

# **Bagaimana Menawarkan Sesuatu Tanpa Penolakan?**

Apa yang Anda inginkan? Ditolak menawarkan bisnis Anda  
atau Ditolak menawarkan cinta Anda?

**Oleh: Agus Salim**  
**Buku-Profitable**

[www.buku-profitable.com](http://www.buku-profitable.com)

**Message from author...**



*Hi there...*

Kali ini Saya bersama 3 profesional sekaligus akan memberi Anda informasi yang sangat luar biasa tentang “Bagaimana menawarkan sesuatu tanpa penolakan?”

Saya bertaruh 90% kemungkinan Anda akan menemukan hal-hal yang luarbiasa, hal-hal diujung pemikiran Anda, hal-hal yang tidak pernah Anda sadari.

Hal-hal yang berupa tips-tips yang luar biasa ini berbsumber langsung dari 3 master sekaligus yang telah berpengalaman puluhan tahun.

## **100% Buku-Profitable!**

**Anda sekarang memiliki dan dapat mendistribusikan eBook “teknik tinggi” ini!**

Anda dapat mencetak, mendistribusi-kan atau menjual kembali dengan harga terserah Anda (disarankan Rp. 19.000) dan **simpan 100% keuntungannya!** Atau Anda diperbolehkan untuk meng-upload ke website anda untuk meningkatkan *traffic* dengan memberikan eBook ini secara cuma-cuma. Atau terserah Anda.

Tetapi Anda harus ingat bahwa Anda dilarang memodifikasi eBook ini dengan jenis atau bentuk apapun.

EBook ini ditujukan untuk Anda yang suka mencari pengetahuan baru dan menerapkannya dengan melakukan tindakan – tindakan mengubah hidup!

*Enjoy!*

*Agus Salim*

Agus Salim, Publisher  
[www.buku-profitable.com](http://www.buku-profitable.com)

**P.S. “Buku-Profitable”** adalah buku-ebook yang **profitable** (menguntungkan). Selain Anda akan mendapatkan **informasi** berharga didalamnya, Anda juga bisa menghasilkan **uang** dari ebook tersebut. Kunjungi [www.buku-profitable.com](http://www.buku-profitable.com), dan/atau [www.buku-profitable.com/recommend](http://www.buku-profitable.com/recommend) (Buku-Profitable yang **disarankan**).

# TENTANG EBOOK INI



Di dalam eBook ini Anda akan menemukan trik-trik tingkat tinggi dari para master untuk menghindari dan mengatasi penolakan. Walaupun buku ini cukup singkat tapi sangat "mematikan". Orang lain menghabiskan ratusan dollar hanya untuk mengetahui informasi "teknik tingkat tinggi" ini.

Copyright © 2006, Buku-Profitable. All Rights Reserved.

eBook ini versi 1.0, *released* 18 Desember 2006.

Hidup Anda dipenuhi dengan penawaran-penawaran seperti ini:

- Anda menawarkan secangkir kopi kepada teman Anda...
- Anda menawarkan kemampuan Anda untuk bekerja di perusahaan (melamar pekerjaan)...
- Anda menawarkan ide brilliant kepada atasan Anda...
- Anda menawarkan sebuah bisnis...
- Anda menawarkan bisnis MLM Anda...
- Anda menawarkan diri Anda untuk lawan jenis Anda...
- Anda menawarkan apapun yang bisa Anda jual kepada orang lain...

Berapa kali Anda menawarkan sesuatu diakhiri dengan penolakan?

Bagaimana meminimalkan resiko Anda untuk ditolak? Melalui buku ini Saya akan memberikan trik-trik penawaran yang hampir tidak mungkin ditolak!

Trik-trik ini mungkin tidak pernah Anda pikirkan sebelumnya. Trik-trik ini bersumber dari para *master* yang telah berpengalaman puluhan tahun. *Lets get that tricks...*

## “Prinsip Tidak Setuju – Big Al”

Baiklah, kita muali dari seorang *master* network marketing yang berpengalaman lebih dari 31 tahun, Tom Schreiter adalah salah satu trainer terbaik dengan pengalaman yang luas di segala jenis industri network marketing!

Salah satu rahasia terbaik dari Tom “Big Al” Schreiter adalah “Prinsip Tidak setuju – Big Al”

Ia membeberkan rahasia eksklusif ini dalam wawancara \$200 nya. Perhatikan, Orang lain perlu mengeluarkan uang lebih dari \$200. Ia mematok tarif lebih dari \$200 per jam untuk konsultasi.

“Prinsip tidak setuju – Big Al” akan menjadikan pernyataan bebas-penolakan untuk menawarkan sesuatu kepada orang lain.

Pernahkah Anda mendengar kata-kata seperti ini...

*“Kesan pertama begitu memikat, selanjutnya terserah Anda.”*

Kalimat itu benar-benar berhubungan dengan prinsip ini... Jadi apapun yang Anda tawarkan tergantung dari kesan pertama orang lain kepada Anda.

### **Jadi, kuncinya Ada pada pernyataan awal Anda!**

Jika pernyataan awal Anda bagus, mereka akan bersama Anda, mereka akan mencari alasan untuk setuju dengan yang Anda tawarkan. Dan sebaliknya, jika pernyataan awal Anda buruk, tidak peduli sebagus apa presentasi Anda, itu tidak akan berhasil. Jadi kita harus berhasil di pernyataan awal untuk mendapatkan perhatian mereka, lalu Anda memiliki pendengar.

Baiklah, sekarang kita perlu mengetahui bagaimana membuat pernyataan yang bebas-penolakan dalam percakapan.

Ini contoh prinsip bagaimana Anda mendapatkan orang berhubungan dengan Anda yang bebas-penolakan dan menjadikannya pengalaman yang seru...

Inilah prinsip yang disebut “Prinsip tidak setuju – Big Al”.

Itu akan menjadi seperti ini: Untuk mengambil kontrol percakapan, Anda harus tidak setuju dengan lawan bicara Anda.

Dengan kata lain, tidak ada percakapan kecuali ketidaksetujuan. Karena jika setiap orang setuju, jika Anda bicara sesuatu dan mereka setuju, mereka akan memasukkan tangan mereka ke saku celana sambil berkata “uh huh, uh huh, uh huh”.

Dunia ini akan sangat membosankan, bukan?

Perhatikan contoh ini...

Bayangkan Saya adalah teman Anda dan kita sedang duduk berdua saling berhadapan.

Anda melihat kepada Saya dan mengatakan, *“Hey, Salim, pekerjaanmu tidak bagus, pekerjaan yang jelek. Kamu perlu kesempatan hebat dengan bisnis Saya”*.

Sekarang, untuk mengambil alih percakapan itu, Saya harus tidak setuju. Jadi apa yang akan Saya pikirkan adalah Saya harus mempertahankannya dengan mengatakan bahwa pekerjaan Saya hebat. Saya harus mengatakan seperti ini...

*“Tidak juga, ini pekerjaan bagus. Saya tahu Saya hanya bekerja sehari seminggu, tapi, tahukah, jika Saya sakit hari itu, Saya seminggu penuh bisa libur.”*

*“Saya tidak mendapat banyak dari pekerjaan Saya, tapi Saya tidak cemas harus membayar pajak. Itu pekerjaan bagus.”*

Sekarang itu kedengarannya seperti seseorang yang mencintai pekerjaan mereka?

Ya.

Setelah pernyataan awal yang buruk itu, sebaik apapun Anda melakukan presentasi untuk menawarkan bisnis Anda, Anda akan ditolak!

Tapi jika Anda memahami “Prinsip tidak setuju – Big Al”, Anda akan mengatakan, *“Hey, Salim, Saya yakin kamu punya pekerjaan yang enak. Kamu hanya perlu bekerja sehari seminggu. Kamu punya banyak waktu luang. Itu pasti menyenangkan bahkan kamu tidak perlu membayar banyak pajak.”*

Sekarang, supaya Saya bisa berpartisipasi, Saya harus tidak setuju.

Saya harus mengatakan seperti ini...

*“Tidak, tidak begitu bagus. Saya hanya bekerja sehari seminggu. Saya tidak mendapatkan begitu banyak uang untuk beli makan. Itu tidak menyenangkan. Saya harap Saya punya kesempatan yang lebih baik.”*

Apakah kedengarannya seperti orang yang mencintai pekerjaan?

Tidak.

Kedengarannya seperti orang yang membutuhkan kesempatan?

Ya.

Pernyataan awal Anda baik, Saya akan setuju dengan Anda, mungkin penawaran bisnis Anda tidak akan Saya tolak mentah-mentah.

Dua contoh pada orang yang sama. Tapi hanya apa yang Anda katakan dan apa yang Anda lakukan, itu membuat apakah Saya menjadi pendengar yang baik untuk penawaran Anda atau tidak.

Jadi ketika kita mendapatkan orang dan kita berkata, kita punya kesempatan baik itu, ini cukup hebat. Apa yang akan mereka katakan supaya mereka tetap berpartisipasi? Mereka harus setuju.

Hebat, bukan?

Ketika kita tahu itu bekerja dengan baik, hidup akan terasa lebih mudah.

Dan setelah kita mempelajarinya, kita dapat membuat penawaran apapun hampir bebas-penolakan.

Mengerti bahwa kebanyakan orang selalu ingin tidak setuju. Yang harus Anda lakukan adalah membayangkan jawaban seperti apa yang Anda inginkan dari mereka. Kedengarannya cukup mudah, tapi bagaimana hal itu bekerja di dunia nyata. Jangan salahkan Saya, Saya tidak mencipatakan itu, Anda tahu, Saya hanya memberitahu Anda.

Kembangkan prinsip ini dengan kreatifitas Anda...

Anda mungkin akan lebih baik dalam menawarkan cinta Anda... ;-) Good luck!

## Kata-kata Magis yang Mengurangi Resiko Penolakan

Dari buku "Tested Sentences That Sells", karya Elmer Wheller sang master.

Perhatikan, Wheller telah melakukan riset selama 10 tahun yang akan menjadikan keuntungan untuk Anda hari ini dengan mengurangi resiko penolakan untuk apa yang Anda tawarkan.

**Ini adalah contoh-contoh hebat dari Wheller... kuncinya Adalah dengan menanyakan pertanyaan yang TEPAT...**

Kalimat ini telah terbukti sukses supaya pelanggan bengkel Anda mau mengganti oli-nya. Anda tahu kalimat ini tidak berguna, "*Can I check your oil?*" (Boleh saya cek oli Anda? –red.) Pertanyaan ini lebih mudah dijawab dengan "tidak". Pertanyaan terbaik yang Wheller temukan adalah "*Is your oil at the safe driving level?*" (Apakah oli Anda pada level aman untuk kendaraan? –red.) Pertanyaan ini berhasil 58% setiap kali.

Wheller juga menemukan jika seorang waiter bertanya, "*Would you care to order a red or white wine with your dinner?*" (Apakah Anda mau memesan wine merah atau putih bersama makan malam Anda? –red. Maaf bahasa inggris saya kurang baik, tapi kira-kira seperti itu;) Pertanyaan itu dapat menggandakan penjualan wine tersebut.

Atau, pertanyaan yang sering kita dengar dari waiter, "*Small or larger?*" (Besar atau kecil? –red.) jawaban biasanya adalah "*I'll take the small*" (Saya ambil yang kecil. –red.) Ubah pertanyaannya menjadi "*Large one?*" (yang besar? –red) terbukti 7 dari 10 orang akan mengatakan "ya".

Jadi Anda harus pinter-pinter membuat pertanyaan yang tepat sehingga orang lain akan setuju dengan apa yang Anda tawarkan.

Elemen hebat yang ditemukan Wheller adalah...

1. Tanyakan pertanyaan yang menembus pertentangan mental lawan bicara Anda. Yaitu pertanyaan yang jangan sampai lawan bicara Anda mengatakan "So what gitu loh."

Contoh: "*Apakah Anda peduli pada masa depan keuangan Anda?*" jika ya... coba kunjungi [www.buku-profitable.com](http://www.buku-profitable.com) untuk keamanan masa depan keuangan Anda.

Dengan pertanyaan itu... banyak orang yang peduli dengan keuangannya, sulit untuk menjawabnya, *"Saya tidak peduli! Tersertah saya mau miskin, melarat, kere dan kelaparan, saya tidak peduli dijauhi wanita karena kemiskinan saya."* Secara mental orang takut untuk menjadi miskin dan kelaparan. Walaupun Anda akan tetap miskin jika tidak mengunjungi web site tersebut... cuma bercanda ;-)

Anda mungkin menemukan ebook ini dari web site tersebut.

2. Mengemas kata-kata untuk memberikan pilihan antara sesuatu dengan sesuatu, bukan sesuatu dengan tidak ada. Seperti pada contoh *"red or white wine"*.

Dengan pertanyaan yang TEPAT, Anda akan mendapatkan jawaban yang Anda inginkan.

*Check this out...*

Pertanyaan ini akan cocok untuk Anda yang menawarkan makanan secara basa-basi, maksudnya jika Anda tidak ingin direpotkan oleh teman Anda yang sedang berkunjung kerumah tapi Anda harus menawarkan makan... inilah pertanyaan yang TEPAT...

*"Mau makan nggak?"*

Pertanyaan itu lebih mudah dijawab *"nggak usah..."* kecuali teman Anda sedang benar-benar lapar.

Tapi jika Anda memang serius untuk memberikan suatu makanan pada tamu atau teman Anda, ini adalah pertanyaan yang TEPAT...

*"Mau makan atau mau ngemil?"*

Setidaknya teman Anda akan menjawab, *"ngemil... boleh juga"*.

*That's it...* Saya tahu Anda bisa lebih kreatif lagi... jawaban apa yang Anda inginkan, buat pertanyaan yang TEPAT dan Anda bisa mengurangi resiko penolakan.

Semoga bisnis Anda lebih sukses dengan ide-ide yang tidak pernah Saya pikirkan selama seperempat abad kebelakang. *And thanks a loooooootttt... to the master, Elmer Wheller...*

## Sense of Humor

STOP!!! *Ladies... your class is over!*

Buat yang ngerasa cewek; adek-adek, eneng-eneng, teteh-teteh, mbak-mbak, ibu-ibu, atau nenek-nenek, ini bukan untuk Anda tapi untuk kaum Adam. Jadi berhenti disini dan tutup buku ini... ;-)  
*see you next...*

Dan... cowok-cowok... bagi Anda yang *playboy* mungkin sudah tahu ide ini. Ide ini Saya temukan dari seorang pengamat David Deida, dan ia juga seorang penulis buku "The Way of the Superior Man."

Ide ini cukup membantu para kaum Adam seperti Anda untuk mengatasi penolakan ketika Anda mengajak seorang perempuan untuk berkenalan.

Idenya adalah...

***"Kalau Anda bisa membuat wanita tertawa, Anda mungkin bisa membuatnya melakukan apa saja."***

Dan ini contohnya...

David Deida menceritakan seorang temannya, yaitu seorang sales advertiseing di San Diego...

Temannya itu mendekati seorang wanita di sebuah klub dan menawarkan wanita itu minuman, wanita itu menolaknya. Lalu ia mengajak wanita itu berdansa dan jawabannya tetap sama. Dia akhirnya bertanya, 'Kalau begitu, bolehkah saya berdiri disini saja?' Wanita itu tertawa dan akhirnya ia memberitahukan nama dan nomor teleponnya.

Anda tidak percaya dengan hal itu? Percayalah...

Ini bagian yang tak pernah bisa Saya lupakan...

Saya melakukan percobaan dengan mengirimkan SMS "biasa" pada seorang wanita untuk mengajaknya berkenalan... ia tidak menjawab SMS itu... lalu Saya SMS sekali lagi, seperti ini...

*"Aku ingin mengenal kamu tapi aku tidak tahu apa yang harus aku lakukan. Jadi aku mengirim SMS ini, boleh kenalan? Kalo gak boleh gpp... tapi bolehkan aku melamun disini saja sendirian?"*

Ia benar-benar menjawab SMS Saya!

*Just try that at home!* Anda akan terkejut... walaupun mungkin hasilnya berbeda... tidak ada salahnya untuk mencoba... *good luck!*

Akhirnya...

Penolakan adalah suatu pelajaran untuk Anda... tidak apa-apa jika Anda ditolak... itu tidak masalah, walaupun kita semua benci penolakan. Saya harap kita akan menemukan trik-trik *killer* lainnya untuk menghindari penolakan. Jangan lupa bagi-bagi pengetahuannya sama kita-kita! Ok.

Sukses untuk Anda,



Agus Salim, Publisher  
[www.buku-profitable.com](http://www.buku-profitable.com)