

Materi Multimedia Training
Mitra Bisnis Aktif
Kebiasaan 1 Versi C

Kebiasaan #1 Mitra Bisnis Aktif

Menjadi Bagian dari Show (Part of the Show)

Fondasi Mentalitas Calon Crown
Diamond PT Kompak Indonesia
Sukses.

Selamat Datang, Para Pejuang Kebebasan
Finansial! Rahasia besarnya bukan hanya
pada cara Anda presentasi, tetapi cara Anda
bersikap DI DALAM pertemuan.



Identitas Anda: Calon Raja Bisnis

Bukan Penonton Biasa!



Halo, Rekan-rekan Juara!
Semangat Pagi! Luar Biasa!

Banyak orang gagal di bisnis ini
bukan karena kurang bakat, tetapi
karena memosisikan diri **SALAH**
saat berada di pertemuan.

Mereka terjebak menjadi
'Penonton Bisu'. Hari ini, kita
hancurkan mentalitas itu.

Kebiasaan #1: Anda Adalah Pemain Bukan Penonton.

- **Definisi:** Menjadi Bagian dari Show (Part of the Show).
- **Artinya:** Di setiap pertemuan, Anda adalah bintangnya—meskipun Anda sedang duduk di kursi peserta.
- **Mindset:** “Ini panggung saya! Ini bisnis saya!” Jangan pernah berpikir Anda datang hanya untuk mendengarkan. Anda datang untuk menciptakan suasana.



Analogi Sinetron: Peran Krusial Pemain Figuran



Bayangkan syuting sinetron di restoran:

1. **Pemeran Utama:** Presenter & MC.
2. **Pemeran Figuran (Extras):** ANDA (Member).
3. **Penonton Sebenarnya:** Prospek & Downline baru.

Skenario: Jika Pemeran Utama serius berdialog, tapi Figuran di belakang makan dengan kaki di atas meja, apakah penonton bisa fokus?

Akibat: Fokus hancur! Cerita menjadi tidak menarik.

Jangan Hancurkan Panggung Bisnis Anda!



Jika Presenter sedang berapi-api menjelaskan impian...

TAPI Anda di kursi peserta malah:

- Menguap atau Melamun
- Asyik main HP / Chatting
- Keluar masuk ruangan
- Mengobrol.

Vonis: Anda sedang memberitahu prospek bahwa bisnis ini **MEMBOSANKAN.**

Psikologi Prospek: Siapa yang Mereka Lihat?

Prospek **TIDAK KENAL** siapa Presenter.
Yang mereka percaya adalah **ANDA**.
Diam-diam mereka melirik reaksi Anda:

- **Anda Antusias** -> "Bisnis ini hebat, teman saya semangat."
- **Anda Lesu** -> "Dia saja ngantuk, ini buang waktu."

Energi itu Menular! Tugas Anda adalah menularkan "**Atmosfer Sukses**".



Action Checklist #1: Visual Energy

Tunjukkan Kegairahan (Antusiasme)

- Mata Berbinar:** Pancarkan energi positif lewat sorot mata.
- Postur Tubuh:** Duduk tegak. Jangan bersandar malas.
- Fokus Penuh:** Simpan HP. Matikan nada dering.

Ingat: Bisnis ini adalah bisnis padat gairah. Tanpa gairah, tidak ada closing.



Action Checklist #2: Audio Energy

Jadilah Bising!

1. Tepuk Tangan Meriah

Jangan pelit energi! Sinyalkan bahwa informasi ini BERHARGA.

2. Tertawalah Saat Presenter Melucu

- Lelucon garing? -> **TERTAWA!**
- Sudah dengar 100x? -> **TERTAWA!**

Kenapa? Anda bukan kritikus komedi. Anda adalah 'Mitra Bisnis Aktif'. Menghidupkan suasana adalah PROFESI Anda demi Freedom.



Action Checklist #3: Validasi & Konfirmasi

Tunjukkan Kegairahan (Antusiasme)

Mengangguk Setuju: Berikan respon non-verbal terus menerus.

Jawab dengan Lantang:

- Presenter: 'Setuju?' -> Anda: '**SETUJU!**'
- Presenter: 'Apa kabar?' -> Anda:
- '**DAHSYAT!**'

Efek Psikologis:

Membangun validasi di alam bawah sadar prospek bahwa materi presenter adalah **KEBENARAN** yang disepakati.



Action Checklist #4: Mencatat = Menghargai

Keluarkan Buku & Pena:

Keluarkan Buku & Pena: Catat poin-poinnya, meskipun Anda sudah hafal.

Tunjukkan Nilai: Saat Anda mencatat, prospek melihat bahwa ilmu ini 'Mahal' dan 'Penting'.

Hukum Duplikasi: Jika Anda mencatat, downline meniru. Jika Anda tidur, downline ikut tidur.

Tips: Mencatat adalah cara ampuh menahan kantuk!



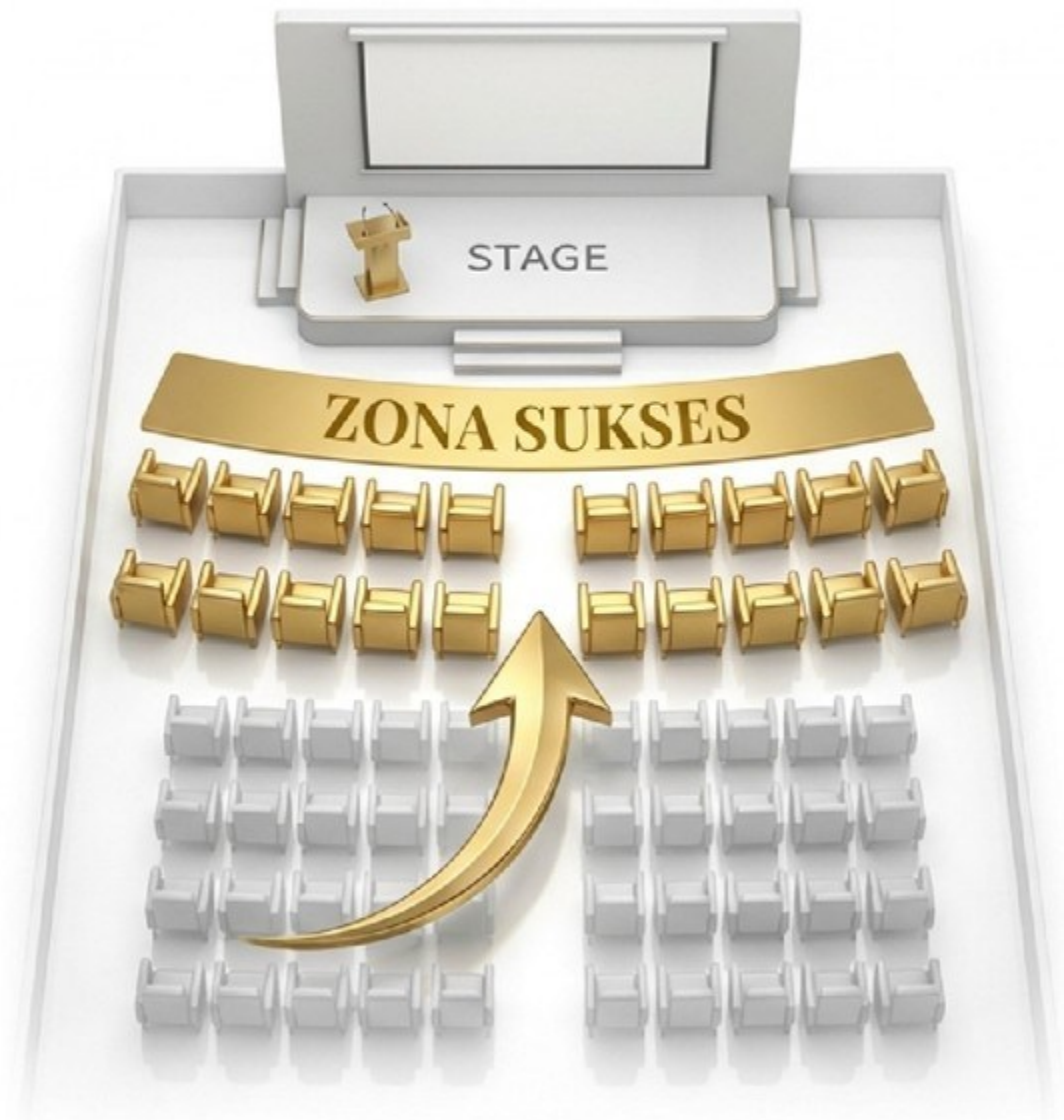
Strategi Posisi: Isi Kursi Paling Depan!

Jangan mencari “tempat aman” di pojok belakang. Itu mentalitas penonton.

Keuntungan Zona Sukses:

1. Fokus maksimal ke presenter.
2. Terhindar dari gangguan peserta di belakang.
3. Downline akan meniru keberanian Anda.

Kosongkan Gelas: Datang dengan niat belajar, bukan menilai.



Kekuatan Edifikasi: Meminjam Mulut Ahli

Definisi: Memberikan panggung dan rasa hormat kepada presenter.

Mekanisme: Anda meminjam kredibilitas presenter untuk meyakinkan teman Anda. Dengan memperhatikan dan mengagumi, Anda 'kekuatan' pada presenter untuk mempengaruhi prospek.

Ingat: Jangan pernah memotong pembicaraan presenter atau merasa lebih pintar!



Disiplin: Melakukan Hal yang Tidak Enak

'Ah, rasanya seperti pura-pura?'

TIDAK!

Ini adalah Strategi Psikologis Tingkat Tinggi.

Sukses itu 1% Bakat, 99% Keringat.

Disiplin adalah melakukan hal yang harus dilakukan (tepuk tangan, antusias), meskipun Anda sedang tidak mood.

**Anda bukan manusia rata-rata.
Anda adalah calon Milyarder!**



Bayarlah Harganya Demi **Freedom!**

Apakah Anda **HARUS** melakukan tepuk tangan heboh? **Tentu tidak!**

Tidak ada yang memaksa.

TAPI...

Jika Anda ingin menyekolahkan anak ke luar negeri...

Jika Anda ingin naik haji bersama orang tua...

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

Maka Anda **WAJIB** menjadi Mitra Bisnis Aktif dan menjalankan Kebiasaan #1 ini!





Jadilah Bintang di Kursi Peserta!

Mulai pertemuan berikutnya, jangan lagi menjadi penonton bisu.

Jadilah aktor terbaik di bisnis Anda sendiri.

Buatlah setiap pertemuan menjadi 'Show' yang memukau.

Siap menjadi bagian dari show? Siap sukses?

GO MBA! GO FREEDOM! GO CROWN!