

*Materi Multimedia Training*  
**JURUS FEEL FELT FOUND**  
**Versi A**



**SEMANGAT PAGI, PARA  
MEMBER KOMPAK YANG  
HEBAT! SAYA BISA  
MERASAKAN API  
ANTUSIASME YANG LUAR  
BIASA DI RUANGAN INI!**

**KITA BERKUMPUL DI SINI  
KARENA KITA MENOLAK  
HIDUP RATA-RATA. KITA  
BERTEKAD MENJEMPUT  
KEBEBASAN SEJATI.**

**HARI INI, KITA AKAN  
MENGASAH SATU SENJATA  
PALING AMPUH UNTUK  
MENEMBUS HATI  
PROSPEK: JURUS FEEL,  
FELT, FOUND.**



# **JURUS 'FEEL, FELT, FOUND': SENJATA EMPATI MENUJU FREEDOM**

**STRATEGI MENANGANI KEBERATAN UNTUK  
MEMBER PT KOMPAK INDONESIA SUKSES**

# FREEDOM IS NOT FREE: BAYARLAH HARGANYA HARI INI



## REALITAS BISNIS

Kebebasan itu perlu diperjuangkan dengan pengorbanan. Tidak ada jalan pintas menuju puncak Star Crown Diamond.

## INVESTASI KITA

Pengorbanan bukan hanya soal kerja keras, tapi juga waktu dan tenaga untuk menguasai keahlian profesional.

## MINDSET JUARA

*"Freedom is not free, I will fight for it."* Kita tidak sekadar berjualan; kita sedang memperjuangkan masa depan keluarga kita dengan menjadi ahli dalam komunikasi.



# BERHENTI BERBURU, MULAILAH BERTANI



## PEMBURU (HUNTER)

**Kesalahan Umum:** Banyak member baru bersikap seperti pemburu yang ingin "mengaet" mangsa. Ini membuat prospek lari ketakutan.

*"Tujuan awal kita adalah memberikan pendidikan dan pemahaman, bukan sekadar merekrut." (Eric Worre)*

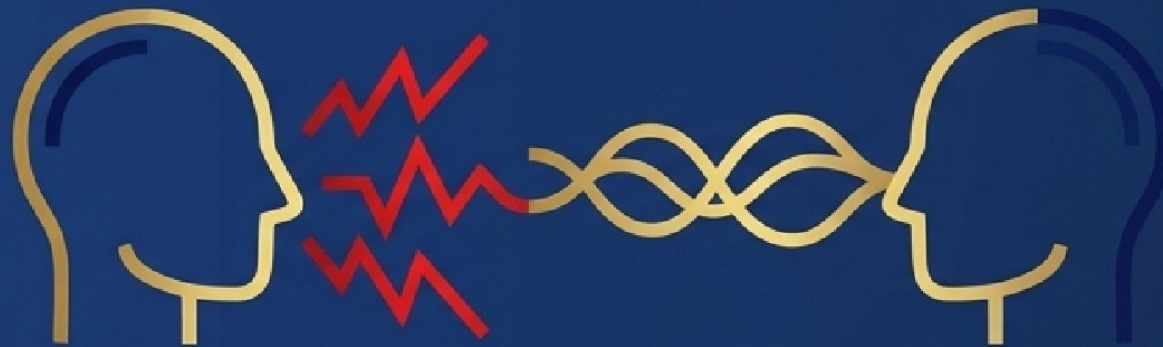


## PETANI (FARMER)

**Pendekatan Profesional:** Orang sukses di MLM adalah seperti petani atau konsultan. **Tujuan Kita:** Bukan memenangkan perdebatan, melainkan membangun jembatan empati dan memberikan edukasi.



# JANGAN MENANGKAN DEBAT, MENANGKAN HATINYA



## HUKUM KOMUNIKASI:

Jika Anda berdebat, Anda akan kalah meskipun argumen Anda benar secara logika.  
“You can’t win an argument.”  
(Dale Carnegie).

## PSIKOLOGI PENOLAKAN:

Prospek membantah karena mekanisme pertahanan diri. Jika Anda menyerang argumen mereka, Anda menyerang ego mereka.

## KUNCI:

Orang cenderung tidak akan membantah ide yang berasal dari pengalaman emosional yang tulus. Kita butuh teknik yang membuat kita berada di pihak mereka, bukan berlawanan dengan mereka.

# RUMUS FFF: MEMBANGUN JEMBATAN EMPATI



## FEEL (Mengerti)

Memvalidasi perasaan mereka.

## FELT (Merasakan)

Menunjukkan kesamaan pengalaman (resonansi).

## FOUND (Menemukan)

Memberikan sudut pandang baru (solusi).

*Hasil: Emosi positif dan empati yang Anda tunjukkan akan menular, membuat prospek terbuka untuk berkata 'Ya'.*

# LANGKAH 1: FEEL (MENGERTI)



**Prinsip:** Jangan pernah membantah atau mendebat pernyataan negatif. Validasi perasaan mereka agar tembok pertahanan turun.

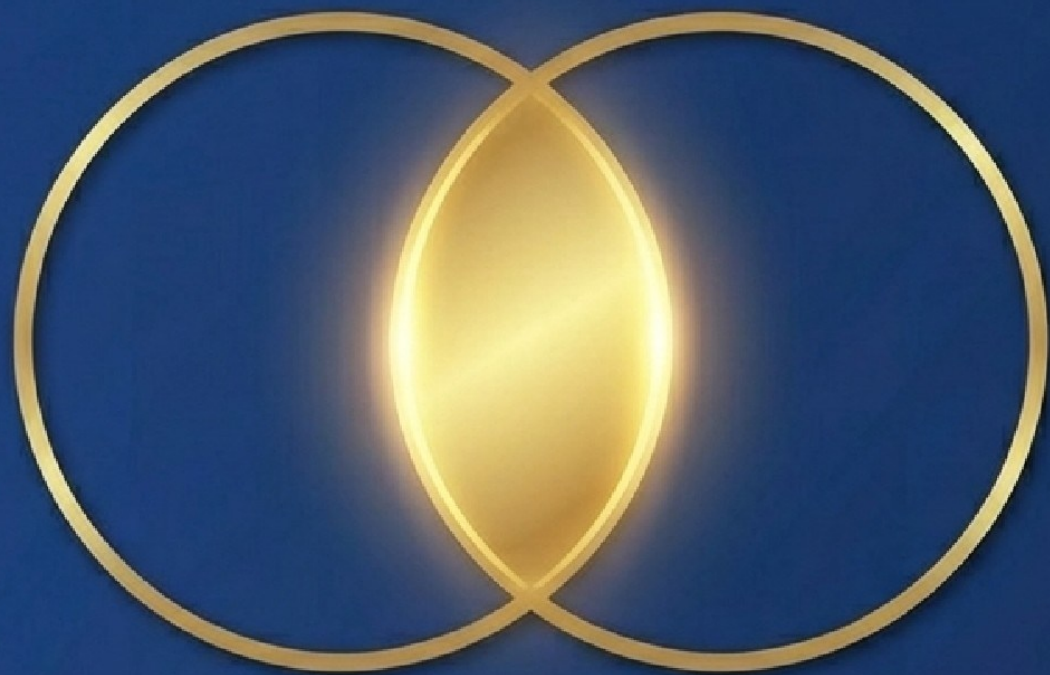
**Apa yang Harus Dilakukan:** Tunjukkan bahwa Anda berada di pihak mereka.

## Contoh Script:

“Pak Budi, saya mengerti sekali perasaan Bapak...”

“Melihat kesibukan Bapak sebagai manajer, saya sangat memahami bahwa Bapak merasa sulit membagi waktu untuk bisnis ini.”

## LANGKAH 2: FELT (MERASAKAN)



**Prinsip:** Ciptakan resonansi bawah sadar. Tunjukkan bahwa Anda (atau orang lain) pernah berada di posisi yang sama. Buat prospek merasa tidak sendirian.

### Contoh Script:

“Dulu, ketika saya masih sibuk bekerja di kantor, saya juga merasakan hal yang sama persis. Saya sempat bingung bagaimana mungkin membagi waktu.”

### Tips untuk Member Baru:

Jika Anda tidak memiliki kisah pribadi yang cocok, gunakan kisah upline atau leader lain (Edifikasi). “Leader saya, Pak X, dulu juga merasakan...”

## LANGKAH 3: FOUND (MENEMUKAN)



**Prinsip:** Berikan ‘titik terang’ yang Anda temukan setelah menjalankan bisnis ini. Geser perspektif mereka menuju hasil positif. Fokus pada penemuan solusi, bukan argumen.

### Contoh Script:

“Tetapi kemudian, saya menemukan fakta menarik setelah berdiskusi dengan leader saya...”

“Ternyata, justru orang sibuk seperti kita sangat bisa menjalankan bisnis ini karena sistem di Kompak sudah didesain sangat sederhana dan bisa dilakukan secara part-time.”

# SKENARIO LAPANGAN: “SAYA TIDAK PUNYA WAKTU”

## FEEL

“Pak Budi, melihat jabatan Bapak yang sibuk, saya sangat mengerti Bapak merasa tidak mungkin membagi waktu.”



## FELT

“Dulu saat saya masih bekerja, saya juga merasakan hal yang sama. Saya takut pekerjaan kantor terganggu.”



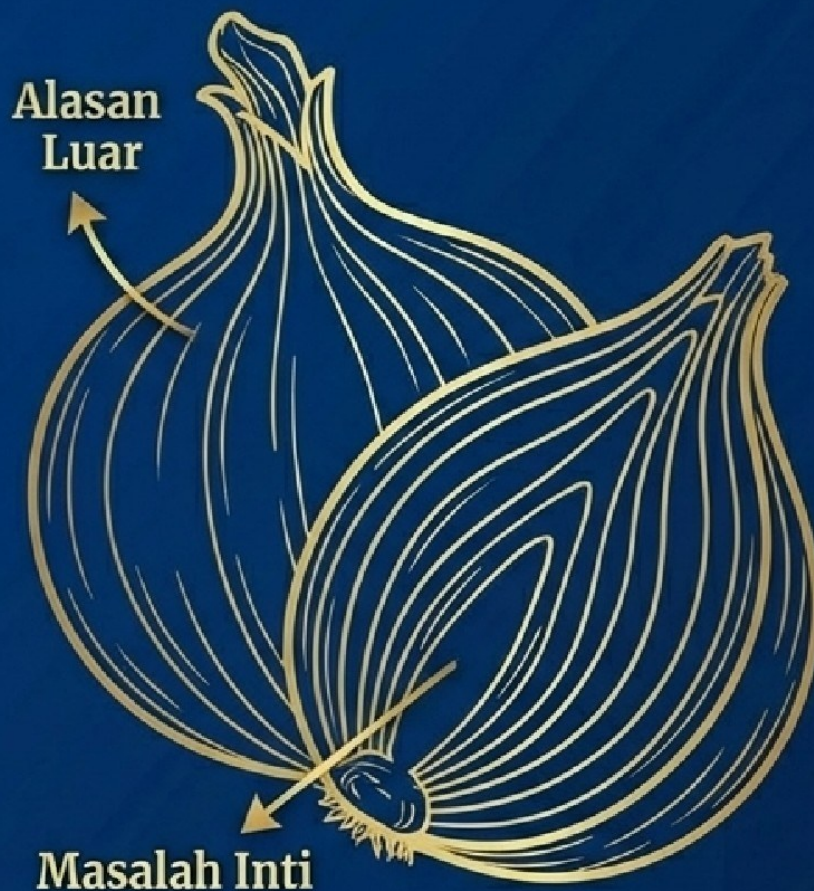
## FOUND

“Tetapi saya menemukan bahwa dengan meluangkan beberapa jam saja secara konsisten, saya mulai bisa membangun aset. Justru orang sibuk biasanya lebih efektif mengatur waktu di bisnis ini.”

# JURUS 'KUPAS BAWANG': TEMUKAN MASALAH ASLINYA

**Masalah:** Seringkali alasan pertama (misal: "Saya sibuk") hanyalah kulit luar. Masalah sebenarnya mungkin adalah rasa takut atau trauma MLM.

**Cara:** Dengarkan dan gali. "Selain masalah waktu, apakah ada hal lain yang membuat Bapak ragu?"



**Teknik:** Jangan langsung tanggapai keberatan pertama. Kupas dulu.

**Strategi:** Setelah menemukan "daging bawang" (masalah inti), barulah gunakan jurus Feel, Felt, Found.

# SKENARIO LAPANGAN: “SAYA TIDAK PUNYA UANG / MAHAL”



## FEEL

“Saya mengerti kondisi keuangan Ibu saat ini. Mengeluarkan modal memang keputusan besar.”

## FELT

“Dulu saya juga merasakan hal itu. Saya berpikir, Wah, sayang sekali uang tabungan saya dipakai untuk ini.”

## FOUND

“Tapi saya menemukan fakta bahwa ini bukan pengeluaran, tapi investasi. Saya sadar, jika saya tidak memulainya sekarang, kondisi keuangan saya tahun depan mungkin masih akan sama saja.”

# THE POWER OF THIRD PARTY (KEKUATAN PIHAK KETIGA)



**Keterbatasan Kita:** Argumen dari diri sendiri seringkali dianggap 'jualan'. Argumen dari pihak ketiga dianggap 'bukti'.

**Edifikasi:** Promosikan upline/leader Anda dengan tulus (Berani, Konsisten, Berpengalaman).

**Prinsip Konsultasi:** "If you up, go down. If you down, go up."  
(Bicarakan masalah ke upline, berikan semangat ke downline).

# MENGHADAPI PHP: PENOLAKAN TERSULIT

## REALITAS

Pemberi Harapan Palsu (PHP) itu menyakitkan karena kita sudah berharap tinggi lalu dijatuhkan.

## TINDAKAN

Jangan menganalisa dengan perasaan. Anggap prospek belum siap. Katakan 'NEXT!' dan cari orang berikutnya.



## MINDSET

Jangan baper (bawa perasaan). Ini adalah permainan angka (statistik).

## INGAT

Penolakan adalah informasi informasi berharga, bukan serangan pribadi.

# MENUTUP DENGAN ELEGAN: JURUS SKALA 1-10



## CEK OMBAK

“Dari skala 1-10, di mana posisi Anda saat ini? (1 = tidak tertarik, 10 = siap join).”

## TINDAK LANJUT (JIKA 6-8)

Tanyakan “Apa yang diperlukan untuk membuat angka ini menjadi 10?”  
→ Gunakan FFF untuk menjawab kekurangannya.

## JURUS ERIC WORRE

“Jika saya (bisa membantu masalah Anda), bersediaakah Anda (mencoba produk/join)?”

# SAMPAI JUMPA DI PUNCAK STAR CROWN DIAMOND!

Latihlah jurus FFF ini sampai mendarah daging. *Repetition is the mother of skill.* Jangan takut ditolak.

Setiap keberatan adalah batu loncatan menuju impian Anda. **Bergeraklah sekarang!** Bayar harganya hari ini untuk menikmati kebebasan selamanya. Para member Kompak yang hebat, mari kita berjuang bersama!

