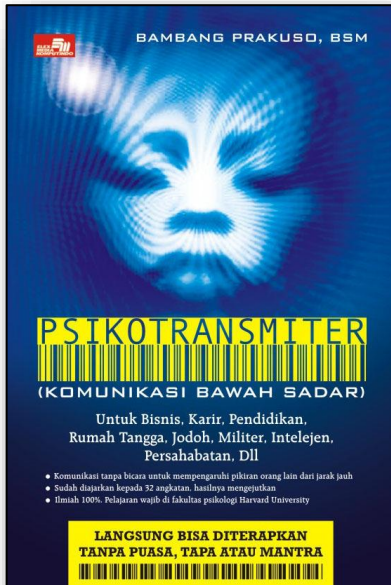
Dilarang menggandakan buku ini tanpa seizin penulis.

Hak cipta dilindungi undang-undang

No. 19 Tahun 2002 tentang Hak Cipta (Pasal 72)

Pidana 5 tahun penjara atau denda

maksimal. Rp 500.000.000.



Komunikasi Bawah Sadar untuk Mempengaruhi Pikiran Orang Lain tanpa Puasa, tanpa Mantra, Tanpa Tapa. Selain digunakan untuk marketing, digunakan untuk bisnis, karier, pendidikan, rumah tangga, jodoh, militer, intelijen, persahabatan, dan lain-lain.

Bukan ilmu klenik. Ilmiah 100%. Dengan nama Subjective Communication menjadi pelajaran wajib di Fakultas Psikologi Harvard University

Pelatihan tatap muka sudah lebih 100 angkatan (dari 2010 sampai 2019). Hasilnya sangat mengejutkan.

DISCLAIMER

1. Setiap orang memiliki kemampuan, daya tangkap, imajinasi, serta intuisi yang berbeda.
2. Mereka yang merasa punya indra ke-6 berpeluang besar sukses melakukan psikotransmitter. Tapi tidak juga menjadi jaminan.
3. Ilmu ini hanya untuk kebaikan, jika Anda menggunakannya untuk kejahatan, atau tindak pidana/ perdata, kami pastikan gagal. Mengapa gagal? Akan dijelaskan di buku ini.
4. Pengalaman menunjukkan, sebagian peserta berhasil mempraktikkan psikotransmitter dalam waktu singkat.
5. Mereka yang otak kiri atau logikanya dominan, mungkin keberhasilannya sedikit lambat. Untuk membantu mereka kami berusaha untuk melakukan pendekatan logika.
6. Anak-anak dan wanita memiliki intuisi atau indra ke-6 yang tajam, namun pelatihan ini tidak disarankan untuk anak-anak.

7. Ketika Anda berhasil, mungkin Anda akan mengatakan ini kebetulan. Tapi ingatlah *Nothing happens by accident* (tidak ada yang terjadi secara kebetulan). Otak Anda luar biasa.
8. Bagi mereka yang belum berhasil karena intuisinya kurang tajam, di buku ini diberikan bimbingan untuk memekakan intuisi atau indra keenam Anda.
9. Karena banyak yang berhasil tanpa Latihan, maka petunjuk Latihan diberikan di bagian belakang buku ini.
10. Bagi yang belum berhasil perlu latihan, mengakses intuisi Anda atau indra keenam Anda, melalui serangkaian latihan-latihan, seperti relaksasi, visualisasi, pernapasan relaksasi meditasi, visualisasi, imajinasi, dan telepati.

ENDORSMEN

Buku ini sangat bermanfaat, Baca, Pahami dan lakukan, karena di dalam buku ini RAHASIA terbesar dalam kehidupan telah dibukakan o leh penulis, BRAVO....Pak Bambang.

Tonny Mantiri

“ T & M Hotel & Restaurant Consultant “

Masih banyak sekali potensi manusia yang masih tersembunyi. Salah satu diantaranya adalah kemampuan untuk berkomunikasi tanpa teknologi, tanpa mengenal jarak, tanpa tatap muka, tanpa memakai panca indera. Psikotransmitter membuka rahasia bagaimana mengirim dan menerima pesan melalui pikiran bawah sadar dengan cara yang sangat mengagumkan.

Eka Wartana,

Penemu Konsep dan Penulis Buku MIndWeb, konsep Berpikir Tanpa Mikir, Professional Licensed Trainer, Mentor, Inspirator.

“Sebuah buku yang Luar biasa, mengupas tuntas potensi pikiran bawah sadar manusia dengan lengkap dan disajikan dengan bahasa yang ringan sehingga mudah dicerna dan di ingat oleh pembaca. Saya merekomendasikan buku ini pada anda semua. Mantabz.....

Saya kutipkan sebuah kalimat penjabaran beliau mengenai Sifat Pikiran : Pikiran Bawah Sadar bekerja seperti JIN LAMPU ALADIN (Mengabulkan apapun yang diminta jika kita menggosok-gosoknya).”

Edi Sugianto

Therapist/MasterTrainer di NAQS DNA (Neuro Atomic Quanta System Deo Nadi Adham)

“Mungkin ada beberapa buku berbahasa indonesia yang membahas komunikasi jarak jauh atau telepati ... Namun sepengetahuan saya tidak banyak atau bahkan hampir tidak ada yang membedahnya dengan pendekatan modern saintific sebagaimana buku pak bambang ini. Bahasanya sederhana dan tidak njlimet. Saya sudah lama baca dan punya buku ini. Saya kira ini sudah saatnya bagi anda untuk memilikinya”

ARIF RH

Penulis dan Trainer Pemberdayaan Diri

“Agaknya kebanyakan dari kita pasti pernah mengalami kegagalan saat menginginkan sesuatu, yang di mana sesuatu tersebut terkait dengan berkenan atau tidaknya pihak lain meluluskan keinginan kita. Bahkan sungguh pun saat kita telah memiliki kualitas yang memadai dan (mestinya) memang pantas mendapatkan keinginan tersebut. Namun, setelah Anda mempelajari dan menerapkan psikotransmitter dari buku karya Pak Bambang Prakuso ini dengan benar, niscaya kendala yang Anda hadapi selama ini akan sirna. Lobi-lobi Anda akan semulus Jalan Tol. It works...!!!”

Mastiyok Pamungkas,
Writer & Freelancer Editor

PERINGATAN

1. Seorang yang sedang Anda pengaruhi pikirannya, jangan sampai mengetahui Anda telah atau sedang mempengaruhi pikirannya. Hubungan Anda dengannya di dunia nyata akan terganggu.
2. Hindari Visualisasi bernuansa seksual
3. Jangan berharap memperoleh hasil maksimal dengan pelatihan sekadarnya atau seingatnya.
4. Lakukanlah eksperimen. Latihan akan menyempurnakan pengetahuan
5. Jika Anda menginginkan konsultasi, silakan masuk ke grup WA PSIKOTRANSMITER. Link dapat diminta ke: 087775477733. Direct contact/SMS/ WA: 087775477733

PENGANTAR



Beberapa orang tanya kepada saya, apakah setelah belajar Psiko-transmitter ia pasti bisa mempengaruhi pikiran orang lain? Pertanyaan ini sama dengan, apakah setelah ikut pelatihan cara jadi kaya pasti Anda akan menjadi kaya? Tentu tidak semudah itu. Anda belajar ilmu hitam pun tak serta merta bisa menyan-tet atau mempelet orang lain. Ilmu psiko-transmitter sama dengan ilmu cara jadi kaya, tapi tidak sama dengan dengan baca cepat. Mengapa?

Saya jelaskan. Apakah ketika Anda belajar hipnosis Anda bisa menghipnosis orang? Jawabannya bisa. Tapi juga apa pasti bisa? Belum tentu. Banyak orang sudah belajar hipnosis hanya tinggal teori. Praktik tidak bisa.

Berbeda dengan Pelatihan *Speed Reading*. Pelatihan ini sedikit mahal, walau tidak mahal sekali, Keberhasilannya *speed reading* bisa diukur. Sebelum pelatihan di-*test*, dan setelah pelatihan di-*test* lagi. Akan terlihat kenaikan kecepatan membaca Anda. Hipnosis dan psikotransmitter tidak bisa diukur.

Kalau misalnya, saya jamin Anda pasti sukses mempengaruhi pikiran orang dengan Psikotransmitter, dan untuk itu Anda harus membayar saya Rp 50 juta, apakah Anda mau? Pasti banyak yang tidak mau. Kecuali Anda belajar cara jadi kaya, saya garansi menjadi kaya, Anda mungkin mau.

Teman saya yang pelatih hipnosis cukup cerdas, ia bisa menggaransi bahwa Anda mampu menghipnosis orang bisa hypnosis seperti halnya Romy Rafael. Dia beri garansi uang kembali jika Anda tidak bisa melakukannya. Untuk itu ia menerapkan biaya pelatihan Rp 75 juta per orang. Kemungkinan gagal pasti ada, tapi dari 10 pesertanya sekitar 4 orang mungkin tidak berhasil, untuk itu ia kembalikan, sisanya

berhasil, walaupun tidak berhasil mereka tidak mau mengklaim, karena pesertanya memang orang kaya. Pelatih masih untung kan?

Kalau saya dibayar Rp 75 juta saya berani menggaransi Anda berhasil melakukan psikotransmitter. Pengalaman menunjukkan 50% peserta pelatihan saya berhasil melakukannya. Jika separuh gagal, saya masih meraup ratusan juta rupiah bukan?

Banyak *trainer* yang mengatakan pelatihannya hebat. Seakan setelah Anda mempelajarinya Anda akan menjadi marketing ulung, mampu menjual apa pun, kapan pun dan di mana pun. Pada kenyataan hanya sebagian kecil yang berhasil menerapkannya. Pembicara atau instruktur tidak salah, karena memang keberhasilan sesuatu ilmu yang diajarkan tergantung Anda sendiri, mau tidak mempraktikkannya dengan tekun.

Tapi jangan khawatir. Kabar gembiranya. Dari pengalaman saya melatih, saya menerima banyak

testimoni. Saya telah melatih lebih dari 100 angkatan Pelatihan Psikotransmitter (sampai dengan Februari 2017). Kesimpulan saya, 50% peserta pelatihan saya berhasil dalam waktu singkat menggunakan

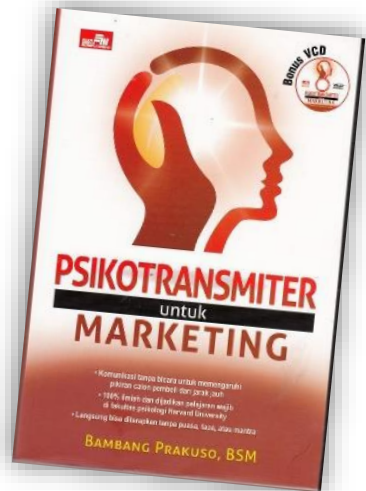


Psikotransmitter. Sebagian lagi memerlukan waktu lebih lama untuk bisa sukses mempraktikkannya. Kelambanan kemampuan menerapkan ini disebabkan banyak faktor yang akan saya sebutkan di belakang buku ini.

Buku, Ebook, Zoom, dan E-Learning

Buku *Psikotransmitter* (Komunikasi Bawah Sadar) telah dicetak untuk ke-4 kalinya oleh Elex Media, grup Gramedia Kompas. Pertama kali diterbitkan bulan Juli

2012. Dalam waktu setahun buku tersebut habis, dan dicetak ulang pada bulan Maret 2013. Setelah 4 kali dicetak ulang, buku Psikotransmitter diterbitkan lagi dengan ganti kulit. Awalnya warna biru, kemudian menjadi warna orange,, dan judulnya pun berbeda, menjadi Psikotransmitter untuk Marketing.



Ilmu tentang Psikotransmitter sendiri terus saya sempurnakan sesuai dengan pengalaman selama mengajarkan pelatihan Psikotransmitter sampai dengan tahun 2017 (lebih dari 100 angkatan). Terutama tentang teknik pelatihannya, saya coba sederhanakan dan lebih dimudah dimengerti. Apalagi setelah tahun 2020 tentunya banyak pengalaman dan testimoni atau informasi baru yang membuat pelatihan ini lebih kaya.

Setelah edisi buku, saya telah menyelenggarakan psikotransmitter dalam bentuk pelatihan langsung, zoom, video, dan kini dalam bentuk e-book. Untuk pelatihan via zoom saya menggunakan Interskill, begitu juga edisi e-learning via videonya.

Mengapa saya memutuskan untuk menjadikan Psikotransmitter sebagai pelatihan jarak jauh atau *e-learning*. Pertama karena banyaknya permintaan pelatihan dari daerah yang tidak bisa saya penuhi karena jarak yang tidak memungkinkan saya melatih di sana. Kedua, sejak tahun 2019 pelatihan saya terhenti akibat Covid-19. Sebagaimana kita ketahui pemerintah melarang kita untuk berinteraksi, sehingga saya focus Menyusun video pembelajaran lewat video, dan pelatihan lewat zoom.

Saya tidak menerbitkan ulang buku saya, karena zaman telah berubah. Toko buku tidak seperti dulu lagi. Banyak yang kolaps. Buku benar-benar seperti mau kehabisan napas, akibat diambil alih oleh e-book yang bisa dibaca di android. Namun demikian, buku

baru tidak mungkin di-ebookkan, walaupun di-ebookkan tetap dijual mahal oleh penerbit e-book. Seperti juga *production house* kini banyak dilakukan di rumah-rumah, begitu juga penerbitan e-book, bisa dikerjakan perorangan dari rumah. Banyak penulis yang mencetak bukunya sendiri dan menjualnya online. Jika tidak ada modal, bisa menitip jual di Google Play atau Amazone. Begitupun video kita bisa jual sendiri di market place khusus digital produk atau e-learning.

Ada kelebihan dan kelemahan e-book. Salah satu kelebihannya kita bisa menerbitkannya sendiri, mengoreksinya kapan pun. Tidak seperti buku cetak, yang nunggu habis baru bisa direvisi.

Menfaat Psikotranmitter

Syukurlah, buku Psikotransmitter telah memunculkan efek kesadaran pada masyarakat bahwa banyak hal gaib yang kita pikir klenik di masa lalu ternyata adalah ilmiah dan logika. Setidaknya orang mulai menyadari

bahwa otak kita luar bisa. Manusia memiliki otak kanan yang sangat percaya pada intuisi. Otak bagian kanan ini penting dikembangkan, dengan tetap kita berpedoman pada otak kiri yang logika. Visualisasi sebagai bagian dari aktivitas otak kanan bukanlah sesuatu yang negatif, dan meditasi bukanlah seperti perkiraan banyak orang milik agama tertentu. Justru meditasi atau konsentrasi adalah bagian dari kebutuhan hidup yang membuat kita mampu mencapai kedamaian hati, mampu menguasai pikiran, dan bisa bersikap sabar.

Awalnya banyak yang meragukan Psikotransmitter. Apakah tidak bertentangan dengan agama? Tetapi setelah kaum spiritual dan hikmah mempelajarinya mereka sepakat bahwa ilmu ini adalah logika. Insya Allah tidak menyalahi aqidah, terutama karena prinsip Psikotransmitter adalah win-win (menang-menang). Justru dengan mempelajari Psikotransmitter Anda bisa membedakan mana ilmu

metafisika yang bisa mengakibatkan syirik dan mana yang tidak.

Distance Learning

Pertanyaan berikutnya, apakah ilmu itu bisa kita kuasai dengan hanya membaca buku? Apakah setiap orang bisa belajar dari buku tanpa menghadiri pelatihan Psikotransmitter? Jawabannya “bisa”. Tapi tentu saja, bagi mereka yang tidak terbiasa belajar mandiri, tingkat keberhasilannya lebih baik dibandingkan dengan mereka yang mengikuti kursus langsung. Namun berkat kemajuan teknologi internet, khususnya, sekalipun Anda berada di tempat yang jauh, Anda bisa seperti mengikuti pelatihan langsung jika Anda mengikuti pelatihan jarak jauh via internet ini. Justru ada kelebihan pelatihan jarak jauh ini dibandingkan dengan pelatihan langsung. Di antara kelebihan itu adalah, pelatihan dapat disaksikan dengan audio-visual. Kemudian Anda bisa mengulangi bagian yang kurang

mengerti. Sedangkan di pelatihan langsung hal ini sulit dilakukan. Kelemahannya Anda tidak dapat berinteraksi dengan pelatih secara langsung.

Buku ini banyak sekali ilustrasi. Sebagian besar diambilkan dari gambar-gambar dari internet yang kami upayakan bebas lisensi. Tujuannya agar buku tidak terlihat membosankan, mudah dipahami karena ada gambarnya, dan buku menjadi indah. Walaupun mungkin ada gambar yang tidak relevan.

Di atas langit masih ada langit. Saya paham, banyak orang yang memiliki ilmu metafisika yang jauh lebih hebat dari saya. Saya telah bertemu dengan mereka setelah buku ini terbit. Di antara mereka ada yang meminta masukan dan memberi masukan kepada saya. Tidak sedikit yang mengajak berkolaborasi agar ilmu ini menjadi lebih sempurna. Semua itu sangat menginspirasi saya.

Tiada karya yang sempurna. Karena itu mohon maaf jika terjadi kekeliruan dalam penulisan. Jika

berkenan mohon pertanyaan, kritik dan saran ke saya
di HP 087775477733 atau ke email
ecoursealfateta@gmail.com

Salam

A handwritten signature in blue ink, appearing to be 'Bambang Prakuso', with a small blue mark to the right.

Bambang Prakuso, BSM

Pelatih Utama Alfateta Indonesia

DAFTAR ISI

Daftar Isi

DISCLAIMER.....	4
ENDORSMEN.....	6
PERINGATAN	9
PENGANTAR	10
1.MENYIMAK TISTIMONI	24
1. Psikotransmitter adalah Logika	24
2. Psikotransmitter Seumpama Pistol	29
3. Kode Etik Psikotransmitter	30
4. Berbagai Testimoni	31
5. Harus Win-Win	44
2. PSIKOTRANSMITER	46
1. Telepati.....	46
2. Manfaat Psikotransmitter	63
3. PRINSIP DASAR.....	67
1. Pengantar.....	67
2. Kesalahan Anggapan tentang Psikotransmitter.....	71
3. Cara Mempraktikkan	79
4. Lakukan Sekarang	84
5. Berpikir Positif	87
6. Win-win Situation.....	91
7. Kuasai Produk dan Diri Anda	94

8.	Yang Berubah adalah Anda	97
9.	Lakukan sebelum bertemu Obyek.....	101
10.	Audiens/Obyek.....	102
11.	Ikuti 8 Prosedur (Pakem).....	104
12.	Jangan lakukan.....	105
4.	LANGKAH2 PSIKOTRANSMITER.....	109
1.	Niat (Program Pikiran).....	111
2.	Bangun.....	116
3.	Pernapasan dan Relaksasi.....	117
4.	Meditasi (Pengendalian Pikiran)	119
5.	Visualisasi (membayangkan).....	122
6.	Mantra (Afirmasi)	128
7.	Pengunci	134
8.	Tidur Kembali.....	137
9.	Peninjauan Kembali	138
10.	Bila Belum Berhasil	146
11.	MANTRA & AFIRMASI.....	149
12.	LATIHAN PENDALAMAN	176
1.	Latihan Konsentrasi	176
2.	Latihan Visualisasi	180
3.	Latihan Meditasi	183
4.	Cara Bangkitkan Indra Ke-6	185
5.	Mengaktifkan Indra ke-6 dengan Alat.....	188
13.	PSIKOTRANSMITER MARKETING	194

1. Komunikasi Pemasaran	194
2. Menjual dengan Psikotransmitter.....	203
BONUS 2:	209
HYPNOSELLING	209
1. Trans Beli	209
3. Psikotransmitter untuk MLM dan Asuransi	222
4. Prinsip Penting dalam Kesuksesan	226
TENTANG PENULIS.....	233
SINOPSIS	234

1.MENYIMAK TISTIMONI

Like

1. Psikotransmitter adalah Logika

Testimoni ini saya letakkan di bagian sebelum pendahuluan, karena kami ingin Anda mengetahui dulu apa manfaat Psikotransmitter sebelum Anda melaksanakan ilmu mempengaruhi pikiran dengan

bawah sadar ini. Ternyata ilmu psikotransmier bisa diterapkan oleh siapa saja dan hasilnya sangat mengagumkan.

Seorang guru tidak harus lebih hebat daripada muridnya, atau seorang murid tidak akan mendapatkan lebih sedikit daripada gurunya. Anda setuju dengan pernyataan saya? Seorang guru tidak mesti seorang yang mumpuni dalam praktik, seorang pelatih tinju tidak harus seorang yang pernah menjadi juara tinju dunia. Anda setuju? Seorang yang mengajarkan cara jadi kaya kepada Anda tidak harus orang kaya, tapi setidaknya dia banyak belajar dari banyak orang kaya, melalui buku atau seminar-seminar mereka. Bisa saja dia tidak kaya, tapi Andalah yang kaya dari ilmu yang diajarkannya kepada Anda. Tidak semua orang memiliki kesempatan yang sama. Itulah yang membuat hasilnya berbeda.

Salah satu ilmu yang saya ajarkan baik melalui pelatihan maupun buku adalah ***Cara Dapat Modal***

Tanpa Jaminan, Tanpa Bunga, Tanpa Hutang.

Dengan ilmu itu saya bisa mendapatkan modal tidak lebih dari Rp 300 juta tanpa jaminan, tanpa bunga, tanpa utang. Tetapi ketika ilmu ini dipraktikkan oleh siswa saya, hasilnya sungguh mencengangkan, ada yang bisa dapat modal Rp 1 milyar, ada yang bisa bikin pabrik batu bara, pabrik minyak, produsen mainan anak-anak, distributor obat, pemasok ikan dan lain-lain yang nilainya lebih dari uang yang pernah saya dapatkan dari investor. Inilah yang saya maksud, bahwa seorang guru tidak harus lebih hebat daripada muridnya.

Walaupun saya pelatih ilmu psikotransmitter tetapi saya sangat jarang menggunakan ilmu ini. Samalah seperti seorang guru besar karate belum tentu ia bertemu musuh dalam waktu setahun. Akhirnya ilmu bela dirinya tidak terpakai. Begitu pula alasan saya mengapa ilmu ini tidak begitu banyak saya gunakan.

Saya pernah ditanya orang mengapa saya tidak mentransmit presiden agar bisa menjadi menterinya? Mengapa saya tidak menggunakan psikotransmitter untuk memenangkan pemilihan legislative atau kepala daerah misalnya.

Untuk menjawab ini, Anda harus tahu dulu bahwa psikotransmitter adalah ilmu logika, bukan klenik. Apa logika saya ditunjuk oleh presiden menjadi Menteri? Bagaimana mungkin saya mempengaruhi presiden jika saya tidak punya rencana beraudiensi dengan beliau, bahkan nomor hp-nya pun saya tidak punya. Tapi kalau saya ada rencana ketemu seorang pengusaha, saya akan menawarkan sebuah gagasan, itu bisa. Pertama saya akan bertemu dengan dia untuk 1 hal yang memang kita sudah sepakat. Nah mengapa dengan Presiden tidak bisa, karena kita tidak ada rencana untuk bertemu untuk perihal membicarakan jadi Menteri. Kalau memang saya akan ketemu presiden untuk membicarakan posisi Menteri, itu sang

at mungkin bisa. Pahami ya, bedanya dan mengapa saya tidak bisa mentransmit presiden?

Saya pernah dipanggil sebuah partai, dan saya ditempatkan di Dapil yang saya tidak kenal siapa pun di sana. Jangankan untuk bicara dengan banyak orang, bicara dengan 1 orang pun saya tidak bisa. Tentunya psikotransmitter, sebagai ilmu logika tidak bisa digunakan untuk kemenangan dalam pemilu. Justru kalau bisa itu ilmu klenik Namanya.

Saya bisa gunakan psikotransmitter untuk memenangkan peradilan, mengatasi masalah penjualan, menggoalkan proyek yang sedang diusulkan. Namun itu pun harus logika. Artinya semua itu harus ada persiapan dan pengetahuannya. Misalnya saya tidak mungkin bisa mempengaruhi pikiran orang untuk menyetujui sebuah proyek yang saya tidak kuasai. Ketika saya tidak mengerti proyek itu, maka bawah sadar saya juga tidak akan bisa menjelaskan tentang keberhasilan proyek itu pada klien saya. Sama dengan seorang marketing, dia tidak bisa menawarkan

sebuah produk pada seseorang kalau dia sendiri tidak menguasai produk yang dipasarkannya.

2. Psikotransmitter Seumpama Pistol

Saya benar-benar berpikir psikotransmitter laksana pistol, ia hanya saya gunakan jika saya gagal mempengaruhi orang lain. Sebelum saya melatih psikotransmitter, saya baru menggunakan 4 kali, dengan 3 kali berhasil, 1 kali gagal. Salah satunya saya gunakan untuk mendapatkan investor dan berhasil. Tetapi sebagian besar siswa saya mendapatkan manfaat yang jauh lebih hebat dibandingkan saya ketika mereka menerapkan ilmu psikotransmitter. Ada yang bisa mentransmit calon wakil presiden, ada yang berhasil mentransmit menteri negara sehingga proyeknya goal, ada yang berhasil menaikkan pembelian purchasing dari Rp 18 juta ke Rp 23 juta,



ada yang berhasil memperpanjang kontrak di perusahaannya, dan puluhan keberhasilan lainnya yang sungguh sangat mencengangkan.

3. Kode Etik Psikotransmitter

Dalam mencantumkan testimoni di buku ini maupun di dalam pelatihan, saya berusaha untuk memberikan bukan nama sebenarnya. Dalam ilmu psikotransmitter atau telepati atau *subjective communication*, pelaku dilarang memberitahu orang yang dipengaruhi pikirannya kepada orang atau teman/keluarga orang yang dipengaruhi. Alasannya jelas, hubungan orang yang mempengaruhi dan dipengaruhi akan terganggu di dunia nyata. Contoh; Anda mentransmit seorang personalia.... Ternyata Anda diterima bekerja. Jika Anda menceritakan hal ini kepada rekan Anda di perusahaan yang menerima Anda, kemudian rekan Anda menyampaikan kepada sang personalia, apa yang terjadi? Tentu saja, Anda dianggap adalah dukun,

ahli gendam, ahli hipnosis yang mempengaruhi keputusan mereka dengan tidak *gentleman*. Ini akan membuat karir Anda menjadi terganggu.

4. Berbagai Testimoni

Berikut ini ada beberapa testimoni dari peserta pelatihan psikotransmitter. Namun sesuai kode etik, nama mereka saya samarkan.

Rahma (Jakarta) Berhasil Menagih Hutang.

Ibu rumah tangga ini melakukan transmit 2 hari setelah ikut pelatihan. Sasarannya adalah pembeli mebel-nya yang tak kunjung melunasi pembayaran walaupun telah membayar DP (*down payment*). Malamnya ia melakukan transmit, besoknya si pembeli membayar lunas hutangnya. “Alhamdulillah saya berhasil menagih piutang saya dari orang yang paling sulit ditagih setelah mengikuti pelatihan psikotransmitter,” ujar Rahma.

Hana (Jakarta), Sukses Menjual Rumah.

Hana adalah *marketing freelance* di Alfateta. Sebagai marketing ia berhak mengikuti pelatihan Psikotransmitter dengan harga khusus. Ia tidak pernah bercerita bahwa ia telah menerapkan psikotransmitter, sampai suatu kali ia datang lagi pada pelatihan saya dan secara sukarela memberikan kesaksian, “Setelah 10 tahun tidak berhasil menjualkan rumah orang, akhirnya setelah belajar psikotransmitter saya berhasil menjual rumah yang saya brokeri.” Beberapa bulan kemudian, saya memberikan pelatihan angkatan ke-15, ia datang ke pelatihan Psikotransmitter saya. Ketika saya umumkan ibu tersebut telah berhasil menjual rumah pertamanya setelah sepuluh tahun membrokeri rumah, ia memberikan testimoni tambahan, “sekarang sudah 3 rumah yang saya jual berkat psikotransmitter.” Ini pengakuan yang luar biasa. Saya tidak tahu berapa rumah yang sudah dia jual sampai hari ini.

Tuti (Jakarta), Menjual Rp 10 Milyar.

Tuti adalah seorang pemasar asuransi. Dengan psikotransmitter ia berhasil melakukan penjualan yang sangat luar biasa. Waktu pelatihan Tuti bertanya, bisakah psikotransmitter menggoalkan negosiasi asuransi yang sedang ia lakukan? Kami jawab bisa, bahkan karena nilai pertanggungan asuransi jiwa itu sangat fantastis, Tuti kami berikan pelajaran ekstra psikomagnetik. Beberapa minggu kemudian kami menerima informasi kalau Tuti berhasil menggoalkan asuransi jiwa senilai Rp 10 milyar. Sebuah rekor prestasi di lembaga asuransinya.

Lili (Jakarta), Berhasil Mentelepati Cawapres

Beberapa waktu lalu, saya diundang oleh sekumpulan teman saya di daerah Jakarta Barat. Mereka minta diajarkan psikotransmitter. Namanya teman yang sudah saya setuju saja. Ketika kami mensimulasikan Psikotransmitter, Bu Lili (bukan nama asli)

mengungkapkan kepada saya bahwa dalam simulasi dia tadi mentransmit seorang calon wakil presiden yang saat itu sedang memperebutkan Pilpres. Waktu itu saya agak ragu, apakah psikotransmitter yang dilakukannya akan berhasil? Ragu karena yang ditransmit orang penting dan saat itu posisinya adalah simulasi (semacam latihan saja). Sore pelatihan selesai, tapi kami menunggu maghrib sambil makan bersama. Saat makan saya tidak melihat Bu Lili, karena itu saya bertanya pada teman-temannya, “Loh bapak tidak tahu kalau Ibu Lili tadi ditelepon ajudannya pak X (maksudnya sang calon Wapres). Awalnya saya tidak percaya, tapi setelah saya konfirmasi, berita itu benar. Memang Lili tergabung di sebuah partai yang dipimpin oleh Sang Cawapres..

Tati (Cirebon), Penjualannya Naik.

Tati mengikuti pelatihan di Cirebon. Dia waktu itu menyatakan keinginannya untuk ikut pelatihan

Psikotransmitter sekalipun uangnya tidak cukup untuk ikut pelatihan. Tetapi karena Event Organizer kami di Cirebon menyetujui ya sebagai pelatih saya hanya berkewajiban melatih. Setelah pelatihan, Tati beberapa kali menghubungi saya. Dia menceritakan kini ia berhasil menjual peralatan rumah tangga yang ia pasarkan secara lebih mudah. “Saya akui ada peningkatan penjualan. Banyak hal yang tadinya sulit menjadi mudah,” ujarnya pada saya dan rekan saya.

Mengetuk Pintu Saat Subuh

Menarik pengakuan ibu Umi di Purwakarta. Sudah beberapa kali ibu Umi menawarkan produk usahanya kepada tetangganya (sebut saja ibu Lasih). Ibu Lasih sebenarnya minat. Tapi selalu mengatakan tidak punya uang. Setelah pelatihan Psikotransmitter, ibu Umi langsung mempraktikkan psikotransmitter kepada bu Lasih. Apa yang terjadi, pagi-pagi subuh ibu Lasih mengetuk pintu rumah bu Umi. Cuma ingin

mengatakan, dia sangat minat produk yang ditawarkan bu Umi. Tapi dia belum punya uang. Dia minta maaf berkali-kali.

Diboikot Paman Sendiri

Sapuan adalah seorang PNS (Pemain Network Sejati). Pamannya sangat tidak suka dengan bisnis yang dilakukan oleh Sapuan . Saking bencinya sampai Sapuan diperingatkan untuk tidak lagi menganggap pamannya itu sebagai saudara jika masih melakukan bisnis network. Lalu Sapuan mencoba mencoba keEbatan Psikotransmitter. Apa yang terjadi? Pamannya kini malah jadi salah satu downlinenya.

Mentransmit Perusahaan

Bisakah sebuah pejabat perusahaan ditransmit? Sebuah perusahaan tentu sudah punya aturan main. Namun demikian aturan main ini masih bisa ditembus sehingga melupakan aturan main yang sudah mereka sepakati. Ceritanya Anas adalah klien sebuah perusahaan. Tiba-

tiba perusahaan mengatakan tagihan Anas baru akan bisa dibayarkan 3 bulan lagi. Kebetulan salah satu karyawannya pernah ikut pelatihan Psikotransmitter. Lalu dilakukan transmit terhadap bagian *purchasing* perusahaan tersebut. Apa yang terjadi, sebulan kemudian tagihan itu dibayar. Padahal seharusnya 3 bulan lagi.

Ivon (Jakarta), Penjualannya Naik 300%

Ivon mengaku penjualannya naik setelah ikut pelatihan psikotransmitter. Ketika pelatihan Ivon tidak menunjukkan keseriusan. Sebentar-sebentar setelah jam 3 ia melihat jamnya. Padahal jam 3 ke atas adalah materi pokok pelatihan. Bahkan justru di pelajaran terakhir yang paling penting yakni simulasi dia pamit untuk pulang karena sudah ditunggu suaminya. Jadi dia pulang 2 jam sebelum pelatihan selesai. Padahal ini bagian yang terpenting. Namun sangat mengejutkan karena seminggu kemudian kami mendapatkan

laporan, Ivon berhasil menaikkan penjualannya sampai 300%.

Ghofur (Jakarta), Mendatangkan Teman yang Hilang

Waktu pelatihan, Ghofur bertanya kepada saya, apakah dengan psikotransmitter saya bisa bertemu kembali dengan teman yang sudah hilang? Waktu itu saya katakan, “Mestinya bisa!”. Sekitar beberapa bulan saya bertemu dengan Ghofur. Tanpa saya tanya Ghofur mengatakan kalau temannya yang pernah hilang itu sudah datang ke rumahnya beberapa minggu lalu. Ketika saya tanya, apa yang dirasakan orang itu saat datang? “Dia bilang dia kangen sekali dengan saya, sehingga dia merasa perlu untuk datang menemui saya,” ujar Ghofur.

Paryana (Jakarta), Anaknya Jadi Guru di SMA

Paryana orang yang getol menggunakan psikotransmitter untuk mendapatkan apa pun yang ia inginkan. Bahkan untuk hal yang sepele. Ia pernah

bercerita, kebiasaan istrinya adalah menyediakan air putih ketika suaminya pulang. Suatu hari, Paryana sangat haus, dia ingin sekali di rumah nanti disediakan teh manis. Lalu dia pun mempsikotransmitter istrinya, intinya ia ingin agar istrinya menyiapkan teh manis. Apa yang terjadi. Ia sempat kaget karena di rumah istrinya menyediakan teh manis, bukan air putih. Paryana punya anak perempuan yang sedang melamar kerja menjadi guru di sebuah SMA di Jakarta. Agar bisa bersaing dengan 15 pelamar lain, Paryana melakukan psikotransmitter terhadap sang kepala sekolah. Apa yang terjadi, anaknya berhasil diterima menjadi guru setelah mengalahkan 15 pelamar lain .

Muluk (Jakarta), Mempengaruhi Pikiran Istri Sendiri

Muluk memiliki pengalaman yang sama dengan Paryana yang mentransmit istrinya agar menyediakan teh manis. Ketika simulasi dalam pelatihan, Muluk bilang ke saya, bahwa ia mempengaruhi pikiran istrinya

di rumah agar menyediakan jus ketika ia pulang pelatihan. Sampai di rumah istrinya telah menyediakan jus. Sebagai seorang yang pertama kali belajar psikotransmitter, Muluk merasa sangat takjub atas kejadian ini. Ketika istrinya ditanya, mengapa ia menyediakan jus, istrinya menjawab, “Sepertinya ada yang menyuruh saya untuk membuatkan jus.” Ini dialami juga oleh Eko (bukan nama sebenarnya), ketika ia mempengaruhi pikiran istrinya agar menyiapkan minuman cing cau, ia mendapatkannya di rumah.

Bengbeng (Jakarta), Manggil Istri Minggat

Ceritanya, suami-istri tetangga Bengbeng cek-cok yang mengakibatkan istri tetangganya itu minggat di sore hari. Waktu itu Bengbeng bilang sama istrinya, mau mentransmit istri tetangganya itu transmit aja biar pulang. Istrinya tidak percaya. Tapi Bem beng tetapi mencobanya malam itu juga. Apa yang terjadi? Esoknya istri tetangganya itu balik ke rumah.

Andika (Jakarta). Ordernya Disetujui Rp 23 Juta

Andika mengikuti pelatihan bersama istrinya. Saya bertemu dengan kedua pasangan ini sekitar 3 bulan setelah mereka ikut pelatihan psikotransmitter. Waktu itu mereka mengantarkan anaknya untuk mengikuti pelatihan mind mapping di Alfateta. Semula saya tidak tahu kalau mereka pernah mengikuti pelatihan psikotransmitter pada saya. Setelah saya ingat barulah saya bertanya apakah mereka telah menggunakan psikotransmitter? Si istri mengatakan ia sudah mempraktikkannya tetapi tidak berhasil, namun suaminya su kses. Suaminya berhasil mempengaruhi pikiran staf purchasing sehingga menaikkan plafon order mereka dari Rp 18 juta menjadi Rp 23 juta dari Rp 25 juta yang mereka harapkan. Perlu diketahui di perusahaan tersebut sebenarnya plafon tertinggi yang pernah ada adalah hanya Rp 20 juta. psikotransmitter

telah membuat order mereka disetujui lebih dari plafon yang ada.

Mugiono (Jakarta), Dirikan 2 PT Tanpa Duit

Mantan joki 3 in 1 di Jakarta ini secara tak sengaja diminta masuk dalam pelatihan Psikotransmitter di Bekasi. “Padahal ketika itu saya hanya mengantarkan teman. Eh teman saya yang panitia itu menyuruh saya masuk,” kenang Mugiono. Ilmu itu kemudian saya praktikkan. Hasilnya sangat mengagumkan, “Dalam waktu kurang dari satu tahun saya bisa dirikan 2 PT tanpa modal,” lanjut Mugiono.

Fafa (Medan), membatalkan kepergian anaknya.

Fafa bingung karena anak semata wayangnya mau diajak ke Jawa oleh mantan suaminya. Ia takut benar kalau anaknya itu sampai tidak kembali. Mantan ayahnya sudah mengirimkan uang untuk beli tiket dan

uang sakunya. Ketika Fafa menyampaikan masalah itu kepada saya, saya sarankan ia melakukan psikotransmitter terhadap anaknya. Setelah saya beritahu caranya, ia melakukan transmit terhadap anak dan mantan suaminya. Ketika saya pulang ke Jakarta dia menelepon saya, mengatakan bahwa anaknya tidak jadi pergi.

Zahara (55 tahun), pembayaran kontraknya ditunda

Karena peserta sedikit, tadin ya saya bermaksud menunda pelatihan saya tanggal 26 September 2011, tapi Ibu Zahara karena ada kepentingan, minta agar jadwal pelatihan tetap tanggal itu. Ya terpaksa saya tetap menyelenggarakan pelatihan itu



sekalipun pesertanya sedikit. Saya tanya mengapa ia minta harus tanggal 26 September? “Karen awal bulan Oktober 2011 saya harus sudah membayar kontrak

gedung yayasan saya, Pak,” katanya. “Pemilik gedung itu saklek pak, kalau saya telat bayar, dia bisa mengusir kami,” lanjutnya. Okelah, saya mempersilakan dia mempraktikkan psikotransmitter ini. Pada tanggal 1 Oktober 2011, bu Zahara menelepon saya, bahwa transmitnya berhasil. Pemilik yang tadinya terkenal galak dan tegas disetujui, ketika bu Zahara mengatakan ia minta penundaan pembayaran. “Yang unik si pemilik kontrakan tidak tanya kapan saya mau bayar,” cerita bu Zahara.

5. Harus Win-Win

Hebat sekali jika psikotransmitter bisa mempengaruhi pikiran pejabat, asalkan pengaruh yang diberikan menguntungkan kedua belah pihak dan tidak melanggar aturan agama, pemerintah, hukum dll. Faktanya Amaja berhasil mempengaruhi pikiran bawah sadar 3 pejabat untuk membantu mendanai proyeknya. Ke-3 pejabat itu mengabulkan permintaannya. Amaja memang mengenal ke-3

menteri tersebut karena sama-sama satu partai. Amaza juga memegang nomor HP mereka. Ketika ditransmit sang pejabat tidak menelepon Amaja (*emang siapa /oe*). Tapi ketika di SMS, sang pejabat membalas. Lalu terjadi SMS-SMS-an dan atau berdialog lewat telepon. Dari pejabat A ia berhasil meminta dana untuk acara akbar yang diorganize-nya, Dari pejabat B ia dapat proyek nasional, dari pejabat C dia dapat proyek sosial bernilai miliaran. Percaya atau tidak tetapi ini cerita fakta.

Selain testimoni di atas, kami menerima banyak testimoni lainnya. Umumnya adalah kenaikan jumlah pelanggan dan penjualan. Sebagian besar testimoni ini saya dapatkan tanpa saya minta. Mereka sendiri yang menceritakan pengalaman mereka setelah menggunakan Psikotransmitter.

Perhatikan mereka semua dapat mengatasi masalah mereka setelah mereka berhasil mempengaruhi pikiran orang lain.

2. PSIKOTRANSMITER



1. Telepati

Suatu siang, ketika saya selesai mengisi bensin, seorang ibu menelepon saya. "Ilmu apa saja yang bapak ajarkan di Alfateta?" Tanya ibu tersebut. Lalu saya jawab, "*Brain power, mind mapping, super brain memory, telepati....*" Baru sampai kata "telepati", ucapan saya langsung dipotong. "Hah... telepati... ah

enggak ah,” katanya lalu menutup teleponnya dengan segera.

Saya sempat bertanya, ada apa yang salah dengan ucapan saya? Kata “telepati? Oh, rupanya ibu itu menganggap saya mengajarkan ilmu-ilmu yang bersifat metafisika atau ilmu klenik yang bagi dia terkesan menakutkan. Hal yang sama terjadi pada para marketing Alfateta (yang memasarkan pelatihan telepati) bahwa telepati adalah klenik, sehingga mereka takut atau malu mempelajarinya.

Bagi sebagian besar orang nama telepati terkesan menyeramkan. Mereka yang bicara telepati akan dicemoohkan dan dipandang “sebelah mata”. Telepati dianggap sebagai ilmu khayalan, tidak masuk akal dan misterius sifatnya. Ada anggapan telepati semacam ilmu pelet, karena telepati adalah ilmu untuk mempengaruhi pikiran orang lain, tidak peduli orang yang ditelepati suka atau tidak suka. Telepati bahkan disamakan dengan ilmu gendam atau hipnotis yang

bisa dengan mudah digunakan untuk melakukan kejahatan.

Telepati secara *gebyah uyah* (sembarangan) oleh sebagian besar masyarakat Indonesia masih tergolong ilmu metafisika atau klenik yang melibatkan “jin”. Sebagian orang tidak percaya semua manusia bisa mempengaruhi pikiran orang dari jarak jauh. Mereka juga tidak percaya bahwa di abad modern ada jin yang bisa disuruh mempengaruhi pikiran orang lain. Karena ilmu ini dianggap klenik maka para orangtua tidak pernah mempromosikan ilmu ini kepada anak mereka, masyarakat memandang Ilmu semacam telepati hanya pantas dipelajari orang kampung atau orang yang tidak berpendidikan tinggi.

Sejak kecil kita tidak pernah diajarkan oleh guru dan orang tua tentang ilmu seperti telepati, indra ke-6, dan lain-lain. Ilmu semacam itu dianggap sebagai ilmu yang tidak penting, hanya pantas diajarkan kepada mereka yang tidak mengecap pendidikan, atau masyarakat kalangan bawah. Karena itu kita

mendapatkan informasi yang sangat sedikit tentang ilmu semacam ini. Ilmu telepati dianggap sebagai ilmu yang tidak didasarkan pada logika, alias klenik atau metafisika. Metafisika bahwa sebagian orang mempertentangkannya dengan agama, misalnya sebagai perbuatan syirik atau perbuatan jin.

Pandangan sinis orang terhadap istilah telepati yang menyulitkan marketing saya memasarkan ini telah membuat saya mengubah nama telepati dan *Subjective Communication* Jose Silva menjadi psikotransmitter.

Nama psikotransmitter bukanlah tercipta begitu saja dan tanpa alasan ilmiah. Nama ini mengikuti nama



ilmu-ilmu pikiran yang ada seperti “Psikotronika”, “Psikosibernetik”, dan “Psikokinesis”. Selain “Psikotransmitter” saya juga menciptakan nama “Psikomagnetik” untuk sebuah ilmu kekuatan pikiran yang membuat manusia memiliki kemampuan menarik dukungan dari manusia dan alam semesta guna meraih apa pun yang ia impikan menjadi kenyataan. Anda boleh search di “Google” di internet. Anda tidak akan menemukan kata “psikotransmitter dalam arti

PELATIHAN KELAS JAUH BY VIDEO

PSIKOTRANSMITER

UNTUK NEGOSIASI BISNIS, MENAGIH UTANG, JODOH, RUMAH TANGGA, KARIER, MENAKLUKKAN MUSUH, DLL



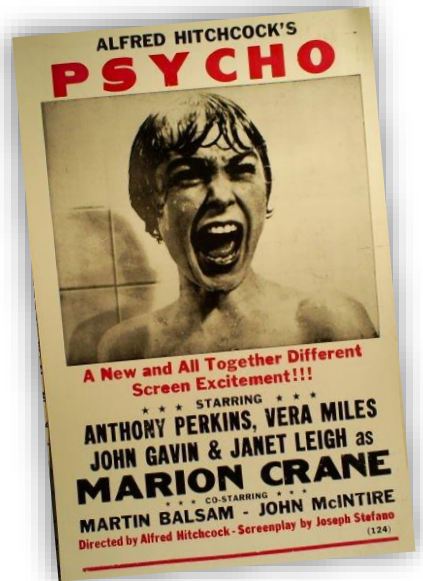
PROMO
Hanya
199
Ribu

PSIKOTRANSMITER
KOMUNIKASI BAWAH SADAR - HIPNOSIS JARAK JAUH TELEPATI ILMIAH
BAMBANG PRAKOSO, DOM
Pelatih Utama Alfafeta Indonesia
Mind Power Academy

ALFATETA INDONESIA
MIND POWER ACADEMY

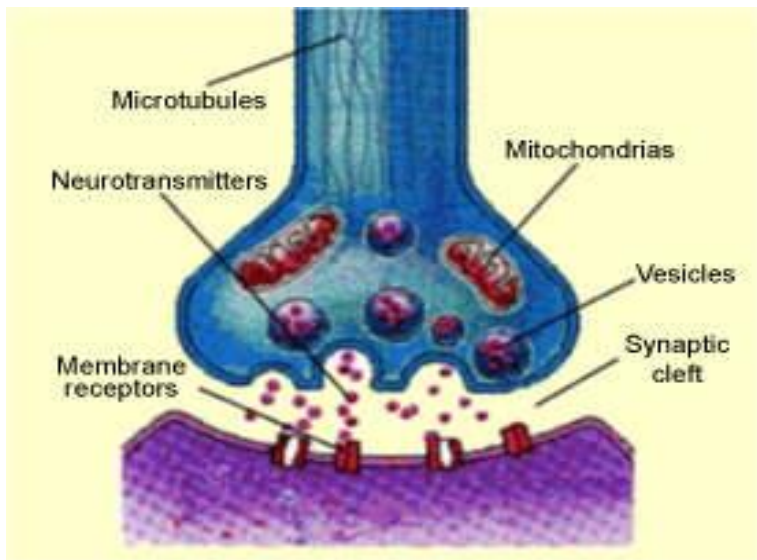
www.alfateta.xyz/lp-psikotransmitter

“telepati” atau “subjective communication” di sana. Karena istilah psikotransmitter memang saya ciptakan sendiri sebagai ilmu “komunikasi bawah sadar”. Saya menciptakan nama “Psikotransmitter” mengikuti nama ilmu-ilmu pikiran yang ada seperti “Psikotranika”, “Psikosibernetik”, dan “Psikokinesis”. Selain “Psikotransmitter” saya juga menciptakan nama “Psikomagnetik” untuk sebuah ilmu kekuatan pikiran yang membuat manusia memiliki kemampuan menarik dukungan dari manusia dan alam semesta guna meraih apa pun yang ia impikan menjadi kenyataan.



“Psiko” sudah pasti berarti fisik atau psikis. Seperti psikologi, ilmu yang mempelajari tentang psikis manusia dan hubungannya dengan kondisi fisik manusia. *Transmitter* (suatu zat dalam otak yang menghubungkan antara 1 neuron dengan neuron lainnya untuk melakukan komunikasi). Antara 1 neuron dan 1 neuron lainnya di otak kita tidak terhubung secara fisik, tapi dihubungkan dengan neuro transmitter tadi.

Dalam pelajaran lalu dijelaskan panjang lebar tentang otak dan neuron. Dalam otak manusia terdapat



sedikitnya 200 milyar neuron. 1 neuron terhubung dengan 10.000 neuron lainnya (sinaps). Antara satu neuron dengan neuron lainnya tidak saling menempel, tapi dihubungkan dengan zat kimia yang disebut neurotransmitter. Melalui zat inilah neuron saling memberikan informasi. Transmitter juga dipakai dalam istilah teknik, yakni gelombang elektronik yang mengirimkan dan menerima sinyal/pesan. Jadi Psikotransmitter adalah ilmu komunikasi antar pikiran manusia yang menggunakan gelombang pikiran dan bawah sadar.

Dengan menggabungkan antara “Psiko (psikis) dan “Transmitter (Pengiriman gelombang), maka saya beri istilah komunikasi pikiran ini dengan “Psikotransmitter” atau komunikasi bawah sadar. “Psikotransmitter” berarti ilmu mengirimkan pikiran bawah sadar (unconscious communication) melalui gelombang pikiran.

Psikotransmitter masih menggunakan kemampuan sebatas pikiran manusia. Tidak ada hal yang gaib yang

dibahas di psikotransmitter kecuali pembahasan cara kerja pikiran secara ilmiah khususnya *neuro science*. Dengan begitu psikotransmitter bisa dilakukan tanpa menggunakan mantra, doa, puasa, mutih, bahkan meditasi yang berlebihan. Psikotransmitter dapat dipelajari dalam sehari atau beberapa jam saja. Tapi tunggu dulu... Memang psikotransmitter bisa diajarkan hanya dalam 2 atau 3 jam. Tetapi Anda besar kemungkinan gagal, jika Anda tidak belajar tentang cara kerja pikiran lebih dulu.

Apakah psikotransmitter pasti berhasil mempengaruhi pikiran orang lain? Ada banyak alasan



antaranya punya niat yang tidak baik, berbohong, menempatkan posisi objek dalam kondisi *lose* (kalah/rugi) sedangkan Anda dalam posisi *win* (menang/untung). Banyak hal lain yang akan dibahas mengapa seseorang gagal mentransmit pikirannya ke orang lain. Apakah televisi Anda selalu bagus menerima siaran? Tentu tidak bukan? Begitupun Psikotransmitter, gelombang yang Anda kirim mungkin sedang tidak



baik, atau otak penerima juga kurang begitu siap menerima pesan Anda, akhirnya seperti televisi, informasi yang Anda kirimkan samar atau tidak tertangkap sama sekali.

Belajar psikotransmitter bisa sama bisa beda dengan belajar ilmu bela diri, ilmu kedokteran, ilmu arsitek, ilmu perang, dan lain-lain. Persamaannya adalah semuanya melalui tahapan-tahapan yang sistematis dan ilmiah. Ada pelajaran biologi, anatomi tubuh, dan lain-lain sebelum pelajaran teknik menyembuhkan penyakit atau melakukan bedah. Tingkat kemampuan berpikir antara satu dokter dan lainnya berbeda. Ada siswa yang bisa menerima pelajaran dengan cepat ada



yang perlu lebih lama mempelajarinya. Mungkin ada yang berhasil ada yang gagal.

Mereka yang sudah belajar hipnosis pun bisa gagal saat menghipnosis orang. Bukan mereka tidak tahu caranya tapi seringkali karena mereka malas latihan atau tidak pede atau percaya diri melakukan praktik. Akhirnya mereka tidak pernah melakukan walau mereka sebenarnya tidak gagal.

Sekalipun psikotransmitter bisa langsung dipraktikkan tanpa latihan lebih dahulu, namun, pelatihan diperlukan terutama bagi mereka yang masih asing beberapa istilah seperti meditasi, pernapasan,

*Knowing is not enough
we must apply.
Willing is not enough
we must do
(Bruce Lee)*



www.alfatetaindonesia.com



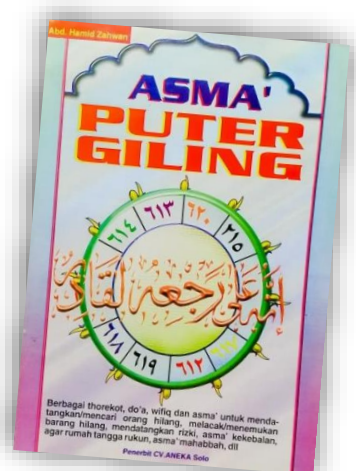
konsentrasi, relaksasi, dan lain-lain. Jika Anda tidak tahu teori dasar masuk ke Alfa atau Teta ini ada kemungkinan Anda gagal dalam mengirimkan pikiran Anda ke pikiran orang lain atau melakukan transmitter.

Psikotramiter butuh keyakinan mutlak seperti halnya pada hipnosis. Dominasi otak kiri sering menggagalkan kita melakukan psikotransmitter. Penggunaan otak kanan yang meyakinkan bahwa segalanya adalah mungkin (*anything is possible*) sangat dibutuhkan dalam psikotr ansmitter. Lebih penting lagi memfungsikan otak kanan untuk melakukan visualisasi, menguatkan intuisi, dan keyakinan penuh.

Psikotransmitter adalah satu solusi yang sangat luar biasa dalam memecahkan permasalahan. Dengan psikotransmitter Anda ingin mempengaruhi pikiran orang lain agar mengabdikan apa yang Anda inginkan. Anda tidak perlu ke dukun untuk mempengaruhi pikiran istri, anak, atau keluarga Anda yang meninggalkan rumah (minggat). Anda sendiri bisa

mempengaruhi pikiran mereka agar kembali ke rumah dengan sukarela dan kesadaran penuh. Dengan psikotransmitter (ilmiah) Anda bisa memiliki kemampuan aji *putar giling* sebagaimana dikenal dalam dunia perdukunan. Bedanya psikotransmitter adalah ilmiah, sedangkan aji *putar giling* adalah klenik.

Sepanjang niat Anda baik, Anda bisa menggunakan psikotransmitter untuk mempengaruhi pikiran orang lain. Pertanyaan yang Anda ajukan mungkin, “Baik menurut siapa?” Pertama baik buat Anda dan baik dalam persepsi umum atau baik menurut Tuhan. Contoh: Anda menawarkan asuransi kepada seseorang dengan niat bahwa asuransi itu untuk kepentingan si pembeli. Agar keluarganya terlindungi secara finansial jika terjadi sesuatu pada tertanggung.



Baik atau burukkah yang Anda tawarkan? Tentu saja baik.

Kalau Anda menawarkan asuransi dengan maksud memperkaya diri Anda tanpa peduli manfaatnya bagi orang lain, maka niat Anda buruk. Ada kemungkinan transmit Anda agar orang membeli asuransi Anda gagal.

Suatu hari, seorang peserta pelatihan saya mau meminjam uang pada seseorang. Dengan psikotransmitter ternyata orang tersebut bersedia meminjamkan uangnya.

Tapi setiap kali uang akan diambil selalu gagal.

Mengapa terjadi gagal?

Niatnya meminjam uang sudah baik, tapi yang jadi masalah kenapa ia tidak mendapatkannya,

ternyata baru saya tahu orang ini sudah banyak



hutangnya dan terkenal sulit membayar. Niat pribadinya sudah baik, karena untuk modal persepsi masyarakat juga menyatakan itu baik. Tapi ada hukum alam semesta atau hukum Tuhan, yang menilai apakah niat kita benar.

Mempelajari psikotransmitter tidak bisa dilepaskan dari *neurologi* atau *neuroscience*, psikologi, dan neuropsikologi, termasuk pelajaran agama dan metafisika. Mengapa? Semata-mata agar setiap orang dapat memahami secara positif bahwa ilmu psikotransmitter adalah ilmiah, logika, dan merupakan hasil kerja pikiran manusia. Psikotransmitter bukan pekerjaan jin atau setan.

Dengan dasar itu saya menolak, ketika salah seorang *event organizer* saya ada yang meminta agar saya lebih membanyakkan praktik daripada teori. Saya tetap bertahan pada 60% teori untuk menjelaskan cara kerja pikiran dan 40%-nya adalah praktik. Dengan teori ini peserta pelatihan akan sangat yakin bahwa psikotransmitter, adalah aktivitas pikiran belaka. Kecuali

ilmu Kinesika dan ESP (*Extra Sensory Perception*), memang dibutuhkan banyak praktik.

Saya khawatir kalau praktik saya perbanyak di tempat pelatihan orang mengira bahwa yang saya ajarkan adalah ilmu ghaib. Ketika saya tidak bersedia memberikan lebih banyak praktik, EO saya sempat menggantikan saya dengan pelatih yang banyak praktik daripada teori. Apa yang dilakukan pelatih itu adalah memperbanyak praktik dengan permainan sulap, meditasi, hipnosis, atau memperdengarkan rekaman suara atau musik yang menurut saya sebenarnya kurang perlu. Efek dari musik menurut saya hanya berada pada taraf psikologis, di mana si peserta mengira setelah diperdengarkan suara atau musik itu ia menjadi “sakti”, tanpa harus susah payah memikirkan cara kerja otak. Benar praktik semacam itu lebih menarik, lebih populer, tapi efeknya, peserta tidak memahami sudut ilmiah dari ilmu komunikasi bawah sadar dan mereka merasa telah memiliki kemampuan atau kekuatan gaib. Padahal kalau mereka tidak yakin atau menganggap itu

bertantangan dengan agama, mereka akan gagal melakukannya.

Saya lebih suka memberikan banyak teori karena saya ingin praktik itu dilakukan di rumah. Adalah percuma melakukan praktik di lokasi pelatihan yang sebenarnya harusnya dilakukan secara rutin di rumah. Saya tidak mau esensi psikotransmitter sebagai sebuah karya ilmiah menjadi membelok sebagai ilmu gaib karena dasar berpikir psikotransmitter tidak dipahami secara benar.

2. Manfaat Psikotransmitter

Apa manfaat psikotransmitter dalam kehidupan? Bayangkan, apa yang Anda lakukan jika Anda punya kemampuan mempengaruhi pikiran orang dari jarak jauh. Seorang ibu, pasti ingin mempengaruhi pikiran anaknya agar rajin, patuh, berbudi luhur dan pokoknya menuruti semua keinginan orangtuanya. Seorang pacar tentu ingin mempengaruhi pikiran kekasihnya agar tetap setia selamanya. Seorang anak mungkin perlu

mempengaruhi pikiran agar kedua orangtua mereka tidak lagi bertengkar dan menjadi keluarga yang harmonis. Seorang *debt collector* atau debitur tentu ingin mempengaruhi pikiran kreditor atau orang yang meminjam uang segera mengembalikan uang mereka. Khususnya bagi marketing, pastilah mereka ingin mempengaruhi pikiran calon pembeli atau klien mereka membeli atau bergabung dalam bisnis yang mereka tawarkan.

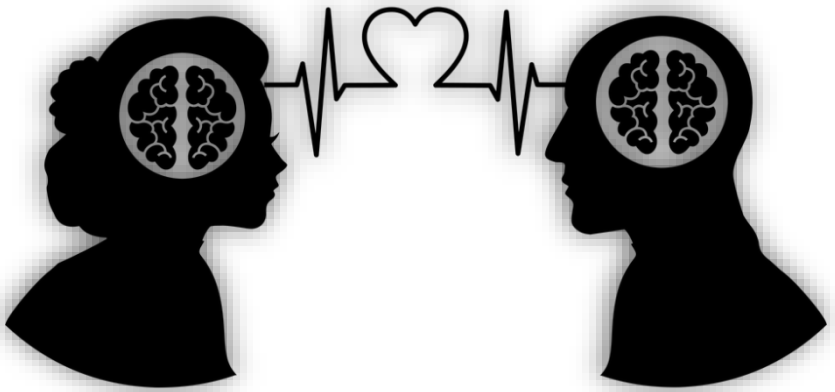
Berikut ini adalah beberapa manfaat psikotransmitter untuk berbagai keperluan, di antaranya:

1. Meningkatkan jumlah pelanggan
2. Meningkatkan hasil penjualan
3. Meningkatkan keuntungan Anda
4. Membuat keputusan yang tepat
5. Mendapatkan jodoh pria/wanita idaman
6. Melamar dan mendapatkan pekerjaan
7. Melakukan penjualan (marketing)
8. Mengajak orang beribadah

9. Menasihati anak secara tidak langsung
10. Menagih hutang
11. Membuat orang yang tadinya sulit menjadi mudah,
12. Membuat orang yang tadinya tertutup jadi terbuka
13. Orang yang tadinya tidak suka menjadi suka
14. Orang yang tadinya menolak menjadi menerima.
15. Orang melakukan apa yang Anda inginkan
16. Mempengaruhi pimpinan Anda agar menaikkan jabatan Anda.
17. Agar keputusan yang diambil menguntungkan Anda.
18. Mengubah orang pemaarah menjadi ramah.
19. Membuat orang yang berpikir negatif menjadi positif kepada Anda
20. Membuat orang lain baik kepada Anda

21. Membuat orang memberikan pinjaman kepada Anda
22. Meningkatkan jumlah pengunjung online dan offline Anda.
23. Membuat orang menyukai Anda.
24. Memulihkan persahabatan atau perkawinan yang rusak
25. Menggoalkan proposal
26. Membuat orang memilih Anda pada Pilkada atau Pileg
27. Dan apa pun yang Anda inginkan
28. Menarik pembaca iklan

3. PRINSIP DASAR



1. Pengantar

Psikotransmitter adalah teknik ilmiah untuk melakukan kontak pikiran dari subjek ke objek, sehingga subjek memahami isi hati dan perasaan kita dan selanjutnya mengikuti kemauan kita. Psikotransmitter menggunakan kekuatan pikiran bawah sadar di mana sebelum dikirim kepada subjek pesan harus ditanamkan atau diprogram

ke pikiran bawah sadar (*subconscious*). Kehendak yang dikirimkan haruslah positif dan kondisinya adalah *win-win* (menang-menang). Setelah pikiran terekam dalam pikiran bawah sadar dan pikiran subjek dan objek terhubung, subjek mengirimkan pesannya melalui visualisasi ke pikiran objek. Bila disertai dengan keyakinan, maka pesan dapat membujuk objek untuk melakukan apa yang subjek inginkan. Hasilnya seringkali sangat mencengangkan. Psikotransmitter adalah ilmu rahasia mempengaruhi pikiran manusia dari jarak jauh dengan menggunakan kekuatan pikiran.

Jangan pernah berpikir psikotransmitter dapat Anda gunakan untuk mempengaruhi pikiran orang lain dengan maksud buruk (*win-lose*). Pengalaman kami menunjukkan pasti gagal. Kalau Anda berhasil, Anda kami kategorikan masuk pada praktik *Black Magic*, apalagi tujuannya mencelakakan orang.

Seperti dikatakan sebelumnya, psikotransmitter ibarat pistol, Anda sebaiknya menggunakannya sebagai senjata pamungkas. Gunakan ketika Anda berniat baik



tapi ditolak, tidak dipercaya, segan, menutup diri dan lain-lain. Dalam marketing, gunakan ilmu psikotransmitter jika Anda telah gagal berkali-kali membujuk seseorang untuk membeli produk/jasa Anda. Jika niat Anda baik, Anda akan terkejut hasilnya. Pembeli akan berpikir persis seperti yang Anda pikirkan. Apa yang Anda pikirkan? Kalau Anda berpikir mencari keuntungan dan merugikan calon pembeli, maka dia tidak mau membeli. Tapi kalau yang Anda pikirkan dia akan beruntung membeli produk Anda... dia akan membeli. Sederhana bukan?

Selama Anda gunakan untuk kebaikan, ilmu ini memberikan keberhasilan 100%. Anda akan takjub

melihat hasilnya. Jika Anda gagal, itu bukan Anda tidak bisa menggunakan ilmu ini, tapi ada yang salah dalam mempraktikkannya. Kesalahan itu biasanya ketidakyakinan, keraguan, niat yang buruk, situasi yang tidak mendukung, dan banyak lagi. Jika gagal, periksa lagi, mungkin ada hal yang tidak boleh Anda lakukan tapi Anda lakukan. Kalaupun Anda gagal, kemungkinan juga tidak gagal. Sangat mungkin orang yang Anda transmit sebetulnya sudah sesuai pikirannya dengan Anda. Kalau Anda ditolak oleh seseorang padahal Anda sudah melakukan psikotransmitter, Ada kemungkinan setelah Anda pulang dia merasa tidak enak, dan menyesal menolak Anda. Karena itu, jangan dulu buru-buru menganggap transmit Anda gagal. Kondisi semacam ini sangat sering terjadi pada orang yang baru pertama kali menggunakan psikotransmitter. Mereka menganggap dirinya gagal, padahal tidak.

2. Kesalahan Anggapan tentang Psikotransmitter

- **Mengira Psikotransmitter adalah ilmu gaib.**

Tidak bisa dengan berpikir saja orang mengerti apa yang Anda pikirkan atau menuruti pikiran Anda. Seorang pemuda pernah mengatakan transmitnya tidak berhasil membuat seorang wanita mengatakan cinta padanya. Ya jelas tidak. Ilmu psikotransmitter adalah logika, Anda tidak bisa berharap seorang gadis akan menegur apalagi menyatakan cinta begitu Anda melakukan transmit terhadapnya. Anda tidak bisa mengharapkan dia menelepon kalau dia tidak tahu nomor HP Anda, atau Anda tidak akan ditelepon kalau Anda tidak melakukan *misccall* atau SMS sebelumnya.

- **Mengira berhasil tanpa kita memahami diri dan produk.** Banyak sekali orang yang berpikir dengan psikotransmitter mereka bisa mempengaruhi

pikiran orang
siapa saja
sekalipun
mereka tidak
yakin. Ini banyak



dialami oleh marketing yang berpikir mereka bisa sukses melakukan psikotransmitter sementara mereka tidak mau mempelajari *product knowledge* lebih dulu. Kalau kita tidak jelas tentang barang yang kita jual bagaimana kita bisa mempengaruhi orang untuk membeli.

- **Mengira kita bisa membantu orang lain.** Anda tidak bisa membantu orang lain kecuali Anda dipercaya mewakili dirinya dalam menyelesaikan persoalan di alam nyata. Saya banyak menerima permintaan seperti seorang janda yang minta dicarikan jodoh, seorang istri Kopasus yang minta agar suaminya dipindahkan dari Semarang ke

Jakarta, seorang gadis yang uangnya dilahirkan, seorang bapak-bapak yang punya masalah dengan orang yang dituntutnya. Psiko-transmitter bukanlah ilmu perdukunan yang bisa membantu orang lain tanpa Anda turut serta di dalamnya. Hanya pekerjaan dukun yang bisa membantu orang lain dengan bacaan mantra dari Anda sementara orang lain yang melakukan. Prinsipnya siapa pun yang punya urusan dia sendiri yang melakukannya. Apa yang tidak bisa Anda lakukan di alam nyata, juga tidak bisa Anda lakukan di psiko-transmitter.

- **Tidak tahu bahwa kita berniat merugikan orang lain.** Banyak orang yang tidak tahu bahwa mereka akan merugikan orang lain tapi tetap melakukan psiko-transmitter. Dan setahu saya semua gagal. Contoh seorang pemilik hutang, mentransmit debt collector agar tidak menagih hutang, seorang

pemuda yang tetap memacari seorang gadis tanpa mau menikahinya, seorang yang mau meminjam uang tetapi dia kalau meminjam uang sulit mengembalikan. Yang bisa dilakukan psikotransmitter kalau kita ingin menanggihkan pembayaran.

- **Ilmu ini tidak menggunakan jin.** Ilmu ini tidak menggunakan mantra, tidak perlu puasa, tidak perlu meditasi yang dalam. Yang Anda perlukan hanya masuk gelombang Alpha atau Theta. Gelombang ini ilmiah, gelombang yang dipakai oleh Einstein, Thomas Alfa Edison ketika mereka ingin mendapatkan jawaban atas permasalahan penemuannya. Jadi tidak ada unsur penggunaan jin di sini. Ilmu ini bisa jadi sama dengan ilmu yang dipelajari di sekolah-sekolah khusus agama, di mana ada kiai atau rahib yang dipercaya bisa mempengaruhi pikiran orang dan lebih hebat dari

itu setelah mempelajari ayat-ayat tuhan, atau seorang pertapa yang bisa membaca atau mempengaruhi pikiran orang setelah membacakan mantra tertentu atau melakukan ritual khusus.... Tetapi sesungguhnya, bila kita memiliki kepercayaan yang tinggi, banyak hal yang sama bisa dilakukan oleh orang awam untuk mempengaruhi pikiran orang dengan sedikit usaha, tanpa puasa, tanpa mantra, tanpa bertapa, tanpa mandi kembang 7 rupa, apalagi membakar dupa atau kemenyan. Ilmu pengetahuan terus berkembang. Soal kehebatannya, sekali lagi, jangan memperbandingkan kekuatan mikro dengan maha kosmos.

- **Psikotransmitter tidak perlu pakai nama Tuhan.**

Sebagai umat beragama, kita wajib berdoa dulu sebelum melakukan sesuatu, termasuk dalam melakukan transmit pada seseorang. Mintalah

agar tuhan memerintahkan bawah sadar kita untuk bangun ketika pikiran bawah sadar kita sudah terhubung dengan orang yang akan kita transmit. Yakinlah bahwa Tuhan telah membantu Anda menyampaikan pesan kepada orang yang akan Anda transmit. Berterimakasihlah karena tuhan telah mengatur hukum alam dan menciptakan pikiran yang sangat luar biasa.

- **Terlalu otak kiri atau terlalu otak kanan.** Anda harus gunakan otak kiri, percaya bahwa semua proses transmit adalah logika. Tetapi juga harus menggunakan otak kanan, bahwa kita harus yakin bahwa pesan telah sampai. Percaya bahwa Anda memiliki intuisi dan kemampuan mempengaruhi orang lain. Sebagian besar manusia adalah pengguna otak kiri. Perkembangan teknologi membuat orang semakin banyak yang menggunakan nalar dan meninggalkan intuisinya,

akibatnya orang kini tidak percaya ilmu-ilmu yang bersifat metafisika sekalipun sudah menjadi fisika. Ketika dia tidak percaya maka dia tidak bisa menggunakan kemampuan supranatural yang ada pada otaknya. Sedikit ada keraguan, maka psikotransmitter menjadi gagal. Jangan pernah mengatakan "ini sebuah kebetulan" ketika Anda berhasil. Jika Anda ragu dan menganggap keberhasilan Anda sebagai sebuah kebetulan artinya Anda menggunakan otak kiri. Karena itu dalam buku ini, saya berusaha membalikkan otak kiri Anda ke kanan. Otak kanan adalah otak yang percaya pada intuisi dan kemampuan supranatural pada diri manusia dan alam semesta serta Tuhan. Sedangkan otak kiri adalah otak yang penuh dengan logika. Untuk memindahkan seseorang dari otak kiri ke kanannya, maka buku ini banyak mengupas pembahasan ilmiah tentang

komunikasi bawah sadar. Anda yang otak kiri harus memindahkan dari logika kepada intuisi.

- **Melakukan psikotransmitter tanpa persiapan.**

Banyak sekali peserta yang mengabaikan persiapan, karena mereka mengira ilmu ini ghaib. Kita melakukan transmit tanpa kita tahu produk yang kita jual atau kondisi perusahaan yang kita tawarkan. Kita tidak memahami *product knowledge*, sehingga ketika kita melakukan transmit kita menganggap objek sudah paham. Bagaimana mungkin dia paham kalau kita sendiri tidak paham.

- **Melakukan psikotransmitter seketika.**

Psikotransmitter hanya bisa dilakukan pada dinihari sampai subuh. Anda perlu berbicara secara imajiner yang tidak mungkin Anda lakukan di siang hari di saat gangguan sangat tinggi dan pikiran Anda dalam kondisi Beta. Telepati mungkin bisa

dilakukan seketika (tanpa memperhatikan waktu), tapi sifatnya memanggil atau menarik perhatian orang, tapi tidak bisa mempengaruhi mereka tanpa Anda tahu produk, diri atau perusahaan Anda secara detail. Tidak mungkin mereka tahu dengan sendirinya sedangkan Anda pun tidak tahu.

3. Cara Mempraktikkan

Kalau Anda baru belajar bela diri, Anda butuh objek pukul berupa kayu, karet, dan sebagainya. Anda tidak benar-benar memukul orang, tetapi membuat benda-benda yang Anda pukul laksana orang. Baru pada tingkat selanjutnya Anda berlatih dengan menggunakan objek orang (*sparring partner*). Tentu saja dalam latihan bela diri, Anda tidak boleh memukul dan dipukul *beneran*. Kalaupun sungguhan, Anda harus memberi tameng di bagian tubuh yang mematikan.

Tidak demikian halnya psikotransmitter. Anda harus praktik langsung. Kalau Anda butuh cepat lakukan langsung kepada orang yang ingin Anda pengaruhi pikirannya. Kalau Anda merasa belum berhasil,



teruskan. Jangan putus asa. Sekali lagi, semestinya Anda sukses, dan seringkali Anda tidak tahu sebenarnya Anda telah sukses, hanya saja Anda tidak berusaha keras untuk membuktikan sebenarnya Anda sukses. jika Anda berhasil berarti Anda tidak memerlukan latihan yang ada di belakang buku ini.

Kalau Anda merasa gagal, barulah Anda latihan. Anda boleh mempelajari bab bagian belakang buku ini yang membahas tentang pernapasan, meditasi, relaksasi,

visualisasi, afirmasi, dan semacamnya. Mungkin penyebab kegagalan Anda tidak bisa masuk Teta karena Anda tidak bisa konsentrasi, kalau begitu latihan konsentrasi dulu, atau mungkin Anda perlu belajar pernapasan dulu, cara duduk, atau mungkin latihan visualisasi dulu. Mana pun pilihan Anda, itu yang terbaik. Sebab banyak orang yang ingin praktik dengan alasan dia sudah pernah belajar tentang pernapasan, pernah belajar visualisasi, pernah belajar meditasi... Terserah Anda.

Jika Anda tidak buru-buru mau memanfaatkan ilmu ini, Anda bisa melakukan praktik psikotransmitter pada orang terdekat, misalnya anak,



suami/istri, orangtua, atau saudara, baru kemudian mencobakannya pada orang lain. Cobalah gunakan untuk meningkatkan hubungan Anda, entah itu hubungan persahabatan, kekeluargaan, percintaan atau hubungan bisnis. Lakukanlah dengan sepenuh hati dan penuh kepercayaan bahwa pesan Anda sampai...dan lihatlah apa yang akan Anda peroleh. Kalau Anda berhasil Anda akan menjadi pede untuk memanfaatkannya kepada orang lain. Pede atau kepercayaan penuh ini sangat penting dalam keberhasilan psikotransmitter.

Dengan memulai dari keluarga terdekat, Anda memiliki hubungan emosional. Tidak itu saja, Anda juga bisa mengingat wajah mereka dengan baik. Kemudahan mengingat ketika latihan, akan membantu Anda memudahkan ingatan ketika Anda mengingat orang lain bahkan orang yang baru Anda kenal.

Sekalipun ini latihan, tetapi Anda tidak boleh main-main, misalkan Anda mentransmit wanita agar suka pada Anda, tetapi Anda sendiri sebenarnya tidak serius, Anda hanya coba-coba. Anda besar kemungkinan gagal, karena di hati Anda ada ketidakseriusan yang bisa terkirim ke orang yang Anda transmit.

Kegagalan itu fatal karena bisa membuat Anda frustrasi. Anda bisa mengujicoba kepada anak Anda yang malas belajar agar menjadi rajin, kepada istri Anda agar



melakukan sesuatu yang penting untuk Anda. Ya sesuatu yang penting, jangan sekadar coba-coba misalnya Anda melakukan psikotransmitter hanya agar besok pagi disiapkan sarapan. Kalau memang tujuan

Anda agar dia memiliki kebiasaan bangun pagi mulai hari yang Anda tentukan, lakukanlah.

Anda harus melakukannya untuk tujuan yang positif dan win-win. Ingat Psikotransmitter akan berhasil jika digunakan secara serius untuk menjalin, membangun, dan menjaga keharmonisan serta kedekatan hubungan-hubungan Anda dengan orang-orang lainnya, atau dengan sesama makhluk ciptaan tuhan. Anda akan diberkati, kehidupan yang Anda jalani menjadi lebih indah dan menyenangkan.

4. Lakukan Sekarang

Kebanyakan orang mengira, psikotransmitter dapat dilakukan seketika saat seseorang bertemu. Yang benar, psikotransmitter tidak bisa dilakukan di sembarang waktu, melainkan dilakukan malam atau dini hari sebelum bertemu dengan objek. Dilakukan ketika subjek dalam kondisi Alpha atau Theta.

Kunci komunikasi bawah sadar psikotransmitter adalah “memusatkan pikiran pada kondisi dan situasi saat ini”, artinya tidak memikirkan masa lalu atau masa depan. Pusatkan pikiran pada kondisi saat ini, pada tempat kita berada saat ini, dan pada situasi yang sedang dihadapi saat ini. Memang, ini merupakan bagian yang paling sulit sekaligus paling menarik untuk dapat menguasai telepati.

Tujuan harus positif. Tujuan negatif dipastikan gagal. Posisi orang yang akan ditransmit harus *win-win*, tidak *win lose*. Artinya Anda harus yakin, apa yang Anda sampaikan bukan cuma menguntungkan diri Anda tetapi juga orang lain. Banyak psikotransmitter gagal karena setelah dikaji ternyata keuntungan lebih banyak pada orang yang melakukan transmit. Psikotransmit tidak menggunakan jin, yang membuat objek tidak sadar dan tidak pakai logika. Dalam psikotransmitter, si subjek dan si objek sama-sama berpikir dengan logika. Subjek sadar mengapa ia dalam posisi *win* (karena produknya memang bagus misalnya, karena ia punya

kelebihan dibanding yang lain misalnya, dan lain-lain). Di lain pihak si objek membeli atau mengabulkan permintaan subjek karena bagi objek apa yang dibicarakan oleh subjek menguntungkan dirinya (misalnya barang itu memang dibutuhkan oleh objek, objek merasa dengan informasi dari subjek akan menguntungkan objek).

Jadi persiapan yang harus Anda lakukan sebelum Anda melakukan psikotransmitter adalah Anda menguasai apa yang ingin Anda katakan, dan Anda tidak ragu sedikit pun dengan apa yang ingin Anda lakukan atau sampaikan kepada objek yang akan ditransmit. Kalau perlu buatlah pesan secara tertulis.



Ingat:

- Lakukan transmit hanya jika Anda gagal secara konvensional, tapi transmit bisa dilakukan langsung bila pertemuan Anda besok dengan seseorang akan sangat menentukan.
- Lakukanlah transmit 1-3 hari sebelum bertemu dengan objek.
- Lakukan lebih dari sekali makin baik, tingkat keberhasilannya antara 200%-500%
- Lakukan 2-3 kali seminggu cukup. Tidak perlu berlebihan karena berdampak negatif.

5. Berpikir Positif

Ini syarat utama berhasilnya Psikotransmitter. Berpikir positif harus disertai dengan niat yang positif. Banyak orang yang berpikir bahwa psikotransmitter dilakukan untuk tujuan positif namun ada niat yang disengaja atau tidak disengaja bertedensi negatif. Mungkin saja Anda berpikir positif, tetapi alam semesta atau Tuhan lebih

mengetahui tentang apa yang ada di hati Anda atau masa depan dari apa yang hendak Anda lakukan.

Suatu contoh, suatu kali seorang peserta mengatakan ia telah mentransmit seorang kenalannya yang punya uang banyak. Ia bermaksud meminjam uang yang jumlahnya cukup besar. Dia bilang orang tersebut setelah ditransmit bersedia meminjamkan sejumlah uang, tetapi halangan selalu ada sehingga uang yang ia inginkan tidak pernah dapat. Dia bertanya mengapa bisa gagal? Beberapa bulan kemudian saya cerita pada temannya, apakah si X sudah dapat pinjaman? Temannya mengatakan kepada saya, bahwa X punya perilaku tidak baik, kalau pinjam sulit sekali ditagih dan cenderung tidak mau bayar. Mungkin saja X berpikir positif ia mau pinjam dengan pikiran bisa membayar dari uang yang dia pinjam. Tapi siapa yang tahu hari depan. Barangkali usahanya bangkrut uang tidak bisa kembali, atau niat untuk membayar tidak muncul.

Saya pernah diundang untuk melatih sebuah komunitas bisnis yang menjalankan usaha *money game*

dengan sistem jaringan. Saya sudah mengingatkan saat memberikan pelatihan bahwa jika kita tidak mengetahui sebuah bisnis sebaiknya jangan menawarkan bisnis itu, apalagi bisnis mobilisasi uang tanpa imbalan barang berpotensi terjadinya penipuan. Terus terang saya lihat peserta pelatihan itu “petualang bisnis MLM”. Saya tidak tahu bagaimana hasil pelatihan saya. Tapi yang jelas, sebulan setelah pelatihan salah seorang peserta menangis karena terancam dicerai suaminya. Ia nekad meminjam uang dari orang lain untuk dipertaruhkan di bisnis money game tadi... hasilnya ia tertipu. Syarat kita yakin, bertujuan positif, menguasai masalah mungkin terpenuhi... tapi Tuhan lagi-lagi lebih tahu apa yang akan terjadi. Jadi berpikirlah positif ketika Anda belum berhasil melakukan psikotransmitter. Psikotransmitter adalah ilmu yang hanya bisa digunakan untuk kebaikan.

Tuhan lebih tahu. Ini adalah kunci jawaban ketika Anda gagal melakukan psikotransmitter. Seorang teman saya yang sudah beristri memiliki niat baik ingin

menikahi secara siri seorang janda muda. Ia bertekad melakukan psikotransmitter untuk memikat si janda beranak satu itu. Menurut saya niatnya sudah baik asal saja si janda mau dimadu. Ia mengaku malam saat ia sudah meniatkan akan melakukan psikotransmitter ia bermimpi. Dalam impian itu ia disarankan untuk tidak mentransmit janda itu. Janda itu berada dalam kondisi kesulitan ekonomi. Menikahi dia sama dengan menggarami air di laut. Memang janda muda itu almarhum suaminya orang kaya. Biaya sewa rumahnya saja sudah tinggi, belum lagi susu anaknya dan kebutuhan lainnya seperti pembantu, makan dan lain-lain. Diperkirakan sebulan bisa minimal Rp 7 juta. Sementara teman ini seorang wirausahawan yang penghasilannya mungkin tidak mampu untuk menutup 2 istri. Seseorang dalam mimpi itu menyarankan agar ia menasihati si janda tadi untuk hidup sederhana saja, tinggal di tempat yang lebih murah dan bekerja. Paginya si teman datang ke rumah si janda dan menasihatkan persis seperti yang disarankan dalam mimpi. Luar biasa, si janda menerima saran itu.

6. Win-win Situation

Ilmu psikotransmitter adalah ilmu logika. Prinsip win-win atau menang-menang merupakan syarat yang ditonjolkan dalam mentransmit siapa pun. Anda tidak bisa menggunakan psikotransmitter untuk keuntungan sebelah pihak. Misalnya Anda menawarkan produk yang tidak bermutu.

Karena positifnya tujuan Psikotransmitter dan mengemukakan prinsip win-win saya sering mengatakan bahkan orang yang berdoa kepada Tuhan pun bisa tembus. Alasan saya mengatakan itu, doa adalah permintaan kita untuk dilindungi dari gangguan setan yang terkutuk. Tapi Psikotransmitter adalah energi pikiran yang dikirimkan untuk tujuan positif. Tujuan positif ini pun melalui seleksi Tuhan. Jadi kalau positif dan menguntungkan itu bukan perbuatan setan yang terkutuk.

Saya memberi contoh kasus dalam penawaran asuransi. Banyak agen asuransi yang berpikirnya baik,

niatnya baik, tapi hati kecilnya tidak baik. Contoh dalam niat dan zahir kita ingin seseorang masuk asuransi supaya keluarganya terlindungi dari permasalahan keuangan ketika si tertanggung mengalami masalah kesehatan atau kematian. Sampai di situ bagus, tujuan baik dan *win-win situation*. Namun masalahnya banyak agen yang setelah nasabah bergabung, tidak memberikan perhatian. Say Hello hanya dilakukan di tahun-tahun awal bergabung, tahun ke 2 dan seterusnya tidak lagi peduli, karena agen mendapatkan komisi besar di tahun ke 1 dan ke 2, setelahnya komisi tidak dibayarkan untuk agen. Ini membuktikan sesungguhnya agen tidak tulus membantu pasien.

Persoalan lain, banyak agen asuransi yang tidak memahami produk secara detail, atau sengaja menyembunyikan kelemahan perusahaan asuransinya, atau bahkan tidak sedikit yang berbohong. Pernah dalam satu kasus, seorang agen mengatakan klaim biaya pengobatan berlaku di tahun awal masuk asuransi. Faktanya, dalam perjanjian tercantum bahwa klaim

penyakit kritis baru bisa dilakukan ketika polish memasuki tahun ke-2. Ini adalah contoh bahwa banyak agen yang berpikir ia sudah melakukan hal yang positif ternyata tidak.

Pak Erwin dari K-Link dalam kaset yang diperuntukkan bagi downlinenya mengatakan bahwa Psikotransmitter itu adalah doa. Dia menyebut bukan transmit calon klien Anda tapi doakan klien Anda. Istilah doa tentu lebih bersifat spiritual daripada psikotransmitter. Dengan cara mendoakan orang supaya ia lebih baik, Pak Erwin mengaku transmitnya selalu mengalami keberhasilan, sekalipun transmit itu untuk keperluan yang sederhana.

Yakini bahwa Anda memberi keuntungan pada kedua belah pihak. menang) artinya apa yang anda tawarkan kepada orang haruslah membuat orang tersebut senang, untung dan mendapatkan manfaat. Apa yang anda ucap dan yakini adalah apa yang anda ketahui saja dengan kata lain dalam psikotransmitter anda tidak boleh berbohong karena itu anda harus menguasai

produk dan meyakini bahwa diri anda lebih baik seperti yang anda bayangkan . Itulah sebabnya psikotransmitter adalah ilmu putih ,jelas tidak syirik. Dengan ilmu ini anda tidak dapat menipu, merugikan orang lain apalagi mencelakakan orang lain, apa yang ada dalam hati anda akan terbaca apapun yang anda sembunyikan karena itu dalam melakukan psikotransmitter anda diwajibkan membersihkan hati anda terlebih dahulu, anda harus jujur, ucapan dan hati harus seirama, anda memang berniat membantu orang tersebut menjadi lebih baik dalam hidupnya, anda harus tulus melayani dan membujuk orang lain. Inilah perbedaan antara psikotransmitter, hipnosis, dan ilmu-ilmu mempengaruhi pikiran orang lain yang lainnya termasuk ilmu seperti pelet, pengasihan, gendam dll.

7. Kuasai Produk dan Diri Anda

Sebelum Anda menggunakan Psikotransmitter penting Anda ketahui bahwa Anda harus terlebih dahulu menguasai produk. Banyak sekali orang yang berpikir

Psikotransmitter adalah ilmu gaib, sehingga mereka merasa cukup memahami produk sekadarnya dan obyek akan tertarik Anda tawarkan karena pikiran obyek sudah Anda kuasai. Ini salah besar. Lebih separuh dari peserta psikotransmitter berpikir demikian.

Memasarkan dengan Psikotransmitter sama dengan memasarkan di alam nyata. Anda harus bisa menjelaskan detail dan jujur tentang produk yang Anda tawarkan. Jika Anda tidak jujur dan tidak memahami produk Anda sangat mungkin gagal. Seperti dikatakan sebelumnya jika Anda jago *ngecap* bahkan membohongi obyek Anda sangat mungkin berhasil menjual, tetapi kalau Anda menggunakan Psikotransmitter kebohongan yang Anda atau ketidakmengertian akan produk/jasa yang Anda tawarkan dapat terbaca oleh konsumen.

Selain produk Anda juga harus menguasai diri Anda sendiri. Anda tahu bahwa diri Anda memang bisa dipercaya dan memahami produk yang Anda tawarkan serta memiliki niat yang baik atau win-win kepada obyek.

Setelah memperkenalkan diri Anda, langsunglah to the point menjelaskan produk yang Anda tawarkan dan apa untungnya buat obyek. Dalam pelatihan saya minta agar salah satu siswa duduk menghadap siswa lainnya dan dia mencoba mengenalkan diri dan langsung mengenalkan produk serta kemudian membujuk calon klien membelinya. Siswa harus bisa menyebutkan sebanyak mungkin dan mengemas win-win itu dalam bahasa yang menghipnosis.

Bahasa yang menghipnosis? Ya... memang kalau Anda belum berhasil melakukan psikotransmitter Anda harus mempelajari ilmu lainnya seperti hynoselling atau neuro selling. Hapalkan beberapa kata yang menghipnosis. Buatlah mantra atau kata-kata yang Anda sampaikan benar-benar menarik obyek. Ucapkan “mantra” dengan meyakinkan dan suara berbisik tapi terdengar telinga. Antusiasme ditandai dengan intonasi yang naik turun, tidak datar.

8. Yang Berubah adalah Anda

Ini kekeliruan yang sering dilakukan oleh para pelaku Psikotransmitter. Menganggap ilmu ini ghaib, akibatnya ketika melakukan psikotransmitter mereka berpikir calon konsumen lah yang akan berubah.

Benar gelombang pikiran Anda akan mampu mengubah pikiran obyek karena obyek telah menangkap gelombang pikiran dan pesan Anda. Tetapi kalau Anda belajar tentang teori kekuatan pikiran, yang berubah sebagian besar adalah Anda. Salah satu contoh... ketika Anda menawarkan asuransi dengan motif di hati adalah agar Anda mencapai target dan mendapatkan komisi dan bonus, maka sangat mungkin calon klien tidak tertarik sekalipun Anda menguasai diri dan produk Anda.

Tempatkan calon konsumen pada posisi win-win. Win-win artinya Anda harus mengutamakan kepentingan calon klien atau konsumen barulah kepentingan Anda. Coba Anda pikirkan dan rasakan, apa bedanya ucapan yang Anda sampaikan saat Anda

menawarkan produk dengan memikirkan Anda akan dapat keuntungan dari penjualan ini, atau calon konsumen akan mendapatkan keuntungan dari penjualan ini? Rasakan.

Pengalaman menunjukkan ada yang tidak bisa merasakan hal tersebut. Seorang tele marketing mengatakan kepada saya bahwa calon konsumennya tetap menunjukkan sikap menolak seperti ketika dia belum belajar psikotransmitter. Saya tanya apakah kata-katanya sama? Apa yang Anda katakan sebelum Anda belajar Psikotransmitter, dan apa yang Anda katakan setelah belajar Psikotransmitter? Ia kemudian menyadari bahwa kata-kata yang dipakai sama. Ini bukti bahwa orang ini berpikir Psikotransmitter adalah ilmu ghaib. Yang berubah adalah calon konsumen.

Untuk Kepentingan Sendiri

Suatu hari seorang janda tua minta saya mencari jodoh untuknya, berapa pun dia akan bayar jika saya bisa membantunya. Saya katakan kepadanya, bahwa

saya bukan dukun yang bisa mempengaruhi pikiran seseorang untuk tertarik pada ibu tersebut. Yang bisa melakukannya justru si ibu itu sendiri dengan mempelajari psikotransmitter. Psikotransmitter hanya bisa dilakukan untuk diri sendiri. Tidak untuk orang lain. Seorang kepala Bagian Pemasaran tidak bisa mentransmit orang lain untuk membantu team marketingnya melakukan penjualan, sebab yang melakukan pemasaran adalah marketing atau salesmannya. Yang bisa dilakukan oleh si Kepala Bagian adalah melakukan transmit secara bersamaan, sehingga energi yang dimiliki lebih besar dibandingkan dengan melakukan sendiri.

Bagaimana pun Psikotransmitter adalah ilmu logika, karena itu menjalankannya harus secara logika. Kalau saya mau bertemu dengan seseorang penting besok atau beberapa hari kemudian sementara saya minta seseorang untuk melancarkan pertemuan saya besok dengan orang tersebut, maka ini tidak bisa dilakukan oleh Psikotransmitter. Namun demikian saya mengakui

ada orang yang melakukan penyimpangan, ia bisa menggunakan ilmu psikotransmitter untuk membantu anaknya yang sedang ujian dan test wawancara di sebuah SMA Negeri. Ternyata anaknya berhasil lulus mengalahkan 8 pelamar kerja yang lain. Sekalipun demikian saya tak menganjurkan terjadinya deviasi karena menurut saya hal ini tidak logika. Tingkat kegagalannya sangat besar, kecuali ingin melakukan eksperimen dan tahu konsekuensinya Anda tidak boleh frustasi jika Anda sampai gagal.

Psikotransmitter sistem team work bisa dilakukan untuk Pemilu. Seorang calon presiden, gubernur, walikota, bupati atau lurah kalau menggunakan kemampuan psikotransmitter sendirian tentunya energinya kecil, sulit untuk mempengaruhi calon pemilih yang jumlahnya ribuan atau bahkan jutaan. Untuk pemilihan Presiden, gubernur, walikota diperlukan team sukses. Dan tiap tim sukses melakukan transmit secara team work.

9. Lakukan sebelum bertemu Obyek.

Salah satu perbedaan Psikotransmitter dan Hipnosis adalah Psikotransmitter tidak dilakukan saat bertemu obyek, tetapi justru sebelum bertemu obyek. Hipnosis sama dengan Hipnoselling. Bukan hanya Psikotransmitter, banyak orang mengira Hipnosis atau hipnoselling adalah ilmu ghaib. Mereka berpikir hipnoselling adalah ilmu yang membuat calon konsumen tidak sadar sehingga tanpa sadar membeli produk Anda. Ini pengertian keliru. Hipnoselling adalah ilmu yang mempelajari cara mempengaruhi pikiran orang dalam hal ini obyek atau calon konsumen dengan bahasa yang menghipnosis (membujuk tanpa disadari oleh calon konsumen). Bahasa yang menghipnosis ini adalah bahasa yang memiliki standard. Contoh, calon konsumen harus diminta membayangkan tentang manfaat produk, ia juga digiring untuk mengangguk atau menyatakan ya beberapa kali sebelum digiring ke penjualan. Saya katakan ini karena pernah ada masyarakat yang ingin belajar hipnoselling kepada saya

karena dalam pikirannya, ia akan membuat si konsumen tidak sadar (kondisi setengah tidur) seperti dalam film Uya Kuya, kemudian bisa diminta untuk membeli produknya yang berupa investasi uang puluhan juta.

Hipnoselling digunakan saat bertemu dengan obyek sedangkan Psikotransmitter dilakukan jauh sebelum bertemu dengan obyek (misal 1-3 hari sebelum bertemu).

10. Audiens/Obyek

Salah satu keunikan psikotransmitter adalah Anda bisa mempengaruhi pikiran satu orang atau banyak orang. Satu orang yang dimaksud adalah penjualan tatap muka pada satu orang. Sedangkan banyak orang misalnya penjualan melalui presentasi kepada banyak orang. Pertanyaannya, jika saya ingin melakukan transmit pada banyak orang apakah saya harus melakukannya satu orang satu malam atau cukup satu malam saja. Jawaban atas pertanyaan ini adalah; Anda melakukan cukup 1 kali atau 1 malam saja kepada sekelompok

orang asal masalahnya sama. Misalkan, besok Anda akan presentasi penjualan produk di hadapan beberapa ibu rumah tangga, Anda dapat melakukannya 1 kali saja dalam 1 malam. Bayangkan seolah-olah presentasi sudah Anda lakukan, Berikan afirmasi yang membuat posisi mereka benar-benar win. Setelah itu bayangkan mereka setuju, mengangguk, sampai mengisi formulir dan membayar produk yang Anda tawarkan.

Belum atau Sudah Dikenal

Menawarkan produk kepada orang yang belum dikenal secara langsung jauh lebih sulit daripada yang sudah dikenal. Dalam marketing biasa, penjualan hanya dapat dilakukan setelah kita mengenal seseorang. Setidaknya kita melakukan pengenalan lebih dahulu, setelah tahu kebutuhannya barulah kita bisa menawarkan produk atau jasa. Psiko-transmitter bisa dilakukan kepada orang yang belum dikenal. Jika orang sudah dikenal, tentu kita bisa memvisualkan wajahnya, tetapi kalau belum

dikenal, bagaimana? Anda boleh membayangkan sedapatnya saja, atau dalam bentuk siluet.

Salah satu contoh klien yang belum dikenal adalah ketika Anda memasang iklan di Koran. Anda tentu tidak mengetahui siapa yang bakal membaca iklan Anda. Di antara mereka mungkin ada yang hanya membaca tapi tidak merespon iklan Anda dengan menelepon Anda.

Bagaimana cara mempengaruhi pikiran calon pembeli dari iklan Anda? Caranya adalah sebelum Anda memasang iklan, Anda harus melakukan psikotransmitter. Berbicaralah seolah-olah semua yang membaca iklan Anda mendengarkan bujukan Anda dan mememnuhi apa yang Anda minta.

11. Ikuti 8 Prosedur (Pakem)

Di bab sebelumnya telah disebutkan ada 8 prosedur atau kita sebut pakem. Lakukan urut-urutannya tanpa Anda yang tertinggal. Dimulai dari (1) niat, (2) bangun dan cuci muka, (3) relaksasi, (4) meditasi, (5) visualisasi, (6) afirmasi, (7) Pengunci, (8) tidur lagi.

Selama Anda belum berhasil mentransmit orang dengan prosedur yang baku, jangan melakukan penyimpangan (deviasi). Anda harus mengikuti semua prosedur tanpa ada yang tertinggal. Jika Anda melakukan tanpa prosedur dan kemudian gagal, saya khawatir Anda frustrasi. Jika Anda berhasil beberapa kali setelah menggunakan prosedur Anda boleh melakukan tanpa prosedur. Saya berpendapat pikiran Anda sudah terlatih sehingga psikotransmitter sudah menjadi bagian dari indra ke-6 Anda. Anda bisa melakukan seperti Pak Paryatna yang berhasil mentransmitkan untuk anaknya sehingga anaknya diterima menjadi guru di sebuah SMA Negeri. Atau seperti Pak Bambang yang berhasil mentransmit istri tetangganya untuk pulang ke suaminya sekalipun dilakukan sore hari.

12. Jangan lakukan

Dalam menyampaikan pesan, kita sebut mantra atau afirmasi, kita harus bersikap ramah. Bersikap ramah adalah mutlak, tapi maksud ramah di sini adalah ramah

saat melakukan transmit sekalipun Anda secara fisik tidak bertemu dengan calon klien. Tersenyumlah ketika Anda menawarkan produk pada calon klien Anda. Jangan dahi dikerutkan dan Anda menunjukkan muka masam kepada calon klien Anda walaupun calon klien Anda hanyalah sebuah visualisasi.

Jangan mengkritik calon klien Anda, apalagi memarahi karena dari dulu Anda tawari orang ini tidak pernah mau, sampai orang ini tertipu pihak lain, misalnya. Bahkan Anda harus bersedia memaafkan calon klien atau pelanggan Anda jika ia pernah menyakiti hati Anda. Saat gelombang teta Anda bisa memaafkan semua orang. Mintalah maaf dan maafkan orang yang ada dalam visualisasi Anda. Secara logika ketika Anda meminta maaf dan memaafkan di gelombang Alfa atau Teta Anda akan melepaskan emosi yang terpendam selama ini pada calon klien. Ketika Anda ketemu beban ini rasanya akan menjadi ringan. Jabat tangan calon klien Anda dalam visualisasi, tunjukkan senyum Anda, rasa rindu Anda, dan betapa

Anda simpati kepada orang yang ada dalam imajinasi Anda.

Jika Anda menunjukkan rasa kesal, marah, muka ditekuk... maka ini akan tertransfer. Saat bertemu calon klien merasa kurang suka melihat Anda. Anda tidak tahu mengapa dengan psikotransmitter calon klien malah tambah tidak menyukai Anda. Yang ada dalam pikiran calon klien adalah wajah Anda ketika Anda melakukan transmit.

Jangan Gunakan Angka

Angka adalah pekerjaan otak kiri. Dalam psikotransmitter Anda dituntut untuk menggunakan otak kanan. Jangan ganggu dengan angka apalagi pecahan. Kalau harus menggunakan angka sebutkan saja angka bulat, misal Rp 15 juta walaupun produk Anda berharga Rp 15.320.000.

Jangan Ragu

Anda harus yakin bahwa pesan yang Anda kirim melalui transmit diterima oleh obyek. Jangan Anda keraguan. Kalau Anda pengguna otak kanan, anggap saja semua proses adalah gaib. Tuhan yang dengan kegaibannya yang menolong Anda. Kalau Anda otak kiri, Anda harus meyakini bahwa otak kanan dan bawah sadar Anda memancarkan gelombang yang diterima oleh obyek tanpa bisa dicegah. Niat, visualisasi dan afirmasi yang Anda lakukan di malam hari sebelum bertemu obyek adalah logika bahwa bagaimana pun orang yang bertemu klien dengan persiapan jauh lebih menguasai masalah dibandingkan dengan mereka yang menemui kliennya tanpa persiapan.

4. LANGKAH2 PSIKOTRANSMITER



Psikotransmitter bukan seperti hipnosis, dilakukan berhadapan langsung dengan orang yang akan dihipnosis. Psikotransmitter dilakukan sebelum bertemu orang yang ingin ditransmit. Misalnya akan ketemu pejabat tinggi, pengusaha, atau pelanggan potensial.

Sebelum bertemu Anda harus melakukan komunikasi bawah sadar, komunikasi yang dilakukan di tengah malam,

di saat orang beristirahat termasuk obyek yang akan Anda tuju.

Dilakukan menjelang Anda tidur. Tapi di jam yang ditentukan oleh bawah sadar Anda, bukan Anda yang menentukan waktunya. Untuk bisa bangun di saat pikiran Anda terhubung, Anda harus melakukan niat dulu, baru kemudian melakukan ritual komunikasi dengan pikiran obyek Anda. Mungkin dalam ilmu lain disebut Anda melakukan komunikasi ruh orang yang Anda tuju, yang lain menyebut dengan energi orang tersebut. Kalau dalam psikotransmitter, pikiran Anda berkomunikasi dengan pikirannya melalui gelombang Alpha atau Theta.

Untuk berhasilnya program psikotransmitter, prosedur ini harus Anda lalui secara berurutan:

1. Program pikiran
2. Bangun
3. Relaksasi
4. Visualisasi

5. Afirmasi
6. Pengunci
7. Tidur kembali

Kita akan membahas Langkah-langkahnya satu per satu.

1. Niat (Program Pikiran)

Mungkin generasi tahun 70-90an masih ingat, ketika kita mau telepon ke luar negeri di zaman dulu kita harus menggunakan operator seperti PTT (Pusat Telepon dan Telegraf), atau 007 atau 008. Anda tidak bisa langsung terhubung kecuali lewat operator. Nanti operator akan menghubungi kita bahwa orang di Amerika sudah menerima telepon Anda. Barulah Anda bisa berkomunikasi dengan orang yang ada di Amerika. Perumpamaan psikotransmitter sama dengan telepon melalui operator. Anda harus minta dulu terhubung dengan orang yang akan dituju, setelah terhubung

barulah Anda bisa berkomunikasi. Bedanya dalam psikotransmitter, yang bertindak sebagai operator PTT adalah pikiran bawah sadar. Pikiran bawah sadar kita program dulu. Ketika kita program gelombang pikiran akan mencari objek dan menyamakan frekuensi pikirannya. Jika frekuensinya sudah pas, barulah pikiran bawah sadar Anda membangunkan Anda. Pikiran Anda sudah terhubung dengan pikiran objek. *(your mind is in contact with the other person's mind).*

Ketika sudah terhubung barulah Anda bisa berbicara secara imajiner kepada objek.

Rata-rata pikiran bawah sadar tidak membangunkan kita jika kita tidur terlalu malam, atau walaupun bawah sadar sudah membangunkan, kita akan tidur lagi karena tubuh



terasa sangat lelah, dan mata terasa sangat mengantuk. Karena itu disarankan jika Anda ingin melakukan psikotransmitter, tidurlah lebih awal .

Sebelum tidur ucapkan kata-kata berikut 10 atau 20 kali sebagai niat:

"Saya akan bangun saat pikiran saya terhubung dengan pikiran (sebutkan namanya)... dan saya tahu mengapa saya terbangun."

Dengan mengucapkan *"Saya akan bangun ketika pikiran bawah sadar saya terhubung dengan X,"* maka artinya gelombang yang Anda kirim sudah connect dengan penerima. Ibarat PTT, petugas interlokal sudah menghubungkan Anda, atau kalau ibarat miscall, bunyi telepon sudah tersambung dan sudah diangkat, Anda tinggal berbicara.

Ketika Anda mengatakan “... *dan saya tahu kenapa saya dibangunkan*” Anda tidak akan bingung ketika terbangun, Anda tahu bahwa saat itu Anda harus melakukan transmit.

Anda mungkin akan terbangun tidak lama setelah tidur atau mungkin menjelang subuh. Jam berapa pun Anda dibangunkan, artinya Anda sudah siap melakukan transmit, pengiriman pesan kepada orang yang Anda tuju.

Anda tidak usah perdulikan sedang apa orang yang ingin Anda transmit. Yang penting tenang, santai, relaks dan berada dalam gelombang Alfa atau Teta adalah Anda, bukan orang yang akan ditransmit.

Catatan:

Ingat, sebelum transmit Anda boleh berdoa lebih dulu, menghubungkan dengan nama dan tangan-Nya saat akan memulai. Yakinkan semua akan terjadi karena kehendaknya. Dia yang menentukan apakah transmit Anda berhasil atau gagal. Anda dapat mengatakan demikian, "Ya tuhan, perintahkan bawah sadar saya untuk bangun, ketika pikiran bawah sadar saya telah terhubung dengan pikiran bawah sadar *(sebutkan namanya)... dan saya tahu mengapa saya terbangun."*



2. Bangun

- Biasanya Anda akan terbangun pada jam tertentu. Itu artinya pikiran bawah sadar Anda sudah terhubung dengan pikiran bawah sadar orang yang akan ditransmit. Ingat ya, bangun sendiri, bukan Anda menentukan sendiri mau jam berapa bangun.
- Bila sudah terbangun, segeralah turunlah dari tempat tidur. Kalau Anda masih bermalas-malasan Anda bisa tertidur kembali, maka gagallah tujuan Anda mentransmit. Dari seluruh permasalahan psikotransmitter biasanya tertidur kembali adalah permasalahannya. Orang yang biasa bangun malam tidak masalah, tapi bagi mereka yang tidak terbiasa, ini akan menjadi masalah tersendiri.

- Segeralah cuci muka agar kita tidak terlalu Teta (mengantuk) atau terlalu Beta (segar). Kalau Anda mengantuk Anda bisa tertidur ketika melakukan



meditasi.

- Sebaiknya tidak shalat malam dulu. Mengapa? Karena kalau Anda mengambil air wudhuk kemudian shalat, Anda akan menjadi Beta.

3. Pernapasan dan Relaksasi

Setelah bangun dan cuci muka, carilah tempat yang nyaman. Tidak terlalu sempit, pengap, terlalu gelap

atau terlalu terang. Gunakan cahaya yang temaram. Lakukanlah hal sebagai berikut:

- **Relaksasi.** Relaksasi adalah melepaskan seluruh kondisi tubuh, mulai dari yang paling keras sampai yang paling lembut di tubuh kita, dari atas kepala sampai telapak kaki, mulai dari bagian luar badan sampai bagian dalam tubuh. Jika Anda belum bisa atau tidak terbiasa, silakan pelajari pelatihan pendalaman.
- **Pernapasan.** Pernapasan juga harus Anda gunakan dengan benar. Pernapasan itu ada pernapasan perut, sisi dan dada. Pengalaman banyak orang yang tidak bisa melakukan pernapasan sisi, dan menggabungkannya. Jika Anda terbiasa menggunakan pernapasan yang benar, gunakan. Jika pun tidak, tidak mengapa. Nanti jika Anda belum berhasil melakukan transmit, Anda bisa mempelajari pelatihannya di bab selanjutnya. Pernapasan digunakan untuk menenangkan diri, siap focus,

masuk dalam gelombang alpha atau tetha. Pernapasan juga untuk menghindari rasa kantuk.

4. Meditasi (Pengendalian Pikiran)

Meditasi dilakukan untuk masuk ke gelombang Alpha atau Tetha setelah pernapasan. Mediatasi bukan ajaran agama tertentu, tapi ajaran universal untuk menenangkan pikiran, menguasai pikiran, atau mengendalikan pikiran. Pernapasan digunakan dalam banyak ajaran spiritual termasuk dalam beda diri. Jika belum bisa silakan pelajari di bab berikutnya. Dalam meditasi kita mengenal cara duduk tidak sekadar bersila, tapi juga menumpukan salah satu kaki atau kedua kaki di paha. Lihat contohnya di Latihan meditasi. Apa tanda Anda sudah masuk gelombang Alpha? Adalah ketika Anda merasa nyaman ketika Anda sedang meditasi. Nyaman itu bisa berupa Anda seperti tidak ingin keluar dari kondisi saat ini. Anda hanya membayangkan napas keluar masuk, jangan bayangkan apa pun, bahkan jangan mengosongkan

pikiran. Anda bisa meditasi dalam posisi duduk di kursi.

- **Busana.** Gunakan busana yang longgar, jangan busana yang sempit. Kemudian busana harus berwarna tidak mencolok. Warna yang keras dapat tembus ke mata, seperti warna merah atau kuning.
- **Suasana ruangan.** Lampu jangan dimatikan, tapi dibuat temaram, masih ada cahaya. Jangan ada gangguan apapun berupa suara. Jika ada suara berisik sebaiknya ditunda dulu.
- **Aroma Terapi dan musik.** Jika Anda bisa meditasi atau menjadi tenang dengan menggunakan aroma terapi, silakan pilih aroma terapi atau harum-haruman yang sesuai dengan Anda. Jangan gunakan lavender karena akan membuat kita cepat ngantuk. Jangan gunakan menyan atau dupa, karena terlalu keras. Bukan saja bisa mengganggu kita sendiri, tapi juga mengganggu orang lain. Jika musik bisa membuat Anda tenang dan cepat masuk Alpha silakan gunakan musik. Biasanya yang dapat

membantu ke suasana tenang adalah musik instrument seperti gubahan Sbastian Bach, atau suara alam seperti suara ombak, suara jangkrik di malam hari, suara hujan, suara air yang mengalir, dll.

- **Suasana hati harus senang.** Suasana hati Anda harus senang, gembira, mood. Jangan ada gangguan masalah yang membuat Anda menjadi sulit konsentrasi.
- **Positive Thinking.** Jangan ada negative thinking di pikiran Anda seperti dendam, curiga, benci, dll. Anda harus membawa pikiran positif seperti damai, bersahabat, dll.
- **Metode Pasadena.** Jika Anda baru bermeditasi, gunakan metode Pasadena Einstein dalam mengakses gelombang genius. Caranya Anda ambil kertas dan pulpen. Kemudian bernapas biasa, hanya kali ini Anda harus membayangkan napas keluar masuk. Itu saja. Selama 8 menit. Dan selama itu Anda tidak boleh berpikir apa pun. Jika ketika Anda bernapas biasa dan membayangkan napas itu tiba-

tiba muncul pemikiran yang mengganggu, Anda buat garis 1 di kertas. Terus pikirkan hanya bernapas, jika terganggu buat 1 lagi. Mungkin awalnya banyak sekali coretan itu. Tapi kalau sudah terbiasa, coretan mungkin semakin sedikit, atau malah tidak ada sama sekali.

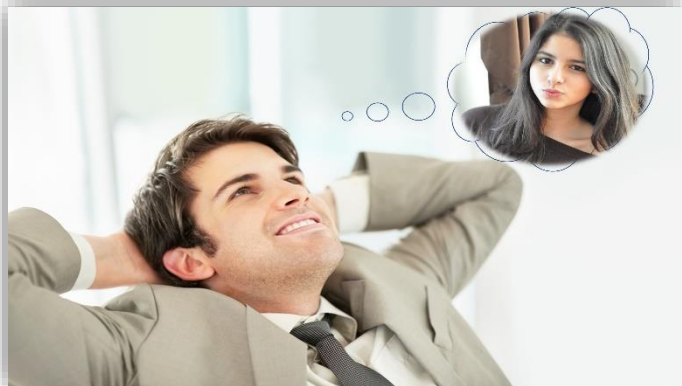
5. Visualisasi (membayangkan)

Setelah Anda duduk di kursi atau bersila, maka selanjutnya Anda melakukan visualisasi dan imajinasi. Tapi sebelum itu Anda harus dulu masuk kondisi Alpha. Anda latih dulu membayangkan wajah teman-teman atau keluarga Anda, atau benda-benda di sekitar Anda, atau warna warni yang ada di sekitar Anda. Lihat, pejamkan mata, bayangkan, buka lagi, pejamkan lagi, dan bayangkan lagi. Begitu terus sampai Anda bisa mengeluarkan gambaran yang Anda ingin gambarkan. Jangan hilang timbul.

Visualisasi:

- **Bayangkan wajah orang yang akan ditransmit.**

Ketika wajah orang yang akan ditransmit sudah terlihat, jabatlah tangannya. Sebutkan namanya lebih dahulu kemudian sebut nama Anda. Misalnya: "Bu Anita, Saya Bambang... berulang-ulang 10-20 kali. Awas ketika di bagian ini banyak yang tertidur lagi dan tidak melanjutkan afirmasinya karena kondisi pikirannya terlalu Teta. Dengan kondisi mata masih terpejam sekarang bayangkanlah Anda bertemu dengan orang yang akan Anda transmit. Visualisasikan wajahnya,



jangan hilang timbul. Jika hilang timbul lakukanlah dulu latihan dengan cara ambil foto (orang yang mau ditransmit), pandangi foto tersebut kemudian tutup mata Anda. Jika hilang, buka kembali mata Anda dan lihat kembali foto tersebut. Lakukan terus menerus sampai foto orang yang akan ditelepati bisa Anda ingat dengan baik dan dalam jangka waktu cukup lama.

Bila wajah orang yang ditransmit tak dikenal.

Sangat mungkin Anda tidak mengenal orang yang akan Anda telepati baik wajah maupun namanya. Hal ini bisa terjadi jika Anda ingin melamar kerja, tapi Anda tidak mengenal personalianya. Jika Anda belum mengenal orang tersebut bayangkanlah sebuah wajah seseorang yang mungkin tidak Anda kenal). Anda bisa. Silakan kalau tidak percaya, tutup mata Anda. Kemudian bayangkan saja wajah seseorang yang tidak Anda kenal. Pasti keluar.

Entah itu pernah Anda lihat di televisi atau di mana pun. Tapi kita bayangkan saja wajah, yang penting ada wajahnya. Pernah siswa saya mentransmit tanpa mengetahui orangnya. Ternyata ketika bertemu, wajahnya sangat mirip dengan yang dia bayangkan.

Bila yang Anda transmit adalah massa.

Bagaimana bila yang akan Anda transmit adalah massa (orang banyak). Bayangkanlah wajah demikian banyak orang, misalkan dalam satu ruang kelas, dalam sebuah stadion dan lain-lain.



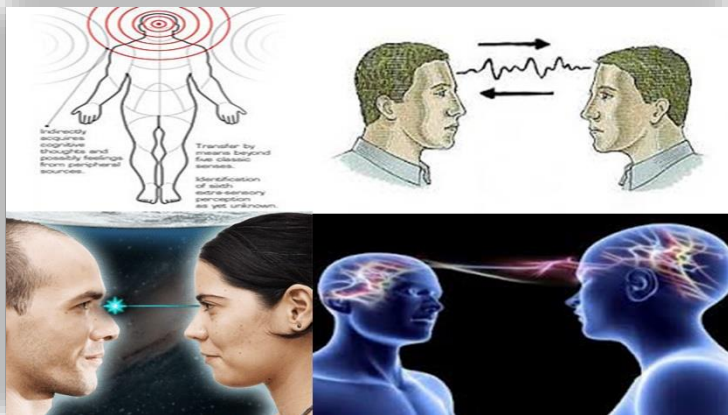
Dalam sebuah pemilihan calon legislatif atau kepala daerah, seorang calon tidak mungkin bisa mengenali wajah calon pemilihnya. Yang bisa dilakukan adalah membayangkan massa.)

- **Berikan salam.** Bila pada perorangan salami orang yang ada dalam bayangan Anda. Sambil memandang wajahnya, katakan “Budi, saya Hasan, Budi saya Hasan”. Lakukan sekitar 10x. Bayangkan tali atau cahaya penghubung. Tampilkan wajah



Anda senyum dan bersahabat. Dan dia senang menerima Anda.

- **Keluarkan Cahaya dari Kening.** Bayangkan ada sebuah cahaya seperti senter yang menghubungkan antara Anda dan orang yang akan transmit. Cahaya itu bisa keluar dari jidat Anda, mata Anda, dada Anda atau dari bagian



tubuh Anda yang lain. Anda seperti dipersatukan oleh cahaya itu. Kalau Anda sulit membayangkannya, Anda juga bisa

membayangkan ada sebuah tali yang membentang antara Anda dan orang yang akan ditelepati. Ketika neuron Anda beresonansi dengan otak objek saat itu pikiran Anda telah melakukan komunikasi.

6. Mantra (Afirmasi)

Mantra di sini hanya pemilihan kata yang menarik. Maksudnya adalah afirmasi, bukan doa, ritual atau

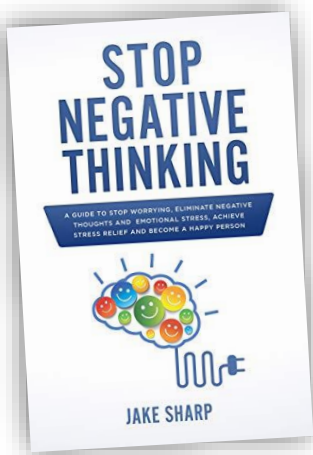


kutipan ayat2 kitab suci. Afirmasi adalah kata-kata yang Anda sampaikan kepada orang yang akan ditransmit dalam bentuk penjelasan, bujukan, nasihat, dan lain-lain. Afirmasi beda dengan ayat-ayat suci atau mantra para normal yang harus Anda kutip secara pas tidak boleh kurang tidak boleh lebih. Anda yang lebih tahu ucapan apa yang ingin Anda sampaikan. Afirmasi atau mantra yang terlampir di belakang buku ini hanyalah contoh. Kekuatan batin bekerja sesuai dengan apa yang diperintahkan alam bawah sadar. Perhatikan prinsip afirmasi berikut ini:

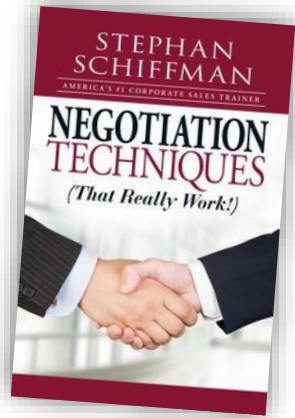
- **Hati-hati, jangan sampai Anda memiliki pikiran negatif.** Apa yang Anda katakan akan diterima pikiran bawah sadar objek. Hati-hati dengan pikiran seperti keraguan, penipuan, pelecehan, dan lain-lain) karena itu akan terkirim. Jika yang terkirim perasaan atau kata kebencian maka dia akan membenci Anda tanpa sebab.

- **Jangan mengkritiknya.** Jika Anda merasa seorang telah berlaku salah pada Anda ketahuilah bahwa tidak semua orang rela mengakui kesalahannya. Langkah Anda adalah memaafkannya sebelum Anda mentransmitnya, bukan memarahinya. Ketika Anda sudah berada di Alfa, Anda mudah memberikan maaf.
- **Ucapkan “mantra” Anda perlahan tapi jelas.** Mantra saya beri tanda kutip, maksudnya bukan

kata-kata baku yang harus Anda katakan. Buatlah kata-kata sendiri yang Anda lebih tahu. Kata-kata Anda sebaiknya bisa didengarkan oleh telinga Anda sendiri. Seperti ketika Anda shalat, bacaan Anda kan bisa Anda dengarkan, sedangkan orang lain tidak.



- **Persuasi.** Seperti ilmu atau buku cara jadi kaya. Tidaklah ilmu itu berdiri sendiri. Ia punya kaitan dengan ilmu lain, seperti kewirausahaan, manajemen, dll. Begitupun seperti dikatakan di awal buku ini, ilmu psikotransmitter



tidak berdiri sendiri. Dia mempunyai kaitan dengan ilmu mind power, sixsense, dan juga ilmu seperti marketing, salesmanship, me nulis dll. Dalam hal ini, psikotransmitter terkait dengan ilmu Persuasi dan Negosiasi, atau hipnosis juga. Setelah selesai memperkenalkan diri, mulailah menjelaskan dan membujuk orang yang akan ditransmit. Gunakan ilmu hypnoselling atau hypnotic teaching yakni sebelum Anda memulai mempresentasikan apa yang Anda inginkan dan membujuk, Anda harus

membuat obyek percaya pada Anda. Ini dalam hipnosis disebut rapport. Karena itu selain ilmu Psikotransmitter Anda juga diharapkan mempunyai kemampuan Negotiation skill, Membujuk, Komunikasi yang efektif.

Jika Anda menjual produk atau jasa, kuasai product knowledge. Jelaskan detail produk Anda, kelebihan, keuntungan bagi dirinya. Satukan antara hati dan ucapan. Jangan Anda menawarkan produk yang Anda sendiri tidak yakin akan produk itu. Jangan menawarkan produk yang tidak dijamin kebenaran perusahaannya. Kalau Anda sendiri ragu terhadap perusahaan atau produknya, maka orang yang akan Anda transmit juga tahu. Dia bahkan akan tahu walau Anda atau orang lain tidak memberitahu. Dari mana dia tahu? Dari rekaman bawah sadar yang terkirim tanpa Anda sadari, karena Anda juga ragu.

- **Bayangkan obyek tersenyum,**

Anda juga. Saat melakukan

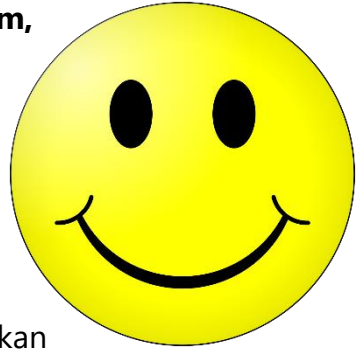
komunikasi kepa da objek,

Anda harus

membayangkan objek

tersenyum, mendengarkan

dengan sungguh-sungguh, antusias, tersenyum, bersemangat, optimis, dan lain-lain. Begitupun Anda.



- **Lakukan saran singkat, padat, dan berisi.** Saran yang telah diprogram harus disimpan dan direkam di alam bawah sadar kita dengan cara dikatakan berulang-ulang dengan keyakinan.
- **Semua Pesan Terkirim.** Semua pesan dari alam bawah sadar baik keyakinan dan keraguan akan dikirim oleh pikiran bawah sadar ke bawah sadar orang yang Anda kirim pesan. Itu sebabnya

mengapa Anda harus satu kata antara hati dan perbuatan atau ucapan, harus jujur, dan win-win.

- **Kuasai Produk dan Jasa atau maksud Anda.** Ilmu psikotransmitter bukan ilmu ghaib, sehingga orang akan percaya begitu saja ketika Anda tidak mengerti apa yang Anda bicarakan. Sugesti bawah sadar Anda sendiri dulu sebelum mensugesti orang lain.
- Bentuk-bentuk dan contoh afirmasi ada di bab belakang.

7. Pengunci

Pengunci adalah bagian penting yang harus Anda lakukan dan tidak boleh terlupakan. Tanpa pengunci transmit Anda bisa gagal. Pengunci berupa visualisasi dan afirmasi, seperti membayangkan objek mengucapkan terima kasih dengan dibarengi visualisasi dia. Seorang ibu yang melakukan transmit pada suaminya yang tidak pernah pulang telah berhasil

membuat suaminya akhirnya pulang dan menetap di rumah, tapi beberapa saat kemudian “penyakit”-nya kambuh lagi. Ketika saya tanya apakah dia sudah mengunci, dia mengaku lupa. Karena itu visualisasi pengunci setelah selesai melakukan transmit sangat penting. Pengunci itu misalnya :

- Menjabat tangan kita dengan antusias (misal untuk peningkatan karier, jabatan, dan lain-lain)
- Memeluk kita dengan hangat (misal untuk mengharmoniskan kembali hubungan yang terputus)
- Menandatangani perjanjian (misal untuk proyek kerjasama)
- Membayar tunai (misal untuk pembelian barang).
- Menulis cek (misal untuk pembelian bernilai besar).
- Menransfer uang (misal untuk pembayaran hutang).



- Menelepon kita (misal untuk untuk teman yang lama tak bertemu).
- Datang ke rumah (misal untuk teman yang hilang tapi dia tidak tahu nomor kontak kita).
- Rasa menyesal dan menangis (untuk anak, istri/suami, saudara, teman yang sadar dari kesalahannya).

Penutup.

Setelah Anda melakukan prosedur di atas dengan benar tanpa ada yang kurang, Anda bisa menutup sesi psikotransmitter ini.

8. Tidur Kembali

Setelah melakukan transmit visualisasikan hal yang positif sebelum tidur kembali. Jangan sampai transmit Anda gagal hanya karena tiba-tiba muncul keraguan dalam pikiran Anda, “Ah mana mungkin saya bisa bertemu dengan dia”, “Ah mana mungkin dia bisa



sadar”, “Ah mana mungkin dia mau bayar hutang saya”, “Ah mana mungkin proyek saya *goal*”. Mana mungkin, gak bisa dan lain-lain merupakan kata yang bisa mengancurkan usaha Anda dalam mentransmit orang. Sebaliknya bayangkan semuanya akan berhasil persis seperti apa yang Anda inginkan dan visualisasikan.

Apakah harus tidur kembali? Tidak. Jika jam sudah menunjukkan pukul 05 atau 06 dan Anda tidak berhasrat tidur lagi, tidak perlu Anda tidur kembali. Yang penting tetap berpikir positif.

9. Peninjauan Kembali

Sekali lagi ini ilmu logika. Jika dilihat prinsip psikotransmitter adalah suatu cara yang masuk akal dan bisa diterima akal. Saat Anda melakukan transmit 60%-70% yang berubah adalah Anda, bukan orang yang akan Anda transmit. Sekitar 30%-40% gelombang pikiran Anda yang berperan. Bukankah ketika hendak melakukan psikotransmitter Anda wajib memahami dulu produk atau diri Anda. Artinya Andalah yang

harus berubah. Ketika Anda melakukan dialog imajiner, maka sebenarnya Anda seperti menghafal naskah drama, yang otomatis Anda jauh lebih siap dibandingkan Anda tidak siap apa pun. Ketika Anda melakukan visualisasi, artinya Anda siap mental menghadapi orang tersebut ketika bertemu di alam nyata, lebih siap mental dibandingkan jika Anda datang tanpa persiapan. Bukankah seorang anak yang melakukan visualisasi besok akan belajar rajin, dipuji guru dan teman, kemudian yakin memahami pelajaran dia akan jauh lebih berhasil dibandingkan temannya yang lain . Begitulah logika psikotransmitter.

Ketika Anda tidak jelas pada suatu produk, Anda akan belajar tentang produk itu jika ingin melakukan transmit. Anda melatih cara menyampaikan keistimewaan produk ketika Anda melakukan dialog imajiner kepada calon pembeli Anda. Ketika Anda tahu produk yang Anda tawarkan tidak berkualitas atau ketika Anda tahu perusahaan tempat memproduksi barang atau menyediakan barang tidak bonafit dan

berpotensi bangkrut, Anda tidak bisa melakukan transmit. Ketika Anda ragu, maka keraguan akan tertransfer, transmit Anda gagal, karena dia tahu kondisi produk dan perusahaan Anda tanpa harus Anda beritahu.

Itu sebabnya Mengapa ada beberapa orang yang setelah mengetahui ilmu psikotransmitter tidak menggunakannya? Karena mereka tahu produk dan perusahaan mereka jelek. Mereka tidak berani melakukannya karena dipastikan akan gagal, calon pembeli justru akan tahu kelemahan perusahaan kita



tanpa kita beritahu. Sebagian lagi nekat melakukan dan jelas saja akan gagal karena produk dan perusahaan yang mereka tawarkan sangat jelek. Di dalam

psikotransmitter tidak berlaku, “Yang penting bagaimana cara menjualnya, bukan barangnya. Salesman yang bagus adalah salesman yang mampu menjual barang sekalipun itu jelek.” Maaf di psikotransmitter cara itu tidak berlaku.”

Dalam komunikasi langsung (*face to face communication*), ketika Anda menawarkan barang yang jelek, tapi dalam zahir Anda mengatakan barang itu bagus, objek tidak tahu apa yang ada dalam hati Anda. Sangat mungkin ia membeli walau Anda menipunya dengan mengatakan barang itu bagus. Apa



yang ada dalam hati Anda tidak akan mungkin terdengar di telinga objek. Tidak demikian halnya dengan psikotransmitter atau komunikasi bawah sadar. Ketika Anda tidak mengetahui detail sebuah barang apalagi Anda yakin barang yang Anda tawarkan tidak bagus, objek dapat menangkap pesan negatif Anda. Ia tahu bahwa barang yang Anda tawarkan tidak bagus. Telepati adalah komunikasi bawah sadar. Apa yang ada di bawah sadar atau hati Anda yang paling dalam, bisa terbaca oleh orang yang akan ditransmit. Saya selalu mengatakan, ada beberapa bisnis yang seringkali gagal bila melakukan psikotransmitter. Bisnis itu bisnis jaringan yang dijalankan secara asal. Contoh. Banyak orang yang pindah dari satu bisnis jaringan ke bisnis jaringan yang lain. Dalam marketing konvensional, mereka jago dalam menyampaikan pesan. Bahkan mereka bisa menutupi keraguannya dengan kemampuan mereka berbicara dan berbohong.



Seringkali mereka tidak bicara yang sebenarnya, menyembunyikan sesuatu, atau mereka sebenarnya tidak jelas dan tidak pasti dengan apa yang mereka katakan. Tapi karena mereka bisa menutupi itu dengan kemampuannya berbicara dan mempengaruhi objek membeli barang atau jasa Anda.

Kelebihan Anda menutup kebohongan sehingga konsumen atau objek mau membeli dari Anda adalah sebuah kelebihan pemasaran langsung (*direct selling*) bahkan pemasaran dengan hipnoselling. Dalam psikotransmitter, Anda tidak bisa berbohong atau

menyembunyikan sesuatu. Pesan semacam ini akan tertransfer ke objek. Ini kelemahan psikotransmitter.

Saya pernah menganalisis mengapa psikotransmitter yang pernah saya latihkan pada sekelompok orang gagal. Mereka berasal dari bisnis yang sama. Mereka saya minta kejujurannya apakah mereka yakin terhadap apa yang mereka jual termasuk perusahaannya. Awalnya mereka bilang yakin. Saya pikir pasti ada sesuatu yang salah. Benar saja, belum sebulan saya memberikan pelatihan, perusahaan mereka kolaps. Ketika saya tanya, apakah mereka tahu akan kolaps, mereka bilang sebenarnya mereka sudah merasa begitu, tapi mereka malah mencari korban berikutnya agar bergabung di perusahaan itu. Dan perasaan tahu akan kolaps itu mereka alami sebelum pelatihan. Nah ini dia masalahnya. Kalau Anda yakin 100% produk Anda bagus atau perusahaan bagus... Anda besar kemungkinan akan memenangkan transmit Anda. Jang an khawatir, jika pun ada kelemahan atas produk dan perusahaan Anda sampaikan itu dalam

transmit, tapi beri tahu kelebihan yang bisa menutup kekurangan itu.

Sebagai penutup saya ingin menyimpulkan kembali beberapa hal seperti apa yang harus dan tidak boleh dilakukan.

Cek Ulang:

- ☐ Lakukanlah di kondisi Teta, yang Teta adalah Anda bukan orang yang akan ditransmit.
- ☐ Berpikir dan bertujuan positif
- ☐ Yakin transmit Anda berhasil.
- ☐ Yakini bahwa produk atau jasa yang Anda tawarkan berkualitas
- ☐ Anda harus yakin dengan kualitas anda. Beritahukan mengapa Anda lebih baik dari yang lain.

- Yakini bahwa Anda memberi keuntungan pada kedua belah pihak.
- Anda harus ramah, bersahabat, dan tersenyum kepada objek pribadi/keompok yang akan ditransmit
- Anda harus memikirkan hal yang positif sebelum tidur kembali.

10, Bila Belum Berhasil

Saya akui, ada peserta yang merasa gagal dan ada yang merasa telah berhasil. Saya katakan "merasa" karena ia beranggapan secara subjektif dia gagal.



Ingat, kita sudah belajar Mind atau Brain Power. Di sana di katakan, a pa yang kamu pikirkan itu benar. Kalau Anda katakan gagal, itu benar. Dan

itu masuk ke orang yang Anda transmit. Semua yang Anda kira menjadi penyebab kegagalan menjadi masuk dalam pikiran orang yang Anda transmit.

Dalam Psikotransmitter dilarang seujung kuku pun orang mengatakan gagal. Anda tahu mengapa orang yang belajar ilmu gendam dengan berlatih di hutan, tidak makan tidak minum, puasa, tidak molimo, atau sebaliknya melakukan ritual yang sulit kecil kemungkinan gagal dalam mempraktikkan ilmu ghaibnya? Karena mereka tidak menggunakan logika. Mereka yakin bahwa kekuatan mereka dibantu oleh campur tangan pihak ke-3, seperti jin, setan dan sejenisnya.

Bisa jadi sebenarnya dia berhasil tapi dia tidak tahu dia berhasil. Seharusnya tidak ada kata gagal karena prinsip psikotransmitter adalah akan berhasil jika mengikuti pakem yang telah diajarkan, pemiliknya berdisiplin, punya keyakinan penuh, mempunyai

tujuan yang baik dan *win-win* dengan orang yang ditransmitnya. Jika gagal, pasti ada yang salah terhadap salah satu dari keharusan itu. Memang kemudahan melakukan ritual psikotransmitter ini seringkali membuat orang tidak memiliki keyakinan yang kuat terhadap psikotransmitter. Ketidakyakinan yang membuat psikotransmitter tidak mencapai tujuannya. Satu-satunya penyebab kegagalan psikotransmitter adalah apabila tujuan mempengaruhi pikiran orang lain itu merugikan pihak lain (*win lose*). Keraguan dan

5. MANTRA & AFIRMASI



Saya menyebutkan istilah “Mantra” di sini, tapi maksud saya bukan mantra dalam pengertian klenik atau ucapan yang sudah baku. “Mantra” yang saya maksud adalah afirmasi yang kata-katanya boleh Anda ubah-ubah asalkan tujuannya sama. Ucapkanlah mantra Anda perlahan tapi jelas.

Afirmasi adalah kata yang Anda ucapkan pada diri sendiri, secara berbisik maupun dalam hati. Ketika Anda mengatakan sambil memikirkan apa yang Anda

katakan secara berulang-ulang sama dengan Anda menanamkan pikiran Anda dari pikiran sadar ke pikiran bawah sadar. Apa yang Anda katakan akan diterima pikiran bawah sadar objek.

Kata-kata yang masuk dalam bawah sadar akan disimpan di bawah sadar. Ketika di hati Anda terbersit rasa tidak percaya pada diri Anda sendiri, produk atau jasa yang Anda tawarkan, termasuk keraguan dan pikiran negatif akan terkirim ke pikiran objek yang akan Anda transmit.

Hampir semua orang tidak bersedia dikritik, apalagi jika kritik itu menjatuhkan apalagi disampaikan dengan bahasa yang tidak santun. Jika dalam alam sadar orang tidak suka dikritik, begitu pula halnya di alam bawah sadar. Karena itu ketika melakukan transmit kata-kata Anda harus positif, jangan mengkritik si objek.

Setelah Anda menghubungkan visualisasi berupa tali atau cahaya putih diri Anda ke objek, salami objek. Sebelumnya, perkenalkan diri Anda. Misalnya nama objek Salman, maka Anda katakan “Pak Salman, saya

Andi Salam”. Katakan ini setidaknya 10 kali, sambil seolah-olah Anda menatap wajahnya yang sedang tersenyum dan senang menerima kehadiran Anda. Anda pun harus bisa membayangkan Anda memandangnya dengan wajah yang ramah dan menyenangkan.

Afirmasi adalah sugesti atau kata-kata yang kita ucapkan kepada objek yang akan dipengaruhi pikirannya (transmit).

Mantra agar konsumen membeli

Ingat, lakukanlah psikotransmitter jika Anda gagal dalam menawarkan secara konvensional. Lakukan 2-3 hari sebelum bertemu calon konsumen. Kenali dengan saksama lebih dulu produk dan perusahaan Anda. Bayangkan merek a membeli, membayar, mentransfer,

menulis cek dan semacamnya. Testimoni yang pernah Anda psikotransmitter dapat menaikkan penjualan dari 50% - 300%. Mantra atau afirmasi yang bisa Anda sampaikan misalnya:

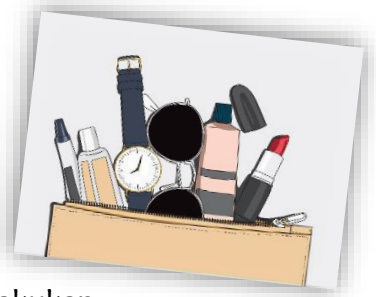


Pak/Bu (sebutkan namanya), Nama saya (sebutkan nama Anda). Saya adalah agen asuransi X. Saya ingin membantu Anda agar Anda memiliki asuransi jiwa. Pak/Bu, kita tidak pernah mengetahui usia seseorang... apakah bapak/ibu sudah memproteksi keluarga, sehingga jika terjadi Sesuatu pada kepala rumah tangga, masa depan mereka tetap terjamin. Jika Bapak/Ibu masuk mungkin inilah yang bisa menjadi bukti pada keluarga Bapak/Ibu, bahwa Bapak/ibu sangat mencintai mereka. Besok ulang tahun Ibu/Bapak, mungkin ini adalah hadiah yang paling berharga sebagai hadiah ulang tahun. Seperti bapak ibu ketahui, perusahaan asuransi kami adalah leader dengan komplain yang sangat rendah. Ini karena perusahaan kami berkomitmen untuk membantu Anda dan keluarga

Anda. Saya sangat bahagia jika bisa membantu Anda untuk menjamin masa depan keluarga Anda.

Mantra agar jualan di iklan sukses

Anda tentu tidak mengenal siapa yang akan membaca iklan Anda. Tetapi Anda bisa mempengaruhi pembaca iklan Anda



dengan Psikotransmitter. Lakukan transmit sebelum iklan Anda muat. Malam sebelum iklan ditayangkan, lakukan transmit terhadap calon pembaca iklan Anda. Perhatikan, Anda harus mengetahui apa yang bisa dilakukan oleh perusahaan Anda yang tidak didapat di toko lain. Carilah kelebihan itu. Karena di alam nyata (penjualan dengan *dirrect selling*) kelebihan ini juga penting. Seperti disebutkan di atas. Anda seolah-olah sedang berhadapan orang yang sedang membaca koran, kemudian sedang membaca iklan Anda. Seolah-olah Anda berbicara dan

menjelaskan isi iklan kepada si pembaca. Tetap saja Anda harus memperkenalkan diri dan membayangkan cahaya putih.

- Lakukan transmit saat Anda mau memasang iklan.
- Lakukan transmit terhadap orang yang membaca iklan Anda.
- Kunci dengan mereka menelepon atau datang ke toko Anda

'Bapak/ibu.... , saya (sebutkan). Terima kasih Anda sudah membaca iklan saya. Saya punya toko busana yang menjual busana eksklusif. Busana yang kami jual sebagian besar adalah produksi kami sendiri sehingga tidak bersifat pasaran. Saat ini kami sedang mencari mitra untuk memasarkan busana eksklusif kami. Hanya satu pengecer di satu kota. Hubungilah kami Bapak/Ibu, bapak ibu akan mendapat keuntungan sebagai orang pertama yang bisa memasarkan produk kami di daerah Bapak/Ibu

Mantra agar hutang dibayar

Menagih hutang, bukan untuk tidak membayar hutang. Karena tidak membayar hutang bersifat *win- lose*. Hal ini pernah ditanyakan dan dilakukan oleh seseorang. Saya katakan tidak bisa. Tapi kalau membuat *debt collector* yang tadinya galak menjadi tidak galak itu bisa. Teman saya melakukannya, dan berhasil. *Debt collector* yang tadinya selalu berkata kasar, setelah ditransmit bicaranya menjadi lebih sopan, sekalipun teman saya itu meminta penundaan.

Namun perlu diingat, tidak semua orang yang ditransmit seketika akan membayar hutangnya. Sama halnya ketika seorang *debt collector* menagih piutang, walau barang-barang orang yang berhutang disita atau dihajar sekalipun, kalau uangnya memang tidak ada, tidak mungkin orang yang berhutang membayar. Begitupun dalam psikotransmitter, seseorang belum juga membayar hutangnya sangat mungkin dikarenakan karena dia memang tidak punya uang. Upaya psikotransmitter mungkin bisa membuat orang

yang berhutang teringat dengan Anda dan berniat membayarnya. Jika Anda rajin mentransmit dan kemudian rajin menghubunginya secara sabar, sangat mungkin Anda bisa menagih piutang Anda.

Ini ada sebuah peng alaman yang luar biasa. Seorang siswa saya mengatakan ia sangat terkejut ada temannya yang pinjam uang tapi bangkrut, sehingga tidak bayar utang. Kemudian ia melakukan transmit. Yang luar biasa, sebulan kemudian orang yang berhutang itu datang membayar utangnya. Katanya ia merasa bersalah,

terus ingat
teman saya
itu, ingin
segera
bisa



mengembalikan

uangnya. Jadi ia berusaha untuk mendapatkan uang dan langsung membayar utangnya. Apa yang dilakukan teman saya:

- Dia mendoakan agar temannya yang berutang itu sehat, dan selalu diberikan rezeki.
- Ketika dia dapat rezeki atau ada uang yang pertama kali ia ingat adalah teman saya itu..

Jadi bisa kita lihat, bahwa teman saya itu tidak marah, malah mendoakan, agar ia dapat rezeki, dan selalu ingat pada piutang teman saya, dan membayarnya segera.

Mantra untuk dapat kerja

Dalam testimoni Jose Silva seseorang berhasil mengalahkan pelamar yang memiliki pengalaman kerja lebih dari 10 tahun, padahal si pelamar yang pengalamannya jauh di bawah 10 tahun. Mengapa si pelamar berhasil terpilih padahal perusahaan membutuhkan karyawan yang pengalamannya di atas 10 tahun. Tentunya ini bukan hasil kerja ilmu gaib. Ini

tetap logika. Si pelamar pasti memiliki kelebihan yang tidak dimiliki oleh pelamar yang memiliki pengalaman lebih dari 10 tahun. Kelebihan itulah yang diungkapkan pelamar dalam afirmasi transmittanya.

Hal yang sama pernah saya alami ketika saya melamar di sebuah penerbitan media massa termasuk paling besar di Indonesia. Walaupun saya tidak menggunakan psikotransmitter kala itu, tapi catatan saya tentang bahasa Indonesia baku yang siap diterbitkan membuat saya diberi kesempatan wawancara. Padahal waktu itu saya masih sarjana muda sementara persyaratan untuk pekerjaan yang ditawarkan oleh perusahaan harus sarjana sastra. Saya sempat *surprise* juga, sebab semua yang dipanggil pada saat itu adalah sarjana sastra dan seluruhnya berasal dari perguruan negeri terkemuka di Indonesia. Saya bukan saja sarjana muda, tapi juga dari

perguruan tinggi swasta yang kala itu tidak termasuk terkenal.

Jadi prinsip psikotransmitter dalam melamar kerja yang perlu diperhatikan adalah:

- Ilmu ini logika, Anda tetap harus memiliki nilai lebih dibanding pelamar lainnya yang juga mungkin memiliki nilai lebih di bidang lain
- Lakukan ketika Anda mengirimkan lamaran, dan ketika Anda mendapatkan panggilan kerja.
- Jika Anda dipanggil wawancara, setelah selesai wawancara, bayangkan Anda diterima, personalia itu menjabat tangan Anda, tersenyum puas.

Saya melamar kerja di perusahaan Bapak karena saya menyukai bidang kerja yang ditawarkan. Sekalipun saya Cuma D3, tapi saya memiliki kemampuan menjalankan beberapa program komputer seperti word, Excell, Power Point, Pagemaker, Photoshop, dan saya juga lancar menggunakan internet juga bisa membuat web. Perusahaan akan beruntung

mempekerjakan saya, karena saya disiplin, suka bekerja keras, dan menyukai pekerjaan apa saja dan suka belajar hal yang baru.

Khusus untuk melamar kerja, Anda bisa membaca buku saya yang lain *10 Jurus Menaklukkan Personalia* atau *Career Revolution*.

Afirmasi Ringkas

Buatlah sebuah afirmasi yang berisi pesan ringkas dan membujuk namun jujur.

Contoh afirmasi Penjualan Langsung:

Pak/Bu (sebutkan namanya), Nama saya (sebutkan nama Anda). Saya adalah agen asuransi X. Saya ingin membantu Anda agar Anda memiliki asuransi jiwa. Pak/Bu, kita tidak pernah mengetahui usia seseorang... apakah bapak/ibu sudah memproteksi keluarga, sehingga jika terjadi Sesuatu pada kepala rumah tangga,

masa depan mereka tetap terjamin. Jika Bapak/Ibu masuk mungkin inilah yang bisa menjadi bukti pada keluarga Bapak/Ibu, bahwa Bapak/ibu sangat mencintai mereka. Besok ulang tahun Ibu/Bapak, mungkin ini adalah hadiah yang paling berharga sebagai hadiah ulang tahun. Seperti bapak ibu ketahui, perusahaan asuransi kami adalah leader dengan komplain yang sangat rendah. Ini karena perusahaan kami berkomitmen untuk membantu Anda dan keluarga Anda. Saya sangat bahagia jika bisa membantu Anda untuk menjamin masa depan keluarga Anda.

Contoh Afiriasi Pemasaran via Iklan:

Anda tentu tidak mengenal siapa yang akan membaca iklan Anda. Tetapi Anda bisa mempengaruhi pembaca iklan Anda dengan Psikotransmitter. Lakukan transmit sebelum iklan Anda muat. Malam sebelum iklan ditayangkan, lakukan transmit terhadap calon pembaca iklan Anda. Perhatikan, Anda harus mengetahui apa yang bisa dilakukan oleh perusahaan Anda yang tidak

didapat di toko lain. Carilah kelebihan itu. Karena di alam nyata (penjualan dengan *direct selling*) kelebihan ini juga penting. Seperti disebutkan di atas. Anda seolah-olah sedang berhadapan orang yang sedang membaca koran, kemudian sedang membaca iklan Anda. Seolah-olah Anda berbicara dan menjelaskan isi iklan kepada si pembaca. Tetap saja Anda harus memperkenalkan diri dan membayangkan cahaya putih.

- Lakukan transmit saat Anda mau memasang iklan.
- Lakukan transmit terhadap orang yang membaca iklan Anda.
- Kunci dengan mereka menelepon atau datang ke toko Anda

'Bapak/ibu...., saya (sebutkan). Terima kasih Anda sudah membaca iklan saya. Saya punya toko busana yang menjual busana eksklusif. Busana yang kami jual sebagian besar adalah produksi kami sendiri sehingga tidak bersifat pasaran. Saat ini kami sedang mencari

mitra untuk memasarkan busana eksklusif kami. Hanya satu pengecer di satu kota. Hubungilah kami Bapak/Ibu, bapak ibu akan mendapat keuntungan sebagai orang pertama yang bisa memasarkan produk kami di daerah Bapak/Ibu

Mantra untuk naik pangkat

Apakah Anda telah bekerja di perusahaan yang sekarang lebih dari 5 tahun dan tidak mendapatkan peningkatan karir yang lebih baik? Atau mungkin Anda ingin mendapatkan kenaikan jabatan dan bahkan telah berusaha keras memenuhi persyaratan yang ada tetapi tidak juga ada tanda-tanda akan diterima.

Mau dukun sehebat apa pun Anda tidak akan bisa naik



pangkat kalau Anda tidak punya sesuatu yang pantas diandalkan untuk menduduki jabatan yang Anda inginkan. Kalau pun Anda naik pangkat, orang dengan mudah menuduh Anda karena Anda pintar menjilat atasan,

Anda bermain uang, Anda main dukun, dll.

Bagaimana caranya? Psikotransmitter bukan ilmu gaib. Jadi Anda harus tahu dulu bahwa Anda memang layak naik jabatan atau mendapatkan sebuah pekerjaan. Anda harus tahu betul tentang diri Anda, mengapa Anda pantas untuk naik jabatan atau mendapatkan sebuah pekerjaan. Anda yang tahu pasti itu. Anda sangat tidak mungkin bicara dari ke hati ke personalia bahwa Anda pantas naik jabatan atau mendapatkan pekerjaan itu. Anda bisa disangka mau membujuk dan mempengaruhi dia. Ketika Anda mentransmit personalia, sebenarnya Andalah yang berubah.

Jika Anda merasa memiliki kemampuan, dan Anda sudah lama tidak naik jabatan, kalau begitu saatnya psikotransmitter bertindak. Anda bisa mempengaruhi pikiran atasan Anda untuk membuat Anda mendapatkan kenaikan jabatan dan peningkatan karier. Sampaikanlah kelebihan dan kepantasan Anda ke bawah sadar Anda ke atasan Anda.

Untuk naik pangkat, lakukanlah psikotransmitter beberapa kali.

- Lakukan transmit kepada bos Anda yang berwenang untuk menaikkan jabatan Anda
- Bayangkanlah pak Bos setuju dan menjabat tangan anda.
- Bayangkan pelantikan Anda ketika mendapatkan posisi itu.
- Lakukan 2-3 kali seminggu cukup,

Pak, saya melihat instansi kita memerlukan suatu perubahan untuk lebih maju. Bapak adalah orang yang bertanggung jawab dan menentukan kemajuan perusahaan ini. Saya yakin Bapak membutuhkan seseorang dengan posisi manajer yang bisa membantu bapak meraih kemajuan itu. Pak saya memiliki semua kualifikasi untuk itu. Saya tahu apa-apa yang harus dilakukan. Saya punya visi dan misi yang akan menjadikan instansi kita ini lebih maju. Bapak perlu mengangkat saya ke jabatan itu supaya bapak tidak repot mengurus instansi ini. Hidup Bapak akan lebih tenang karena bapak tidak bekerja sendiri lagi.

Psikotransmitter untuk Persahabatan

Psikotransmitter untuk persahabatan bisa digunakan untuk mendekatkan hubungan dengan teman yang telah menjauh dari Anda secara fisik maupun hati. Jika Anda merasa memiliki musuh Anda bisa transmit orang tersebut agar tidak memutuskan tali silaturahmi dengan Anda. Jelaskan kepadanya bahwa mereka akan hidup lebih baik jika mereka dan Anda berdamai.

Menyatukan tali silaturahmi adalah sebuah kewajiban bagi umat manusia, apalagi muslim.

Ketika pelatihan, saya pernah ditanya oleh seorang peserta, apakah dia bisa bertemu lagi dengan temannya yang sudah kehilangan kontak? Saya jawab bisa. Yang

penting teman yang menjadi

objek transmit

mengetahui di

mana alamat

rumah subjek.

Sebulan setelah

pelatihan itu

saya bertemu

dengan peserta

pelatihan psikotra

nsmiter

tersebut. Karena saya ingat saya yang bertanya bagaimana dengan temannya yang hilang itu. Dia menceritakan temannya itu memang benar-benar datang setelah ditransmit. Ketika ditanya mengapa dia datang, dia mengatakan dia kangen.



Mantra atasi perselingkuhan

Suami, istri, atau pacar selingkuh? Daripada ke dukun yang bisa membuat kita menjadi syirik, gunakan saja



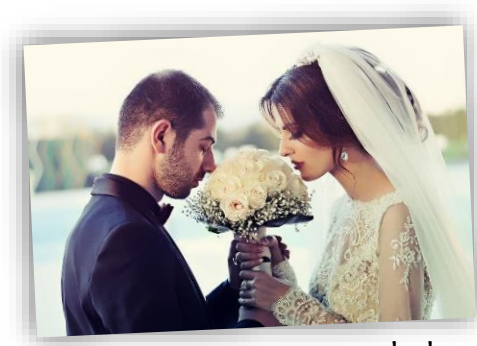
psikotransmitter. Psikotransmitter bisa membantu menyadarkan dan menghidupkan kembali hubungan Anda yang telah atau terancam terputus. Lakukan psikotransmitter kepada istri, suami, anak, keluarga, pacar, dan sebagainya.

- Ingat jangan kritik dia

- Katakan hidup lebih bahagia, dan dihormati tanpa selingkuh.
- Katakan Anda cinta padanya. Ingat saat kalian pertama bertemu dan saling mencintai. Rasakan cinta itu tumbuh kembali.
- Katakan Anda rindu mengulangi masa lalu yang indah itu.
- Bayangkan Anda baikan dan berjalan bersama bergandeng tangan dan tersenyum bahagia.
- Setelah semua selesai, visualisasikan dia berubah.

Mendapatkan jodoh

Kalau di kalangan anak masyarakat ada pemeo, “cinta ditolak, dukun bertindak” maka di sini pemeo itu bisa berlaku bisa tidak. Bisa berlaku jika Anda percaya bahwa Anda sebenarnya bukan ditolak, tapi Anda



menyampaikan
niat Anda tidak
pada tempat dan
waktu yang
tepat.

Psikotransmitter

bukan ilmu pelet. Anda

tidak akan berhasil mentransmit pria atau wanita yang
dalam niat Anda ingin Anda mainkan. Apa pun
yang ada di dalam hati Anda akan tertransfer.

Jika Anda memang serius untuk membawanya ke
jenjang pernikahan, maka lakukanlah hal sebagai
berikut:

- Salami orang yang akan Anda transmit. Bujuklah orang yang akan Anda transmit. Katakan mengapa dia pantas berdampingan dengan Anda.
- Bayangkan persahabatan, jangan bayangkan hal yang bersifat porno.

- Visualisasikan dia mengangguk setuju dan kalian berdua berjalan mesra berpegangan tangan bercanda ria.

"Hai Kita sudah lama kenal dan saya sudah lama memperhatikanmu. Kamu adalah orang yang sangat baik. Kamu cantik dan mempesona. Saya selalu rindu berada di dekatmu. Kalau kamu mau jadi pacar saya kamu akan bahagia bersama saya. Hidup kamu akan lebih nyaman. Aku akan sangat mencintaimu. Karena itu izinkanlah aku menjadi pacar kamudst".

Mantra mengubah perilaku anak

Seringkali anak-anak kita sulit diberikan nasihat. Apa yang dilarang tetap saja dilakukan. Kalau kita marahi secara langsung mungkin dia akan menjadi sakit hati atau menimbulkan dampak lain yang tidak kita duga.

Karena itu cara yang paling baik untuk menasihati atau mengubah perilaku anak adalah dengan menasihatinya di alam bawah sadar dengan psikotransmitter.

Psikotransmitter tidak akan berhasil jika orangtua juga melakukan apa yang mereka larang kepada anaknya. Misalnya menyuruh anaknya belajar tapi bapak ibunya sendiri tidak suka membaca buku, menyuruh anak jangan merokok tapi mereka sendiri merokok. Apalagi anak usia golden age (di bawah 5 tahun), mereka ini melakukan aktivitas baik atau buruk

karena mencontoh bapak ibunya. Prinsip mentransmit anak adalah:

- Jangan memarahi,



mengkritik, berilah mereka solusi dengan *win-win*

- Berilah pujian dan nasihat kepadanya
- Katakan apa yang akan mereka alami bila mereka melakukannya, katakan juga apa yang mereka alami jika mereka tidak melakukannya.
- Visualisasikan mereka mengangguk setuju.

Psikotransmitter untuk Pendidik

Pendidik bisa guru, dosen, pembicara, ustaz, juru kampanye, humas, dan lain-lain. Penggunaan



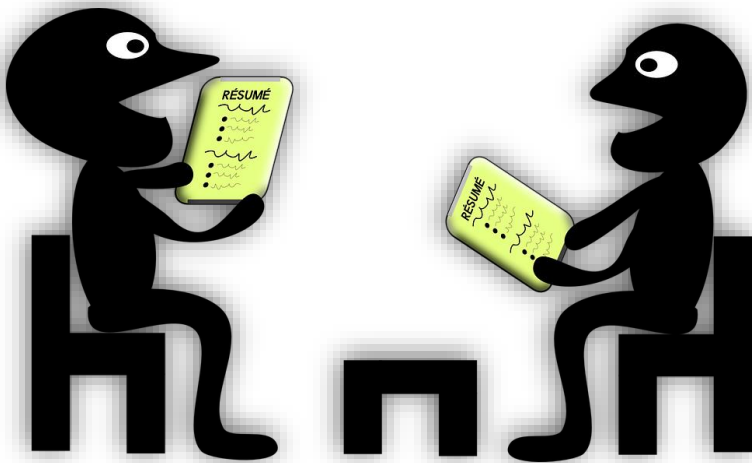
psikotransmitter adalah agar pelajar, mahasiswa, audiens yang mendengarkan pembicaraan kita mendengarkan dengan saksama dan terkagum-kagum. Anda tentu ingin apa yang Anda ajarkan didengarkan oleh audiens (anak didik, dan lain-lain). Lakukan psikotransmitter dengan memvisualisasikan apa yang Anda bicarakan mendapatkan perhatian penuh dari peserta. Mereka mengangguk, bertepuk tangan, dan bertanya serta menyatakan sangat puas dengan ilmu yang Anda ajarkan.

Mantra penakluk hati musuh

Banyak orang yang keberatan memiliki musuh, walau sebagian demi harga diri memilih untuk memutus silaturahmi. Kita tidak tahu dari mana datangnya rezeki dan darimana datangnya peluang serta kesempatan. Pengalaman hidup membuktikan, bahwa tidak ada teman dan musuh yang abadi. Artinya

banyak sekali seseorang yang kita anggap musuh ternyata memberikan rezeki dan peluang bagi kita. Mendapatkan 100 teman masih kurang, memiliki satu musuh terlalu banyak. Jika Anda ingin menyambung kembali tali silaturahmi yang sudah terputus lakukanlah:

7. LATIHAN PENDALAMAN



1. Latihan Konsentrasi

Beberapa peserta pelatihan mengaku kesulitan melakukan konsentrasi. Latihan konsentrasi sebaiknya tidak dilakukan saat Anda akan melakukan

psikotransmitter. Lakukanlah ini di waktu pagi, siang, sore, atau malam hari di mana Anda sempat.

Lakukan latihan ini bila Anda merasa sulit melakukan konsentrasi. Jangan dilakukan pada saat Anda mau melakukan transmit tetapi lakukan pada saat Anda punya



waktu luang, atau Anda bisa menyediakan waktu khusus. Tujuan dari pelatihan ini adalah agar pikiran Anda jangan kemana-mana, lakukanlah upaya untuk melakukan konsentrasi dengan mengikuti petunjuk sebagai berikut:

1. Bacalah buku sambil mendengarkan radio.

Carilah sebuah buku nonfiksi atau fiksi (rekaan), kemudian bacalah tanpa menggumam. Sementara itu hidupkan televisi atau radio. Tetaplah konsentrasi pada bacaan Anda sampai Anda tidak

lagi mendengar suara radio atau siaran televisi yang ada di sekitar Anda. Jika Anda menyelesaikan latihan ini, setidaknya Anda telah melupakan hal yang mengganggu pikiran Anda, dan Anda bisa berkonsentrasi pada isi buku ini.

2. Konsentrasi Hitung. Latihan ini akan membantu mengaktifkan otak kiri Anda untuk melakukan konsentrasi. Anda mendapat kesulitan menghitung jika pikiran Anda masih ke mana-mana. Anda boleh memilih salah satu dari 5 metode ini:

- Menghitung bilangan genap mulai dari 2,4,6 8 dan seterusnya untuk waktu 30 hitungan. Kalau belum bisa tingkatkan angka 30 menjadi 100.
- Menghitung bilangan ganjil mulai dari 1,3, 5, 7 dan seterusnya untuk waktu 31 hitungan.

- Menghitung mundur bilangan ganjil 29, 27, 25, sampai 1. Kalau belum bisa tingkatkan angka 30 menjadi 99-1.
- Menghitung mundur bilangan genap 30, 28, 26 sampai 0. Kalau belum bisa tingkatkan angka 30 menjadi 100-2.
- Menghafal huruf a – z dihitung maju dan mundur

3. **Konsentrasi Titik.** Anda juga bisa melakukan konsentrasi dengan melihat gambar titik bundar di atas kertas putih. Buatlah titik dengan diameter 5 mm di kertas putih dengan warna titik titik yang berbeda seperti kuning, merah, hijau biru dan lain lain. Tempelkan pada tembok setinggi pandangan Anda Pilih salah satu titik dan pandanglah dengan tajam tanpa berkedip setelah 2 menit gelengkan

kepala Anda namun pandangan tetap pada titik yang Anda pilih.

.

2. Latihan Visualisasi

Beberapa peserta mengakui kesulitan untuk membuat tali atau cahaya putih yang menghubungkan mereka dengan orang yang akan ditransmit. Menurut kami, sebenarnya tidak sulit. Masalahnya mereka baru sekali melakukannya. Karena itu diperlukan latihan visualisasi yang terus menerus. Untuk bisa memunculkan visualisasi seperti cahaya atau tali putih atau gambar orang yang akan ditransmit lakukanlah latihan penguat otak kanan sebagai berikut:

- Duduklah dengan santai, boleh posisi bersila atau duduk di sebuah kursi. Ambil sikap santai, tenang dan kemudian tutup mata anda> Tarik napas panjang dan keluarkan panjang

- Isi tubuh Anda dengan energi yang ada di dalam oksigen yang Anda hirup melalui hidung. Rasakan energi itu masuk ke dalam tubuh anda, seiring dengan masuknya napas.
- Bayangkan dalam imajinasi Anda ada cakra (roda berputar) yang bersinar terang yang berbentuk seperti lingkaran bercahaya
- Bayangkan ada dinding yang menghalangi cakra Anda untuk semakin besar dan bercahaya, dinding tersebut adalah 'keterbatasan' diri anda.
- Sekarang dalam bayangan Anda dorong dinding tersebut dengan kekuatan cahaya cakra Anda yang semakin lama semakin membesar
- Sekuat tenaga kerahkan pikiran Anda untuk mendorong semakin jauh dinding 'keterbatasan' itu

- Bayangkan saat ini cakra cahaya itu menguasai diri Anda dan percayalah bahwa Anda kini mempunyai kekuatan tanpa batas, Anda dapat mengirimkan cahaya kepada orang yang Anda tuju. Biarkan keadaan ini selama 3 menit
- Mulai isi cakra tersebut dengan kata-kata berupa pesan yang ingin Anda sampaikan kepada orang yang ingin Anda tuju, bayangkan juga wajah orang tersebut, terus isi cakra cahaya itu dengan pesan-pesan Anda selama 2 menit
- Selanjutnya bayangkan cakra cahaya itu melesat pergi dan menyampaikan pesan Anda ke orang yang Anda tuju
- Buka mata Anda, dan selesailah latihan visualisasi.

3. Latihan Meditasi

Kemampuan mengirimkan pesan ke pikiran orang lain sangat erat kaitannya dengan otak kanan, yang bertanggung jawab pada sisi emosi, imajinasi, dan intuisi kita. Semuanya terpendam di dalam alam pikiran Bawah Sadar. Karenanya, langkah awal untuk berlatih kemampuan mempengaruhi pikiran orang lain dengan pikiran bawah sadar adalah Anda harus bisa melakukan visualisasi. Untuk bisa melakukan konsentrasi, Anda harus mengaktifkan otak kanan Anda dengan melakukan latihan meditasi.

1. Bayangkan Anda membuka kotak atau bungkus permen karet kesukaan Anda, ambillah satu. Buka tutupnya dan genggam di tangan dan biarkan menghangat untuk beberapa saat.
2. Perhatikan permen karet tadi dengan cermat.
3. Cium dengan hidung Anda dan tutup mata Anda.

4. Pejamkan mata Anda, pegang permen dengan ujung jari dan putar-putar perlahan.
5. Sekarang masukkan permen karet tersebut ke dalam mulut, tetapi jangan dikunyah. Putar-putar di lidah Anda dengan air ludah. Seperti apa rasanya?
6. Kunyah dengan perlahan, rasakan teksturnya.
7. Masih dengan mata terpejam, dan bayangkan mengapa menurut Anda permen karet ini lain dari yang lain.

Dengan melakukan “latihan permen karet” ini Anda bisa dikatakan bermeditasi. Anda mengalami suatu *altered states of consciousness*. Anda hanya memusatkan perhatian untuk suatu kegiatan dan membuat tubuh dan pikiran Anda menjadi kondisi relaks. Hati-hati, Anda akan sangat mudah tertidur saat bermeditasi, padahal Anda tidak

menginginkannya. Jika Anda sudah merasa mengantuk, goyangkan sedikit tubuh Anda lalu tarik napas dengan cepat dan dalam, dan gerakkan tubuh Anda sedikit.

Guru besar meditasi Thinch Nhat, dalam bukunya *The Blooming of a Lotus* menyarankan agar saat Anda bernapas, di dalam pikiran Anda ucapkan kalimat berikut:

Saat menarik napas, saya menenangkan tubuh saya.

Saat mengeluarkannya, saya tersenyum.

Saat menarik napas, saya membawa masa depan.

Saat mengeluarkannya, saya meninggalkan masa lalu.

4. Cara Bangkitkan Indra Ke-6

Untuk dapat membangkitkan indra ke-6 diperlukan syarat:

- Senantiasa berpikir positif (Positif Thinking). Tempelkan afirmasi positif di tempat mudah terlihat. Baca, dengar, lihat hal yang positif saja. Pilih acara televisi yang menyayangkan acara yang mendidik seperti motivasi, ceramah agama, tayangan ilmu pengetahuan dll. Pikiran positif akan membuat lebih antusias dan memunculkan daya dorong.
- Hindarkan berpikir negatif dan melihat tayangan televisi atau berita di Koran/majalah yang negatif seperti tayangan acara gossip atau liputan kriminal atau acara lain yang sifatnya merusak moral. Tidak membuka internet bila sifatnya tidak bermanfaat (game, FB, dll). Hindarkan berkumpul dengan orang-orang yang tidak memberikan manfaat. Jauhkan pikiran negatif seperti dendam, iri, dengki, amarah, dll sebab pikiran negatif menutup indra ke-6 kita sehingga tidak sensitif dan tumpul.

- Sering-sering melakukan santai (*relaxation*), baik secara khusus maupun di sela-sela aktivitas sehari-hari,
- Rajin latihan membayangkan (*visulization*). Ketika melihat gumpalan awan, cobalah visualisasikan sebuah gambar atau cerita.
- Perkuat keyakinan (*beliefs*). Anda harus senantiasa mempercayai apa pun yang akan Anda kerjakan akan berhasil. Dan Anda mempercayai segala sesuatu mungkin dan yang ghaib itu ada.
- Miliki optimisme terhadap apa pun yang Anda impikan. Sikap pesimis dan skeptis akan sangat menghambat. Anda adalah apa yang anda pikirkan (*you are what you think*), kalau Anda yakin bisa makan akan bisa, sebaliknya juga betul.

5. Mengaktifkan Indra ke-6 dengan Alat

- Seringkali penujuman dilakukan dengan bantuan peralatan seperti halnya bola Kristal. Anda tentu pernah melihat, seorang peramal selalu digambarkan didampingi oleh bola kristalnya. Dari bola kristal itu dia atau kita bisa melihat seperti melihat TV orang yang ingin kita lihat. Bagaimana mungkin?
- Ketika saya jalan-jalan ke Singapura, saya mampi ke sebuah toko buku yang cukup lengkap. Di sana saya mendapatkan banyak sekali buku tentang ESP atau telepati. Beberapa buku tentang teknik meramal dilengkapi dengan peralatan meramal seperti kartu tarot, batu kristal, bahkan sebuah buku tentang bola kristal yang saya beli dilengkapi dengan bola kristal sebesar bola tenis. Dalam buku itu dikatakan, bola kristal telah dipakai selama berabad-abad untuk melakukan penujuman



(melihat apa yang sedang, akan, dan telah terjadi). Bola kristal, walaupun sebuah benda mati harus diperlakukan dengan hormat, bahkan disarankan harus dicuci dengan air mawar sebelum digunakan. Kita harus menyatu dengan bola kristal tersebut dan menganggap dia adalah benda yang hidup. Bola kristal tidak serta merta bisa memperlihatkan gambar apa yang kita harapkan ia memberikan gambaran. Si pemilik harus mengenali dan menyatu dalam bola kristal itu. Memandangnya selalu secara rutin dan

disiplin. Kita harus terus bertanya, tapi jangan pernah berharap dia mengeluarkan gambar. Kita diminta untuk terus bersabar, sampai suatu ketika kita bisa melihat sebuah gambar di kristal itu. Dia akan menjawab dalam bentuk gambar apa pun yang kita harapkan. Jika kita sudah bisa melihat maka artinya bola kristal sudah menyatu dengan kita. Seseorang yang punya indra ke-6 atau kepekaan intuisi sangat mungkin bisa melihat gambar di bola kristal tanpa harus latihan.



Dari sisi agama tentu saja, percaya pada sebuah benda, apalagi menganggapnya benda hidup adalah syirik.

- Bagaimana boleh kristal dipahami secara logika? Kalau kita melihat dari teori bahwa manusia memiliki indra ke-6,

mestinya bola kristal adalah logika. Bola kristal tidak ada bedanya dengan mimpi. Setiap manusia pasti pernah bermimpi, apakah mimpi proses ilmiah? Ya. Apakah mimpi adalah syirik? Tidak. Dulu saya pernah diberi sebuah ayat oleh seseorang. Katanya kalau ayat ini kita baca sambil membayangkan wajah orangnya atau menaruh fotonya di bawah bantal, kita bisa memimpikan orang itu. Syirikkah ini? Logikakah ini? Ketika kita mau puasa, lalu kita membayangkan akan dibangunkan jam 03.00, kemudian pada jam 03.00 kita seperti dibangunkan, syirik atau logikah ini? Kalau kita mau tidur dan berdoa untuk diberi petunjuk kemudian dalam mimpi kita diberikan gambaran petunjuk menyelesaikan masalah, syirik atau logikakah ini?

- Syirik adalah permasalahan agama, sesuatu perbuatan menjadi syirik apabila kita percaya bahwa sebuah benda punya kekuatan atau kita percaya bendalah yang menolong kita. Dalam agama itu artinya kita mempersekutukan Tuhan. Dalam

pandangan Pikiran, khususnya Pikiran Bawah Sadar, bisa mengetahui apa yang akan dan telah atau sedang terjadi lewat mimpi adalah logika. Begitupun bisa melihat sesuatu melalui benda dengan niat bahwa benda itu bisa memantulkan bawah sadar dan vibrasi alam semesta. Seringkali alam semesta mengirimkan pesan ke pikiran bawah sadar atau intuisi kita yang memperingatkan sebuah bahaya atau peluang. Tapi karena intuisi kita tidak terlatih, maka peluang dan peringatan bahaya itu tidak



tertangkap. Yang terjadi akhirnya kita celaka atau tidak bisa meraih peluang. Mimpi adalah sarana menangkap vibrasi alam semesta yang memberitahu sesuatu pada kita. Tarot, bola kristal, batu kristal, dll adalah hanya benda yang bisa dijadikan penguat sinyal untuk menangkap vibrasi alam tadi.

- Bagaimana cara untuk mengetahui kita punya indra ke 6? Bagaimana cara kerjanya? Apa untungnya memiliki indra ke-6? Bagaimana cara melatihnya? Apakah untuk melakukan psikotransmitter diperlukan indra ke-6? Ini adalah pertanyaan yang paling banyak ditanyakan kepada kami.

9. PSIKOTRANSMITER MARKETING

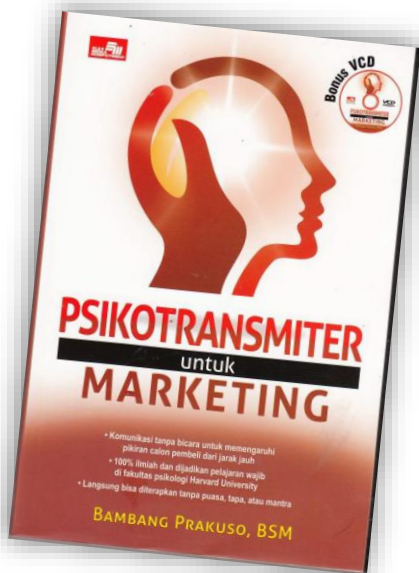
1. Komunikasi Pemasaran

Pada pelajaran ilmu ekonomi, dikenal istilah marketing



(pemasaran). Dalam Marketing dikenal istilah Marketing mix atau bauran pemasaran. Bauran pemasaran merupakan salah satu bagian dari konsep pemasaran modern, tetapi harus di ingat bahwa pemasaran bukanlah marketing mix. Apa itu marketing mix? Philip Kotler (2005:17) mengatakan, “Bauran

Pemasaran adalah seperangkat alat pemasaran yang digunakan perusahaan untuk terus-menerus mencapai tujuan pemasarannya di pasar sasaran”. Dengan kata lain bauran pemasaran adalah kombinasi beberapa elemen bauran pemasaran untuk memperoleh pasar, pangsa pasar yang lebih besar, posisi bersaing yang kuat dan citra positif pada pelanggan sehingga dapat kita artikan bahwa tujuan pemasaran adalah untuk meningkatkan jumlah pelanggan, meningkatkan hasil



penjualan, serta dapat memberikan keuntungan untuk perusahaan dan *stakeholder*-nya.

Ilmu marketing atau pemasaran juga adalah ilmu yang menggunakan komunikasi sebagai bahan bakunya. Seperti halnya jurnalistik, dunia marketing juga hanya mengenal

komunikasi sadar, dan tidak mengenal komunikasi bawah sadar. Melihat pentingnya ilmu komunikasi bawah sadar, pelajaran psikotransmitter sebaiknya melengkapi kedua bidang jurusan di atas.

Banyak marketing yang jago dalam berbicara sehingga mampu menutup penjualan dengan mudah, tapi tidak sedikit marketing yang pendiam, tidak banyak bicara, jujur, yang jika dia gunakan ilmu salesmanship dia gagal, tapi besar kemungkinan akan berhasil jika ia menggunakan ilmu psikotransmitter. Tentu saja selain untuk marketing yang kurang mampu berkomunikasi langsung, psikotransmitter penting bagi



para tele marketing. Dengan Psikotransmitter ada harapan mereka yang punya kelemahan dalam berkomunikasi lisan lebih berhasil melakukan komunikasi bawah sadar dibandingkan mereka yang pintar dalam berbicara wawan muka.

Pengalaman Ibu Hana dalam testimoni yang berhasil menjual 1 properti di tahun ke-10 setelah menggunakan psikotransmitter dan meningkat menjadi 3 setelahnya, menunjukkan psikotranmitter sangat berperan dalam meningkatkan penjualan. Pengalaman kami mencatat Psikotransmitter dapat menaikkan 50%-80% pelanggan dibandingkan Anda tidak melakukan psikotransmitter sebelumnya. Salah satu peserta kami bahkan melaporkan pelatihan kami bahkan mampu meningkatkan penjualan sampai 300% hanya beberapa bulan setelah ikut pelatihan. Yang lain ada yang mampu menutup asuransi terbesar sepanjang hidupnya dan ada yang baru pertama kali bisa menjual rumah yang dibrokerinya walau dia sudah menjadi broker selama 10 tahun.

Sekalipun banyak yang berkata, sebuah barang terjual sangat bergantung dari marketingnya, namun bukan berarti marketing dapat melakukan pembohongan terhadap public. Andre Wongso dalam salah satu artikelnya di situsnya, “Harta karun paling berharga bagi seorang salesman bukanlah *selling skill &*



knowledge. Bukanlah kemampuan meyakinkan pembeli; bukan pula kepiawaiannya membangun *relationship* dengan konsumen; tapi integritas yang terbangun karena si salesman tak pernah bohong, ingkar janji, atau niat jahat menjerumuskan si konsumen. Integritas adalah landasan moral yang menentukan kualitas

keseluruhan seorang salesman.

Pernyataan Andre Wongso itu menempatkan psikotransmitter sangat berperan penting dalam

marketing. Setiap marketing, siapa pun itu wajib memahami psikotransmitter agar dapat bertindak jujur, profesional, dan memiliki kemampuan menjual.

Apa hubungan psikotransmitter dengan pernyataan Andre Wongso? Salah satu kelebihan ilmu psikotransmitter jika dipakai dalam pemasaran adalah pemasar akan mampu berbicara lebih baik, jujur, dan menguasai produk. Apakah pemasar yang memasarkan dengan sistem konvensional tidak jujur dan tidak menguasai produk? Jawabannya sangat mungkin ya. Banyak sekali marketing pemula yang akhirnya berbohong karena ia tidak menguasai produk. Misalkan seorang marketing asuransi, dia sering salah



memberi informasi karena di dalam pikirannya yang ada hanya kata “yang penting closing”. Karena tekanan ini dia menghalalkan jawaban bohong. Salah satu informasi bohong yang dilakukan mark eting asuransi misalnya: “Bapak akan mendapatkan fasilitas rawat inap, langsung setelah bapak menjadi nasabah” Apa yang terjadi setelah nasabah bergabung, ternyata, nasabah tidak mendapatkan pelayanan rawat inap karena ada aturan yang mensyaratkan rawat inap hanya berlaku setelah nasabah bergabung 1 tahun. Inilah yang menyebabkan mengapa begitu banyak terjadi *complaint* terhadap asuransi. Pada komunikasi tatap muka antara pemasar dan calon klien, pembohongan ini mungkin tidak terbaca oleh calon konsumen, sehingga konsumen memilih percaya pada pemasar yang membuat dia bergabung.

Dalam pemasaran menggunakan psikotransmitter, pembohongan seperti itu tidak akan bisa terjadi. Karena pembohongan akan menyebabkan komunikasi gagal, karena apa yang ada dalam hati (bawah sadar)

terkirim pada calon klien. Jadi jika pemasar yang menggunakan psikotransmitter berbohong atau memiliki prinsip yang penting *closing* maka dia besar kemungkinan gagal. Jika Anda menyembunyikan sesuatu konsumen tahu. Dalam ilmu psikotransmitter disebut Anda membuat posisi pembeli *lose* (kalah) dan Anda *win* (menang).



Saya sudah melatih ilmu psikotransmitter kepada hampir ratusan orang dalam 100 sesi hanya dalam waktu kurang dari 7 tahun. Belum ada 1 orang pun yang memberikan testimoni yang menyatakan psikotransmitter mereka berhasil dengan niat jahat kepada orang lain, Ilmu ini pernah digunakan oleh orang yang suka *ngemplang* (minjam tanpa bayar) untuk meminjam uang, dan ia gagal. Pernah

digunakan untuk menggantung sebuah tali pernikahan, juga gagal. Seseorang bisa saja tidak merasa bahwa tujuan atau niatnya buruk, tapi bawah sadarnya, alam semesta atau tuhan mengetahui ada niat tidak baik dalam diri Anda. Pikiran sadar seringkali tidak menyadari hal itu, mungkin kita menyadari beberapa saat kemudian.

Dibandingkan dengan ilmu marketing, salesmanship, hypno selling Psikotransmitter memiliki keunggulan

1. Bisa mempengaruhi pikiran seseorang atau kelompok, baik yang sudah dikenal maupun belum di kenal.
2. Pemasaran dengan Psikotransmitter, dimulai dengan komunikasi bawah sadar dulu (tanpa tatap dan tanpa bicara), barulah dilakukan komunikasi langsung.

3. Psikotransmitter bekerja dengan memanfaatkan kekuatan pikiran dan indra ke-6 (*sixth sense*) atau ESP (*Extra Sensory Perception*). Semua orang bisa melakukannya karena setiap orang punya indra ke-6. Namun mereka yang memiliki kemampuan indra ke-6 melebihi rata-rata mampu melakukan ke tingkat telepati di mana pun dan kapan pun tanpa prosedur psikotransmitter.

2. Menjual dengan Psikotransmitter

Persaingan saat ini demikian ketat. Ketika terdesak, perusahaan besar pun tak lagi menggunakan etika dagang. Strategi perusahaan tanpa sadar bisa membuat pesaing sakit hati dan kecewa dengan persaingan tersebut. Lihatlah produk besar yang perang iklan, perang promosi, perang simpati yang seringkali saling ejek. Para marketing di lapangan terpaksa harus saling sikut agar produk mereka bisa merebut pasar.

Sebuah perusahaan bank lokal mengeluh karena bank nasional masuk ke wilayahnya memberikan benefit yang lebih baik. Bank itu bahkan berhasil merebut pelanggan mereka, membuat bukan cuma pimpinannya yang pusing, marketingnya juga pusing. Mereka menggunakan ilmu marketing termutakhir dengan teknik memberikan bunga terendah, janji hadiah, asuransi, kemudahan pembayaran, tanpa jaminan dan lain-lain. Sebagai bank lokal, tentu sulit menandingi jika marketing perusahaan Anda tidak lebih kreatif dalam upaya meningkatkan persaingan.

Perusahaan asuransi sering terlibat persaingan yang cukup seru. Asuransi A memberikan benefit A,B, D,F kepada calon nasabah. Asuransi B melihat celah itu, maka mereka mencoba masuk mengisi C, E, dan G. Agar benefit yang sama tidak diberikan, Asuransi C

mencoba membuat A+ dan C+. Dengan demikian ketiga asuransi bisa diterima masyarakat dengan kelebihan dan kekurangannya.

Ketika seseorang sudah fanatik dengan produk A dan anti kepada produk B, sulit bagi kita menembus masuk untuk mempengaruhi agar A pindah ke produk B. Ilmu marketing atau



salesmanship sangat mungkin mempelajari ini. Tetapi diperlukan ekstra kerja keras untuk memindahkan kepercayaan terhadap produk A ke

B. Besar kemungkinan gagal. Seperti orang yang anti MLM (*multi level marketing*), bahkan untuk mengajaknya datang ke pertemuan saja susahny bukan main apalagi bergabung.

Dalam situasi seperti inilah psikotransmitter diperlukan. Ketika seorang di alam sadar sangat mungkin menolak bisnis atau produk yang dibencinya, apalagi membelinya. Dengan



psikotransmitter seorang yang protektif tadi tidak bisa mencegah komunikasi bawah sadar. Dalam

kondisi Alfa, Teta atau seseorang tertidur, pikiran sadarnya tak lagi bekerja, bawah sadarnya bekerja. Bawah sadarnya tak bisa menolak informasi yang datang dari bawah sadar.

Pikiran kita seumpama gelombang magnet, yang akan menarik apa pun yang kita pikirkan. Apalagi kita pikirkan di gelombang Alfa atau Teta. Anda bisa mempengaruhi pikiran orang yang membaca iklan Anda, Anda bisa mempengaruhi pikiran calon konsumen Anda sebelum mereka datang ke kantor Anda. Anda bahkan bisa mengubah orang yang tidak punya niat membeli menjadi mampir dan membeli di toko Anda setelah Anda lakukan psikotransmitter. Setelah Anda mengetahui rahasia Psikotransmitter banyak orang akan membeli produk yang Anda tawarkan. Psikotransmitter ini tidak mengenal batas waktu dan ruang. Begitu gelombang pikiran Anda telah

disebarkan, maka orang akan menjadi tertarik terhadap apa pun yang Ana tawarkan.

Jika Anda berprofesi sebagai salesman atau marketing Anda tentu mengalami sulitnya meyakinkan calon konsumen sampai mereka membeli. Dalam asuransi bahkan kita hanya bisa berharap 1 saja yang menutup asuransi dari 10 orang yang kita temui. Begitupun dalam bisnis MLM. Mengapa demikian? Karena Anda perlu masa perkenalan dulu, tidak bisa serta merta Anda tawari asuransi. Kedua Anda juga harus mengetahui dulu karakter orang ini, dan ketiga barulah Anda meyakinkan orang ini. Perlu tahapan yang lama. Dengan psikotransmitter, Anda mengurangi waktu pertemuan, dan ketika pertemuan Anda sudah berharap bisa menutup. Jadi dengan psikotransmitter Anda bisa menghemat waktu. ***

BONUS: HYPNOSELLING



1. Trans Beli

Hypno selling adalah suatu ilmu yang membuat orang dalam keadaan trans beli. Trans beli adalah kondisi di mana seseorang fokus pada produk atau jasa yang kita tawarkan. Dr. Walter Langer, bahwa manusia memiliki kebutuhan fisik, social, egoistis. Sedangkan Abraham

Maslow manusia memiliki kebutuhan fisiologis, keamanan, cinta, penghargaan, mewujudkan diri.

Dari segi ilmu marketing, ada beberapa sebab kenapa seseorang tertarik pada yang kita tawarkan, di antaranya:

1. **Produk/jasa itu penting.** Penting dimaksud adalah karena barang atau jasa itu berguna. Berguna untuk fisik, keamanan, cinta, kebutuhan psikis dll. Seorang mau membeli sebuah mesin pengolah air yang harganya puluhan juta karena air itu bisa mencegah penyakit apa pun misalnya. Seorang mau membeli alarm mahal karena menjamin harta kita dari pencurian. Seorang mau membeli sebuah produk jika dengan produk itu seorang akan menjadi cinta kepadanya, dll.

Kita akan sulit menawarkan suatu barang di alam nyata ataupun melalui psikotransmitter jika barang atau produk itu tidak penting. Menawarkan suatu barang yang penting menurut kita tapi tidak penting bagi orang lain artinya subyek berada

dalam posisi lose, Anda win. Inilah penyebab utama mengapa Anda tidak bisa menutup penjualan.

Ada suatu cerita dari seorang alumni yang bekerja sebagai tele marketing. Ia menawarkan produk berupa member card di sebuah perusahaan jasa perhotelan. Orang ini merasa sering gagal menawarkan produknya sekalipun sudah menggunakan psikotransmitter. Setelah saya coba untuk mencari tahu, ternyata dia tidak memahami obyek. Sekalipun obyek adalah seorang eksekutif tetapi jarang bepergian ke luar kota, lalu ditawari produk member card tadi. Tentu saja posisinya lose win.

Ketika saya tanya, apakah kata-kata ketika ia menawarkan sebelum dan setelah belajar psikotransmitter sama? Dia mengatakan “ya sama”. Seharusnya berbeda. Dengan mempelajari psikotransmitter, justru seharusnya seorang marketing lebih fokus kepada calon konsumennya,

siapa calonnya ini, apakah kira-kira ia berkepentingan pada produk ini, apa yang bisa membuatnya tertarik.

Ketika pertanyaan semacam itu saya tanya kepada seorang anggota bisnis jaringan, apakah sebelum dan sesudah belajar psikotransmitter kata-katanya berubah? Rata-rata menjawab sama. Kalau sama ya besar kemungkinan Anda gagal.

“Apa yang Anda tawarkan dalam afirmasi dalam psikotransmitter?” tanya saya. Rata-rata menjawab produk kami dari sangat hebat, perusahaan kami luar biasa.... Ketika saya tanya mengapa begitu? Apakah Anda berpendapat orang itu akan tertarik dengan kelebihan produk Anda? Apakah dia tertarik karena perusahaan Anda luar biasa besar? Coba balik pertanyaan itu ke Anda jika saat ini Anda ditawari oleh bisnis jaringan yang lain. Pasti Anda tidak tertarik. Mengapa Anda tidak mengatakan yang menarik perhatiannya? Cari tahu dulu apa yang menarik perhatian calon klien Anda.

Dia sedang tidak punya pekerjaan. Kalau begitu jangan mulai dari produk Anda yang hebat, tapi mulailah dari mengusik keingintahuannya bagaimana caranya ia bisa mendapatkan penghasilan. Jadi cari dulu apa pentingnya dan gunanya buat mereka. Anda kemungkinan besar berhasil menonjolkan produk jika Anda menawarkannya kepada orang yang sedang sakit atau punya masalah pada kesehatan.

2. **Produk jasa itu dapat meningkatkan martabat atau penghargaan orang lain.** Contoh produk semacam ini adalah produk yang bisa menghasilkan pendapatan baru. Contohnya produk yang bisa melipatgandakan uangnya. Banyak sekali orang yang tertarik dengan bisnis yang bisa mengfandakan uangnya. Bahkan daya tarik ini bisa menggelapkan mata orang. Tawaran bagi hasil tinggi dari Koperasi Langit Biru misalnya telah membuat seseorang mempertaruhkan uangnya dan uang orang lain

untuk digandakan di koperasi tersebut. Koperasi memberikan bunga yang tinggi setiap bulan, lebih dari bank. Ketika orang berbondong-bondong masuk, koperasi ini kolaps. Ribuan orang menjadi “gila” karena uangnya yang dimasukkan di koperasi tersebut tidak dapat ditarik kembali. Hal ini menunjukkan orang butuh penghargaan, butuh sesuatu yang bisa membuat mereka lebih kaya lebih prestise. Perhatikan berapa banyak barang dengan fungsi yang sama namun dapat dijual lebih tinggi hanya karena merek yang berbeda, Apakah barang yang lebih mahal menjamin kualitas barang? Tidak juga. Banyak barang bermerek ternyata juga mudah rusak. Tapi seseorang dengan alasan tertentu lebih suka membeli suatu barang lebih mahal hanya karena mereknya.

Jika Anda dari pebisnis jaringan lihatlah konsumen Anda. Seorang eksekutif sangat mungkin tidak tertarik dengan perusahaan di belakang produk Anda, tetapi lebih tertarik akan manfaat produk,

atau tertarik karena bisa memberikan pendapatan lebih besar daripada pendapatannya saat ini.

Sekalipun pakem dalam bisnis jaringan Anda memulai dengan menawarkan produk, sebaiknya Anda *flexible* saja. Cari tahu dulu siapa calon konsumen Anda. Jika dia seorang pensiunan cari tahu mana yang lebih ia butuhkan, penghasilan pengganti setelah pensiun? Suplemen yang dapat mengatasi permasalahan di hari tuanya? Penghargaan untuk bicara dan diberi tepukan ketika dia berada di panggung? Atau apa?

Saya sendiri membuat kriteria untuk ikut di bisnis jaringan, di antaranya, apakah produknya penting bagi saya. Saya tak tertarik suplemen, karena suplemen ada banyak di apotek. Saya selalu tertarik ditawarkan bisnis jaringan bila yang ditawarkan menambah pengetahuan saya. Saya tak tertarik bahwa saya akan ditepuki orang di atas panggung jika berhasil melalui level tertentu. Saya juga tidak tertarik dengan iming-iming menjadi kaya raya dari

bisnis jaringan, karena saya punya impian sendiri dari produk yang saya hasilkan. Saya akan mau masuk ke bisnis jaringan jika menyentuh kebutuhan saya.

Anda mungkin pernah kenal dengan Ida Kuraeni, seorang wanita yang cukup monumental di bisnis asuransi. Ia adalah agen yang sangat berhasil di bidang konsultan finansial dan telah menulis buku yang menceritakan resep keberhasilannya. Apa yang dia lakukan? Dia tidak menjual asuransi. Dia menjual cinta. Ketika seseorang menempatkan cinta sebagai kebutuhan dasarnya maka itu melebihi kebutuhannya akan uang. Ida menawarkan kepada para pria berkeluarga hadiah asuransi kepada seorang istri yang sedang berulang tahun. Hadiah asuransi menurut Ida adalah bukti bahwa seorang suami cinta istri dan keluarganya. Apa yang terjadi pada agen asuransi sekarang? Mereka menawarkan asuransi. Tahukah Anda puluhan orang menawarkan hal yang sama. Karena banyaknya orang yang

menawarkan banyak orang justru curiga pada agen asuransi.

Tidak sedikit agen asuransi yang pada akhirnya memaksa dan membujuk rayu seorang masuk asuransi dengan motif agar ia mendapatkan komisi atau tercapai target penjualan. Dalam psikotransmitter, ini berpotensi gagal karena sekali lagi win lose. Anda menang mereka kalah. “Saya tulus menjual asuransi, agar keluarga seseorang terjamin,” ujar seorang agen asuransi kepada saya. Lalu saya masuk, tapi pertemuan kami hanya saat di awal, Dia tidak pernah menyampaikan say hello apalagi berkunjung ke rumah. Faktanya agen ini berposisi win-lose. Ia menang, pelanggannya kalah. Sekali lagi, jika seorang agen gagal mentransmit, periksalah kembali hati nurani Anda. Apakah Anda peduli dengan klien Anda. Selalu kah Anda say hello, atau mungkin Anda pernah berkunjung ke kantor atau rumahnya?

Seorang pelaku bisnis jaringan bertanya pada saya, “Pak dulu kalau saya datang ke teman-teman saya, mereka pada kabur. Karena mereka curiga saya menawarkan bisnis saya. Sekarang pun pak setelah belajar psikotransmitter, mereka kabur dan tidak berminat pada bisnis saya. Mengapa begitu pak? Lalu saya minta ia mencontohkan apa yang ia katakan dulu sebelum melakukan Psikotransmitter. Setelah itu dia saya minta untuk menceritakan apa yang ia katakan sekarang pada teman-temannya setelah ikut psikotransmitter. Kesimpulan saya ternyata dia mengatakan yang sama. Ia mengatakan banyak mahasiswa yang berhasil di bisnisnya. Saya tanya kepada dia, apa yang dia ucapkan sama dengan peserta bisnis jaringan yang lain bahwa produknya sama, juga mereka mengklaim banyak mahasiswa sukses di bisnis mereka. Bukankah dalam psikotransmitter jelas dikatakan Anda harus tahu mengapa produk dan diri Anda lebih baik.

Siapa pun yang tidak memperdulikan posisi win-win ini akan gagal dalam proses psikotransmitter. Carilah keunggulan produk atau jasa Anda dibandingkan dengan produk atau jasa dari perusahaan lain. Pelajari product knowledge, perusahaan, peluang, dan hal lainnya. Cari kelebihanannya.

Ingat cari tahu dulu sifat atau karakter orang yang ingin Anda tawari bisnis Anda. Ingat pesan yang harus Anda sampaikan berbeda antara satu orang dan orang lainnya. Orang lagi pacaran tidak perlu produk Anda, dia butuh apakah produk Anda bisa membuat kekasihnya tambah cinta? Walaupun begitu Anda perlu kata atau afirmasi kunci yang bisa kena semua orang.

Kemampuan Anda membuat orang lain win adalah afirmasi yang menghipnosis. Dalam teknik hipnoselling dikenal berbagai cara untuk mempengaruhi pikiran orang. Afirmasi hipnoselling Anda gunakan saat melakukan psikotransmitter (sebelum bertemu) dan juga digunakan pada saat

bertemu. Cara ini membuat kemampuan mempengaruhi Anda berlipat ganda.

2. Hypnoselling dalam Psikotransmitter

Beberapa teknik hipnoselling yang bisa Anda pakai dalam psikotransmitter antara lain adalah:

- 1. Menggunakan testimoni.** Testimoni adalah pengakuan yang bisa Anda kutip dari pelanggan, pembeli, ahli, atau orang terkenal. Jadi dalam afirmasi psikotransmitter Anda bujuklah obyek membeli produk Anda karena banyak yang sudah memberikan testimony atas produk Anda. Jika ia seorang berpendidikan Anda harus sampaikan testimony yang berasal dari para ahli, sedangkan jika ia wanita, ibu rumah tangga, pakailah tesmimoni artis.
- 2. Informasi sebagai pendidikan.** Dalam hal ini niat Anda berjualan tapi secara tersamar dan mengemasnya dalam misi pendidikan. Misalnya

Anda mau menjual Al Quran digital, Anda menunjukkan kepada calon obyek bahwa dengan Al Quran digital seseorang bisa lebih mudah belajar membaca Al Quran. Sebutkan kecanggihan teknologi itu.

3. **Informasi dari Berita.** Sama seperti di atas, Anda sebenarnya ingin menawarkan sebuah produk, tapi Anda mengemasnya dalam penyampaian sebuah berita, misalnya Anda mengambil klipring yang berisi berita ditemukannya penyembuhan diabetes dengan kulit manggis. Tentu saja berita ini harus Anda sampaikan kepada orang yang memiliki penyakit diabetes. Kemudian Anda katakan bahwa berkebetulan dia bekerja di sebuah perusahaan yang telah membuat herbal dari kulit manggis.
4. **Informasi membalik kelemahan menjadi kelebihan.** Mungkin Anda sangat menyadari produk atau jasa yang Anda tawarkan memiliki kelemahan dibandingkan produk *competitor*. Jadi ketika Anda melakukan afirmasi, Anda jangan menawarkan

produk Anda begitu saja dengan menyembunyikan kelemahannya. Apalagi jika kelemahan produk itu sudah menjadi rahasia umum. Tugas Anda saat sebelum melakukan psikotransmitter adalah mencari apakah kelemahan itu bisa dibalik menjadi keuntungan, misalnya asuransi Anda tidak begitu dikenal. Dalam pikiran setiap orang tentu ragu masuk asuransi ini. Anda bisa membalik kelemahan ini menjadi sebuah kelebihan. Dengan masih sedikitnya anggota, maka mudah bagi Anda dan perusahaan melayani secara pribadi sehingga calon pemegang polih memperoleh kepuasan maksimal. Atau carilah produk asuransi Anda yang lain yang lebih baik dibanding asuransi lain.

3. Psikotransmitter untuk MLM dan Asuransi

Pengalaman menunjukkan peserta pelatihan Psikotransmitter adalah agen asuransi dan bisnis jaringan (multi level marketing) atau MLM. Salah satu petunjuk sukses bagi agen marketing dan MLM adalah tiap hari

harus bertemu dan presentasi kepada minimal 5 orang. Konsep ini diyakini akan membawa keberhasilan. Jika sehari kita bertemu dan presentasi kepada 5 orang, artinya dalam sebulan kita telah melakukan presentasi kepada 150 orang (jika sebulan ada 30 hari). Dalam teori kemungkinan dari 150 orang sangat mungkin 10% akan membeli produk atau jasa Anda, atau mau bergabung sebagai agen (downline) di bawah Anda.

Tetapi yang menjadi masalah, psikotransmitter adalah ilmu logika, bukan ilmu gaib. Sehingga jika Anda menganggap psikotransmitter ilmu gaib Anda akan gagal merekrut orang atau membuat orang membeli. Ingat dalam psikotransmitter yang berubah adalah Anda, bukan obyek. Walau ada unsur non logika dalam psikotransmitter, di mana obyek bisa lebih tertarik mendengarkan presentasi Anda daripada Anda tidak melakukan psikotransmitter. Ada daya magnetis dalam diri Anda sesuai dengan hukum psycho cybernetics dan hukum ketertarikan (*the law of*

attraction) yang sulit dijelaskan secara logika. Tapi logika tetap harus menjadi perhatian Anda.

Seorang agen MLM yang telah belajar Psikotransmitter bertanya pada saya, kenapa orang tetap saja menolaknya ketika ia sudah melakukan transmit malam harinya. Ketika saya tanya, apakah cara, strategi, ucapan yang disampaikan kepada obyek sama saat sebelum dan sesudah belajar psikotransmitter adalah sama. Ia menjawab sama. Lalu apa yang berubah setelah ia belajar psikotransmitter? Jawabnya “tidak ada”. Ini adalah kesalahan terbesar dalam penggunaan Psikotransmitter.

Prinsip psikotransmitter adalah win win. Seharusnya saat sebelum mentransmit Anda sudah tahu lebih dulu apa yang menarik secara umum dari produk atau perusahaan Anda. Jika Anda mengenal betul obyek yang akan Anda temui besok maka carilah win yang cocok untuk dia. Jangan menawarkan peluang usaha pada orang yang sedang sakit, tawarkanlah apakah produk Anda bisa memberikan harapan kesembuhan

kepadanya. Jangan pula sebaliknya. Jika Anda tahu ada PNS sukses dalam bisnis Anda, sampaikanlah kisah sukses sang PNS kepada obyek yang berkebetulan adalah PNS. Itu lebih menarik perhatiannya.

Anda tidak bisa menawarkan asuransi pada seorang yang berkecukupan. Tetapi Anda bisa menawarkan ide cara mewujudkan kasih sayang kepada istri tercintanya dengan memberikan hadiah asuransi. Saat melakukan transmit carilah peluru-peluru kunci yang bisa mengubah mindset obyek Anda, misalnya:

1. Cara mudah mendapatkan penghasilan tambahan
2. Cara mendapatkan uang tanpa mengganggu kesibukan
3. Cara mudah mendapatkan uang dengan memanfaatkan jaringan
4. Cara memulai usaha tanpa perlu pengalaman
5. Cara membuat uang bekerja untuk kita, dan bukan kita bekerja untuk uang.
6. Cara menolong orang lain tapi tetap mendapat uang.

7. Cara dapat uang dengan internet marketing
8. Cara mendapatkan uang tanpa harus meninggalkan rumah

4. Prinsip Penting dalam Kesuksesan

Bahkan sebuah scenario drama yang luar biasa pun seringkali tidak bisa persis terjadi seperti di lapangan. Seringkali improvisasi di lapangan justru bisa membuat drama menjadi lebih indah. Apalagi dengan Psikotransmitter yang hanya bisa meramalkan kondisi saat ketemu dengan obyek masih samar dan dugaan. Improvisasi tentu sangat penting. Berikut ini adalah tips-tips pelengkap psikotransmitter:

- Mampu mengatasi rasa takut. Melakukan psikotransmitter malam hari sebelum bertemu obyek adalah salah satu cara mengatasi rasa takut.
- Anda harus terus termotivasi. Jika Anda peserta bisnis jaringan atau agen asuransi, atau sales produk/jasa direct selling, selalulah mencharge

semangat Anda dengan mengikuti pelatihan motivasi.

- Jangan mentang-mentang Anda melakukan Psikotransmitter Anda merasa tidak perlu menjaga penampilan. Berpenampilanlah yang sesuai dengan kondisi obyek Anda. Kalau dia pejabat atau manajer atau orang kantoran, datanglah dengan jas atau pakaian yang rapih. Dia akan merasa lebih dihormati jika Anda datang dengan pakaian yang pantas dan rapih.
- Sebagai marketing, Anda wajib terus membangun dan membina hubungan yang sudah ada. Terus mencari teman baru dan melakukan say hello minimal via SMS.
- Perhatikan manusia yang akan Anda temui, bukan produk yang Anda akan tawarkan. Artinya ketahui dia secara cepat, apakah dia pelajar, mahasiswa, pegawai, wirausaha, anggota organisasi social atau politik dll.

- Selain psikotransmitter, Anda wajib membaca buku yang erat kaitannya dengan cara memasarkan produk.
- Pelajari ilmu yang bermanfaat seperti memahami kepribadian orang dan cara melakukan empati.
- Satukan antara hati dan perbuatan. Jika Anda menjual produk asuransi sebaiknya Anda ikut juga dalam asuransi itu agar Anda tahu bagaimana rasanya menjadi anggota asuransi di perusahaan Anda sendiri. Gunakan produk perusahaan Anda sendiri, jangan gunakan produk orang lain. Jika obyek tahu, ia tidak akan percaya lagi kepada Anda.
- Bersiaplah untuk penutupan transaksi. Kalau Anda tidak siap, jangan harap orang lain melakukannya.
- Saat Anda bertemu obyek termasuk dalam melakukan transmit, selalu dalam kondisi senang dan bahagia
- Ingatlah, orang tidak suka diberikan pekerjaan, karena itu jangan arahkan mereka untuk mencari

orang, menjual produk dll. Sampaikanlah dengan bahaya yang membuat mereka memang harus melakukannya tanpa mereka merasa disuruh untuk bekerja.

- Dalam bisnis jaringan sedikit dikali banyak sama dengan banyak. Artinya seseorang bisa mendapatkan banyak dengan bekerja sedikit jika dia mau menggunakan jaringan. Karena itu Anda menyarankan agar seseorang yang berminat menjual produk Anda ke orang lain untuk menjadi *member* saja.
- Bisa jadi saat Anda melakukan transmit Anda membayangkan obyek mengenakan baju yang rapih dan mengenakan jas. Tapi saat Anda bertemu, orang tersebut menggunakan baju kaos dan celana pendek. Anda tak perlu kaget, jangan menilai buku dari sampulnya. Layani dia seperti Anda melayani seorang bos.

- Dalam bisnis apa pun, Anda harus terus menerus menambahkan daftar relasi atau prospek Anda.
- Temuilah obyek seperti Anda akan bertemu teman. Untuk melihat kondisi keluarganya dan menangkap kebutuhannya. Kalau ketika Anda datang ia sedang mencuci mobil, tidak ada salahnya Anda membantunya sedikit membersihkan. Atau ketika ada anaknya, bersikaplah ramah pada anaknya. Anda bertemu orang bukan berburu orang
- Sesekali ajak orang yang ada dalam daftar relasi Anda untuk main ke kantor melihat bagaimana produk dibuat dan bagaimana orang di kantor menangani jasa yang Anda jual.
- Carilah orang yang sedang mencari. Anda lebih tepat menawarkan produk herbal yang bisa menyembuhkan di rumah sakit daripada di perkantoran. Anda lebih mudah menawarkan buku di sekolah atau kampus daripada di rumah sakit.

- Jangan terlalu dihiraukan anggapan orang tentang Anda. Seringkali ada pecundang yang mentertawakan Anda ketika Anda berbaik hati pada orang.
- Jadilah orang yang teratur. Buatlah rencana dan kerjakan rencana itu secara disiplin.
- Jangan biarkan blok mental mengganggu Anda. Hilangkan kata saya tidak bisa, tidak mungkin, sulit, susah, payah dan sebagainya menjadi kata yang positif. Ucapkan kata-kata positif itu setiap Anda ingin tidur untuk menggantikan memori kata negatif di kepala Anda yang sudah mempengaruhi mindset Anda bertahun-tahun. Saat pagi bangun tidur, ucapkan kata yang positif itu lagi.
- Jika ada informasi negatif tentang produk Anda atau team Anda, Anda harus dapat menyikapinya dengan bijak. Jangan menjelekkkan produk dan perusahaan Anda sendiri.

- Ada kalanya obyek yang Anda temui lebih banyak tahu dari Anda. Dengarkanlah. Jadilah murid yang baik agar bisa menjadi guru yang hebat.
- Jika Anda harus berjanji tepatilah. Datanglah tepat pada waktu yang dijanjikan, keterlambatan akan membuat Anda minus di pikiran obyek.
- Sesuai dengan prinsip win-win... mengalahkan untuk menang. Gunakan prinsip tangan di atas. Lebih baik Anda memberi daripada menerima. Misalnya lebih baik Anda yang membayar makanan saat Anda bertemu di restoran daripada obyek Anda. Berilah, Anda akan menerima.
- Jangan pernah putus asa dengan berhenti menawarkan. Orang gagal adalah orang yang sudah jatuh tidak mau bangun kembali. Orang yang menang tidak pernah berhenti.

TENTANG PENULIS

Bambang Prakuso lahir di Labuhan Batu Sumatera Utara 17 Januari 62 . Lulus SD SMP SMA di Medan. Kuliah di Sekolah Tinggi Publisistik, jurusan jurnalistik. Peraih kejuaraan karya tulis 4 kali termasuk tingkat nasional ini, telah menulis 41 judul buku. Khusus Buku Psikotransmitter ini telah diterbitkan 2 edisi dan 5 kali revisi dan menjadi best seller dan dicari banyak orang.

Bambang Prakuso telah melatih puluhan ribu orang di seluruh Indonesia di bidang ilmu mind Power, Speed reading, mind mapping dan revolusi mental. Ia masih memiliki hampir 100 judul pelatihan kelas dekat maupun kelas jauh.

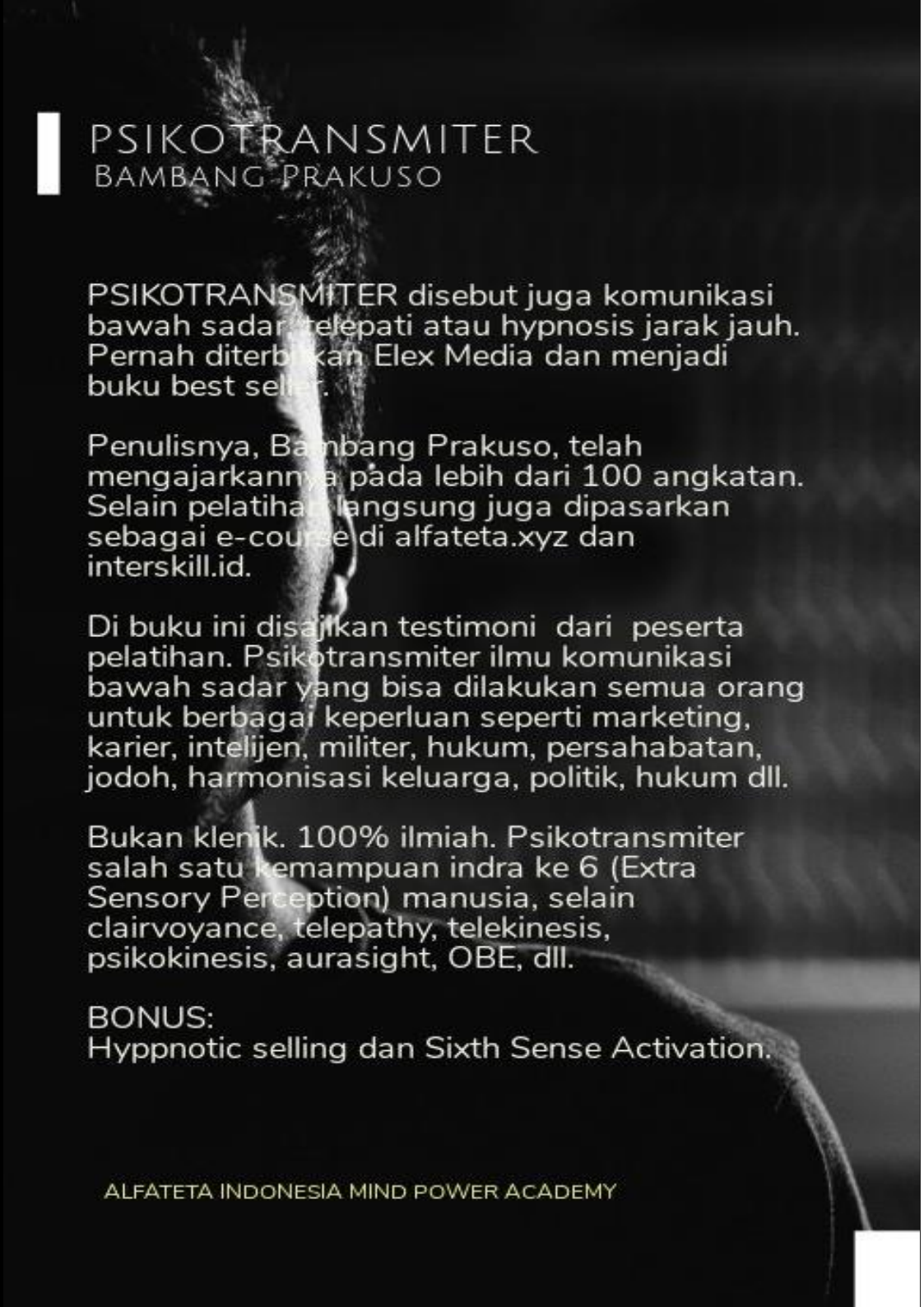
Ia pernah menjadi Wartawan, Redaktur Pelaksana, Pemimpin Redaksi, dan Pemimpin Umum di beberapa mOfficer, Marketing Manager, Promotion Manager, dan HRD Manager, dan direktur di beberapa perusahaan. Ia juga telah mendirikan 9 perusahaan tanpa uang sendiri. Saat ini beliau aktif menulis buku mengajar, dan membuat video pembelajaran.



SINOPSIS

- Ilmu ini bukan ilmu klenik. Ini adalah ilmu logika. Seperti ilmu sukses, atau cara jadi kaya, tidak semua orang menjadi sukses dan kaya. Mereka yang berhasil adalah mereka yang berani mencoba dan siap gagal, dan tidak putus asa.
- Ilmu ini digunakan ketika Anda tidak *pede* menghadapi sebuah masalah, atau ingin keberhasilan rencana Anda jauh maksimal.
- Keterampilan mempengaruhi orang ini tidak bisa seketika, tapi harus melalui proses dialog dengan obyek ketika dia sedang tertidur.
- Diperlukan beberapa pengetahuan tambahan untuk ini. Setidaknya Anda tahu ilmu hipnosis. Sebab Psikotransmitter, disebut juga dengan hipnosis jarak jauh. Bedanya hipnosis dilakukan jarak dekat. Tapi prinsip mempengaruhinya sama. Jadi jika Anda sudah punya bekal hipnosis, ilmu itu sangat membantu. Jika pun tidak, kami akan mengajarkan dasarnya di sini.

- Prinsip ilmu ini, Anda tidak boleh merugikan orang lain. Prinsipnya harus *win-win* (menang-menang). Jika Anda berhasil Anda akan takjub melihat hasilnya.
- Kami akan membekali pengetahuan dasar-dasar pengendalian pikiran seperti pernapasan, relaksasi, meditasi, visualisasi, imajinasi, dan telepati.
- Salah satu kelebihan Psikotransmitter adalah kami mengajarkan dasar-dasar yang kuat tentang ilmu *mind power*, agar Anda tahu logika dari hal-hal yang kita pikir kekuatan supranatural.



PSIKOTRANSMITER

BAMBANG PRAKUSO

PSIKOTRANSMITER disebut juga komunikasi bawah sadar, telepati atau hypnosis jarak jauh. Pernah diterbitkan Elex Media dan menjadi buku best seller.

Penulisnya, Bambang Prakuso, telah mengajarkannya pada lebih dari 100 angkatan. Selain pelatihan langsung juga dipasarkan sebagai e-course di alfateta.xyz dan interskill.id.

Di buku ini disajikan testimoni dari peserta pelatihan. Psikotransmitter ilmu komunikasi bawah sadar yang bisa dilakukan semua orang untuk berbagai keperluan seperti marketing, karier, intelijen, militer, hukum, persahabatan, jodoh, harmonisasi keluarga, politik, hukum dll.

Bukan klenik. 100% ilmiah. Psikotransmitter salah satu kemampuan indra ke 6 (Extra Sensory Perception) manusia, selain clairvoyance, telepathy, telekinesis, psikokinesis, aurasight, OBE, dll.

BONUS:
Hypnotic selling dan Sixth Sense Activation.