

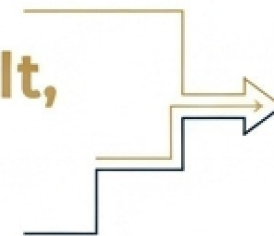


Materi Multimedia Training
JURUS FEEL FELT FOUND
Versi B



Mengubah 'TIDAK' Menjadi 'YA' dengan Kekuatan Empati

Strategi Psikologi 'Feel, Felt, Found' untuk Menangani Keberatan Prospek



Semangat pagi, para member Kompak yang hebat! Keberatan adalah tanda ketertarikan yang tersembunyi. Jangan debati, tapi menangkan hatinya. Ini adalah panduan taktis Anda untuk menjemput kebebasan finansial di PT Kompak Indonesia Sukses.

Freedom is Not Free: Kebebasan Perlu Diperjuangkan

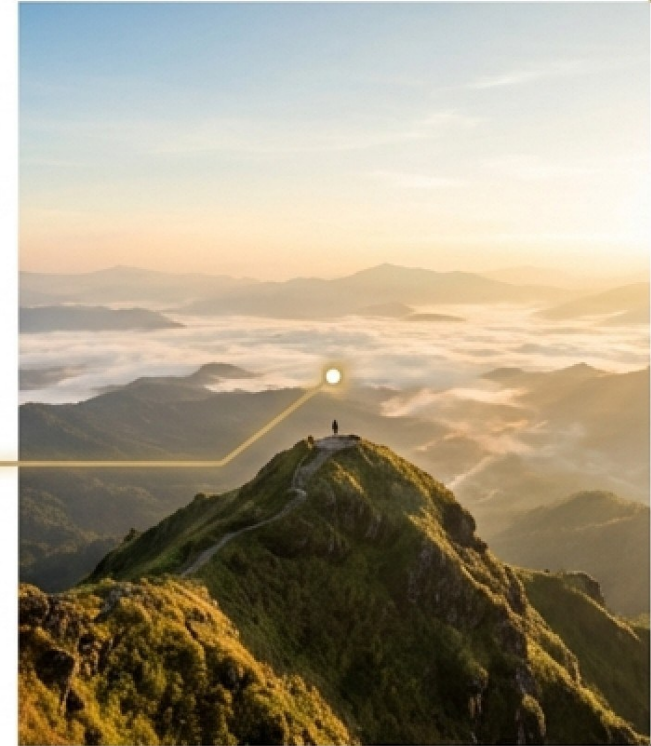
THE WORK & SACRIFICE



Kita berkumpul di sini karena menolak hidup rata-rata. Kita bertekad menjemput kebebasan sejati.

Namun ingat: Freedom is Not Free!
Kebebasan finansial menuntut harga yang harus dibayar:

1. Pengorbanan waktu dan tenaga.
2. Ketahanan mental menghadapi penolakan.
3. Penguasaan skill profesional dalam menangani keberatan.



THE RESULT & REWARD

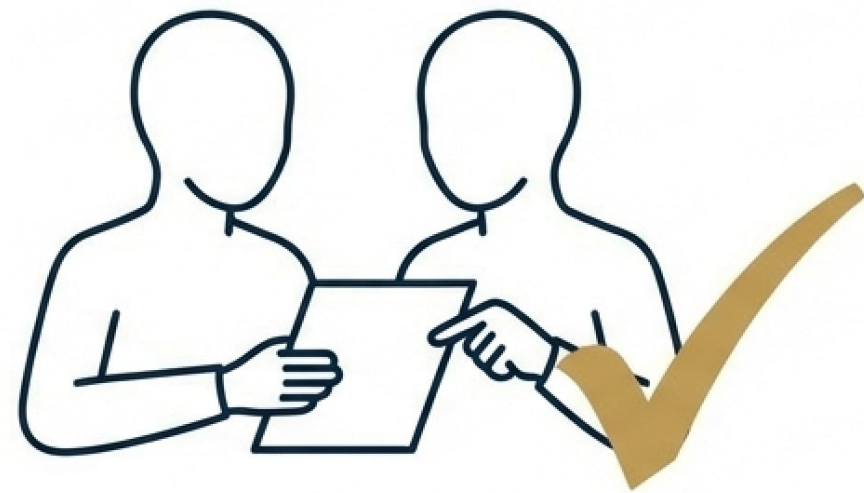
“Anda tidak bisa membeli integritas dan keahlian, Anda harus memperjuangkannya.” — Road to Freedom

Musuh Terbesar Kita Bukan Prospek, Tapi 'Perdebatan'



Kesalahan #1 Member Baru: Berusaha mematahkan argumen prospek dengan logika keras.

Prinsip Dale Carnegie: “Jika Anda berdebat, Anda tidak akan menang. Anda selalu kalah. Jika Anda menang secara argumen, Anda kehilangan hati lawan bicara.”



Mengapa Berdebat itu Fatal?

- Melukai ego prospek.
- Memicu sikap defensif (tembok penolakan makin tinggi).
- Menjadikan Anda 'lawan', bukan 'konsultan'.

Ingat: Kita bukan pembela kebenaran di pengadilan, kita adalah pembangun aset masa depan.

Senjata Ampuh Member Kompak: Jurus 'Feel, Felt, Found'



Jurus ini bukan untuk memenangkan perdebatan, melainkan membangun jembatan empati guna menembus hati prospek.

3 Langkah Ajaib:

1. **FEEL (Mengerti):** Validasi perasaan mereka. Buat mereka merasa didengar.
2. **FELT (Merasakan):** Samakan frekuensi. Tunjukkan Anda juga manusia yang pernah ragu.
3. **FOUND (Menemukan):** Berikan solusi sebagai titik terang yang mengubah hidup Anda.

“Orang cenderung tidak akan membantah ide yang berasal dari pengalaman emosional yang tulus.”



Langkah 1: FEEL (Mengerti) - Validasi, Jangan Bantah

Tujuan: Menurunkan resistensi prospek. Jangan menyangkal pernyataan negatif. Jadilah pihak mereka.

Kata Kunci Script:

- "Saya mengerti sekali perasaan Bapak..."
- "Melihat kesibukan Ibu, sangat wajar jika Ibu merasa demikian..."

Psikologi: Validasi emosi membuat prospek merasa aman dan berhenti bersikap defensif (Teknik "Kupas Bawang").



Langkah 2: FELT (Merasakan) - Menyamakan Frekuensi



Tujuan: Menciptakan Rapport (Kedekatan). Menunjukkan bahwa mereka tidak sendirian dalam kekhawatiran tersebut.

Kata Kunci Script:

- "Dulu, saya juga merasakan hal yang sama persis..."
- "Banyak partner sukses kami awalnya juga merasakan keraguan yang sama..."

Tips Member Baru:

Jika Anda belum punya cerita pribadi, gunakan The Power of Third Party. Ceritakan kisah Upline atau Leader lain yang relevan.

Science of Influence:

Orang lebih percaya kepada mereka yang dianggap 'mirip' dengan dirinya.

Langkah 3: FOUND (Menemukan) - Memberi Memberi Titik Terang

Tujuan: Menggeser perspektif dari masalah menuju solusi tanpa terkesan menggurui.

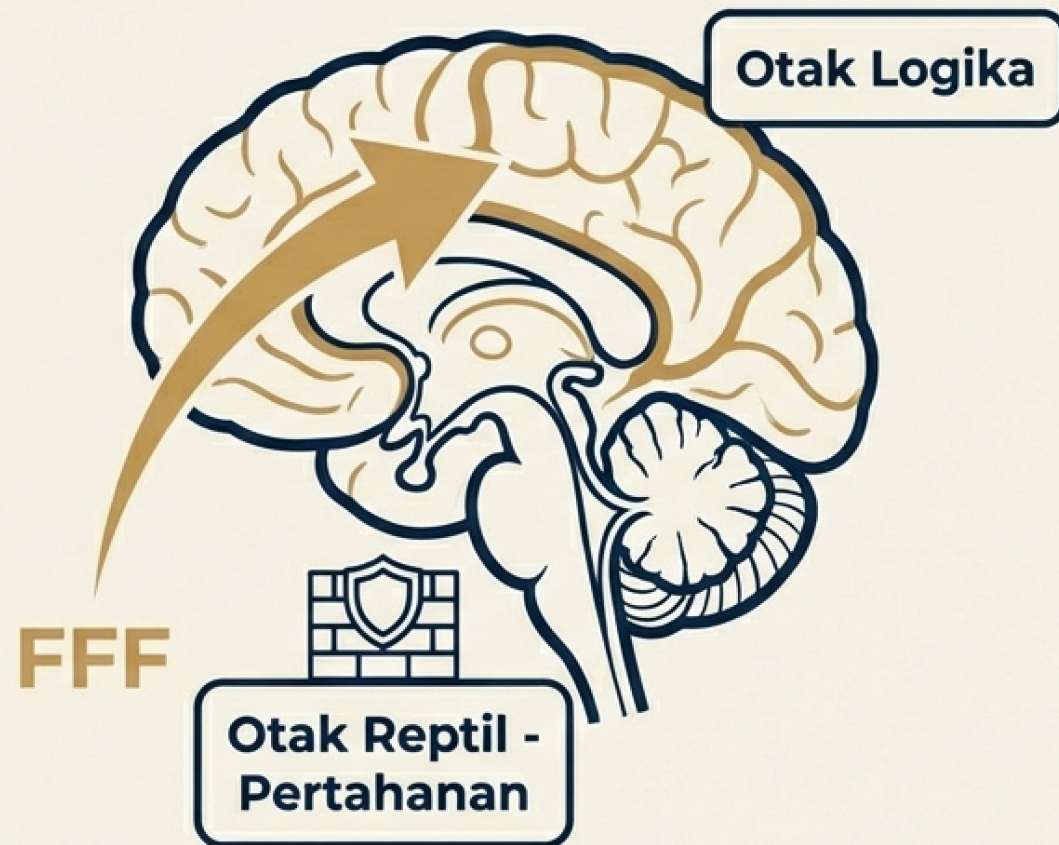
Kata Kunci Script:

- "Tetapi kemudian, saya menemukan fakta menarik..."
- "Setelah menjalankannya, saya menemukan bahwa justru sistem ini didesain untuk orang sibuk..."

Hasil: Anda menawarkan solusi logis atas masalah yang sudah divalidasi sebelumnya. Prospek melihat peluang, bukan ancaman.



Mengapa Jurus Ini Sangat Efektif?



- **Menghindari 'Tembok' Ego:** Jika Anda menyerang argumen (Logos) sebelum menyentuh perasaan (Pathos), tembok pertahanan akan naik.
- **Membangun Kredibilitas:** Anda dipandang sebagai konsultan yang peduli, bukan "pemburu" yang ingin closing secepatnya.
- **Storytelling Mikro:** FFF adalah struktur cerita yang sempurna. Masalah (Feel/Felt) -> Perjuangan/Validasi -> Solusi (Found). "Fakta memberitahu, cerita menjual." — Go Pro

Skenario 1: “Saya Tidak Punya Waktu”

Prospek: “Saya sibuk sekali, tidak mungkin sempat bisnis ini.”

Respon FFF:

FEEL:

“Pak Budi, saya mengerti sekali. Melihat posisi Bapak sebagai manajer, pasti jadwalnya sangat padat.”

FELT:

“Dulu saya juga merasakan hal yang sama. Saya sempat bingung bagaimana membagi waktu antara kantor dan bisnis.”

FOUND:

“Tapi saya menemukan bahwa bisnis di Kompak justru didesain untuk orang sibuk. Cukup meluangkan beberapa jam seminggu secara konsisten, sistem kitalah yang bekerja. Ternyata ini bisa jadi jalan agar kelak Bapak punya kebebasan waktu.”



Skenario 2: "Harganya Mahal / Tidak Punya Uang"

Prospek: "Produknya bagus, tapi mahal. Saya lagi tidak ada dana."

Respon FFF:

FEEL: "Saya mengerti, Bu. Mengeluarkan uang di masa sekarang memang perlu pertimbangan matang."

FELT: "Awalnya saya juga merasakan berat. Saya pikir ini sekadar pengeluaran konsumtif."

FOUND: "Namun saya menemukan fakta bahwa ini bukan pengeluaran, tapi pengalihan belanja ke produk yang lebih sehat dan menghasilkan peluang bisnis. Saya menemukan cara mengubah biaya ini menjadi aset yang justru menambah penghasilan keluarga."



Skenario 3: "Apakah ini MLM / Piramida?"

Tips: Jangan defensif! Gunakan pertanyaan balik: "Oh, Ibu punya pengalaman buruk dengan MLM? Boleh ceritakan?"
(Dengarkan dulu!)



Respon FFF:

FEEL: "Saya mengerti trauma Ibu karena pengalaman masa lalu itu."

FELT: "Jujur, dulu saya juga merasakan skeptis yang sama. Saya anti sekali dengan MLM karena takut ditipu."

FOUND: "Tapi setelah saya pelajari PT Kompak, saya menemukan bahwa sistemnya berbeda. Di sini kita fokus pada edukasi dan kepemimpinan, bukan sekadar sales. Ternyata profesionalisme di sini yang membuat saya yakin."

Belum Punya Cerita Sukses? Gunakan 'Pihak Ketiga'

Member baru sering bingung di tahap 'Found' karena belum sukses.
Solusi: Pinjam kisah sukses Upline atau Leader Anda.

Contoh Script:

“Saya mengerti keraguan Bapak (Feel). Partner bisnis saya, Pak [Nama Leader], dulu juga merasakan hal yang sama (Felt). Tapi beliau menemukan bahwa dengan ketekunan di sistem ini, beliau bisa lunas hutang dalam 2 tahun (Found).”

Ingat: Argumen dari diri sendiri adalah yang terlemah.
Cerita pihak ketiga lebih objektif dan kuat.



Jangan Melawan Angka - Statistik Penolakan

Penolakan adalah bagian dari permainan. Setiap keberatan yang Anda terima mendekatkan Anda pada 'YA' berikutnya.

Sikap Mental:

- Jangan Baper (Bawa Perasaan).
- Katakan: 'Next! Orang berikutnya...'

Fakta: Dibutuhkan sekitar 4-6 kali paparan untuk orang awam bergabung. Tugas Anda adalah edukasi, bukan memaksa. Fokus pada aktivitas, lepaskan keterikatan emosional pada hasil.



Rangkuman Jurus FFF



FEEL (Validasi).
“Saya mengerti...”



FELT (Koneksi).
“Saya juga merasakan...”



FOUND (Solusi).
“Saya menemukan...”

- Jangan Berdebat! Menang debat = Kalah Prospek.
 - Validasi Emosi: Orang ingin dimengerti, bukan dikuliahi.
 - Gunakan Cerita: Kisah Anda atau kisah pihak ketiga adalah alat persuasi terkuat.
- Latihlah jurus ini sampai mendarah daging!



Sampai Jumpa di Puncak Star Crown Diamond!

Para member Kompak yang hebat... Bergeraklah sekarang. Jangan takut salah. Praktikkan jurus ini dengan penuh gairah di lapangan. Setiap penolakan adalah batu pijakan menuju kebebasan finansial Anda. Bayar harganya hari ini untuk menikmati kebebasan
Freedom is Not Free — Mari kita perjuangkan bersama!