

# Panduan 14 Pola Sleight of Mouth

Membingkai ulang keberatan (objection) secara elegan dalam percakapan bisnis — dikembangkan oleh Robert Dilts.

Bahasa Persuasif · Etis & Berbasis Rapport

## Fondasi: Pacing Sebelum Leading

---

Rapport harus ada sebelum teknik bahasa apa pun bisa bekerja. Tanpa rapport, teknik apa pun akan terasa manipulatif. Formulasinya: **PACE** → **PACE** → **PACE** → **LEAD** — minimal tiga kali mengakui realitas lawan bicara sebelum mengarahkan.

### KEY INSIGHT

Pacing bukan berarti setuju. Anda bisa mengakui kekhawatiran seseorang tanpa mengiyakan isinya.

### Objection yang Sering Anda Hadapi

Tulis 2–3 keberatan yang paling sering muncul dari klien/prospek Anda:

---

---

## 14 Pola untuk Objection "Terlalu Mahal"

| Pola                     | Contoh Respons                                       |
|--------------------------|------------------------------------------------------|
| <b>Redefine</b>          | "Mahal dibanding apa? Ini tergolong murah."          |
| <b>Consequence</b>       | "Berapa biaya kalau TIDAK berinvestasi?"             |
| <b>Chunk Down</b>        | "Itu kurang dari secangkir kopi per hari."           |
| <b>Chunk Up</b>          | "Ini soal warisan (legacy), bukan pengeluaran."      |
| <b>Change Frame Size</b> | "Mahal hari ini, tak ternilai dalam 10 tahun."       |
| <b>Intent</b>            | "Kehati-hatian finansial Anda adalah kebijaksanaan." |

### Pola Lain untuk Objection Umum

- **"Saya perlu pikir-pikir dulu"** → gunakan Consequence, Another Outcome, atau Intent.
- **"Saya tidak sanggup"** → gunakan Chunk Down atau Hierarchy of Criteria.
- **"Ini tidak akan berhasil untuk saya"** → gunakan Counter Example atau Apply to Self.

## Latih Respons Anda Sendiri

Ambil satu objection yang Anda tulis di halaman 1, lalu susun respons menggunakan minimal 3 pola berbeda:

| Pola yang Digunakan | Respons Saya |
|---------------------|--------------|
|                     |              |
|                     |              |

**INGAT**

Ini bukan tentang membuat orang melakukan sesuatu yang tidak mereka inginkan — ini tentang menyampaikan sesuatu yang sudah bernilai dengan cara yang benar-benar bisa didengar.

**Ingin melatih pola bahasa ini dengan umpan balik langsung?**

Ini bagian dari materi Pillar 3 di Full-Day Workshop dan Program 12 Minggu kami.

[thecoherence-lab.com/konsultasi](https://thecoherence-lab.com/konsultasi)