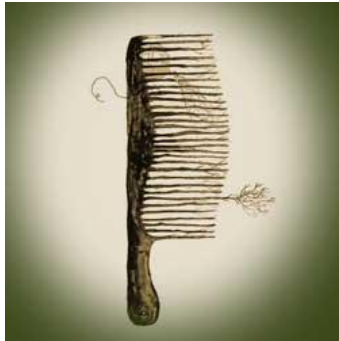


## NLP: Menjual Sikat Kepada Sami Buddha



Sebuah syarikat pengeluar sikat menawarkan peluang pekerjaan dalam sektor pemasaran. Lebih dari 100 orang datang untuk temuduga.

Setelah melalui berbagai proses pemilihan yang cukup ketat, terpilihlah tiga calon utama. Sebut saja A, B dan C. Syarikat itu memberi tugas kepada tiga orang yang terpilih. A, B dan C diminta untuk menjual sikat kepada para sami buddha dalam jangka waktu 10 hari. Bagi sebagian orang, tugas ini tidak masuk akal kerana sami buddha berkepala botak dan tidak memerlukan sikat.

Sepuluh hari pun berlalu, akhirnya ketiga calon tersebut kembali ke pejabat untuk melaporkan hasil penjualan mereka.

Calon A: Saya hanya mampu menjual satu sikat. Saya sudah berusaha menawarkan sikat itu kepada sami buddha di sana tetapi mereka marah-marah kerana saya dianggap mempermainkan mereka. Tetapi untung, ketika saya berjalan menuruni tangga ada seorang sami muda yang mau membeli satu sikat dari saya. Sikat itu digunakan untuk menggaru kepalanya yang berkulit.

Calon B: Saya berhasil menjual sepuluh sikat. Saya pergi ke sebuah wat siam dan melihat banyak pelawat yang rambutnya tidak kemas kerana angin kencang yang bertiup di luar wat. Sami buddha di dalam wat itu mendengar cadangan saya dan membeli 10 sikat untuk para pelawat agar mereka menunjukkan rasa hormat kepada Buddha ketika bersembahyang.

Calon C: Saya berhasil menjual seribu buah sikat. Setelah melakukan pengamatan beberapa hari di wat siam itu, saya melihat banyak pelancong yang datang berkunjung ke sana. Kemudian saya berkata pada ketua sami buddha, "Tuan, saya melihat banyak penziarah yang datang ke sini. Jika tuan bisa memberi mereka sebuah cenderamata, maka itu akan lebih menggembirakan hati mereka". Saya bilang padanya bahwa saya punya banyak sikat yang bagus dan murah. Saya lalu meminta ketua sami tersebut untuk meletakkan tanda tangan pada setiap sikat sebagai hadiah bagi para penziarah di wat siam itu. Ketua sami bersetuju dan langsung memesan 1,000 buah sikat.

Akhirnya syarikat pengeluar sikat itu menerima ketiga orang tersebut sebagai pekerja barunya. Calon C dipilih sebagai Pengurus Pemasaran, calon B menjadi pembantu pengurus dan calon A sebagai pegawai pemasaran biasa.

\* Kajian dari Harvard University menunjukkan 85% kejayaan adalah kerana sikap dan 15% kerana kemampuan. Sikap ternyata lebih penting dari kepandaian.

Sumber: Internet