

**Materi Multimedia Training**  
**Mitra Bisnis Aktif**  
**Kebiasaan 1 Versi B**

A vintage-style silver microphone on a black stand, positioned on a wooden floor. A spotlight illuminates the microphone and the floor around it, creating a dramatic effect against a dark background.

# KEBIASAAN #1 MITRA BISNIS AKTIF MENJADI BAGIAN DARI SHOW (Part of the Show)

Bukan Sekadar Hadir, Tapi Menghidupkan Suasana.  
Selamat Datang di Langkah Pertama Menuju **Freedom**.

# MENGAPA ANDA ADA DI SINI?

Anda menginginkan **Passive Income** ratusan juta?

Anda mengejar impian menjadi **Star Crown Diamond**?

Anda menginginkan **Freedom**?

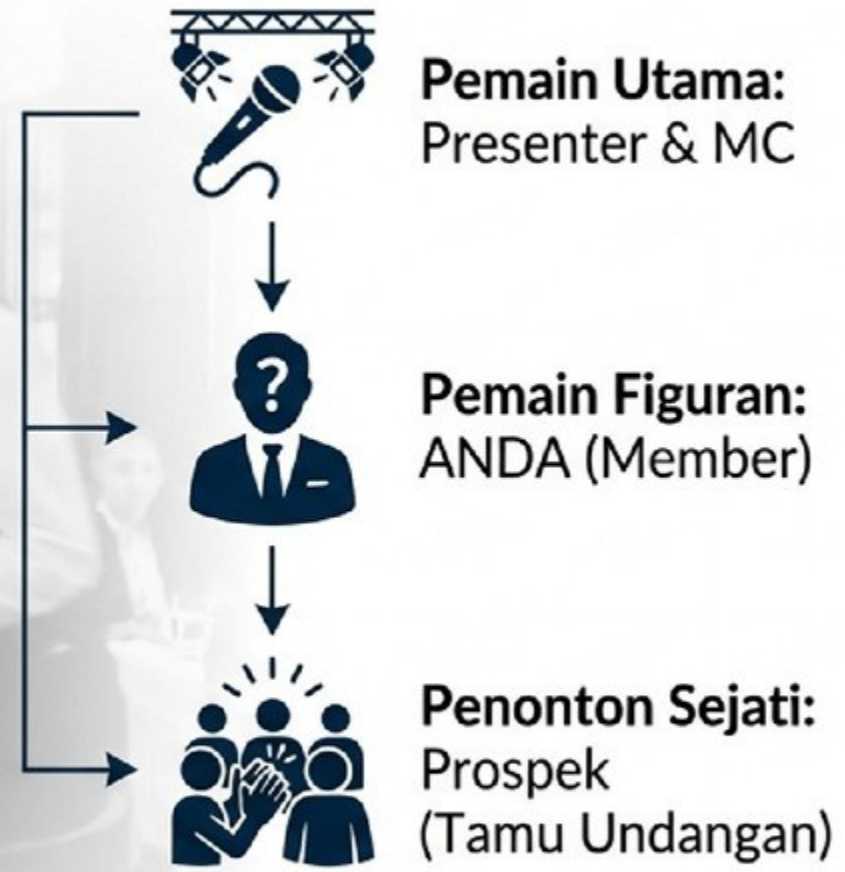
**“SYARAT MUTLAK: ANDA TIDAK BISA MENCAPAI PUNCAK TANPA MENJADI MITRA BISNIS AKTIF (MBA).”**



# JEBAKAN 'PENONTON BISU'

*(The Spectator Trap)*

Banyak member gagal karena mentalitas yang salah: Mereka merasa sebagai **Penonton**.



*Jika 'pemain figuran' tidur atau main HP, fokus penonton hancur. Anda sedang MENGHANCURKAN bisnis Anda sendiri.*

# DEFINISI KEBIASAAN #1: ANDA ADALAH 'PART OF THE SHOW'

Setiap pertemuan—Home Meeting, BOP, atau Training—adalah panggung bisnis Anda.

Jangan datang hanya untuk belajar. Datanglah untuk **bekerja** dan **mendukung**.



Anda bukan Penonton. Anda adalah **Bintang di kursi peserta!**

# ACTION #1: TUNJUKKAN KEGAIRAHAN (ANTUSIASME)



- ✓ **Duduk Tegak:** Jangan bersandar malas.
- ✓ **Mata Berbinar:** Fokus ke depan.
- ✓ **Simpan Gadget:** Jangan main HP.



*Prospek Anda tidak melihat Presenter; mereka melirik ANDA. Antusiasme Anda adalah validasi bisnis.*

# ACTION #2: TEPUK TANGAN MERIAH

Jangan pelit energi! Tepuk tangan adalah sinyal validasi.

- Saat MC memanggil pembicara.
- Saat poin penting disampaikan.
- Di akhir sesi.

Pesan Bawah Sadar: “Dengar, ini informasi mahal! Ini peluang luar biasa!”



# ACTION #3: DISIPLIN UNTUK TERTAWA

Presenter menceritakan lelucon 'garing' atau cerita lama?

**TERTAWALAH!**

Anda sedang bekerja. Motivator menangis di cerita sedih yang sama ratusan kali. Tugas Anda adalah tertawa di lelucon yang sama demi menghidupkan suasana. Tawa mencairkan suasana kaku bagi tamu baru.



# ACTION #4: MENGGANGGUK & JAWAB ‘SETUJU!’

Ketika presenter bertanya “Setuju?”, jawablah dengan lantang:  
**‘SETUJU!’**

**The Science of Influence:**  
Validasi Sosial (*Social Proof*).

Alam bawah sadar prospek merasa aman mengikuti mayoritas.



# ACTION #5: SENI MENCATAT

Keluarkan buku dan pena.  
Catat poin-poinnya secara  
menyolok.

Menunjukkan bahwa ilmu  
ini **MAHAL** dan **PENTING**.

## **HUKUM DUPLIKASI:**

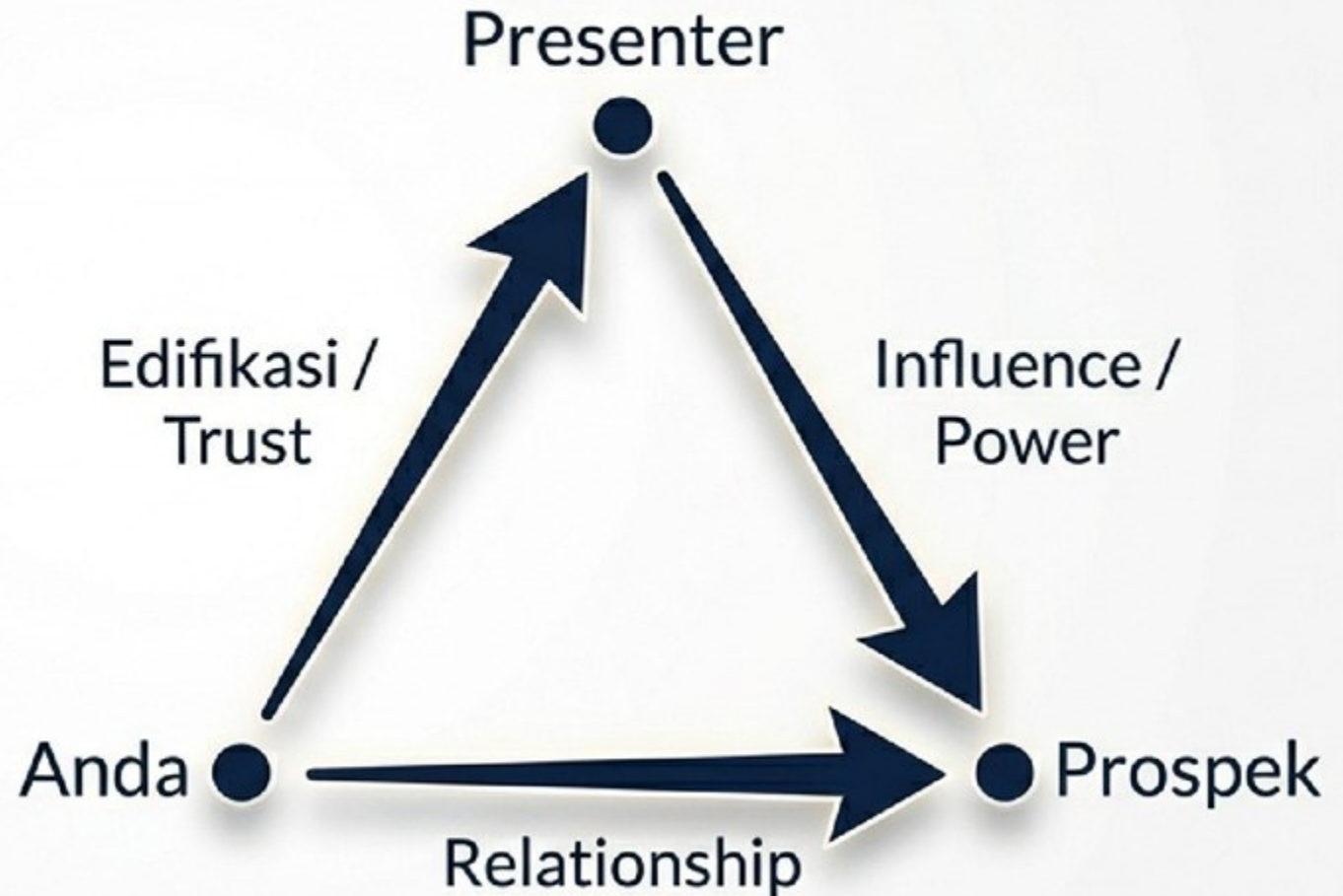
Jika Anda mencatat, downline  
meniru. Jika Anda tidur,  
downline tidur.



# STRATEGI PSIKOLOGIS: KEKUATAN EDIFIKASI

Apakah ini pura-pura?  
**TIDAK!** Ini Strategi Bisnis.

Anda meminjam 'mulut ahli' (Presenter) untuk meyakinkan teman Anda. Edifikasi yang tulus membuat prospek menaruh respek.

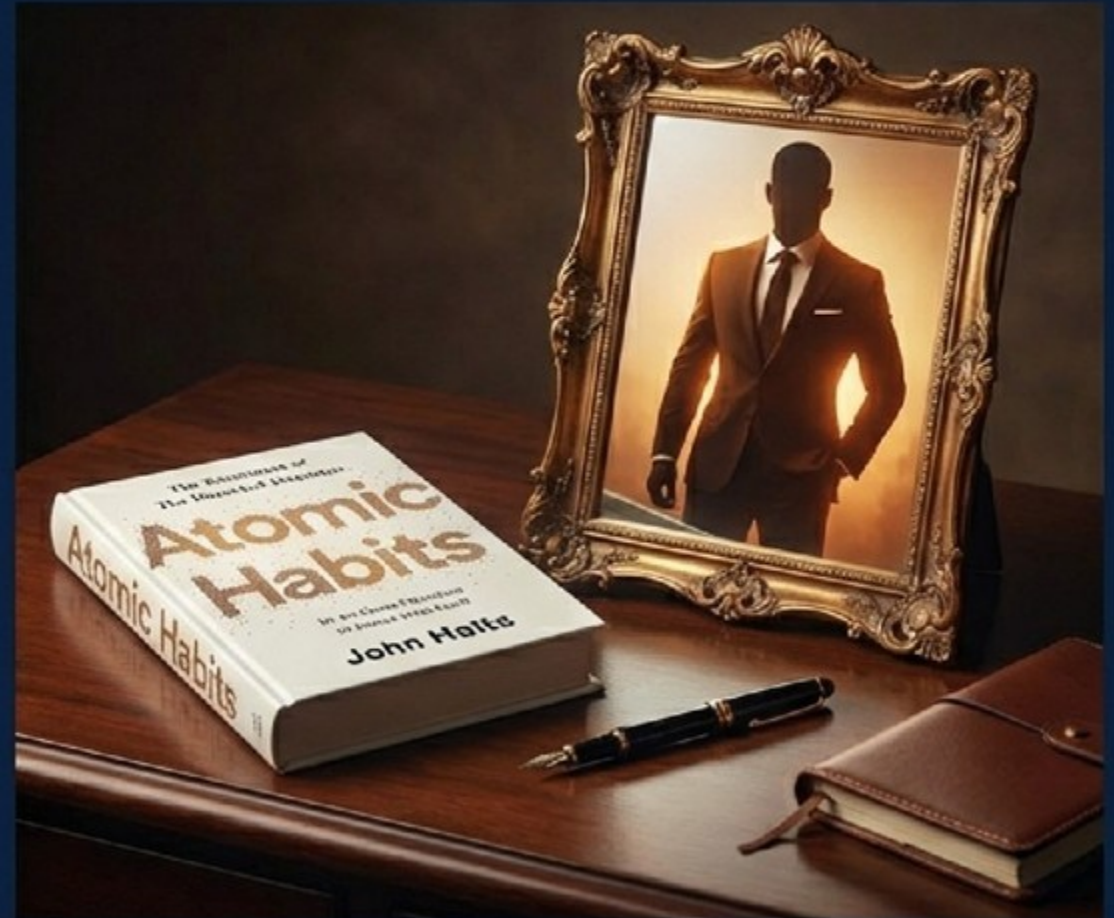


# ATOMIC HABITS: UBAH IDENTITAS ANDA

Jangan fokus pada *apa yang ingin dicapai* (Closing), tapi *siapa diri Anda* (Leader).

Perilaku Anda adalah cerminan identitas Anda.

**“Bukan ‘Fake it ‘til you make it.’” Tapi ‘Practice until you become it.’”**



# MENCIPTAKAN 'MAGIC MOMENT'

Logika membuat orang berpikir, tapi **Emosi membuat orang bertindak.**

Energi ruangan menciptakan *Magic Moment* di mana keraguan prospek hilang.

**Anda adalah pencipta momen itu.**

Cinematic Business Editorial

# HUKUM BESI DUPLIKASI

Kebiasaan buruk menular lebih cepat daripada kebiasaan baik.

Jika Anda menjadi penonton bisu, tim Anda akan menjadi penonton bisu. Akibatnya? Omzet turun.

**JADILAH BATU BATA KUALITAS TERBAIK.**



# BAYARLAH HARGANYA!

Apakah Anda **HARUS** melakukan ini? **TIDAK!**  
Bisnis ini bebas.

**TAPI...**

Jika Anda ingin sekolah anak ke luar negeri...

Jika Anda ingin **Freedom...**

Jika Anda ingin menjadi **Star Crown Diamond...**



**...Maka lakukanlah! Ini harga kecil untuk hasil raksasa.**



# SIAP MENJADI BINTANG?

- Datang Awal & Duduk Depan
- Antusias & Mata Berbinar
- Tepuk Tangan Keras
- Tertawa & Mengangguk
- Mencatat

**GO MBA! GO FREEDOM! GO CROWN!**