

Temukan rahasia sukses di buku terlaris #1 ini

& BERPIKIR & BERJIWA BESAR

Capailah apa yang Anda idamkan:

Kekayaan Pribadi, Pengaruh dan Kekuasaan, Pekerjaan

Ideal, Hubungan Memuaskan, Kehidupan yang Berhasil dan Dinikmati



David J. Schwartz, Ph. D

& BERPIKIR BERJIWA BESAR

**IDE DAN RENCANA BESAR YANG MENGHASILKAN
SUKSES TIDAK MUNGKIN LEBIH BESAR DARI PIKIRAN
DAN JIWA ANDA**

Kembangkan kapasitas Anda sampai pada puncaknya! Tunjukkan pada dunia apa yang Anda miliki, sebagaimana yang telah dilakukan oleh jutaan orang di seluruh dunia melalui buku terlaris fenomenal #1 yang dipergunakan para motivator besar lainnya. Pasti menolong Anda menikmati kekayaan dunia, sambil tetap mengalami kebahagiaan batin. Menghadapi rasa takut gagal, membangun kepercayaan diri, berpikir dan bermimpi kreatif, menjadi pribadi yang Anda inginkan, mengubah hambatan jadi peluang, menetapkan destinasi untuk menumbuhkan pikiran dan jiwa seorang sukses.

Manfaatkan aplikasi siap pakai ini selangkah demi selangkah menuntun Anda memaksimalkan pribadi, pekerjaan, usaha, perkawinan, keluarga, dan relasi Anda. Buktikanlah, tak perlu pintar dan bakat untuk meraih sukses besar serta mengalami kepuasan besar. Yang perlu hanyalah mengeluarkan hal spektakuler yang sebenarnya bisa dilakukan pikiran dan jiwa Anda ketika Anda mulai berpikir dan berjiwa besar!

KARYA SPEKTAKULER DR. DAVID SCHWARTZ profesor di Georgia State University, Atlanta, dan ceo dari Creative Educational Services, Inc., pelatihan dan pencetak para leadership kelas dunia.

BERPIKIR
&
BERJIWA
BESAR

BERPIKIR & BERJIWA BESAR

David J. Schwartz, Ph. D



BERPIKIR & BERJIWA BESAR

David J. Schwartz, Ph.D.

Copyright © Prentice-Hall Inc.

Hak Penerbitan ada pada

© 2006 PT. Pustaka Delapratasa

Hak cipta dilindungi Undang-Undang

Alih Bahasa:

Dian Paramesti Bahar

Sampul:

Imam Sukemi

Editor:

Drs. Muh. Sholeh

Copy Editor:

Siti Khotimah

Managing Editor:

Drs. Jonathan Prawira

Cetakan

5 6 7 8 9 10 09 08 07 06

p. cm.

Pustaka Delapratasa

ISBN 979-3253-09-6

1. Berpikir & Berjiwa Besar

xiv, 306 hlm. 23,5 cm.

KDT

2006

UU RI No. 19/2002 tentang Hak Cipta

Lingkup Hak Cipta

Pasal 2:

1. Hak Cipta merupakan hak eksklusif bagi Pencipta atau Pemegang Hak Cipta untuk mengumumkan atau memperbanyak Ciptaannya, yang timbul secara otomatis setelah suatu ciptaan dilahirkan tanpa mengurangi pembatasan menurut peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Ketentuan Pidana

Pasal 72:

1. Barangsiapa dengan sengaja atau tanpa hak melakukan perbuatan sebagaimana dimaksud dalam pasal 2 ayat (1) atau pasal 49 ayat (1) dan ayat (2) dipidana dengan pidana penjara masing-masing paling singkat 1 (satu) bulan dan/atau denda paling sedikit Rp 1.000.000,00 (satu juta rupiah), atau pidana penjara paling lama 7 (tujuh) tahun dan/atau denda paling banyak Rp 5.000.000.000,00 (lima milyar rupiah).
2. Barangsiapa dengan sengaja menyebarkan, memamerkan, mengedarkan, atau menjual kepada umum suatu ciptaan atau barang hasil pelanggaran Hak Cipta atau Hak Terkait sebagaimana dimaksud pada ayat (1), dipidana dengan pidana penjara paling lama 5 (lima) tahun dan/atau denda paling banyak Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).

UNTUK DAVID III

Putera kami yang berusia 6 tahun, David, merasa sangat hebat ketika ia lulus dari Taman Kanak-kanak. Saya bertanya ingin menjadi apa dia setelah dewasa. Davey menatapku lama dan kemudian menjawab, "Ayah, aku ingin jadi profesor."

"Profesor? Profesor apa?" saya bertanya. "Seperti Ayah," ia menjawab, "kurasa aku ingin menjadi Profesor Kebahagiaan."

Profesor Kebahagiaan! Itu sebuah ambisi yang sangat mengagumkan, bukan? Karena itu untuk David, seorang bocah yang baik dengan tujuan yang besar, dan untuk ibunya, buku ini dipersembahkan.



Daftar Isi

1	Percaya Dapat Berhasil, Anda Pasti Akan Berhasil	1
2	Menyembuhkan Kebiasaan Mencari Kambing Hitam, Penyakit Kegagalan Anda	19
3	Bangunlah Kepercayaan Diri dan Lenyapkan Ketakutan	44
4	Bagaimana Berpikir Besar	70
5	Bagaimana Berpikir dan Bermimpi Secara Kreatif	97
6	Anda adalah Apa yang Anda Pikirkan	124
7	Mengatasi Lingkungan: Menjadi yang Pertama	145
8	Jadikan Sikap Sebagai Sekutu Anda	165
9	Berpikir Positif tentang Orang Lain	192
10	Membiasakan Bertindak	212
11	Bagaimana Mengubah Kekalahan Menjadi Kemenangan	235
12	Menyusun Tujuan untuk Membantu Anda Tumbuh	252
13	Bagaimana Berpikir Seperti Seorang Pemimpin	275
14	Bagaimana Menggunakan Keajaiban Berpikir Besar dalam Situasi Kehidupan yang Paling Penting	301

Pendahuluan

Mengapa buku ini sangat perlu? Mengapa buku ini membicarakan selengkap-lengkapunya tentang *Berpikir dan Berjiwa Besar*? Padahal ratusan ribu buku akan diterbitkan tahun ini. Mengapa masih perlu satu buku baru lagi?

Ijinkanlah saya memberi sedikit latar belakang.

Beberapa tahun silam, saya menghadiri sebuah rapat penjualan yang sangat mengesankan. Wakil-presiden pemasaran untuk perusahaan itu tampak sangat gembira. Ia ingin memproyeksikan suatu masalah. Bersamanya hadir sales representative teratas di organisasi, seorang pemuda berpenampilan sangat biasa, yang pada akhir tahun itu mencapai penghasilan tidak kurang dari \$60,000. Penghasilan rata-rata representative yang lain \$12,000.

Eksekutif itu menantang hadirin. Apa katanya? "Saya ingin kalian memperhatikan Harry baik-baik. Lihatlah dia! Sekarang, apa yang dimiliki oleh Harry dan kalian tidak? Harry berpenghasilan lima kali dari rata-rata karena ia lima kali lebih cerdas? Tidak, menurut pengamatan kepribadiannya. Saya sudah memeriksa. Harry menunjukkan kecerdasan rata-rata di departemen ini."

"Apakah Harry bekerja lima kali lebih keras daripada kalian? Tidak — tidak, menurut laporan. Kenyataannya, ia mengurangi waktu lebih banyak dari kebanyakan kalian."

"Apakah Harry mempunyai wilayah yang lebih baik? Sekali lagi saya harus berkata tidak. Catatan transaksinya menunjukkan rata-rata hampir sama. Apakah Harry mempunyai pendidikan yang lebih tinggi? Kesehatan yang lebih baik? Sekali lagi, tidak. Harry hanyalah rata-rata seperti yang diharapkan dari orang rata-rata lainnya. Perbedaan antara Harry dan kalian adalah," wakil-presiden berkata, "Harry berpikir lima kali lebih besar."

Kemudian, eksekutif itu mulai memperlihatkan bagaimana keberhasilan tidak begitu banyak ditentukan oleh ukuran otak

seseorang, tetapi banyak ditentukan oleh ukuran gagasan (pemikiran) orang itu.

Ini merupakan suatu pemikiran yang menarik. Juga berkesan bagi saya. Semakin saya mengamati, semakin banyak orang yang saya ajak bicara, dan semakin dalam saya menggali apa sebenarnya yang terdapat di balik keberhasilan, maka jawaban itu semakin jelas. Lembar demi lembar sejarah membuktikan bahwa ukuran rekening bank, catatan kebahagiaan, dan catatan kepuasan umum seseorang tergantung pada ukuran pemikiran orang tersebut. Ada keajaiban di dalam pemikiran yang besar.

“Jika pemikiran yang besar menghasilkan sedemikian banyak, mengapa tidak semua orang berpikir seperti itu?” Saya diserang pertanyaan ini berulang-ulang. Di sini saya meyakini jawabannya. Lebih dari yang disadari, kita adalah produk dari pemikiran di sekeliling kita, yang kebanyakan tidak besar. Semua di sekitar kita merupakan lingkungan yang berusaha untuk menarik ke Jalan-Kelas-Dua. Hampir setiap hari orang mengatakan kepada kita “terlalu banyak kepala suku, sedangkan orang Indian tidak cukup banyak.” Dengan kata lain, kesempatan untuk memimpin tidak ada lagi, jumlah pemimpin terlalu banyak sehingga akhirnya ia menjadi manusia yang kecil.

Tetapi ide tentang terlalu banyak pemimpin ini tidak sesuai dengan kenyataan. Orang yang memimpin di semua bidang pekerjaan akan mengatakan kepada Anda seperti kepada saya, “masalahnya adalah terlalu banyak orang Indian dan tidak cukup kepala suku.”

Lingkungan pemikiran yang kecil ini juga mengatakan hal lain, “Apapun yang akan terjadi, terjadilah,” bahwa nasib berada di luar kendali kita, dan bahwa ‘suratan tangan’ mengendalikan secara mutlak. Jadi, lupakan impian, rumah yang lebih baik, sekolah khusus untuk anak-anak, dan kehidupan yang lebih baik. Pensiunlah. Tidur dan tunggu kematian.

Siapa yang tidak pernah mendengar kalimat, “Keberhasilan tidak dapat dinilai dengan uang,” seakan-akan Anda harus menjual jiwa, kehidupan keluarga, kepercayaan, dan nilai-nilai

untuk mencapai puncak. Sesungguhnya, keberhasilan tidak menuntut sebuah harga. Setiap langkah untuk maju menghasilkan imbalan.

Lingkungan pemikiran yang kecil ini juga memberitahu bahwa dalam kehidupan, banyak sekali persaingan untuk menuju puncak. Tapi benarkah? Seorang eksekutif penyeleksian pegawai mengemukakan bahwa untuk pekerjaan yang membayar gaji \$10,000 per tahun, dia menerima jumlah pelamar 50 kali sampai 250 kali lebih banyak dari pekerjaan yang membayar \$50,000 setahun. Ini berarti, persaingan untuk Pekerjaan-Kelas-Dua sedikitnya 50 kali lebih besar dari Pekerjaan-Kelas-Satu. Pekerjaan-Kelas-Satu di Amerika Serikat hampir bebas dari kepadatan. Tidak terhitung peluang kerja menanti orang-orang seperti Anda yang berani berpikir besar.

Prinsip-prinsip dasar dan konsep yang mendukung keajaiban berpikir besar berasal dari sumber asal tertinggi, yaitu otak para pemikir terbaik dan terbesar yang pernah hidup di bumi. Otak seperti milik Nabi Daud yang menulis, "Seperti halnya orang berpikir di dalam hatinya, begitulah dia," otak seperti Emerson yang mengatakan "Manusia yang besar adalah mereka yang melihat bahwa pikiran mengatur dunia," otak seperti Milton yang dalam *Paradise Lost* menulis, "Otak adalah suatu wadah yang di dalamnya dapat dihasilkan surga dari neraka atau neraka dari surga," otak dengan imajinasi menawan seperti Shakespeare yang mengamati "Tidak ada yang baik atau buruk, kecuali pikiran membuatnya demikian."

Tetapi darimana kita mendapatkan bukti? Bagaimana kita mengetahui bahwa para pemikir itu benar? Pertanyaan ini dapat dipahami. Bukti tampak dari kehidupan orang-orang terpilih di sekitar kita yang melalui keberhasilan, prestasi, dan kebahagiaan membuktikan bahwa pemikiran besar menghasilkan keajaiban.

Langkah-langkah mudah yang kami susun di sini bukanlah teori yang belum teruji. Langkah-langkah itu bukan gagasan atau pendapat satu orang, melainkan pendekatan yang telah teruji

untuk situasi kehidupan. Mereka dapat diterapkan secara universal dan hasilnya menakjubkan.

Dengan membaca halaman buku ini, Anda memperlihatkan minat kepada keberhasilan yang lebih besar. Anda ingin memenuhi semua keinginan Anda. Anda ingin menikmati standar hidup yang baik. Anda ingin hidup ini menghasilkan semua hal baik yang patut Anda dapatkan. Tertarik kepada keberhasilan adalah kualitas yang pantas dihargai.

Anda memiliki kualitas lain yang patut dihargai. Memegang buku ini menunjukkan Anda memiliki kecerdasan untuk mencari alat yang akan membantu untuk membawa Anda ke tujuan. Dalam membangun segala sesuatu — mobil, jembatan, pesawat — kita memerlukan alat. Banyak orang di dalam usahanya untuk membangun kehidupan yang berhasil lupa bahwa ada alat untuk membantu mereka. Anda tidak. Karena itu, Anda mempunyai dua kualitas dasar yang diperlukan untuk mengetahui manfaat nyata dari buku ini: *hasrat akan keberhasilan yang lebih besar*, dan kecerdasan untuk memilih alat yang akan membantu menyadari hasrat tersebut.

Berpikir dan Berjiwa Besar akan membuat Anda hidup kaya. Kaya dengan kebahagiaan. Kaya dengan prestasi. Kaya dengan penghasilan. Kaya dengan teman. Kaya dengan penghargaan.

Tapi, cukuplah dengan janji-janji ini. Mulailah sekarang juga menemukan cara agar pikiran Anda menghasilkan keajaiban. Mulailah dengan pemikiran filsuf besar Disraeli, "Hidup terlalu singkat untuk menjadi orang yang tidak berarti."

APA YANG AKAN DIUNGKAPKAN BUKU INI KEPADA ANDA

Di setiap bab buku ini, Anda akan menemukan ratusan ide praktis dan cemerlang, teknik serta prinsip-prinsip yang akan memungkinkan Anda mengasah kekuatan yang luar biasa dari berpikir besar, untuk meraih sukses, kebahagiaan, dan kepuasan yang sangat Anda inginkan. Setiap teknik dijelaskan dengan

ilustrasi kehidupan yang sesungguhnya. Anda tidak hanya menemukan apa yang harus dilakukan, tetapi yang lebih penting, Anda mengetahui bagaimana menerapkan setiap prinsip ke dalam situasi dan masalah yang nyata. Inilah yang akan diungkapkan buku ini untuk Anda: memperlihatkan bagaimana Anda dapat

- *Mempersiapkan Diri Menuju Sukses dengan Kekuatan Keyakinan.*
- *Meraih Sukses dengan Yakin bahwa Anda Dapat Berhasil.*
- *Menaklukkan Ketidakyakinan dan Kekuatan Negatif yang Dihasilkannya.*
- *Meraih Hasil yang Besar dengan Keyakinan Sebesar-besarnya.*
- *Membuat Pikiran Anda Menghasilkan Pikiran Positif.*
- *Mengembangkan Kekuatan Keyakinan.*
- *Merencanakan Program Pembangun-Sukses yang Nyata.*
- *Memvaksinasi Diri Anda untuk Melawan "Alasan", Penyakit Kegagalan.*
- *Mempelajari Rahasia di Balik Sikap Anda Tentang Kesehatan.*
- *Empat Langkah Positif Menghilangkan "Alasan Kesehatan".*
- *Menemukan Mengapa Kekuatan Berpikir Lebih Penting dari Kecerdasan Semata.*
- *Menggunakan Otak untuk Berpikir – Tidak Hanya sebagai Gudang Fakta-Fakta.*
- *Menguasai Tiga Cara Mudah Menyembuhkan "Alasan Kecerdasan".*
- *Mengatasi Masalah Usia – Merasa "Terlalu Muda" atau "Terlalu Tua".*
- *Menaklukkan "Alasan Nasib" dan Menarik Nasib Baik kepada Anda.*
- *Memakai Teknik "Tindakan" untuk Memulihkan Rasa Takut dan Membangun Kepercayaan Diri.*
- *Mengelola Ingatan untuk Meningkatkan "Tabungan" Kepercayaan Diri Anda.*
- *Mengatasi Rasa Takut Anda Akan Orang Lain.*
- *Meningkatkan Kepercayaan-Diri dengan Memuaskan Superego Anda.*

- *Berpikir Penuh Keyakinan dengan Bertindak Penuh Keyakinan.*
- *Lima Langkah Positif Membangun Kepercayaan-Diri dan Menghancurkan Rasa Takut.*
- *Menemukan bahwa Sukses Diukur dari Ukuran Gagasan (Pemikiran) Anda.*
- *Menilai Ukuran Anda Sesungguhnya dan Menemukan Aset yang Anda Miliki.*
- *Berpikir Sebesar Diri Anda Sesungguhnya.*
- *Mengembangkan Perbendaraan-Kata Para Pemikir Besar dengan Empat Langkah Khusus.*
- *Berpikir Besar dengan Memvisualisasikan Apa yang Dapat Dilakukan di Masa Mendatang.*
- *Menambah Nilai untuk Benda, Manusia dan Diri Anda.*
- *“Berpandangan Besar” tentang Pekerjaan Anda.*
- *Berpikir di Atas Biasa dan Memusatkan pada Hal yang Penting.*
- *Menguji Diri – Mengetahui Seberapa Besar Pemikiran Anda.*
- *Berpikir Kreatif untuk Menemukan Cara Baru dan Lebih Baik dalam Menyelesaikan Segala Sesuatu.*
- *Mengembangkan Kekuatan Kreatif dengan Mempercayai Kekuatan Itu Dapat Dihasilkan.*
- *Melawan Pemikiran Tradisional yang Bersifat Membekukan Otak.*
- *Berbuat Lebih Baik dengan Menghidupkan Kekuatan Kreatif Anda.*
- *Tiga Kunci Memperkuat Kreativitas dengan Membuka Telinga dan Pikiran.*
- *Memperluas dan Merangsang Pikiran Anda.*
- *Mengasah dan Mengembangkan Ide – Buah dari Pikiran Anda.*
- *Terlihat Penting, karena Ini Membantu Anda Memikirkan Hal yang Penting.*
- *Menjadi Orang yang Penting dengan Berpikir bahwa Pekerjaan Anda Penting.*
- *Menyusun Sendiri Iklan “Menjual Diri Anda Pada Diri Sendiri”.*
- *Memperbaiki Cara Berpikir – Berpikir Seperti Cara Orang Penting Berpikir.*
- *Membuat Agar Lingkungan Anda Mengikuti Cara Anda.*
- *Mencegah Orang Kecil Menggoyahkan Anda.*

- *Mengelola Lingkungan Kerja Anda.*
- *Melakukan Pencerahan Psikologis Selama Jam Santai.*
- *Membuang Pikiran Kotor dari Lingkungan Anda.*
- *Menjadi Nomor-Satu dalam Segala Sesuatu yang Anda Lakukan.*
- *Menumbuhkan Sikap yang Membantu untuk Mencapai Apa yang Diinginkan.*
- *Aktif dan Bersemangat.*
- *Mengembangkan Kekuatan Semangat yang Sesungguhnya.*
- *Menumbuhkan Sikap bahwa "Anda Penting".*
- *Menghasilkan Lebih Banyak Uang dengan Mengutamakan Pelayanan.*
- *Memenangkan Dukungan dari Orang Lain dengan Berpikir Positif tentang Mereka.*
- *Lebih Disukai dengan Membuat Diri Anda "Menyenangkan".*
- *Berinisiatif Membangun Persahabatan.*
- *Menguasai Teknik Berpikir dengan Memikirkan Sisi Baik Orang Lain.*
- *Mengumpulkan Teman dengan Melatih Percakapan yang Ramah.*
- *Berpikir Besar, Meskipun Anda Mengalami Kehilangan atau Kekalahan.*
- *Membiasakan Bertindak – Tidak Menunggu Sampai Kondisi Sempurna.*
- *Membulatkan Pikiran untuk Mewujudkan Ide Anda.*
- *Bertindak untuk Menyembuhkan Ketakutan dan Meraih Keyakinan.*
- *Memecahkan Rahasia Aksi Pikiran.*
- *Mengupayakan Keajaiban Sejak Sekarang.*
- *Memperkuat Diri Anda dengan Membiasakan "Berbicara".*
- *Mengembangkan Inisiatif, Jenis Tindakan Khusus.*
- *Menemukan bahwa Kekalahan Hanyalah Sebuah Pernyataan Pikiran.*
- *Melindungi dari Setiap Kegagalan.*
- *Melancarkan Kritik-Diri yang Membangun.*
- *Mencapai Hasil Positif Melalui Kegigihan dan Eksperimen.*
- *Melenyapkan Ketidakyakinan dengan Menemukan Sisi Baik Setiap Situasi.*

- *Mengetahui dengan Jelas Apa yang Anda Inginkan dalam Hidup.*
- *Menggunakan Rencana untuk Membangun Tujuan 10 Tahun-Mendatang.*
- *Menghindari Lima Senjata Pembunuh-Keberhasilan.*
- *Memperbesar Energi Anda dengan Menetapkan Tujuan Tertentu.*
- *Menyusun Tujuan untuk Membantu Anda Mencapai Sesuatu dan Hidup Lebih Lama.*
- *Mencapai Tujuan Anda dengan Tuntunan 30-Hari Peningkatan Diri.*
- *Memodali Diri Anda untuk Keuntungan di Masa Mendatang.*
- *Mempelajari Empat Aturan Kepemimpinan.*
- *Mengembangkan Kekuatan Menjual Pikiran dengan Orang yang Ingin Anda Pengaruhi.*
- *Menerapkan Pendekatan “Manusiawi” yang Ampuh.*
- *Memikirkan, Mempercayai dan Mendorong Kemajuan.*
- *Menguji Apakah Anda Seorang Pemikir Progresif.*
- *Melatih Kekuatan Berpikir Anda yang Unggul.*
- *Menggunakan Keajaiban Berpikir Besar dalam Situasi Kehidupan Terpenting.*



Percaya Dapat Berhasil, Anda Pasti Akan Berhasil

Keberhasilan mengandung banyak arti yang positif dan menakjubkan. Keberhasilan berarti kemakmuran pribadi: rumah yang baik, liburan, perjalanan, hal baru, jaminan keuangan, dan fasilitas maksimum untuk anak-anak Anda. Keberhasilan berarti memperoleh penghargaan, kepemimpinan, dan dilihat lebih tinggi oleh orang lain dalam usaha dan kehidupan sosial Anda. Keberhasilan berarti kebebasan: kebebasan dari rasa takut, cemas, frustrasi, dan kegagalan. Keberhasilan berarti penghargaan diri, terus-menerus menemukan kebahagiaan yang lebih nyata dan kepuasan hidup, kemampuan berbuat lebih banyak untuk orang-orang yang menggantungkan hidupnya kepada Anda.

Keberhasilan berarti kemenangan.

Keberhasilan – prestasi – adalah tujuan hidup!

Setiap manusia menginginkan keberhasilan. Siapapun menginginkan yang terbaik dari apa yang dapat diberikan oleh kehidupan. Tidak ada seorang pun yang senang merangkak untuk hidup dalam kemiskinan. Tidak seorang pun menyukai rasa menjadi manusia kelas-kedua dan dipaksa untuk menjalaninya.

Beberapa kebijaksanaan pencipta keberhasilan yang paling praktis ditemukan dalam kutipan Alkitab yang menyatakan bahwa keyakinan dapat memindahkan sebuah gunung.

Yakinlah benar-benar bahwa Anda dapat memindahkan sebuah gunung, maka Anda dapat memindahkannya. Tidak banyak orang percaya mereka dapat memindahkan gunung, sehingga tidak banyak yang berhasil. Dalam beberapa kesempatan, mungkin Anda mendengar orang berkata seperti, "Mustahil memikirkan Anda dapat membuat gunung bergerak hanya dengan mengatakan Gunung, 'pindahlah.' Itu tidak mungkin."

Orang yang berpikir seperti ini mengaburkan keyakinan dengan harapan. Anda tidak bisa *berharap* memindahkan sebuah gunung. Anda tidak dapat *berharap* berada di kelas eksekutif.

Juga Anda tidak dapat *berharap* berada di sebuah rumah dengan lima-kamar tidur dan tiga-kamar mandi atau tempat yang menghasilkan pendapatan tinggi. Anda tidak dapat *berharap* berada dalam posisi memimpin.

Tapi, Anda dapat memindahkan sebuah gunung dengan keyakinan. Anda dapat mencapai keberhasilan dengan keyakinan bahwa Anda dapat berhasil.

Tidak ada hal yang ajaib atau mistis mengenai kekuatan dari keyakinan (percaya). Keyakinan bekerja dengan cara seperti ini. Keyakinan — yakni sikap "saya-yakin-saya-dapat" — menghasilkan kekuatan, ketrampilan, dan energi yang diperlukan untuk mewujudkan. Ketika Anda percaya saya-dapat-melakukannya, maka berkembanglah bagaimana-melakukannya.

Setiap hari di seluruh negeri ini, kaum muda mulai menekuni pekerjaan baru. Masing-masing "berharap" suatu hari dapat menikmati sukses sampai mencapai puncak. Tapi kebanyakan dari mereka tidak mempunyai keyakinan, yang diperlukan untuk mencapai roda puncak. Akibatnya, mereka tidak mencapai puncak. Karena yakin bahwa mustahil mendaki tinggi, mereka tidak menemukan langkah-langkah menuju ketinggian tersebut. Sikap mereka tetap seperti orang "rata-rata."

Tapi beberapa pemuda yang lain benar-benar percaya mereka akan berhasil. Mereka mendekati pekerjaan mereka dengan keyakinan “saya-akan-mencapai-puncak.” Keyakinan dasar itu membawa mereka ke puncak. Dengan yakin bahwa akan berhasil — dan itu tidak mustahil — kelompok ini belajar dan mengamati perilaku para eksekutif senior. Mereka belajar bagaimana orang-orang sukses mendekati masalah dan membuat keputusan. Mereka mengamati sikap orang-orang yang sukses.

Bagaimana-melakukannya selalu muncul pada orang yang percaya bahwa ia dapat melakukannya.

Dua tahun silam, seorang wanita kenalan saya memutuskan untuk mendirikan sebuah agen sales yang menjual rumah mobil. Dia dinasihati oleh banyak orang untuk tidak melakukannya — dan diyakinkan bahwa ia tidak dapat melakukannya.

Ia mempunyai simpanan kurang dari \$3,000, dan mendapat nasehat bahwa setidaknya diperlukan investasi modal minimum beberapa kali lipat dari jumlah tersebut.

“Lihat betapa sulitnya persaingan,” ia dinasehati. “Lagi pula, pengalaman praktis apa yang Anda miliki dalam menjual rumah mobil, belum lagi dalam mengelola sebuah bisnis?” penasehatnya bertanya.

Tetapi wanita muda ini yakin dengan dirinya dan kemampuannya untuk berhasil. Dengan cepat, ia mengakui bahwa ia tidak mempunyai modal, bisnis itu sangat bersaing, dan ia tidak mempunyai pengalaman.

“Tetapi,” ia berkata, “semua bukti yang dapat kukumpulkan menunjukkan industri rumah mobil akan berkembang. Di atas itu semua, saya telah mempelajari persaingan. Saya tahu dapat mengelola pekerjaan perniagaan trailer lebih baik dari siapapun di kota ini. Tentu saya akan melakukan beberapa kesalahan, tetapi saya akan segera berada di puncak.”

Ia membuktikannya. Ia mengalami sedikit saja kesulitan untuk mendapatkan modal. Keyakinannya yang benar-benar kuat bahwa ia dapat berhasil dengan usaha ini, membuat dia

memperoleh kepercayaan dari dua investor. Dan dipersenjatai dengan keyakinan yang bulat, ia mewujudkan “hal yang mustahil” — ia membangun pabrik trailer untuk memperluas inventornya yang terbatas, hampir tanpa modal.

Tahun lalu ia menjual trailer dengan nilai lebih dari \$1,000,000. “Tahun depan,” ia berkata, “saya mengharapkan gross lebih dari \$2,000,000.”

Keyakinan yang kuat membuat pikiran mencari cara-cara, alat dan sarana. Dengan meyakini bahwa Anda dapat berhasil, orang mempercayai Anda.

Pada umumnya orang tidak mempunyai banyak persediaan keyakinan. Tetapi beberapa, para penghuni Desa keberhasilan, di A.S., memilikinya! Beberapa minggu yang lalu, seorang teman yang bekerja sebagai petugas di departemen jalan raya negara bagian Midwestern menceritakan pengalaman “memindahkan gunung” yang sejenis kepada saya.

“Bulan lalu,” temanku itu memulai, “departemen kami mengirim pemberitahuan kepada sejumlah perusahaan pereka-yasaan bahwa kami diberi wewenang untuk mengawasi beberapa perusahaan mendesain delapan jembatan, sebagai bagian dari program pembangunan jalan raya kami. Jembatan itu akan dibangun dengan biaya \$5,000,000. Perusahaan perekayasaan ini akan mendapat komisi 4 persen, atau \$200,000, untuk hasil desainnya.

“Saya berbicara dengan 21 perusahaan perekayasaan mengenai hal ini. Empat yang terbesar, memutuskan saat itu juga untuk mengajukan proposal. Tujuhbelas perusahaan lainnya berukuran kecil, dan masing-masing hanya mempunyai 3 sampai 7 insinyur. Ukuran proyek itu membuat gentar 16 dari 17 perusahaan itu. Mereka meneliti proyek tersebut, menggelengkan kepala, dan berkata, Terlalu besar untuk kami. Tadinya saya berharap kami dapat menangani proyek ini. Tapi, mencobanya pun akan sia-sia.”

“Namun salah satu dari perusahaan kecil itu, yaitu sebuah

perusahaan dengan hanya 3 insinyur, mempelajari rencana tersebut dan berkata, 'Kami dapat melakukannya. Kami akan mengajukan sebuah proposal.' Mereka maju dan mendapatkan proyek tersebut."

Mereka yang percaya dapat memindahkan gunung, berhasil. Mereka yang percaya tidak dapat memindahkan gunung, gagal. Keyakinan membangkitkan kekuatan untuk berbuat.

Sesungguhnya di zaman modern ini, keyakinan mewujudkan hal-hal yang jauh lebih besar dari memindahkan gunung. Unsur yang paling dasar — kenyataannya, satu-satunya unsur yang paling dasar — di dalam penjelajahan angkasa kita dewasa ini adalah keyakinan bahwa angkasa raya dapat dikuasai. Tanpa keyakinan yang kuat bahwa manusia dapat menjelajahi angkasa, ilmuwan kita tidak akan mempunyai keberanian, minat, dan semangat untuk memulai.

Keyakinan bahwa kanker dapat disembuhkan sehingga akhirnya menghasilkan obat untuk kanker. Dewasa ini, ada beberapa percakapan mengenai pembangunan terowongan di bawah Selat Inggris untuk menghubungkan Inggris dengan benua Eropa. Apakah terowongan ini kelak berhasil dibangun, tergantung apakah orang-orang yang bertanggung jawab atas pembangunannya yakin bahwa terowongan itu akan berdiri.

Keyakinan akan hasil yang besar merupakan kekuatan yang mengendalikan. Kekuatan di balik semua buku besar, drama dan penemuan ilmiah. Keyakinan akan keberhasilan berada di balik setiap bisnis, gereja dan organisasi politik yang sukses. Keyakinan akan keberhasilan merupakan bumbu dasar yang mutlak penting bagi orang-orang sukses.

Jadi, yakinkanlah dengan sungguh-sungguh bahwa Anda dapat berhasil, maka Anda akan berhasil.

Selama beberapa tahun, saya berbicara dengan banyak orang yang gagal menjalankan ventura bisnis dan berbagai karir. Saya telah banyak mendengar alasan atas kegagalan itu.

Sesuatu yang sangat penting terungkap ketika percakapan

mengenai kegagalan itu berkembang. Biasanya, kegagalan mengalir bersama pernyataan seperti “Sejujurnya, saya pikir ini tidak akan berhasil” atau “Saya telah membuat kesalahan sebelum memulai” atau “Sesungguhnya, saya tidak terlalu terkejut jika ini berhasil.”

Sikap “Baiklah-saya-akan-mencoba-tapi-saya-pikir-ini-tidak-akan-berhasil” menghasilkan kegagalan. Ketidakyakinan merupakan kekuatan negatif. Ketika pikiran tidak meyakini atau meragukan, pikiran itu menarik segala “alasan” untuk mendukung ketidakyakinan tersebut. Keragu-raguan, ketidakyakinan, keinginan bawah-sadar untuk gagal, dan keinginan yang kurang sungguh-sungguh untuk berhasil, bertanggung jawab atas sebagian besar kegagalan.

Pikirkan tentang keragu-raguan, maka Anda gagal.

Pikirkan tentang kemenangan, maka Anda berhasil.

Belum lama berselang, seorang penulis cerita fiksi bercerita kepada saya mengenai ambisi penulisannya. Nama seorang penulis puncak di bidang yang sama muncul.

“Oh,” dia berkata, “Tuan X adalah seorang penulis yang luar biasa, tapi tentu saja saya tidak bisa sesukses dia.”

Sikapnya itu sangat mengecewakan saya, karena saya mengetahui penulis yang ia sebutkan. Penulis itu bukanlah orang yang sangat cerdas atau berpandangan sangat luas. Dia tidak unggul dalam segala sesuatu yang lain, kecuali: keyakinan yang sangat kuat. Ia yakin bahwa ia berada di antara orang-orang terbaik. Jadi, ia bertindak dan berbuat yang terbaik.

Adalah sikap yang baik menghormati pemimpin. Belajarlah dari dia. Amati dia. Pelajari dia. Tapi jangan memujanya. Yakinlah bahwa Anda dapat melebihi dia. Yakinlah bahwa Anda berada di atasnya. Mereka yang menyandang sikap “terbaik-kedua” menjadi para pelaku terbaik-nomor-dua.

Akan saya jelaskan. Keyakinan adalah thermostat yang

mengatur apa yang kita capai dalam hidup. Pelajarilah seorang pria yang berjuang dengan “kemampuan-yang-sedang-sedang-saja.” Ia yakin bahwa dirinya hanya sedikit berguna, sehingga ia menerima sedikit. Ia yakin tidak dapat melakukan hal yang besar, dan hasilnya ia tidak dapat. Ia yakin dirinya tidak penting, sehingga segala sesuatu yang ia lakukan meninggalkan jejak-jejak yang tidak penting. Dengan waktu berjalan, tidak adanya keyakinan-diri memancar dari cara orang itu bicara, berjalan, dan bertindak. Kecuali dia membaca thermostatnya, ia akan menjadi semakin kecil dalam perkiraannya sendiri. Dan, karena orang lain melihat kita seperti kita melihat diri kita, dia tumbuh semakin kecil dalam perkiraan orang-orang di sekitarnya.

Sekarang lihatlah cara orang yang melihat jauh ke depan. Ia percaya bahwa dirinya sangat berharga dan ia menerima banyak. Ia percaya dapat mengatasi tugas yang besar dan sulit, dan ia berhasil. Apa saja yang ia lakukan, cara dia menangani dirinya dalam menghadapi orang lain, karakternya, pikirannya, sudut pandangnya, semua mengatakan, “Inilah dia seorang profesional. Dia adalah orang penting.”

Manusia adalah produk dari pikirannya. Percayailah hal yang besar. Atur agar thermostat Anda bergerak maju. Luncurkan serangan keberhasilan Anda dengan keyakinan yang jujur dan tulus bahwa Anda dapat berhasil. Yakinilah hasil yang besar dan tumbuhlah menjadi besar.

Beberapa tahun silam, setelah memberi ceramah di hadapan sekelompok kalangan usaha di Detroit, saya berbincang-bincang dengan seorang pria yang mendekati saya, memperkenalkan diri dan berkata, “Saya sungguh-sungguh menikmati pidato Anda. Dapatkah Anda menyediakan sedikit waktu? Saya ingin sekali membicarakan pengalaman pribadi dengan Anda.”

Dalam beberapa menit, kami duduk dengan nyaman di sebuah warung kopi, menunggu waktu istirahat.

“Saya mempunyai pengalaman pribadi,” ia memulai, “yang sangat berkaitan erat dengan apa yang Anda katakan sore ini

tentang memusatkan pikiran pada pekerjaan, dan tidak membiarkan pikiran melawan Anda. Saya tidak pernah menjelaskan kepada siapapun bagaimana saya dapat mengangkat diri saya keluar dari 'dunia sedang-sedang-saja,' tapi saya ingin menceritakannya kepada Anda."

"Oh, saya senang mendengarnya," saya berkata.

"Lima tahun yang lalu, saya berjuang sendiri sebagai orang yang bekerja di bidang penjualan peralatan dan perakitan. Saya hidup mapan dengan standar rata-rata. Tapi itupun jauh dari keadaan ideal. Rumah kami terlalu kecil dan kami tidak mempunyai uang untuk memperoleh barang-barang yang kami inginkan. Istri saya, semoga ia diberkati, tidak banyak mengeluh. Tapi jelas terlihat bahwa ia lebih pasrah dengan nasibnya daripada bahagia. Dalam batin, saya terus-menerus kecewa. Ketika membiarkan diri saya melihat bagaimana saya menjerumuskan seorang isteri yang baik dan 2 orang anak, hati saya terasa sakit."

"Tetapi sekarang semuanya sangat berbeda," temanku itu melanjutkan. "Sekarang kami mempunyai sebuah rumah baru yang cantik di atas tanah seluas 2 acre dan sebuah kabin bundar, beberapa ratus mil di sebelah utara. Tidak ada lagi kecemasan apakah kami dapat mengirim anak-anak ke perguruan tinggi yang baik, dan isteri saya tidak lagi merasa bersalah setiap saat dia mengeluarkan uang untuk membeli pakaian baru. Musim panas yang akan datang, seluruh keluarga akan terbang ke Eropa untuk liburan satu bulan. Kami benar-benar bahagia."

"Bagaimana semua itu terjadi?" saya bertanya.

"Semua itu terjadi," lanjutnya, "ketika menggunakan kalimat yang Anda gunakan malam ini. Saya memanfaatkan kekuatan dari keyakinan. Lima tahun silam, saya mengetahui ada lowongan di sebuah perusahaan peralatan dan perakitan di sini, Detroit. Saat itu, kami tinggal di Cleveland. Saya memutuskan untuk mencobanya, dengan harapan dapat menghasilkan uang yang agak lebih besar. Saya tiba disini lebih awal, pada hari Minggu sore, tetapi wawancara baru berlangsung hari Senin.

“Setelah makan malam, saya duduk di kamar hotel dan karena beberapa alasan, saya merasa sangat muak dengan diri saya. Saya bertanya kepada diri sendiri, mengapa saya hanya menjadi kelas menengah yang gagal? Mengapa saya berusaha mendapat pekerjaan yang hanya menjanjikan sebuah langkah kecil ke depan?”

“Sampai hari ini, saya tidak tahu apa yang mendorong saya untuk melakukan hal itu, tapi saya mengambil selebar peralatan tulis hotel dan menulis nama lima orang yang saya kenal dengan baik selama beberapa tahun, yang telah jauh melampaui saya dalam hal penghasilan dan tanggung jawab pekerjaan. Dua diantaranya adalah mantan tetangga yang pindah ke suatu daerah yang makmur. Dua lainnya adalah teman di tempat saya bekerja, dan yang ketiga adalah kakak ipar.”

“Selanjutnya — saya masih tidak tahu apa yang membuat saya melakukannya — saya bertanya kepada diri sendiri, apa yang dimiliki oleh kelima teman saya itu yang tidak saya miliki, di samping pekerjaan yang lebih baik. Saya membandingkan diri dengan mereka dalam hal kecerdasan, tetapi secara jujur saya tidak melihat mereka memiliki kelebihan dari segi otak.

Sejujurnya pula, saya tidak dapat mengatakan bahwa mereka telah mengalahkan saya dari segi pendidikan, integritas, dan kebiasaan pribadi.”

“Akhirnya, saya sampai kepada kualitas keberhasilan lainnya yang sering sekali didengar orang. Inisiatif. Di sini saya enggan untuk mengakuinya, tetapi harus. Dalam hal ini, catatan saya menunjukkan saya berada jauh di bawah teman-teman saya yang berhasil itu.

“Saat itu kira-kira pukul 3 pagi, tetapi pikiran saya masih sangat jernih. Saya melihat titik lemah diri saya untuk pertama kalinya. Saya menemukan bahwa saya telah mundur. Saya selalu membawa sebuah tongkat kecil. Saya menggali ke dalam diri saya semakin dalam, dan lebih dalam, sampai menemukan alasan mengapa saya tidak mempunyai inisiatif, yaitu karena saya tidak

mempercayai dengan sungguh-sungguh, dari dalam diri saya sendiri, bahwa saya sangat berharga.”

“Saya duduk di sana selama sisa malam untuk meninjau bagaimana tidak adanya kepercayaan diri telah mendominasi saya sedemikian lama, bagaimana saya menggunakan pikiran untuk melawan diri saya sendiri. Saya menemukan bahwa selama ini saya mengajarkan kepada diri sendiri mengapa saya tidak dapat maju, bukan mengapa saya dapat maju. Saya telah menciptakan kegagalan untuk diri saya. Saya menemukan, gelombang depresiasi diri ini muncul dalam segala sesuatu yang saya perbuat. Kemudian saya sampai pada kesimpulan bahwa, tidak ada orang lain yang akan mempercayai saya sampai saya mempercayai diri sendiri.”

“Saat itu juga saya memutuskan, Saya bosan merasa sebagai kelas-dua. Dari sekarang saya akan menjadi diri saya sendiri.” Keesokan paginya, saya masih merasakan kepercayaan diri itu. Selama wawancara, saya menguji kepercayaan diri yang baru itu untuk pertama kalinya.

Dulu, sebelum hadir dalam wawancara, saya berharap memiliki keberanian untuk meminta \$750 atau mungkin \$1,000 lebih tinggi dari yang dibayar oleh perusahaan saya sekarang. Tapi sekarang, setelah menyadari bahwa saya adalah seorang pria yang berharga, saya memberi nilai diri saya sampai \$3,500. Dan saya berhasil. Saya menjual diri saya karena setelah malam panjang menganalisa diri itu, saya menemukan hal-hal dalam diri saya yang membuat saya memiliki daya jual lebih tinggi.”

“Dalam 2 tahun setelah menerima pekerjaan itu, saya membangun reputasi sebagai orang yang dapat diajak berbisnis. Suatu ketika kami mengalami resesi. Ini membuat saya masih tetap lebih berharga, karena saya adalah salah seorang pencetak-transaksi-terbaik dalam industri ini.

Ketika perusahaan mengalami reorganisasi, saya menerima sejumlah besar saham ditambah pembayaran lain.” Percayailah diri Anda, maka hal-hal yang baik akan mulai terjadi.

Otak Anda adalah “pabrik” gagasan (pemikiran). Dia adalah pabrik yang sibuk, menghasilkan pemikiran yang tidak terhitung jumlahnya dalam satu hari.

Produksi di pabrik gagasan Anda berada di bawah wewenang dua pengawas. Yang satu kita sebut Tuan Kejayaan dan yang lain Tuan Kegagalan. Tuan Kejayaan bertanggung jawab menghasilkan pikiran positif. Ia mengkhususkan diri memproduksi alasan-alasan mengapa Anda dapat, mengapa Anda berkualifikasi, mengapa Anda akan berhasil.

Pengawas yang lain, Tuan Kegagalan, menghasilkan pikiran negatif yang mencela diri. Dia adalah ahli dalam mengembangkan alasan-alasan mengapa Anda tidak dapat, mengapa Anda lemah, mengapa Anda kurang mampu. Spesialisasinya adalah rangkaian pikiran “mengapa Anda akan gagal.”

Tuan Kejayaan dan Tuan Kegagalan sangat patuh. Mereka menarik perhatian dengan cepat. Anda hanya perlu memberi tanda kepada salah satu dari mereka agar menyampaikan umpan-balik mental secepat mungkin. Jika sinyal itu positif, maka Tuan Kejayaan maju dan mulai bekerja. Demikian juga, sinyal negatif mendorong Tuan Kegagalan untuk maju.

Untuk melihat bagaimana dua pengawas ini bekerja, cobalah contoh berikut. Katakan kepada diri Anda, “Hari ini hari yang buruk.” Ini memberi tanda kepada Tuan Kegagalan untuk bergerak dan ia menghasilkan beberapa fakta untuk membuktikan bahwa Anda benar. Ia mengatakan kepada Anda bahwa hari ini terlalu panas atau terlalu dingin, bisnis akan berjalan buruk hari ini, penjualan turun, dan orang lain akan menang, Anda mungkin sakit, dan mungkin isteri Anda uring-uringan. Tuan Kegagalan bekerja sangat efisien. Hanya dalam beberapa saat, ia membuat Anda terpengaruh. Hari itu menjadi hari yang buruk. Sebelum Anda menyadarinya, hari itu benar-benar menjadi hari yang sial.

Tapi katakan, “Hari ini hari yang menyenangkan,” maka Tuan Kejayaan menerima tanda untuk bergerak. Ia memberitahu

Anda, “Ini hari yang menyenangkan. Cuaca menyegarkan, suasana terasa hidup. Sekarang Anda dapat mengejar pekerjaan yang tertinggal.” Hari itupun menjadi hari yang baik.

Dengan cara serupa, Tuan Kegagalan akan memperlihatkan mengapa Anda tidak dapat membuat Tuan Smith tertarik kepada Anda; sementara Tuan Kejayaan menunjukkan bahwa Anda dapat. Tuan Kegagalan akan meyakinkan bahwa Anda akan gagal, sementara Tuan Kejayaan menunjukkan mengapa Anda akan sukses. Tuan Kegagalan akan menyiapkan sebuah alasan cemerlang untuk menentang Tom, sedangkan Tuan Kejayaan akan memperlihatkan alasan-alasan lain mengapa Anda menyukai Tom.

Semakin banyak pekerjaan yang Anda berikan kepada salah satu dari kedua pengawas ini, semakin kuat dia. Jika Tuan Kegagalan menerima pekerjaan lebih banyak, ia menambah jumlah tenaganya dan ruangnya dalam pikiran Anda. Akhirnya, ia mengambil alih seluruh divisi penghasil-pikiran, dan dapat dikatakan bahwa semua pikiran menjadi bersuara negatif.

Satu-satunya tindakan bijaksana adalah memecat Tuan Kegagalan. Anda tidak memerlukannya. Anda tidak ingin ia berada di sekitar Anda untuk menghasut bahwa Anda tidak dapat, Anda tidak menginginkan, Anda akan gagal, dan sebagainya. Tuan Kegagalan tidak akan membantu untuk mencapai apa yang Anda inginkan, jadi singkirkanlah.

Gunakan Tuan Kejayaan 100 persen sepanjang waktu. Jika sebuah pikiran memasuki benak Anda, mintalah Tuan Kejayaan untuk bekerja. Ia akan memperlihatkan bagaimana Anda dapat berhasil.

Antara sekarang dan yang akan datang, 11.500 konsumen baru akan memasuki wilayah yang besar di Amerika Serikat.

Jumlah penduduk tumbuh dengan sangat pesat. Dalam sepuluh tahun mendatang, peningkatan itu diperkirakan mencapai 35 juta. Ini sama dengan gabungan jumlah penduduk

metropolitan saat ini dari 5 kota terbesar: New York, Chicago, Los Angeles, Detroit, dan Philadelphia. Luar biasa!

Industri baru, terobosan ilmiah baru, dan perluasan pasar, semuanya memberikan kesempatan. Ini adalah berita yang baik. Ini adalah saat yang menggembirakan untuk hidup!

Semua petunjuk mengarah kepada satu, yakni kebutuhan akan manusia kelas-atas di setiap bidang: orang yang mempunyai kemampuan unggul untuk mempengaruhi orang lain, mengarahkan pekerjaan mereka, dan melayani mereka dalam kapasitas kepemimpinan. Orang yang akan mengisi posisi kepemimpinan ini adalah semua orang dewasa atau yang sekarang ini hampir menjadi orang dewasa. Salah satu adalah Anda.

Tentu, jaminan peningkatan ini tidak menjamin keberhasilan pribadi. Amerika Serikat sejak lama selalu mengalami peningkatan besar. Tetapi segera tampak bahwa berjuta-juta manusia — kenyataannya, sebagian besar dari mereka — berjuang, tanpa benar-benar berhasil.

Kebanyakan dari mereka berjuang tidak sepenuhnya, meskipun peluang begitu besar dalam dua dekade belakangan ini. Dalam periode peningkatan ini, sebagian besar orang akan terus cemas, takut, menjalani hidup dengan merasa menjadi orang yang tidak penting, tidak dihargai, dan tidak dapat melakukan apa yang mereka inginkan. Akibatnya, prestasi mereka pun menerima imbalan yang setimpal, kebahagiaan yang sedikit.

Mereka yang mengubah kesempatan menjadi imbalan (saya sejujurnya percaya Anda adalah salah satu diantara mereka, karena jika tidak, Anda mengandalkan keberuntungan dan tidak mepedulikan buku ini) adalah orang yang bijaksana dan belajar bagaimana berpikir untuk sukses.

Masuklah. Pintu menuju sukses terbuka lebih lebar dari sebelumnya. Cantumkan nama Anda dalam daftar sekarang juga, bahwa Anda akan bergabung dengan kelompok terpilih yang mencapai apa yang diinginkan dari kehidupan.

Ini adalah langkah pertama menuju sukses. Sebuah langkah dasar. Anda tidak dapat menghindarinya. Langkah Pertama: *Percaya kepada diri Anda, percaya Anda dapat berhasil.*

BAGAIMANA MENGEMBANGKAN KEKUATAN KEYAKINAN

Berikut ini tiga pedoman untuk menghasilkan dan memperkuat kekuatan keyakinan diri:

1. *Pikirkan keberhasilan, jangan pikirkan kegagalan.* Dalam pekerjaan dan di rumah, gantilah pikiran tentang kegagalan dengan keberhasilan. Ketika Anda menghadapi situasi yang sulit, pikirkan "Saya menang," bukan "Saya mungkin akan kalah." Ketika Anda bersaing dengan orang lain pikirkan, "Saya sama dengan yang terbaik," bukan "Saya adalah pecundang."

Ketika peluang muncul berpikirlah, "Saya dapat melakukannya," bukan "Saya tidak dapat." Biarkanlah pikiran utama "Saya akan berhasil" mendominasi proses berpikir Anda. Memikirkan sukses akan mengkondisikan pikiran untuk membuat rencana yang menghasilkan keberhasilan.

Memikirkan kegagalan akan menghasilkan yang sebaliknya. Memikirkan kegagalan mengkondisikan pikiran untuk mengolah pikiran lain yang menghasilkan kegagalan.

2. *Terus-menerus mengingat bahwa Anda lebih baik dari yang Anda pikirkan.* Orang yang sukses bukanlah manusia-super. Sukses tidak memerlukan kecerdasan yang luar biasa dan tidak mengandung sesuatu yang mistis. Sukses tidak disebabkan oleh keberuntungan. Orang yang sukses tidak lain adalah orang biasa yang mempunyai keyakinan kepada dirinya sendiri dan apa yang mereka kerjakan. Jangan sekali-kali menilai rendah diri Anda.

3. *Yakinlah sebesar-besarnya.* Ukuran dari sukses Anda ditentukan oleh ukuran dari keyakinan Anda. Pikirkan tujuan yang kecil, maka Anda boleh mengharapkan hasil yang kecil.

Pikirkan tujuan besar, maka Anda mendapat sukses yang besar. Ingat juga hal ini! Ide dan rencana yang besar sering lebih mudah — tidak lagi sulit — dari ide dan rencana yang kecil.

Tuan Ralph J. Cordiner, kepala dewan General Electric Company, mengatakan dalam sebuah konperensi kepemimpinan, "... dari setiap orang yang teraspirasi oleh kepemimpinan — untuk dirinya dan perusahaan — kami memerlukan ketegasan untuk melaksanakan program pribadi pengembangan diri. Tidak ada orang lain yang akan menyuruh seseorang untuk berkembang ... Maju tidaknya seseorang di bidangnya, merupakan masalah pelaksanaan pribadi. Ini adalah sesuatu yang memerlukan waktu, usaha dan pengorbanan. Tidak ada orang lain yang dapat melakukannya untuk Anda."

Nasehat Tuan Cordiner ampuh dan praktis. Cobalah. Orang yang mencapai puncak dalam manajemen bisnis, penjualan, perekayasaan, keagamaan, penulisan, seni peran dan setiap bidang lain, tiba disana dengan secara sadar dan terus-menerus mengikuti sebuah rencana untuk pengembangan diri dan pertumbuhan.

Setiap program pelatihan —itulah isi buku ini— harus melakukan tiga hal. Program itu harus mengandung isi, apa-yang-dikerjakan. Kedua, menyediakan metode, bagaimana-mengerjakannya. Dan ketiga, melewati pengujian, artinya, mendapatkan hasil.

Bagian apa dari program pelatihan pribadi Anda untuk keberhasilan, dibangun atas dasar sikap dan teknik orang-orang yang berhasil. Bagaimana mereka mengelola diri? Bagaimana mereka mengatasi hambatan? Bagaimana mereka memperoleh penghargaan dari orang lain? Apa yang membedakan mereka dari orang kebanyakan? Bagaimana mereka berpikir?

Bagian bagaimana dari rencana Anda untuk perkembangan dan pertumbuhan merupakan sekumpulan petunjuk konkret untuk bertindak. Ini ditemukan di setiap bab. Pedoman ini bekerja. Terapkanlah dan lihat hasilnya.

Bagaimana dengan bagian terpenting dari pelatihan ini: hasil? Secara ringkas, pelaksanaan program yang disajikan di sini akan membawa keberhasilan, dan pada suatu skala yang saat ini mungkin tampak mustahil. Bila dibagi-bagi menjadi beberapa bagian, maka program pelatihan pribadi ini akan membawa sejumlah hasil: penghargaan yang lebih dalam dari keluarga Anda, penghormatan dari teman dan rekan, rasa berguna, rasa menjadi seseorang, rasa memiliki status, peningkatan penghasilan dan standar hidup.

Latihan Anda dikelola oleh diri sendiri. Tidak ada orang lain yang mengawasi Anda untuk memberitahu apa yang harus dilakukan dan bagaimana. Buku ini akan menjadi pedoman bagi Anda, tapi hanya Anda saja dapat memahami diri Anda. Hanya Anda yang dapat memerintah diri untuk menerapkan pelatihan ini. Hanya Anda dapat mengevaluasi diri Anda.

Hanya Anda dapat menghasilkan tindakan korektif terhadap sedikit kesalahan yang Anda lakukan. Pendeknya, Anda akan melatih diri sendiri untuk mencapai sukses yang lebih besar.

Anda sudah memiliki laboratorium berperlengkapan lengkap tempat Anda dapat bekerja dan belajar. Laboratorium itu terdapat di sekeliling Anda. Laboratorium Anda terdiri dari manusia.

Laboratorium ini menyediakan setiap contoh yang mungkin dari tindakan manusia. Tidak ada batas apa yang dipelajari setelah melihat diri Anda sebagai seorang ilmuwan di laboratorium Anda sendiri. Selain itu, Anda tidak perlu membeli apa-apa. Tidak perlu membayar sewa. Tidak perlu mengeluarkan biaya. Anda dapat menggunakan laboratorium ini sesering mungkin, dengan cuma-cuma.

Sebagai pimpinan laboratorium milik sendiri, Anda ingin melakukan apa yang diperbuat oleh para ilmuwan lain: mengamati dan meneliti.

Anda terkejut bukan, mengetahui bahwa pada umumnya orang memahami begitu sedikit tentang mengapa orang lain berbuat sesuatu, kendati mereka dikelilingi oleh manusia

sepanjang hidupnya? Kebanyakan orang bukan pengamat yang terlatih. Salah satu tujuan penting buku ini adalah membantu Anda melatih diri untuk mengamati, untuk mengembangkan kepekaan yang mendalam akan tindakan manusia. Anda bertanya kepada diri sendiri, "Mengapa John sangat berhasil dan Tom biasa-biasa saja?" "Mengapa beberapa orang mempunyai banyak sahabat dan yang lain mempunyai beberapa teman saja?" "Mengapa orang senang menerima apa yang dikatakan seseorang kepadanya, tetapi mengabaikan orang lain yang mengatakan hal serupa?" Dengan latihan, Anda akan mendapat pelajaran berharga melalui proses pengamatan yang sangat sederhana.

Berikut ini dua saran khusus untuk membantu Anda menjadi pengamat terlatih. Sebagai studi kasus, pilihlah dua orang paling berhasil dan dua orang paling gagal yang Anda kenal.

Kemudian, amati seberapa besar teman Anda yang berhasil itu menghargai prinsip-prinsip keberhasilan. Perhatikan juga, bagaimana mempelajari perbedaan ini membantu Anda untuk melihat kebijaksanaan yang tiada cela dari mengikuti kebenaran yang dijelaskan oleh buku ini.

Setiap hubungan Anda dengan orang lain memberi peluang untuk mengetahui bagaimana prinsip-prinsip pengembangan keberhasilan itu bekerja. Tujuan Anda adalah menjadikan tindakan yang berhasil sebagai kebiasaan Anda. Semakin banyak berlatih, semakin cepat Anda terbiasa bertindak dengan cara yang diinginkan.

Kebanyakan dari kita mempunyai beberapa teman yang menumbuhkan suatu hobi. Kita juga mendengar mereka berkata "Menyenangkan sekali melihat tanaman itu tumbuh. Perhatikan bagaimana mereka bereaksi terhadap pemberian pupuk dan air. Lihat, mereka sekarang lebih besar dari minggu yang lalu."

Sungguh menyenangkan dapat menyaksikan apa yang terjadi jika manusia bekerja sama dengan alam. Tetapi ini belum sepersepuluh dari kebahagiaan menyaksikan Anda bereaksi terhadap program manajemen pikiran yang Anda kelola sendiri

dengan hati-hati. Merasakan diri Anda tumbuh menjadi lebih percaya diri, lebih efektif, lebih berhasil dari hari-ke-hari, dari bulan-ke-bulan, sangat menghibur. Tak ada hal lain dalam hidup yang memberi kepuasan lebih besar dari mengetahui Anda berada di jalan menuju sukses dan prestasi. Dan tidak ada tantangan lebih besar dari mendapatkan manfaat yang semaksimal mungkin dari diri Anda.



Menyembuhkan Kebiasaan Mencari Kambing Hitam, Penyakit Kegagalan Anda

Manusia. Karena Anda memikirkan keberhasilan diri, maka inilah yang akan Anda pelajari: manusia. Anda akan mempelajari manusia dengan sangat teliti untuk mengetahui, kemudian menerapkan prinsip-prinsip yang menghasilkan imbalan — sukses dalam hidup. Anda akan memulainya dengan segera.

Masuklah lebih dalam ke studi manusia, maka Anda akan menemukan orang-orang gagal, yang menderita penyakit pikiran yang mematikan-otak. Penyakit ini kita sebut mencari “kambing hitam” kegagalan. Setiap kegagalan memiliki penyakit ini dalam bentuk yang luas.

Kebanyakan manusia “rata-rata” mempunyai penyakit ini sedikitnya dalam bentuk yang ringan. Anda akan menemukan bahwa kebiasaan mencari “kambing hitam” menjelaskan perbedaan antara orang yang labil dan orang yang memiliki pendirian kuat. Anda akan menemukan bahwa orang yang lebih sukses, memiliki kecenderungan lebih sedikit untuk mencari “kambing hitam” kegagalan.

Tetapi orang yang tidak mengalami kemajuan dan tidak mempunyai rencana untuk mencapai suatu hasil, selalu mempunyai banyak alasan untuk menjelaskan sebabnya. Orang

dengan prestasi biasa-biasa saja cepat menjelaskan mengapa mereka tidak dapat, tidak pernah, tidak sanggup, dan mengapa sekarang tidak berhasil.

Pelajari kehidupan manusia yang sukses. Anda akan menemukan hal ini: semua alasan yang dibuat oleh manusia "biasa-biasa saja" sesungguhnya juga dapat diciptakan oleh orang yang sukses, tetapi mereka tidak melakukannya.

Saya tidak pernah bertemu atau mendengar seorang eksekutif bisnis, pejabat militer, sales, para profesional atau pemimpin yang sangat sukses di suatu bidang tidak dapat menemukan satu atau lebih "kambing hitam" kegagalan yang besar, yang dapat disembunyikannya. Roosevelt seharusnya bisa menyembunyikan cacat kakinya, Truman menggunakan "pendidikan non-perguruan tinggi," Kennedy mengatakan "saya terlalu muda untuk menjadi presiden," dan Johnson dan Eisenhower tenggelam dalam keluhan serangan jantung.

Seperti setiap penyakit lain, kebiasaan mencari "kambing hitam" kegagalan semakin memburuk jika tidak dirawat dengan baik. Korban dari penyakit pikiran ini melewati proses mental berikut: "Saya tidak berbuat sebaik yang seharusnya. Apa yang dapat saya gunakan sebagai alibi untuk membantu menyelamatkan wajah saya? Apakah kesehatan yang buruk? Tidak ada pendidikan? Terlalu tua? Terlalu muda? Nasib buruk? Nasib sial pribadi? Istri? Cara keluarga membesarkan saya?"

Apabila penderita penyakit ini telah memilih kambing hitam (alibi) yang "baik" bagi kegagalannya, ia mempertahankannya. Kemudian dia mengandalkan alibi tersebut untuk menjelaskan kepada dirinya dan orang lain mengapa ia tidak dapat maju.

Setiap kali penderita menciptakan "kambing hitam", itu tertanam lebih dalam di pikiran bawah sadarnya. Pikiran, positif atau negatif, tumbuh semakin kuat jika diulang terus-menerus. Mula-mula penderita mengetahui bahwa alibinya tidak lain adalah suatu kebohongan.

Tetapi semakin sering mengulang, ia semakin yakin bahwa

alibi itu benar. Alibi itu menjadi alasan sesungguhnya mengapa ia tidak sesukses seharusnya.

Karena itu, langkah pertama dalam program berpikir tentang kesuksesan haruslah vaksinasi terhadap penyakit mencari “kambing hitam” kegagalan.

Penyakit kegagalan ini beragam bentuknya, tetapi jenis yang terburuk adalah menggunakan alibi kesehatan, kecerdasan, usia dan nasib. Sekarang mari kita melihat bagaimana kita dapat melindungi diri dari 4 penyakit yang umum tersebut.

KEBIASAAN Mencari “KAMBING HITAM” KEGAGALAN

1. “Tapi, kesehatanku buruk.” Alibi kesehatan mencakup yang kronis seperti “Saya tidak merasa sehat,” sampai yang lebih spesifik “Saya selalu merasa tidak enak badan.”

Kesehatan “buruk,” dalam ribuan bentuk yang berbeda, digunakan sebagai alibi untuk kegagalan melakukan sesuatu yang ingin diperbuat, kegagalan menerima tanggung jawab yang lebih besar, kegagalan menghasilkan uang lebih banyak, kegagalan mencapai sukses.

Jutaan manusia menderita penyakit ini. Tetapi apakah, dalam kebanyakan kasus, alibi itu dapat dibenarkan? Ingatlah sejenak nama-nama orang sangat sukses yang Anda kenal, yang sesungguhnya dapat menggunakan kesehatan sebagai alasan kegagalan mereka, tetapi mereka tidak menggunakannya.

Teman-teman saya yang berprofesi sebagai dokter dan ahli bedah mengemukakan, bagian sempurna dari kehidupan orang dewasa adalah tidak ada. Setiap orang selalu merasakan ketidakberesan pada keadaan fisiknya. Banyak orang menyerah sepenuhnya atau sebagian keadaan kesehatan. Tapi tidak demikian dengan orang yang berorientasi sukses.

Di suatu sore, saya mengalami dua kejadian yang menggambarkan sikap benar dan salah tentang kesehatan. Saya baru

saja menyelesaikan ceramah saya di Cleveland. Kemudian, seseorang sekitar usia 30 ingin berbicara secara pribadi selama beberapa menit. Ia memuji ceramah saya, tapi kemudian berkata, "Saya khawatir ide-ide Anda tidak dapat saya terapkan dengan baik."

"Anda tahu," dia melanjutkan, "Saya mempunyai keluhan jantung yang parah, dan saya baru saja memeriksakan diri."

Dia kemudian menjelaskan telah bertemu dengan empat dokter, tapi semuanya tidak dapat menemukan sumber masalah. Ia menanyakan saran dari saya. "Baiklah," saya berkata, "saya tidak tahu apa-apa tentang jantung, tapi seperti dikatakan oleh orang awam lainnya, ada tiga hal yang akan saya lakukan. Pertama, saya akan mengunjungi spesialis jantung terbaik yang dapat saya temukan dan menerima diagnosanya sebagai keputusan akhir. Anda telah memeriksakan diri kepada empat dokter dan tidak ada yang menemukan kelainan pada jantung Anda. Jadi, biarkan dokter kelima mengadakan pemeriksaan terakhir.

Mungkin sekali Anda mempunyai detak jantung sempurna. Tapi jika Anda mencemaskannya terus, akhirnya Anda akan menderita penyakit jantung yang sangat serius. Terus-menerus mencari penyakit sering benar-benar menimbulkan penyakit."

"Hal kedua yang saya sarankan adalah membaca buku besar Dr. Schindler, *How to Live 365 Days a Year*. Dr. Schindler dalam bukunya memperlihatkan bahwa 3 dari setiap 4 tempat tidur rumah sakit ditempati oleh penderita penyakit yang disebabkan oleh emosi. Bayangkan, 3 dari 4 orang yang sakit saat ini akan sehat jika mereka mengetahui cara mengatasi emosinya.

Baca buku Dr. Schindler dan kembangkan program manajemen emosi Anda.

"Ketiga, saya akan berjuang untuk hidup sampai saya mati." Saya melanjutkan untuk menjelaskan kepada rekan yang bermasalah ini beberapa nasehat penting yang saya terima beberapa tahun silam dari seorang rekan pengacara yang menderita tuberculosis berkepanjangan.

Rekan ini mengetahui hidupnya akan sangat diatur, tetapi ini tidak menghentikannya untuk tetap membuka praktek hukum, menghidupi sebuah keluarga yang baik, dan benar-benar menikmati hidup. Teman saya, yang sekarang berusia 78, menyampaikan filosofinya sebagai berikut: “Saya akan hidup sampai saya mati dan saya tidak akan mencampurkan antara kehidupan dan kematian. Selama saya di bumi ini, saya akan hidup. Jadi kenapa harus setengah hidup saja? Setiap menit seseorang menggunakan waktunya untuk mencemaskan kematian, mungkin di menit itu dia sebenarnya sudah mati.”

Saya harus berhenti, karena saya harus mengejar pesawat tertentu ke Detroit. Di pesawat, pengalaman kedua tapi lebih menarik terjadi. Setelah suara take off yang berisik, saya mendengar bunyi berdetik. Agak terkejut saya menoleh kepada penumpang yang duduk di samping saya, karena tampaknya bunyi itu berasal dari dia.

Dia tersenyum lebar dan berkata, “Oh, itu bukan bom, tapi bunyi jantung saya.” Rasa terkejut saya mungkin tampak jelas, sehingga dia mendahului dengan mengatakan apa yang terjadi.

Duapuluh satu hari sebelumnya, ia menjalani sebuah operasi pemasangan katup plastik pada jantungnya. Ia menjelaskan, bunyi detik itu akan terus terdengar selama beberapa bulan sampai jaringan baru tumbuh menutupi katup buatan tersebut. Saya bertanya apa yang akan dilakukannya.

“Oh,” dia berkata, “Saya mempunyai beberapa rencana besar. Saya akan belajar hukum sekembali ke Minnesota. Dan kelak, saya berharap bisa bekerja di pemerintah. Dokter mengatakan saya harus istirahat selama beberapa bulan, tapi setelah itu saya akan menjadi orang baru.”

Ada dua cara untuk mengatasi masalah kesehatan Anda. Orang pertama, yang sama sekali tidak yakin bahwa secara organis dia memiliki kelainan kesehatan, justru merasa cemas, depresi, menghadapi kekalahan, menginginkan seseorang menghitung gerakannya bahwa ia tidak dapat maju. Orang kedua,

setelah dia menjalani salah satu operasi paling sulit, justru optimis dan tegar melakukan sesuatu. Perbedaan terletak pada bagaimana mereka berpikir tentang kesehatannya!

Saya mempunyai beberapa pengalaman yang berhubungan langsung dengan penyakit “kambing hitam” kesehatan. Saya adalah seorang penderita diabetes. Segera setelah saya tahu mengidap penyakit ini (kira-kira 5.000 suntikan hipodermik), saya diperingatkan, “Diabetes adalah kondisi fisik, tapi kerusakan terbesar justru datang dari sikap negatif terhadap penyakit ini. Kalau Anda mencemaskannya, maka Anda akan benar-benar menghadapi kesulitan.”

Sejak penemuan diabetes yang saya derita itu, saya mengenal banyak penderita diabetes lain. Saya akan menceritakan tentang dua orang yang sangat berlawanan. Salah satu, yang mempunyai keluhan sangat ringan, merasa dirinya seperti orang mati yang hidup. Karena terobsesi dengan ketakutan akan cuaca, dia selalu berpakaian hangat. Dia takut kena infeksi sehingga mengusir siapa saja yang bersin sedikit. Dia takut terlalu banyak bergerak, sehingga hampir tidak berbuat apa-apa. Dia menghabiskan sebagian besar energi mentalnya untuk mencemaskan apa yang mungkin terjadi. Dia membuat orang lain bosan dengan cerita tentang betapa parah masalah yang ia hadapi. Penyakit sebenarnya yang dia derita bukan diabetes, melainkan dia adalah korban dari kambing hitam kesehatan. Dia mengasihani dirinya karena menjadi orang yang cacat.

Yang kedua adalah seorang manajer divisi sebuah perusahaan penerbitan besar. Dia menderita kasus yang berat. Dia harus menyuntik insulin 30 kali lebih banyak dari orang yang disebut terdahulu. Tetapi dia tidak hidup seperti orang sakit. Dia hidup untuk menikmati pekerjaannya dan bergembira. Pada suatu hari dia berkata kepada saya, “Tentu ini menjadi hambatan, tapi bercukurpun demikian. Saya tidak akan memikirkan istirahat di tempat tidur. Ketika saya disuntik, saya hanya memuji orang yang menemukan insulin.”

Seorang teman baik saya, dosen yang sangat terkenal, pulang dari Eropa pada tahun 1945 dengan kehilangan salah satu tangan. Kendati cacat, John selalu tersenyum, selalu membantu orang lain. Dia hampir seoptimistis orang lain yang saya kenal. Suatu hari kami berbicara panjang lebar tentang cacatnya.

“Ini cuma sebuah lengan,” dia berkata, “Tentu dua lengan lebih baik daripada satu. Tapi mereka hanya memotong tangan saya. Semangat saya 100 persen utuh. Saya merasa sangat bersyukur dengan hal itu.”

Teman lain yang juga diamputasi adalah seorang pegolf handal. Suatu hari, saya menanyakan bagaimana dia dapat mengembangkan sebuah gaya yang hampir sempurna dengan hanya satu tangan. Saya mengatakan bahwa kebanyakan pegolf dengan dua tangan tidak dapat melakukan pukulan sebaik dia. Jawabannya sangat bermakna, “Hmm, ini pengalaman saya,” dia berkata, “bahwa sikap yang benar dengan satu tangan akan mengalahkan sikap yang salah dengan dua tangan.”

Sikap yang benar dengan satu tangan akan mengalahkan sikap yang salah dengan dua tangan. Renungkan hal ini sejenak. Ini tidak hanya berlaku di lapangan golf, tapi dalam setiap sisi kehidupan.

EMPAT KIAT MENGHILANGKAN KEBIASAAN MENGKAMBINGHITAMKAN KESEHATAN

Vaksin terbaik melawan alibi kesehatan terdiri dari 4 dosis berikut:

a. Menolak membicarakan tentang kesehatan Anda. Semakin Anda membicarakan suatu penyakit, kendati flu biasa, penyakit itu tampak semakin parah. Membicarakan kesehatan yang buruk seperti menaburkan pupuk di atas benih. Selain itu, membicarakan kesehatan adalah kebiasaan yang buruk dan membosankan bagi orang lain. Percakapan ini membuat orang tampak terlalu memusatkan pada diri sendiri dan mudah kecewa. Orang yang berorientasi sukses mengalahkan kecenderungan alamiah untuk membicarakan kesehatan mereka yang buruk.

Mungkin seseorang (saya menekankan kata mungkin) mendapat sedikit simpati karenanya, tapi dia tidak mendapat penghargaan atau loyalitas karena telah menjadi pengeluh kronis.

b. Menolak untuk mencemaskan kesehatan Anda. Dr. Walter Alvarez, konsultan Emeritus untuk klinik Mayo yang terkenal di dunia, baru-baru ini menulis, "Saya selalu meminta agar para pencemas melatih pengendalian diri. Sebagai contoh, ketika saya melihat pria ini (orang ini yakin bahwa dia menderita penyakit kelenjar, tetapi melalui delapan kali pemeriksaan sinar-X menunjukkan bahwa organnya sangat sempurna) saya meminta dia untuk berhenti memeriksakan sinar-X. Saya meminta ratusan pria yang sadar-jantung untuk berhenti melakukan pemeriksaan elektro-kardiogram."

c. Syukurilah dengan sungguh-sungguh bahwa kesehatan Anda sangat baik. Ada sebuah pepatah yang sering diulang-ulang: "Saya kasihan pada diri sendiri karena mempunyai sepatu yang robek sampai saya bertemu orang yang tidak mempunyai kaki." Jadi sebagai pengganti mengeluh "tidak merasa sehat", jauh lebih baik merasa senang dengan keadaan kesehatan Anda.

Mensyukuri kesehatan mempunyai daya yang kuat untuk melawan berkembangnya rasa sakit baru dan penyakit yang sesungguhnya.

d. Sering mengingatkan diri bahwa "lebih baik terlambat daripada tergesa-gesa." Hidup adalah untuk dinikmati. Jangan sia-siakan. Jangan melewatkan hidup dengan memikirkan Anda berada di tempat tidur rumah sakit.

2. "Tapi Anda harus cerdas untuk berhasil." Alibi kecerdasan atau "saya tidak punya otak" adalah keluhan biasa. Kenyataannya begitu lazim, mungkin sekitar 95 persen orang di sekeliling kita mengidap alasan ini dalam tingkat yang berbeda-beda. Tidak seperti kebanyakan "kambing hitam" lain, penderita merasakannya diam-diam. Tidak banyak orang yang mengakui secara terbuka bahwa mereka merasa tidak memiliki kecerdasan

yang memadai. Sebaliknya, itu dirasakannya jauh di dalam hati. Umumnya manusia membuat dua kesalahan besar berkaitan dengan kecerdasan:

- Terlalu menganggap rendah kemampuan otak sendiri, dan
- Terlalu menganggap lebih kemampuan otak orang lain.

Karena kesalahan ini, banyak orang menjadi gagal. Mereka gagal mengatasi situasi yang menantang karena situasi itu “memerlukan otak.” Di lain pihak, ada orang yang tidak memikirkan kecerdasan, tetapi ia mendapat pekerjaan tersebut.

Yang sesungguhnya penting adalah, bukan seberapa cerdas Anda, tapi bagaimana Anda menggunakan apa yang Anda miliki. Pikiran yang menuntun kecerdasan Anda jauh lebih penting daripada jumlah dari kekuatan otak Anda. Akan saya ulangi, karena ini sangat penting: pikiran yang menuntun kecerdasan jauh lebih penting daripada berapa banyak kecerdasan yang Anda miliki.

Dalam menjawab pertanyaan, “Haruskah anak Anda menjadi ilmuwan?” Dr. Edward Teller, salah seorang dokter terkemuka di negara ini berkata, “Seorang anak tidak memerlukan pikiran yang bekerja dengan cepat untuk menjadi seorang ilmuwan, dia juga tidak memerlukan ingatan yang luar biasa, juga tidak perlu mempunyai nilai sangat tinggi di sekolah. Satu-satunya yang patut diperhitungkan adalah anak itu mempunyai minat yang tinggi dalam bidang ilmu pengetahuan.”

Minat, semangat, adalah juga faktor penting dalam ilmu pengetahuan! Dengan sikap positif, optimistis dan kooperatif, seseorang dengan IQ 100 akan menghasilkan lebih banyak uang, mendapat penghargaan lebih besar dan mencapai sukses lebih besar dibanding individu yang negatif, pesimistis, tidak kooperatif, yang memiliki IQ 120.

Jadi, cukup dengan memiliki kepekaan untuk memperhatikan sesuatu — pekerjaan, tugas, proyek — sampai selesai, akan dihasilkan imbalan yang lebih baik daripada kecerdasan yang

tidak bermanfaat, meskipun kecerdasan itu milik seorang kaliber genius.

Karena, *minat* membentuk 95 persen dari *kemampuan*.

Dalam sebuah perayaan penyambutan tahun lalu, saya bertemu seorang teman di perguruan tinggi yang tidak pernah saja jumpai lagi selama 10 tahun. Chuck adalah mahasiswa yang sangat cemerlang dan lulus dengan penghargaan. Tujuannya ketika terakhir kami bertemu adalah mengelola usaha sendiri di Nebraska barat. Saya menanyakan jenis usaha yang akhirnya dia dirikan.

"Begini," dia mengakui, "saya tidak menjalankan bisnis sendiri tersebut. Saya tidak akan mengatakan kepada siapapun tentang hal ini 5 tahun yang silam, atau bahkan 1 tahun yang lalu, tapi sekarang saya siap untuk membicarakannya."

"Jika melihat kembali ke pendidikan tinggi saya sekarang, saya melihat bahwa saya menjadi ahli dalam mengapa sebuah gagasan bisnis tidak akan berhasil. Saya mempelajari setiap naik-turun yang meyakinkan, setiap alasan mengapa bisnis kecil akan gagal: Kau harus mempunyai modal yang kuat: 'Pastikan siklus bisnis itu benar', 'Apakah ada permintaan yang besar untuk apa yang ditawarkan?' 'Apakah industri setempat stabil?' — seribu satu hal perlu diperiksa."

"Hal yang paling menyakiti adalah beberapa dari teman lama di SMA, yang tampaknya tidak pernah terlalu berhasil dan bahkan tidak pernah masuk perguruan tinggi, sekarang justru hidup dengan sangat mapan dalam usaha mereka sendiri. Tapi saya hanya mengikuti arus, mengaudit pengiriman. Seandainya saya mau lebih memikirkan mengapa bisnis kecil dapat berhasil, tentu saya akan lebih baik dalam setiap hal sekarang ini."

Pemikiran yang menuntun kecerdasan Chuck jauh lebih penting daripada besarnya kecerdasan Chuck.

Mengapa beberapa orang yang cerdas justru gagal. Selama beberapa tahun saya berteman karib dengan seorang yang termasuk golongan jenius. Dia mempunyai kecerdasan abstrak

yang tinggi dan anggota Phi Beta Kappa. Kendati memiliki kecerdasan yang sangat tinggi, ia adalah salah seorang paling gagal yang pernah saya temui. Pekerjaannya sangat biasa (dia takut dengan tanggung jawab). Dia tidak pernah menikah (banyak perkawinan berakhir dengan perceraian). Ia mempunyai teman yang sedikit (orang lain membosankan bagi dia). Dia tidak pernah menanamkan uang untuk investasi sesuatu (karena ia mungkin akan kehilangan uang). Orang ini menggunakan kekuatan otaknya yang luar biasa untuk membuktikan mengapa segala sesuatu tidak akan berhasil, dan bukan mengarahkan kekuatan mentalnya untuk mencari cara-cara agar berhasil.

Karena pemikiran negatif yang menuntun kemampuan otaknya yang luar biasa, teman saya ini menyumbang sedikit dan tidak menghasilkan apa-apa. Seandainya sikapnya berubah, ia dapat melakukan hal-hal yang besar. Dia mempunyai otak untuk menjadi seorang yang sangat sukses, tapi dia tidak mempunyai kekuatan berpikir.

Orang lain yang saya kenal dengan baik mendaftar ke Angkatan Laut segera setelah memperoleh gelar Ph.D. dari sebuah universitas terkemuka di New York.

Bagaimana ia menghabiskan waktu 3 tahun di Angkatan Laut? Bukan sebagai seorang prajurit. Juga bukan sebagai staf khusus. Waktu 3 tahun digunakannya untuk mengemudi truk. Mengapa? Karena dia dipenuhi dengan sikap negatif terhadap prajurit rekannya ("Saya lebih unggul dari mereka"), terhadap metode angkatan bersenjata dan prosedurnya ("Mereka bodoh"), terhadap disiplin ("Peraturan itu untuk orang lain, bukan untuk saya"), terhadap segala sesuatu, termasuk dirinya ("Saya bodoh karena tidak memikirkan cara untuk melepaskan diri dari perangkap ini.")

Orang ini tidak dihargai oleh siapapun. Semua pengetahuannya yang luas dibiarkan terkubur. Sikapnya yang negatif mengubah dia menjadi seorang dungu. Ingat, pikiran yang menuntun kecerdasan jauh lebih penting daripada seberapa besar kecerdasan

yang Anda miliki. Bahkan, gelar Ph.D dapat mendominasi prinsip dasar keberhasilan!

Beberapa tahun yang lalu, saya menjadi teman dekat Phil F., seorang petugas senior dari sebuah agen periklanan besar. Phil adalah direktur riset pemasaran untuk agen tersebut dan dia melakukan pekerjaan yang besar.

Apakah Phil termasuk orang yang mempunyai otak? Jauh dari itu. Dia hampir sama sekali tidak tahu tentang teknik riset. Ia tidak tahu apa-apa tentang statistik. Dia bukan lulusan perguruan tinggi (meskipun semua orang yang bekerja untuknya adalah lulusan perguruan tinggi). Dan Phil tidak pura-pura mengetahui sisi teknis dari riset tersebut. Jadi apa yang membuat Phil dapat berpenghasilan \$30,000 setahun, sementara tidak seorang pun dari bawahannya menghasilkan \$10,000? Phil adalah seorang insinyur “manusia.” Phil 100 persen positif. Dia dapat memberi inspirasi kepada orang lain ketika mereka merasa kekurangan semangat. Phil bersemangat. Dia memancarkan semangat. Phil memahami orang lain, dan karena dia dapat benar-benar melihat apa yang membuat mereka dapat dipercaya, dia menyukai mereka.

Bukan otak Phil, tapi bagaimana dia mengelola otaknya, telah membuat dia tiga kali lebih berharga bagi perusahaan dari mereka yang memiliki skala IQ lebih tinggi.

Dari setiap 100 orang yang mendaftar di perguruan tinggi, kurang dari 50 akan lulus. Saya heran dengan kenyataan ini, sehingga saya menanyakan kepada direktur administrasi di sebuah universitas besar untuk mendapat penjelasan.

“Bukan karena kecerdasan yang tidak memadai,” dia berkata. “Kami tidak mengakui mereka jika mereka tidak mempunyai kemampuan yang cukup. Juga bukan uang. Siapa saja yang ingin membiayai dirinya di perguruan tinggi sekarang ini dapat melakukannya. Alasan sebenarnya adalah sikap. Anda akan terkejut,” lanjutnya, “berapa banyak kaum muda yang meninggalkan sekolah karena tidak menyukai profesor mereka,

mata pelajaran yang harus mereka ikuti, dan rekan mahasiswa-wanya.”

Alasan yang sama, pikiran negatif, menjelaskan mengapa pintu ke posisi eksekutif tinggi tertutup bagi banyak eksekutif yunior yang masih muda. Sikap sembrono, negatif, pesimistis, pencela, telah menahan ribuan eksekutif muda untuk maju. Bukan karena kurangnya kecerdasan mereka. Seperti dikatakan seorang eksekutif kepada saya, “Sangat jarang kami meluluskan seorang anak muda karena tidak mempunyai kecerdasan. Hampir semuanya karena sikap mereka.”

Saya pernah diingatkan oleh sebuah perusahaan asuransi untuk mempelajari mengapa 25 persen agen-agensya yang teratas menjual lebih dari 35 persen asuransi, sementara 25 persen agen terbawah hanya menjual 5 persen dari total volume.

Ribuan arsip pribadi diperiksa dengan cermat. Penelitian itu tidak memperlihatkan perbedaan penting dalam kecerdasan. Selain itu, beda pendidikan tidak menjelaskan perbedaan dalam keberhasilan menjual. Perbedaan antara mereka yang sangat sukses dan yang sangat tidak sukses akhirnya turun sampai kepada perbedaan sikap, atau perbedaan dalam manajemen pikiran. Kelompok teratas jarang cemas, lebih antusias, dan mempunyai minat yang jujur kepada orang lain. Tidak banyak yang dapat kita perbuat untuk mengubah besarnya kemampuan dasar, tapi kita dapat mengubah cara kita menggunakan apa yang kita miliki.

Pengetahuan menjadi kekuatan jika digunakan secara konstruktif. Bersekutu dengan “alasan kecerdasan” merupakan pandangan yang salah tentang pengetahuan.

Kita sering mendengar ungkapan bahwa pengetahuan adalah kekuatan. Tetapi pernyataan ini tidak sepenuhnya benar. Pengetahuan adalah kekuatan potensial belaka. Pengetahuan menjadi kekuatan hanya jika digunakan. Itupun jika pemakaiannya bersifat membangun.

Konon, ilmuwan besar Einstein pernah ditanya terdapat berapa kaki dalam satu mil. Jawaban Einstein adalah, “Saya tidak

tahu. Mengapa saya harus mengisi otak saya dengan kenyataan bahwa saya dapat menemukannya dalam 2 menit di setiap buku referensi standar?"

Enstein mengajarkan sebuah pelajaran besar. Dia merasa jauh lebih penting menggunakan pikiran untuk berpikir, daripada menggunakannya sebagai gudang fakta.

Suatu ketika, Henry Ford terlibat dalam sebuah sidang tuntutan dengan Chicago Tribune. Tribune menyebut Ford sebagai orang bodoh dan Ford, pria yang sangat terhormat, hanya berkata, "Buktikan."

Tribune mengajukan beberapa pertanyaan sederhana seperti "Siapa Benedict Arnold?" "Kapan terjadi perang revolusi?" dan lainnya yang Ford, ia memiliki sedikit saja pendidikan formal, tidak dapat menjawab.

Akhirnya dia menjadi sangat terpojok dan berkata, "Saya tidak tahu jawaban atas pertanyaan-pertanyaan itu, tapi saya dapat menemukan dalam 5 menit seseorang yang mengetahuinya."

Henry Ford tidak pernah tertarik dengan berbagai informasi. Ia mengetahui apa yang diketahui oleh kebanyakan eksekutif besar: kemampuan untuk mengetahui bagaimana mendapat informasi adalah lebih penting dari menggunakan pikiran sebagai gudang fakta.

Berapa harga seseorang yang menjadi gudang fakta? Baru-baru ini saya menghabiskan sore hari yang sangat menarik bersama seorang teman, pejabat presiden perusahaan manufakturing yang masih baru tapi tumbuh sangat pesat. Pesawat TV dipasang pada salah satu acara kuis yang paling populer. Seorang peserta kuis telah muncul dalam acara itu selama beberapa minggu. Dia dapat menjawab pertanyaan tentang semua subyek, banyak diantaranya terlihat tidak masuk akal.

Setelah orang itu menjawab pertanyaan yang aneh, menyangkut sebuah gunung di Argentina, tuan rumah melihat ke arah

saya dan berkata, “Menurut Anda berapa yang akan saya bayarkan kepada orang itu agar bekerja untuk saya?”

“Berapa?” saya bertanya.

“Tidak satu sen pun lebih dari \$300 — tidak per minggu, tidak per bulan, tapi selama hidup. Saya telah meneliti dia. Si “ahli” itu tidak dapat berpikir. Dia hanya dapat mengingat. Ia hanyalah manusia ensiklopedia, dan saya memperkirakan dengan \$300 saya dapat membeli satu set ensiklopedia yang bagus. Kenyataannya, mungkin itu juga terlalu mahal. Sembilan-puluh persen yang diketahui oleh orang itu dapat saya temukan dalam sebuah almanak seharga \$2.”

“Yang saya inginkan di sekitar saya,” dia melanjutkan “adalah orang yang dapat memecahkan masalah, dapat memikirkan ide-ide. Orang yang dapat bermimpi dan kemudian mengembangkan mimpi itu menjadi penerapan praktis. Pria dengan gagasan dapat bekerja dengan saya, tapi pria yang hanya memiliki fakta, tidak.”

TIGA CARA UNTUK MENYEMBUHKAN KEBIASAAN MENGKAMBINGHITAMKAN KECERDASAN

Tiga cara untuk menyembuhkan kebiasaan mengkambinghitamkan kecerdasan adalah:

1. *Tidak memandang rendah kecerdasan Anda dan tidak memandang kecerdasan orang lain terlalu tinggi.* Tidak menjual murah diri Anda. Konsentrasikan pada aset yang Anda miliki. Temukan kelebihan bakat Anda. Ingat, yang penting bukan seberapa banyak kemampuan otak yang Anda miliki. Tapi, bagaimana Anda menggunakan otak Anda. Kelolalah otak Anda, jangan mencemaskan berapa IQ yang Anda miliki.

2. *Ingatkan beberapa kali dalam sehari, “Sikap saya lebih penting daripada kecerdasan saya.”* Dalam pekerjaan dan di rumah, praktekkan sikap positif. Perhatikan alasan mengapa Anda dapat melakukannya, bukan alasan mengapa Anda tidak dapat. Kembangkan

sikap "Saya menang." Gunakan kecerdasan untuk pemakaian positif yang kreatif. Gunakan kecerdasan untuk menemukan cara-cara supaya menang, bukan membuktikan Anda akan gagal.

3. *Ingat bahwa kemampuan untuk berpikir jauh lebih berharga dari kemampuan untuk mengingat fakta.* Gunakan pikiran untuk menciptakan dan mengembangkan ide, untuk menemukan cara-cara baru dan lebih baik dalam melakukan segala sesuatu.

Tanyakan diri Anda, "Apakah saya menggunakan kemampuan mental saya untuk menciptakan sejarah atau saya menggunakannya untuk mencatat sejarah yang dibuat oleh orang lain?"

3. *"Itu tidak berguna. Saya terlalu tua (atau terlalu muda)."*

Alasan usia, yakni penyakit kegagalan tidak pernah merasa di usia yang tepat, muncul dalam dua bentuk yang mudah diidentifikasi: variasi dari "Saya terlalu tua," dan tipe "Saya terlalu muda." Anda telah mendengar ratusan orang dari segala usia menjelaskan prestasi rata-rata mereka dalam hidup dengan cara seperti ini: "Saya terlalu tua (atau terlalu muda) untuk terjun sekarang. Saya tidak dapat melakukan apa yang ingin saya kerjakan atau yang sanggup saya lakukan, karena kekurangan dari segi usia."

Sungguh mengherankan bagaimana sebagian orang merasa "usianya tidak tepat". Ini tidak menguntungkan. Alasan ini telah menutup pintu ke peluang sesungguhnya bagi jutaan manusia. Mereka berpikir bahwa usia mereka salah, sehingga tidak mau mencoba. Variasi "saya terlalu tua" adalah bentuk yang paling umum dari alasan usia. Penyakit ini meluas dengan beberapa cara. Fiksi TV dibuat dengan tokoh seorang eksekutif besar yang kehilangan pekerjaan karena sebuah merger dan tidak dapat menemukan pekerjaan lain karena ia terlalu tua. Bapak eksekutif ini selama berbulan-bulan mencari pekerjaan lain, tetapi tidak mendapatkannya, dan akhirnya, setelah sempat memikirkan bunuh diri, dia memutuskan untuk merasionalisasi bahwa pikiran tersebut sebaiknya disingkirkan.

Drama dan artikel majalah dengan topik, “Mengapa Anda tersingkir di usia 40,” cukup populer. Bukan karena mewakili fakta sesungguhnya, tapi karena menarik bagi pikiran orang-orang yang cemas, yang berusaha mencari alasan bagi kegagalannya.

BAGAIMANA MENGATASI KEBIASAAN MENGKAMBINGHITAMKAN USIA

Penyakit ini dapat disembuhkan. Beberapa tahun yang lalu ketika saya memimpin program pelatihan sales, saya menemukan sebuah serum bagus yang menyembuhkan penyakit sekaligus memvaksinasi Anda dari serangan penyakit.

Dalam program pelatihan itu ada seorang trainer bernama Cecil. Cecil, 40 tahun, menginginkan peralihan menjadi representative perusahaan, tapi dia berpikir dirinya sudah terlalu tua. “Lagi pula,” dia menjelaskan, “saya harus memulai dari awal. Dan saya terlalu tua untuk itu saat ini. Saya sudah berusia 40.”

Beberapa kali saya berbicara dengan Cecil tentang masalah “usia tuanya”. Saya menggunakan obat lama, “Anda hanya setua yang Anda rasakan,” tapi saya menyadari itu tidak berhasil (terlalu sering orang menjawab dengan “Tapi saya merasa tua!”)

Akhirnya, saya menemukan sebuah metode yang berhasil. Suatu hari se usai sesi pelatihan, saya mencobakannya pada Cecil. Saya berkata, “Cecil, kapan kehidupan produktif seseorang dimulai?” Dia berpikir beberapa detik dan menjawab, “Oh, kurasa ketika kira-kira usia 20.”

“Baiklah,” saya berkata, “Sekarang kapan kehidupan produktif seseorang berakhir?”

Cecil menjawab, “Hmm, jika dia masih sehat dan menyukai pekerjaannya, kurasa seseorang masih cukup berguna pada usia 70 atau sekitar itu.”

“Baiklah,” saya berkata, “Banyak orang sangat produktif setelah mencapai usia 70, tapi marilah kita sepaikat dengan apa

yang baru saja Anda katakan, tahun-tahun produktif seorang adalah antara 20 sampai 70. Berarti terdapat rentang 50 tahun, atau separuh abad. Cecil,” saya berkata, “Anda 40 tahun. Berapa tahun kehidupan produktif sudah Anda lalui?”

“Duapuluh,” dia menjawab.

“Dan berapa tahun tersisa?”

“Tigapuluh,” jawabnya.

“Dengan kata lain, Cecil, Anda belum mencapai separuh perjalanan tersebut, Anda baru menggunakan 40 persen dari tahun-tahun produktif Anda.”

Saya menatap Cecil dan menyadari bahwa ia mulai menangkap maksudnya. Dia telah sembuh dari alasan usia. Cecil melihat bahwa ia masih mempunyai banyak sisa tahun-tahun berisi peluang. Dia beralih dari berpikir “Saya sudah tua,” menjadi “Saya masih muda.” Sekarang Cecil menyadari bahwa seberapa tua kita, tidak penting. Sikap terhadap usialah yang membuat usia menjadi suatu berkah atau sebaliknya, sebuah hambatan.

Menyembuhkan diri penyakit kegagalan ini sering membuka pintu menuju peluang yang semula Anda pikir terkunci rapat. Seorang keluarga saya menghabiskan bertahun-tahun mengerjakan banyak hal berbeda — menjual, menjalankan usaha sendiri, bekerja di sebuah bank — tapi dia tidak pernah benar-benar menemukan apa yang sangat ingin dikerjakannya. Akhirnya, dia menyimpulkan bahwa satu hal yang ingin dia lakukan melebihi apapun adalah, menjadi seorang menteri gereja. Tapi ketika dia memikirkan hal ini, dia menemukan dirinya terlalu tua. Lagi pula, usianya 45, ia mempunyai 3 anak masih kecil dan uang sedikit.

Beruntung ia memiliki keberanian untuk mengumpulkan semua kekuatannya dan mengatakan kepada dirinya, “Usia empatpuluh-lima atau tidak, saya akan menjadi seorang menteri gereja.”

Dengan berton-ton keyakinan dan sedikit yang lain, dia mendaftar untuk program pelatihan kementerian gereja selama

5 tahun di Wisconsin. Lima tahun kemudian, ia diresmikan sebagai menteri gereja dan berkedudukan di sebuah kongregasi di Illinois.

Tua? Tentu tidak. Dia masih mempunyai 20 tahun kehidupan produktif di depan. Saya berbicara dengan pria ini belum lama berselang dan dia berkata, "Kau tahu, jika aku tidak membuat keputusan besar itu di usia 45, mungkin aku telah menghabiskan sisa hidup dengan menjadi tua dan mengalami kepahitan. Sekarang aku merasakan setiap bagian diriku semula 25 tahun yang lalu."

Dan dia juga hampir melihatnya. Ketika Anda menghilangkan penyakit ini, hasilnya adalah mencapai optimisme masa muda dan merasakan kemudaan. Ketika Anda mengalahkan rasa takut akan keterbatasan usia, Anda menambah tahun-tahun ke dalam hidup Anda dan juga keberhasilan.

Seorang mantan kolega universitas saya, membagi satu pemikiran penting tentang bagaimana alasan usia dikalahkan. Bill lulus dari Harvard di usia 20-an. Setelah 24 tahun dalam bisnis pialang saham, dimana dia membuat keuntungan yang sedang-sedang saja, Bill memutuskan ingin menjadi seorang profesor di perguruan tinggi. Teman-teman Bill mengingatkan bahwa ia akan menghabiskan waktu untuk program belajar. Tapi Bill gigih untuk mencapai tujuannya dan mendaftar di Universitas Illinois pada usia 51. Di usia 55 ia mendapatkan gelar. Sekarang Bill adalah Kepala Jurusan Ekonomi di sebuah akademi seni liberal. Dia juga bahagia. Dia tersenyum ketika berkata, "Saya telah menjalani hampir sepertiga dari tahun-tahun bahagia saya yang tersisa."

Usia tua adalah sebuah penyakit kegagalan. Kalahkanlah dia dengan menolaknya agar tidak membuat Anda mundur.

Kapan seseorang terlalu muda? Variasi "Saya terlalu muda" dari mengkambinghitamkan usia, juga sangat merusak. Sekitar setahun yang lalu, seorang pria berusia 23 tahun bernama Jerry datang kepada saya dengan sebuah masalah. Jerry adalah seorang

pemuda yang baik. Dia pernah menjadi anggota pasukan-para di dinas militer dan kemudian mendaftar ke akademi. Selama sekolah, dia menyokong kehidupan isteri dan anaknya dengan bekerja di perusahaan besar pengiriman-dan-penyimpanan.

Dia menyelesaikan pekerjaannya dengan sangat baik, baik di akademi atau perusahaannya.

Tapi sekarang Jerry cemas. "Dr. Schwartz," dia berkata, "Saya mempunyai sebuah masalah. Perusahaan saya menawarkan pekerjaan manajer penjualan. Ini akan menjadikan saya penyelia dari 8 orang sales."

"Selamat, itu berita yang sangat bagus!" saya berkata, "tapi tampaknya Anda cemas."

"Benar," dia melanjutkan, "kedelapan orang yang akan saya awasi itu dari usia 7 sampai 21 tahun lebih tua dari saya. Menurut Anda, apa yang seharusnya saya lakukan?"

Dapatkah saya mengatasinya?"

"Jerry," saya berkata, "General Manager dari perusahaan Anda jelas berpikir Anda cukup usia, karena jika tidak, dia tidak akan menawarkan pekerjaan ini kepada Anda. Ingatlah tiga hal ini, dan segalanya akan berjalan dengan baik: pertama jangan terlalu menyadari usia. Di tanah pertanian, seorang bocah menjadi pria dewasa ketika dia membuktikan dapat melakukan pekerjaan seorang dewasa. Jumlah hari ulang tahunnya tidak ada kaitannya sama sekali dengan kedewasaan. Ini pun berlaku untuk Anda. Ketika Anda membuktikan dapat mengatasi pekerjaan sebagai manajer penjualan, maka otomotif Anda sudah cukup tua untuk itu."

"Kedua, tidak mengambil peluang dari 'sarang emas' Anda yang baru. Perlihatkan rasa hormat kepada para sales Anda. Tanyakan pikiran mereka. Buatlah mereka merasa telah bekerja untuk seorang kapten tim, bukan seorang diktaktor. Bila mengerjakan hal ini, maka mereka akan mendukung Anda."

"Ketiga, membiasakan diri bekerja dengan orang-orang yang lebih tua. Para pemimpin di semua bidang segera menemukan

bahwa dirinya lebih muda dari kebanyakan orang yang diawasinya. Jadi biasakanlah dengan kondisi pria-pria yang lebih tua bekerja untuk Anda. Ini membantu Anda di tahun-tahun mendatang, ketika peluang yang lebih besar berkembang. Dan ingat, Jerry, usia tidak akan menjadi hambatan kecuali Anda menciptakannya.”

Sekarang Jerry cukup berhasil. Dia mencintai bisnis transportasi itu dan kini merencanakan untuk mengorganisir perusahaannya sendiri dalam beberapa tahun.

Usia muda hanya bisa dijadikan alasan ketika pemuda itu berpikir usianya menghambat dirinya. Anda sering mendengar pekerjaan tertentu memerlukan kedewasaan fisik “yang dapat dipertanggungjawabkan,” yaitu pekerjaan seperti menjual asuransi dan surat berharga. Bahwa Anda harus berambut putih, atau botak sama sekali, untuk mendapatkan kepercayaan dari investor adalah tidak benar. Yang penting adalah seberapa baik Anda mengenal pekerjaan Anda. Jika Anda mengenal pekerjaan Anda dan memahami orang lain, Anda telah cukup matang untuk menangani pekerjaan itu. Usia tidak mempunyai hubungan nyata dengan kemampuan, kecuali jika Anda meyakinkan diri bahwa tahun-tahun itu akan memberi Anda bekal yang dibutuhkan untuk meninggalkan jejak berharga.

Banyak orang muda merasa dirinya terhambat karena kemudaan mereka. Sekarang orang lain di organisasi Anda, yang merasa tidak aman dan takut kehilangan pekerjaan, mungkin berusaha menghalangi jalan Anda untuk maju dengan menggunakan alasan usia atau lainnya. Tapi, orang yang benar-benar diperhitungkan di perusahaan tidak akan berpikir demikian. Mereka memberi Anda tanggung jawab sebanyak yang menurut mereka dapat Anda tangani dengan baik. Tunjukkan bahwa Anda mempunyai kemampuan dan sikap positif, sehingga kemudaan Anda akan dipandang sebagai sebuah keuntungan.

Pendeknya, untuk menyembuhkan penyakit alasan usia yaitu:

- Melihat usia Anda sekarang secara positif. Berpikir “Saya muda,” bukan, “Saya sudah tua.” Latihlah melihat ke depan, ke horizon baru, dan gapailah semangat serta merasa muda.
- Hitung berapa banyak waktu produktif yang masih Anda miliki. Ingat, orang berusia 30 tahun masih memiliki 80 persen kehidupan produktif di hadapannya. Dan orang berusia 50 tahun masih memiliki bagian 40 persen yang besar — 40 persen yang terbaik — dari tahun-tahun peluang yang tersisa. Sesungguhnya hidup lebih lama dari yang dipikirkan kebanyakan orang!
- Di masa yang akan datang, buatlah investasi untuk mengerjakan apa yang benar-benar Anda inginkan. “Terlalu terlambat” hanya terjadi jika Anda membiarkan otak berpikir negatif dan merasa sudah terlalu terlambat. Berhentilah berpikir; “Saya seharusnya memulai beberapa tahun yang lalu.” Ini adalah pikiran yang memproyeksikan kegagalan. Gantikan dengan, “Saya akan memulai sekarang, tahun-tahun terbaik saya menanti di depan.” Itulah cara orang-orang sukses berpikir.

4. *“Tapi kasus saya ini berbeda; Saya menarik nasib buruk.”*

Baru-baru ini, saya mendengar seorang ahli lalu-lintas mendiskusikan keselamatan di jalan raya. Ia mengatakan bahwa sampai 40.000 orang tewas setiap tahun dalam kecelakaan lalu-lintas.

Inti dari pembicaraan ini adalah tidak ada kecelakaan yang sesungguhnya. Yang kita sebut kecelakaan adalah hasil dari kegagalan manusia atau kegagalan mekanik, atau kombinasi keduanya.

Apa yang dikatakan oleh ahli lalu-lintas ini mendasari apa yang dikatakan oleh orang-orang bijak selama beberapa abad: ada sebab atas segala sesuatu. Tidak ada sesuatu yang terjadi tanpa sebab. Cuaca di luar tidak terjadi begitu saja. Ia merupakan akibat dari penyebab khusus. Dan tidak ada alasan mempercayai

bahwa urusan manusia merupakan pengecualian. Kendati demikian, hampir tidak ada satu hari terlewatkan tanpa Anda mendengar seseorang menyalahkan kesulitan yang dialaminya kepada nasib “buruk”. Jarang ada hari tanpa Anda mendengar seseorang menyinggung keberhasilan orang lain sebagai nasib “baik”.

Akan saya terangkan bagaimana orang terkena penyakit “mengkambinghitamkan keberuntungan”. Baru-baru ini saya makan siang dengan tiga eksekutif junior yang masih muda. Topik percakapan hari itu adalah George C., yang kemarin ditunjuk dari kelompok mereka untuk sebuah promosi besar.

Mengapa George mendapat posisi itu? Tiga orang ini menggali semua alasan: nasib baik, keuntungan, pelayanan, istri George dan bagaimana isterinya itu merayu bos, apa saja kecuali kebenaran. Faktanya adalah George memenuhi syarat yang lebih baik.

Dia mengerjakan tugasnya dengan lebih baik. Dia bekerja lebih keras. Dia mempunyai kepribadian yang lebih efektif.

Saya juga mengetahui bahwa pejabat senior di perusahaan itu meluangkan banyak waktu untuk mempertimbangkan mana dari empat orang itu yang akan dipromosikan. Tiga teman saya yang tersingkir itu seharusnya menyadari bahwa eksekutif puncak tidak memilih eksekutif utama dengan mengundi nama.

Belum lama ini, saya membicarakan keseriusan dari penyakit “mengkambinghitamkan nasib baik” dengan seorang eksekutif penjualan dari perusahaan produsen peralatan mesin. Ia tertarik dengan masalah itu dan mulai membicarakan pengalamannya sendiri.

“Saya tidak pernah mendengar hal itu sebelumnya,” dia berkata, “tapi ini adalah salah satu masalah paling sulit yang harus dihadapi oleh setiap eksekutif penjualan. Kemarin sebuah contoh sempurna dari apa yang kita bicarakan ini terjadi di perusahaan saya.

“Salah seorang sales masuk sekitar pukul 4 pagi dengan pesanan peralatan mesin senilai \$112,000. Sales yang lain, yang volumenya sangat rendah sehingga mengalami masalah, tiba di kantor pada saat itu. Mendengar John mengabarkan berita baik tersebut, dengan agak cemburu ia menyalami dan berkata, Baiklah John, kau beruntung lagi!”

“Sekarang, yang tidak diterima oleh salesman yang lemah itu adalah bahwa nasib tidak mempunyai kaitan sama sekali dengan pesanan John yang besar. John bekerja dengan konsumen itu selama beberapa bulan. Berulang-ulang dia berbicara dengan 6 orang di sana. John tidak tidur selama berapa malam memikirkan apa yang terbaik untuk mereka. Kemudian ia menemui insinyur kami untuk membuat desain pendahuluan dari peralatan itu. John tidak beruntung, kecuali Anda dapat dengan hati-hati membuat rencana yang berdaya hasil dan dengan sabar melaksanakan rencana itu.”

Semisal keberuntungan digunakan untuk mereorganisir General Motors. Jika keberuntungan atau nasib baik menentukan siapa yang melakukan apa dan siapa yang pergi kemana, maka setiap usaha di negara ini akan berantakan. Bayangkan sejenak General Motors diorganisir ulang berdasarkan keuntungan. Untuk melaksanakan reorganisasi itu, nama-nama dari semua pegawai akan diletakkan dalam sebuah pengocok. Nama pertama yang keluar akan menjadi presiden, nama kedua menjadi wakil presiden eksekutif, dan seterusnya.

Konyol, bukan? Tapi begitulah keberuntungan.

Orang yang naik ke puncak dalam setiap pekerjaan — manajemen bisnis, penjualan, hukum, perekayasaan, seni peran, atau apa saja — mencapai tempat itu karena mempunyai sikap yang unggul dan menggunakan kepekaan mereka yang baik dalam menerapkan pekerjaan yang sulit.

**MENAKLUKKAN PENYAKIT
“MENGKAMBINGHITAMKAN KEBERUNTUNGAN”
DENGAN DUA CARA**

1. **Menerima hukum sebab dan akibat.** Perhatikan apa yang tampaknya merupakan nasib baik seseorang. Anda tidak akan menemukan nasib baik melainkan persiapan, perencanaan, dan berpikir yang menghasilkan sukses, mendahului nasib baiknya itu. Perhatikan pula apa yang tampaknya merupakan nasib buruk. Lihat, maka Anda akan menemukan beberapa alasan tertentu. Tuan keberhasilan menerima kegagalan, dia belajar dan mendapatkan manfaatnya. Tapi ketika tuan biasa-biasa saja kalah, dia tidak belajar dari kekalahan itu.
2. **Tidak menjadi pemikir penuh khayalan.** Jangan menyia-nyiakan otot mental Anda untuk memimpikan cara-cara tanpa usaha dalam mencapai sukses. Kita tidak menjadi sukses hanya melalui keberuntungan. Sukses berasal dari melakukan hal-hal tersebut dan menguasai prinsip yang menghasilkan sukses. Jangan menghitung keberuntungan atas suatu promosi, kemenangan, dan kebaikan dalam hidup. Keberuntungan tidak dirancang untuk menghasilkan hal-hal baik tersebut. Sebaliknya, konsentrasikan pada pengembangan kualitas diri yang akan menjadikan Anda seorang pemenang.



Bangunlah Kepercayaan Diri dan Lenyapkan Ketakutan

Teman-teman kita bermaksud baik ketika mereka berkata, “Itu hanya khayalanmu. Jangan cemas. Tidak ada yang perlu ditakutkan.” Tapi kita mengetahui, pernyataan penghiburan seperti ini tidak pernah benar-benar berhasil. Pernyataan itu mungkin menghilangkan rasa takut selama beberapa menit atau mungkin beberapa jam. Tapi perawatan “Itu hanya dalam khayalanmu” tidak benar-benar membangun rasa percaya diri dan menyembuhkan rasa takut.

Ya, rasa takut adalah nyata. Anda harus menyadari keberadaannya sebelum dapat menaklukkannya.

Kebanyakan dari rasa takut dewasa ini bersifat psikologis. Cemas, ketegangan, rasa bersalah, dan panik, semua berasal dari imajinasi negatif yang ditangani secara salah. Tapi, hanya mengetahui darimana rasa takut berasal, tidak menyembuhkan. Jika seorang dokter menemukan infeksi di beberapa bagian tubuh Anda, dia tidak berhenti sampai disitu. Dia akan memulai perawatan untuk menyembuhkan infeksi.

Rasa takut yang memerlukan “perawatan itu — hanya khayalanmu” tidak benar-benar ada. Tapi ia dirasakan. Rasa takut itu nyata. Rasa takut merupakan musuh nomor satu bagi keberhasilan. Rasa takut menghentikan orang untuk melihat

peluang dengan jelas. Rasa takut menguras vitalitas fisik. Rasa takut membuat orang benar-benar menjadi sakit, menyebabkan kesulitan organik, memperpendek hidup. Rasa takut menutup mulut Anda ketika Anda ingin bicara.

Rasa takut — akan ketidakpastian, tidak ada rasa percaya diri — menjelaskan mengapa kita masih menghadapi resesi ekonomi. Rasa takut menjelaskan mengapa jutaan manusia mencapai hasil yang sedikit dan menikmati hasil yang sedikit pula.

Rasa takut adalah kekuatan yang ampuh. Cepat atau lambat, rasa takut mencegah orang untuk mendapat apa yang mereka inginkan dari kehidupan. Semua jenis dan ukuran rasa takut adalah bentuk dari infeksi psikologis. Kita dapat menyembuhkan infeksi mental seperti cara menyembuhkan infeksi tubuh yaitu dengan perawatan khusus yang teruji. Namun mula-mula, sebagai bagian dari persiapan sebelum perawatan, kondisikan diri Anda dengan fakta ini: Kepercayaan diri itu dikembangkan. Tidak ada orang dilahirkan dengan rasa percaya diri. Mereka yang Anda kenal, yang terlihat memancarkan rasa percaya diri, mengalahkan rasa takutnya, tenang dimanapun ia berada dan sepanjang waktu, dan memperlihatkan kepercayaan diri setiap saat.

Selama PD II, angkatan bersenjata memastikan bahwa semua anggota baru yang direkrut mengetahui cara berenang atau paling tidak mempelajarinya. Tentu, diharapkan kemampuan berenang itu suatu saat akan menyelamatkan hidup si pelaut di samudera.

Anggota yang tidak dapat berenang diikutsertakan dalam kelas renang. Saya memastikan beberapa pengalaman berenang tersebut. Menarik melihat pria-pria muda dan sehat itu takut dengan kedalaman air beberapa kaki. Salah satu latihan yang saya ingat menuntut pelaut baru untuk melompat — bukan menyelam — dari sebuah papan setinggi 6 kaki di udara, ke dalam air sedalam 8 kaki atau lebih, sementara 6 perenang ahli berdiri mendampingi.

Menyaksikan ini, dalam hati yang terdalam, ini merupakan pemandangan yang menyedihkan. Rasa takut yang diperlihatkan oleh para pemuda itu nyata. Tapi semua yang menghalangi mereka dan takluknya rasa takut itu turut tenggelam ke dalam air di bawahnya. Pada lebih dari satu kesempatan, saya melihat para pemuda itu “dengan sengaja” mendorong papan. Rasa takut telah dikalahkan.

Kejadian ini, yang dikenal oleh jutaan mantan angkatan laut, mengilustrasikan satu hal: perbuatan menyembuhkan rasa takut. Sebaliknya, diam (menunda), membuat rasa takut menjadi subur.

Catatlah itu dalam buku peraturan sukses Anda sekarang juga. Perbuatan (tindakan) menyembuhkan rasa takut.

Perbuatan menyembuhkan rasa takut. Beberapa bulan yang lalu, seorang eksekutif yang sangat bermasalah di awal usia 40-an, menjumpai saya. Dia mempunyai pekerjaan yang bertanggung jawab sebagai distributor untuk sebuah organisasi pengecer yang besar. Dengan cemas dia menjelaskan, “Saya takut kehilangan pekerjaan. Saya merasakan demikian sehingga hari-hari saya bisa dihitung.”

“Mengapa?” saya bertanya.

“Ya, keadaan berlawanan dengan harapan saya. Angka penjualan di departemen saya turun 7 persen dari tahun lalu. Ini sungguh tidak baik, khususnya karena penjualan total naik 6 persen. Baru-baru ini saya membuat beberapa keputusan yang kurang bijaksana dan saya sering ditegur oleh manajer penjualan karena tidak mengikuti perkembangan perusahaan.

“Saya tidak pernah merasa seperti ini sebelumnya,” dia melanjutkan. “Saya kehilangan pegangan dan itu tampak nyata. Asisten saya merasakannya. Bagian penjualan juga melihatnya. Tentu eksekutif yang lain menyadari kalau saya merosot.

Seorang pembeli bahkan menyarankan dalam pertemuan kepala pembeli kemarin lusa bahwa bagian dari jalur saya sebaiknya diserahkan ke departemennya karena katanya, akan dapat menghasilkan uang untuk toko itu.’ Rasanya seperti orang akan

tenggelam disaksikan sekelompok orang yang berdiri menunggu saya tenggelam pelan-pelan.”

Eksekutif itu terus bicara, melanjutkan keluhannya. Akhirnya saya memotong dan bertanya, “Apa tindakan Anda? Apa yang berusaha Anda lakukan untuk memperbaiki situasi?”

“Begini,” dia menjawab, “tidak banyak yang dapat saya lakukan, kurasa, tapi saya berharap yang terbaik.” Atas komentar ini saya bertanya, “Sekarang sejujurnya apakah harapan itu cukup?” Hening sejenak. Tanpa memberi dia peluang untuk menjawab, saya mengajukan pertanyaan lagi: “Mengapa tidak mengambil tindakan untuk mendukung harapan Anda?” “Teruskan,” katanya. “Ya, ada dua jenis tindakan yang tampaknya cocok dengan kasus Anda. Pertama, mulailah sore ini juga untuk meningkatkan angka penjualan. Kita harus menghadapinya.

Ada alasan mengapa penjualan Anda merosot. Carilah. Mungkin Anda memerlukan penjualan yang istimewa untuk menghabiskan komoditas yang lambat dalam penjualan, sehingga Anda dapat membeli persediaan yang baru. Mungkin Anda dapat menata ulang etalase Anda. Atau, tenaga sales Anda memerlukan semangat lebih besar. Saya tidak dapat menyebut satu-persatu apa yang dapat mengubah volume penjualan Anda menjadi naik, tapi pasti ada. Karena itu, mungkin bijaksana jika membicarakan hal ini secara pribadi dengan manajer penjualan. Mungkin dia sedang mempertimbangkan untuk memecat Anda, tapi jika Anda berbicara dan meminta nasehatnya, pasti dia akan memberi waktu untuk mencoba kembali. Terlalu mahal bagi toko itu untuk menggantikan Anda, selama manajemen puncak merasa ada peluang Anda akan menemukan suatu solusi.”

Saya melanjutkan. “Kemudian carilah asisten pembeli. Hentikan berbuat seperti orang yang sedang tenggelam. Biarlah orang lain mengetahui Anda masih hidup.” Keberanian mulai tampak kembali di matanya. Dia bertanya, “Kata Anda ada dua jenis tindakan yang harus saya ambil. Apa yang kedua?”

"Jenis tindakan yang kedua mungkin adalah mengambil kebijaksanaan asuransi; membiarkan 2 atau 3 rekan bisnis terdekat Anda dalam perniagaan itu mengetahui bahwa Anda sedang mempertimbangkan sebuah tawaran dari toko lain, tentu dengan asumsi tawaran itu lebih baik dari pekerjaan Anda yang sekarang."

"Saya tidak yakin pekerjaan Anda tidak aman setelah Anda mengambil tindakan penegas untuk meningkatkan angka penjualan. Tapi untuk berjaga-jaga, sebaiknya Anda menerima 1 atau 2 tawaran pekerjaan. Ingat, 10 kali lebih mudah bagi seorang pria yang mempunyai pekerjaan untuk mendapatkan pekerjaan lain, dibanding untuk orang yang tidak bekerja."

Dua hari yang lalu eksekutif yang pernah bermasalah ini menelepon. "Setelah percakapan kita, saya berubah. Saya melakukan beberapa perubahan tapi yang paling mendasar adalah dengan tenaga sales saya. Dulu saya mengadakan rapat penjualan seminggu sekali, tapi sekarang setiap pagi. Saya membuat mereka menjadi sangat antusias. Saya rasa, setelah mereka melihat kehidupan dalam diri saya, mereka juga siap untuk mendorong lebih keras. Mereka menunggu saya untuk memulai segalanya maju kembali." "Segalanya benar-benar membaik. Minggu lalu, penjualan saya mencetak kemajuan di atas tahun lalu dan jauh lebih baik dari rata-rata toko ini." "Oh ya, ngomong-ngomong," lanjutnya, "Saya ingin menyampaikan beberapa berita baik yang lain. Saya menerima 2 tawaran pekerjaan sejak kita berbicara."

Sewajarnya saya senang, tapi saya menolaknya karena segala sesuatu di sini tampak membaik."

Ketika menghadapi masalah sulit, kita berkubang dalam lumpur, sampai kita mengambil tindakan. Harapan adalah sebuah permulaan. Tapi harapan memerlukan tindakan untuk mencapai kemenangan.

Terapkanlah prinsip tindakan ini. Di kesempatan berikutnya menghadapi rasa takut yang besar atau kecil, persiapkan diri Anda. Kemudian carilah jawaban atas pertanyaan ini: jenis tin-

Tipe rasa takut	Tindakan
1. <i>Malu karena penampilan pribadi.</i>	Perbaiki. Pergilah ke salon potong rambut, atau salon kecantikan. Semir sepatu Anda. Bersihkan pakaian dan setrika. Secara umum, latihlah untuk bersikap lebih baik. Untuk penampilan yang lebih baik tidak selalu memerlukan pakaian baru.
2. <i>Takut kehilangan konsumen penting.</i>	Bekerja 2 kali lipat lebih keras untuk memberi pelayanan yang lebih baik. Perbaiki apa saja yang mungkin menyebabkan konsumen kehilangan kepercayaan pada Anda.
3. <i>Takut gagal ujian.</i>	Ubahlah waktu kecemasan Anda menjadi waktu untuk belajar.
4. <i>Takut segala sesuatu berada di luar kendali Anda sama sekali.</i>	Alihkan perhatian pada sesuatu yang sama sekali berbeda. Pergilah ke lahan Anda dan tanamkan benih. Bermain dengan putra-putri Anda. Pergilah ke bioskop.
5. <i>Tertuka secara fisik oleh sesuatu yang tidak dapat Anda kendalikan seperti Angin topan atau pesawat terbang lepas kendali.</i>	Alihkan perhatian untuk membantu rasa takut orang lain. Berdoalah.
6. <i>Takut dengan apa yang mungkin di pikirkan atau dikatakan orang lain.</i>	Pastikan apa yang Anda rencanakan adalah tepat, kemudian kerjakan. Seseorang tidak pernah melakukan sesuatu yang bermanfaat tanpa menerima kritikan.
7. <i>Takut membuat investasi atau membeli rumah.</i>	Analisa semua faktor kemudian buat keputusan. Jagalah keputusan itu. Percayai penilaian Anda sendiri.
8. <i>Takut kepada orang lain.</i>	Pandanglah mereka dalam perspektif. Ingat, orang lain sama seperti Anda adalah manusia juga.

dakan apa yang dapat saya ambil untuk menaklukkan ketakutan saya?

Isolasilah rasa takut Anda, kemudian ambil tindakan yang tepat. Di samping ini beberapa contoh rasa takut dan penyembuh tindakan yang mungkin.

Gunakan prosedur 2 langkah ini untuk menyembuh rasa takut dan mencapai kepercayaan diri:

1. Isolasi rasa takut Anda. Singkirkan. Ketahuilah Apa yang Anda takutkan.
2. Ambil tindakan. Ada beberapa jenis tindakan untuk setiap rasa takut.

Keragu-raguan memperluas dan memperbesar rasa takut. Ambil tindakan dengan cepat dan cermat.

Tidak adanya rasa percaya diri sering dapat ditelusuri dari ingatan yang dikelola secara kurang tepat. Otak Anda mirip sekali dengan sebuah bank. Setiap hari Anda membuat simpanan pikiran dalam bank pikiran Anda.

Simpanan pikiran ini tumbuh dan menjadi memori. Ketika Anda berpikir atau menghadapi masalah, sebenarnya Anda berbicara kepada bank memori Anda, "Apa yang sudah saya ketahui tentang ini?" Bank memori otomatis menjawab dan menyediakan bit informasi yang berhubungan dengan situasi yang telah disimpan pada kesempatan sebelumnya. Jadi, memori adalah penyedia dasar bahan mentah untuk pikiran yang baru.

Teller di bank memori sangat dapat dipercaya. Dia tidak pernah menipu Anda. Jika Anda mendekatinya dan berkata, "Teller, saya ingin menarik beberapa pikiran yang saya simpan di masa lalu, yang membuktikan bahwa saya lemah seperti halnya orang lain, ia akan berkata, Tentu. Ingatkah bagaimana Anda gagal 2 kali sebelumnya ketika mencoba ini? Ingat apa yang dikatakan guru kelas 6 tentang ketidakmampuan Anda mencapai sesuatu ... ingat apa yang Anda dengar dari beberapa rekan kerja mengenai Anda ... ingat ..."

Dan begitu seterusnya Teller, menggali pikiran di dalam otak satu demi satu yang membuktikan Anda tidak cakap.

Tapi sekarang, umpamakan Anda mengunjungi Teller memori dengan permintaan, "Teller, saya menghadapi keputusan yang sulit. Dapatkah Anda menyediakan pikiran yang akan memberi saya keyakinan kembali?"

Sekali lagi Teller berkata, "Tentu," tapi sekali ini dia mengirim simpanan pikiran Anda yang mengatakan bahwa Anda dapat berhasil. "Ingat pekerjaan bagus yang Anda lakukan pada situasi serupa sebelumnya... ingat besarnya kepercayaan Tuan Smith kepada Anda ... ingat apa yang dikatakan teman-teman tentang Anda ... ingat ..."

Teller, yang sangat tanggap itu, membiarkan Anda menarik simpanan pikiran yang ingin Anda ambil, karena itu adalah bank milik Anda. Berikut adalah 2 hal khusus yang dilakukan untuk membangun kepercayaan melalui manajemen bank memori yang efisien.

1. *Simpan pikiran positif saja di bank memori Anda.* Setiap orang pasti mengalami situasi yang tidak menyenangkan, memalukan atau menghilangkan keberanian. Tapi orang yang tidak sukses dan yang sukses menghadapi situasi ini dengan cara sangat berbeda. Orang yang tidak sukses membawa beban ini sedemikian berat.

Mereka bergulat dengan situasi tidak menyenangkan sehingga situasi itu tersimpan dalam memori. Mereka tidak mengeluarkan pikiran itu dari memori. Di malam hari, situasi tidak menyenangkan menjadi hal terakhir yang mereka pikirkan. Sebaliknya, orang yang percaya diri dan sukses "tidak memberi kesempatan untuk memikirkannya." Orang sukses mengkhususkan dalam menyimpan pikiran positif di bank memori mereka.

Bagaimana keadaan mobil Anda jika setiap pagi sebelum berangkat kerja Anda mengambil 2 sendok kotoran dan meletak-

kannya di kotak motor? Mesin yang semula bekerja dengan baik akan segera rusak, tidak dapat bekerja. Pikiran negatif yang tidak menyenangkan di dalam otak mempengaruhi benak Anda dengan cara sama. Pikiran negatif menyebabkan motor mental Anda bekerja tidak sesuai kebutuhan dan akhirnya menjadi usang. Pikiran itu menimbulkan kecemasan, frustrasi dan rasa lemah. Pikiran itu membuat Anda tertinggal, sementara yang lain maju.

Kerjakan ini: di saat Anda sendiri dan merenung — ketika mengendarai mobil atau makan sendiri — ingatlah pengalaman-pengalaman positif dan menyenangkan. Simpan pikiran yang baik di bank memori. Ini membangkitkan kepercayaan diri dan memberi Anda perasaan yang nyaman.

2. *Hanya menarik pikiran yang positif dari bank memori.* Beberapa tahun silam di Chicago saya berhubungan dekat dengan sebuah perusahaan konsultan psikologi.

Mereka menangani banyak jenis kasus, tapi sebagian besar adalah masalah perkawinan dan situasi yang memerlukan perawatan psikologi, semuanya berkaitan dengan pikiran.

Pada suatu sore, saya berbicara dengan kepala perusahaan mengenai profesinya dan tekniknya membantu orang yang mengalami masalah serius, dia mengatakan, “Anda tahu, tidak diperlukan jasa saya ini jika orang lain bersedia melakukan satu hal.”

“Apa itu?” Saya bertanya penuh rasa ingin tahu.

“Hancurkan pikiran negatif sebelum pikiran itu menjadi monster mental.” Kebanyakan orang yang berusaha saya bantu, lanjutnya, bekerja dengan museum pribadi penuh horor mental. Sebagai contoh, banyak kesulitan perkawinan disebabkan monster bulan madu. Bulan madu itu tidak memuaskan seperti diharapkan salah satu atau kedua pasangan yang menikah, tetapi mereka tidak mengubur memori itu, melainkan merefleksikannya

ratusan kali sampai menjadi hambatan besar bagi hubungan perkawinan yang sukses. Mereka datang kepada saya 5 atau 10 tahun kemudian.”

“Tentu biasanya klien saya tidak melihat letak masalah mereka. Merupakan tugas saya mengungkap dan menjelaskan sumber kesulitan mereka dan membantu untuk melihat letak yang sesungguhnya.”

“Seseorang dapat menghasilkan monster mental hampir dari setiap kejadian yang tidak menyenangkan,” lanjutnya. “Kegagalan kerja, romansa, investasi yang buruk, kekecewaan dalam sikap dari seorang remaja — mereka adalah monster yang umum yang berusaha membantu orang itu mengatasi kehancuran.”

Jelas bahwa setiap pikiran negatif jika dipupuk dengan mengenangnya berulang-ulang, dapat mengembangkan monster pikiran yang sesungguhnya, merusak kepercayaan diri dan menimbulkan kesulitan psikologis yang serius.

Dalam sebuah artikel baru-baru ini di *Cosmopolitan Magazine*, “Dorongan Menuju Penghancuran Diri,” Alice Mulcahey mengemukakan bahwa sampai 30.000 orang Amerika melakukan bunuh diri setiap tahun dan 100.000 lainnya berusaha menghabiskan hidupnya sendiri. Dia melanjutkan, “Ada bukti mengejutkan bahwa jutaan orang lainnya membunuh dirinya dengan metode yang agak tersamar dan lebih lambat.”

Sementara lainnya melakukan bunuh diri spiritual, dengan terus-menerus mencari cara untuk “merendahkan, menghukum dan secara umum melenyapkan kepribadian mereka”

Psikolog yang disebut terdahulu mengatakan kepada saya bahwa ia membantu seorang pasiennya untuk menghentikan usaha bunuh diri mental dan spiritual. Pasien ini, “dia menjelaskan,” berada di akhir usia 30-an dan mempunyai 2 anak. Dalam pengertian orang awam dia menderita depresi parah. Dia melihat kembali setiap peristiwa hidup yang merupakan pengalaman tidak bahagia. Masa sekolah, pernikahan,

membesarkan anak-anak, tempat ia tinggal, semuanya dia pikirkan secara negatif. Dia mengatakan tidak dapat mengingat pernah merasakan benar-benar bahagia. Dan karena apa yang diingat orang dari warna-warna masa lalu juga dilihatnya di masa sekarang, dia tidak melihat apapun kecuali pesimisme dan kegelapan.”

“Ketika saya bertanya kepadanya apa yang dilihatnya dari sebuah gambar yang saya perlihatkan kepadanya, ia berkata, Tampaknya malam ini akan ada hujan badai yang luar biasa.” Itu adalah interpretasi yang paling suram dari gambar tersebut. (Gambar itu adalah lukisan minyak besar dari matahari di bawah ufuk dan garis pantai berbatu. Lukisan itu dikerjakan dengan sangat cermat dan dapat dianggap sebagai matahari pagi atau matahari tenggelam di sore hari. Psikolog itu memberi komentar kepada saya bahwa apa yang dilihat seseorang dalam gambar itu menunjukkan kepribadiannya. Umumnya orang mengatakan matahari terbit. Tapi orang yang terganggu mental dan mengalami depresi hampir selalu mengatakan matahari terbenam).

Sebagai psikolog, saya tidak dapat mengubah apa yang sudah terdapat dalam memori seseorang. Tapi dengan bantuan pasien itu, saya dapat membantunya melihat masa lalu dengan cahaya berbeda. Itu adalah perawatan umum yang saya gunakan pada wanita ini. Saya membantunya untuk melihat kenikmatan dan kesenangan di masa lalunya, untuk menggantikan kekecewaan secara keseluruhan. Setelah 6 bulan ia mulai memperlihatkan kemajuan. Saat itu saya memberi tugas-tugas khusus. Setiap hari saya meminta dia berpikir dan menulis 3 alasan khusus mengapa dia harus bahagia. Kemudian dalam pertemuan berikutnya pada hari Kamis, saya membaca daftar itu bersamanya. Perawatan ini dilanjutkan selama 3 bulan. Kemajuannya sangat memuaskan. Sekarang wanita itu sudah menyesuaikan diri sangat baik dengan situasinya. Ia merasa positif dan yakin bahwa sama bahagia dengan kebanyakan orang.”

Ketika wanita itu berhenti menarik gambar negatif dari bank memorinya, ia menuju kesembuhan. Masalah psikologis, besar atau kecil, mempunyai penyembuh jika orang itu belajar untuk berhenti menarik gambar negatif dan bank memorinya, dan sebaliknya mengambil gambar positif. Jangan membangun monster mental. Tolaklah ajakan untuk menarik pikiran yang tidak menyenangkan dari bank memori Anda. Ketika Anda teringat situasi tertentu, konsentrasilah pada bagian yang baik dari pengalaman tersebut, dan lupakan yang buruk. Kuburlah. Jika Anda menemukan diri memikirkan sisi negatif, ubahlah pikiran tersebut.

Dan ini adalah sesuatu yang sangat penting dan mendorong. Pikiran menginginkan Anda melupakan hal yang tidak menyenangkan. Jika Anda bekerja sama, memori yang tidak menyenangkan perlahan-lahan berubah dan Teller di bank memori Anda membatalkannya.

Dr. Melvin S. Hatpwick, psikolog periklanan, memberi komentar atas kemampuan kita untuk mengingat, "ketika perasaan yang tumbuh itu menyenangkan, iklan mempunyai peluang lebih baik untuk diingat. Ketika perasaan yang tumbuh tidak menyenangkan, pembaca atau pendengar cenderung melupakan pesan iklan tersebut. Ketidaksenangan berpengaruh terhadap apa yang kita inginkan, kita tidak ingin mengingatnya.

Singkatnya, benar-benar mudah melupakan hal yang tidak menyenangkan jika kita menolak untuk mengingatnya. Tariklah pikiran positif saja dari bank memori Anda. Biarkan yang lain pergi. Kepercayaan diri Anda, perasaan menjadi yang teratas di dunia, muncul. Anda dapat mengambil sebuah langkah besar ke depan untuk mengalahkan rasa takut ketika Anda menolak untuk mengingat pikiran negatif yang bersifat mencela diri.

Mengapa orang takut kepada orang lain? Mengapa banyak orang merasa sadar diri di sekeliling orang lain? Ada apa di balik rasa malu? Apa yang dapat dilakukan untuk mengatasinya?

Rasa takut akan orang lain merupakan rasa takut yang besar.

Tapi ada cara untuk menaklukkannya. Anda dapat mengalahkan rasa takut akan orang lain jika belajar meletakkannya dalam perspektif yang benar.'

Seorang teman usaha yang menjalankan pabrik kayunya dengan sangat baik, menjelaskan bagaimana dia memiliki perspektif yang benar tentang orang lain.

Contohnya menarik.

"Sebelum saya melanjutkan ke angkatan laut dalam PD II, saya takut seperti halnya semua orang. Anda tentu tidak akan percaya betapa malu saya saat itu. Saya merasa semua orang lain jauh lebih cerdas. Saya cemas dengan ketidakcakapan fisik dan mental saya. Saya mengira saya dilahirkan untuk gagal.

"Kemudian nasib baik memasuki kehidupan saya. Di Angkatan Laut, saya kehilangan rasa takut akan orang lain. Selama tahun 1942 dan 1943, ketika Angkatan Laut menugaskan pasukan di sebuah tempat yang berbahaya, saya ditempatkan sebagai petugas kedokteran di salah satu pusat penugasan besar. Hari demi hari saya membantu memeriksa mereka. Semakin banyak saya melihat mereka semakin berkurang rasa takut akan orang lain."

"Semua pria itu membentuk beratus-ratus barisan, telanjang, mirip satu sama lain. Tentu, ada yang gemuk dan ada yang kurus, tinggi dan pendek, tapi mereka semua hampir sama, semuanya kesepian. Hanya beberapa waktu sebelumnya mereka adalah eksekutif muda yang baru meningkat. Sebagian adalah petani, beberapa sales, drifter, dan pegawai kerah biru. Beberapa hari sebelumnya mereka adalah beragam latar belakang. Tapi di pusat induksi itu, mereka semua serupa.

"Saya memikirkan sesuatu yang sangat mendasar di sana. Saya menemukan orang-orang itu saling mirip, tidak berbeda. Saya menemukan orang yang lain sangat mirip dengan saya. Ia menyukai makanan enak, dia kehilangan keluarga dan teman, dia ingin maju, dia punya masalah, dia senang rileks. Jadi jika orang lain itu pada dasarnya seperti saya, maka tidak ada alasan untuk takut kepadanya."

Sekarang tidakkah ini masuk akal? Jika dasarnya orang lain sama seperti saya, maka tidak ada alasan untuk takut kepadanya.

Berikut adalah 2 cara untuk memandang orang lain dalam perspektif yang tepat:

1. *Memiliki pandangan yang seimbang tentang orang lain.* Ingatlah 2 hal ini ketika berurusan dengan orang lain: pertama, dia penting. Secara empatik, dia penting. Setiap manusia penting. Tapi ingat juga hal ini. Anda juga penting. Jadi, ketika bertemu orang lain, bijaksanalah dengan berpikir, “kita adalah 2 orang penting yang duduk membicarakan suatu kepentingan dan keuntungan bersama.”

Beberapa tahun yang silam, seorang eksekutif bisnis menelepon untuk memberitahu bahwa ia baru saja mempekerjakan seorang pemuda yang saya rekomendasikan kepadanya beberapa waktu sebelumnya. “Anda tahu apa yang benar-benar menarik hati saya dari orang itu?” Teman saya bertanya. “Apa?” saya bertanya.

“Cara dia mengatasi dirinya. Kebanyakan pelamar kerja ketika berjalan di sini setengah takut. Mereka memberi semua jawaban yang mereka pikir saya ingin mendengarnya. Dalam satu hal, kebanyakan pelamar kerja agak mirip pengemis. Mereka akan menerima apapun dan mereka tidak istimewa.”

“Tapi G. membawa diri dengan cara berbeda. Dia menghargai saya. Tapi yang penting adalah dia menghargai dirinya. Dan yang lebih penting lagi, dia mengajukan pertanyaan sebanyak saya bertanya kepadanya. Dia bukan tikus.” Dia adalah pria sejati dan akan bekerja dengan baik.

Sikap penting yang saling menguntungkan ini membantu Anda untuk menjaga keseimbangan situasi. Penting tidaknya seseorang adalah relatif dalam pikiran Anda.

Orang itu mungkin terlihat sangat besar, penting. Tapi ingat, dia tetap manusia dengan minat, keinginan dan masalah yang pada dasarnya sama dengan Anda.

2. *Mengembangkan sikap memahami.* Orang yang ingin memakan, mencaplok, menundukkan dan mengenyahkan Anda, tidak sedikit. Jika Anda tidak siap menghadapi orang seperti itu, mereka dapat menciptakan lubang besar dalam kepercayaan diri Anda, dan membuat Anda merasa sangat dikalahkan. Anda memerlukan pertahanan terhadap orang dewasa yang senang melemparkan bebannya kepada orang lain.

Beberapa bulan lalu, di sebuah meja reservasi Hotel Memphis, saya melihat demonstrasi mengenai cara tepat menghadapi orang seperti ini.

Saat itu pukul 5 sore lebih sedikit, dan hotel sibuk mendaftarkan tamu baru. Orang di depan saya memberikan namanya kepada juru tulis dengan suara memerintah. Juru tulis berkata, "Ya, Tuan R., kami mempunyai kamar single yang baik untuk Anda."

"Single?" orang itu berteriak. "Saya memesan double!"

Juru tulis itu berkata dengan sangat sopan, "Saya akan memeriksanya, Tuan." Dia menarik daftar tamu dari berkas dan berkata, "Maaf, Tuan. Telegram Anda menyebutkan single. Saya akan senang menempatkan Anda di kamar double jika kami mempunyai kamar yang kosong. Tetapi sayangnya tidak."

Kemudian konsumen pemarah itu berkata, "Saya tidak peduli apa yang dikatakan oleh kertas itu, saya ingin double."

Kemudian ia mulai dengan sikap "kau tahu siapa aku," diikuti dengan "saya akan menyuruh agar kau dipecat. Kau akan lihat, aku akan membuatmu dipecat."

Sedapat mungkin, di bawah badai verbal, juru tulis yang masih muda itu berkata, "Tuan, kami mohon maaf sebesar-besarnya, tapi kami telah melaksanakan instruksi Anda."

Akhirnya, konsumen yang sangat marah itu berkata, "Saya tidak akan mengingat di suite terbaik hotel ini sekarang, setelah saya tahu betapa buruk pengelolaannya," dan berjalan keluar.

Saya melangkah ke meja, memikirkan bahwa juru tulis yang telah menerima salah satu penghinaan terburuk di depan umum

yang pernah saya lihat selama ini, mungkin kecewa. Tapi sebaliknya dia menyambut saya dengan salah satu ucapan paling ramah “Selamat sore, Tuan” yang pernah saya dengar. Ketika ia memulai rutinitas pemesanan kamar saya, saya berkata kepadanya, “Saya sungguh menghargai cara Anda mengatasi diri beberapa waktu yang lalu. Anda mempunyai pengendalian diri yang luar biasa.”

“Ya, Tuan,” dia berkata, “Saya tidak bisa marah pada orang seperti itu. Anda tahu, dia sebenarnya tidak marah kepada saya. Saya hanya kambing hitam. Orang yang malang itu mengalami masalah yang buruk dengan isterinya, atau mungkin usahanya mundur, atau mungkin ia merasa lemah dan ini adalah peluang emas baginya untuk merasa di puncak. Saya hanyalah orang yang memberi dia peluang untuk mendapatkan sesuatu dari sistemnya.”

Juru tulis itu menambahkan, “Di dalam hatinya dia mungkin seorang yang sangat menyenangkan. Pada umumnya orang demikian.”

Berjalan ke lift, saya mengulang dengan keras, “Di dalam hatinya, dia mungkin seorang yang sangat menyenangkan. Pada umumnya orang demikian.”

Ingatlah 2 kalimat pendek ini bila seseorang menyatakan perang kepada Anda. Kenali senjata Anda. Cara untuk menang dalam situasi seperti ini adalah membiarkan lawan meledakkan kemarahannya dan kemudian melupakannya.

Beberapa tahun lalu, ketika memeriksa hasil ujian mahasiswa, saya menemukan satu contoh yang khususnya mengganggu saya. Dalam diskusi kelas dan ujian sebelumnya, mahasiswa yang menulis ujian itu memperlihatkan bahwa dia jauh lebih berkualifikasi daripada yang diperlihatkan oleh kertas ujiannya. Kenyataannya, dia adalah orang yang dalam perkiraan saya akan lulus dengan ranking teratas di kelas. Tetapi kertas ujian itu membuat ia berada di peringkat terbawah. Seperti kebiasaan saya dalam kasus seperti itu, saya menyuruh sekretaris

saya untuk menghubungi si mahasiswa dan meminta ia datang ke kantor untuk suatu masalah yang mendesak.

Paul W. muncul dengan segera. Dia kelihatan seakan-akan baru mengalami sesuatu yang mengerikan. Setelah duduk dengan nyaman, saya berkata kepadanya, "Apa yang terjadi, Paul? Ini bukan kualitas paper yang saya harapkan darimu."

Paul berjuang dengan dirinya, melihat ke arah kakinya dan menjawab, "Pak, setelah saya melihat bahwa Anda mengetahui saya menyontek, saya menjadi takut. Saya tidak dapat berkonsentrasi pada apapun. Sejujurnya, ini adalah pertama kali saya pernah menyontek di universitas. Saya begitu ingin mendapat nilai A, jadi saya menggunakan sedikit catatan."

Dia kelihatan sangat kecewa. Tapi sekarang setelah berbicara, dia tidak dapat berhenti. "Kukira Anda harus menyarankan agar saya dikeluarkan. Aturan universitas mengatakan setiap mahasiswa yang diketahui menyontek dengan cara apapun, akan diberhentikan."

Sekarang Paul mulai mengangkat rasa malu jika kejadian ini diketahui oleh keluarganya; bagaimana hal itu akan menghancurkan hidupnya dan semua bentuk ketakutan. Akhirnya saya berkata, "Tahan sekarang. Tenanglah. Biarkan saya menjelaskan sesuatu. Saya tidak melihatmu menyontek. Sampai kau masuk dan mengatakan kepadaku saya tidak punya bayangan yang buruk bahwa itulah masalahnya.

Maafkan Paul, aku telah melakukannya."

Kemudian saya melanjutkan, "Paul, katakan, apa yang ingin kau capai dari pengalamanmu di universitas?"

Sekarang dia sedikit lebih tenang dan setelah diam sejenak dia berkata, "Begini, dokter, saya pikir tujuan saya adalah belajar hidup, tapi kurasa saya telah gagal sama sekali."

"Kita belajar dengan cara yang berbeda," kata saya, "Kurasa dari pengalaman ini, kau dapat menyimak sebuah pelajaran sukses yang sesungguhnya."

"Ketika kau melihat catatan dalam ujian, kesadaranmu

sangat terganggu. Ini memberikan rasa kompleks kesalahan yang akhirnya merusak kepercayaan dirimu.

Seperti kau nyatakan tadi, kau merasa sangat takut.”

“Paul, pada umumnya suatu masalah adalah benar atau salah didekati dari sudut pandang moral atau keagamaan. Sekarang, mengertilah, saya di sini bukan untuk mengulahi, memberimu wejangan tentang yang benar dan salah. Tapi mari kita melihat dari sisi praktis. Ketika kau melakukan sesuatu yang berlawanan dengan kesadaranmu, kau merasa bersalah dan rasa bersalah ini menghambat proses berpikirmu. Kau tidak dapat berpikir dengan benar karena pikiran itu bertanya, Apakah aku akan ketahuan? Apakah aku akan ketahuan?”

“Paul,” saya melanjutkan, “Kau sangat menginginkan nilai baik, sampai melakukan sesuatu yang kau tahu salah. Sering kali dalam hidup, ketika seseorang menginginkan nilai A begitu rupa, dia tergoda untuk melakukan sesuatu yang berlawanan dengan kesadarannya. Sebagai contoh, mungkin suatu saat kau ingin menghasilkan penjualan sedemikian rupa, sehingga kau berpikir untuk secara sengaja menipu konsumen agar membeli. Mungkin kau berhasil. Tapi inilah yang akan terjadi. Rasa bersalah akan melingkupi dirimu dan pada kesempatan berikutnya melihat konsumen, kau merasa sadar diri — susah untuk tenang. Kau akan berpikir, Apakah dia mengetahui bahwa aku meletakkan sesuatu? Presentasimu menjadi tidak efektif karena kau tidak dapat konsentrasi. Kemungkinan, kau tidak akan pernah berhasil membuat penjualan yang kedua, ketiga, keempat, dan berikutnya. Dalam jangka panjang, mengejar penjualan dengan menggunakan taktik yang melukai kesadaran diri menyebabkan kau kehilangan banyak pemasukan.”

Saya melanjutkan dan mengatakan pada Paul bagaimana kadang-kadang seorang profesional atau pengusaha kehilangan pegangan karena rasa takut yang kuat bahwa isterinya akan mengetahui affair-nya dengan wanita lain. “Apakah dia akan mengetahui?”

Apakah dia akan mengetahui? Ini menggerogoti kepercayaan diri pria itu sampai dia tidak dapat bekerja dengan baik di kantor atau di rumah.

Saya mengingatkan Paul bahwa banyak kejahatan terungkap bukan karena petunjuk yang mengarah kepada mereka tapi karena mereka bersikap penuh rasa bersalah dan sadar diri. Rasa bersalah itu meletakkan mereka dalam daftar terdakwa.

Di dalam diri setiap orang ada keinginan untuk benar, berpikir benar dan bertindak benar. Ketika kita melawan keinginan itu, kita meletakkan sebuah kanker di dalam kesadaran kita. Kanker itu tumbuh dan berkembang dengan menggerogoti kepercayaan diri kita. Hindarilah melakukan sesuatu yang akan menyebabkan Anda bertanya kepada diri sendiri, "Apakah saya akan ketahuan, apakah saya akan ketahuan? Apakah saya dapat merasa tenang dengannya?"

Jangan berusaha mencetak nilai A jika itu berarti harus melawan kepercayaan diri Anda.

Paul, saya senang mengatakannya, memahami hal itu. Dia mempelajari nilai praktis dari melakukan apa yang benar. Saya kemudian meminta dia untuk duduk dan mengikuti ujian ulang. Menjawab pertanyaannya, "Tapi bagaimana dengan pemecatan saya?" Saya berkata, "Saya tahu peraturan mengenai menyontek. Tapi, kau tahu, jika kita memecat semua mahasiswa yang menyontek, maka separuh profesor juga harus meninggalkan universitas. Dan jika kita memecat semua mahasiswa yang memikirkkan tentang menyontek, maka universitas ini harus ditutup."

"Jadi, saya melupakan seluruh kejadian ini jika kau mau melakukan sesuatu untukku."

"Dengan senang hati," dia berkata.

Saya berjalan ke rak buku saya, mengambil salinan pribadi *Fifty Years with the Golden Rule* dan berkata, "Paul, bacalah buku ini dan kembalikan padaku. Lihat bagaimana, dalam kata-kata J.C. Penmey, melakukan sesuatu yang benar membuat dia menjadi salah seorang pria terkaya di Amerika."

Mengerjakan hal yang benar membuat kesadaran Anda terpuaskan, dan membangun kepercayaan diri. Ketika Anda melakukan sesuatu yang diketahui salah, dua hal negatif terjadi. Pertama, kita merasa bersalah dan rasa bersalah itu menggerogoti kepercayaan diri kita. Kedua, orang lain akan segera mengetahui dan hilang kepercayaan kepada kita.

Kerjakan apa yang benar dan pertahankan rasa percaya diri Anda. Artinya memikirkan sukses untuk diri Anda.

Berikut ini adalah prinsip psikologis yang perlu dibaca 25 kali. Bacalah sampai benar-benar meresap. Berpikir penuh percaya diri, dan bertindak dengan percaya diri:

Psikolog terkenal, Dr. George W. Crane, berkata dalam bukunya yang terkenal, *Psikologi Terapan* (Chicago: Hopkinx Syndicate, Inc., 1950) "Ingat, tindakan adalah awal dari emosi. Anda tidak dapat mengendalikan emosi secara langsung, tapi hanya melalui pilihan gerakan atau tindakan Anda.... Untuk menghindari ini bagi tragedi yang umum (kesulitan pernikahan dan kesalahpahaman) orang menjadi sadar akan fakta psikologis yang sesungguhnya. Melalui gerakan yang benar setiap hari, Anda akan merasakan emosi yang berkaitan! Pastikan Anda dan pasangan melakukan tindakan itu dalam kencan dan ciuman, mengucapkan pujian-pujian yang tulus setiap hari dan hiburan lainnya. Tidak usah mencemaskan bahwa Anda tidak dapat menunjukkan kesetiaan dalam waktu yang lama tanpa merasakan kesetiaan tersebut."

Psikolog mengatakan kita dapat mengubah sikap dengan mengubah tindakan fisik. Sebagai contoh, 'Anda merasa tersenyum' jika Anda benar-benar tersenyum. Anda merasa lebih unggul jika Anda membuat diri Anda berdiri lebih tinggi dan tidak membungkuk. Dari sisi negatif, cobalah Anda cemberut dan lihat apakah Anda tidak merasa lebih murung.

Tidak sulit membuktikan bahwa gerakan yang terkendali dapat mengubah emosi. Orang yang malu dalam memperkenalkan diri dapat mengganti sikap penuh kepercayaan diri,

dengan hanya melakukan tindakan sederhana ini berturut-turut: pertama menggapai tangan lawan bicara dan menggenggamnya erat-erat. Kedua, menatap langsung orang itu. Dan ketiga berkata, "Saya sangat senang mengenal Anda."

Tiga tindakan sederhana ini secara otomatis dan langsung menghilangkan rasa malu. Gerakan percaya diri menghasilkan pikiran yang percaya diri.

Jadi untuk berpikir secara meyakinkan, bertindaklah penuh percaya diri. Bertindaklah seperti yang ingin Anda rasakan. Di bawah ini ada 5 latihan membangun kepercayaan diri. Bacalah pedoman tersebut dengan cermat kemudian berusaha secara sadar untuk melatihnya dan membangun kepercayaan diri Anda.

1. *Duduk di baris depan.* Apakah Anda pernah memperhatikan di berbagai pertemuan — gereja, kelas, dan tempat-tempat lain — bagaimana tempat duduk di barisan belakang lebih dulu terisi? Pada umumnya orang berebut duduk di baris belakang sehingga tidak terlihat terlalu menonjol. Alasan mereka takut menonjol adalah mereka tidak mempunyai kepercayaan diri.

Duduk di baris depan membangun rasa percaya diri. Latihlah ini. Dari sekarang jadikanlah kewajiban untuk duduk sedekat mungkin dengan baris depan. Tentu Anda akan merasa sedikit lebih menonjol duduk di depan tapi ingat, tidak ada yang perlu ditakutkan untuk menonjol jika ingin sukses.

2. *Melatih kontak mata.* Bagaimana seseorang menggunakan matanya, bercerita banyak tentang dirinya. Secara instingtif, Anda bertanya-tanya mengenai orang yang tidak menatap Anda langsung di mata. "Apa yang berusaha dia sembunyikan? Apa yang dia takutkan? Apakah dia berusaha memberikan tipuan pada saya? Apakah ia berusaha menyembunyikan sesuatu?"

Biasanya, kegagalan untuk melakukan kontak mata bercerita salah satu dari 2 hal berikut ini. Mungkin, "Saya merasa lemah di samping Anda. Saya merasa lebih lemah dari Anda. Saya takut

akan Anda.” Atau menghindari mata orang lain berarti, “Saya merasa bersalah. Saya telah melakukan sesuatu atau saya berpikir sesuatu yang saya tidak ingin Anda mengetahui. Saya takut jika membiarkan mata saya bertatapan dengan mata Anda maka Anda akan melihat dari saya.”

Anda tidak mengatakan sesuatu yang baik tentang diri Anda jika menghindari kontak mata. Anda berkata, “Saya takut. Saya tidak mempunyai kepercayaan diri.”

Taklukkan rasa takut ini dengan menatap mata lawan bicara.

Menatap mata lawan bicara memberitahu bahwa “Saya jujur dan percaya diri. Saya yakin dengan apa yang saya katakan kepada Anda. Saya tidak takut. Saya percaya diri.” Buatlah mata Anda bekerja untuk Anda. Arahkan pandangan tepat pada mata orang lain. Ini tidak hanya memberi rasa percaya diri, tapi juga memperoleh kepercayaan orang lain kepada Anda.

3. *Berjalan 25 persen lebih cepat.* Ketika saya masih muda, menduduki kursi pemerintahan merupakan suatu hal yang besar. Ketika perjalanan itu tercapai, dan kami kembali ke mobil, ibuku sering berkata, “Davey, mari kita duduk sebentar disini dan menyaksikan orang lalu-lalang.” Ibu adalah seorang pemeran yang luar biasa. Dia berkata, “Lihatlah orang itu. Menurutmu apa yang mengganggu dia?” Atau, “Menurutmu, apa yang akan dilakukan oleh wanita itu di sana?” Atau, “Lihatlah orang itu. Dia kelihatan sedang susah.”

Menyaksikan orang berjalan dan bergerak merupakan kesenangan yang sejati. Ini jauh lebih murah dari menonton bioskop (salah satu alasan mengapa kemudian ibu mengembangkan permainan tersebut) dan juga mengandung lebih banyak pelajaran.

Saya sekarang masih menjadi penonton perjalanan manusia. Di koridor, lobi, trotoar saya kadang-kadang masih menemukan diri saya mempelajari perilaku orang dengan hanya menyaksikan mereka bergerak.

Para psikolog secara ceroboh menghubungkan postur dan cara berjalan yang cepat dengan sikap yang tidak baik tentang orang lain, pekerjaan dan orang di sekitar kita. Tapi mereka juga mengatakan bahwa Anda dapat benar-benar mengubah sikap dengan mengubah postur dan mempercepat gerakan. Amatilah, Anda akan menemukan bahwa gerak tubuh adalah hasil gerak pikiran. Orang yang sangat terpukul dan benar-benar terbang, dia bergerak asal-asalan dan tidak tegap, kepercayaan diri mereka nol."

Manusia rata-rata menggunakan cara berjalan "rata-rata". Langkah mereka "rata-rata". Mereka memiliki penampilan "saya benar-benar tidak memiliki banyak kebanggaan terhadap diri saya."

Kemudian ada kelompok ketiga yang memperlihatkan kepercayaan diri yang besar. Mereka berjalan lebih cepat dari rata-rata orang, dan tampaknya sedikit berlari dalam cara mereka berjalan. Langkah mereka menunjukkan kepada dunia bahwa, "saya mempunyai tempat penting yang dituju, sesuatu yang penting yang harus dilakukan. Lebih dari itu, saya akan berhasil dengan apa yang saya lakukan 15 menit dari sekarang."

Gunakanlah teknik berjalan 25 persen lebih cepat untuk membangun kepercayaan diri. Dorong bahu ke belakang, angkat kepala, majulah sedikit lebih cepat maka perasaan percaya diri tumbuh. Cobalah dan lihat hasilnya.

4. Berlatih bicara cepat. Dalam bekerja dengan banyak jenis kelompok dari semua ukuran, saya menyaksikan orang dengan persepsi yang baik dan kemampuan yang murni untuk membekukan dan menggagalkan partisipasi dalam diskusi. Mereka bukannya tidak ingin terlibat dan menyatu dengan yang lain, tapi tidak memiliki kepercayaan diri.

Peserta konperensi ini berpikir tentang dirinya, "gagasan saya mungkin tidak berharga. Jika saya berkata sesuatu mungkin tampak bodoh, jadi saya tidak akan berkata apa-apa. Lagi pula

orang lain dalam kelompok mungkin mengetahui lebih banyak dari saya. Saya tidak ingin orang lain mengetahui betapa bodohnya saya.”

Setiap kali peserta konperensi ini gagal berbicara, dia merasa semakin tidak cakap, semakin kekurangan. Dia sering membuat janji kepada dirinya (jauh di dalam hati dia mengetahui tidak akan memenuhi janji itu) untuk berbicara di “lain waktu.” Ini sangat penting: setiap kali gagal bicara, dia menelan satu dosis racun kepercayaan diri. Dia menjadi semakin kurang percaya diri.

Tapi dari sisi positif, semakin Anda banyak berbicara semakin banyak Anda menambahkan rasa percaya diri, dan semakin mudah berbicara di lain waktu. Jadi bicaralah, karena ini merupakan vitamin yang membangun kepercayaan diri.

Sekarang cobalah memanfaatkan pembangun kepercayaan diri ini. Jadikanlah kebiasaan untuk berbicara di setiap pertemuan pembuka yang Anda hadiri. Bicaralah, katakan sesuatu secara sukarela di setiap konperensi bisnis, pertemuan komite, forum masyarakat yang Anda hadiri. Jangan membuat perkecualian. Berikan komentar, saran atau mengajukan pertanyaan. Dan jangan menjadi orang yang berbicara terakhir. Cobalah menjadi pemecah kebekuan, yaitu orang pertama yang memberi komentar.

Jangan takut terlihat bodoh. Anda tidak akan terlihat bodoh. Untuk setiap orang yang tidak setuju dengan Anda, ada yang setuju. Berhentilah bertanya kepada diri sendiri, “saya ingin tahu apakah saya berani bicara?”

Sebaliknya konsentrasikan untuk memperoleh perhatian dari pemimpin diskusi sehingga Anda dapat bicara.

Untuk latihan khusus dan pengalaman berbicara, pertimbangkan bergabung dengan kelompok perjamuan setempat. Ribuan orang yang menonjol mereka mengembangkan kepercayaan diri melalui sebuah program terencana untuk merasa tenang berbicara dengan dan kepada orang lain.

5. *Tersenyum lebar.* Kita sering mendengar bahwa senyum memberi perasaan melambung yang sesungguhnya. Kita diberitahu bahwa senyum adalah obat mujarab untuk kekurangan vitamin kepercayaan diri. Tapi banyak orang masih belum percaya sepenuhnya akan hal ini karena mereka tidak pernah mencoba ketika merasa takut. Lakukan ujian kecil ini. Cobalah rasakan menjadi orang yang kalah dan tersenyum lebar di saat yang sama. Anda tidak dapat. Senyum lebar memberi rasa percaya diri. Senyum lebar mengalahkan rasa takut, mengusir kecemasan, dan menaklukkan keputusan.

Senyum sejati tidak hanya menumbuhkan perasaan sakit Anda. Senyum sejati mencairkan perlawanan dari orang lain dengan cepat. Orang tidak mungkin marah kepada Anda jika Anda tersenyum lebar dan jujur. Beberapa waktu silam sebuah kejadian kecil saya alami dan menggambarkan hal ini. Saya memarkir mobil di sebuah perempatan untuk menunggu lampu berubah hijau! Pengemudi di belakang saya menginjak rem sehingga menabrak bumper belakang saya. Saya melihat ke belakang melalui kaca dan melihat dia keluar. Saya juga keluar dan melupakan buku peraturan, saya mulai mempersiapkan untuk menyerang dengan kata-kata. Saya akui bahwa saya siap untuk memangsanya.

Beruntung, sebelum mendapat kesempatan ini, dia berjalan mendekati saya, tersenyum dan berkata dengan ucapan yang sangat jujur, "Teman, saya benar-benar tidak bermaksud demikian." Senyum itu cocok sekali dengan komentarnya yang jujur, sanggup mencairkan kemarahan saya. Saya mengumumkan sesuatu, "Tidak apa-apa, itu terjadi sepanjang waktu." Hampir tak sempat berkedip, kemarahan saya berubah menjadi rasa persahabatan.

Tersenyumlah yang lebar dan Anda akan merasa hari-hari bahagia datang lagi. Tersenyumlah yang lebar. Senyum yang separuh-paruh tidak sepenuhnya menjamin. Senyumlah sampai gigi Anda terlihat. Senyum yang besar benar-benar menjamin. Saya sudah sering mendengar, "Ya, tapi jika saya takut sesuatu, atau saya marah, saya tidak merasa ingin tersenyum."

Tentu saja tidak. Tak seorang pun sanggup demikian. Kiatnya adalah memaksa untuk mengatakan kepada diri Anda, “saya akan tersenyum.” Kemudian tersenyumlah. Asahlah kekuatan senyuman Anda.

LATIHLAH LIMA PROSEDUR DI BAWAH INI

1. **Tindakan menyembuhkan rasa takut.** Isolasi ketakutan Anda dan kemudian ambil tindakan yang membangun. Tidak berbuat berarti tidak melakukan apa-apa terhadap suatu situasi. Ini memperkuat rasa takut dan merusak kepercayaan diri.
2. **Berusaha keras hanya untuk memikirkan hal positif di bank memori Anda.** Jangan membiarkan pikiran negatif yang mencela diri tumbuh menjadi monster mental. Tolaklah dorongan untuk mengingat hal-hal tidak menyenangkan.
3. **Pandanglah orang lain dengan perspektif yang benar.** Ingat, manusia memiliki banyak kesamaan dengan Anda. Pandanglah orang lain dengan sudut pandang yang seimbang. Kembangkan sikap memahami. Banyak orang akan “menggonggong,” tapi jarang yang menggigit.
4. **Latihlah melakukan apa yang oleh kesadaran Anda dikatakan sebagai kebenaran.** Ini mencegah kompleks rasa bersalah yang meracuni perkembangan. Melakukan apa yang benar merupakan peraturan sukses yang paling praktis.
5. **Membuat segala sesuatu tentang yang Anda katakan, “Saya percaya diri, benar-benar percaya diri.”** Latihlah teknik sederhana ini dalam kegiatan sehari-hari.
 - a. Duduk di baris depan
 - b. Menjaga kontak mata
 - c. Berjalan 25 persen lebih cepat.
 - d. Berbicara
 - e. Tersenyum lebar.



Bagaimana Berpikir Besar

Baru-baru ini saya bercakap-cakap dengan seorang wanita spesialis pengangkatan pegawai di salah satu organisasi industri terbesar di negara ini. Empat bulan dalam setiap tahun, ia mendatangi kampus-kampus untuk merekrut lulusan senior bagi program pelatihan eksekutif yunior di perusahaannya. Suaranya menunjukkan bahwa ia kurang yakin dengan sikap banyak orang yang diajaknya bicara.

"Hampir sepanjang hari saya mewawancara antara 8 sampai 12 mahasiswa senior, semuanya termasuk 3 teratas di kelasnya, semua setidaknya mempunyai sedikit minat untuk bergabung dengan kami. Salah satu hal utama yang ingin kami ketahui dari wawancara penyaringan adalah motivasi individu. Kami ingin mengetahui apakah dia jenis orang yang dalam beberapa tahun, dapat memimpin proyek besar, mengelola kantor cabang atau pabrik, atau dalam suatu hal menghasilkan sumbangan yang benar-benar penting bagi perusahaan."

"Saya harus mengatakan bahwa tidak terlalu senang dengan tujuan pribadi dari kebanyakan orang yang saya ajak bicara. Anda akan terkejut," lanjutnya, "mengetahui bagaimana kaum muda berusia 22 tahun lebih tertarik dengan rencana pensiun daripada lainnya yang kami tawarkan. Pertanyaan kedua yang mereka

senangi adalah Apakah saya akan sering berpergian?' Pada umumnya mereka tampaknya mendefinisikan kata sukses bersinonim dengan keamanan. Apa mungkin kami mengambil resiko dengan menyerahkan perusahaan pada orang seperti itu?"

"Yang tidak dapat saya pahami adalah mengapa kaum muda sekarang sangat konservatif, pandangan mereka begitu sempit mengenai masa depan. Setiap hari semakin banyak tanda-tanda peluang berkembang. Negara ini membuat catatan kemajuan dalam pengembangan ilmiah dan industri. Penduduk kita bertambah dengan cepat. Jika ada waktu untuk mengharapakan peningkatan di negara ini, sekaranglah saatnya."

Kecenderungan banyak orang untuk berpikir kecil berarti persaingan untuk sebuah karir yang sangat menjanjikan sangat sedikit.

Bila berkaitan dengan sukses, orang tidak diukur dalam isi, ton, gelar perguruan tinggi, atau latar belakang keluarga. Melainkan berdasar ukuran pemikiran. Seberapa besar kita berpikir menentukan ukuran prestasi kita. Sekarang, mari lihat bagaimana supaya dapat memperbesar pemikiran kita.

Apakah Anda pernah bertanya, "Apa kelemahan terbesar saya?" Mungkin kelemahan terbesar manusia adalah mencela diri, artinya kurang menghargai diri pribadi.

Mencela diri memperlihatkan bentuk dalam berbagai cara. John melihat sebuah iklan pekerjaan di surat kabar, itu adalah pekerjaan yang diinginkannya. Tapi dia tidak berbuat apa-apa karena berpikir, "Saya tidak cukup baik untuk pekerjaan itu, jadi mengapa susah-susah." Atau Jim menginginkan kencan dengan Joan, tapi dia tidak menelepon karena berpikir dirinya tidak akan sebanding dengan Joan.

Tom merasa Tuan Richards akan menjadi prospek sangat baik untuk produknya, tapi Tom tidak menelepon. Dia merasa Tuan Richards terlalu "besar" untuk berjumpa dengannya. Pete mengisi formulir lamaran kerja. Sebuah pertanyaan berbunyi, "Berapa gaji awal yang Anda harapkan?" Pete menuliskan angka yang sederhana karena merasa dia tidak benar-benar berharga

untuk mendapatkan penghasilan lebih besar dari yang diinginkannya.

Selama ribuan tahun, para filsuf memberikan nasehat yang baik: *kenali diri Anda*. Tapi, tampaknya kebanyakan orang menginterpretasikan saran ini sebagai: kenali diri negatif Anda saja. Kebanyakan evaluasi diri terdiri dari membuat daftar mental yang panjang tentang kesalahan, kekurangan, dan ketidakcakapan seseorang.

Ada baiknya mengenali ketidakmampuan kita, karena ini menunjukkan wilayah yang dapat kita perbaiki. Tapi jika kita hanya mengetahui sifat-sifat pribadi yang negatif, kita akan hancur. Nilai kita akan menjadi kecil.

Berikut ini adalah sebuah contoh untuk membantu Anda mengetahui ukuran Anda yang sesungguhnya. Saya menggunakannya dalam program pelatihan untuk eksekutif dan tenaga penjualan. Latihan ini membawa hasil.

1. Tentukan 5 sumber (aset) utama yang Anda miliki. Ajaklah beberapa teman untuk membantu — mungkin isteri, atasan, seorang profesor; orang pandai yang akan memberi Anda pandangan jujur. (Contoh aset yang sering dicantumkan adalah pendidikan, pengalaman, keterampilan teknis, penampilan, kehidupan rumah tangga yang baik, sikap, kepribadian, inisiatif).
2. Selanjutnya, di bawah setiap aset itu tulis nama 3 orang yang Anda kenal, yang telah mencapai sukses besar tapi tidak memiliki aset ini sebesar Anda.

Setelah menyelesaikan latihan ini, Anda akan menemukan diri Anda unggul dari kebanyakan orang sukses paling sedikit dalam 1 aset.

Hanya ada satu kesimpulan yang dapat Anda capai dengan jujur: *Anda lebih besar dari yang Anda pikirkan*. Jadi sesuaikan pikiran Anda dengan ukuran Anda yang sesungguhnya. Berpikirlah besar! Jangan sekali-kali mengurangi nilai diri Anda!

Orang yang memilih kata “adamantine” (sangat kaku) untuk “immovable” (tidak dapat bergerak), atau “coquette” (bermain-main) untuk kata “flirt” (sembrono), mungkin memiliki perbendaharaan kata yang besar. Tapi apakah dia mempunyai perbendaharaan kata seorang pemikir besar? Mungkin tidak. Orang yang menggunakan kata-kata sulit agar terdengar berkelas sehingga orang lain harus mengerutkan dahi untuk memahami, mereka cenderung berlebihan dan berbusana ramai. Pakaian itu biasanya menunjukkan pemikir kecil.

Ukuran penting dari perbendaharaan kata seseorang bukan ukuran atau jumlah kata yang dia gunakan. Sebaliknya, satu-satunya hal yang penting tentang perbendaharaan kata seseorang adalah efek dari kata-kata atau kalimat itu pada dirinya dan pikiran orang lain.

Berikut ini adalah hal yang sangat mendasar: *kita tidak berpikir dalam kata-kata dan kalimat, melainkan dalam “gambar” dan/atau “khalayan” (imej)*. Kata-kata adalah bahan mentah dari pikiran. Ketika diucapkan atau dibacakan, pikiran — instrumen yang menakjubkan itu — otomatis mengubah kata-kata dan kalimat menjadi gambar pikiran.

Setiap kata, setiap frasa, menghasilkan gambar pikiran yang sedikit berbeda. Jika seseorang mengatakan, “Jim membeli split-level baru,” Anda melihat satu gambar. Tapi jika Anda mengatakan, “Jim membeli rumah peternakan baru,” Anda melihat gambar berbeda. Gambar pikiran yang kita lihat dimodifikasi oleh jenis-jenis kata yang digunakan untuk memberi nama benda atau menjelaskan benda.

Mari kita melihatnya dengan cara ini. Ketika Anda bicara atau menulis, dalam satu hal Anda adalah sebuah proyektor yang menayangkan film dalam pikiran orang lain. Dan film itu menentukan bagaimana Anda dan orang lain bereaksi.

Seumpama Anda memberitahu sekelompok orang, “Maaf, saya melaporkan bahwa kita gagal.” Apa yang dilihat oleh orang lain? Mereka melihat kegagalan dan semua kekecewaan serta

kepedihan yang disampaikan oleh kata “gagal”. Sekarang, bayangkan Anda berkata, “Ini adalah sebuah pendekatan baru yang kurasa akan bekerja.” Mereka akan merasa terdorong dan siap untuk mencoba kembali.

Seumpama Anda berkata, “Kita menghadapi sebuah masalah.” Anda menciptakan gambar dalam pikiran orang lain tentang sesuatu yang sulit dan tidak menyenangkan untuk diselesaikan. Tapi cobalah mengatakan, “Kita menghadapi sebuah tantangan.” Anda menciptakan gambar pikiran dari sesuatu yang menyenangkan, memaksa tubuh berolah-raga, dan menyenangkan untuk dilakukan. Atau katakan pada sebuah kelompok, “Kita telah membuat pengeluaran yang besar,” orang akan melihat uang dihabur-hamburkan tanpa bisa kembali. Ini tidak menyenangkan. Tapi katakanlah, “Kita membuat investasi besar.” Orang melihat suatu gambar yang akan menghasilkan keuntungan di kemudian hari, suatu pemandangan yang sangat menyenangkan.

Jadi: Pemikir besar adalah para spesialis yang menciptakan gambar positif, berwawasan maju dan optimistis, dalam pikirannya sendiri dan orang lain. Untuk berpikir besar, kita harus menggunakan kata-kata yang menghasilkan citra besar dan positif.

Di kolom sebelah samping kanan adalah contoh kalimat yang menghasilkan pemikiran kecil, negatif dan depresif. Di kolom sebelah kanan situasi serupa dibahas, tapi dengan cara besar dan positif. Sambil membaca ini tanyakan kepada diri Anda: “Gambar pikiran apa yang saya lihat?”

Kalimat yang menghasilkan pikiran kecil dan negatif	Kalimat yang menghasilkan gambar pikiran besar dan positif
1. <i>Itu tidak berguna, kita tersingkir.</i>	Kita belum tersingkir. Mari terus mencoba. Ini adalah satu sisi baru.
2. <i>Saya pernah berusaha di bidang itu dan gagal. Tidak akan pernah lagi.</i>	Saya bangkrut tapi itu adalah kesalahan saya sendiri. Saya akan mencoba lagi.
3. <i>Saya telah mencoba tapi produk itu tidak mempunyai daya jual. Orang tidak menginginkannya.</i>	Sejauh ini, saya belum dapat menjual produk itu. Tapi saya tahu produk itu bagus dan saya akan menemukan rumus yang akan memperbaikinya.
4. <i>Pasar itu jenuh. Bayangkan, 75 persen dari potensi sudah terjual. Lebih baik meninggalkannya.</i>	Bayangkan 25 persen pasar itu masih belum terjual. Ini kelihatannya peluang besar!
5. <i>Pesanan mereka kecil. Tolaklah.</i>	Pesanan mereka kecil. Mari kita memetakan rencana untuk menjual lebih dari kebutuhan yang mereka butuhkan.
6. <i>Lima tahun terlalu lama sebelum saya naik ke barisan puncak di perusahaan Anda.</i>	Lima tahun tidak terlalu lama. Pikirkanlah, saya memerlukan 30 tahun bekerja pada tingkat tinggi.
7. <i>Persaingan itu habis-habisan. Bagaimana Anda dapat mengharapkan saya menjual melawan mereka?</i>	Persaingan kuat. Tidak mungkin mengabaikannya, tapi tidak ada orang bisa meraih semua keuntungan. Jadi mari kita mengumpulkan pikiran tentang cara untuk mengalahkan mereka dalam permainan mereka sendiri.
8. <i>Tak ada orang menginginkan produk itu.</i>	Dalam bentuk sekarang ini, mungkin tidak dapat dijual, tapi marilah mempertimbangkan beberapa modifikasi.

Kalimat yang menghasilkan pikiran kecil dan negatif	Kalimat yang menghasilkan gambar pikiran besar dan positif
9. <i>Mari menunggu sampai resepsi datang, kemudian beli saham itu.</i>	Mari menginvestasikan sekarang. Bayangkan kemakmuran, bukan kemerosotan.
10. <i>Saya terlalu muda (tua) untuk pekerjaan itu.</i>	Terlalu muda (tua) adalah suatu keuntungan tersendiri.
11. <i>Itu tidak akan berhasil, biarkan saya membuktikan. Bayangkan: gelap, suram, kekecewaan, kesedihan, kegagalan.</i>	Itu akan berhasil, biarkan saya membuktikan. Bayangkan: terang, harapan, sukses, kesenangan, kemenangan.

EMPAT CARA MENGEMBANGKAN PERBENDAHARAAN KATA DARI PARA PEMIKIR BESAR

Berikut adalah 4 cara membantu Anda untuk mengembangkan perbendaharaan kata seorang pemikir besar.

1. *Gunakan kata-kata yang besar, positif dan menyenangkan untuk menjelaskan perasaan Anda.* Bila seseorang berkata, “Bagaimana perasaanmu hari ini?” dan Anda menjawab dengan “saya letih” (sakit kepala, berharap sekarang hari Sabtu, tidak merasa begitu sehat), Anda akan merasa lebih buruk. Latihlah ini: memang sangat sederhana, tapi mempunyai kekuatan luar biasa. Setiap kali seseorang menanyakan kepada Anda, “Bagaimana kabar Anda?” atau “Bagaimana perasaanmu sekarang?” Jawablah “luar biasa! Terima kasih, dan Anda?” atau katakan “Bagus” atau “Baik sekali.” Di setiap kesempatan yang mungkin, katakan bahwa Anda merasa senang. Anda pun akan mulai merasa senang. Juga merasa lebih besar. Dikenal sebagai orang yang selalu merasa senang akan melingkupi Anda dengan persahabatan.

2. *Gunakan kata-kata dan frasa yang terang (tidak suram), ceria dan menyenangkan untuk menggambarkan orang lain.* Biasakan menggunakan kata-kata yang besar dan positif untuk menggambarkan teman dan rekan Anda. Ketika Anda dan orang lain membicarakan pihak ketiga yang tidak ada, pastikan Anda memujinya dengan kata-kata besar seperti “Dia benar-benar orang yang menyenangkan.” “Mereka mengatakan dia bekerja dengan sangat mengesankan.” Hati-hatilah sekali untuk menghindari bahasa yang merendahkan orang lain. Cepat atau lambat, pihak ketiga akan mendengar apa yang Anda ucapkan itu, dan kemudian percakapan itu hanya akan merendahkan Anda juga.

3. *Gunakan bahasa yang positif untuk mendorong orang lain.* Pujilah seseorang secara pribadi di setiap kesempatan. Setiap orang yang Anda kenal mempunyai harga diri. Gunakan kata-

kata khusus yang baik untuk isteri atau suami Anda setiap hari. Perhatikan dan puji orang yang bekerja dengan Anda. Pujilah dengan jujur dan itu menjadi alat sukses. Gunakan berulang-ulang. Pujilah orang atas penampilan, pekerjaan, prestasi dan keluarganya.

4. *Gunakan kata-kata positif untuk menjelaskan rencana Anda.* Ketika orang mendengar sesuatu seperti: "Ini ada berita bagus. Kita menghadapi peluang yang murni..." pikiran mereka mulai bersinar. Tapi jika mereka mendengar sesuatu seperti: "Suka atau tidak, kita harus mengerjakan tugas ini," gambar dalam pikiran menjadi lambat, membosankan dan bereaksi sesuai dengan keadaan tersebut. Janjikan kemenangan dan lihatlah pancaran pada mata mereka. Janjikan kemenangan, Anda akan mendapat dukungan. Bangunlah istana, jangan menggali kuburan!

MELIHAT POTENSI YANG MUNGKIN, TIDAK HANYA APA YANG TAMPAK

Pemikir besar melatih diri untuk tidak hanya melihat apa yang tampak, tapi apa yang mungkin. Berikut ini 4 contoh untuk menggambarkan hal itu.

1. *Apa yang Memberi Nilai pada Realestat?* Agen Realestat sangat sukses yang mengkhususkan pada properti di daerah pedesaan, memperlihatkan apa yang dapat dilakukan jika kita berlatih untuk melihat sesuatu yang sekarang belum terlihat wujudnya.

"Kebanyakan properti di daerah sini," kata teman saya, "dalam kondisi buruk dan tidak terlalu menarik. Saya sukses karena tidak berusaha menjual pertanian kepada prospek seperti keadaan yang terlihat sekarang."

"Saya mengembangkan seluruh rencana penjualan sekitar potensi yang dapat dihasilkan oleh pertanian ini. Dengan mengatakan, "Pertanian ini mempunyai dataran rendah xx are,

hutan xx are, dan xx mil dari kota” kepada prospek, tidak membangkitkannya dan membuat dia ingin membeli. Tapi jika Anda menunjukkan rencana konkrit untuk melakukan sesuatu atas tanah pertanian itu, prospek akan tertarik. Berikut ini, saya memperlihatkan apa yang saya maksud.”

Dia membuka tasnya dan mengeluarkan sebuah berkas. “Tanah pertanian ini,” dia berkata, termasuk daftar baru kami. Tanah ini seperti kebanyakan yang lain. Berada 43 mil dari pusat metropolitan, kondisi bangunannya buruk, dan tempat itu tidak diolah selama 3 tahun. Sekarang inilah yang sudah saya lakukan. Minggu lalu, saya menghabiskan 2 hari penuh di tempat itu untuk mempelajarinya. Saya mengitari tempat itu beberapa kali. Saya melihat pertanian sekitarnya. Saya mempelajari lokasi pertanian dengan melihat jalan raya yang akan dibangun. Saya bertanya kepada diri saya, tanah ini sebaiknya untuk apa?

Saya menemukan 3 kemungkinan. Ini dia, dia memperlihatkannya kepada saya. Setiap rencana diketiknya dengan rapi dan tampak mudah dipahami. Salah satu menyarankan untuk mengubah pertanian itu jadi arena pacuan kuda. Rencana itu memperlihatkan mengapa gagasan tersebut baik: kota yang berkembang, cinta kepada kehidupan lingkungan luar, uang lebih banyak untuk rekreasi, dan jalan yang baik.

Rencana itu juga memperlihatkan bagaimana tanah pertanian tersebut dapat mendukung banyak kuda, sehingga penghasilan dari pacuan kuda jelas akan lebih besar. Seluruh gagasan tentang arena pacuan sangat baik dan meyakinkan. Rencana itu begitu jelas dan meyakinkan, sampai saya dapat melihat “lusinan pasangan mengendarai kuda melewati sekumpulan pepohonan.”

Dengan gaya yang sama, salesman ini mengembangkan rencana kedua yang luar biasa untuk sebuah tanah perkebunan dan rencana ketiga untuk sebuah kombinasi kebun dan peternakan ayam.

“Sekarang, ketika saya berbicara dengan prospek, saya tidak harus meyakinkan mereka bahwa tanah ini baik dibeli seperti

apa adanya. Saya membantu mereka untuk melihat gambar dari tanah itu berubah menjadi bagian yang menghasilkan uang.”

“Di samping menjual lebih banyak tanah pertanian dan dengan lebih cepat, metode penjualan properti dengan menawarkan potensi yang mungkin dihasilkannya, memberi keuntungan lain. Saya dapat menjual tanah itu dengan harga lebih tinggi dari para pesaing saya. Orang secara alamiah membayar lebih untuk suatu keuntungan dan gagasan, daripada untuk keuntungan saja. Karena itu, semakin banyak orang menitip-jualkan tanah mereka kepada saya dan komisi saya dari setiap penjualan lebih besar.”

Moral dari cerita ini: *lihatlah segala sesuatu bukan seperti apa adanya, tapi apa yang mungkin.* Visualisasi menambah nilai untuk segala sesuatu. Pemikir besar selalu memvisualisasikan apa yang dapat dilakukan di masa mendatang. Dia tidak terpaku pada masa sekarang.

2. *Berapa Besar Nilai Seorang Konsumen?* Seorang eksekutif toserba mengikuti konperensi para manajer penjualan. Dia berkata, “Saya mungkin agak ketinggalan zaman, tapi saya termasuk dalam kelompok yang percaya bahwa cara terbaik untuk menggalang konsumen agar kembali adalah memberi pelayanan yang bersahabat dan ramah. Suatu hari, saya berbicara di toko kami ketika saya mendengar seorang sales berdebat dengan seorang konsumen. Konsumen itu pergi dengan marah.

Saat itu, sales itu berkata kepada sales lain, “Saya tidak ingin membiarkan konsumen senilai \$1.98 menghabiskan waktu saya dan memaksa saya meninggalkan toko dan mencari apa yang dia inginkan. Dia tidak sesuai dengan harga tersebut.”

“Saya meninggalkannya,” eksekutif itu melanjutkan, tapi saya tidak dapat menghapus ucapan itu dari pikiran saya. Menurut saya, bagaimana sales kami berpikir tentang konsumen yang termasuk dalam kategori \$1.98, adalah hal yang serius. Saya segera memutuskan bahwa konsep ini harus diubah. Ketika kembali ke kantor, saya memanggil direktur riset kami dan

memintanya untuk mencari tahu berapa pembelanjaan konsumen “rata-rata” di toko kami tahun lalu. Angka yang dia perlihatkan semakin mengejutkan saya. Menurut kalkulasi yang cermat dari direktur riset kami, konsumen seperti dia membelanjakan \$362 di toko kami.”

“Hal berikutnya yang saya lakukan adalah mempertemukan semua supervisor dan menjelaskan kejadian itu kepada mereka. Kemudian saya memperlihatkan nilai sesungguhnya dari seorang konsumen. Setelah saya memberitahu bahwa seorang konsumen tidak seharusnya dinilai dari satu penjualan saja, tapi berdasar basis tahunan, pelayanan konsumen jadi meningkat.”

Apa yang dilakukan oleh eksekutif pengeceran itu berlaku untuk semua jenis usaha. Transaksi yang berulang menghasilkan laba. Sering, pada beberapa penjualan yang pertama, tidak ada laba sama sekali. Lihatlah potensi pengeluaran konsumen, tidak hanya apa yang mereka beli hari ini.

Memberikan nilai yang besar pada konsumen mengubah mereka menjadi pelanggan. Memberikan nilai yang kecil pada konsumen membuat mereka pergi. Seorang siswa menceritakan kejadian penting ini kepada saya, menjelaskan mengapa dia tidak pernah lagi makan di kafetaria tertentu.

“Pada suatu hari, untuk makan siang,” siswa itu berkata, “saya memutuskan untuk mencoba kafetaria yang baru dibuka beberapa minggu sebelumnya. Uang receh sangat penting bagi saya saat ini, jadi saya memperhatikan benar apa yang saya beli.”

Ketika berjalan melewati bagian daging, saya melihat ayam dengan aksesoris yang sangat indah, dan harganya 39 sen.

“Ketika saya tiba di meja kasir, juru cek melihat baki saya dan berkata 1.09. Dengan sopan, saya memintanya untuk memeriksa ulang karena uang saya hanya 99 sen. Setelah menatap dengan tajam, dia menghitung ulang. Perbedaan itu ternyata pada ayam kalkun. Dia memberi harga 49 sen, bukan 39 sen. Kemudian saya menunjukkan tanda 39 sen.”

“Ini membuat dia marah, Saya tidak peduli apa tanda yang

tertulis. Itu seharusnya 49 sen. Lihat. Ini daftar harga sekarang. Seseorang di sana telah membuat kesalahan. Kau harus membayar 49 sen.”

“Kemudian saya berusaha menjelaskan satu-satunya alasan saya memilih ayam kalkun karena harganya 39 sen. Jika tanda bertuliskan 49 sen, maka saya akan mengambil makanan yang lain.”

“Atas hal ini dia menjawab, ‘Kau tetap harus membayar 49 sen.’ Saya membayarnya karena tidak ingin berdiri di sana dan menjadi perhatian orang. Tapi saya memutuskan saat itu juga, tidak akan kembali makan disitu. Saya menghabiskan sekitar \$250 setahun untuk makan siang dan Anda dapat memastikan mereka tidak akan memperoleh 1 sen pun dari uang saya itu.”

Ini adalah contoh dari sebuah pemandangan kecil. Juru cek melihat satu mata uang kecil, dia tidak melihat potensi \$250.

3. *Kasus Tukang Susu Buta.* Tidak sedikit orang kadang-kadang menjadi buta terhadap potensi. Beberapa tahun yang lalu, seorang pemuda datang ke rumah kami untuk menawarkan jasa layanan susu. Saya menjelaskan kepadanya bahwa kami telah berlangganan susu dan cukup puas. Kemudian saya menyarankan agar ia berhenti di pintu berikutnya dan berbicara dengan wanita di sana.

Menghadapi itu dia menjawab, “Saya sudah berbicara dengan wanita di sebelah, tapi mereka hanya menggunakan, galon susu setiap 2 hari. Itu tidak cukup untuk membuat saya berhenti di sana.”

“Mungkin saja,” saya berkata, “tapi jika kau bicara dengan tetangga kami, apakah kau tidak mengamati bahwa kebutuhan susu di rumah itu akan meningkat dalam sebulan atau lebih? Mungkin akan ada anggota keluarga baru di sana yang akan mengkonsumsi banyak susu.”

Pemuda itu melihat untuk beberapa waktu seakan-akan terkejut, dan kemudian berkata, “Bagaimana seseorang bisa

menjadi buta?" Sekarang keluarga yang sama, yang menghabiskan segalon setiap 2 hari, membeli 7 galon setiap 2 hari dari tukang susu yang melihat ke depan tersebut. Anak pertama keluarga itu, bocah laki-laki, sekarang mempunyai 2 adik laki-laki dan 1 adik perempuan. Dan saya diberitahu bahwa akan segera lahir seorang anak lagi."

Bagaimana kita dapat menjadi buta? Lihatlah apa yang mungkin, bukan hanya apa yang tampak dari wujudnya.

Guru sekolah yang hanya berpikir tentang Jimmy seperti apa yang dilihatnya — berperilaku buruk, mundur, dan nakal — tidak akan membantu perkembangan Jimmy. Tapi guru yang melihat Jimmy tidak sebagai dia sekarang, melainkan "dapat menjadi apa dia," akan memetik hasilnya.

Orang yang melewati bar-bar murah berisi para pemabuk, kebanyakan hanya melihat kemunduran, ketidakberdayaan menghadapi masalah, yang dilampiaskan kepada sebotol minuman. Sedikit orang yang melihat sesuatu yang lain dari kelompok pengunjung bar-bar murah itu; mereka melihat "warga negara yang membangun kembali kehidupan mentalnya." Dan karena melihat hal ini, pada umumnya mereka berhasil dalam mengerjakan tugas rehabilitasi yang memuaskan.

4. *Apa yang menentukan seberapa besar nilai Anda?* Setelah sesi pelatihan beberapa minggu yang lalu, seorang pemuda datang dan bertanya apakah dia bisa berbicara dengan saya selama beberapa menit. Saya tahu bahwa pemuda ini, sekarang berusia 26, dulunya adalah seorang bocah yang sangat terbelakang. Selain itu, dia mengalami setumpuk ketidakberuntungan di usianya yang masih muda. Saya juga mengetahui ia berusaha dengan sungguh-sungguh untuk menyiapkan diri menyambut masa depan yang mulus.

Sambil minum kopi, dengan cepat kami membahas masalah teknis yang dihadapinya, dan pembicaraan beralih kepada bagaimana orang yang memiliki kemampuan fisik terbatas harus

melihat ke masa depan. Komentarnya memberikan jawaban yang sangat langsung dan kuat.

"Saya mempunyai simpanan kurang dari \$200 di bank. Pekerjaan saya sebagai juru catat bunga tidak dapat banyak menghasilkan dan tidak banyak membawa tanggung jawab. Mobil saya berusia 4 tahun. Saya dan isteri hidup di apartemen lantai 2 yang padat."

"Tapi profesor," dia melanjutkan, "saya tidak ingin membiarkan apa yang belum saya peroleh itu menghentikan saya."

Itu adalah pernyataan yang menarik, jadi saya meminta dia untuk menjelaskan. "Ya," dia melanjutkan, "saya telah banyak menganalisa orang akhir-akhir ini dan menemukan bahwa orang yang tidak bercukupan melihat dirinya seperti mereka sekarang. Itu saja yang mereka lihat. Mereka tidak melihat masa depan, mereka hanya melihat masa sekarang yang sulit."

"Tetangga saya adalah sebuah contoh yang bagus. Dia terus-menerus mengeluhkan tentang pekerjaan yang dibayar murah, ledeng yang selalu bocor, keberuntungan yang baru didapatkan orang lain, dan ongkos dokter yang meningkat. Dia begitu sering mengingatkan dirinya bahwa dia miskin, sehingga hanya mengasumsikan dia akan selalu menjadi miskin. Dia bertindak seakan-akan dia dihukum untuk hidup di apartemen bobrok sepanjang sisa hidupnya."

Teman saya benar-benar berbicara dari dalam hatinya dan setelah diam sejenak dia menambahkan, "Jika saya melihat diri saya seperti keadaan tersebut — mobil tua, penghasilan rendah, apartemen murah, makan hamburger — pasti saya akan merasa rendah. Saya akan melihat seorang yang tidak berarti dan saya akan menjadi orang yang tidak berarti sepanjang sisa hidup saya."

"Saya telah memutuskan untuk melihat diri saya sebagai orang yang saya inginkan dalam beberapa tahun yang tidak terlalu lama. Saya melihat diri saya tidak sebagai juru catat bunga bank, tapi sebagai seorang eksekutif. Saya tidak melihat sebuah apartemen kumuh. Saya melihat rumah di pinggir kota yang

masih baru dan baik. Dan ketika saya melihat diri saya dengan cara seperti itu, saya merasa lebih besar dan berpikir lebih besar. Saya mempunyai banyak pengalaman pribadi yang membuktikan bahwa itu menguntungkan.”

Bukankah itu sebuah rencana istimewa untuk menambahkan nilai pada diri seseorang? Rekan muda ini sedang menuju kehidupan menyenangkan yang sesungguhnya. Dia menguasai prinsip dasar kesuksesan: yang penting, bukan apa yang dimiliki seseorang, melainkan bagaimana seseorang berencana untuk memperoleh apa yang penting.

Nilai yang diberikan oleh dunia kepada kita sama dengan nilai yang kita berikan kepada diri kita.

Berikut adalah bagaimana dapat mengembangkan kekuatan Anda untuk melihat apa yang mungkin dari diri Anda, bukan apa yang terlihat dari diri Anda sekarang. Ini saya sebut latihan “menambah nilai.”

1. *Berlatih menambah nilai untuk sesuatu (benda).* Ingat contoh real estat. Tanyakan pada diri Anda, “apa yang dapat saya lakukan untuk menambah nilai ruang ini, atau rumah ini, atau bisnis ini?” Carilah ide-ide yang membuat sesuatu menjadi lebih berharga. Sesuatu — apakah itu tempat kosong, rumah atau usaha — mempunyai nilai tertentu yang sesuai dengan ide pemanfaatannya.

2. *Berlatih menambah nilai untuk seseorang.* Dengan semakin tinggi Anda bergerak di dunia sukses, semakin banyak pekerjaan Anda yang berurusan dengan “pengembangan manusia.” Tanyakan pada diri Anda, “Apa yang dapat saya lakukan untuk menambah nilai bagi bawahan saya? Apa yang dapat saya lakukan untuk membantu mereka menjadi lebih efektif?” Ingat, untuk menggali yang terbaik dari diri seseorang, pertama-tama Anda harus membayangkan hal-hal terbaik dari dirinya.

3. *Berlatih menambah nilai untuk diri Anda.* Setiap hari buatlah wawancara harian dengan diri Anda. Tanyakan, “Apa yang dapat saya lakukan untuk membuat diri saya hari ini lebih berharga?”

Bayangkanlah Anda tidak sebagai diri Anda sekarang, tapi sebagai apa yang mungkin. Kemudian tentukan cara-cara untuk mengeluarkan semua potensi Anda. Coba dan simaklah.

Seorang manajer sekaligus pemilik yang telah pensiun dari sebuah perusahaan percetakan berukuran sedang (60 pegawai), menjelaskan kepada saya bagaimana penggantinya dipilih.

“Lima tahun yang lalu,” teman saya itu berkata, “saya memerlukan seorang akuntan untuk mengepalai departemen akunting dan kantor kami. Orang yang saya pekerjakan bernama Harry dan baru berusia 26 tahun. Dia tidak tahu apa-apa tentang bisnis percetakan, tetapi surat referensinya menunjukkan dia seorang akuntan yang bagus.

Walau begitu, satu setengah tahun lalu ketika saya pensiun, ia telah menjadi presiden dan GM perusahaan ini.”

“Jika melihat kembali ke masa itu, Harry mempunyai satu keistimewaan yang menempatkannya di depan orang lain. Harry sangat jujur dan aktif, dia tertarik pada seluruh perusahaan itu, tidak hanya menulis cek dan mencetak prestasi. Setiap melihat bagaimana dia dapat membantu pegawai lain, dia segera bergerak.”

“Pada tahun pertama dia bergabung dengan saya, kami kehilangan beberapa orang. Harry datang kepada saya dengan sebuah program menguntungkan yang dijanjikannya dapat mengurangi turnover dengan biaya rendah. Dan itu berhasil.”

“Harry juga melakukan banyak hal lainnya, yang membantu seluruh perusahaan, tidak hanya departemen ini. Dia mempelajari biaya secara detail dari departemen produksi kami dan memperlihatkan kepada saya bagaimana investasi \$30,000 untuk mesin baru akan merugikan. Setelah kami mengalami penurunan penjualan yang sangat buruk. Harry menghadap manajer penjualan dan berkata, Saya tidak tahu banyak tentang penjualan dari bisnis ini tapi saya akan mencoba untuk membantu. Dan ia melakukannya. Harry mengajukan beberapa ide bagus yang membantu kami menjual lebih banyak.”

Ketika seorang pegawai baru bergabung, Harry membantu orang itu untuk merasa nyaman. Harry tertarik dengan jujur kepada seluruh operasi itu.

Ketika saya pensiun, Harry adalah satu-satunya orang paling pantas yang mengambil alih. "Tapi saya tidak salah paham," teman saya melanjutkan, "Harry tidak berusaha menempatkan dirinya di atas saya. Dia bukan seorang oportunis. Dia tidak agresif dalam pengertian yang negatif. Dia tidak menusuk orang dari belakang dan tidak menghasut orang lain untuk memberi perintah. Dia hanya bertindak seakan-akan segalanya di perusahaan itu mempengaruhinya. Ia membuat urusan perusahaan menjadi urusannya.

Kita dapat menarik pelajaran dari Harry. "Saya melakukan pekerjaan saya dan itu cukup" adalah sikap berpikir yang kecil dan negatif. Pemikir besar melihat dirinya sebagai anggota dari usaha tim, karena menang atau kalah bersama tim, bukan sebagai dirinya sendiri. Mereka membantu dalam setiap cara yang mungkin, bahkan ketika tidak ada kompensasi atau imbalan yang langsung atau cepat. Orang yang menolak masalah di luar departemennya dengan komentar "Itu bukan urusan saya, biarkan mereka memikirkannya," tidak mempunyai syarat kepemimpinan puncak.

Latihlah ini. Berlatihlah menjadi pemimpin besar. Pandanglah kepentingan perusahaan sama seperti kepentingan Anda. Mungkin hanya beberapa orang yang bekerja di perusahaan besar mempunyai minat yang jujur dan tidak egoistis terhadap perusahaan.

Tapi relatif sedikit orang yang berkualitas sebagai pemikir besar. Dan mereka adalah orang yang akhirnya mendapat imbalan berupa pekerjaan yang paling bertanggung jawab dengan bayaran terbaik.

Banyak orang yang sesungguhnya kuat, membiarkan pikiran yang tidak bermanfaat menghalangi jalan mereka menuju prestasi. Mari kita melihat empat contoh ini:

1. APA YANG DIPERLUKAN UNTUK MEMBUAT PERCAKAPAN YANG BAIK?

Hampir setiap orang ingin dapat melakukan pekerjaan kelas atas dengan berbicara di depan umum. Tapi kebanyakan orang tidak mendapat apa yang diinginkannya. Umumnya mereka adalah pembicara yang buruk di depan umum.

Mengapa? Alasannya sederhana. Umumnya orang berkonsentrasi pada masalah kecil yang sepele ketika berbicara tentang hal yang besar dan penting. Dalam mempersiapkan untuk memberi ceramah umumnya orang mengikuti instruksi mental seperti, "saya harus ingat untuk berdiri tegak," "jangan berjalan-jalan dan jangan menggunakan tangan Anda," "jangan membiarkan pendengar melihat Anda menggunakan catatan," "ingat, jangan membuat kesalahan tata bahasa, khususnya tidak mengatakan untuk dia dan saya, tapi untuknya dan untukku," "pastikan dasimu lurus," "bicaralah yang keras, tapi jangan terlalu keras," dan seterusnya.

Sekarang apa yang terjadi ketika pembicara maju untuk bicara? dia takut karena dia memberikan dirinya daftar panjang hal yang tidak boleh dilakukan. Dia bingung ketika berbicara dan diam-diam menemukan dirinya bertanya, "Apakah saya telah membuat kesalahan?" Singkatnya dia bingung, karena mengkonsentrasikan pada syarat yang sepele dan relatif tidak penting dari seorang pembicara yang baik, dan gagal untuk mengkonsentrasikan pada hal besar yang membuat seseorang menjadi pembicara yang besar: pengetahuan tentang apa yang akan dibicarakannya dan keinginan yang kuat untuk menyampaikannya kepada orang lain.

Ujian sesungguhnya dari seorang pembicara bukan apakah berdiri tegak atau apakah dia membuat kesalahan tata bahasa, tetapi apakah pendengar menangkap pesan yang ingin disampaikan. Kebanyakan dari pembicara puncak mempunyai kekurangan yang kecil; bahkan ada yang mempunyai suara kurang enak. Sebagian dari pembicara terlaris di Amerika mengikuti

pelajaran berbicara dengan metode lama yang negatif, “jangan melakukan ini dan jangan melakukan itu”.

Namun semua pembicara publik yang sukses itu mempunyai satu kesamaan. Mereka mempunyai sesuatu yang harus dikatakan dan merasakan keinginan yang sangat kuat agar orang lain mendengarnya. Jangan biarkan diri Anda memikirkan masalah sepele yang menghambat Anda untuk berbicara dengan baik di depan umum.

2. APA YANG MENYEBABKAN PERTENGKARAN?

Pernahkah Anda bertanya, apa yang menyebabkan pertengkaran? Paling sedikit 99 persen dari waktu pertengkaran dimulai dari masalah sepele, tidak penting, seperti John pulang agak lelah dan sedikit kesal. Makan malam tidak enak, sehingga dia mengangkat hidungnya dan mengeluh. Joan mengalami hari yang kurang baik, sehingga dia mengeluarkan pembelaan diri dengan berkata, “Memangnya apa yang kau harapkan dari anggaran makanan saya?” Atau “Mungkin aku dapat memasak lebih baik jika aku punya kompor yang baik seperti dimiliki orang lain.” Ini menyinggung harga diri John, sehingga dia menyerang dengan, “Sekarang, Joan, bukan masalah tidak ada uang, tapi kau tidak tahu bagaimana mengelola uang.”

Pertengkaran dimulai! Sebelum akhirnya pecah perang, semua bentuk akuisisi dilakukan oleh setiap pihak. Ipar, seks, uang, janji sebelum menikah dan sesudah menikah, dan masalah lain akan muncul. Kedua pihak meninggalkan pertempuran itu dengan gugup dan tegang. Tidak ada yang terselesaikan dan mereka mempunyai amunisi baru yang membuat pertengkaran berikutnya lebih seru. Hal-hal kecil, pemikiran yang kecil, menimbulkan argumen. Jadi untuk menghentikan pertengkaran, hentikan cara berpikir kecil.

Berikut adalah sebuah teknik yang bekerja. Sebelum mengeluh atau menuduh atau menyudutkan seseorang atau meluncurkan serangan balik untuk mempertahankan diri,

tanyakan pada diri Anda, “Apakah ini benar-benar penting?” Dalam kebanyakan kasus memang tidak penting dan Anda dapat menghindari konflik.

Tanyakan pada diri Anda, “Apakah benar-benar penting jika dia meletakkan rokoknya sembarangan atau lupa menutup pasta gigi atau terlambat pulang?”

“Apakah benar-benar penting jika ia sedikit menghamburkan uang atau mengundang orang lain yang tidak saya sukai?”

Ketika Anda merasa seakan ingin melakukan tindakan negatif, bertanyalah kepada diri sendiri, “Apakah benar-benar penting?” Pertanyaan itu memberi keajaiban dalam membangun situasi yang lebih baik. Pertanyaan ini juga bisa diterapkan di kantor. Juga baik diterapkan pada saat berkendara pulang ke rumah ketika pengemudi lain memotong jalur Anda. Juga berhasil dalam setiap situasi kehidupan yang bisa menimbulkan pertengkaran.

3. JOHN MENDAPAT KANTOR YANG PALING KECIL DAN PADAT

Beberapa tahun yang lalu, saya mengamati pemikiran kecil tentang sebuah kantor, yang merusak peluang seorang pemuda atas sebuah karir yang menguntungkan di bidang periklanan.

Empat eksekutif muda yang semuanya mempunyai tingkat status yang sama dipindahkan ke kantor baru. Tiga dari kantor itu sama ukuran dan dekorasinya. Kantor keempat lebih kecil dan kurang bagus.

J.M. ditugaskan di kantor keempat. Hal ini benar-benar menyinggung rasa harga dirinya. Dia merasa dibedakan. Karena berpikir negatif, akhirnya timbul rasa terhina, sedih dan cemburu. J.M. mulai merasa tidak layak. Akibatnya dia menjadi kasar kepada eksekutif rekannya. Alih-alih bekerja sama, dia memperlihatkan sikap meremehkan usaha mereka. Segalanya menjadi lebih buruk. Tiga bulan kemudian, J.M. membuat kesalahan besar dan manajemen tidak mempunyai pilihan kecuali memintanya keluar.

Berpikir kecil terhadap masalah yang sangat kecil menghentikan J.M. Karena merasa dibedakan, dia gagal untuk melihat bahwa perusahaan itu berkembang dengan cepat dan ruang kantor hanyalah sebuah simbol imbalan. Dia tidak memikirkan bahwa eksekutif yang menyusun pembagian kantor itu bahkan tidak mengetahui mana kantor yang paling kecil! Tak seorang pun di organisasi itu kecuali J.M. menganggap kantornya sebagai indeks dari nilai dirinya.

Pemikiran kecil tentang hal yang tidak penting bagai melihat nama Anda tercantum paling akhir pada lembar akses departemen atau menerima memo kantor dari salinan karbon yang keempat, dapat melukai Anda. Berpikirlah besar sehingga tidak ada hal kecil seperti ini yang akan menghentikan Anda.

4. BERBICARA GAGAP TIDAK SEHARUSNYA MENJADI PERSOALAN

Seorang sales executive memberitahu bagaimana berbicara gagap merupakan masalah kecil dalam pekerjaan sales, jika orang itu mempunyai kualitas yang benar-benar penting.

"Saya mempunyai seorang teman, dia juga seorang sales executive, yang senang membuat lelucon, meskipun kadang-kadang leluconnya itu tidak lucu sama sekali.

Beberapa tahun yang lalu, seorang rekan muda menelepon teman saya yang suka melucu ini, dan menanyakan sebuah lowongan kerja penjualan. Pemuda itu berbicara gagap, dan teman saya memutuskan bahwa itulah peluang membuat lelucon untuk saya. Jadi, teman saya memberitahu pelamar yang gagap itu bahwa saat ini dia tidak ada lowongan untuk sales, tapi salah satu temannya (saya) ada sebuah tempat yang perlu diisi. Kemudian dia menelepon saya dan begitulah, dia memberikan harapan kepada orang itu. Tanpa mencurigai apapun, saya berkata, Kirim dia kepada saya!"

"Tigapuluh menit kemudian dia berjalan. Anak muda itu tidak sampai mengucapkan tiga kata ketika saya menyadari

mengapa teman saya sangat ingin mengirimnya kepada saya. A-a-aku J-J-Jack R.," dia berkata, Tuan X mengirim saya untuk b-b-berbicara d-d-dengan Anda tentang p-p-pekerjaan. Hampir setiap kata itu berulang. Saya pikir orang ini tidak bisa menjual \$1 untuk 90 sen di Wall Street. Saya marah kepada teman saya, tapi saya merasa kasihan padanya sehingga saya berpikir bahwa paling sedikit, yang dapat saya lakukan adalah mengajukan beberapa pertanyaan yang sopan kepadanya, sambil memikirkan alasan yang baik mengapa saya tidak dapat menggunakan tenaganya."

"Tapi ketika kami bercakap-cakap, saya menemukan orang ini tidak bodoh. Dia pintar. Dia mengatasi dirinya sangat baik, tapi saya tidak dapat menerima kenyataan bahwa dia gagap. Akhirnya saya memutuskan untuk menghentikan wawancara dengan mengajukan satu pertanyaan akhir. Apa yang membuatmu merasa dapat menjual?"

"Baik," dia berkata, "Saya belajar dengan c-c-cepat, s-s-saya menyukai orang lain, s-s-saya pikir Anda mempunyai perusahaan yang baik dan s-s-saya ingin menghasilkan uang. Sekarang, s-s-saya mempunyai k-k-kekurangan dalam bicara, t-t-tapi itu tidak mengganggu saya, jadi mengapa harus mengganggu orang lain?"

"Jawaban tersebut menunjukkan bahwa dia mempunyai semua syarat yang benar-benar penting untuk menjadi seorang sales. Saat itu juga saya memutuskan untuk memberinya peluang. Dan Anda tahu, dia bekerja dengan sangat baik."

Jadi, cacat pengucapan pun dalam profesi seorang pembicara adalah tidak berarti, jika orang itu mempunyai sifat-sifat yang besar.

Latihlah 3 langkah di bawah ini untuk membantu Anda memikirkan tentang hal-hal yang tidak penting:

1. *Fokuskan pada tujuan yang besar.* Kita sering seperti sales yang, karena gagal menjual, dalam membuat laporan kepada

manajer, saya meyakinkan konsumen itu bahwa dia salah.” Dalam menjual, tujuan besar adalah menghasilkan penjualan, bukan memenangkan argumen.

Dalam pernikahan tujuan besar adalah kedamaian, kebahagiaan; keselarasan — bukan memenangkan pertengkaran atau berkata, “Sudah saya bilang.” Ketika bekerja dengan pegawai, tujuan besar adalah mengembangkan potensi mereka yang sesungguhnya, dan bukan menunjukkan ke permukaan kesalahan-kesalahan mereka yang tidak berarti. Dalam hidup bertetangga, tujuan besar adalah saling menghargai dan bersahabat — tidak berusaha mengganggu anjing mereka hanya karena anjing itu sesekali menggonggong di tengah malam.

Menggunakan istilah militer, adalah jauh lebih baik kalah dalam satu pertempuran dan menang dalam peperangan dibanding menang dalam satu pertempuran dan kalah dalam peperangan itu.

Perhatikan selalu masalah atau tujuan yang besar.

2. *Tanyakan “Apakah itu benar-benar penting?”* Sebelum merasa senang secara negatif, tanyakan kepada diri Anda, “Apakah cukup penting bagi saya untuk memenangkan semuanya?” Tidak ada cara yang lebih baik menghindari frustrasi atas masalah-masalah yang kurang penting, dibanding menggunakan obat ini. Setidaknya 90 persen dari pertengkaran dan permusuhan tidak akan pernah terjadi jika kita menghadapi situasi yang bermasalah dengan pertanyaan “Apakah ini benar-benar penting?”

3. *Jangan masuk ke dalam perangkap “hal-hal yang tidak penting.”* Dalam menyampaikan masalah, menyelesaikan masalah; memberi konseling kepada pegawai, pikirkan hal-hal besar yang benar-benar penting, yaitu yang menghasilkan perubahan.

Jangan terfokus pada masalah permukaan saja. Konsentrasikan pada hal-hal penting.

COBALAH TES INI UNTUK MENGUKUR PIKIRAN ANDA

Dalam kolom sebelah kiri di bawah ini terdapat daftar beberapa situasi umum. Kolom tengah dan kanan merupakan perbandingan bagaimana pemikir kecil dan pemikir besar melihat situasi yang sama. Cobalah sendiri. Kemudian putuskan, mana yang akan membawa saya ke tujuan? Pemikir kecil atau pemikir besar?

Situasi sama ditangani dengan 2 cara yang sangat berbeda. Pilihan itu Anda yang menentukan.

(1) Situasi	(2) Pendekatan dari para pemikir kecil	(3) Pendekatan dari para pemikir besar
<i>Pengeluaran</i>	1. Memikirkan cara-cara untuk meningkatkan penghasilan melalui pengaturan rekening pengeluaran.	1. Memikirkan cara-cara untuk meningkatkan penghasilan dengan menjual lebih banyak barang.
<i>Percakapan</i>	2. Membicarakan tentang sifat negatif dari teman, perekonomian, perusahaan dan persaingan.	2. Membicarakan tentang sifat positif teman, perusahaan dan persaingan.
<i>Kemajuan</i>	3. Percaya kepada keutuhan atau status quo.	3. Mempercayai perluasan.
<i>Masa depan</i>	4. Melihat bahwa masa depan terbatas.	4. Melihat masa depan sangat menjanjikan.
<i>Pekerjaan</i>	5. Mencari cara-cara untuk menghindari pekerjaan.	5. Mencari cara-cara dan langkah lain, khususnya membantu orang lain.
<i>Persaingan</i>	6. Bersaing dengan usaha setengah-setengah.	6. Bersaing dengan sebaik-baiknya.

<i>Masalah anggaran</i>	7. Mencari cara-cara untuk menghemat uang dengan menghilangkan item-item yang penting.	7. Memikirkan cara-cara untuk meningkatkan penghasilan dan membeli item penting lebih banyak.
<i>Tujuan</i>	8. Menetapkan tujuan yang rendah.	8. Menetapkan tujuan yang tinggi.
<i>Visi tujuan</i>	9. Hanya melihat kepada jangka pendek.	9. Melihat secara jangka panjang.
<i>Keamanan</i>	10. Memikirkan masalah keamanan.	10. Menganggap keamanan sebagai sarana yang wajar menuju keberhasilan.
<i>Rekan</i>	11. Mengelilingi diri dengan pemikir kecil.	11. Mengelilingi diri dengan orang-orang yang mempunyai gagasan progresif yang besar.
<i>Kesalahan</i>	12. Membesar-besarkan masalah kecil. Mengubah masalah itu menjadi masalah besar.	12. Mengabaikan kesalahan dari konsekuensi kecil.

INGAT, BERPIKIR BESAR SELALU MENGUNTUNGKAN

1. **Jangan menilai diri Anda terlalu rendah.** Kalahkanlah kejahatan mencela dan iri. Konsentrasi pada aset yang Anda miliki. Anda lebih baik dari yang Anda kira.
2. **Gunakan perbendaharaan kata para pemikir besar.** Gunakan kata-kata yang besar, menyenangkan dan jelas. Gunakan kata-kata yang menjanjikan kemenangan, harapan, kebahagiaan, kesenangan; hindari kata-kata yang menghasilkan citra kegagalan yang tidak menyenangkan, kekalahan dan kesedihan.
3. **Perluas visi.** Lihat apa yang mungkin, tidak hanya apa yang ada. Latihlah menambahkan nilai kepada segala sesuatu, manusia dan diri Anda.
4. **Pandanglah pekerjaan Anda secara besar.** Pikirkan bahwa pekerjaan Anda sekarang ini penting. Promosi berikutnya sebagian besar tergantung pada bagaimana Anda memandang pekerjaan Anda saat ini.
5. **Berpikir di atas hal-hal yang sepele.** Fokuskan perhatian Anda pada tujuan besar. Sebelum terlibat dalam masalah yang kecil, bertanyalah, "Apakah ini benar-benar penting?"

**TUMBUHLAH MENJADI BESAR
DENGAN MEMIKIRKAN
HAL YANG BESAR!**



Bagaimana Berpikir dan Bermimpi Secara Kreatif

Mula-mula, mari kita menjernihkan kesalahan yang umum tentang makna berpikir kreatif. Karena beberapa alasan yang tidak logis, bahwa sains, pekerjaan teknik, seni dan penulisan, dianggap sebagai satu-satunya kegiatan kreatif sejati. Pada umumnya orang menghubungkan pemikiran kreatif dengan hal-hal seperti penemuan listrik atau vaksin folio, penulisan novel atau perkembangan televisi berwarna.

Tentu, hasil seperti di atas adalah bukti dari proses berpikir kreatif. Setiap langkah ke depan yang dibuat untuk mengalahkan angkasa merupakan hasil berpikir kreatif. Tapi berpikir kreatif tidak hanya berlaku untuk pekerjaan tertentu atau orang yang sangat cerdas.

Dengan demikian, apa itu berpikir kreatif?

Sebuah keluarga berpenghasilan rendah menyusun rencana untuk mengirim anak mereka ke sebuah universitas terkemuka. Itu adalah berpikir kreatif. Sebuah keluarga mengubah tempat parkir yang terbengkalai di jalan itu menjadi taman yang indah di wilayah tersebut. Itu adalah berpikir kreatif. Seorang menteri gereja mengembangkan sebuah rencana yang akhirnya meningkatkan jumlah jemaah Minggu sore. Itu adalah berpikir kreatif.

Memikirkan cara-cara untuk memudahkan pencatatan, menjual kepada konsumen “yang tidak mungkin”, menjaga agar anak-anak mempunyai kegiatan yang membangun, membuat pegawai benar-benar menyukai pekerjaan mereka, atau mencegah pertengkaran tertentu — semua adalah contoh praktis berpikir kreatif, yang dilakukan sehari-hari.

Berpikir kreatif adalah menemukan cara baru yang lebih baik untuk mengerjakan segala sesuatu. Hasil dari semua jenis keberhasilan atau sukses (di rumah, pekerjaan, dalam masyarakat) berasal dari penemuan cara-cara untuk melakukan segala sesuatu dengan lebih baik. Kini lihatlah apa yang dapat kita lakukan untuk mengembangkan dan memperkuat kemampuan berpikir kreatif kita.

Langkah satu: percaya hal itu dapat dilakukan. Kebenaran yang mendasar adalah: *untuk berbuat sesuatu*, mula-mula kita harus percaya bahwa hal itu dapat dilakukan. Mempercayai bahwa sesuatu dapat dilakukan, membuat pikiran bergerak untuk mencari cara mengerjakannya.

Untuk menggambarkan proses berpikir kreatif ini dalam sesi latihan, saya sering menggunakan contoh ini: saya bertanya, “Berapa di antara Anda yang merasa mustahil meniadakan penjara dalam 30 tahun mendatang?”

Kelompok itu tampak bingung, tidak begitu yakin bahwa mereka mendengar hal yang benar dan mengira mereka mendengarkan suatu omong kosong. Jadi setelah diam sejenak saya melanjutkan, “berapa di antara Anda merasa mustahil untuk menghapuskan penjara dalam 30 tahun mendatang?”

Setelah yakin bahwa saya tidak bercanda, seseorang selalu menggoda saya dengan pernyataan seperti, “Maksud Anda adalah mengatakan bahwa Anda ingin mengubah semua pembunuh, pencuri dan pemerkosa itu agar bebas? Tidakkah Anda menyadari apa maksud ini? Mengapa? Kita tidak akan aman. Kita harus mempunyai penjara.”

Kemudian yang lain memotong.

"Semua peraturan akan hancur jika kita tidak mempunyai penjara."

"Beberapa orang memang sudah dilahirkan jadi penjahat."

"Kalau ada apa-apa, kita memerlukan lebih banyak penjara."

"Apakah Anda membaca di koran pagi tentang pembunuhan itu?"

Kelompok itu pun melanjutkan dengan semua bentuk alasan yang baik tentang mengapa kita harus mempunyai penjara. Salah seorang bahkan mengusulkan harus ada penjara agar polisi dan petugas penjara mempunyai pekerjaan.

Setelah sekitar 10 menit membiarkan kelompok itu membuktikan mengapa kita tidak dapat menghentikan kebutuhan akan penjara, saya berkata kepada mereka, "Sekarang biarkan saya mengatakan di sini bahwa pertanyaan tentang menghentikan penjara digunakan untuk menjelaskan sesuatu."

"Masing-masing dari kalian mempunyai alasan mengapa kita tidak dapat menghilangkan kebutuhan akan penjara. Maukah kalian melakukan sesuatu untuk saya?"

Apakah kalian akan berusaha sangat keras beberapa menit untuk mempercayai bahwa kita dapat menghentikan penjara?"

Terlibat dalam semangat untuk bereksperimen, kelompok itu berkata, "Oh, baiklah, tapi hanya untuk olok-olok saja." Kemudian saya bertanya, "Sekarang, misalkan kita dapat menghentikan penjara, bagaimana kita dapat memulainya?"

Mula-mula usulan datang dengan kurang lancar. Seseorang buru-buru mengatakan sesuatu: "Kita bisa mengurangi kejahatan jika membangun pusat-pusat remaja lebih banyak."

Namun tidak lama, kelompok yang 10 menit lalu sangat menentang ide itu mulai menampilkan semangat yang sesungguhnya.

"Pekerjaan untuk menghentikan kemiskinan. Kebanyakan berasal dari tingkat penghasilan yang rendah."

"Melakukan riset untuk menemukan potensi kejahatan sebelum mereka melakukan kejahatan sesungguhnya."

“Mengembangkan prosedur pembedahan untuk menyembuhkan jenis-jenis kejahatan tertentu.”

“Mendidik petugas hukum dengan metode positif untuk memperbarui.” Ini hanya beberapa contoh dari 78 gagasan istimewa yang saya rumuskan dan dapat membantu untuk mencapai tujuan meniadakan penjara.

KETIKA ANDA YAKIN, PIKIRAN ANDA MENEMUKAN CARA-CARA UNTUK MEWUJUDKANNYA

Eksperimen ini hanya mempunyai satu tujuan: ketika Anda yakin sesuatu itu mustahil, pikiran mendukung Anda untuk membuktikan apa sebabnya. Tapi, ketika Anda benar-benar yakin, bahwa sesuatu dapat dikerjakan, pikiran Anda bekerja mendukung Anda dan membantu untuk menemukan cara-cara mewujudkannya.

Percaya bahwa sesuatu dapat diselesaikan, melancarkan jalan menuju solusi kreatif. Mempercayai sesuatu tidak dapat dilakukan adalah berpikir destruktif. Hal ini berlaku untuk semua situasi, besar dan kecil. Para pemimpin politik yang tidak benar-benar yakin bahwa kedamaian abadi di dunia dapat dicapai, dia akan gagal karena pikirannya tertutup terhadap cara-cara kreatif untuk menghasilkan perdamaian. Para ekonom yang percaya depresi di bidang usaha adalah tidak nyata, tidak akan mengembangkan cara-cara kreatif untuk menaklukkan siklus usaha.

Dengan cara sama, Anda dapat menemukan cara-cara untuk menyukai seseorang jika Anda yakin dapat berhasil.

Anda dapat menemukan solusi atas masalah pribadi jika Anda yakin dapat mengatasinya. Anda dapat menemukan cara membeli rumah baru yang lebih besar jika Anda yakin dapat melakukannya.

Keyakinan melepaskan kekuatan kreatif. Ketidakyakinan menghambat kekuatan tersebut. Yakinlah, maka Anda akan mulai berpikir secara konstruktif.

Pikiran Anda Akan Menemukan Sebuah Cara Jika Anda Membiarkan Pikiran Bekerja. Lebih dari 2 tahun silam, seorang pemuda meminta saya untuk membantunya mencari pekerjaan dengan masa depan yang lebih baik. Sebelumnya dia bekerja sebagai klerk di departemen kredit sebuah perusahaan mail-order, dan merasa tidak mengalami kemajuan. Kami membicarakan tentang prestasinya yang lalu dan apa yang dia inginkan.

Setelah mengetahui sesuatu tentang dia, saya berkata, "Saya sangat menghargai Anda karena ingin naik ke anak tangga yang lebih baik dan tanggung jawab pekerjaan yang lebih besar. Tapi, saat ini, untuk memulai jenis pekerjaan yang Anda inginkan diperlukan gelar perguruan tinggi. Saya tahu, Anda telah menyelesaikan 3 semester.

Kalau boleh saya ingin menyarankan supaya Anda menyelesaikan dulu pendidikan itu. Ikuti kelas musim panas, Anda dapat melakukannya dalam 2 tahun. Setelah itu barulah saya yakin, Anda bisa mendapatkan pekerjaan dan perusahaan yang Anda inginkan."

"Saya menyadari," dia menjawab, "bahwa pendidikan akademi akan membantu. Tapi mustahil bagi saya untuk kembali ke sekolah."

"Mustahil? Mengapa?" Saya bertanya.

"Ya, karena satu hal," dia memulai, "Saya sekarang 24 tahun. Selain itu, isteri saya dan saya mengharapkan anak kedua, dalam beberapa bulan mendatang. Saat ini saya hampir tidak menikmati hasil dari apa yang saya kerjakan. Saya tidak akan punya waktu untuk belajar, karena saya harus mempertahankan pekerjaan yang sekarang. Pokoknya, tidak mungkin."

Pemuda ini benar-benar yakin bahwa menyelesaikan pendidikan di akademi adalah mustahil.

Kemudian saya berkata kepadanya, "Jika Anda yakin mustahil menyelesaikan sekolah, jadinya akan mustahil. Tapi jika Anda yakin bahwa mungkin untuk kembali ke universitas, sebuah solusi akan muncul."

“Sekarang, inilah yang saya ingin Anda melakukannya. Tetapkan dulu pikiran bahwa Anda akan kembali ke sekolah. Biarkan ide itu mendominasi pikiran Anda.

Kemudian pikirkan dengan sungguh-sungguh bagaimana Anda dapat melakukannya sambil tetap mendukung kelangsungan hidup keluarga. Kembalilah beberapa minggu kemudian, dan tolong beritahu ide yang muncul.”

Teman saya yang masih muda itu kembali dua minggu kemudian.

“Saya banyak berpikir tentang apa yang Anda katakan,” dia memulai. “Saya memutuskan harus kembali ke sekolah. Saya belum memikirkan cara-caranya, tapi saya menemukan sebuah solusi.” Dan dia pun melakukannya.

Dia mendapat beasiswa dari asosiasi dagang, yang membayar biaya kuliah, buku-buku dan lainnya. Dia menyusun jadwal kerja sehingga masih dapat menghadiri kelas. Semangat dan janji akan kehidupan yang lebih baik, telah membuat dia mendapatkan dukungan penuh dari isteri. Bersama-sama, mereka secara kreatif menemukan cara untuk menyusun anggaran keuangan dan waktu yang lebih efektif.

Bulan lalu, akhirnya dia menerima gelar, dan keesokan harinya dia pergi bekerja sebagai management trainee untuk sebuah perusahaan besar.

Dimana ada kemauan, disitu ada jalan.

Percaya Itu Dapat Dilakukan. Itulah dasar berpikir kreatif. Ada dua saran untuk membantu mengembangkan kekuatan kreatif melalui keyakinan:

1. *Buang kata-kata mustahil dari pikiran dan kamus kata Anda.* Mustahil adalah sebuah kata kegagalan. Pikiran, “Itu mustahil,” membentuk ikatan reaksi dari pikiran lain untuk membuktikan bahwa Anda benar.

2. *Pikirkan sesuatu yang istimewa, begitu Anda ingin lakukan tapi Anda rasakan sulit.* Sekarang, buat daftar alasan mengapa

Anda dapat melakukannya. Banyak di antara kita sengaja mengalahkan keinginan hanya karena terfokus pada mengapa tidak bisa, sementara satu-satunya hal yang berguna dari konsentrasi mental adalah mengapa kita bisa.

Baru-baru ini, saya membaca sebuah artikel surat kabar yang mengatakan bahwa sebagian besar negara bagian di Amerika Serikat memiliki terlalu banyak daerah administratif. Artikel itu menunjukkan bahwa sebagian besar batas-batas wilayah administratif itu telah ditetapkan berapa dekade sebelum mobil pertama ditemukan, dan ketika kereta kuda masih merupakan alat transportasi utama. Tapi sekarang, dengan mobil yang bergerak cepat dan jalan yang bagus, tidak ada alasan mengapa 3 atau 4 daerah administratif tidak dapat digabung menjadi satu. Ini akan sangat mengurangi jumlah pelayanan berganda, sehingga pembayar pajak akan mendapat pelayanan yang lebih baik dengan membayar lebih sedikit.

Penulis artikel ini mengatakan bahwa dia telah menemukan sebuah gagasan yang benar-benar cemerlang, sehingga dia mewawancarai 30 orang secara acak untuk melihat reaksi mereka. Hasilnya: tidak seorang pun berpikir bahwa ide itu menguntungkan, meskipun mereka akan mendapatkan layanan pemerintah lokal yang lebih baik dengan biaya lebih sedikit.

Ini adalah sebuah contoh pikiran tradisional. Otak dari orang yang berpikir tradisional lemah. Dia membuat alasan, "Ini telah berlangsung selama beratus-ratus tahun, tentu cara ini baik dan harus dipertahankan. Jadi, mengapa mengambil resiko perubahan?"

Manusia "rata-rata" selalu menolak perubahan. Banyak orang memprotes mobil di jalan, yang disediakan alam untuk kita berjalan atau menggunakan kuda. Pesawat terbang tampaknya merupakan perubahan yang drastis bagi banyak orang. Manusia tidak mempunyai "hak" untuk memasuki wilayah yang "terlindung" bagi burung-burung.

Banyak penganut status quo masih mempertahankan bahwa manusia tidak mempunyai kepentingan di ruang angkasa.

Seorang ahli misil terkemuka baru-baru ini memberi jawaban atas jenis pemikiran ini. Tapi “Manusia,” kata Dr. vom Braun, “adalah milik dari tujuannya.”

Sekitar tahun 1900, seorang eksekutif penjualan menemukan prinsip “ilmiah” dari manajemen penjualan. Prinsip itu diterima luas dan bahkan dimuat dalam buku-buku teks. Prinsip tersebut adalah: ada sebuah cara untuk menjual produk. Temukan cara yang paling baik. Kemudian, jangan menyimpang dari cara tersebut.

Beruntung bagi perusahaan tempat dia bekerja, kepemimpinan baru telah lahir di saat yang tepat untuk menyelamatkan organisasi tersebut dari keruntuhan finansial.

Bandingkan pengalaman itu dengan filosofi Crawford H. Greenewalt, presiden salah satu organisasi bisnis terbesar di negara ini, E. I. DuPont de Nemours. Dalam satu percakapan di Universitas Colombia, Tuan Greenewalt berkata, “...banyak cara menyelesaikan sebuah pekerjaan yang baik — sebanyak manusia yang mendapat tugas tersebut.”

Sesungguhnya tidak ada satu cara terbaik untuk melakukan apapun juga. Tidak ada satu cara terbaik untuk mendekorasi sebuah apartemen, menata taman, atau menghasilkan penjualan, membesarkan seorang anak, memasak daging steak. Banyak cara-cara terbaik bagi pikiran yang kreatif.

Tak ada sesuatu bisa tumbuh di es. Jika kita membiarkan pikiran tradisional yang membekukan otak terus tumbuh, maka ide baru tidak muncul. Kerjakan ujian ini sesekali. Lemparkan salah satu gagasan ini kepada seseorang dan perhatikan sikapnya.

1. Sistem pos telekomunikasi, monopoli pemerintahan, sebaiknya diubah menjadi enterprise swasta.
2. Pemilihan presiden seharusnya diselenggarakan setiap 2 atau 6 tahun, bukan 4 tahun.
3. Jam buka tetap untuk toko eceran seharusnya jam 1 siang sampai 8 malam, bukan 9 pagi sampai 5.30 petang.
4. Pensiun seharusnya ditambah sampai usia 70.

Apakah ide ini ampuh atau praktis, tidak penting. Yang penting adalah bagaimana seseorang menghadapi usulan tersebut. Jika dia menertawakan dan tidak memikirkannya sama sekali (mungkin 95 persen akan menertawakannya), dia menderita cacat tradisi.

Tapi orang yang berkata, "Itu ide menarik; tolong ceritakan kepada saya," mempunyai pikiran yang telah berubah kreatif.

Pemikiran tradisional adalah musuh nomor satu orang yang tertarik pada program keberhasilan pribadi kreatif. Pemikiran tradisional membekukan otak, menghambat kemajuan dan mencegah Anda untuk mengembangkan kekuatan kreatif. Ada tiga cara untuk melawannya:

1. *Bersikap terbuka terhadap gagasan.* Sambutlah gagasan baru. Singkirkan pikiran: "Tidak akan berhasil," "Tidak dapat dilakukan," "Itu tidak berguna," dan "Itu bodoh."

Seorang teman yang sangat sukses menjabat posisi besar di sebuah perusahaan asuransi, berkata kepada saya, "saya tidak pura-pura menjadi orang paling cerdas dalam bisnis ini. Tapi saya berpikir untuk berbuat yang terbaik dalam industri asuransi. Ini membuat saya ingin mengeluarkan semua ide-ide bagus yang saya miliki."

2. *Menjadi orang yang penuh rasa ingin tahu.* Tolaklah rutinitas yang tetap. Cobalah berbagai restoran baru, teater baru, teman baru; rute berbeda ke tempat kerja sesekali; liburan yang berbeda tahun ini; mengerjakan sesuatu yang baru dan berbeda di akhir minggu ini.

Jika Anda bekerja di bagian distribusi, kembangkan minat di bidang produksi, akunting, keuangan dan unsur-unsur usaha lainnya. Ini memberi Anda napas dan kesiapan untuk tanggung jawab yang lebih besar.

3. *Bersikap maju, tidak mundur.* Jangan bersikap "Itulah cara yang biasa saya gunakan untuk bekerja, sehingga kita juga harus melakukannya seperti cara itu," tapi, "Bagaimana kita dapat melakukannya lebih baik dibanding cara yang biasa saya

gunakan.” Jangan berpikir regresif, tapi berpikirlah progresif. Karena Anda bangun pukul 5.30 pagi untuk mengantar koran atau memeras susu ketika anak-anak, tidak berarti merupakan ide yang bagus jika meminta anak-anak Anda untuk melakukan hal yang sama.

Bayangkan apa yang akan terjadi pada Ford Motor Company jika manajemen mengizinkan berpikir, “Tahun ini kita mengadakan pembangunan habis-habisan di bidang permobilan. Peningkatan lebih lanjut tidak mungkin. Karena itu, semua eksperimen teknik dan desain, bersama ini dihentikan selamanya.” Perusahaan raksasa seperti Ford Corporation akan mundur dengan cepat jika bersikap seperti ini.

Orang yang sukses, seperti halnya perusahaan yang sukses, hidup dengan pertanyaan “Bagaimana saya dapat memperbaiki kualitas prestasi saya? Bagaimana saya dapat berbuat lebih baik?”

Kesempurnaan mutlak dalam semua kegiatan manusia, mulai dari membangun rumah sampai membesarkan anak, tidak dapat dicapai. Ini berarti ada ruang tidak terbatas untuk peningkatan. Orang yang sukses mengetahui hal ini dan mereka selalu mencari hal yang lebih baik. (Catatan: orang yang sukses tidak bertanya “Apakah saya dapat melakukannya dengan lebih baik?” Karena dia tahu bahwa dia dapat. Jadi, yang ditanyakan adalah “Bagaimana saya dapat melakukannya dengan lebih baik?”)

Beberapa bulan yang lalu, seorang mahasiswa saya yang baru menggeluti bisnisnya selama 4 tahun, membuka toko hardware-nya yang keempat. Ini merupakan prestasi yang cukup baik, mengingat investasi modal awal yang kecil dari wanita muda ini, hanya \$3,500, persaingan yang ketat dari toko-toko lain, dan waktu yang relatif singkat dia menerjuni bidang ini.

Saya mengunjungi toko barunya segera setelah toko itu dibuka untuk mengucapkan selamat atas kemajuan yang dihasilkannya.

Dengan cara yang tidak langsung, saya bertanya bagaimana dia dapat sukses dengan tiga toko dan membuka toko keempat, sementara kebanyakan penjual lain harus berjuang untuk berhasil dengan satu toko saja.

"Biasa saja," dia menjawab, "Saya bekerja keras, tapi bangun pagi-pagi sekali dan bekerja sampai larut malam bukanlah penentu keberhasilan membuka toko yang keempat. Kebanyakan orang dalam bisnis ini juga bekerja keras. Satu hal utama yang memberikan keberhasilan pada saya adalah program peningkatan mingguan, gaya saya pribadi."

"Program peningkatan mingguan? Kedengarannya menarik. Bagaimana caranya program itu?" saya bertanya.

"Sebenarnya bukan sesuatu yang sangat istimewa," dia melanjutkan, "Itu hanya sebuah rencana untuk membantu saya melakukan pekerjaan dengan lebih baik setiap minggu."

"Untuk menjaga agar tetap berpikiran maju, saya membagi pekerjaan menjadi empat unsur: *konsumen*, *pegawai*, *barang dagangan*, dan *promosi*. Selama satu minggu saya membuat catatan dan menulis gagasan tentang cara-cara untuk memperbaiki usaha ini.

"Kemudian setiap Senin sore, saya menyisihkan empat jam untuk mengevaluasi gagasan yang saya tulis dan memikirkan cara untuk melaksanakan gagasan yang baik ke dalam usaha kami."

"Dalam periode 4 jam tersebut, saya memaksa diri untuk melihat hasil kerjanya. Saya tidak hanya mengharapkan konsumen yang lebih banyak masuk ke toko saya, tapi juga bertanya, Apa yang dapat saya lakukan untuk menarik lebih banyak konsumen? Bagaimana saya dapat mengembangkan konsumen tetap dan setia?"

Dia menjelaskan beberapa undangan kecil yang membuat tiga tokonya yang pertama sangat sukses: seperti cara dia menyusun barang dagangan di toko, teknik menjual menjual 2 dari 3 barang yang konsumen tidak berencana untuk membelinya

ketika masuk ke toko, rencana kredit ketika banyak dari konsumennya keluar kerja karena pemogokan, kontes yang dia kembangkan dan berhasil meningkatkan penjualan selama musim anjlok."

"Saya bertanya, 'Apa yang dapat saya lakukan untuk meningkatkan penawaran barang-barang saya?' Dan saya mendapat ide. Saya akan menyebutkan satu kasus saja.

Empat minggu yang lalu, saya tahu harus berbuat sesuatu untuk mengundang lebih banyak anak-anak ke toko kami. Saya berpikir, jika ada sesuatu yang bisa menarik anak-anak, maka saya juga akan menarik banyak orang tua. Saya terus memikirkan sampai muncul ide ini: meletakkan sebaris mainan kartu kecil untuk anak-anak dalam kelompok usia 4 sampai 8 tahun. Itu berhasil! Mainan itu membutuhkan ruang yang sedikit dan saya mendapat keuntungan yang menggembirakan. Tapi yang terpenting, mainan itu meningkatkan arus keluar-masuk toko."

"Percayalah," dia melanjutkan, "rencana peningkatan mingguan saya itu berhasil. Dengan secara sadar bertanya kepada diri sendiri, Bagaimana saya dapat melakukan pekerjaan yang lebih baik?' Saya menemukan jawaban. Jarang sekali pada Senin malam saya tidak menemukan rencana atau teknik yang membuat laporan laba-rugi tampak lebih baik."

"Saya juga mempelajari hal lain mengenai penjualan yang berhasil, sesuatu yang saya rasa harus diketahui oleh setiap orang yang memasuki bisnis ini."

"Apa itu?" saya bertanya.

"Ini saja. Tidak banyak yang Anda ketahui ketika memulai usaha ini. Tapi apa yang Anda pelajari dan manfaatkan setelah membuka pintu, itulah yang paling penting."

Sukses yang besar datang kepada orang yang terus-menerus menetapkan standar lebih tinggi untuk dirinya dan orang lain, orang yang mencari cara untuk meningkatkan efisiensi, memperoleh hasil lebih besar dengan biaya lebih kecil, dan berbuat lebih banyak dengan usaha yang lebih sedikit. Puncak sukses

dicapai oleh orang yang berorientasi saya-dapat-melakukannya-dengan-lebih baik.

General Electric menggunakan slogan: *Kemajuan adalah produk terpenting kami*. Mengapa tidak membuat kemajuan sebagai produk terpenting Anda?

Filosofi saya-dapat-melakukan-dengan lebih baik menghasilkan keajaiban. Ketika Anda bertanya, "Bagaimana saya dapat melakukan lebih baik?" kekuatan kreatif Anda muncul dan cara-cara untuk melakukan segala sesuatu dengan lebih baik dihasilkan.

Berikut adalah latihan harian yang akan membantu Anda menemukan dan mengembangkan kekuatan dari sikap saya-dapat-melakukan-dengan-lebih baik.

Setiap hari sebelum mulai bekerja, luangkan 10 menit untuk berpikir: "Bagaimana saya dapat melakukan pekerjaan dengan lebih baik hari ini?" Tanyakan, "Apa yang dapat saya lakukan hari ini untuk mendorong para pegawai saya?" "Hal istimewa apa yang dapat saya lakukan untuk konsumen saya?" "Bagaimana saya dapat meningkatkan efisiensi pribadi?"

Latihan ini sederhana tapi ada hasilnya. Cobalah, Anda akan menemukan cara kreatif yang tidak terbatas untuk memperoleh sukses lebih besar.

Hampir setiap waktu saya dan isteri berkumpul dengan pasangan tertentu, menghasilkan percakapan tentang "isteri bekerja." Sebelum menikah, Nyonya S. telah bekerja selama beberapa tahun dan ia menyukai pekerjaannya.

"Tapi sekarang ini," katanya, "saya mempunyai dua orang anak yang bersekolah, sebuah rumah untuk dikelola dan makanan untuk disiapkan. Saya tidak punya waktu."

Kemudian, pada suatu Minggu sore, Tuan dan Nyonya S. serta anak-anaknya terlibat kecelakaan mobil. Nyonya S. dan anak-anaknya selamat dari luka-luka yang serius, tapi Tuan S. menderita cedera punggung sehingga menjadi cacat permanen.

Sekarang Nyonya S. tidak mempunyai pilihan lain kecuali bekerja.

Ketika kami bertemu dengannya beberapa bulan setelah kecelakaan itu, kami terkejut menemukan bagaimana ia menyesuaikan dengan baik terhadap tanggung jawabnya yang baru.

“Anda tahu,” katanya, “enam bulan yang lalu, saya tidak pernah bermimpi akan bisa mengelola rumah dan pekerjaan secara full time. Tapi setelah kecelakaan itu, saya menetapkan pikiran bahwa saya harus mengatur waktu. Percayalah, efisiensi saya naik 100 persen. Saya menemukan banyak hal yang saya lakukan, tidak perlu dilakukan sekaligus. Kemudian saya menemukan bahwa anak-anak dapat dan ingin membantu.

Saya menemukan lusinan cara untuk mengubah waktu — lebih sedikit perjalanan ke toko, lebih sedikit menonton tv, lebih sedikit menelepon, lebih sedikit membiarkan waktu terbuang percuma.”

Pengalaman ini mengajarkan bahwa, kapasitas hanyalah sebuah keadaan pikiran. Seberapa banyak kita dapat berbuat tergantung seberapa besar kita merasa dapat melakukannya. Ketika kita benar-benar yakin bahwa kita dapat berbuat lebih banyak, pikiran berpikir secara kreatif dan menunjukkan kepada Anda caranya.

Seorang eksekutif bank menyampaikan pengalaman pribadinya mengenai “kapasitas kerja”.

“Salah seorang eksekutif lain di bank kami meninggalkan kami secara mendadak. Ini membuat departemen kami kalang kabut. Orang tersebut telah menyusun arsip dari pekerjaan penting dan pekerjaannya tidak dapat ditunda atau dibiarkan tidak terselesaikan.

“Pada hari setelah kepergiannya, wakil presiden yang bertanggung jawab atas departemen saya, memanggil saya. Dia menjelaskan bahwa dia telah berbicara secara langsung dengan orang lain di kelompok saya, menanyakan apakah mereka dapat

membagi pekerjaan orang tersebut di antara kami, sampai penggantian ditemukan.

‘Mereka langsung menolak,’ kata wakil presiden itu, tapi masing-masing menyatakan sudah sibuk dengan pekerjaannya sendiri yang penuh tekanan. Saya ingin tahu apakah Anda dapat menangani sebagian dari pekerjaan yang melebihi kapasitas itu untuk sementara?”

“Sepanjang karir saya, saya belajar untuk tidak pernah menolak apa yang tampaknya merupakan sebuah peluang. Saya setuju dan berjanji untuk berusaha sebaik-baiknya menangani semua pekerjaan yang tertunda, sekaligus mengejar pekerjaan saya sendiri. Wakil presiden senang mendengarnya.”

“Saya meninggalkan kantornya dengan mengetahui bahwa saya telah menerima sebuah pekerjaan besar. Saya sibuk seperti halnya kedua orang di departemen saya yang telah menolak tugas tambahan itu. Tapi saya yakin akan menemukan cara untuk menangani kedua pekerjaan tersebut. Saya menyelesaikan pekerjaan saya di sore itu, dan ketika kantor ditutup, saya duduk memikirkan bagaimana dapat meningkatkan efisiensi pribadi. Saya mengambil sebuah pensil dan mulai memilih setiap gagasan yang terpikir oleh saya.”

“Dan Anda tahu, saya menemukan beberapa gagasan baik: seperti, menyusun pertemuan dengan sekretaris untuk menyalurkan semua panggilan telepon rutin kepada saya selama jam tertentu setiap hari, mengatur semua telepon keluar pada jam tertentu, mengurangi periode konperensi biasa dari 15 menit menjadi 10 menit, memberikan dikte secara sekaligus setiap hari. Saya juga menemukan bahwa sekretaris saya dapat, dan ingin mengerjakan beberapa detail pekerjaan yang agak menyita waktu dari saya.”

“Saya telah menangani pekerjaan saya sekarang selama lebih 2 tahun dan sejujurnya, saya terkejut menemukan betapa tidak efisien saya bekerja.”

“Dalam waktu 1 minggu, saya mendiktekan surat 2 kali,

melayani 50 persen panggilan telepon, menghadiri separuh jumlah pertemuan, yang semuanya tidak menguntungkan.”

“Beberapa minggu berlalu. Wakil presiden memanggil saya. Dia memuji saya karena telah melakukan tugas dengan baik. Ia kemudian mengatakan telah meneliti beberapa orang dari dalam dan luar bank, tapi dia belum menemukan orang yang tepat. Kemudian dia mengaku telah menjelaskan kepada komite eksekutif bank dan mereka memberi wewenang kepadanya untuk mengombinasikan 2 tugas, memberikan tanggung jawab itu kepada saya dan memberi kenaikan gaji cukup besar.”

“Saya membuktikan bahwa seberapa besar yang dapat saya lakukan, tergantung pada seberapa besar saya berpikir dapat melakukannya.”

Kapasitas adalah pernyataan pikiran.

Setiap hari, tampaknya ini terjadi dalam dunia bisnis yang bergerak dengan cepat. Atasan memanggil seorang pegawai dan menjelaskan bahwa tugas khusus harus diselesaikan. Kemudian dia berkata, “Saya tahu Anda mempunyai banyak pekerjaan yang harus diselesaikan, tapi dapatkah Anda menangani ini?” Terlalu sering pegawai menjawab dengan “Maafkan, tapi saya sekarang sangat sibuk. Saya ingin bisa menerimanya, tapi saya terlalu sibuk.”

Terhadap keadaan ini, atasan tidak menentang karena bagaimanapun itu adalah “pekerjaan tambahan”. Tapi atasan menyadari bahwa tugas itu harus diselesaikan dan dia terus mencari sampai menemukan pegawai yang sibuk seperti lainnya, tapi merasa dapat menerima pekerjaan tambahan. Dan pegawai itu adalah orang yang akan maju.”

Dalam bisnis, di rumah dan masyarakat, kombinasi sukses adalah mengerjakan apa yang Anda lakukan dengan lebih baik (meningkatkan kualitas hasil) dan berbuat lebih banyak apa yang Anda kerjakan (meningkatkan kuantitas hasil).

Apakah Anda yakin bahwa mengerjakan lebih banyak dan lebih baik menghasilkan imbalan? Cobalah prosedur 2 langkah berikut ini:

1. Menerima peluang untuk berbuat lebih banyak. Merupakan sebuah pujian jika Anda diminta untuk menerima sebuah tanggung jawab baru. Menerima tanggung jawab yang lebih besar dalam pekerjaan membuat Anda menonjol, dan menunjukkan bahwa Anda lebih berharga. Ketika tetangga meminta Anda untuk mewakili mereka dalam masalah kemasyarakatan, terimalah. Ini membantu Anda untuk menjadi pemimpin masyarakat.
2. Selanjutnya, konsentrasi pada "bagaimana saya dapat berbuat lebih banyak?" Jawaban kreatif akan muncul. Mungkin, dengan merencanakan dan mengorganisasir pekerjaan Anda sekarang dengan lebih baik, atau cara cepat mengurangi kegiatan rutin, atau mungkin menghentikan kegiatan yang tidak penting. Tapi saya ulangi, solusi untuk berbuat lebih banyak akan muncul.

Sebagai kebijaksanaan pribadi, saya menerima sepenuhnya konsep: jika Anda ingin pekerjaan selesai, berikan kepada orang yang sibuk. Saya menolak untuk mengerjakan proyek penting bersama dengan orang yang mempunyai banyak waktu luang. Saya telah belajar dari pengalaman yang mahal dan menyakitkan bahwa orang yang mempunyai banyak waktu akan menjadi pasangan kerja yang tidak efektif.

Semua orang yang kompeten dan sukses yang saya kenal adalah orang sibuk. Ketika saya memulai sesuatu, proyek, dengan mereka, saya mengetahui bahwa proyek itu akan selesai dengan memuaskan.

Saya telah belajar dalam lusinan contoh bahwa saya dapat mengandalkan orang yang sibuk. Tapi sebaliknya, saya sering kecewa bekerja dengan orang yang mempunyai seluruh waktu di dunia ini.

Manajemen bisnis yang progresif terus-menerus bertanya, "Apa yang dapat kita lakukan untuk memperluas hasil?" Mengapa tidak bertanya kepada diri Anda "Apa yang dapat saya

lakukan untuk memperluas hasil?" Pikiran Anda akan secara kreatif menunjukkan caranya.

Dalam ratusan wawancara dengan orang di semua tingkatan, saya menemukan: semakin besar seseorang, semakin siap dia mendorong Anda berbicara; semakin kecil seseorang, semakin mudah dia menggurui Anda.

Orang yang besar memonopoli sebagai pendengar.

Orang yang kecil memonopoli sebagai pembicara.

Perhatikan pula: Pemimpin kelas atas di semua jalur kehidupan meluangkan waktu lebih banyak untuk meminta nasehat dari pada memberi nasehat. Sebelum seorang yang besar membuat keputusan, dia bertanya, "Bagaimana menurut Anda tentang hal ini?" "Apa saran Anda?" "Apa yang Anda kerjakan dalam keadaan seperti ini?" "Bagaimana kedengarannya bagi Anda?"

Lihatlah dengan cara ini: seorang pemimpin adalah manusia mesin pembuat-keputusan. Sekarang, untuk menghasilkan sesuatu, Anda harus mempunyai bahan mentah. Dalam mencapai keputusan kreatif, bahan mentahnya adalah gagasan dan saran dari orang lain. Tentu, Anda tidak dapat mengharap orang lain memberi solusi yang siap pakai. Bukan itu alasan utama bertanya dan mendengarkan. Ide orang lain membantu untuk menghasilkan ide-ide Anda, sehingga pikiran Anda lebih kreatif.

Baru-baru ini, saya berpartisipasi sebagai seorang instruktur staf dalam seminar manajemen eksekutif. Seminar itu terdiri dari 12 sesi. Salah satu yang disoroti dari setiap pertemuan adalah diskusi 15 menit oleh salah satu eksekutif tentang topik, "Bagaimana saya menyelesaikan masalah manajemen yang paling menekan."

Pada sesi kesembilan, eksekutif yang mendapat giliran, wakil presiden sebuah perusahaan besar pemrosesan susu, melakukan hal yang sangat berbeda. Dia tidak menceritakan bagaimana dia telah menyelesaikan masalah yang dihadapinya, tapi mengumumkan bahwa topik yang disajikannya adalah "Dibutuhkan:

Bantuan Untuk Menyelesaikan Problem Manajemen Saya Yang Paling Menekan." Dengan cepat dia menceritakan masalahnya dan kemudian meminta gagasan kelompok untuk menyelesaikan. Tentu dia mencatat setiap ide yang disarankan, dia meminta seorang penulis steno di ruang itu untuk mencatat segala sesuatu yang dikatakan.

Kemudian saya berbicara dengan orang tersebut dan memuji pendekatannya yang unik. Komentarnya adalah, "Di kelompok ini terdapat beberapa orang yang sangat cerdas. Saya membayangkan bisa mengumpulkan beberapa ide mereka. Mungkin dari apa yang dikatakan seseorang selama sesi itu ada yang mengandung petunjuk yang saya butuhkan untuk menyelesaikan masalah."

Catatan: eksekutif ini menyajikan masalahnya, kemudian dia mendengarkan. Dalam pada itu, dia memperoleh bahan mentah penghasil-keputusan, dan sebagai keuntungan samping, eksekutif yang lain di antara para pendengar menikmati diskusi itu, karena juga memberi mereka peluang untuk mengambil bagian.

Bisnis yang berhasil membuat investasi yang besar dalam riset konsumen. Mereka menanyakan kepada masyarakat tentang rasa, mutu, ukuran, dan penampilan sebuah produk. Mendengarkan orang menyediakan gagasan yang pasti untuk membuat produk itu lebih bernilai jual. Ini juga menunjukkan pada pengusaha apa yang seharusnya dia katakan kepada konsumen tentang produk dalam iklannya. Prosedur untuk mengembangkan produk yang berhasil adalah memperoleh sebanyak mungkin gagasan, mendengarkan orang yang akan membeli produk itu, kemudian merancang produk dan promosinya untuk menyenangkan orang-orang tersebut.

Baru-baru ini di sebuah kantor, saya melihat tanda berbunyi, *"Untuk menjual kepada John Brown apa yang dibelinya, Anda harus melihat melalui mata John Brown."*

Cara untuk mendapatkan visi John Brown adalah mendengarkan apa yang dia katakan.

Telinga adalah bilik penerimaan Anda. Telinga memberi masukan bahan mentah kepada pikiran yang dapat diubah menjadi kekuatan kreatif. Kita tidak belajar apa-apa dengan berbicara. Sebaliknya, tidak ada batasan apa yang dapat kita ketahui dengan bertanya dan mendengarkan.

Berikut adalah program 3 tahap untuk memperkuat kreatifitas Anda melalui bertanya dan mendengarkan:

1. *Mendorong orang lain untuk berbicara.* Dalam percakapan pribadi atau pertemuan kelompok, tariklah minat mereka dengan sedikit argumen seperti, "Ceritakan pengalaman Anda..." Atau "Menurut Anda apa yang seharusnya dilakukan...?"

"Menurut Anda, apa yang utama?" Mendorong orang lain untuk berbicara akan memberi kemenangan berganda: Pikiran Anda penuh dengan bahan mentah yang dapat digunakan untuk menghasilkan pikiran kreatif dan memperoleh persahabatan. Tidak ada cara yang lebih meyakinkan untuk membuat orang menyukai Anda daripada mendorong mereka untuk berbicara kepada mereka.

2. *Ujilah pandangan-pandangan Anda dalam bentuk pertanyaan.* Biarkan orang lain membantu memperlancar dan memperbaiki ide Anda. Gunakan pendekatan apa-pendapat-Anda-tentang-gagasan-ini. Jangan terlalu mengikuti aturan. Jangan mengumumkan ide segar seakan-akan ide itu diajukan dalam sebuah tablet emas.

Sebelumnya lakukan riset tidak resmi kecil-kecilan. Perhatikan bagaimana rekan-rekan Anda bereaksi. Jika demikian, Anda berpeluang memperoleh ide yang lebih baik.

3. *Konsentrasi pada apa yang dikatakan oleh orang lain.* Mendengar tidak berarti menutup mulut. Mendengar berarti membiarkan apa yang dikatakan orang itu menyerap ke dalam pikiran Anda. Orang sering pura-pura mendengar di saat mereka sebenarnya tidak mendengar. Mereka menunggu lawan berhenti berbicara sehingga mereka dapat mengambil alih percakapan. Konsentrasilah pada apa yang dikatakan orang lain.

Evaluasilah. Ini adalah cara untuk mengumpulkan makanan pikiran.

Semakin banyak universitas terkemuka menawarkan program pelatihan manajemen lanjutan untuk eksekutif bisnis senior. Menurut para sponsor, keuntungan besar dari program ini bukan para eksekutif itu mendapat rumus siap pakai yang dapat digunakan untuk mengoperasikan usaha mereka dengan lebih efisien. Sebaliknya, mereka mendapatkan manfaat sebagian besar dari peluang bertukar pikiran dan mendiskusikan ide baru. Program seperti itu banyak yang mengharuskan eksekutif tinggal bersama di asrama kampus sehingga mendorong tumbuhnya sesi yang saling mengisi. Eksekutif memperoleh manfaat terbanyak dari simulasi yang diterima.

Setahun yang lalu, saya memimpin 2 sesi di sekolah manajemen penjualan satu-minggu, di Atlanta, yang disponsori oleh National Sales Executives, Inc. Beberapa minggu kemudian, saya bertemu seorang rekan sales yang bekerja untuk seorang sales executive yang mengikuti sekolah tersebut.

“Kalian di sekolah ini telah memberi manajer penjualan saya banyak tugas untuk menjalankan perusahaan kami dengan lebih baik,” kata teman saya. Penasaran, saya menanyakan secara khusus perubahan apa yang dia maksud. Dia menyebut beberapa: revisi dalam rencana kompensasi, pertemuan penjualan 2 kali sebulan menggantikan sekali sebulan, kartu nama dan peralatan tulis, revisi dalam wilayah penjualan. Tidak satu pun langkah tersebut disarankan secara khusus di program pelatihan. Manajer penjualan itu tidak menelan mentah-mentah teknik yang diberikan. Sebaliknya, dia memperoleh sesuatu yang jauh lebih berharga, rangsangan untuk memikirkan ide-ide secara langsung yang menguntungkan bagi organisasinya.

Seorang akuntan muda dari sebuah perusahaan cat menceritakan tentang salah satu venturanya yang sangat sukses, yang telah membangkitkan ide orang di sekitarnya.

“Saya tidak pernah mempunyai minat khusus di bidang

realestat," dia berkata. "Saya telah menjadi akuntan profesional selama beberapa tahun, dan saya sangat terikat kepada profesi saya. Suatu hari, seorang teman mengundang saya untuk menjadi tamunya di sebuah perjamuan makan siang dari salah satu kelompok realestat di kota tersebut."

"Pembicara hari itu adalah seorang pria tua yang menjadi saksi pertumbuhan kota itu. Pidatonya tentang "20 tahun mendatang." Dia memprediksi bahwa wilayah metropolitan itu akan terus tumbuh keluar sampai ke tanah pertanian di sekelilingnya. Dia juga memprediksi akan ada lonjakan permintaan atas apa yang disebutnya tanah pertanian ukuran gentleman, 2 sampai 5 acre."

Cukup besar, sehingga kalangan bisnis dan profesional dapat memiliki sebuah kolam, kuda, kebun dan hobi lain yang memerlukan tempat luas.

"Pidato orang ini benar-benar merangsang saya. Apa yang digambarkannya tepat seperti yang saya inginkan. Beberapa hari kemudian, saya menanyakan pendapat beberapa teman mengenai gagasan untuk pada suatu saat memiliki tanah seluas 5 acre. Setiap orang yang saya ajak bicara mengatakan, 'Saya suka itu.'"

"Saya terus memikirkan hal itu dan mencari cara untuk dapat mengubah ide tersebut menjadi keuntungan. Kemudian pada suatu hari, ketika saya mengemudi ke kantor, jawaban tiba-tiba muncul. Mengapa tidak membeli sebuah pertanian dan membaginya menjadi beberapa realestat? Saya menghitung tanah yang dibagi menjadi bagian-bagian relatif kecil itu bernilai lebih tinggi dari harga satu bagian yang besar."

"Dupuluh dua mil dari pusat kota saya menemukan tanah yang tak terpakai seluas 50 acre dengan harga \$8,500. Saya membelinya, membayar uang muka sepertiganya dan mengurus hipotik dengan pemilik untuk mendapat keseimbangan."

"Selanjutnya, saya menanam benih cemara di tempat-tempat yang tidak mengandung tanaman. Saya melakukan ini karena

seorang pengusaha real estat yang saya rasa mengenal bisnisnya mengatakan, "Orang menginginkan pepohonan dewasa ini!"

"Saya ingin calon pembeli melihat bahwa dalam beberapa tahun tanah mereka akan dipenuhi dengan pohon-pohon cemara yang indah."

"Kemudian saya menyewa peninjau untuk membagi 50 acre menjadi sepuluh tempat masing-masing seluas 5 acre."

"Sekarang saya siap untuk mulai menjual. Saya mempunyai beberapa daftar alamat eksekutif muda di kota ini dan membuat kampanye direct-mail skala kecil. Saya menunjukkan bagaimana, dengan hanya \$3,000, harga dari sebuah tanah kecil di kota, mereka dapat membeli sebuah lingkungan perumahan. Saya juga menjelaskan potensi untuk rekreasi dan kegiatan hidup lainnya."

"Dalam waktu 6 minggu, dengan bekerja di sore hari dan akhir pekan, saya menjual kesepuluh tempat itu. Total penghasilan: \$30,000. Total biaya, termasuk tanah, pemasangan iklan, penelitian dan biaya legalisasi \$10,400. Laba \$19,600."

"Saya menghasilkan laba yang baik karena saya sengaja menerima ide-ide dari orang lain yang cerdas. Kalau saya tidak menerima undangan untuk menghadiri perjamuan makan siang dengan sebuah kelompok yang sama sekali asing bagi kepentingan pekerjaan saya, maka otak saya tidak akan pernah menemukan rencana yang sukses ini untuk menghasilkan sebuah laba."

Banyak cara untuk mendapatkan rangsangan mental, tapi di sini ada 2 yang dapat diterapkan dalam pola hidup Anda.

Pertama, bergabunglah dan temui secara teratur paling sedikit satu kelompok profesional yang memberikan rangsangan di wilayah pekerjaan Anda. Beramah tamahlah — dan bertukar pikiran — dengan orang yang berorientasi sukses. Saya sering mendengar seseorang berkata, "Saya menemukan ide besar malam ini di pertemuan itu," atau "Selama pertemuan kemarin, saya sampai kepada pemikiran ..." Ingat, pikiran yang hanya memberi masukan dari dirinya sendiri akan segera tertinggal,

menjadi lemah dan tidak mampu menghasilkan pemikiran progresif yang kreatif. Rangsangan dari orang lain adalah makanan pikiran yang sangat baik.”

Kedua, bergabunglah dan berpartisipasi dalam sedikitnya satu kelompok di luar kepentingan pekerjaan Anda. Hubungan dengan orang yang mempunyai pekerjaan berbeda memperluas pikiran dan membantu Anda untuk melihat ide yang lebih besar.

Anda akan terkejut dengan kenyataan bahwa bergabung secara teratur dengan orang di luar wilayah kerja Anda akan merangsang pikiran Anda di tempat kerja. Ide adalah buah pemikiran. Tapi ide harus diasah terus dan dimanfaatkan sehingga tampak hasilnya.

Setiap tahun, sebuah pohon eik menghasilkan cukup biji buah untuk mengisi sebuah hutan berukuran cukup besar. Namun, dari benih-benih ini mungkin hanya satu atau dua yang akan tumbuh menjadi pohon. Tupai menghancurkan sebagian besar dari benih itu, dan tanah yang keras di bawah pohon tidak memberikan peluang yang cukup bagi benih yang tersisa untuk tumbuh.

Begitu pula dengan gagasan atau ide. Sangat sedikit yang membawa hasil. Ide sangat berharga. Jika kita tidak berhati-hati, tupai (orang yang berpikir negatif) akan merusak sebagian besar dari ide itu. Ide memerlukan penanganan khusus sejak dilahirkan sampai diubah menjadi cara praktis untuk melakukan sesuatu dengan lebih baik.

Gunakan 3 cara ini untuk mengasah dan mengembangkan ide Anda.

1. Jangan biarkan ide itu terlepas begitu saja. Tulislah. Setiap hari, banyak ide bagus dilahirkan untuk kemudian mati dengan cepat karena tidak dicatat. Memori adalah budak yang lemah dalam menyimpan dan membesarkan ide-ide baru. Bawalah sebuah buku catatan atau beberapa kartu kecil bersama Anda. Jika Anda menemukan ide, tulis.

Seorang teman, yang banyak melakukan perjalanan, menyimpan sebuah papan kecil di sampingnya sehingga dia dapat menuliskan ide yang saat itu muncul. Orang dengan pikiran kreatif dan subur mengetahui bahwa sebuah ide yang baik bisa muncul sewaktu-waktu, dimana saja. Jangan biarkan ide itu terlepas. Jika tidak, Anda merusak buah pikiran Anda. Karena itu, jagalah.

2. *Berikutnya, tinjau ulang ide-ide Anda.* Arsipkan ide-ide itu dalam sebuah berkas aktif. Berkas itu bisa sebuah lemari atau laci meja. Atau, dapat juga menggunakan kotak sepatu. Tapi buatlah sebuah file dan periksa tempat penyimpanan ide Anda secara teratur. Ketika memeriksa, mungkin, karena beberapa alasan yang sangat bagus, Anda menemukan beberapa tidak berharga sama sekali. Buanglah. Tapi selama ide itu memberikan harapan, simpan.

3. *Pacul dan pupuklah ide-ide Anda.* Sekarang, biarkan ide Anda tumbuh. Pikirkan. Jalin ide itu dengan ide lain yang terkait. Bacalah segala sesuatu yang dapat Anda temukan, yang kira-kira mendukung ide Anda. Jelajahi semua sudut. Kemudian, ketika tiba saat memanen, biarkan Anda melihat sendiri hasilnya, untuk diri Anda, pekerjaan dan masa depan.

Ketika seorang arsitek mendapat ide untuk membangun sebuah gedung baru, dia membuat gambar awal. Ketika seorang profesional periklanan yang kreatif mendapat ide untuk iklan TV baru, dia menuliskannya dalam bentuk storyboard, serangkaian gambar yang menunjukkan seperti apa ide itu dalam bentuk jadi. Penulis yang mempunyai sejumlah ide menyiapkan draft pertama.

Catatan: Bentuklah ide di atas kertas. Ada alasan penting mengapa hal ini perlu. Ketika ide belum berbentuk nyata, Anda dapat “membayangkannya”, melihat kekurangannya, dan apakah membutuhkan perbaikan. Kemudian ide juga harus dijual kepada seseorang: konsumen, pegawai, atasan, teman, anggota

klub, investor. Harus ada yang “membeli” ide itu. Jika tidak, ide itu tidak berharga.

Pada suatu musim panas, saya dihubungi oleh 2 sales asuransi jiwa. Keduanya ingin menjaring saya dalam program asuransi. Mereka berjanji untuk kembali dengan sebuah rencana yang menghasilkan perubahan yang dibutuhkan. Sales pertama memberikan presentasi lisan. Dia mengatakan melalui kata-kata tentang apa yang saya butuhkan. Tapi saya menjadi bingung. Dia menyampaikan tentang surat-surat pajak, opsi, jaminan sosial, semua detail teknis dari program asuransi. Sejujurnya, dia telah kehilangan saya, dan saya harus berkata tidak.

Sales kedua menggunakan pendekatan yang berbeda. Dia menyusun bagan rekomendasinya. Semua detail diperlihatkan dalam bentuk diagram. Saya dapat memahami proposalnya dengan mudah dan cepat karena saya dapat “membayangkannya.” Dia berhasil membuat saya tertarik.

Usahakan menyusun ide Anda dalam bentuk yang dapat dijual. Ide yang tertulis, atau dalam bentuk gambar atau diagram mempunyai daya jual beberapa kali lebih besar dari ide yang disajikan secara lisan.

RINGKASAN: GUNAKAN ALAT INI DAN BERPIKIRLAH KREATIF

1. **Percaya itu dapat dilakukan.** Jika Anda yakin sesuatu dapat dilakukan, pikiran Anda akan menemukan cara-cara untuk melakukannya. Mempercayai suatu solusi, akan melancarkan jalan menuju pemecahan (solusi).
2. **Hentikan “mustahil,” “tidak akan berhasil,” “tidak dapat,” “tak berguna mencobanya”** dari pikiran dan kosa kata Anda.
3. **Jangan biarkan tradisi melumpuhkan pikiran.** Terimalah ide-ide baru. Bereksperimen. Coba pendekatan-pendekatan baru. Berpandangan progresif dalam segala sesuatu yang Anda lakukan.

4. **Setiap hari, tanyakan kepada diri Anda “Bagaimana saya dapat berbuat lebih baik?”** Tidak ada batas untuk peningkatan diri. Ketika Anda bertanya, “Bagaimana saya dapat berbuat lebih baik?” Jawaban yang tepat akan muncul. Coba dan lihat.

Tanyakan kepada diri Anda “Bagaimana saya dapat berbuat lebih banyak?” Kapasitas adalah pernyataan pikiran. Mengajukan pertanyaan ini, membuat pikiran Anda bekerja untuk menemukan cara cepat yang cerdas. Kombinasi sukses dalam bisnis adalah: kerjakan apa yang Anda kerjakan dengan lebih baik (memperbaiki kualitas hasil), dan: berbuat lebih dari apa yang dapat Anda lakukan (meningkatkan kuantitas hasil).

5. **Melatih bertanya dan mendengar.** Bertanya dan mendengar akan memberi Anda bahan mentah untuk mencapai keputusan yang tepat. *Ingat:* orang yang besar banyak mendengarkan, orang yang kecil memonopoli percakapan.
6. **Perluas pikiran.** Carilah rangsangan. Bergabunglah dengan orang yang dapat membantu Anda untuk memikirkan ide-ide, cara baru untuk melakukan segala sesuatu. Bercampur-lah dengan orang dari pekerjaan dan kepentingan sosial yang berbeda.



Anda adalah Apa yang Anda Pikirkan

Banyak perilaku manusia yang membingungkan. Pernahkah Anda memikirkan mengapa seorang sales menyambut seorang konsumen dengan, “Ya pak, ada yang bisa saya bantu?” Tetapi dia hampir mengabaikan konsumen yang lain? Atau mengapa seorang pria membuka pintu untuk seorang wanita tetapi tidak untuk wanita yang lain? Atau mengapa seorang pegawai akan secepatnya melaksanakan instruksi seorang atasan, tetapi dia menggerutu ketika melakukan apa yang diminta oleh atasan yang lain? Atau mengapa kita memberi perhatian yang baik kepada seseorang tapi tidak kepada yang lain?

Perhatikan sekeliling. Anda akan mengamati beberapa orang menerima sapaan “Hei, Mac” atau “Hei, bung” sementara yang lain menerima sapaan yang tulus dan penting “Ya, Pak.” Perhatikan. Anda akan mengamati sejumlah orang menerima kepercayaan, kesetiaan, dan penghargaan, sementara yang lain tidak.

Perhatikan lebih dekat, Anda akan menemukan bahwa orang yang memperoleh penghargaan terbanyak adalah juga orang yang paling sukses.

Apa penjelasan dari hal ini? Ini dapat disaring menjadi satu kata, *pikiran*. Pikiran membuat hal itu terjadi. Orang melihat dari

apa yang dilihat dalam diri kita. Kita menerima jenis sapaan yang menurut kita patut diterima.

Pemikiran yang membuat itu terjadi. Orang yang berpikir dia lemah, meski apapun kualifikasi sesungguhnya yang dia miliki, menjadi lemah. Karena itu, pikiran mengatur tindakan. Jika seseorang merasa lemah, dia akan bertindak demikian, dan tidak ada penyamaran yang sanggup menyembunyikan perasaan dasar ini cukup lama. Orang yang merasa dirinya tidak penting, menjadi tidak penting.

Sebaliknya, orang yang benar-benar berpikir dirinya sama penting dengan tugas itu, menjadi penting.

Untuk menjadi penting, kita harus berpikir bahwa diri kita penting, dan harus benar-benar berpikir demikian, sehingga orang lain pun akan berpikir yang sama. Berikut ini adalah logika dari hal di atas:

***Bagaimana Anda berpikir menentukan
bagaimana Anda bertindak.***

***Bagaimana Anda bertindak menentukan:
Bagaimana orang lain bereaksi terhadap Anda.***

Seperti ungkapan lain dari program sukses Anda, mendapatkan penghargaan adalah sangat mudah. Untuk memperoleh penghargaan dari orang lain, mula-mula Anda harus berpikir bahwa Anda layak mendapatkannya. Dan semakin besar penghargaan kepada diri sendiri, semakin besar pula penghargaan orang lain terhadap Anda. Ujilah prinsip ini. Apakah Anda menghargai para pemabuk di bar-bar murahan? Tentu tidak. Kenapa? Karena orang yang malang ini tidak menghargai dirinya. Dia membiarkan dirinya hancur karena tidak memiliki penghargaan diri.

Penghargaan diri memperlihatkan wujud dalam segala sesuatu yang kita perbuat. Sekarang, mari perhatikan beberapa cara khusus untuk dapat meningkatkan penghargaan diri,

sehingga kita memperoleh penghargaan yang lebih besar dari orang lain.

Tampil sebagai orang penting — ini membantu Anda berpikir penting. *Peraturan:* ingatlah bahwa penampilan Anda “berbicara”. Pastikan penampilan menyampaikan hal-hal positif mengenai diri Anda. Jangan meninggalkan rumah tanpa merasa yakin Anda tampak seperti orang yang diinginkan.

Salah satu iklan paling jujur yang pernah muncul di media cetak adalah slogan “*Berbusana yang tepat. Anda tidak dapat menolaknya!*” yang disponsori oleh Institut Busana Pria dan Pemuda Amerika. Slogan ini perlu diberi bingkai di setiap kantor, ruang istirahat, kamar tidur, dan kelas di Amerika. Dalam sebuah iklan, seorang polisi berkata:

Biasanya Anda dapat mengetahui seorang anak yang bersalah hanya dari cara dia berpenampilan. Tentu saja ini tidak adil, tapi begitulah faktanya: sekarang orang menilai pemuda dari penampilan. Jika mereka mempunyai seorang anak akan sulit untuk mengubah pikiran mereka tentang anak itu, sikap mereka terhadapnya. Perhatikan anak Anda. Lihatlah dia dari mata gurunya, tetangganya. Dapatkah penampilan, pakaian yang dia kenakan, memberinya kesan yang salah? Apakah Anda yakin dia berpenampilan dengan benar, berpakaian yang tepat ke mana saja dia pergi?

Tentu iklan ini ditujukan terutama kepada anak-anak. Tetapi dapat juga diterapkan pada orang dewasa. Pada kalimat yang dimulai dengan penampilan, gantilah kata Anda untuk dia, Anda untuknya, atasan untuk guru dan rekan untuk tetangga, kemudian baca ulang kalimat itu. Perhatikan diri Anda melalui kacamata atasan, kacamata rekan kerja.

Tampil rapi, tidaklah mahal. Terjemahkan iklan itu: Berbusana dengan benar, selalu bermanfaat. Ingat: tampillah sebagai orang penting untuk membantu Anda berpikir penting.

Gunakan pakaian sebagai sarana untuk mengangkat semangat Anda, membangun keyakinan. Seorang profesor psikologi yang sudah tua, dulu senang memberi nasehat kepada mahasiswanya tentang persiapan menjelang menit-menit terakhir ujian akhir:

"Berpakaianlah yang rapi untuk menghadapi ujian penting ini. Kenakan dasi yang baru. Setrika celana Anda. Semir sepatu Anda. Tampillah cemerlang, karena itu akan membuat Anda berpikir dengan tajam."

Ia mengetahui psikologi busana. Jadi jangan menyalahartikan apa yang dia katakan. Panampilan fisik dari luar mempengaruhi kemampuan mental di dalam.

Bagaimana Anda tampak dari luar mempengaruhi bagaimana Anda berpikir dan merasa dalam batin.

Saya diberitahu bahwa semua anak laki-laki melewati "tahap topi." Artinya, mereka menggunakan topi untuk mengidentifikasi diri dengan orang atau tokoh yang mereka inginkan. Saya selalu ingat dengan peristiwa topi anak saya, Davey. Suatu hari, dia berpura-pura menjadi Lone Ranger, tetapi dia tidak mempunyai topi Lone Ranger.

Saya berusaha untuk membujuknya agar mengganti dengan topi yang lain. Dia memprotes, "Tapi, Ayah, saya tidak dapat berpikir seperti Lone Ranger tanpa topi Lone Ranger."

Akhirnya saya menyerah dan membawakan topi yang dia butuhkan. Tentu, dengan memakai topi itu, dia adalah Lone Ranger.

Saya sering teringat kejadian tersebut karena mengandung banyak makna tentang pengaruh penampilan pada pikiran. Siapa saja yang pernah bekerja di Angkatan Laut mengetahui bahwa seorang prajurit merasa dan berpikir sebagai seorang prajurit ketika ia mengenakan seragam. Seorang wanita merasa seakan-akan hendak pergi ke pesta jika dia berpakaian untuk ke pesta.

Begitu juga, seorang merasa seperti eksekutif ketika dia berpakaian seperti eksekutif. Seorang sales mengatakan kepada

saya: “Saya tidak bisa merasa sukses — padahal saya harus, jika ingin menghasilkan penjualan yang besar — kecuali jika saya yakin telah berpenampilan seperti itu.”

Penampilan berbicara kepada Anda; tetapi penampilan juga berbicara kepada orang lain. Penampilan membantu menentukan apa yang dipikirkan orang lain tentang Anda. Secara teori, menyenangkan mendengar bahwa kita seharusnya melihat seseorang dari kecerdasannya, bukan pakaiannya. Tapi jangan salah. Orang mengevaluasi Anda berdasarkan penampilan. Penampilan Anda adalah basis pertama untuk mengevaluasi orang lain. Kesan pertama bertahan lama, melebihi semua bagian waktu yang diperlukan untuk membentuk kesan tersebut.

Pada suatu hari, di sebuah supermarket, saya melihat semeja anggur tak berbiji yang berlabel 15 sen untuk satu pon. Di meja lain, anggur yang tampaknya serupa dikemas dalam kantong plastik dan bertanda 35 sen untuk dua pon.

Saya bertanya kepada pemuda di bagian penimbangan, “Apa perbedaan antara anggur berharga 15 sen satu pon dan yang berharga 35 sen dua pon?” “Bedanya,” dia menjawab, “kantong plastik ini. Kami menjual anggur dalam kantong plastik hampir 2 kali lebih banyak. Karena tampaknya lebih bagus.”

Pikirkan contoh tentang buah anggur ini pada kesempatan berikutnya Anda menjual diri Anda. Kenakan busana yang cocok, karena ini membuat Anda mempunyai peluang lebih baik untuk menghasilkan penjualan — dan harga yang lebih tinggi.

Intinya: semakin baik “kemasan” Anda, semakin besar penerimaan publik terhadap Anda.

Besok perhatikan, siapa yang mendapatkan penghargaan dan keramahan paling besar di restoran, bus, lobi yang padat, toko dan kantor. Orang melihat kepada orang lain, memberi penilaian dengan cepat dan sering secara tidak sadar, kemudian memperlakukan dia sesuai dengan penampilannya.

Kita melihat kepada orang tertentu dan menyapa dengan

"Hei, Mac." Kita melihat kepada yang lain dan menjawab dengan perasaan "Ya, pak."

Benar, penampilan seseorang sangat berbicara. Penampilan yang dilengkapi pakaian yang baik menyampaikan pikiran yang positif. Penampilan itu mengatakan, "Inilah orang yang penting: cerdas, sukses, dan dapat diandalkan. Orang ini dapat dilihat lebih tinggi untuk dihargai dan dipercaya. Dia menghargai dirinya dan saya menghargai dia. Penampilan yang sembrono menyampaikan pikiran yang negatif. Penampilan itu mengatakan, "Inilah orang yang tidak melakukan sesuatu dengan baik. Dia ceroboh, tidak efisien, dan tidak penting. Dia hanyalah manusia rata-rata. Dia tidak layak mendapatkan pertimbangan yang istimewa. Dia biasa didorong ke sana kemari."

Ketika saya menekankan "Hargai penampilan Anda" dalam program pelatihan, saya hampir selalu ditanya: "Saya setuju. Penampilan itu penting. Tapi bagaimana Anda mengharapkan saya membeli pakaian yang membuat saya merasa telah tampil dengan tepat dan membuat orang lain melihat saya lebih tinggi?"

Pertanyaan itu mengherankan banyak orang. Saya pun tertegun cukup lama. Tapi jawabnya sungguh sederhana:

Membayar dua kali lebih banyak dan membeli separuhnya. Angatlah jawaban ini. Kemudian praktekan. Terapkan ini untuk topi, celana panjang, sepatu, kaus kaki, jas — apa saja yang Anda kenakan. Sepanjang menyangkut penampilan, mutu jauh lebih penting dari jumlah. Jika Anda mempraktekan prinsip ini, Anda akan mendapatkan penghargaan Anda kepada diri sendiri dan penghargaan orang lain kepada Anda meningkat. Anda akan menemukan diri Anda benar-benar sebagai orang yang bijaksana membelanjakan uang ketika membayar 2 kali lebih banyak dan membeli separuh dari jumlah biasa, karena:

1. Pakaian Anda akan bertahan 2 kali lebih lama karena 2 kali lebih bagus, dan dengan demikian akan menampilkan "kualitas" selama pakaian itu masih dapat digunakan.

2. Apa yang Anda beli akan tetap “modis”. Pakaian yang lebih baik selalu demikian.
3. Anda akan mendapat nasehat yang lebih baik. Penjual yang menjual pakaian \$200 biasanya lebih senang membantu Anda untuk menemukan pakaian yang tepat, dibanding penjual yang menjual pakaian seharga \$100.

Ingat: penampilan berbicara kepada Anda dan kepada orang lain. Pastikan penampilan menyatakan, “Inilah orang yang menghargai dirinya. Dia penting. Perlakukan dia sebagai orang yang penting.”

Anda mempunyai kewajiban kepada orang lain — tapi yang lebih penting kepada diri Anda — untuk berpenampilan terbaik.

Anda adalah apa yang Anda pikirkan. Jika penampilan Anda membuat Anda merasa lemah, Anda menjadi lemah. Jika penampilan membuat Anda berpikir kecil, maka Anda kecil. Tampililah yang terbaik, dan Anda akan berpikir serta bertindak yang terbaik.

Pikirkan bahwa pekerjaan Anda penting. Ada sebuah cerita yang sering dikisahkan tentang sikap kerja dari 3 tukang pasang tembok. Ini cerita yang klasik, mari kita mengulanginya.

Ketika ditanya, “Apa yang Anda lakukan?” Pemasang tembok pertama menjawab, “Memasang batu bata.” Yang kedua menjawab, “Menghasilkan uang \$9.30 sejam.” Dan yang ketiga berkata, “Saya? kenapa, saya membangun sebuah katedral terbesar di dunia.”

Cerita ini sekarang tidak mengatakan apa yang terjadi pada ketiga pemasang tembok itu beberapa tahun kemudian, tetapi apa yang menurut Anda terjadi? Mungkin dua orang yang pertama tetap seperti itu: menjadi pemasang tembok. Mereka tidak mempunyai visi. Mereka tidak mempunyai penghargaan pada pekerjaan. Tidak ada di balik mereka sesuatu yang bisa mendorong mereka maju kepada sukses yang lebih besar.

Tapi Anda dapat mempertaruhkan setiap sen yang Anda miliki bahwa pemasang tembok yang melihat dirinya sebagai pembangun katedral besar tidak akan tetap menjadi pemasang tembok. Mungkin dia menjadi buruh, atau kontraktor atau mungkin arsitek. Dia maju. Kenapa? Karena pikiran membuat itu terjadi. Tukang yang ketiga memikirkan semua saluran ke cara mengembangkan diri dalam pekerjaannya.

Memikirkan pekerjaan menunjukkan banyak hal tentang seseorang dan potensinya terhadap tanggung jawab yang lebih besar.

Seorang teman yang memimpin perusahaan penyeleksi tenaga kerja mengatakan hal ini kepada saya belum lama ini: "Satu hal yang selalu kami cari dalam menaksir pelamar kerja untuk seorang klien adalah bagaimana pelamar itu berpikir tentang pekerjaannya sekarang. Kami selalu terkesan ketika menemukan seorang pelamar menganggap pekerjaannya yang sekarang adalah penting, meskipun mungkin ada sesuatu yang tidak ia sukai."

"Mengapa? Karena: jika pelamar merasa pekerjaannya yang sekarang penting, dia akan bangga dengan pekerjaannya yang berikutnya. Kita menemukan hubungan yang dekat antara penghargaan terhadap kerja dan prestasi kerja."

Seperti penampilan Anda, cara Anda berpikir tentang pekerjaan mengatakan tentang siapa Anda kepada atasan, rekan kerja dan bawahan — untuk siapa saja yang berhubungan dengan Anda.

Beberapa bulan yang lalu saya menggunakan beberapa jam untuk bercakap-cakap dengan seorang teman yang menjadi direktur personalia untuk sebuah perusahaan peralatan rumah tangga. Dia membicarakan tentang "para tukang." Dia menjelaskan "sistem audit tenaga kerja" di tempatnya dan apa yang dia pelajari.

"Kami mempunyai sekitar 800 tenaga non-produksi," dia memulai, "di bawah sistem audit tenaga kerja kami, seorang asisten dan saya mewawancarai setiap pegawai tiap 6 bulan.

Tujuan kami sederhana. Kami ingin tahu bagaimana kami dapat membantunya dalam pekerjaan. Kami merasa ini adalah praktek yang baik, karena setiap orang yang bekerja untuk kami penting, jika tidak, dia tidak akan memberi keuntungan."

"Kami berhati-hati untuk tidak bertanya kepada pegawai setiap hal yang tidak bermakna. Sebaliknya, kami mendorong dia untuk membicarakan apa saja yang dia inginkan. Kami ingin mendapat kesan yang jujur. Usai setiap wawancara, kami mengisi formulir rating sikap pegawai terhadap aspek pekerjaan tertentu.

"Inilah yang telah saya pelajari," dia melanjutkan. "Pegawai kami termasuk dalam salah satu dari dua kategori, kelompok A dan kelompok B, berdasarkan cara mereka berpikir tentang pekerjaannya.

"Orang di kelompok B terutama berbicara tentang keamanan, rencana pensiun perusahaan, kebijaksanaan, kebijaksanaan cuti sakit, waktu time-off tambahan, apa yang kami lakukan untuk meningkatkan program asuransi, dan apakah mereka akan diminta bekerja lembur pada bulan Maret yang akan datang, seperti bulan Maret yang lalu.

Mereka juga banyak membicarakan fasilitas pekerjaan yang tidak dapat disetujui, hal-hal yang tidak mereka sukai dari rekan sekerja dan sebagainya. Orang di kelompok B — dan mereka mencakup hampir 80 persen dari semua pegawai non-produksi — melihat pekerjaan sebagai sesuatu yang menakutkan."

"Orang di kelompok A melihat pekerjaan melalui kacamata berbeda. Dia memikirkan masa depan dan ingin mengkonkritkan saran tentang apa yang dapat dilakukannya untuk membuat kemajuan yang lebih cepat. Dia tidak mengharap kami memberinya sesuatu, kecuali peluang. Orang kelompok A berpikir dengan skala lebih luas. Mereka memberi saran untuk meningkatkan bisnis ini. Mereka menganggap wawancara ini sebagai wawancara yang konstruktif. Tetapi kelompok B sering merasa sistem audit kepribadian ini hanyalah masalah pencucian otak dan mereka senang jika sudah melewatinya."

"Sekarang ada cara untuk memeriksa sikap dan apa yang mereka gunakan untuk keberhasilan kerja. Semua rekomendasi untuk promosi, kenaikan gaji dan keistimewaan lain disalurkan kepada saya, oleh atasan langsung si pegawai. Hampir semuanya kelompok A yang disarankan. Dan sekali lagi hampir tanpa terkecualian masalah berasal dari kategori kelompok B."

"Tantangan terbesar dalam pekerjaan," katanya, "adalah berusaha dan membantu orang pindah dari kelompok B ke kelompok A. Tapi ini tidak mudah, karena sampai seseorang berpikir bahwa pekerjaannya penting, dan berpikir positif tentang pekerjaannya, dia tidak dapat dibantu."

Ini adalah bukti nyata bahwa Anda adalah apa yang Anda pikirkan, apa yang diarahkan oleh kekuatan pikiran Anda. Berpikir Anda lemah, berpikir Anda tidak mempunyai apa yang diperlukan, berpikir Anda akan kalah, berpikir Anda adalah kelas 2, akan menyebabkan Anda menjadi orang biasa-biasa saja.

Tapi sebaliknya berpikirlah, "Saya penting. Saya memiliki apa yang diperlukan. Saya adalah pelaku kelas 1. Pekerjaan saya penting." Berpikir dengan cara ini membuat Anda maju ke arah sukses.

Kunci untuk mencapai apa yang Anda inginkan terletak pada berpikir positif tentang diri Anda. Satu-satunya landasan nyata yang dimiliki orang lain untuk menilai kemampuan adalah tindakan Anda. Tindakan Anda dikendalikan oleh pikiran.

Anda adalah apa yang Anda pikirkan.

Cobalah posisi seorang supervisor selama beberapa saat dan tanyakan siapa yang Anda sarankan untuk peningkatan atau promosi:

1. Sekretaris yang, ketika dia keluar kantor, menggunakan waktunya untuk membaca majalah, atau sekretaris yang menggunakan waktu untuk melakukan hal-hal kecil yang membantu eksekutif itu mencapai lebih besar ketika dia kembali?

2. Pegawai yang berkata, "Baiklah, saya bisa selalu mendapat pekerjaan yang lain. Jika mereka tidak menyukai cara saya bekerja, saya akan berhenti," atau pegawai yang memandang kritik secara membangun dan secara tulus mencoba pekerjaan yang memiliki kualitas lebih tinggi?
3. Seorang sales yang mengatakan kepada konsumen, "Oh, saya melakukan apa yang mereka suruh. Mereka mengatakan keluarlah dan lihat apakah Anda memerlukan sesuatu." Atau sales lain yang berkata, "Tuan Brown, saya disini untuk membantu Anda?"
4. Foreman yang mengatakan kepada pegawainya, "Sejujurnya, saya tidak suka pekerjaan saya. Mereka yang berada di puncak memberiku rasa sakit di leher. Saya tidak tahu apa yang mereka bicarakan selama separuh waktu tersebut," atau supervisor yang berkata, "Anda, tidak bisa tidak, harus menghadapi ketidaknyamanan di setiap pekerjaan. Tapi saya akan meyakinkan Anda, orang di jajaran depan dapat diandalkan. Mereka akan melakukan yang benar"?

Jelas bukan, mengapa banyak orang tetap berada di satu tingkat sepanjang hidupnya? Pikiran membuat mereka selalu berada di sana. Seorang eksekutif periklanan pernah menceritakan pelatihan tak resmi yang diselenggarakan oleh agennya untuk "mengetahui" orang baru yang belum berpengalaman.

"Sebagai kebijaksanaan perusahaan," dia berkata, "kami merasa pelatihan awal yang terbaik adalah dimulai dengan menempatkan seorang pemuda, biasanya lulusan perguruan tinggi, sebagai pengantar surat. Tentu kami tidak melakukan hal ini karena kami merasa seseorang memerlukan 4 tahun kuliah untuk membawa surat dari satu kantor ke kantor yang lain. Tujuan kami adalah memberi orang baru itu pengalaman maksimum dengan berbagai macam tugas yang harus diselesaikan dalam pekerjaan agensi. Setelah dia mengenal keadaan sekitar, kami memberinya tugas."

"Sekarang, kadang-kadang, setelah kami menjelaskan mengapa dimulai dari tugas mengantarkan surat, seorang pegawai baru merasa mengantarkan surat adalah pekerjaan yang tidak penting. Jika demikian, berarti kami telah memilih orang yang salah. Jika dia tidak mempunyai visi untuk melihat bahwa menjadi pengantar surat adalah penting, maka langkah praktis untuk pekerjaan yang penting, tidak memberi masa depan yang diharapkan dalam bisnis agensi ini."

Ingat, eksekutif menjawab pertanyaan, Apa yang akan dia lakukan pada tingkat tertentu? dengan jawaban lebih dulu menjawab, jenis pekerjaan apa yang dia lakukan di tempatnya sekarang?

Berikut adalah beberapa logika, yang ampuh, langsung dan mudah. Bacalah sedikitnya 5 kali sebelum Anda melanjutkan:

*Seseorang yang berpikir bahwa pekerjaannya penting;
Menerima isyarat mental tentang cara untuk melakukan
tugasnya dengan lebih baik;
Dan, pekerjaan yang lebih baik berarti;
Lebih banyak promosi, uang, gengsi, kebahagiaan.*

Kita telah melihat bagaimana anak-anak dengan cepat meniru sikap, kebiasaan, ketakutan, dan kesenangan orang tuanya. Baik dalam hal kesukaan akan makanan, sikap, pandangan agama dan politik, atau jenis perilaku lain, anak merupakan refleksi hidup dari bagaimana orang tua dan pengawasnya berpikir; sebab, anak belajar melalui peniruan.

Begitu juga orang dewasa! Orang terus meniru orang lain sepanjang hidup. Mereka meniru para pemimpin dan supervisornya; pikiran dan tindakan mereka dipengaruhi oleh orang-orang ini.

Anda dapat memeriksa hal ini dengan mudah. Pelajari salah seorang teman Anda dan orang tempat dia bekerja, catat kesamaan pikiran dan tindakan.

Berikut adalah beberapa cara teman Anda meniru atasan atau rekan lain: pemilihan kata, cara merokok, ekspresi wajah dan sikap, pilihan busana, dan kesenangan pada mobil. Tentu saja masih banyak lagi lainnya.

Cara lain untuk mengetahui kekuatan peniruan adalah mengamati sikap pegawai dan membandingkannya dengan "pemimpin". Ketika pemimpin itu gugup, tegang, cemas, orang-orang terdekatnya merefleksikan sikap serupa. Tapi ketika Pemimpin berada di puncak, merasa senang, pegawainya pun demikian.

Intinya adalah: cara kita berpikir tentang pekerjaan menentukan bagaimana bawahan berpikir tentang pekerjaan mereka.

Sikap kerja bawahan adalah refleksi langsung dari sikap kerja kita. Perlu diingat bahwa titik-titik keunggulan dan kelemahan kita muncul dalam perilaku mereka yang melapor kepada kita, seperti seorang anak mencerminkan sikap orang tuanya.

Pertimbangkan satu saja ciri-ciri orang yang sukses: *semangat*. Pernahkah Anda memperhatikan bagaimana seorang sales yang bersemangat di toserba yang membuat konsumen, lebih tertarik dengan produk yang dijual? Atau apakah Anda pernah mengamati bagaimana menteri yang bersemangat atau pembicara lain disimak oleh pendengar yang terjaga, awas dan bersemangat? Jika Anda mempunyai semangat, orang di sekeliling Anda akan memiliki semangat yang sama.

Tapi bagaimana orang mengembangkan semangat? Langkah dasarnya sederhana: berpikir penuh semangat. Bangunlah dalam diri Anda rasa optisme, pancaran progresif, perasaan bahwa "Ini baik dan saya 100 persen yakin."

Anda adalah apa yang Anda pikirkan. Pikirkan tentang semangat dan Anda akan bersemangat. Untuk menghasilkan mutu yang tinggi, perlihatkan semangat terhadap pekerjaan yang ingin Anda selesaikan. Orang lain akan menangkap semangat yang Anda pancarkan dan Anda akan mendapatkan gengsi terbaik.

Tetapi, jika dalam sisi negatif, Anda “menipu” perusahaan mengenai pengeluaran uang, persediaan, waktu dan dalam hal-hal kecil lain, maka apa yang akan diperbuat oleh bawahan Anda? Terbiasa datang terlambat dan pulang lebih cepat, apa yang menurut Anda akan dilakukan oleh “karyawan” Anda?

Ada sebuah intensif besar jika kita berpikir yang benar mengenai pekerjaan, sehingga bawahan akan berpikir tepat tentang pekerjaan mereka. Atasan mengevaluasi dengan mengukur kualitas dan jumlah hasil yang diperoleh dari orang yang melapor kepada kita.

Lihatlah dengan cara ini: siapa yang akan Anda angkat ke divisi manajer penjualan — manajer penjualan cabang yang para salesnya melakukan pekerjaan dengan baik, atau manajer penjualan yang para salesnya melakukan pekerjaan secara rata-rata? Atau siapa yang akan Anda rekomendasikan untuk promosi sebagai manajer produksi — atasan yang departemennya berhasil memenuhi kuota, atau supervisor yang departemennya tertinggal?

Berikut adalah dua saran untuk membuat orang berbuat lebih banyak untuk Anda:

1. Selalu memperlihatkan sikap positif kepada pekerjaan sehingga bawahan akan menunjukkan cara berpikir yang benar.
2. Ketika mendekati pekerjaan Anda setiap hari, tanyakan kepada diri Anda, “Apakah saya berharga untuk ditiru? Apakah semua kebiasaan saya itu akan saya terima dengan senang jika ditiru oleh bawahan?”

LUANGKAN WAKTU BERBICARA DENGAN DIRI ANDA TENTANG HAL-HAL YANG MEMBANGKITKAN ENERGI

Beberapa bulan yang lalu, seorang sales mobil membuka rahasia kesuksesan yang dia kembangkan. Teknik itu ada benarnya.

“Satu bagian yang besar dari pekerjaan saya, 2 jam sehari,” sales itu menjelaskan, “adalah menelepon prospek untuk mengadakan janji demo. Ketika pertama kali saya mulai menjual mobil 3 tahun yang lalu, ini adalah masalah besar bagi saya. Saya pemalu dan takut, dan saya tahu, suara saya terdengar aneh di telepon. Orang yang saya ajak bicara dengan mudah mengatakan, Saya tidak tertarik, kemudian menutup telepon.”

“Setiap Senin pagi, manajer penjualan kami menyelenggarakan rapat penjualan. Kesempatan tersebut membangkitkan inspirasi dan membuat saya merasa senang. Terlebih, saya selalu terlihat mengadakan demonstrasi lebih banyak di hari Senin dibanding hari lain. Tetapi masalahnya, sedikit sekali dari inspirasi di hari Senin dibawa ke hari Selasa dan hari-hari lainnya.”

“Kemudian saya mendapat ide. Jika manajer penjualan dapat mengangkat saya, mengapa saya tidak dapat mengangkat diri saya? Mengapa saya tidak berbicara dengan diri sendiri sebelum saya mulai menelepon. Tanpa memberitahu siapapun, saya berjalan keluar ke tempat parkir dan menemukan sebuah mobil kosong. Beberapa menit kemudian, saya berbicara kepada diri sendiri. Saya berkata, “Saya adalah sales mobil yang baik dan saya akan menjadi yang terbaik. Saya menjual mobil dan dapat memberikan transaksi yang bagus. Orang yang saya telepon memerlukan mobil itu dan saya akan menjualnya.”

“Ya, sejak awal, pelajaran diri ini telah memberi hasil. Saya merasa sangat senang sehingga tidak ragu-ragu untuk menelepon. Saya ingin menelepon. Saya sekarang tidak lagi turun ke jalan dan duduk di mobil untuk berbicara dengan diri saya. Tapi saya masih menggunakan teknik itu. Sebelum memutar sebuah nomor, saya diam-diam mengingatkan kepada diri sendiri bahwa saya adalah seorang sales kelas atas yang akan mendapat hasil, dan kenyataannya berhasil.”

Itu ide yang bagus, bukan? Untuk menjadi yang teratas, Anda harus merasa berada di atas. Bercakap-cakaplah dengan diri sendiri, dan temukan seberapa besar dan kuat perasaan Anda.

Baru-baru ini, di sebuah program pelatihan saya, setiap orang diminta untuk berbicara selama 10 menit tentang “menjadi pemimpin.” Salah seorang peserta (trainee) memberikan presentasi yang buruk. Lutut dan tangannya gemetar. Dia lupa apa yang akan diucapkan. Setelah 5 sampai 6 menit, dia duduk.

Seusai sesi, saya berbicara dengannya cukup lama, meminta dia datang 15 menit lebih awal pada sesi berikutnya.

Seperti dijanjikan, dia tiba 15 menit lebih awal pada sesi berikutnya. Kami duduk membicarakan pidatonya kemarin malam. Saya minta agar dia mengingat dengan jelas apa yang dipikirkan sekitar 5 menit sebelum dia berpidato.

“Baik, kurasa yang kupikirkan adalah betapa takutnya aku. Aku tahu akan mempermalukan diriku. Aku tahu aku akan menjadi tontonan yang tolol. Aku terus berpikir, Aku ini siapa, membicarakan tentang menjadi seorang pemimpin? Aku berusaha mengingat apa yang akan kukatakan, tapi yang dapat kupikirkan hanya kegagalan.”

“Disitulah,” saya berkata, “jawaban dari masalah Anda. Sebelum maju, Anda telah memberi makanan mental yang sangat buruk kepada pikiran Anda. Anda meyakinkan diri bahwa akan gagal. Jadi tidak heran jika pidato Anda tidak berhasil, bukan? Anda tidak mengembangkan keberanian, melainkan rasa takut.”

“Sekarang, pada sesi malam ini,” saya melanjutkan, “mulailah dalam 4 menit. Ini yang saya ingin Anda melakukannya. Bercakap-cakaplah dengan diri Anda selama beberapa menit mendatang. Masuklah ke ruang kosong di lorong itu dan katakan kepada diri Anda Saya akan membicarakan hal yang besar. Saya mempunyai sesuatu yang diperlukan oleh orang-orang itu dan saya ingin mengatakannya. Ulangi kata-kata itu dengan kuat dan benar-benar yakin. Kemudian, masuklah ke ruang konperensi dan bicara lagi dengan diri Anda.” Saya berharap Anda dapat berada di sana untuk mendengarkan perbedaannya. Percakapan diri yang singkat untuk mengatur diri itu, meskipun sulit, telah membantunya untuk berpidato dengan baik.

Moral dari cerita ini: berlatihlah mengangkat kebanggaan diri. Jangan berlatih menghukum diri sendiri.

Anda adalah apa yang Anda pikirkan. Berpikirlah lebih banyak tentang diri Anda, maka akan terlihat ada begitu banyak yang bisa dihasilkan dari diri Anda.

Buatlah iklan sendiri yang isinya “menjual diri Anda.” Pikirkan sejenak salah satu produk paling populer di Amerika, Coca Cola. Setiap hari, mata atau telinga Anda berhubungan dengan berita bagus tentang minuman tersebut. Orang yang membuat Coca Cola terus-menerus menjualnya kepada Anda dan dengan alasan yang bagus. Jika mereka berhenti untuk menjual kembali kepada Anda, mungkin Anda akan menjadi tidak yakin dan akhirnya bersikap dingin terhadap minuman itu. Kemudian penjualan turun. Tetapi perusahaan Coca Cola tidak akan membiarkan hal itu terjadi. Mereka kembali menjual minuman itu kepada Anda.

Setiap hari, kita melihat manusia yang setengah hidup, tidak lagi “menjual” dirinya. Mereka tidak mempunyai penghargaan diri terhadap produk mereka yang paling penting, dirinya. Orang-orang ini tidak acuh. Mereka merasa kecil, merasa bukan apa-apa dan karena merasa demikian, mereka menjadi orang yang kecil.

Orang yang separuh hidup perlu “menjual kembali dirinya.” Dia perlu menyadari bahwa dirinya bahwa orang kelas pertama. Dia perlu meyakini dirinya sendiri dengan jujur dan tulus.

Tom Staley adalah seorang pemuda yang banyak berpergian – dan cepat. Secara teratur Tom “menjual kembali dirinya” tiga kali setiap hari, dengan apa yang dia sebut “iklan 60 detik Tom Staley.” Dia membawa iklan pribadinya itu dalam dompetnya sepanjang waktu. Inilah tepatnya apa yang dia katakan:

Tom Staley bertemu dengan Tom Staley – orang yang sangat penting. Tom, engkau adalah seorang pemikir besar, sangat besar. Berpikir Besar tentang Segala sesuatu.

Kau mempunyai banyak kemampuan untuk mengerjakan tugas kelas satu dan juga melakukan pekerjaan kelas satu.

Tom, kau percaya dengan kebahagiaan, kemajuan, kemakmuran.

Jadi berbicaralah hanya tentang kebahagiaan,

berbicaralah hanya tentang kemajuan,

berbicaralah hanya tentang kemakmuran.

Kau mempunyai banyak sekali pengendalian,

Tom, banyak sekali.

Jadi biarkan pengendalian itu bekerja. Tidak ada yang dapat menghentikan kau Tom, tidak ada.

Tom, engkau bersemangat. Biarkan semangatmu tampak.

Kau kelihatannya baik, Tom, dan kau merasa senang.

Pertahankan.

Tom Staley, kemarin kau adalah orang besar dan kau akan selalu menjadi orang yang besar hari ini. Sekarang raihlah, Tom.

Majulah.

Tom mengaku iklannya telah membantu dia menjadi orang yang lebih sukses dan dinamis. “Sebelum mulai menjual kepada saya sendiri,” kata Tom, “Saya berpikir bahwa saya lebih lemah dari hampir semua orang. Sekarang saya menyadari bahwa saya mempunyai apa yang dibutuhkan untuk menang, dan saya akan menang. Saya akan selalu menang.”

Berikut ini adalah cara membangun iklan “menjual kepada Anda sendiri.” Pertama, pilih aset Anda, yaitu... keunggulan Anda. Tanyakan, “Apa kualitas terbaik saya?” Jangan merasa malu menggambarkan diri Anda.

Kemudian, tuliskan titik unggul Anda ini pada sehelai kertas dengan kata-kata Anda sendiri. Tulis iklan itu untuk Anda. Baca ulang iklan Tom Staley. Perhatikan bagaimana dia berbicara kepada Tom. Sekarang, bicaralah pada diri Anda sendiri. Jangan sungkan.

Jangan memikirkan orang lain kecuali Anda, ketika Anda membacakan iklan tersebut. Ketiga, latihlah membaca iklan Anda keras-keras sendirian, setidaknya sekali sehari.

Akan sangat membantu jika dilakukan di depan cermin. Hadapkan tubuh Anda ke cermin. Ulangi iklan itu dengan meyakinkan. Biarkan darah Anda mengalir dengan cepat. Biarkan tubuh Anda menghangat.

Empat, bacalah iklan Anda di dalam hati, beberapa kali setiap hari. Baca sebelum Anda menangani sesuatu yang membutuhkan keberanian. Baca setiap Anda merasa sedih.

Bawalah selalu iklan itu sepanjang waktu – kemudian gunakan. Ada satu hal lain. Banyak orang, mungkin sebagian besar, menertawakan teknik yang menghasilkan sukses ini. Itu karena mereka menolak untuk percaya bahwa sukses berasal dari pikiran yang terkelola. Tapi ingat! Jangan menerima penilaian dari orang “rata-rata.”

Anda bukan orang “rata-rata.” Jika Anda ragu-ragu tentang keunggulan prinsip menjual diri Anda kepada Anda sendiri ini, bertanyalah kepada orang paling sukses yang Anda kenal apa yang dia pikirkan. Bertanyalah, dan kemudian mulailah menjual diri Anda kepada Anda sendiri.

MEMPERBAIKI PIKIRAN ANDA. BERPIKIR SEPERTI ORANG PENTING

Memperbaiki pikiran, akan memperbaiki juga tindakan-tindakan Anda, dan ini menghasilkan sukses. Berikut adalah cara mudah membantu Anda memperoleh manfaat sebesar-besarnya dari diri sendiri, dengan berpikir seperti cara orang penting berpikir.

Gunakan bentuk di samping ini sebagai pedoman.

BAGAIMANA SAYA BERPIKIR? PERIKSA DAFTAR INI

Situasi	Bertanya kepada Diri Sendiri
1. <i>Ketika saya menyesal</i>	Apa yang akan dipikirkan oleh orang penting tentang ini? Apakah orang paling berhasil yang saya kenal akan terganggu oleh masalah ini?
2. <i>Ide</i>	Apa yang akan dilakukan oleh orang penting jika dia mempunyai gagasan ini?
3. <i>Penampilan</i>	Apakah saya kelihatan seperti orang yang memiliki penghargaan diri sangat besar?
4. <i>Bahasa</i>	Apakah saya menggunakan bahasa dari orang yang sukses?
5. <i>Bacaan</i>	Apakah orang yang penting akan membaca ini?
6. <i>Percakapan</i>	Apakah hal seperti ini akan diperbincangkan oleh orang yang sukses?
7. <i>Ketika saya marah</i>	Apakah orang yang penting menjadi marah seperti terhadap hal yang membuat saya marah?
8. <i>Lelucon</i>	Apakah lelucon seperti ini akan diceritakan oleh orang yang penting?
9. <i>Pekerjaan</i>	Bagaimana orang penting menjelaskan pekerjaannya kepada orang lain?

Tanamkan pertanyaan ini dalam ingatan Anda, “Apakah begini cara orang penting mengerjakannya?” Gunakan pertanyaan ini untuk menjadikan Anda orang yang lebih besar, lebih berhasil.

Secara ringkas, ingat:

1. **Tampil sebagai orang penting.** Ini membantu Anda berpikir penting. Penampilan berbicara kepada Anda. Pastikan penampilan itu mengangkat semangat dan membangun rasa percaya diri Anda. Penampilan Anda berbicara kepada orang lain. Pastikan penampilan itu berkata, “Ini adalah orang yang penting: cerdas, sukses dan dapat diandalkan.”
2. **Memandang pekerjaan Anda adalah penting.** Berpikirlah dengan cara ini, Anda akan menerima isyarat mental tentang bagaimana mengerjakan tugas dengan lebih baik. Pikirkan pekerjaan Anda sebagai sesuatu yang penting, bawahan akan berpikir pekerjaan mereka juga penting.
3. **Setiap hari ucapkan kata-kata yang membangkitkan energi untuk diri Anda sendiri.** Buatlah iklan “menjual diri Anda kepada Anda sendiri.” Ingatkan di setiap kesempatan, bahwa Anda adalah orang kelas pertama.
4. **Dalam setiap situasi kehidupan, tanyakan kepada diri Anda, “Apakah begini cara orang penting berpikir?”** Kemudian patuhi jawabannya.



Mengatasi Lingkungan: Menjadi yang Pertama

Pikiran Anda adalah sebuah mekanisme yang menakjubkan. Ketika bekerja dengan satu cara, pikiran dapat membawa Anda menuju sukses yang lama. Tapi ketika pikiran bekerja dengan cara yang berbeda, dapat menghasilkan kegagalan sama sekali.

Pikiran adalah alat paling rapuh dan sensitif dalam semua ciptaan. Sekarang, mari perhatikan dan melihat apa yang membuat pikiran bekerja dengan cara tertentu.

Jutaan manusia sadar-makanan. Negara kita adalah negara yang menghitung kalori. Kita menghabiskan jutaan dolar untuk vitamin, mineral, dan suplemen makanan lain. Kita mengetahui mengapa. Melalui riset gizi, kita mempelajari bahwa tubuh mencerminkan makanan yang masuk ke dalamnya. Stamina fisik, penolakan terhadap makanan, ukuran tubuh, bahkan seberapa lama kita hidup, semua sangat berkaitan dengan apa yang kita makan.

Tubuh adalah apa yang dimakan oleh tubuh. Begitu pula, pikiran adalah apa yang dimakan oleh pikiran. Tentu makanan pikiran tidak masuk dalam bentuk kemasan dan Anda tidak dapat membelinya di toko. Makanan pikiran adalah lingkungan – semua hal tak terhitung yang mempengaruhi kesadaran dan

bawah-sadar pikiran. Jenis makanan pikiran yang kita konsumsi menentukan kebiasaan, sikap dan kepribadian kita. Masing-masing dari kita mewarisi kapasitas tertentu untuk mengembangkannya. Tapi seberapa banyak dari kapasitas yang dikembangkan dan cara kita mengembangkan kapasitas itu, tergantung pada jenis makanan pikiran yang Anda berikan.

Pikiran mencerminkan lingkungan, seperti halnya tubuh mencerminkan makanan yang Anda makan.

Pernahkah Anda memikirkan bagaimana Anda seandainya dibesarkan di negara asing? Jenis makanan apa yang akan Anda sukai? Apakah kesukaan Anda akan pakaian sama?

Hiburan apa yang paling Anda sukai? Jenis pekerjaan apa yang Anda lakukan? Apa agama Anda?

Anda tentu tidak dapat menemukan jawaban atas pertanyaan ini. Tapi Anda akan menjadi orang yang secara jasmaniah berbeda jika dibesarkan di negara lain. Mengapa? Karena Anda akan dipengaruhi oleh lingkungan berbeda. Seperti kata pepatah, Anda adalah produk dari lingkungan Anda.

Ingatlah hal ini. Lingkungan membentuk, dan membuat kita berpikir seperti yang kita lakukan. Cobalah menyebut satu saja kebiasaan atau sikap Anda yang tidak ditiru dari orang lain. Relatif sedikit, seperti cara kita berjalan, batuk, memegang cangkir. Juga kesukaan kita akan musik, sastra, hiburan, pakaian. Semua sebagian besar berasal dari lingkungan.

Yang lebih penting, ukuran pikiran, tujuan, sikap dan kepribadian Anda, dibentuk oleh lingkungan. Keterlibatan dalam waktu lama dengan orang-orang yang negatif membuat kita berpikir secara negatif, hubungan yang dekat dengan individu yang lemah mengembangkan kebiasaan yang lemah dalam diri kita. Dari sisi yang baik, hubungan dengan orang dengan ide yang besar menaikkan tingkat kita berpikir. Hubungan yang dekat dengan orang yang ambisius memberikan kita ambisi.

Para ahli setuju bahwa orang seperti apa Anda sekarang, kepribadian Anda, ambisi dan status Anda sekarang dalam

hidup, sebagian besar adalah hasil dari lingkungan psikologis Anda. Para ahli juga setuju bahwa orang seperti apa Anda di masa yang akan datang, setahun, lima tahun, sepuluh tahun, duapuluh tahun dari sekarang, hampir sepenuhnya tergantung pada lingkungan di masa yang akan datang.

Anda akan berubah dalam beberapa bulan dan beberapa tahun. Ini kita mengetahuinya. Tapi bagaimana Anda akan berubah, tergantung pada lingkungan Anda di masa yang akan datang, makanan pikiran yang diberikan kepada diri Anda. Sekarang, mari melihat apa yang bisa kita lakukan untuk membuat lingkungan di masa yang akan datang memberikan kepuasan dan kesenangan.

Langkah 1: mengubah kondisi yang menuju kepada sukses. Hambatan nomor satu pada jalan menuju keberhasilan tingkat tinggi adalah perasaan bahwa hasil yang besar jauh dari jangkauan. Sikap ini berasal dari banyak kekuatan yang menekan sehingga mengarahkan pikiran ke tingkat sedang-sedang saja.

Untuk memahami kekuatan penekan ini, mari kembali ke saat kita masih anak-anak. Sebagai anak-anak, kita menetapkan tujuan yang tinggi. Di usia muda kita telah membuat rencana untuk menaklukkan ketidaktahuan, menjadi pemimpin, meraih posisi tinggi yang penting, melakukan hal-hal yang menarik dan merangsang, menjadi kaya dan terkenal. Pendeknya, menjadi yang pertama, terbesar, dan terbaik. Dalam ketidaktahuan, kita melihat jalan yang jelas untuk mencapai tujuan itu.

Tapi apa yang terjadi? Jauh sebelum mencapai usia dimana kita dapat mulai bekerja mewujudkan tujuan besar itu, banyak sekali pengaruh menekan yang menghadang.

Dari semua sisi kita mendengar "Alangkah bodohnya menjadi seorang pemimpi," dan bahwa ide kita "tidak praktis, bodoh, naif, atau tolol," bahwa Anda harus "mempunyai uang untuk berkelana," bahwa "keberuntungan menentukan siapa yang maju, atau Anda harus mempunyai teman-teman yang penting," atau Anda "terlalu tua atau terlalu muda."

Akibat dibombardir oleh propaganda “Anda tidak dapat maju, jadi tidak usah mencoba,” kebanyakan orang yang Anda kenal dapat dikelompokkan menjadi tiga:

Kelompok pertama. Mereka yang menyerah sama sekali: kebanyakan orang, jauh di dalam hatinya, yakin bahwa mereka belum mencapai apa yang diinginkan, dan sukses serta prestasi hanyalah bagi orang yang bernasib baik atau beruntung dalam hal tertentu.

Anda dapat dengan mudah mengenal orang ini, karena mereka selalu merasionalisasi status mereka dengan panjang lebar dan menjelaskan betapa bahagia mereka.

Seorang pria yang sangat cerdas, berusia 32 tahun, yang telah membawa dirinya ke posisi akhir yang aman tapi sedang-sedang saja, baru-baru ini bercerita kepada saya selama berjam-jam mengapa dia sangat puas dengan pekerjaannya. Dia membuat alasan yang baik tentang pengakuannya tersebut, tapi dia hanya menghibur dirinya sendiri, dan dia mengetahuinya. Yang sesungguhnya dia inginkan adalah bekerja dalam situasi yang menantang, dimana dia dapat tumbuh dan berkembang. Tetapi “pengaruh yang menekan itu” telah meyakinkan dia bahwa dia tidak cukup layak untuk hal-hal yang besar.

Kenyataannya, kelompok ini adalah kelompok ekstrim yang senang berpindah-pindah kerja untuk mendapatkan peluang. Merasionalisasi diri secara bernaflu, dapat berubah menjadi sebuah pencarian yang tidak bertujuan, mengharapakan peluang suatu saat akan muncul dengan sendirinya.

Kelompok kedua. Mereka yang setengah menyerah: Kelompok kedua, yang jauh lebih sedikit, memasuki kehidupan orang dewasa dengan harapan keberhasilan yang masuk akal. Mereka menyiapkan dirinya. Mereka bekerja, berencana. Tapi setelah satu dekade atau lebih, penolakan mulai muncul, persaingan menuju pekerjaan tingkat atas tampak sangat keras. Kemudian kelompok ini memutuskan bahwa keberhasilan yang lebih besar tidak perlu diupayakan.

Mereka membuat alasan, “Kita berpenghasilan di atas rata-rata, dan kita hidup lebih baik dari rata-rata orang. Jadi mengapa kita harus menghilangkannya?”

Sesungguhnya, kelompok ini mengembangkan rasa takut: takut akan kegagalan, ketidaksetujuan sosial, rasa tidak aman, kehilangan apa yang mereka sudah miliki.

Mereka tidak puas, karena jauh di dalam hati mereka mengetahui bahwa sudah menyerah. Kelompok ini termasuk banyak orang-orang berbakat dan cerdas yang memilih untuk merangkak dalam hidup, karena takut untuk berdiri dan berlari.

Kelompok ketiga. Mereka tidak pernah menyerah: Kelompok ini, mungkin 2 atau 3 persen dari total, tidak membiarkan pesimisme mendikte, tidak percaya dengan menyerah kepada kekuatan penekan, tidak percaya kepada merangkak. Sebaliknya, mereka hidup dan bernafaskan keberhasilan. Kelompok ini adalah yang paling bahagia karena mencapai yang terbanyak. Orang di kelompok ini berpenghasilan sampai \$15,000 setahun. Mereka menjadi sales puncak, eksekutif puncak, para pemimpin puncak di bidang masing-masing. Mereka menemukan bahwa hidup ini penuh rangsangan, menghasilkan dan berharga. Mereka menantikan setiap hari baru, tantangan baru dengan orang lain, perjalanan baru untuk hidup secara penuh.

Marilah kita terbuka. Setiap orang akan senang berada di kelompok ketiga, yang mencapai sukses lebih besar setiap tahun, orang yang berbuat sesuatu dan mencapai hasil.

Tetapi untuk mencapai dan bertahan di kelompok ini, kita harus mengurangi pengaruh menekan dari lingkungan kita. Untuk memahami bagaimana orang di kelompok pertama dan kedua berusaha untuk menahan Anda, pelajari contoh ini.

Seumpama, Anda bercerita dengan jujur kepada beberapa teman Anda yang “rata-rata”: “Suatu hari, saya akan menjadi wakil presiden di perusahaan ini.”

Apa yang akan terjadi? Teman-teman mungkin berpikir Anda bercanda. Jika mereka yakin Anda sungguh-sungguh,

mereka mungkin berkata, “Kau orang yang malang, tentu banyak yang harus kau pelajari.”

Di belakang Anda, mereka bahkan bertanya apakah Anda mempunyai semua yang dibutuhkan untuk itu.

Sekarang, seumpama Anda mengulangi pernyataan yang sama dengan sama jujur kepada presiden perusahaan Anda. Bagaimana dia akan bereaksi? Suatu hal yang penting: dia tidak akan tertawa. Dia akan menatap Anda dan bertanya: “Apakah orang ini bersungguh-sungguh?”

Tetapi dia tidak akan tertawa.

Sebab, orang yang besar tidak menertawakan ide yang besar. Atau, seumpama Anda menceritakan kepada beberapa orang yang “rata-rata” bahwa Anda berencana memiliki sebuah rumah seharga \$50.000, mereka mungkin menertawakan Anda karena menganggap itu mustahil. Tapi ceritakan rencana Anda kepada orang yang sudah tinggal di rumah seharga \$50.000, dia tidak akan terkejut. Dia mengetahui bahwa itu tidak mustahil, karena ia sudah mencapainya.

Ingat: orang yang menceritakan kepada Anda bahwa sesuatu mustahil dilakukan, hampir selalu adalah orang yang tidak sukses, orang yang “rata-rata” atau sedang-sedang saja dalam pencapaiannya. Opini orang-orang itu dapat meracuni.

Kembangkan sebuah pertahanan terhadap orang yang ingin meyakinkan bahwa Anda tidak dapat mewujudkan. Terima nasehat negatif hanya sebagai tantangan untuk membuktikan bahwa Anda dapat mewujudkannya.

Sangatlah berhati-hati mengenai hal ini: jangan membiarkan orang yang berpikir negatif — “negator” — menghancurkan rencana Anda untuk memikirkan keberhasilan. Kaum negator berada dimana saja dan tampaknya mereka senang menghalang-halangi kemajuan positif orang lain.

Selama duduk di bangku kuliah beberapa semester, saya bersahabat dengan W.W. Dia adalah seorang teman, yang

bersedia meminjamkan sedikit uang di saat dia kekurangan atau membantu Anda sebisa mungkin. Meskipun dia memiliki kesetiaan yang baik ini, namun W.W. hampir 100 persen bersikap pahit terhadap kehidupan, masa depan dan peluang. Dia seorang negator sejati.

Selama periode itu, saya adalah pembaca yang bersemangat dari seorang kolumnis di surat kabar tertentu yang memberi tekanan pada harapan, pendekatan positif, dan peluang.

Ketika W.W. melihat saya membaca tulisan kolumnis tersebut, atau ketika kolom kolumnis itu disinggung, dia akan segera berkata, "Oh, demi kebaikan Pete, Dave. Bacalah halaman depan. Disitulah engkau belajar tentang hidup. Kau harus mengetahui bahwa kolumnis itu hanya menyajikan saus manis untuk orang-orang yang lemah."

Ketika percakapan beralih ke masa depan, W.W. mengajukan rumus penghasil-uangnya. Dengan kata-katanya, rumus itu berbunyi: "Dave, ada tiga cara untuk menghasilkan uang dewasa ini. Pertama, menikahi seorang wanita kaya; kedua, mencuri dengan cara yang sah, bagus dan bersih; atau ketiga mengenal orang yang tepat, yang mempunyai banyak kekuasaan."

W.W. selalu siap untuk mempertahankan rumusnya itu dengan contoh-contoh. Dengan tetap melihat ke halaman depan surat kabar, dia dengan cepat menyebutkan satu dari seribu pemimpin buruh mengambil setumpuk uang dari serikat buruh dan kemudian melarikannya. Dia dengan bersemangat menceritakan perkawinan yang jarang dari seorang pemetik buah dengan Nona Jutawan. Dan dia mengenal orang yang mengenal orang lain yang mengenal seorang yang penting dan mencapai transaksi besar yang menjadikan dia kaya.

W.W. beberapa tahun lebih tua dari saya, dan dia mendapat nilai-nilai yang baik di kelas teknik. Saya menganggapnya seperti seorang adik. Saya terlalu dekat dengannya sehingga mengganggu keyakinan dasar saya tentang apa yang diperlukan untuk menjadi orang yang sukses, dan menerima filosofi sang negator ini.

Beruntung, di suatu sore setelah diskusi panjang dengan W.W., saya memperoleh kembali diri saya. Saya menyadari bahwa saya telah mendengarkan suara kegagalan.

Tampak oleh saya bahwa W.W. berkata demikian untuk meyakinkan dirinya, daripada untuk membawa saya ke jalan pikirannya. Sejak itu, saya melihat W.W. sebagai obyek pelajaran, semacam kelinci percobaan. Saya tidak menerima apa yang dia katakan, tapi mempelajarinya, berusaha mengetahui mengapa dia berpikir seperti itu dan kemana pikiran tersebut akan membawanya. Saya mengubah teman negator saya itu menjadi eksperimen pribadi.

Saya tidak bertemu W.W. selama 11 tahun. Tapi seorang teman melihatnya beberapa bulan yang lalu. W.W. bekerja sebagai seorang juru catat bergaji kecil di Washington.

Saya bertanya kepada teman itu apakah W.W. telah berubah.

"Tidak, kecuali itu, dia menjadi semakin negatif dibanding ketika kita mengenalnya. Dia belum meninggalkan kebiasaan itu. Dia mempunyai 4 orang anak dan penghasilannya kecil. W.W. tua sebenarnya mempunyai otak untuk 5 kali lebih besar dari dirinya, jika dia tahu cara menggunakan otaknya."

Para negator berada dimana saja. Beberapa, seperti yang hampir menjebak saya itu, adalah orang-orang yang mempunyai maksud baik. Tetapi beberapa adalah orang yang cemburu, yang karena dia sendiri tidak dapat maju, ingin membuat Anda gagal juga.

Mereka merasa dirinya tidak layak, sehingga ingin membuat Anda juga menjadi orang yang sedang-sedang saja.

Berhati-hatilah. Pelajari para negator. Jangan biarkan mereka merusak rencana keberhasilan Anda.

Baru-baru ini, seorang pegawai muda menjelaskan kepada saya mengapa berganti teman berkumpul. "Seorang teman," katanya, "tidak pernah berbicara tentang hal yang baik kecuali betapa buruknya perusahaan tempat kami bekerja. Walau apapun yang dilakukan oleh pihak manajemen, dia selalu menemukan

kesalahan. Dia bersikap negatif kepada siapa saja, mulai dari supervisor sampai jajaran atas. Produk yang kami jual tidak bagus. Setiap kebijaksanaan mengandung kesalahan. Dalam pandangannya, mutlak segala sesuatu itu mengandung kesalahan.”

“Setiap pagi saya tiba di kantor dengan rasa tegang dan kaku. Dan setiap malam setelah mendengar dia berkhotbah dan berce-loteh selama 45 menit tentang segala yang tidak beres pada hari itu, saya tiba di rumah dengan perasaan kecewa dan tertekan. Akhirnya, saya merasa sudah waktunya untuk berganti teman. Itu menghasilkan perbedaan, karena sekarang saya bersama-sama dengan kelompok yang dapat melihat dari dua sisi terhadap sebuah pertanyaan.”

Pemuda ini telah mengubah lingkungannya. Cerdas, bukan?

Jangan menilai salah tentang hal ini. Anda dinilai oleh kelompok Anda. Setiap orang mempunyai sifat sendiri. Rekan kerja tidak semua sama. Beberapa negatif, dan yang lain positif. Beberapa bekerja karena “harus”, yang lain ambisius dan bekerja untuk kemajuan. Beberapa teman menentang segala sesuatu yang dikatakan atau dilakukan oleh atasan, yang lain jauh lebih obyektif dan menyadari mereka harus menjadi pengikut yang baik sebelum dapat menjadi pemimpin yang baik.

Bagaimana kita berpikir dipengaruhi secara langsung oleh kelompok dimana kita berada. Pastikan, Anda berada dalam kelompok yang berpikir secara benar.

Ada bahaya tersembunyi yang dapat diperhatikan dari lingkungan kerja Anda. Di setiap kelompok ada orang yang, diam-diam menyadari ketidakmampuan mereka, menghalangi jalan dan mencegah Anda menghasilkan kemajuan. Banyak orang-orang ambisius ditertawakan, bahkan diancam, karena mereka berusaha menjadi lebih efisien dan lebih produktif. Hadapilah. Beberapa orang, karena cemburu, ingin membuat Anda merasa malu karena ingin maju.

Ini sering terjadi di sejumlah pabrik dimana kelompok pekerja kadang-kadang membenci rekannya yang ingin mempercepat

produksi. Ini juga terjadi di dinas militer ketika kelompok eksklusif terdiri dari individu berpikiran negatif menertawakan dan berusaha menghina prajurit muda yang ingin pergi ke sekolah prajurit.

Ini terjadi juga dalam bisnis, ketika beberapa orang yang tidak memenuhi syarat untuk maju berusaha menghalang-halangi jalan bagi orang lain.

Anda telah melihatnya terjadi berulang-ulang di sekolah menengah ketika sekelompok anak nakal mengganggu teman sekelasnya yang mempunyai kepekaan yang baik untuk meraih semua peluang pendidikan dan mendapatkan nilai yang tinggi. Kadang-kadang — disayangkan sering terjadi — siswa yang cerdas dikucilkan sampai dia berkesimpulan bahwa tidak menyenangkan menjadi anak yang pandai.

Abaikanlah para pemikir negatif seperti ini, sebab pernyataan yang ditujukan kepada Anda sering tidak begitu pribadi seperti yang Anda kira. Pernyataan itu hanyalah proyeksi dari rasa kegagalan dan kekecewaan pembicaranya.

Jangan biarkan pemikir negatif membawa Anda ke tingkat mereka. Biarkan mereka mengalir seperti air. Dekatilah orang yang beripikir progresif. Majulah bersama mereka. Anda dapat melakukannya dengan cara berpikir benar!

Sebuah kata peringatan khusus: hati-hatilah terhadap sumber nasehat Anda. Di kebanyakan organisasi, Anda akan menghadapi penasehat yang “mengetahui teknik khusus” dan sangat ingin menarik Anda. Suatu ketika, saya mendengar seorang penasehat menjelaskan fakta-fakta kehidupan kantor kepada seorang pemuda cemerlang yang baru diterima bekerja. Penasehat itu berkata “Cara terbaik untuk bertahan disini adalah menghindari orang lain. Jika mereka mengenal Anda, yang mereka lakukan adalah menambah tumpukan pekerjaan untuk Anda. Jadi hati-hatilah sekali agar menjauhi tuan Z (manajer departemen). Jika dia berpikir Anda tidak cukup banyak pekerjaan, dia akan membebani dengan banyak pekerjaan...”

Penasehat ini telah bergabung dengan perusahaan selama 30 tahun dan masih berada di jajaran bawah. Sungguh sebuah nasehat yang luar biasa bagi seorang pemuda yang ingin maju dalam bisnis!

Jadikanlah kebiasaan untuk mencari nasehat dari orang yang Anda kenal. Banyak pemikiran salah bahwa orang yang sukses tidak dapat didekati. Sebenarnya tidak demikian. Orang yang lebih sukses adalah yang paling lebih ringan tangan dan siap untuk membantu. Mereka dengan jujur tertarik kepada pekerjaan mereka dan sukses, mereka ingin melihat pekerjaan itu berkembang dan ada yang akan menggantikannya setelah dia pensiun. Orang yang “akan menjadi besar” seringkali adalah orang yang paling tidak terduga dan sulit untuk dikenal.

Seorang eksekutif dengan bayaran \$40-sejam menjelaskan: Saya adalah seorang wanita sibuk, tapi tidak ada papan “Jangan Diganggu” di pintu kantor saya. Bagian konseling adalah salah satu fungsi andalan saya. Kami memberi pelatihan standar kepada siapa saja di perusahaan ini. Tapi konseling pribadi (tutoring), saya menyebutnya begitu, tersedia jika diminta.

“Saya siap untuk membantu orang yang datang dengan membawa masalah perusahaan atau masalah pribadi. Orang yang memperlihatkan rasa ingin tahu dan menunjukkan keinginan sesungguhnya untuk mengetahui lebih banyak tentang pekerjaannya, dan bagaimana pekerjaan itu berhubungan dengan pekerjaan lain, adalah orang yang saya paling senang membantunya.”

“Tapi,” katanya, “dengan alasan yang jelas, saya tidak dapat meluangkan waktu untuk menawarkan nasehat kepada siapa saja yang tidak jujur dalam mencari nasibat tersebut.”

Pergilah kepada orang kelas-satu ketika mempunyai pertanyaan. Mencari nasehat dari orang yang gagal ibarat mencari nasihat dari seorang dokter gadungan untuk menyembuhkan kanker.

Sekarang banyak eksekutif tidak pernah mempekerjakan

orang untuk posisi penting tanpa lebih dulu wawancara isteri orang itu. Seorang sales executive menjelaskan kepada saya: "Saya ingin memastikan calon saya itu mendapat dukungan dari keluarganya — keluarga yang saling membantu, yang tidak akan menolak perjalanan, jam yang tidak teratur dan hal-hal lain yang merupakan bagian dari kegiatan penjualan, keluarga yang akan membantu sales itu di tempat-tempat yang sulit."

Sekarang para eksekutif menyadari bahwa apa yang terjadi di akhir pekan dan antara pukul 6 sore dan 9 pagi secara langsung mempengaruhi prestasi kerja seseorang dari pukul 9 pagi sampai 6 sore. Orang dengan kehidupan — di luar jam kerja yang konstruktif hampir selalu lebih sukses dari orang yang hidup dalam situasi rumah yang buruk dan tidak bermakna."

Marilah kita melihat cara tradisional dua rekan kerja, John dan Newton, menggunakan akhir pekannya. Perhatikan hasilnya.

Makanan psikologis John di akhir pekan adalah seperti ini: Biasanya, satu malam dihabiskan bersama teman-teman yang menarik, yang dipilih dengan hati-hati. Malam berikutnya, biasanya dihabiskan di luar rumah: mungkin bioskop, proyek masyarakat, atau di rumah beberapa teman. John menggunakan hari Sabtu pagi untuk menghadiri acara pramuka anaknya. Sabtu sore dia mengerjakan pekerjaan rumah. Sering dia mengerjakan beberapa proyek khusus. Sekarang ini, dia membangun sebuah patio (tempat rekreasi) di kebun belakang. Di hari Minggu, John dan keluarga mengerjakan sesuatu yang istimewa. Di suatu hari Minggu baru-baru ini, mereka mendaki gunung; hari Minggu lainnya mereka mengunjungi museum. Kadang-kadang mereka berkendara ke pedesaan terdekat karena John ingin membeli tanah pertanian untuk masa depan yang tidak terlalu jauh.

Minggu sore digunakan untuk beristirahat. John biasanya membaca buku dan menyimak berita.

Jelas, akhir pekan John terencana. Banyak kegiatan refreshing yang menghilangkan kebosanan. John mendapatkan banyak penyegaran psikologis.

Makanan psikologis Milton jauh kurang seimbang dibanding John. Akhir pekan tidak terencana. Biasanya Milton “terlalu lelah” di Jumat malam, tetapi dia menanyakan kepada isterinya, “Apa ada rencana malam ini?” Namun rencana itu mati begitu saja. Jarang Milton dan isterinya menghibur diri, dan mereka jarang mendapat undangan keluar rumah. Milton tidur terlambat di Sabtu pagi, dan sisa hari digunakan untuk jenis pekerjaan lain. Sabtu malam, Milton dan keluarga biasanya pergi ke bioskop atau menonton TV (tidak ada hal lain yang bisa dikerjakan). Milton menggunakan sebagian besar Minggu pagi di tempat tidur. Minggu sore berkendara ke rumah Bill dan Mary, atau Bill dan Mary datang berkunjung. (Bill dan Mary adalah satu-satunya pasangan yang dikunjungi secara teratur oleh Milton dan isterinya).

Seluruh akhir pekan Milton ditandai dengan kejenuhan. Ketika Minggu sore berlalu, seluruh keluarga berada di kamar masing-masing karena demam kabin. Tidak ada pertengkaran, tapi yang ada adalah jam-jam peperangan psikologis.

Akhir pekan Milton membosankan. Dia tidak mendapat penyegaran psikologis. Sekarang, apa efek dari dua lingkungan rumah ini pada John dan Milton? Dalam waktu satu atau dua minggu, mungkin tidak ada pengaruh yang nyata. Tetapi selama beberapa bulan dan tahun, efek itu menjadi sangat nyata.

Pola lingkungan John memberinya pemikiran yang segar dan ide-ide yang bagus. Dia seperti seorang atlet yang diberi makan daging steak.

Pola lingkungan Milton membuatnya lapar secara psikologis. Mekanisme pikirannya cacat. Dia seperti atlet yang diberi makan kembang gula dan bir.

John dan Milton mungkin sekarang berada di tingkat yang sama, tapi perlahan-lahan akan ada jurang lebar di antara mereka dalam beberapa bulan, dengan John berada di posisi memimpin.

Pengamat biasa akan berkata, “Baik, kurasa John lebih beruntung dari Milton.” Tetapi kita yang mengetahui akan menjelaskan

bahwa banyak perbedaan dalam prestasi kerja merupakan akibat dari perbedaan makanan pikiran yang dikonsumsi oleh kedua orang ini.

Setiap petani mengetahui bahwa jika dia memberi banyak pupuk pada tanaman jagungnya, dia akan mendapat panen yang lebih besar. Pikiran pun harus menerima gizi tambahan jika kita ingin mendapat hasil yang lebih baik.

Bulan lalu saya dan isteri saya bersama beberapa pasangan lain, menggunakan waktu di sore hari yang menyenangkan sebagai tamu dari seorang eksekutif toserba dan isterinya.

Saya dan isteri saya tinggal lebih lama dari pasangan lain, sehingga saya mempunyai kesempatan untuk mengajukan sebuah pertanyaan yang setiap malam berada dalam pikiran saya, kepada tuan rumah yang saya kenal baik. "Ini adalah malam yang menyenangkan," kata saya, "tapi saya bingung tentang satu hal. Saya berharap akan bertemu eksekutif pengecer lain di sini malam ini. Tapi tamu-tamu Anda semua mewakili bidang yang berbeda. Ada penulis, dokter, insinyur, akuntan dan guru."

Dia tersenyum dan berkata, "Kami memang sering menghibur orang-orang dari bidang pengeceran. Tapi saya dan Helen merasa sangat segar bila bercampur dengan orang yang bekerja di bidang berbeda. Saya takut jika kami menghibur orang dari bidang kepentingan sama maka kami akan terlibat dalam percakapan lama yang rutin."

"Di samping itu," dia melanjutkan, "manusia adalah urusan saya. Setiap hari, ribuan orang dari setiap kelompok pekerjaan dapat dibayangkan mengunjungi toko kami.

Semakin banyak yang saya pelajari tentang orang lain — ide, minat dan sudut pandang mereka — semakin baik pekerjaan yang saya dapat memberikan barang dan jasa yang mereka inginkan dan yang akan mereka beli."

Berikut adalah beberapa contoh yang dilakukan untuk membantu menjadikan lingkungan kerja Anda kelas-pertama.

1. Bergabung dengan kelompok baru. Membatasi lingkungan sosial Anda pada kelompok kecil yang sama akan menimbulkan kebosanan, jenuh, kecewa, dan, yang juga penting, ingat bahwa program pembangun keberhasilan menuntut Anda menjadi seorang ahli dalam memahami orang lain. Berusaha mempelajari semua yang perlu diketahui tentang manusia dengan mempelajari sebuah kelompok kecil, ibarat berusaha menguasai matematika dengan membaca satu buku tipis bergabung dengan teman-teman baru, organisasi baru, memperbesar orbit sosial Anda. Variasi orang-orang yang ditemui, seperti variasi dalam hal lain, menambah bumbu pada kehidupan dan memberi dimensi yang lebih luas. Ini adalah makanan pikiran yang baik.

2. Pilih teman yang mempunyai pandangan berbeda dari Anda. Di zaman modern ini, individu yang berpandangan sempit tidak mempunyai banyak masa depan. Tanggung jawab dan posisi penting mengarah kepada orang yang dapat melihat dua sisi. Jika Anda seorang republikan, pastikan Anda mempunyai teman dari partai demokrat, dan sebaliknya. Kenalilah orang dari kepercayaan agama yang berbeda. Bertemanlah dengan orang dari paham berlawanan. Namun, pastikan mereka memiliki potensi yang sejati.

3. Pilih teman yang mengabaikan hal-hal yang tidak penting. Orang yang lebih tertarik kepada barang-barang di rumah Anda, atau barang-barang yang Anda miliki atau yang tidak, ketimbang kepada ide-ide dan percakapan Anda, cenderung orang yang lemah.

Lindungilah lingkungan psikologis Anda. Pilih teman yang tertarik pada hal positif, teman yang benar-benar ingin melihat Anda sukses. Carilah teman yang memberi nafas keberanian ke dalam rencana dan ideal Anda. Jika tidak, jika Anda memilih pemikir yang negatif sebagai teman dekat, maka perlahan-lahan Anda akan mengembangkan diri menjadi pemikir negatif.

Kita adalah bangsa yang sadar akan racun, yaitu racun tubuh.

Setiap pemilik restoran selalu melindungi makanannya terhadap racun. Sedikit saja ditemukan kasus tersebut, maka pelindungnya tidak akan mendekati tempatnya. Kita mempunyai banyak peraturan untuk melindungi masyarakat dari ratusan racun tubuh.

Kita meletakkan racun di rak teratas, sehingga anak-anak tidak dapat mencapainya. Kita melakukan apa saja untuk menghindari racun tubuh. Ini adalah tindakan yang baik.

Tapi ada jenis racun lain yang mungkin lebih tersembunyi — racun pikiran — yang lazim disebut “gosip.” Racun pikiran berbeda dari racun tubuh dalam dua hal. Dia mempengaruhi pikiran, bukan tubuh, dan lebih halus. Orang yang terkena racun ini biasanya tidak mengetahuinya.

Racun-pikiran tersembunyi tapi menghasilkan hal yang “besar.” Ia mengurangi ukuran berpikir Anda dengan memaksa untuk berkonsentrasi pada hal-hal yang tidak penting.

Dia mengganggu dan mempermainkan pikiran tentang orang, karena berdasarkan pada penyimpangan fakta, dan menciptakan rasa bersalah yang muncul ketika kita bertemu dengan orang yang digosipkan. Racun pikiran adalah pikiran yang terdiri 0 persen pikiran benar, dan 100 persen pikiran salah.

Berlawanan dengan pandangan kebanyakan orang, wanita tidak memonopoli gosip. Setiap hari, cukup banyak pria hidup di lingkungan yang sebagian telah teracuni. Setiap hari, ribuan gosip dilontarkan oleh pria dengan topik-topik seperti “pernikahan bos atau masalah keuangan”; “politik Bill untuk meraih posisi di perusahaan”; “kemungkinan John ditransfer”; “alasan kenapa penghargaan khusus diberikan kepada Tom”; dan “mengapa mereka diberikan kepada orang baru itu.” Gosip itu berbunyi seperti ini:

“Coba, saya baru mendengar ... tidak, mengapa ... baik, itu tidaklah mengejutkanku ... dia yang membuat itu terjadi padanya... tentu saja, ini rahasia ...”

Percakapan adalah bagian yang besar dari lingkungan psikologis kita. Beberapa percakapan itu sehat, memberi dorongan kepada Anda, membuat Anda merasa seakan-akan berjalan di sinar matahari yang hangat pada suatu hari di musim semi. Beberapa percakapan membuat Anda merasa seperti seorang pemenang.

Tapi percakapan lain ibarat berjalan melalui awan radio aktif yang beracun. Percakapan itu membuat Anda tersedak. Anda merasa sakit, dan mengubah Anda menjadi seorang pecundang.

Gosip adalah percakapan negatif tentang orang lain, dan korban dari racun pikiran itu mulai berpikir yang disukainya. Dia tampaknya merasakan kenikmatan racun dengan membicarakan hal negatif tentang orang lain, tidak mengetahui bahwa bagi orang yang sukses, dia semakin tidak menyenangkan dan tidak dapat dipercaya.

Salah satu dari candu racun-pikiran memasuki percakapan saya dan beberapa teman tentang Benjamin Franklin. Begitu Tuan Killjoy mengetahui topik percakapan kami, dia segera memilih bahan tentang kehidupan pribadi Franklin, dengan cara negatif. Mungkin benar bahwa Franklin adalah seorang tokoh dan dia mengisi majalah-majalah "skandal" di sekitar abad ke-18. Tetapi pada pokoknya, kehidupan pribadi Benjamin Franklin tidak berkaitan dengan diskusi kami, dan saya tidak dapat menahan rasa senang karena tidak membicarakan orang yang tidak kami kenal secara intim.

Membicarakan orang? Ya, tapi berusaha untuk tetap dari sisi positif. Mari kita perjelas satu hal: semua percakapan bukan gosip. Ngerumpi, percakapan di toko, ngobrol panjang, kadang-kadang penting. Semua itu mempunyai tujuan yang baik jika dilakukan secara konstruktif. Anda dapat menguji kecenderungan Anda untuk menjadi seorang penggosip dengan mengikuti tes ini di halaman berikut:

1. Apakah Anda menyebarkan desas-desus tentang orang lain?
2. Apakah saya selalu mengatakan hal yang baik tentang orang lain?
3. Apakah saya senang mendengarkan laporan sebuah skandal?
4. Apakah saya menilai hanya berdasar fakta?
5. Apakah saya mendorong orang lain untuk menceritakan desas-desus mereka?
6. Apakah saya mengawali percakapan dengan “jangan bilang siapa-siapa?”
7. Apakah saya dapat menjaga kerahasiaan sebuah informasi?
8. Apakah saya merasa bersalah dengan perkataan saya mengenai orang lain?

Jawaban yang benar adalah jelas.

Renungkan pikiran ini sejenak: Mengambil sebuah kampak dan mengampak perabot rumah tetangga Anda hingga berkeping-keping, tidak akan membuat peralatan rumah tangga Anda terlihat lebih baik; dan menggunakan kampak verbal untuk merendahkan orang lain tidak akan membuat Anda atau saya menjadi lebih baik.

Perjuangkan kelas-pertama: ini adalah prinsip yang dipatuhi untuk segala sesuatu yang Anda lakukan, termasuk barang dan jasa yang Anda beli. Suatu ketika, untuk membuktikan kebenaran tanpa syarat dari pemikiran kelas-satu, saya bertanya kepada sekelompok peserta pelatihan (trainee) untuk memberi satu contoh bagaimana mereka bijaksana dalam menggunakan uang yang sedikit, tetapi bodoh dalam menggunakan uang berjumlah besar. Berikut adalah beberapa contoh jawaban:

“Saya membeli pakaian murah dari sebuah pengecer. Saya mengira telah memenangkan transaksi, tapi pakaian itu ternyata memang kurang baik mutunya.”

“Mobil saya memerlukan transmisi otomotif yang baru. Saya membawanya ke sebuah bengkel di taman yang setuju untuk

menyelesaikan pekerjaan itu dengan ongkos \$25 kurang dari dealer resmi. Transmisi baru itu bertahan 1.880 mil. Bengkel tersebut tidak sanggup memperbaikinya.”

“Selama beberapa bulan, saya makan di restoran yang jelek, berusaha untuk menghemat uang. Tempat itu tidak bersih, makanannya tidak bagus, dan pelayanannya — yah, Anda bisa menebaknya, dan klien juga dari kalangan bawah. Suatu hari, seorang teman membujuk saya untuk bergabung dengannya makan siang di salah satu restoran terbaik di kota. Dia memesan makan siang untuk pengusaha, jadi saya juga melakukannya. Saya terkejut dengan apa yang saya peroleh: makanan yang bagus, pelayanan yang baik, lingkungan yang baik, dan sedikit lebih baik dari yang saya bayar di restoran yang jelek itu. Saya mempelajari hal yang besar.”

Ada banyak jawaban lain. Seorang teman melaporkan bahwa dia mengalami masalah dengan Biro Pendapatan Rumah Tangga karena dia menggunakan akuntan “transaksi”, teman yang lain pergi ke dokter yang memberikan potongan harga dan kemudian mengetahui bahwa dia menerima diagnosa yang sama sekali salah. Teman yang lain lagi menyinggung tentang biaya kelas kedua dalam perbaikan rumah, hotel, barang dan jasa lainnya.

Tentu, saya pernah mendengar argumen ini beberapa kali “Tapi saya tidak dapat menanggung biaya kelas-satu.” Jawaban yang paling mudah adalah “Anda tidak dapat menanggung biaya yang lainnya. Jelas, untuk jangka panjang, kelas-satu membutuhkan biaya kurang dari kelas-dua. Juga, lebih baik mempunyai barang yang lebih sedikit namun bermutu ketimbang mempunyai banyak barang tapi tidak bermutu. Sebagai contoh, lebih baik mempunyai sepasang sepatu yang benar-benar bagus daripada tiga pasang sepatu kelas-dua.

Orang menilai Anda dari kualitas, mungkin sering secara tidak sadar. Kembangkan instink akan kualitas. Ini bermanfaat. Jangan mau merugi, dengan menjadi kelas kedua.

AGAR LINGKUNGAN MEMBUAT ANDA SUKSES

1. **Sadar lingkungan.** Seperti halnya makanan tubuh membentuk tubuh, makanan pikiran juga membangun pikiran.
2. **Buatlah agar lingkungan kerja, tidak menentang Anda.** Jangan biarkan kekuatan penekan — orang berpikiran negatif yang berusaha meyakinkan bahwa Anda tidak dapat melakukan sesuatu — membuat Anda memikirkan kekalahan.
3. **Jangan biarkan orang berpikiran kecil menahan Anda.** Orang yang cemburu ingin melihat Anda terhambat. Jangan berikan kepuasan ini kepada mereka.
4. **Terima nasehat hanya dari orang yang sukses.** Masa depan Anda penting. Jadi, jangan mengambil resiko dengan mendengarkan penasehat yang hidup dengan kegagalan.
5. **Mengupayakan penyegaran psikologis.** Berkumpullah dengan kelompok baru. Temukan hal baru dan merangsang untuk dilakukan.
6. **Buanglah racun pikiran dari lingkungan Anda.** Hindari gosip. Berbicara tentang orang lain hanya dari sisi yang positif.
7. **Jadilah kelas pertama dalam segala sesuatu yang Anda kerjakan.** Tak ada hal lain yang lebih bermanfaat.



Jadikan Sikap Sebagai Sekutu Anda

Dapatkah Anda membaca pikiran? Membaca pikiran lebih mudah dari yang Anda kira. Mungkin Anda tidak pernah memikirkan hal ini, tapi Anda membaca pikiran orang lain, dan mereka membaca pikiran Anda setiap hari.

Bagaimana kita melakukannya? Ini terjadi otomatis melalui penaksiran sikap. Ingatkah Anda lagu, *You Don't Need to Know the Language to Say You're In Love*? Bing Crosby mempopulerkan lagu ini beberapa tahun yang lalu. Lagu ini mengandung banyak sekali psikologi terapan dalam liriknya yang sederhana. Anda tidak perlu mengetahui bahasa untuk mengatakan bahwa Anda jatuh cinta. Setiap orang yang pernah jatuh cinta mengetahuinya. Anda tidak perlu mengetahui suatu bahasa untuk mengatakan 'saya menyukaimu' atau 'saya membencimu' atau 'kurasa kau penting' atau 'tidak penting' atau 'aku membencimu.' Anda tidak perlu mengetahui kata-kata atau menggunakan kata-kata untuk mengatakan 'saya menyukai pekerjaan saya' atau 'saya bosan' atau 'saya lapar.'

Orang berbicara tanpa suara. Bagaimana kita berpikir terlihat melalui bagaimana kita bertindak. Sikap adalah cermin pikiran. Mereka merefleksikan pikiran.

Anda dapat membaca pikiran dari orang yang duduk di

sebuah meja. Anda merasakan, dengan mengamati ekspresi dan sikapnya, bagaimana dia merasakan tentang pekerjaannya. Anda dapat membaca pikiran sales, siswa, suami dan isteri; Anda tidak hanya dapat, tapi juga melakukannya.

Para aktor yang ahli — mereka yang bertahan di bioskop dan televisi selama beberapa tahun — dalam satu hal bukan aktor sama sekali. Mereka tidak “memainkan” peran mereka. Melainkan, mereka meniadakan identitas dirinya, dan benar-benar berpikir serta merasa seperti tokoh yang diperankannya. Mereka harus demikian. Jika tidak, mereka akan tampak berpura-pura dan rating mereka akan anjlok.

Sikap berbuat lebih dari apa yang tampak. Sikap juga “berbicara”. Seorang sekretaris tidak hanya mengidentifikasi sebuah kantor ketika dia berkata: “Selamat pagi, kantor Tuan Pembuat-sepatu.” Hanya dengan lima kata tersebut seorang sekretaris berkata, “Saya suka Anda. Saya senang Anda menelepon. Saya berpikir Anda penting. Saya menyukai pekerjaan saya.”

Tapi sekretaris lain, yang mengucapkan kata-kata yang persis sama, mengungkapkan: “Kau menggangguku. Aku berharap kau tidak menelepon. Aku bosan dengan pekerjaanku dan aku tidak suka orang yang menggangguku.”

Kita membaca sikap melalui ekspresi dan nada suara, serta infleksi. Inilah sebabnya. Dalam sejarah manusia yang panjang, bahasa ucapan — meskipun mempunyai kesamaan yang jauh dengan bahasa yang kita gunakan sekarang, merupakan temuan yang sangat baru. Sedemikian baru sehingga Anda mungkin berkata, kita seakan-akan baru saja mengembangkan sebuah bahasa tadi pagi. Selama jutaan tahun, manusia hanya sanggup mengeluarkan bunyi keluhan, rintihan.

Jadi selama jutaan tahun, manusia berkomunikasi dengan manusia lain menggunakan ekspresi tubuh, wajah dan suara, bukan kata-kata. Sekarang pun kita masih berkomunikasi melalui sikap, perasaan kita kepada orang lain dan benda. Di samping kontak tubuh secara langsung, gerakan tubuh, ekspresi wajah

dan suara adalah satu-satunya cara kita harus berkomunikasi dengan bayi. Dan para bayi itu memperlihatkan kemampuan yang luar biasa untuk mengetahui maknanya.

Profesor Erwin H. Schell, salah seorang yang paling dihormati di Amerika tentang masalah kepemimpinan berkata, "Jelas ada sesuatu, selain fasilitas dan kecakapan, yang menciptakan prestasi. Saya percaya bahwa faktor penghubung ini — katalis — jika Anda mau, dapat didefinisikan dalam satu kata — sikap. Ketika sikap kita benar, kemampuan kita mencapai tingkat keefektifan yang maksimum, dan hasil yang bagus segera mengikuti."

Sikap menghasilkan perbedaan. Sales dengan sikap yang benar dapat mengalahkan kuota; siswa dengan sikap yang benar mencetak nilai A. Sikap yang benar melancarkan jalan menuju kehidupan perkawinan yang benar-benar bahagia. Sikap yang benar membuat Anda efektif berhadapan dengan orang lain, memungkinkan Anda berkembang menjadi seorang pemimpin. Sikap yang benar memenangkan Anda dalam setiap situasi.

Tumbuhkan tiga sikap ini. Jadikan ketiganya sekutu dalam segala sesuatu yang Anda perbuat.

1. Tumbuhkan sikap *Saya tergerak*.
2. Tumbuhkan sikap *Anda penting*.
3. Tumbuhkan sikap *Pelayanan adalah yang utama*.

Sekarang mari kita lihat bagaimana sikap itu bekerja.

Beberapa tahun yang silam, ketika masih menjadi mahasiswa, saya mendaftar di kelas sejarah Amerika. Saya mengingat kelas itu dengan jelas, bukan karena banyak belajar tentang sejarah Amerika, tapi karena dengan cara yang tidak lazim saya belajar prinsip dasar dari hidup sukses: untuk menggerakkan orang lain, kita harus menggerakkan dulu diri kita sendiri.

Kelas sejarah itu sangat besar dan diselenggarakan di auditorium berbentuk kipas. Sangat disayangkan, sang profesor yang

berusia setengah baya dan tampaknya sangat terdidik, terlihat bodoh. Dia tidak menginterpretasikan sejarah sebagai subyek yang hidup dan menarik, melainkan dia hanya menyatakan fakta-fakta mati. Sungguh mengherankan bagaimana dia dapat membuat subjek yang menarik itu menjadi sangat membosankan. Tapi itulah yang ia lakukan.

Anda dapat membayangkan efek yang menjenuhkan pada para mahasiswa. Mereka ngobrol dan mengantuk sehingga profesor menyuruh dua asisten berkeliling untuk meredakan percakapan para mahasiswa dan membangunkan mereka yang tertidur.

Kadang-kadang, profesor berhenti dan menjentikkan jarinya sambil berkata, "Saya ingatkan kalian. Kalian harus memperhatikan apa yang saya katakan. Kalian harus menghentikan obrolan itu." Tentu hal ini hanya memberi sedikit kesan pada mahasiswanya, yang banyak diantaranya, sebagai veteran, hanya beberapa bulan sebelum itu mempertaruhkan hidup dan mencetak sejarah di berbagai pulau dan di tengah bombar.

Ketika duduk di sana menyaksikan pengalaman yang besar dan menakjubkan ini berubah menjadi hal yang memalukan, saya bertanya kepada diri sendiri, "Mengapa para siswa tidak memperhatikan apa yang dikatakan oleh profesor?"

Jawaban muncul.

Mahasiswa tidak tertarik pada apa yang dikatakan oleh profesor, karena profesor itu sendiri tidak tertarik. Dia bosan dengan sejarah, dan hal itu terlihat ke luar. Untuk menggerakkan orang lain, untuk membuat mereka sangat tertarik, Anda harus terlebih dahulu memperlihatkan rasa tertarik (antusiasme) itu.

Selama beberapa tahun, saya menguji prinsip ini dalam ratusan situasi yang berbeda. Dan hasilnya adalah benar. Seorang yang kehilangan rasa tertarik (antusiasme), tidak pernah dapat mengembangkan rasa tertarik kepada orang lain. Tapi orang yang mempunyai antusiasme segera membuat para pengikutnya juga merasakan hal yang sama.

Sales yang memiliki antusiasme tidak perlu cemas menghadapi pembeli yang tidak tertarik. Guru yang menunjukkan minat kepada subyek, tidak perlu cemas akan muridnya yang tidak tertarik. Menteri gereja yang aktif, tidak pernah tertekan olah seorang anggota kongresasi yang mengantuk.

Rasa tertarik (antusiasme) dapat membuat segala sesuatu menjadi 100 persen lebih baik. Dua tahun yang lalu, para pegawai di sebuah perusahaan yang saya kenal menyumbang \$94.35 kepada Palang Merah. Tahun ini, para pegawai yang sama dengan gaji hampir sama, menyumbang hampir \$1,100 — sebuah peningkatan sebesar 1100 persen.

Kapten penggerak yang hanya mengumpulkan \$94.35 sama sekali tidak mempunyai rasa tertarik yang kuat. Dia membuat pernyataan seperti, “Kurasa ini sebuah organisasi yang berharga”; “Saya tidak pernah mempunyai hubungan langsung dengan ini”; “Ini sebuah organisasi besar dan mereka mengumpulkan banyak dari orang-orang kaya, sehingga kurasa tidak terlalu penting jika Anda menyumbang”; “Jika Anda dapat menyumbang, temui saya.” Orang ini tidak berbuat sesuatu yang memberi inspirasi kepada orang lain untuk bergabung dengan Palang Merah dengan cara yang istimewa.

Kapten Penggerak Tahun Ini berbeda. Dia mempunyai semangat. Dia menjadi contoh tentang bagaimana Palang Merah mulai bekerja di saat kehancuran melanda. Dia memperlihatkan bagaimana Palang Merah tergantung kepada sumbangan dari setiap orang. Dia meminta agar pegawai dipandu dalam memberikan donor, seberapa besar jumlah yang ingin mereka berikan kepada tetangga yang terkena musibah. Dia berkata, “Lihatlah apa yang telah diperbuat Palang Merah!” Perhatikan, dia tidak memohon. Dia tidak berkata, “Masing-masing Anda diharapkan menyumbang sebesar xx dolar.” Yang dia lakukan hanya memperlihatkan semangat tentang pentingnya Palang Merah. Wajar jika kemudian usahanya itu berhasil.

Lihatlah klub atau organisasi masyarakat yang Anda kenal

mengalami kejatuhan. Mungkin yang paling dibutuhkannya adalah rasa tertarik yang kuat untuk menghidupkannya kembali.

Hasilnya sesuai dengan besarnya rasa tertarik (antusiasme) Anda.

Rasa tertarik yang kuat cukup dengan respon “Ini luar biasa!” Mengapa?

Di bawah ini prosedur tiga langkah yang akan membantu Anda mengembangkan kekuatan dari antusiasme.

1. Menggali lebih dalam. Kerjakan ujian singkat ini. Pikirkan dua hal yang kurang atau sama sekali tidak menarik perhatian Anda, seperti kartu, musik tertentu, atau olah raga.

Sekarang, tanyakan kepada diri Anda, “Seberapa banyak yang saya ketahui tentang kegiatan ini?” 100 banding 1 jawaban Anda adalah, “Tidak banyak.”

Saya mengakui bahwa selama bertahun-tahun, saya sama sekali tidak tertarik pada seni modern. Terlalu banyak aliran, sampai kemudian saya membiarkan seorang teman yang mengetahui dan mencintai seni modern menjelaskannya kepada saya. Sekarang, setelah saya menggali ke dalamnya, saya menemukan bahwa seni modern sangat menarik.

Latihan itu menyediakan sebuah kunci penting untuk membangun rasa tertarik yang besar (antusiasme): Agar memiliki rasa tertarik yang kuat (antusiasme), pelajari lebih banyak tentang hal yang kurang Anda minati.

Mungkin Anda kurang tertarik kepada lebah. Tapi jika Anda mempelajari, mencari tahu kegunaannya, bagaimana mereka saling berhubungan, reproduksinya, dan dimana mereka tinggal selama musim dingin — jika mengetahui semua yang dapat Anda ketahui tentang lebah, Anda akan segera menemukan hal yang sangat menarik pada lebah.

Untuk memperlihatkan kepada peserta pelatihan bagaimana semangat dapat dikembangkan melalui teknik menggali-lebih-dalam, kadang-kadang saya menggunakan contoh rumah hijau.

Dengan cara yang sangat biasa, saya bertanya kepada kelompok, "Apakah ada yang tertarik memproduksi dan menjual rumah hijau?" Saya tidak segera mendengar jawaban yang meyakinkan. Kemudian, saya menjelaskan beberapa hal tentang rumah hijau: saya mengingatkan bagaimana dengan meningkatnya standar hidup orang menjadi semakin tertarik kepada hal-hal yang tidak penting. Saya mengatakan, Nyonya Amerika akan senang menanam sendiri anggrek dan pucuk-pucuk jingganya.

Saya mengatakan, jika seperseribu keluarga dapat membeli kolam renang pribadi, maka jutaan orang akan memiliki rumah hijau karena relatif murah. Saya memperlihatkan bahwa jika Anda dapat menjual rumah hijau seharga \$600 kepada satu dari 50 keluarga, maka Anda akan mengembangkan bisnis senilai \$600 juta dengan memproduksi rumah hijau, dan mungkin \$25.000.000 untuk industri yang menyediakan tanaman dan bibit."

Satu-satunya kesulitan dengan latihan ini adalah, 10 menit sebelum benar-benar memahami tentang rumah hijau, kelompok itu sangat bersemangat sehingga tidak ingin beralih ke subyek berikutnya!

Gunakan teknik menggali-lebih-dalam untuk membangkitkan rasa tertarik Anda kepada orang lain. Ketahui sebanyak mungkin tentang dirinya: pekerjaan, keluarga, latar belakang, ide dan ambisinya. Anda akan menemukan minat dan semangat Anda terhadapnya meningkat. Gali terus sampai Anda menemukan sejumlah kesamaan. Sampai Anda akhirnya menemukan orang yang menyenangkan.

Teknik menggali-lebih-dalam juga berlaku untuk mengembangkan rasa tertarik (antusiasme) kepada tempat-tempat baru. Beberapa tahun silam, beberapa teman saya yang muda memutuskan untuk pindah dari Detroit ke sebuah kota kecil di tengah Florida. Mereka menjual rumah-rumah mereka, menutup beberapa hubungan bisnisnya, dan mengucapkan selamat tinggal kepada teman-teman mereka dan pergi.

Enam minggu kemudian, mereka kembali ke Detroit. Alasannya tidak berkaitan dengan pekerjaan, melainkan mereka berkata, “Kami tidak tahan hidup di kota kecil. Selain itu, semua teman kami berada di Detroit. Jadi kami harus kembali.”

Dalam percakapan berikutnya dengan mereka, saya mengetahui alasan sesungguhnya mengapa mereka tidak menyukai kota kecil Florida. Selama tinggal sebentar di sana, mereka hanya melihat permukaan dari masyarakat: sejarah, perencanaan masa depan, penduduknya. Mereka memindahkan tubuh ke Florida, tapi pikiran mereka tetap berada di Detroit.

Saya telah berbicara dengan lusinan eksekutif, insinyur dan sales yang mengalami kesulitan karir, karena perusahaan ingin memindahkan mereka ke lokasi lain tapi mereka tidak ingin pergi. “Saya tidak bisa membayangkan pindah ke Chicago (atau Fransisco atau Atlanta atau New York atau Miami)” adalah pernyataan yang sering diulang beberapa kali dalam sehari.

Ada sebuah cara untuk membangun antusiasme kepada tempat baru, yakni dengan kesiapan untuk menggali ke dalam masyarakat baru tersebut. Pelajari semua yang mungkin tentang masyarakat itu. Membaur dengan mereka. Berusaha untuk merasa dan berpikir seperti penduduk kota itu sejak hari pertama. Dengan begini, Anda akan menyukai lingkungan baru itu.

Sekarang, jutaan penduduk Amerika menginvestasikan uangnya untuk surat-surat berharga perusahaan. Tapi ada jutaan penduduk yang sama sekali tidak tertarik kepada pasar saham, karena mereka tidak berusaha mengenal apa pasar sekuritas, bagaimana pasar itu beroperasi, dan romansa sehari-hari dari bisnis di Amerika.

Agar tertarik kepada sesuatu — manusia, tempat, benda — galilah lebih dalam. Galilah lebih dalam sampai tumbuh antusiasme. Gunakan prinsip ini di kesempatan selanjutnya Anda harus melakukan sesuatu yang tidak diinginkan. Gunakan prinsip ini bila kelak Anda merasa bosan. Galilah lebih dalam, Anda akan menumbuhkan rasa tertarik.

2. **Dalam segala hal yang Anda lakukan, berusaha menghidupkannya.** Ada atau tidak ada antusiasme, akan terlihat dalam segala sesuatu yang Anda perbuat dan katakan. Hidupkan jabat tangan Anda. Ketika berjabat tangan, jujurilah. Buatlah agar orang yang diajak berjabat tangan berkata, "Saya senang mengenal Anda." Jabat tangan seperti tikus, konservatif, lebih buruk daripada tidak berjabat tangan sama sekali. Ini membuat orang berpikir, "Orang ini kaku sekali." Cobalah menemukan orang sangat sukses yang menggunakan tipe jabat tangan konservatif. Akan sulit.

Hidupkan senyuman Anda. Tersenyumlah dengan mata Anda. Tak ada orang menyukai senyum dibuat-buat, tempelan. Ketika tersenyum, senyumlah. Perlihatkan gigi Anda. Mungkin gigi Anda tidak kelihatan menarik, tapi itu tidak penting karena ketika tersenyum orang tidak melihat gigi Anda. Mereka melihat pribadi yang hangat dan tertarik, orang yang mereka sukai.

Hidupkanlah "ucapan terima kasih" Anda. Terima kasih yang diucapkan secara rutin, otomatis, hampir seperti mengucapkan "eh, eh." Sebuah ekspresi yang tidak bermakna. Ucapan itu tidak membawa hasil. Usahakan agar ucapan terima kasih Anda berarti "terima kasih banyak."

Hidupkan percakapan Anda. Dr. James F. Dender, yang menulis tentang penguasaan bicara, dalam bukunya yang luar biasa *How to Talk Well — Bagaimana Berbicara dengan Baik* (New York: McGraw-Hill Book Co., 1949) mengatakan, "Apakah ucapan Selamat pagi! Anda benar-benar baik? Apakah ucapan Selamat! Anda menunjukkan ketulusan? Apakah sapaan Apa kabar? Anda terdengar bahwa Anda tertarik? Jika Anda mempunyai kebiasaan memberi warna pada kata-kata Anda dengan perasaan-perasaan yang jujur, maka Anda akan mendapatkan imbalan besar dalam kemampuan Anda menarik perhatian."

Orang menyukai orang lain yang percaya apa yang dikatakannya. Ucapkan kata-kata Anda dengan hidup. Berikan vitalitas

dalam ucapan Anda. Apakah Anda berbicara kepada klub kebun, seorang prospek, atau anak-anak Anda, tunjukkan antusiasme dalam ucapan Anda. Sebuah khotbah yang disampaikan dengan antusias akan diingat selama berbulan-bulan, bahkan tahunan. Tapi khotbah yang disampaikan tanpa antusiasme, kebanyakan akan dilupakan 167 jam sebelum hari minggu berikutnya.

Ketika membuat percakapan Anda hidup, secara otomatis memberikan hidup yang lebih besar kepada diri Anda. Cobalah sekarang juga. Katakan keras-keras dan yakin: "Aku merasa senang hari ini!" Tidakkah Anda sekarang merasa lebih baik dari sebelum Anda mengatakannya? Buatlah diri Anda hidup."

Hidupkanlah. Pastikan segala sesuatu yang Anda katakan dan lakukan, mengatakan kepada orang lain, "Orang ini hidup"; "Dia bersungguh-sungguh"; "Dia punya pengalaman luas."

3. Menyebarkan berita baik. Kita telah mengalami banyak situasi dimana seseorang datang dan berkata, "Saya ada kabar baik." Orang itu segera mendapat 100 persen perhatian hadirin. Berita bagus tidak hanya mendapatkan perhatian, tapi juga menyenangkan orang lain. Berita baik mengembangkan antusiasme. Berita baik bahkan mempromosikan pencernaan yang baik.

Hanya karena banyak penyebar berita buruk daripada penyebar berita baik, janganlah sampai Anda salah langkah. Tidak seorang pun pernah mendapatkan teman, uang, atau mencapai sesuatu dengan menyebarkan berita buruk.

Edarkan berita baik kepada keluarga. Katakan yang baik tentang peristiwa yang terjadi hari ini. Kenanglah hal-hal yang menyenangkan dan menghibur, yang Anda alami dan biarkan hal-hal yang tidak menyenangkan terkubur. Sebarkan berita baik. Tidak berguna menyampaikan berita buruk. Berita buruk hanya membuat keluarga menjadi cemas, membuat mereka gugup. Bawalah pulang sinar matahari setiap hari.

Pernahkah Anda memperhatikan bagaimana anak-anak jarang mengeluh tentang cuaca? Mereka menerima cuaca panas secara langsung, sampai pembawa berita negatif mengajarkan kepada mereka untuk menyadari suhu udara yang tidak menyenangkan.

Biasakanlah untuk selalu membicarakan hal yang baik tentang cuaca, walau bagaimana keadaan cuaca sebenarnya. Mengeluh tentang cuaca membuat Anda lebih tidak nyaman dan juga menyebarkan rasa tidak nyaman itu kepada orang lain.

Sebarkan berita baik tentang perasaan Anda. Jadilah orang yang merasa gembira. Hanya dengan mengatakan "Saya merasa senang" di setiap kesempatan yang mungkin, Anda akan merasa lebih baik. Sekarang, katakan, "Saya merasa tidak enak, benar-benar tidak enak," maka Anda merasa lebih buruk. Perasaan kita sebagian besar ditentukan oleh bagaimana kita berpikir mengenainya. Ingatlah bahwa orang lain ingin berada di sekitar orang yang hidup dan bersemangat. Berada di tengah-tengah pengeluh dan orang yang separuh mati, terasa tidak nyaman.

Kirimkan berita baik kepada orang yang bekerja bersama Anda. Beri mereka dorongan, pujian di setiap kesempatan. Katakan tentang hal-hal positif yang dikerjakan oleh perusahaan. Dengarkan masalah mereka, dan bersikap ringan tangan. Doronglah orang lain dan dapatkan dukungan mereka. Tepuk punggung mereka untuk pekerjaan yang mereka lakukan. Beri mereka harapan. Biarkan mereka mengetahui bahwa Anda percaya mereka dapat berhasil, bahwa Anda percaya kepada mereka. Latihlah untuk melepaskan kecemasan.

Kerjakan ujian ini secara teratur untuk menjaga Anda tetap berada di jalur yang benar. Ketika Anda meninggalkan seseorang, tanyakan kepada diri Anda, "Apakah orang itu tulus merasa lebih baik karena telah berbicara dengan saya?" Alat pelatihan diri ini ampuh. Terapkan ketika Anda berbicara dengan pegawai, rekan, keluarga, konsumen, bahkan kenalan biasa.

Seorang rekan saya, sales, adalah penyebar berita baik yang sejati. Dia menelepon konsumennya setiap bulan dan selalu memulai dengan menyampaikan berita bagus.

Sebagai contoh: "Saya bertemu salah seorang teman baik minggu lalu. Dia berpesan agar menyampaikan salam kepadamu." "Sejak saya di sini banyak hal besar terjadi. Lebih dari 350.000 bayi dilahirkan bulan lalu, dan tambahan bayi yang dilahirkan berarti bisnis yang lebih besar untuk kita berdua."

Biasanya kita memikirkan presiden bank sebagai orang yang sangat hati-hati dalam bertindak, tidak emosional dan tidak pernah benar-benar memperlihatkan kehangatan. Tapi tidak demikian dengan presiden bank ini. Cara yang disukainya untuk menjawab telepon adalah berkata, "Selamat pagi, sungguh dunia yang menyenangkan. Bisakah saya menjual sejumlah uang kepada Anda?" Apakah sapaan ini tidak cocok untuk seorang bankir? Sebagian orang mungkin berpendapat demikian, tapi akan saya katakan bahwa bankir yang menggunakan sapaan ini adalah Mills Lane, Jr., presiden dari Citizens and Southern Bank, bank terbesar di seluruh daerah Southest.

Berita baik memberikan hasil yang baik. Jadi sebarkanlah.

Presiden perusahaan produsen sikat yang saya kunjungi baru-baru ini, memajang prinsip ini di atas mejanya, menghadap kursi tamu: "Berikan kata yang bagus atau tidak sama sekali." Saya memujinya, dan berkata bahwa saya menganggap prinsip itu adalah cara yang cerdas untuk mendorong orang agar optimistis.

Dia tersenyum dan berkata, "Ini adalah alat pengingat yang efektif. Tapi dari tempat saya duduk, ini terasa lebih penting lagi." Dia membalik papan itu sehingga saya dapat melihat tulisan dari sisi mejanya. Bunyinya "Berikan kata yang baik atau tidak sama sekali".

Menyebarkan berita baik mengaktifkan dan membuat Anda merasa lebih baik. Menyebarkan berita baik juga membuat orang lain merasa senang.

TUMBUHKAN SIKAP “ANDA PENTING”

Ini adalah sebuah fakta yang sangat penting: setiap manusia, apakah dia hidup di India atau Indianapolis, bodoh atau pintar, berbudaya atau primitif, muda atau tua mempunyai keinginan ini: *dia ingin merasa penting*.

Setiap orang, ya setiap orang — tetangga, isteri, atasan Anda — mempunyai keinginan yang wajar untuk merasa bahwa dirinya adalah “seseorang”.

Keinginan untuk menjadi penting adalah rasa lapar non-biologis yang paling kuat dan paling mendorong manusia.

Juru iklan yang sukses mengetahui bahwa manusia dapat tertarik kepada gengsi, perbedaan, pengakuan. Kepala judul yang menghasilkan penjualan, berbunyi: *“Untuk Penata Rumah yang Muda dan Cerdas”; “Pribadi dengan Cita Rasa yang Istimewa”; “Anda Menginginkan yang Terbaik Saja”; “Jadilah Orang yang Dicemburui Setiap Orang”; “Untuk Wanita yang Ingin Dicemburui oleh Wanita dan Dihargai oleh Pria.”*

Kepala-kepala judul ini kenyataannya mengatakan: *“Belilah produk ini dan tempatkan diri Anda di kelas yang penting.”*

Memuaskan kebutuhan (rasa lapar) akan rasa penting membawa Anda menuju sukses. Ini adalah peralatan dasar dalam perlengkapan keberhasilan Anda. Namun, (baca kembali kalimat ini sebelum Anda melanjutkan) meskipun menampilkan sikap “Anda penting” memberi hasil, dan kendati tidak mengorbankan apa-apa, hanya sedikit orang yang menggunakannya. Sekelumit penjelasan diperlukan di sini untuk menunjukkan apa sebabnya.

Dari sudut pandang filosofi, agama dan hukum, seluruh budaya kita berdasarkan pada keyakinan akan pentingnya individu. Sebagai contoh, seumpama Anda menerbangkan pesawat Anda sendiri dan terpaksa turun di suatu wilayah pegunungan yang terisolir. Segera setelah kecelakaan itu diketahui, pencarian besar-besaran dimulai.

Tidak seorang pun akan bertanya, “Apakah orang itu penting?” Tanpa mengetahui apa-apa tentang Anda, kecuali bahwa Anda manusia, helikopter, pesawat terbang dan pihak pencari yang berjalan kaki, akan mulai mencari Anda. Mereka terus mencari, menghabiskan ribuan dolar untuk proses tersebut, sampai menemukan Anda atau sampai tidak menemukan jejak harapan tersisa.

Ketika seorang anak kecil mengembara jauh ke dalam hutan, atau jatuh ke sebuah sumur, atau mengalami peristiwa berbahaya lainnya, tidak seorang pun akan berpikir apakah anak itu berasal dari keluarga “penting”. Setiap usaha dikerahkan untuk menyelamatkannya karena setiap anak penting.

Tidak terlalu berlebihan mengatakan bahwa tidak lebih dari satu dalam sepuluh juta makhluk hidup adalah seorang manusia. Setiap manusia merupakan keunikan biologis. Dia penting dalam skema makhluk ciptaan Tuhan.

Sekarang lihatlah dari sisi praktis. Ketika sebagian besar orang mengalihkan pikiran dari diskusi filosofi ke situasi sehari-hari, mereka cenderung melupakan konsep *ivory-tower* tentang pentingnya individu. Besok, perhatikan baik-baik bagaimana kebanyakan orang memperlihatkan sikap seakan-akan berkata, “Kau bukan siapa-siapa; kau tidak berharga; kau tidak berarti apa-apa, sama sekali tidak berarti bagiku.”

Ada sebuah alasan mengapa sikap “Anda tidak penting” efektif. Pada umumnya manusia melihat orang lain dan berpikir, “Dia tidak dapat berbuat apa-apa untuk saya. Karena itu, dia tidak penting.”

Tetapi di situ manusia membuat kesalahan dasar. Orang lain, kendati status atau penghasilannya, penting bagi Anda karena dua alasan yang besar dan berharga. Pertama, orang akan berbuat lebih jika Anda membuat mereka merasa penting. Beberapa tahun silam, di Detroit, saya naik bus untuk pergi bekerja setiap pagi. Pengemudinya sudah tua. Lusinan, mungkin ratusan kali saya

melihat pengemudi ini menjauhkan bus ketika penumpang yang melambatkan tangan, berteriak dan berlari berada 1 atau 2 detik dari pintu. Tapi selama beberapa bulan, saya melihat pengemudi ini memperlihatkan keramah tamahan hanya kepada satu penumpang, dan penumpang itu mendapatkan keramah tamahan tersebut berulang kali. Pengemudi itu bersedia menunggunya.

Mengapa? Karena penumpang ini membuatnya merasa penting. Setiap pagi, dia menyapa dengan sapaan yang jujur dan pribadi, "Selamat pagi, Pak." Kadang-kadang penumpang ini duduk di dekatnya dan memberi komentar singkat seperti, "Anda sungguh mempunyai banyak tanggung jawab"; "Diperlukan mental baja untuk berkendara melewati lalu-lintas seperti ini setiap hari"; "Anda sungguh mengendarai bus ini dengan tepat waktu." Penumpang ini membuatnya merasa penting seperti pilot yang sedang membawa pesawat jet airliner berpenumpang 180. Imbalannya, pengemudi memperlihatkan keramah tamahan yang istimewa kepadanya.

Membuat orang "kecil" merasa seperti orang besar, akan memberi imbalan. Sekarang, di ribuan kantor di seluruh Amerika, sekretaris membantu sales menghasilkan atau kehilangan penjualan, tergantung bagaimana sales itu memperlakukan mereka. Membuat seseorang merasa penting akan membuatnya memperhatikan Anda. Ketika dia memperhatikan Anda, dia melakukan lebih banyak untuk Anda.

Konsumen akan membeli lebih banyak dari Anda, pegawai bekerja lebih keras untuk Anda, rekan kerja akan berusaha sebaik-baiknya untuk bekerja sama dengan Anda, atasan akan lebih terbuka membantu, jika Anda mau membuat orang-orang ini merasa penting.

Anda akan menikmati buah dari membuat orang lain merasa lebih besar. Pemikir yang besar selalu menambahkan nilai pada manusia dengan membayangkan mereka memiliki kemampuan yang terbaik. Karena dia berpikir besar tentang orang lain, maka dia mendapatkan yang terbaik dari mereka.

Berikut adalah alasan besar yang kedua mengapa (kita) harus membuat orang lain merasa penting: Ketika Anda membantu orang lain merasa penting, Anda membantu diri sendiri untuk juga merasa penting.

Seorang petugas lift yang membawa saya naik dan turun selama beberapa bulan, memperlihatkan bahwa dia merasa dirinya sama sekali tidak penting. Dia berusia sekitar 50-an, tidak menarik, dan sama sekali tidak memiliki inspirasi terhadap pekerjaannya.

Jelas dia rindu akan rasa penting yang sama sekali tidak terpenuhi. Dia adalah satu dari ribuan orang yang selama berbulan-bulan hidup tanpa diberi sebuah alasan untuk yakin bahwa ada yang memperhatikan atau mengkhawatirkan mereka.

Suatu pagi, segera setelah saya menjadi salah satu penumpang "naik dan turun" yang teratur, saya memperhatikan bahwa dia telah mengubah model rambutnya. Model itu tidak terlalu menarik. Tampak bahwa itu hasil gunting rambut rumah. Tapi yang jelas, rambutnya telah digunting dan tampak lebih baik.

Jadi saya berkata, "Nyonya S., (catatan: saya telah mengenal namanya) saya senang dengan apa yang Anda lakukan pada rambut Anda. Kelihatan sangat menarik." Dia tersipu-sipu, dan berkata, "Terima kasih, Pak," dan hampir lupa dengan lantai pemberhentian berikutnya. Dia menghargai pujian itu.

Esok paginya, ketika masuk ke dalam lift, tiba-tiba saya mendengar, "Selamat pagi, dokter Schwartz." Belum pernah sebelumnya saya mendengar operator ini menyapa seseorang dengan namanya. Dan pada bulan-bulan berikutnya selama saya bekerja di kantor di gedung tersebut, saya tidak pernah mendengar seseorang dipanggil namanya kecuali saya. Saya telah membuat operator itu merasa penting. Saya telah dengan tulus memuji dia dan memanggil namanya.

Saya telah membuat dia merasa penting. Sekarang dia membayarnya dengan membuat saya penting.

Kita tidak perlu memperolok diri. Orang yang tidak mempunyai perasaan yang dalam tentang pentingnya diri, akan menjadi orang yang sedang-sedang saja. Sekali lagi ini harus diingat: Anda harus merasa penting untuk berhasil. Membantu orang lain untuk merasa penting, memberi Anda imbalan karena hal ini membuat Anda merasa lebih penting. Cobalah dan lihat hasilnya. Inilah caranya:

1. *Melatih Apresiasi.* Perlihatkan bahwa Anda menghargai apa yang dilakukan orang untuk Anda. Jangan biarkan mereka merasa diabaikan. Latihlah penghargaan itu dengan senyuman yang hangat dan tulus. Senyum menyatakan bahwa Anda memperhatikan dan senang kepada mereka.

Latihlah penghargaan dengan memperlihatkan bahwa Anda tergantung kepada mereka. Ucapan yang jujur "Jim, saya tidak tahu apa yang akan kami lakukan tanpamu" membuat orang merasa penting, dan jika mereka merasa penting, mereka menyelesaikan pekerjaan dengan lebih baik.

Latihlah penghargaan dengan pujian-pujian yang tulus dan pribadi. Orang merasa terdorong oleh pujian — 2 atau 20, 9 atau 90, seseorang menghargai pujian. Dia ingin merasa yakin bahwa dia mengerjakan tugasnya dengan baik, bahwa dia penting. Jangan merasa bahwa prestasi besar saja yang patut dipuji. Pujilah orang untuk hal-hal yang penting seperti: penampilan, cara mereka mengerjakan pekerjaan rutin, ide, dan usaha loyal mereka. Tulislah catatan pribadi yang memuji orang yang Anda ketahui berprestasi. Hubungi dia secara khusus melalui telepon atau dengan mengunjunginya.

Jangan membuang waktu atau energi mental Anda untuk mengklasifikasi manusia menjadi orang yang "sangat penting", "penting", atau "tidak penting". Jangan membuat perkecualian. Setiap orang, baik dia pemulung sampah atau wakil presiden perusahaan, semua penting. Memperlakukan seseorang sebagai kelas-dua tidak pernah memberi hasil kelas-pertama.

2. *Berlatih Menyapa Orang dengan Namanya.* Setiap tahun, para pengusaha yang tajam menjual lebih banyak tas, pensil, Alkitab dan ratusan barang lain hanya dengan memasang nama pembeli pada produknya. Orang senang dipanggil namanya. Ini memberinya rasa lebih tinggi.

Ada dua hal istimewa yang harus Anda ingat. Ucapkan nama dan ejaannya dengan benar. Jika Anda salah mengucapkan atau mengeja nama seseorang, ia akan merasa Anda tidak merasa dirinya penting.

Dan hal khusus lain untuk diingat: ketika berbicara dengan orang yang tidak Anda kenal dengan baik, tambahkan sapaan yang sesuai: Nona, Tuan (Pak), atau Nyonya. Pesuruh di kantor lebih suka dipanggil Pak Jones daripada hanya Jones. Begitu juga dengan asisten yunior Anda. Begitu pula setiap orang di setiap tingkatan. Sapaan kecil ini membantu orang itu untuk merasa penting.

3. *Jangan Mengharapkan Kemasyuran, Tapi Ciptakanlah.* Baru-baru ini, saya menjadi tamu di sebuah konvesi penjualan satu-hari. Setelah makan malam, wakil presiden yang bertanggung jawab terhadap penjualan untuk perusahaan, memberi penghargaan kepada dua manajer distrik, seorang pria dan seorang wanita. Organisasi penjualan mereka telah mencetak rekor terbaik untuk tahun yang baru saja berakhir.

Wakil presiden meminta kedua manajer distrik meluangkan 15 menit untuk menceritakan kepada seluruh kelompok bagaimana organisasi mereka berhasil dengan luar biasa.

Manajer distrik yang pertama (yang kemudian saya ketahui bahwa dia ditunjuk menjadi manajer 3 bulan yang lalu, sehingga hanya sebagian saja bertanggung jawab atas prestasi organisasinya) bangkit dan menjelaskan bagaimana dia mencapainya.

Dia menyampaikan kesan bahwa usahanya sendiri dan hanya usahanya itu yang menyebabkan peningkatan penjualan. Pernyataan-pernyataan seperti, "Ketika saya mengambil alih,

saya melakukan ini dan itu”; “Segalanya berantakan tapi saya membereskannya”; “Itu tidak mudah, tapi saya telah mengatasi situasi itu dan tidak akan melepaskannya” menandai seluruh percakapannya.

Ketika dia berbicara, saya dapat melihat pandangan kebencian dari wajah para sales. Mereka telah diabaikan demi kemasyhuran pribadi sang manajer distrik. Kerja keras mereka, yang bertanggung jawab atas peningkatan penjualan, sama sekali tidak diakui.

Kemudian, manajer distrik yang kedua bangkit menyampaikan pidato singkatnya. Tetapi wanita ini menggunakan pendekatan yang sama sekali berbeda. Pertama, dia menjelaskan bahwa alasan sukses organisasinya adalah usaha sepenuh hati dari para sales. Kemudian, dia meminta setiap sales untuk berdiri dan memberi pujian pribadi yang tulus kepada masing-masing atas usaha mereka.

Perhatikan perbedaan ini. Manajer pertama mencari pujian dari wakil presiden sepenuhnya untuk diri sendiri. Dalam melakukan itu, dia telah menyerang bawahannya.

Pasukan salesnya mengalami demoralisasi. Manajer yang kedua meneruskan pujian itu kepada para salesnya sehingga mereka dapat berbuat lebih baik. Manajer itu mengetahui bahwa pujian, seperti halnya uang, dapat diinvestasikan untuk membayar deviden. Dia mengetahui bahwa meneruskan pujian kepada sales akan membuat mereka bekerja lebih keras tahun depan.

Ingat, pujian adalah kekuatan. Investasikan pujian yang Anda terima dari atasan. Sampaikan pujian kepada bawahan, yang akan mendorong prestasi lebih besar. Ketika Anda membagi pujian, bawahan mengetahui bahwa Anda dengan tulus menghargai nilai mereka.

Ini adalah latihan sehari-hari yang memberi hasil sangat bagus. Tanyakan kepada diri Anda setiap hari, “Apa yang dapat saya lakukan hari ini untuk membuat isteri dan keluarga saya bahagia?”

Ini mungkin tampak terlalu sederhana, tetapi hasilnya sangat efektif. Suatu sore, sebagai bagian dari program pelatihan penjualan, saya mendiskusikan *"Pembangunan Lingkungan Rumah Untuk Sukses Penjualan."* Untuk menjelaskan sesuatu, saya bertanya kepada para sales (yang semuanya sudah menikah), "Kapan terakhir kali, selain di hari Natal, perayaan pernikahan atau ulang tahun, Anda mengejutkan isteri Anda dengan sebuah hadiah istimewa?"

Saya pun terkejut oleh jawaban mereka. Dari 35 sales, hanya 1 yang memberi kejutan kepada isterinya di bulan lalu. Banyak yang menjawab "antara 3 dan 6 bulan."

Dan lebih sepertiga berkata, "Saya tidak ingat."

Bayangkan! Anehnya, banyak pria merasa heran mengapa isterinya tidak lagi memperlakukan mereka seperti tuan raja dengan sebuah mahkota!

Saya ingin menekankan kepada para sales tentang kekuatan dari hadiah yang dipikirkan dengan sungguh-sungguh. Malam berikutnya saya mengatur pemunculan seorang penjual bunga sebelum sesi tersebut ditutup. Saya memperkenalkan dia dan 'menyapa' mereka: "Saya ingin masing-masing dari Anda menemukan alat pengingat tidak terduga yang dapat membangun sebuah lingkungan rumah yang lebih baik. Saya telah meminta penjual bunga ini untuk memberikan setangkai mawar yang baik, seharga 50 sen. Sekarang, jika Anda tidak mempunyai uang 50 sen, atau Anda berpikir isteri Anda tidak senilai itu (mereka tertawa), saya akan membeli bunga itu untuk saya sendiri."

Yang saya inginkan adalah Anda mengambil mawar itu untuk isteri Anda dan besok sore memberitahu apa yang terjadi."

"Tentu jangan memberitahu bagaimana Anda membeli mawar ini untuknya." Mereka memahami.

Tanpa perkecualian, keesokan sorenya, setiap orang mengakui bahwa investasi 50 sen membuat isterinya bahagia.

Kerjakan sesuatu yang istimewa untuk keluarga Anda se-sering mungkin. Tidak perlu sesuatu yang mahal. Yang penting

adalah perhatian. Segala sesuatu yang memperlihatkan bahwa Anda memprioritaskan kepentingan keluarga, akan berhasil.

Ajaklah keluarga dalam tim Anda. Beri mereka perhatian yang terencana. Di abad yang sibuk ini, tampaknya banyak orang tidak dapat menemukan waktu untuk keluarga. Tapi jika membuat rencana, kita dapat menemukannya. Seorang wakil presiden perusahaan menceritakan metode ini kepada saya, yang menurutnya berhasil dengan baik untuknya:

“Pekerjaan saya membawa banyak tanggung jawab, dan saya tidak mempunyai pilihan kecuali membawa pulang cukup banyak pekerjaan setiap malam. Tapi saya tidak akan mengabaikan keluarga karena mereka yang terpenting dalam hidup saya. Itu alasan utama saya bekerja keras. Saya telah menyusun sebuah jadwal yang memungkinkan untuk memperhatikan keluarga seperti pekerjaan saya. Dari pukul 7.30 sampai 8.30 setiap malam saya menggunakan waktu untuk dua anak saya yang masih kecil. Saya bermain-main dengan mereka, membacakan dongeng, menggambar, menjawab pertanyaan — apa saja yang ingin mereka lakukan. Setelah satu jam bersama anak-anak, mereka tidak hanya puas, tapi saya 100 persen lebih segar. Pada pukul 8.30 mereka pergi tidur, dan saya mempersiapkan pekerjaan selama 2 jam.”

“Pukul 10.30 saya berhenti bekerja dan menggunakan jam berikutnya bersama isteri. Kami membicarakan anak-anak, aktivitas isteri, rencana kami untuk masa depan. Jam ini, tidak terganggu oleh hal apapun, merupakan cara yang sangat baik untuk menutup hari tersebut.”

“Saya juga meluangkan hari Minggu untuk keluarga. Seluruh hari itu menjadi milik mereka. Saya mendapati program terorganisir tersebut memberi perhatian yang dibutuhkan oleh keluarga, tidak hanya untuk mereka, tapi juga baik untuk saya. Itu memberi saya energi baru.”

INGIN MENGHASILKAN UANG? PELIHARALAH SIKAP MENGUTAMAKAN PELAYANAN

Adalah hal yang sangat wajar — kenyataannya sangat diinginkan — menginginkan uang dan mengumpulkan kekayaan. Uang adalah kekuatan untuk memberikan standar kehidupan yang layak bagi Anda dan keluarga. Uang adalah kekuatan untuk membantu orang yang kurang beruntung. Uang adalah salah satu alat untuk hidup secara utuh.

Sebagai orang yang pernah dikritik karena mendorong orang lain untuk menghasilkan uang, Menteri Agung, Russel H. Conwell, pengarang *Acres of Diamonds* berkata, “Uang mencetak alkitab, uang membangun gereja, uang mengirim misionaris, uang membayar para pendeta, dan Anda tidak akan memiliki mereka jika Anda tidak membayar mereka.”

Orang yang berkata ingin miskin, biasanya menderita kompleks rasa bersalah atau merasa tidak layak. Dia seperti anak-anak yang tidak dapat memperoleh nilai A di sekolah atau diterima di tim sepak bola, sehingga dia pura-pura tidak ingin mendapat nilai A atau bermain sepak bola. Karena itu, uang adalah tujuan yang diinginkan. Yang menimbulkan teka-teki tentang uang adalah pendekatan mundur yang banyak digunakan orang untuk mencoba menghasilkannya. Dimana Anda melihat orang yang bersikap “mendahulukan uang.”

Tapi orang yang sama justru selalu memiliki sedikit uang. Mengapa? Karena: orang yang mendahulukan uang menjadi sangat sadar-uang sehingga lupa bahwa uang tidak dapat dipanen kecuali mereka menanam benih yang menumbuhkan uang. Benih uang adalah pelayanan. Itu sebabnya mengapa mengutamakan pelayanan merupakan sikap yang menciptakan kesejahteraan. Utamakan pelayanan, maka uang akan mengalir.

Di suatu petang musim panas, saya mengendarai mobil melewati Cincinnati. Saatnya untuk mengisi bensin. Saya berhenti di sebuah pompa bensin yang tampak biasa saja tapi sangat sibuk.

Empat menit kemudian, saya mengetahui mengapa pompa bensin itu sangat populer. Setelah mengisi mobil dengan bensin, memeriksa bagian bawah tutup bensin, dan membersihkan bagian luar dari penahan angin kami, pelayan berjalan mengitari sisi mobil dan berkata, "Maaf, Pak. Ini hari yang penuh debu. Biarkan saya membersihkan bagian dalam penutup angin Anda."

Dengan cepat dan efisien dia membersihkan bagian dalam penutup angin saya, sesuatu yang tidak menjadi perhatian dari seratus pompa bensin yang pernah saya kunjungi.

Pelayanan istimewa yang sederhana ini tidak hanya meningkatkan kemampuan pandang saya di malam hari (sangat membantu), tapi juga mengingatkan saya pada pompa bensin ini. Jika dihitung, saya telah melakukan delapan perjalanan melewati Cincinnati selama 3 bulan berikutnya. Tentu setiap saat itu pula, saya berhenti di pompa bensin tersebut. Dan setiap saat, saya mendapat pelayanan lebih dari yang saya harapkan.

Yang juga menarik adalah fakta bahwa setiap kali saya berhenti (pernah pada pukul 4 pagi) ada beberapa mobil lain juga mengisi bensin. Dalam semua kesempatan tersebut, mungkin saya membeli sekitar 100 galon bensin dari tempat itu.

Pertama kali saya berhenti, pelayan mungkin berkata pada dirinya, "Orang ini dari luar negara bagian. Kemungkinan 20 banding 1 dia tidak akan pernah kembali. Mengapa harus memberi dia lebih dari perhatian yang rutin? Dia hanyalah konsumen sesekali saja."

Tapi pelayan di pompa bensin itu tidak berpikir demikian. Mereka mendahulukan pelayanan, dan itu sebabnya mereka sibuk melayani pengisian bensin, sementara pompa bensin lain tampak hampir sepi. Kalaupun bensinnya lebih baik dari merk-merk lain, saya tidak mengetahuinya. Lagipula harga bersaing.

Perbedaan terletak pada pelayanan. Jelas bahwa pelayanan menghasilkan keuntungan.

Ketika pada kunjungan pertama saya, pelayan membersihkan bagian dalam penutup angin, dia telah menanam benih uang.

Utamakan pelayanan, maka uang mengalir — selalu.

Sikap mengutamakan pelayanan membawa hasil dalam semua situasi. Dalam salah satu pekerjaan pertama saya, saya bekerja bersama seorang pemuda lain yang saya panggil dengan nama F.H.

F.H. seperti kebanyakan orang lain yang Anda kenal. Dulu dia lebih memikirkan mengapa dia memerlukan lebih banyak uang daripada cara-cara untuk menghasilkan uang. Setiap minggu F.H. menggunakan beberapa jam dari waktu perusahaan untuk menangani masalah keuangan pribadi. Topik percakapan kesukaannya adalah “Di sini saya adalah orang yang dibayar paling rendah. Mau tahu sebabnya?” Sikap F.H. ini bukannya tidak lazim, “Ini sebuah perusahaan besar. Penghasilan bersihnya mencapai jutaan. Perusahaan ini membayar banyak orang dengan gaji besar sehingga harus membayar saya besar pula.”

F.H. menyampaikan beberapa kali keinginan naik gaji. Akhirnya, pada suatu hari dia memutuskan saatnya untuk maju dan menuntut uang lebih banyak. Sekitar 30 menit kemudian, F.H. kembali dengan hati panas. Ekspresinya menjelaskan bahwa cek bulan depan tampaknya akan tepat sama dengan cek bulan ini.

Segera F.H. mulai bercerita. “Sial, apa saya gila! Kau pikir apa yang akan dikatakan orang tua itu ketika saya mengatakan menginginkan tambahan uang? Dengan marah dia bertanya, ‘Mengapa kau yakin kau pantas meminta kenaikan?’”

“Saya memberi banyak alasan,” F.H. melanjutkan. “Saya mengatakan saya telah dilewati ketika orang lain di sekitar sini mendapat kenaikan gaji. Saya mengatakan pengeluaran saya semakin besar sementara cek yang saya terima tidak. Saya mengatakan kepadanya saya melakukan apa saja di sini yang mereka minta saya melakukannya.”

“Apakah kau dapat memahami? Saya memerlukan kenaikan gaji. Tapi bukan membayar saya lebih, mereka malah memberi kenaikan kepada orang lain yang bahkan tidak memerlukan separuh dari yang saya butuhkan.”

“Kenapa, cara dia bersikap,” F.H. melanjutkan, “Mungkin kau akan mengira aku meminta sedekah. Yang dia katakan adalah, ‘Kalau catatan Anda menunjukkan bahwa Anda pantas menerima uang lebih besar, Anda akan mendapatkannya’.”

“Tentu saya dapat mengerjakan tugas dengan lebih baik jika mereka membayar saya untuk itu, tapi hanya orang bodoh yang melakukan sesuatu yang tidak dibayar untuknya.”

F.H. adalah contoh orang yang buta tentang bagaimana menghasilkan uang. Pernyataannya yang terakhir telah merangkum kesalahannya. Dia menginginkan perusahaan membayar lebih, baru kemudian dia akan menghasilkan lebih banyak. Tapi sistem tidak bekerja demikian. Anda tidak mendapat kenaikan berdasarkan janji bahwa Anda akan berprestasi lebih baik; Anda mendapat kenaikan hanya dengan menunjukkan prestasi yang lebih baik. Anda tidak dapat menuai uang, kecuali Anda menanam benih yang menumbuhkan uang. Dan benih uang adalah pelayanan. Utamakan pelayanan, maka uang mengalir dengan sendirinya.

Pikirkan produser mana yang akan menghasilkan uang dari film. Produser yang ingin-cepat-kaya hendak membuat sebuah film. Dengan menanam uang untuk hiburan (jasa), dia menghalalkan segala cara. Dia membeli sebuah naskah yang ditulis dengan buruk dan mempekerjakan penulis kelas-dua untuk mengadaptasinya. Dalam mempekerjakan aktor, menyusun set, bahkan merekam suara, dia menanam uang lebih dulu. Produser ini berpikir penggemar film adalah orang yang mudah ditipu, orang yang tidak bisa membedakan yang baik dan yang jelek.

Tetapi produser yang ingin-cepat-kaya jarang mencapai kekayaan dengan cepat. Tidak pernah ada cara yang berhasil untuk membeli sesuatu dari kelas-dua, khususnya bila diberi harga kelas pertama.

Produser yang menikmati hasil terbesar dari film, mendahulukan hiburan sebelum uang. Dia melakukan apa saja yang

mungkin untuk memberi hiburan kepada penonton, yang lebih dan semakin baik dari yang mereka harapkan. Hasilnya: orang menyukai fimnya. Film itu mendapat ulasan yang baik. Dan menghasilkan uang.

Sekali lagi, mengutamakan pelayanan akan membuat uang mengalir dengan sendirinya. Pramuniaga yang konsentrasi dengan memberi pelayanan sebaik mungkin, tidak perlu mengkhawatirkan tip. Tip akan datang. Tetapi lawannya yang mengabaikan cangkir kopi kosong, ("Mengapa mengisinya kembali, mereka tampaknya tidak suka memberi tip"), tidak akan menemukan imbalan sukarela.

Sekretaris yang dengan sungguh-sungguh membuat surat agar tampak lebih baik dari yang diharapkan atasan, berhak mendapatkan perbaikan dalam cek gajinya di masa yang akan datang. Tapi sekretaris yang berpikir, "Mengapa harus memikirkan kekurangan-kekurangan kecil? Apa yang mereka harapkan dengan gaji \$65 seminggu?" dia akan tetap menerima gaji \$65 seminggu.

Sales yang memberi pelayanan penuh kepada seorang konsumen tidak perlu takut kehilangan konsumen.

Berikut adalah sebuah peraturan sederhana tetapi ampuh, yang membantu Anda mengembangkan sikap mengutamakan-pelayanan: Selalu memberi lebih dari yang diharapkan orang lain. Setiap perbuatan kecil tambahan yang Anda lakukan untuk orang lain adalah benih uang. Bekerja lembur secara suka rela dan membantu departemen dari keadaan yang sulit adalah benih uang; memberi pelayanan tambahan kepada konsumen adalah benih uang karena membuat konsumen itu datang kembali; memperluas ide baru yang akan meningkatkan efisiensi adalah benih uang.

Tentu, *benih uang menumbuhkan uang*. Tanamlah pelayanan, dan Anda akan menuai uang.

Luangkan beberapa waktu sehari untuk menjawab pertanyaan ini: "Bagaimana saya dapat memberi lebih dari yang diharapkan dari saya?" Kemudian cari jawabannya.

Utamakan pelayanan dan uang akan mengalir sendiri.

Secara ringkas, tumbuhkan sikap yang akan membawa Anda maju ke sukses.

1. **Tumbuhkan sikap “saya tergerak”.** Hasilnya sesuai dengan antusiasme atau rasa tertarik yang Anda tanam. Tiga hal yang harus dilakukan untuk menggerakkan Anda adalah:
 - a. *Menggal lebih dalam.* Ketika Anda merasa tidak tertarik pada sesuatu, galilah dan pelajari mengenaiya. Ini akan membangkitkan rasa tertarik Anda.
 - b. *Hidupkan segala sesuatu mengenai diri Anda:* senyum, jabat tangan, percakapan, bahkan cara berjalan Anda.
 - c. *Menyebarkan berita bagus.* Tidak pernah orang mencapai sesuatu yang positif dengan menceritakan kabar buruk.
2. **Tumbuhkan sikap “Anda penting”.** Orang berbuat lebih jika Anda membuat mereka merasa penting. Ingat untuk melakukan ini:
 - a. *Memperlihatkan penghargaan di setiap kesempatan.* Buatlah orang merasa penting.
 - b. *Menyapa orang dengan namanya.*
3. **Tumbuhkan sikap “Mengutamakan pelayanan”,** dan saksikan uang mengalir sendiri. Biasakan sikap ini dalam segala sesuatu yang Anda kerjakan, untuk memberi orang lebih dari yang mereka harapkan.



Berpikir Positif tentang Orang Lain

Ini adalah *prinsip dasar* mencapai sukses. Tanamkan dalam benak dan ingatlah, bahwa sukses tergantung pada dukungan orang lain. Satu-satunya penghalang antara Anda dan ingin menjadi apa Anda, adalah dukungan dari orang lain.

Seorang eksekutif akan sukses tergantung pada orang yang melaksanakan perintahnya. Jika mereka tidak patuh, presiden perusahaan akan memecat eksekutif itu, bukan para pegawai tersebut. Seorang sales tergantung kepada konsumen untuk membeli produknya. Jika mereka tidak membeli, sales itu gagal.

Demikian juga, seorang dekan tergantung pada para profesor untuk melaksanakan program pendidikannya; seorang politisi tergantung kepada pendukung untuk memilihnya; seorang penulis tergantung pada orang untuk membaca apa yang dia tulis. Sebuah penguasa jaringan toko haruslah seorang penguasa jaringan toko karena pegawai menerima kepemimpinan dan konsumen menerima program penjualannya.

Dahulu seseorang dapat mencapai suatu posisi kekuasaan melalui kekuatan dan memegangnya dengan kekerasan dan/atau ancaman kekuatan. Pada masa itu orang bekerja sama dengan "pemimpin" atau menghadapi resiko kehilangan kepalanya.

Tetapi sekarang, orang mendukung dengan sukarela atau tidak mendukung Anda sama sekali.

Sekarang adalah saat untuk bertanya, “Saya memang tergantung pada orang lain untuk mencapai sukses yang saya inginkan, tapi apa yang harus saya lakukan untuk membuat orang-orang ini mendukung dan menerima kepemimpinan saya?”

Jawabannya terdapat dalam satu frasa: *berpikir positif tentang orang lain*. Berpikir positif tentang orang lain membuat mereka menyukai dan mendukung Anda.

Bab ini memperlihatkan bagaimana itu terjadi.

Ribuan kali setiap hari, pemandangan ini terjadi. Sebuah komite atau kelompok mengikuti suatu sesi. Tujuannya – untuk mempertimbangkan nama-nama yang akan menerima promosi, pekerjaan baru, keanggotaan klub, penghargaan – seseorang harus menjadi presiden perusahaan baru, supervisor baru, manajer penjualan baru. Nama-nama itu diajukan kepada kelompok. Pimpinan bertanya, “Bagaimana perasaan kalian tentang orang ini?”

Mereka memberi komentar. Untuk beberapa nama ada pernyataan positif seperti: “Dia orang yang baik. Orang-orang di sana banyak membicarakannya. Dia juga mempunyai latar belakang teknik yang baik.”

“Tuan F? Oh, dia adalah jenis orang yang dapat ditonjolkan, sangat manusiawi. Saya yakin dia akan cocok dengan kelompok kita.”

Beberapa nama mengundang pengakuan yang negatif dan kurang hangat. “Kurasa kita harus menyelidiki orang ini dengan cermat. Dia kelihatannya tidak terlalu baik dalam berhubungan dengan orang lain.”

“Saya tahu dia mempunyai latar belakang teknik dan akademi yang bagus. Saya tidak mempertanyakan kompetensinya. Tapi saya memikirkan penerimaan orang terhadapnya. Dia tidak mendapat banyak penghargaan dari orang lain.”

Sekarang ada sebuah pengamatan yang sangat penting: dalam sekurang-kurangnya 9 dari 10 kasus, faktor “disukai” adalah hal pertama yang disyaratkan. Di sejumlah kasus besar, faktor “disukai” mendapat bobot yang jauh lebih besar dari faktor teknis.

Pengamatan di atas berlaku dalam event seperti pemilihan ilmuwan untuk gelar profesor di universitas. Dalam pengalaman akademis, saya pernah menghadapi cukup banyak kesempatan dimana nama-nama untuk personel fakultas yang baru diragukan. Ketika sebuah nama muncul, kelompok memberikan pertimbangan yang sangat berat seperti:

“Apakah dia akan cocok?”

“Apakah mahasiswa menyukainya?”

“Apakah dia bisa bekerja sama dengan staf lain?”

Pertimbangan ini tidak adil? tidak akademis? Tidak. Jika orang itu tidak disukai, dia tidak dapat diharapkan mendekati mahasiswanya dengan efektivitas maksimum.

Perhatikan ini dengan baik. Seseorang tidak didorong ke tingkat yang lebih tinggi dalam pekerjaan, melainkan dia diangkat. Di jaman sekarang, orang tidak mempunyai waktu atau kesabaran untuk mendorong orang lain ke tangga pekerjaan, tingkat demi tingkat yang menyakitkan. Orang itu dipilih karena catatan prestasinya membuat dia lebih tinggi dari yang lain.

Kita diangkat ke tingkat lebih tinggi oleh orang yang mengenal kita sebagai orang yang disukai, orang yang menganggap orang lain sebagai pribadi. Setiap persahabatan yang Anda bangun, mengangkat Anda satu tingkat lebih tinggi. Lagipula, disukai membuat Anda lebih ringan untuk didorong.

Orang yang sukses mempunyai rencana untuk menyukai orang lain. Orang yang mencapai puncak tidak banyak membicarakan teknik mereka untuk berpikir benar (positif) tentang orang lain. Anda akan terkejut betapa banyak orang yang benar-benar besar, pasti mempunyai rencana yang jelas, bahkan tertulis, untuk menyukai orang lain.

Lihat saja kasus Presiden Lyndon Johnson. Jauh sebelum dia menjadi presiden, Johnson, dalam proses pengembangan kekuatan persuasi diri yang menakjubkan, mengembangkan sepuluh rumus sukses. Prinsip-prinsipnya — seorang pengamat biasa pun dapat melihat prinsip-prinsip itu dipraktikkan dalam segala hal yang dilakukannya — dikutip secara langsung:

1. *Belajar untuk mengingat nama.* Kesalahan menyebut nama bisa menunjukkan bahwa Anda tidak sungguh-sungguh tertarik.
2. *Menjadi orang yang rileks,* sehingga Anda tidak terlihat tegang. Jadilah orang yang dapat menyesuaikan diri dengan mudah di mana pun berada.
3. *Bersikap rileks dan tenang* sehingga Anda tidak mudah terganggu oleh sesuatu.
4. *Tidak egoistis.* Lindungi diri dari kesan bahwa Anda tahu segalanya.
5. *Memupuk sifat-sifat yang menarik* sehingga orang lain akan mendapatkan sesuatu yang berharga dari hubungannya dengan Anda.
6. *Belajar untuk menghilangkan unsur-unsur buruk* dari kepribadian Anda, termasuk yang mungkin tidak Anda sadari.
7. *Berusaha dengan jujur untuk melupakan* setiap kesalahpahaman di masa lalu atau sekarang. Hilangkan sumber kesedihan Anda.
8. *Berlatih menyukai orang lain* sampai Anda dapat melakukannya dengan baik.
9. *Tidak meninggalkan peluang* untuk mengucapkan selamat atas prestasi seseorang, atau mengekspresikan simpati atas kesedihan atau kekecewaan.
10. *Memberi kekuatan spiritual* kepada orang lain, sehingga mereka akan memberikan kasih sayang yang jujur kepada Anda.

Menggunakan 10 prinsip “menyukai orang lain” yang sederhana tapi ampuh ini membuat Presiden Johnson lebih mudah dipilih, lebih mudah didukung oleh kongres. Menerapkan 10 prinsip ini membuat Presiden Johnson lebih mudah untuk diangkat.

Baca ulang prinsip ini. *Perhatikan bahwa disini tidak ada filosofi impas. Tidak ada perbedaan – biarkan orang lain datang kepada saya untuk berhubungan. Tidak ada – saya tahu itu semua, orang lain adalah bodoh.*

Orang yang besar, yang berada di puncak dalam bidang industri, seni, ilmu pengetahuan dan politik, adalah orang yang hangat dan manusiawi. Mereka mengkhususkan diri menjadi orang yang dapat disukai.

Tetapi, jangan berusaha untuk membeli persahabatan, persahabatan tidak untuk dijual. Memberi hadiah adalah praktek yang baik, jika didukung oleh ketulusan, kesukaan untuk memberi dan kesukaan kepada orang yang diberi. Jika tidak benar-benar tulus, hadiah sering dianggap hanya sebagai balas jasa atau suap.

Tahun lalu, beberapa hari sebelum Natal, saya berada di kantor presiden sebuah perusahaan truk berukuran sedang. Saya baru saja akan meninggalkan tempat, mengejar seorang pengantar dengan hadiah penyegar cairan dari sebuah perusahaan lokal *tire recapping*. Teman saya jelas merasa senang, dan dengan sedikit getaran dalam suaranya meminta si pengantar untuk mengembalikan hadiah itu kepada pengirim.

Setelah pengantar itu pergi, teman saya cepat-cepat menjelaskan kepada saya “jangan salah paham. Saya senang memberi hadiah dan saya senang mendapatkannya.”

Kemudian dia menyebut sejumlah hadiah yang sudah diterima dari rekan-rekan bisnisnya pada hari natal tersebut.

“Tapi,” dia melanjutkan, “jika hadiah itu hanya sebuah usaha untuk memperoleh bisnis saya, jelas sebuah penyipuan, saya tidak menginginkannya.” Saya berhenti berbisnis dengan perusahaan itu 3 bulan yang lalu karena pekerjaan mereka tidak

seperti seharusnya dan saya tidak menyukai para pegawainya. Tetapi sales mereka terus berusaha menghubungi saya.

“Yang membuat saya marah,” dia melanjutkan, “adalah minggu lalu salesman yang sama berada disini dan berkata,” saya ingin berbisnis kembali dengan Anda. Saya akan mengatakan kepada Santa agar berbuat baik kepada Anda tahun ini.” Jika saya tidak mengirim kembali *booze* mereka, hal pertama yang akan dia lakukan dan katakan ketika dia berada disini adalah “saya yakin Anda akan menikmati hadiah ini, bukan?”

Persahabatan tidak dapat dibeli. Dan ketika kita mencoba untuk melakukannya, kita kehilangan 2 cara:

1. Kita menyia-nyiakan uang.
2. Kita menciptakan pujian.

Berinisiatiflah dalam membangun persahabatan. Itulah yang dilakukan para pemimpin. Adalah mudah dan wajar jika mengatakan, “biarkan dia yang memulai.” “Biarkan mereka menghubungi kita.” “Biarkan dia bicara lebih dulu.”

Secara teori juga mudah mengabaikan orang lain. Ya, ini adalah mudah dan wajar, tapi bukan cara berpikir yang tepat tentang orang lain. Jika Anda mengikuti peraturan orang lain membangun dasar persahabatan, maka Anda mungkin tidak mempunyai banyak teman.

Sesungguhnya, merupakan tangga persahabatan sejati jika kita memulai untuk mengenal orang lain. Pada kesempatan berikutnya Anda berada dalam sebuah kelompok besar, amati sesuatu yang sangat penting: orang terpenting yang hadir adalah orang yang paling aktif dalam memperkenalkan dirinya.

Selalu orang yang besar berjalan mendekati Anda, menawarkan tangannya dan berkata, “halo, saya Jack R.” Seraplah pengamatan ini untuk sejenak, Anda akan menemukan alasan orang ini penting, karena dia bekerja membangun persahabatan.

Berpikirlah benar tentang orang lain. Seorang teman menyatakannya demikian, “saya mungkin tidak terlalu penting

untuknya, tapi dia penting untuk saya.” Itu sebabnya saya harus mengenalnya.

Pernahkah Anda memperhatikan bagaimana orang terpaku sejenak menunggu elevator? Kecuali mereka bersama-sama dengan orang yang mereka kenal, pada umumnya mereka tidak berbicara apa-apa kepada orang yang berdiri di sampingnya.

Suatu hari saya melakukan sebuah pengamatan kecil.

Saya memulai mengatakan sesuatu kepada orang asing yang menunggu seperti saya. Saya memperhatikan reaksinya selama 25 kali berturut-turut. Dan untuk 25 kali tersebut saya mendapat respon yang positif dan bersahabat.

Sekarang berbicara dengan orang asing mungkin tidak terlalu menyenangkan, tetapi kebanyakan orang menyukainya. Bentuk ini adalah sebuah contoh yang besar:

Ketika Anda memberi teguran yang menyenangkan kepada seorang asing, Anda membuatnya merasa setingkat lebih baik. Ini membuat Anda merasa lebih enak dan membantu Anda lebih rileks. Setiap kali Anda mengatakan sesuatu yang menyenangkan kepada orang lain, Anda memberikan imbalan kepada diri sendiri. Ini seperti memanaskan mobil Anda di pagi hari yang dingin.

Berikut adalah 6 cara untuk mendapatkan teman dengan melatih sedikit inisiatif:

1. Perkenalkan diri kepada orang lain di setiap kesempatan yang mungkin — di pesta, pertemuan, pesawat terbang, pekerjaan, dimana saja.
2. Pastikan orang lain mendengar nama Anda diucapkan dengan benar.
3. Pastikan Anda mengucapkan nama orang lain seperti dia mengucapkannya.
4. Tulislah nama orang itu, dan pastikan Anda mengeja dengan benar. Orang mempunyai perasaan yang peka mengenai ejaan nama mereka! Jika mungkin, catat pula alamat dan nomor teleponnya.

5. Buat catatan pribadi atau hubungi lewat telepon teman-teman baru yang ingin Anda kenal dengan lebih baik. Ini adalah penting. Kebanyakan orang yang berhasil menghubungi teman-teman baru dengan surat atau telepon.
6. Akhirnya, katakan hal-hal yang menyenangkan kepada orang asing. Ini akan menghangatkan dan membuat Anda menghadapi tugas ke depan.

Mempraktekkan 6 peraturan ini adalah cara yang sangat tepat memikirkan orang lain. Namun ini bukan cara berpikir dari orang yang sedang-sedang saja. Tuan “sedang-sedang saja” tidak pernah mengambil inisiatif untuk memperkenalkan diri. Dia menunggu orang lain memperkenalkan diri lebih dulu.

Berinisiatiplah. Jadilah seperti orang yang sukses. Pergilah keluar untuk bertemu dengan orang, dan jangan malu-malu. Jangan takut kelihatan canggung. Carilah tahu mengenai orang tersebut dan pastikan dia juga mengetahui siapa Anda.

Baru-baru ini saya dan seorang rekan diminta melakukan penyaringan pendahuluan terhadap seorang pelamar untuk pekerjaan penjualan industri. Kami menemukan si pelamar, namanya Ted, mempunyai beberapa persyaratan yang bagus. Dia sangat cerdas, berpenampilan bagus, dan tampaknya mempunyai banyak ambisi. Tapi kami menemukan sesuatu yang memaksa untuk mendiskualifikasinya, setidaknya untuk sementara. Keterbatasan besar Ted adalah: dia mengharapkan kesempurnaan pada orang lain. Ted terganggu oleh banyak hal-hal kecil, seperti kesalahan dalam tata bahasa, orang yang menaruh rokok sembarangan, orang yang mempunyai selera buruk dalam berpakaian, dan sebagainya.

Ted terkejut mengetahui fakta mengenai dirinya. Tapi dia sangat ingin memperoleh pekerjaan dengan bayaran lebih tinggi, dan dia bertanya apakah ada yang dapat kami katakan kepadanya untuk membantu mengatasi kelemahan tersebut.

Kami membuat 3 saran:

1. Menyadari fakta bahwa tidak ada seorangpun yang sempurna. Beberapa orang hampir lebih sempurna dari yang lain, tetapi tidak seorangpun mutlak sempurna. Merupakan kualitas kebanyakan manusia lainnya yaitu membuat kesalahan, apapun jenisnya.
2. Menyadari fakta bahwa orang lain mempunyai hak untuk berbeda. Janganlah bermain sebagai penguasa dalam segala hal. Jangan tidak menyukai seseorang karena kebiasaannya berbeda dari Anda atau karena mereka menyukai pakaian, agama, atau mobil yang berbeda. Anda tidak harus menyetujui apa yang dilakukan orang lain, tapi Anda tidak boleh tidak menyukainya karena melakukan hal itu.
3. Tidak menjadi pembaharu. Berikan sentuhan yang sedikit “lebih hidup dan membiarkan hidup” dalam filosofi Anda. Umumnya orang sangat tidak suka diberitahu bahwa dia salah. Anda mempunyai hak atas opini Anda sendiri, tapi kadang-kadang lebih baik menyimpan opini itu untuk diri sendiri.

Secara sadar Ted menerapkan ketiga saran itu. Beberapa bulan kemudian dia mempunyai pandangan yang segar. Dia sekarang menerima orang lain seperti apa adanya, tidak 100 persen baik juga tidak 100 persen buruk.

“Disamping itu, “dia berkata, “hal-hal yang dulu sangat mengganggu bagi saya sekarang terasa menarik. Akhirnya saya sadari betapa anehnya dunia ini jika semua orang sama dan setiap orang sempurna.”

Catatlah fakta yang sederhana ini tapi penting: tidak seorangpun seluruhnya baik dan tidak seorangpun seluruhnya buruk. Orang yang sempurna tidak ada. Sekarang, jika membiarkan pikiran tidak terkendali, kita dapat menemukan banyak hal yang tidak disukai pada hampir setiap orang. Begitu juga, jika kita berpikir dengan benar, berpikir yang baik tentang orang lain,

kita dapat menemukan banyak sifat-sifat yang disukai dan dihargai pada orang tersebut.

Lihatlah dengan cara ini. Pikiran Anda adalah stasiun pemancar mental. Sistem pemancar ini mengirim pesan kepada Anda pada 2 saluran yang sama kuat: saluran *P(positif)* dan saluran *N(negatif)*.

Perhatikan bagaimana sistem pemancar Anda bekerja. Seumpama hari ini atasan Anda (kita sebut saja Tuan Jacobs) memanggil Anda ke kantornya dan mengevaluasi pekerjaan Anda. Dia memuji pekerjaan Anda, tapi juga memberi beberapa saran khusus tentang bagaimana Anda dapat melakukannya dengan lebih baik. Malam ini sangat cocok untuk Anda mengingat kejadian itu dan memikirkannya.

Jika Anda menyetel saluran N, maka pembaca pemberita akan mengatakan sesuatu seperti: "Awat! Jacobs akan menjatuhkan Anda. Dia adalah seekor udang. Anda tidak memerlukan nasihatnya. Ingat apa yang dikatakan oleh Joe tentang Jacobs? Dia benar. Jacobs ingin menjatuhkan Anda seperti dilakukannya kepada Joe. Tolaklah. Pada kesempatan berikutnya dia memanggil Anda masuk, lawanlah kembali. Ini lebih baik, jangan menunggu. Besok masuklah dan minta dia menjelaskan maksud dari kritiknya..."

Tapi putarlah setelah saluran P, si pembaca berita akan mengatakan sesuatu seperti ini: "Kau tahu, Tuan Jacobs adalah orang yang sangat baik. Saran-saran yang dia berikan kepada saya tampak sangat ampuh. Jika saya mempraktekannya, mungkin saya dapat melakukan pekerjaan dengan lebih baik dan membuat peningkatan untuk diri saya. Orang tua itu memberi manfaat bagi saya. Besok saya akan masuk dan mengucapkan terima kasih atas bantuannya yang membangun. Dia benar: Jacobs adalah pria yang baik untuk bekerja sama..."

Dalam kasus yang khusus ini, jika Anda mendengarkan saluran N, Anda hampir pasti akan membuat kesalahan yang buruk, mungkin fatal, dalam hubungan dengan atasan. Tapi jika

Anda menyetel saluran P, Anda pasti mendapat keuntungan dari saran atasan Anda, dan di saat yang sama mendekatkan diri dengannya. Dia akan menghargai kunjungan itu. Cobalah dan lihat.

Ingat, semakin lama Anda menyetel saluran P atau saluran N, semakin Anda tertarik dan semakin sulit untuk pindah saluran. Ini benar, karena pemikiran seseorang, positif atau negatif, membentuk seluruh jaringan reaksi dari pikiran yang serupa.

Sebagai contoh, Anda bisa memulai dengan sebuah pikiran negatif yang sederhana seperti aksen seseorang, dan Anda akan berpikir negatif tentang topik-topik yang tidak berkaitan, seperti keyakinan politik dan agamanya, mobil yang dia kendarai, kebiasaan pribadi, hubungan dengan isteri, bahkan cara dia menyisir rambut. Berpikir seperti ini jelas tidak akan membawa Anda ke tujuan yang diinginkan. Anda pemiliknya. Jadi, kelola stasiun pemancar pikiran Anda. Ketika memikirkan manusia, biasakan untuk mendengarkan saluran P.

Jika saluran N mengganggu, katakan STOP. Kemudian pindah saluran. Untuk pindah, yang harus Anda lakukan hanya memikirkan satu sifat positif orang itu. Dalam gaya jaringan reaksi yang sesungguhnya, pikiran tersebut akan membawa kepada pikiran lainnya, demikian seterusnya. Dan Anda akan gembira.

Ketika sendirian, hanya Anda yang dapat memutuskan apakah akan mendengarkan saluran P atau N. Tapi ketika berbicara dengan orang lain, orang itu mempunyai ukuran kontrol terhadap apa yang Anda pikirkan.

Kita harus ingat bahwa pada umumnya orang tidak memahami konsep berpikir benar tentang orang lain. Jadi sangat lazim orang datang kepada Anda, dan mengatakan sesuatu yang negatif tentang seseorang yang Anda berdua mengenalnya: rekan kerja ingin mengatakan tentang sifat-sifat yang tidak menyenangkan dari pegawai lain, seorang tetangga memberitahu

masalah rumah tangga dari keluarga lain, atau seorang konsumen ingin membesar-besarkan kesalahan pesaingnya, yang akan Anda hubungi.

Pikiran berbuah pikiran. Sangat berbahaya mendengar komentar negatif tentang orang lain, karena Anda juga akan berpikir negatif tentang orang itu. Bahkan, jika tidak berhati-hati, Anda mungkin menambah bahan bakar ke api dengan “Ya, tidak itu saja. Apa Anda tidak mendengar...”. Hal-hal seperti ini akan menjadi bumerang.

Ada 2 cara untuk mencegah orang lain menggiring kita dari saluran P ke saluran N. Salah satu adalah mengalihkan topik secepat mungkin dan setenang mungkin dengan pernyataan seperti, “Maaf, John, tapi sementara saya memikirkan itu, saya ingin bertanya kepadamu...” Cara kedua adalah mengundurkan diri dengan berkata: “Maaf, John, saya terlambat sekarang...” atau “Saya mempunyai janji yang harus dipenuhi. Permisi.”

Buatlah janji yang kuat pada diri Anda. Tidak membiarkan orang lain mengganggu pikiran Anda. Tetaplah pada saluran P.

Setelah Anda menguasai teknik untuk hanya berpikir hal-hal yang baik tentang orang lain, maka dijamin akan ada sukses yang lebih besar. Saya ingin mengatakan apa yang dikatakan oleh seorang sales asuransi yang sangat sukses kepada saya tentang bagaimana berpikir yang baik tentang orang lain telah memberinya imbalan besar.

Ketika pertama kali saya memasuki bisnis asuransi, dia memulai, “terasa sulit. Percayalah. Mulanya tampak banyak sekali agen yang bersaing, sebanyak jumlah prospek. Saya segera mengetahui apa yang diketahui oleh semua orang bekerja di bidang asuransi, bahwa 9 dari 10 prospek sangat yakin mereka tidak memerlukan asuransi lain.”

“Saya bekerja dengan baik. Tetapi akan saya katakan, itu bukan karena saya mengetahui banyak tentang sisi teknis dari asuransi. Itu juga penting, jangan salah paham. Tapi ada beberapa penjual asuransi yang mengetahui tentang polis dan kontrak lebih

baik dari saya. Sebenarnya, saya mengenal seseorang yang menulis sebuah buku tentang asuransi, tapi dia tidak dapat menjual sebuah polis untuk seorang pria yang mengetahui bahwa hidupnya tinggal 5 hari.”

“Sukses saya,” dia melanjutkan, “berdasarkan pada satu hal. Saya benar-benar menyukai orang yang saya bujuk untuk membeli. Sekali lagi saya katakan, saya benar-benar menyukai dia. Beberapa rekan sales berusaha pura-pura menyukai orang itu, tapi akibatnya tidak membawa hasil apa-apa. Anda tidak dapat membohongi seekor anjing. Sikap Anda, mata, ekspresi wajah, semuanya menyatakan hal yang sesungguhnya ketika Anda berpura-pura.”

“Sekarang setelah mengumpulkan informasi tentang seorang prospek, saya mengerjakan apa yang dilakukan oleh setiap agen lain. Saya mencatat usia, tempat kerja, penghasilan, jumlah anak, dan sebagainya.”

“Tapi saya juga mencatat sesuatu lainnya yang tidak pernah dicari oleh kebanyakan sales — artinya, beberapa alasan ampuh mengapa saya dapat menyukai prospek tersebut. Mungkin, pekerjaan yang dia lakukan akan memberi alasan, atau mungkin saya dapat menemukannya dari catatan masa lalunya. Tetapi, saya menemukan alasan yang baik untuk menyukai dia.”

“Kemudian, setiap kali perhatian saya terfokus pada prospek, saya meninjau alasan-alasan mengapa saya menyukainya. Saya membangun citra yang dapat disukai dari prospek, sebelum saya mengucapkan sebuah kata tentang asuransi kepadanya.”

“Teknik-teknik sederhana ini berhasil. Karena saya menyukai dia, pada akhirnya dia juga menyukai saya. Segera, tidak hanya duduk berseberangan meja darinya, saya sudah duduk di sisi yang sama dengannya, dan kami membahas rencana asuransi bersama. Dia mempercayai penilaian saya karena saya adalah seorang teman.”

“Sekarang orang tidak selalu menerima saya begitu saja, tapi saya telah menemukan bahwa selama saya tetap menyukai

seseorang, dia akan datang, dan kami bisa melanjutkan ke percakapan tentang bisnis.”

“Sebagai contoh adalah minggu lalu,” teman saya melanjutkan, “saya untuk ketiga kali menelepon seorang prospek yang sulit. Dia bertemu saya di pintu, dan sebelum sempat mengatakan Selamat sore, ‘dia telah mendahului berbicara terus-menerus, bahkan tidak berhenti untuk mengambil nafas sampai dia lelah dan menyelesaikan dengan, Dan jangan pernah kembali lagi ke sini.’”

“Setelah dia berkata demikian, saya hanya berdiri menatap matanya sekitar 5 detik, dan kemudian berkata dengan lembut dan dengan sejujurnya seperti yang saya maksud, Tapi Tuan S., saya menelepon malam ini sebagai teman Anda.”

“Kemarin dia membeli polis tunjangan \$10,000.”

•

Sol Polk terkenal dengan sebutan raja perabot dari Chicago. Dimulai sekitar 21 tahun yang lalu, Sol Polk sekarang menjual perabot senilai \$60.000.000 dalam setahun di Metropolitan Chicago.

Sol Polk menyerap banyak dari keberhasilannya berkat sikapnya terhadap para pemilik toko. “Konsumen,” kata tuan Polk, “seharusnya diperlakukan seperti mereka adalah tamu di rumah saya.”

Bukankah itu adalah cara berpikir kepada orang lain? Dan bukankah ini adalah rumus keberhasilan paling mudah yang dapat diterapkan? Perlakukan konsumen seperti tamu di rumah Anda.

Teknik ini juga dapat diterapkan di luar toko. Gantilah kata konsumen dengan pegawai sehingga berbunyi “pegawai seharusnya diperlakukan seperti tamu di rumah saya.”

Berikan perhatian kelas pertama kepada pegawai sehingga Anda mendapat kerja sama kelas-pertama, dan hasil kelas-pertama. Berpikir secara kelas-pertama tentang orang lain di sekitar Anda, akan membuat Anda menerima hasil kelas-pertama.

Salah satu peninjau buku ini dari versi terdahulu adalah seorang teman karib yang mempunyai perusahaan konsultasi manajemen bisnis. Ketika dia membaca ilustrasi di atas, dia memberi komentar, "Itu adalah hasil positif dari menyukai dan menghormati orang lain. Saya akan membagi sebuah pengalaman pribadi dari seorang teman yang memperlihatkan apa yang terjadi jika Anda tidak menyukai dan menghormati orang lain."

Pengalamannya sungguh sesuatu yang besar. Inilah dia!

"Perusahaan saya membuat kontrak untuk memberikan jasa konsultasi kepada sebuah perusahaan pembotolan soft drink yang relatif kecil. Kontrak itu penting, bernilai sampai \$9,500. Klien mempunyai pendidikan formal yang sedikit. Usahnya kurang menguntungkan dan tahun-tahun belakangan dia membuat beberapa kesalahan yang sangat mahal."

"Tiga hari setelah kami menerima kontrak, seorang rekan dan saya berkendara ke pabriknya sekitar 45 menit dari kantor kami. Sampai sekarang saya tidak tahu bagaimana itu dimulai, tapi ketika itu kami mulai membicarakan tentang kualitas negatif klien kami."

"Sebelum kami menyadari, kami telah membicarakan kebodohnya dalam menimbulkan kekacauan yang dia hadapi, bukan membicarakan bagaimana kami dapat menemukan pendekatan terbaik untuk memecahkan masalahnya."

"Saya teringat pernyataan yang saya kira cemerlang, Satu-satunya yang menghambat tuan F besar adalah 'gemuk'. Rekan saya tertawa dan akhirnya sampai pada pengamatan yang sama. Dan anaknya. Si Yuniur tentulah sudah berusia 35 tahun, tetapi satu-satunya syarat yang dimilikinya untuk pekerjaannya adalah berbicara bahasa Inggris."

"Sepanjang perjalanan kami tidak membicarakan apa-apa, kecuali kelemahan pikiran klien kami."

Ya, konperensi sore itu terasa dingin. Jika diingat kembali, saya merasa klien kami merasakan bagaimana kami berpikir

tentang dia. Dia mungkin berpikir: “Orang-orang ini menganggap saya bodoh atau entahlah, dan yang akan mereka lakukan untuk uang saya hanyalah memberikan percakapan yang tidak berarti.”

“Dua hari kemudian saya mendapat surat dari klien ini yang hanya terdiri 2 kalimat. Bunyinya, Saya memutuskan untuk membatalkan kontrak atas jasa konsultasi Anda. Jika ada biaya untuk jasa Anda sampai hari ini, silakan kirim tagihan.”

“Dengan memikirkan hal negatif selama 40 menit, kami telah kehilangan kontrak \$9,500. Yang lebih menyakitkan adalah mengetahui bahwa sekitar sebulan kemudian mantan klien ini telah mengontrak sebuah perusahaan di luar kota untuk bantuan profesional yang dibutuhkannya.”

“Kita tidak akan kehilangan dia jika kita mengkonsentrasikan pada banyak kualitas baik yang dimilikinya. Dan dia memilikinya. Kebanyakan orang memilikinya.”

Beginilah Anda dapat menikmati dan menemukan prinsip dasar sukses di saat yang sama. Dua hari yang akan datang, dengarkanlah percakapan sebanyak mungkin. Catat dua hal: siapa di dalam percakapan itu yang paling banyak bicara dan siapa yang lebih berhasil.

Ratusan dari pengalaman kecil saya, mengungkapkan hal berikut: orang yang paling banyak bicara dan orang yang paling berhasil adalah jarang orang yang sama. Hampir tanpa pengecualian, orang yang lebih berhasil, lebih banyak menggunakan percakapan yang jujur. Artinya, dia mendorong orang lain untuk membicarakan dirinya, pandangannya, prestasinya, keluarganya, pekerjaannya, dan masalahnya.

Percakapan yang jujur memberi jalan kepada sukses yang lebih besar, dengan 2 cara yang penting:

1. Percakapan yang jujur menghasilkan teman.
2. Percakapan yang jujur membantu Anda mengetahui lebih banyak tentang orang lain.

Ingat ini: pribadi yang sedang-sedang saja lebih senang membicarakan dirinya daripada hal lain di dunia ini. Ketika Anda memberi peluang padanya, dia menyukai Anda karena hal itu. Percakapan yang jujur adalah cara termudah, paling sederhana dan paling meyakinkan untuk mendapatkan seorang teman.

Keuntungan kedua dari percakapan yang jujur — mempelajari lebih banyak tentang orang lain, juga penting. Seperti disinggung di bab satu, orang adalah apa yang kita pelajari di laboratorium sukses kita. Semakin banyak yang dapat kita pelajari tentang mereka, proses berpikir mereka, titik lemah dan titik kuat mereka, mengapa mereka melakukan sesuatu, maka semakin baik kita dilengkapi kemampuan untuk mempengaruhi secara efektif, dengan cara yang kita inginkan.”

Saya akan memberi ilustrasi.

Sebuah agen periklanan besar di New York, seperti semua agen periklanan lain, tentu mengkhususkan diri untuk memberitahu publik mengapa mereka harus membeli produk yang diiklankannya. Tetapi agen ini juga mengerjakan sesuatu yang lain, meminta copywriter-nya untuk menggunakan satu minggu setiap tahun di belakang counter, sehingga dapat mendengar apa yang dikatakan orang tentang produk yang dipromosikan.

Mendengarkan akan memberi petunjuk kepada para copywriter tentang apa yang dibutuhkan untuk menulis iklan yang lebih baik dan lebih efektif.

Banyak bisnis yang progresif melakukan wawancara akhir dengan pegawai yang akan berhenti. Alasannya bukan membujuk si pegawai untuk bertahan di perusahaan tetapi untuk mengetahui mengapa dia berhenti bekerja. Kemudian, perusahaan dapat memperbaiki hubungan dengan para pegawai. Mendengarkan itu membawa hasil.”

Mendengarkan juga membawa hasil bagi sales. Kita sering berpikir bahwa sales yang baik adalah “pembicara yang baik” atau “pembicara yang cepat”. Namun manajer penjualan tidak terkesan oleh pembicara yang baik seperti oleh pendengar yang

baik, yakni orang yang dapat mengajukan pertanyaan dan memperoleh jawaban yang diinginkan.

Jangan menjadi orang yang mendominasi percakapan. Dengarkan, raihlah persahabatan dan belajarlal.

Mempraktekkan keramahatnahan dalam setiap hubungan dengan orang lain adalah cara terbaik yang dapat Anda gunakan. Tidak ada persiapan komersial yang hanya 10% efektif membuat Anda rileks melakukan hal-hal kecil bagi orang lain. Berpikir benar tentang orang lain akan menghilangkan frustrasi dan stres. Bila Anda memikirkan baik-baik, penyebab besar stres adalah perasaan negatif kepada orang lain. Jadi berpikirlah positif tentang orang lain, temukan betapa menyenangkan dunia ini.

Ujian sesungguhnya dari berpikir benar tentang orang lain adalah pada saat segala sesuatu tidak berjalan seperti kita inginkan. Apa yang Anda pikirkan ketika Anda lolos suatu promosi? Atau ketika Anda gagal menduduki sebuah kantor di sebuah klub yang Anda ikuti? Atau ketika Anda dikritik atas pekerjaan yang Anda lakukan? Ingat ini: apa yang Anda pikirkan ketika kalah, menentukan seberapa lama Anda akhirnya akan menang.

Jawaban untuk berpikir benar tentang orang lain ketika segala sesuatu tidak sesuai yang diinginkan, datang dari Benjamin Fairless, salah seorang paling terkemuka di abad ini.

Tuan Fairless, yang tumbuh dari lingkungan sangat sederhana, hingga menjadi chief executive dari United States Steel Corporation, mengatakan hal ini (dikutip dalam majalah *Life*, 15 Oktober, 1956):

"Ini tergantung bagaimana Anda melihat segala sesuatu. Sebagai contoh, saya tidak pernah membenci seorang guru. Sewajarnya, kalau saya terkena hukuman seperti setiap murid yang lain, tapi saya selalu menganggap itu adalah kesalahan jika terkena hukuman. Saya juga selalu menyukai setiap atasan saya. Saya selalu berusaha menyenangkan dia dan berbuat lebih dari yang diharapkan jika mungkin, bagaimana pun juga."

“Tapi saya mengalami beberapa kekecewaan. Sering, ketika saya sangat menginginkan promosi, orang lain yang mendapatkannya. Tapi saya tidak pernah menganggap diri saya adalah korban dari “politik kantor” atau prasangka atau penilaian buruk dari pihak atasan. Sebaliknya, saya tidak berhenti atau menyerah, saya memikirkan sebab-sebabnya. Jelas, orang itu lebih layak menerima promosi daripada saya. Apa yang dapat saya lakukan untuk membuat diri saya pantas mendapat peluang berikutnya? Di saat yang sama, saya tidak pernah memarahi diri sendiri karena kalah atau tidak pernah membuang-buang waktu untuk menyalahkan diri.”

Ingat Benjamin Fairless ketika terjadi kesalahan. Kerjakan saja 2 hal:

1. Tanyakan kepada diri Anda, “Apa yang dapat saya lakukan untuk membuat lebih pantas menerima peluang berikutnya?”
2. Tidak membuang-buang waktu dan energi. Tidak menyalahkan diri sendiri. Buatlah rencana untuk menang di kesempatan lain.

**DALAM SEBUAH KAPSUL,
TERAPKAN PRINSIP-PRINSIP INI**

1. **Buatlah diri Anda lebih ringan untuk diangkat.** Jadilah orang yang disukai. Latihlah menjadi orang yang disukai orang lain. Anda akan mendapatkan dukungan mereka dan memberi bahan bakar pada program pembangun-keberhasilan Anda.
2. **Berinisiatif membangun persahabatan.** Perkenalkan diri Anda di setiap kesempatan. Pastikan Anda mencatat nama orang itu dengan benar dan pastikan Anda juga menyebutkan nama Anda dengan benar. Kirimkanlah catatan pribadi kepada beberapa teman baru yang ingin Anda kenal dengan lebih baik.
3. **Terimalah perbedaan dan keterbatasan manusia.** Jangan mengharapkan seseorang itu sempurna. Ingat, orang lain mempunyai hak untuk berbeda. Dan janganlah menjadi pembaharu.
4. **Putarlah saluran P, Stasiun Pikiran yang Baik.** Temukan sifat-sifat yang disukai dan dihargai dari seseorang, bukan yang tidak disukai. Jangan biarkan orang lain meracuni pikiran Anda tentang orang ketiga. Pikirkan hal positif tentang orang lain, sehingga Anda mendapat hasil yang positif juga.
5. **Latihlah percakapan yang jujur.** Ikutilah orang yang sukses. Doronglah orang lain untuk bicara. Biarkan orang lain berbicara kepada Anda tentang pandangan, opini, dan prestasinya.
6. **Latihlah keramahtamahan sepanjang waktu.** Itu membuat orang lain merasa lebih senang. Juga membuat Anda merasa gembira.
7. **Tidak menyalahkan orang lain ketika Anda menerima pukulan.** Ingat, bagaimana Anda berpikir ketika kalah, menentukan berapa lama akhirnya Anda akan menang.



Membiasakan Bertindak

Ada sesuatu yang diselesaikan oleh pemimpin di setiap bidang. Sangat sedikit orang yang berkualifikasi, untuk menduduki puncak, dan mengisi posisi penting.

Sesungguhnya, banyak ruang kosong di puncak. Seperti dijelaskan seorang eksekutif, banyak orang yang hampir memenuhi syarat, tetapi sering ada satu bumbu sukses yang tidak dimiliki. Yaitu kemampuan untuk menyelesaikan sesuatu, untuk mendapatkan hasil.

Setiap pekerjaan yang besar — apakah mengoperasikan usaha, penjualan tingkat tinggi, ilmu pengetahuan, militer atau pemerintahan — memerlukan orang yang memikirkan tindakan. Eksekutif penting, mencari orang kunci, menuntut jawaban atas pertanyaan seperti: “Apakah dia akan mengerjakan tugasnya?” “Apakah dia enak diajak berbisnis?”

“Apakah dia seorang yang mempunyai inisiatif?” “Dapatkah dia mencapai hasil atau dia hanya seorang jago bicara?”

Semua pertanyaan ini mempunyai satu tujuan: mengetahui apakah orang itu pandai bertindak. Ide cemerlang tidak cukup. “Ide bagus yang dapat dilaksanakan dan dikembangkan, adalah 100 persen lebih baik dari ide luar biasa yang mati karena tidak ditindaklanjuti.”

Seorang saudagar besar, John Wanamaker, sering berkata, “Tidak ada yang bisa terwujud hanya dengan memikirkannya.”

Pikirkan. Segala sesuatu yang kita miliki di dunia, dari satelit sampai gedung pencakar langit dan makanan bayi, adalah ide bagus yang ditindaklanjuti.

Ketika Anda mempelajari manusia — yang berhasil dan yang sedang-sedang saja — Anda menemukan mereka dalam dua kelompok. Orang yang berhasil adalah yang aktif, kita menyebutnya “aktivasionis”. Mereka yang sedang-sedang saja, orang yang tidak sukses, pasif. Kita menyebutnya “pasivasionis”.

Kita dapat menemukan prinsip sukses dengan mempelajari dua kelompok ini. Tuan Aktivasionis adalah seorang pelaku. Dia mengambil tindakan, menyelesaikan segala sesuatu, serta menindaklanjuti ide dan rencana. Tuan pasivasionis adalah bukan pelaku.

Dia menunda mengerjakan, sampai dia membuktikan bahwa tidak seharusnya atau tidak dapat mengerjakannya, atau sampai sudah sangat terlambat.

Perbedaan antara Tuan Aktivasionis dan Tuan Pasivasionis tampak dari cara-cara kecil yang tidak terhitung. Tuan Aktivasionis merencanakan liburan. Dia mengambil liburan.

Tuan Pasivasionis merencanakan liburan. Tetapi dia menunda sampai tahun depan. Tuan A. memutuskan harus ke gereja secara teratur. Dan dia melakukannya. Tuan P. berpikir adalah ide yang baik pergi ke gereja secara teratur, tetapi dia selalu menemukan cara untuk menunda kebiasaan baru ini. Tuan A. merasa dia harus mengirim catatan kepada orang yang dia senangi untuk memberi penghargaan atas beberapa prestasi. Dia menulis catatan itu. Dalam keadaan sama, Tuan P. menemukan alasan yang bagus untuk menunda catatan itu dan tidak pernah menulisnya.

Perbedaan juga muncul dalam hal-hal yang besar. Tuan A. ingin terjun ke bidang bisnis, dan dia melakukannya sendiri. Tuan P. juga ingin memasuki bidang bisnis, tetapi dia dengan segera menemukan sebuah alasan yang “bagus” mengapa sebaiknya

tidak dilakukan. Tuan A., usia 40, memutuskan ingin mengambil jalur kerja yang baru. Dan dia melakukannya. Ide yang sama muncul pada Tuan P., tetapi dia mendebat dirinya untuk tidak berbuat apa-apa.

Perbedaan antara Tuan Aktivasionis dan Tuan Pasivasionis terlihat dalam semua bentuk perilaku. Tuan A. menyelesaikan segala yang ingin diselesaikannya, dan sebagai hasilnya dia mencapai keyakinan diri, rasa keamanan batin, pengendalian diri dan pendapatan lebih besar. Tuan P. tidak menyelesaikan apa yang ingin diselesaikannya karena dia tidak mau bertindak. Akibatnya, dia kehilangan kepercayaan diri, merusak keyakinan diri, dan hidup sedang-sedang saja.

Tuan Aktivasionis bertindak. Tuan Pasivasionis “akan bertindak, tetapi tidak berbuat apa-apa.” Setiap orang ingin menjadi aktivasionis. Jadi biasakanlah mengambil tindakan.

Banyak pasivasionis kehilangan kesempatan karena berkeras untuk menunggu sampai segala sesuatu 100 persen mantap, sebelum mereka mengambil tindakan. Kesempurnaan yang sama diinginkannya tetapi tidak sesuatupun yang dilakukan manusia atau dirancang oleh manusia itu bisa benar-benar sempurna. Jadi, menunggu kondisi yang sempurna berarti menunggu selamanya. Di bawah ini adalah 3 sejarah kasus yang memperlihatkan bagaimana 3 orang bereaksi terhadap kondisi.

KASUS NOMOR 1: MENGAPA J.M. TIDAK MENIKAH

Tuan J.M. sekarang usianya 30-an, berpendidikan tinggi, bekerja sebagai akuntan, dan hidup sendiri di Chicago. Keinginannya yang besar adalah menikah. Dia menginginkan cinta, teman hidup, sebuah rumah, anak-anak, pekerjaan. J.M. sudah hampir menikah, dia hanya tinggal menunggu 1 hari. Tetapi setiap kali dia hampir menikah, dia menemukan sesuatu yang salah dengan gadis yang akan dinikahi: (“Pada saat sebelum membuat kesalahan yang fatal.”)

Sebuah contoh: dua tahun yang lalu, J.M. berpikir bahwa akhirnya dia menemukan gadis yang tepat. Gadis itu menarik, menyenangkan dan cerdas. Tapi J.M. harus benar-benar yakin bahwa pernikahan adalah keputusan yang benar. Ketika mereka mendiskusikan rencana pernikahan di suatu malam, calon Nyonya J.M. membuat beberapa pernyataan yang mengganggu J.M.

Jadi, untuk memastikan dia akan menikahi gadis yang tepat, J.M. membuat dokumen sebanyak 4 halaman untuk disetujui gadis itu sebelum mereka menikah. Dokumen yang diketik rapi dan tampak sangat legal, mencakup setiap segmen kehidupan yang dapat dipikirkan oleh J.M. Ada satu hal mengenai agama: *gereja yang akan mereka kunjungi, berapa sering mereka akan ke gereja, berapa banyak mereka akan menyumbang.* Bagian lain mencakup anak-anak: *berapa banyak dan kapan.*

Secara terinci, J.M. merangkum jenis-jenis teman yang mereka miliki, status kepegawaian calon isteri, tempat mereka akan tinggal, dan pembelanjaan uang mereka.

Untuk mengakhiri dokumen, J.M. menuangkan separuh halaman untuk mendata kebiasaan khusus yang harus dihentikan atau harus dilakukan oleh si gadis. Ini mencakup kebiasaan seperti merokok, minum, make up, hiburan, dan sebagainya.

Ketika calon pengantin perempuan meninjau ultimatumnya, dia melakukan seperti yang kita bayangkan. Dia mengembalikannya dengan sebuah catatan berbunyi, "Janji perkawinan yang biasa, untuk yang lebih baik atau yang lebih buruk,' sudah cukup bagus untuk orang lain, dan untuk saya. Semua ini omong kosong."

Ketika J.M. menghubungkan pengalamannya dengan saya dia berkata dengan cemas, "Sekarang apa yang salah dengan menulis persetujuan itu? Lagipula, bukankah pernikahan itu sebuah langkah yang besar. Kita harus sangat berhati-hati."

Tetapi J.M. salah. Anda dapat menjadi terlalu berhati-hati, tidak hanya dalam merencanakan pernikahan tapi dalam merencanakan segala sesuatu di dunia dimana segala sesuatu

serba beres. Standar itu bisa terlalu tinggi. Pendekatan J.M. terhadap pernikahan sangat mirip dengan pendekatannya terhadap pekerjaan, tabungan, persahabatan dan yang lainnya.

Pengujian atas orang-orang yang sukses bukanlah kemampuan untuk menghentikan semua masalah sebelum muncul, melainkan menghadapi dan mengatasi kesulitan ketika kesulitan itu muncul. Kita harus bersedia membuat kompromi yang cemerlang dengan kesempurnaan, kecuali kita menunggu selamanya sebelum mengambil tindakan.

Menyeberang jembatan adalah nasehat yang baik, jika kita menjumpai sebuah jembatan.

KASUS NOMOR 2: MENGAPA J.M. TINGGAL DI RUMAH BARU

Dalam setiap keputusan yang besar, pikiran bertempur dengan dirinya sendiri, apakah akan bertindak atau tidak, berbuat atau tidak. Berikut adalah bagaimana seorang pemuda memilih untuk bertindak, dan memperoleh imbalan yang besar.

Situasi J.M. serupa dengan jutaan pemuda lain. Dia berusia 20-an mempunyai seorang isteri dan anak, dan berpenghasilan pas-pasan.

Tuan dan Nyonya J.M. hidup di sebuah apartemen kecil. Mereka menginginkan rumah baru. Mereka menginginkan kesempatan akan ruang yang lebih besar, lingkungan yang lebih bersih, tempat bermain anak-anak, dan peluang untuk membangun ekuitas dalam properti mereka sendiri.

Tetapi ada hambatan dalam membeli rumah baru: uang muka. Suatu hari ketika J.M. menulis cek sewa bulan depan dia menjadi sangat risau. Dia mengamati bahwa pembayaran sewa itu sama besar dengan cicilan bulanan sebuah rumah baru.

J.M. memanggil isterinya dan berkata, "Bagaimana, kau suka ide membeli sebuah rumah baru minggu depan?" "Apa yang kau pikirkan?" Istrinya bertanya. "Kau tahu kita tidak bisa. Kita belum punya uang untuk membayar uang muka."

Tetapi J.M. bersikukuh. "Ada ratusan ribu pasangan seperti kita yang akan membeli rumah baru suatu hari tetapi hanya separuhnya yang berhasil. Sesuatu selalu muncul untuk menghentikan mereka. Kita akan membeli rumah. Saya tidak tahu sekarang ini bagaimana kita bisa mendapat uang muka, tapi kita akan mendapatkannya."

Minggu berikutnya mereka menemukan rumah yang mereka sukai, tidak terlalu mewah tapi menyenangkan, dengan uang muka \$1200. Sekarang hambatannya adalah menemukan cara untuk mengumpulkan \$1200. J.M. tahu, dia tidak dapat meminjam uang melalui saluran yang biasa karena ini akan menambah kreditnya sehingga dia tidak dapat memperoleh hipotik untuk harga jual.

Jika ada *kemauan* disitu ada *jalan*. Tiba-tiba, J.M. mendapat ilham. Mengapa tidak menghubungi pembangun dan membicarakan pinjaman pribadi sebesar \$1200? J.M. melakukannya. Mula-mula pembangun kurang menanggapi ide itu, tetapi J.M. berkeras. Akhirnya disetujui. Pembangun bahkan bersedia memberi perpanjangan kepada J.M. \$1200 untuk dilunasi dengan cicilan \$100 sebulan, ditambah bunga.

Sekarang yang harus dilakukan oleh J.M. adalah menemukan \$100 sebulan. Tuan dan Nyonya J.M. meruncingkan pensil dan menghitung cara untuk mengurangi pengeluaran \$25 sebulan. Tapi masih tersisa \$75, yang harus dikumpulkan oleh J.M. setiap bulan.

Kemudian J.M. mendapat ide lain. Keesokan paginya dia masuk menemui atasan. Dia menjelaskan kepada atasan apa yang dia kerjakan. Atasan senang mengetahui bahwa J.M. akan membeli sebuah rumah baru.

Kemudian J.M., berkata "Lihat, Tuan T. untuk mewujudkan ini, saya harus berpenghasilan paling sedikit \$75 lebih banyak setiap bulan. Sekarang saya tahu," J.M. melanjutkan, "Anda akan memberi kenaikan jika Anda merasa bahwa saya pantas mendapatkannya. Yang saya inginkan sekarang adalah peluang

untuk mendapat lebih banyak uang. Banyak hal di sini yang dapat dilakukan dengan sangat baik di akhir pekan.

Mungkinkah Anda dapat mengatur agar saya bisa mengerjakannya?”

Atasannya tertarik dengan kejujuran dan ambisi J.M. Dia mengusulkan cara agar J.M. bekerja lembur 10 jam setiap akhir minggu, sehingga Tuan dan Nyonya J.M. dapat pindah ke rumah baru mereka.

1. Resolusi untuk mengambil tindakan muncul dalam pikiran J.M. untuk menemukan cara-cara mencapai tujuan.
2. J.M. mencapai hasil luar biasa berupa kepercayaan diri yang baru. Akan lebih mudah baginya mengambil tindakan dalam situasi besar lainnya.
3. J.M. menyediakan untuk isteri dan anaknya standar kehidupan yang layak mereka dapatkan. Kalau dia menunggu, dengan menunda pembelian rumah sampai kondisi sempurna, ada kemungkinan mereka tidak akan pernah memiliki rumah sendiri.

KASUS NOMOR 3: C.D. INGIN MEMULAI BISNIS SENDIRI, TAPI...

Tuan C.D. mewakili kasus lain tentang apa yang terjadi pada ide besar jika kita menunggu sampai kondisi sempurna sebelum mengambil tindakan atas ide tersebut.

Segera setelah Perang Dunia II, C.D. menerima pekerjaan di Divisi Cukai, Departemen Kantor Pos Amerika Serikat. Dia menyukai pekerjaannya, tapi setelah 5 tahun dia merasa tidak puas dengan pembatasan-pembatasan, jam kerja yang teratur, bayaran yang rendah, dan sistem senioritas dengan peluang yang relatif kecil untuk pengembangan.

Dia kemudian mendapat ide. Dia mempelajari banyak hal tentang apa yang diperlukan untuk menjadi importir sukses.

Mengapa dia tidak terjun ke bisnis impor barang-barang bingkisan biaya rendah dan barang mainan? C.D. mengenal banyak importir sukses yang tidak mempunyai pengetahuan tentang seluk-beluk bisnis ini.

Sekarang, sudah 10 tahun sejak C.D. memutuskan ingin menjalankan bisnis sendiri. Tapi, dia masih bekerja di kantor bea cukai.

Mengapa? Karena setiap kali C.D. siap untuk mewujudkannya, terjadi sesuatu yang menghentikan dia dari mengambil tindakan. Kekurangan uang, resesi ekonomi, bayi baru, kebutuhan akan keamanan sementara, pembatasan niaga, dan alasan lain, yang semuanya merupakan dalih untuk menunggu dan menunda.

Sesungguhnya, C.D. membiarkan dirinya berkembang menjadi seorang pasivasionis. Dia menginginkan kondisi sempurna, sebelum mengambil tindakan. Karena kondisi tidak pernah sempurna, C.D. tidak pernah mengambil tindakan.

Berikut adalah 2 hal yang harus dilakukan untuk membantu Anda menghindari kesalahan yang mahal dari menunggu hingga kondisi sempurna, sebelum Anda bertindak:

1. Mengharapkan hambatan dan kesulitan di masa yang akan datang. Setiap ventura mengandung resiko, masalah, dan ketidakpastian. Seumpama Anda ingin mengendarai mobil dari Chicago ke Los Angeles, tapi Anda berkeras menunggu sampai Anda mempunyai keyakinan sempurna bahwa tidak akan ada gangguan, kesulitan motor, cuaca buruk, pengemudi mabuk, tidak ada resiko sama sekali. Kapan Anda akan mulai? Tidak pernah! Dalam merencanakan perjalanan ke Los Angeles, wajar kita menyiapkan peta perjalanan, memeriksa mobil, atau cara lain untuk menghentikan sebanyak mungkin resiko sebelum Anda memulai. Tapi Anda tidak dapat meniadakan semua resiko.
2. Menghadapi masalah dan hambatan ketika muncul. Ujian bagi seorang yang berhasil bukanlah kemampuan untuk

menghentikan semua masalah sebelum dia mengambil tindakan, melainkan kemampuan untuk menyelesaikan kesulitan ketika menghadapinya.

Dalam bisnis, pernikahan, atau setiap aktivitas, seberangilah jembatan jika Anda menjumpainya.

Kita tidak dapat membeli polis asuransi untuk semua masalah. Bulatkan pikiran untuk mewujudkan ide Anda. Lima atau enam tahun yang lalu seorang profesor yang sangat terampil menceritakan rencananya untuk menulis sebuah buku, biografi dari seorang kontroversial pada beberapa dekade silam. Idennya sangat menarik, hidup dan luar biasa.

Profesor itu mengetahui apa yang ingin dikatakannya, dan mempunyai kemampuan serta energi untuk mengatakannya. Proyek itu bertujuan memberi kepuasan batin, kebanggaan dan uang.

Musim semi yang lalu, saya bertemu lagi dengannya, dan karena tidak tahu, saya bertanya apakah bukunya sudah hampir selesai. (Rupanya ini membuka sebuah luka lama.)

Tidak, dia belum menulis buku itu. Dia bergulat dengan dirinya untuk sesaat, seakan-akan dia berdebat dengan dirinya apakah akan menjelaskan. Akhirnya dia menjelaskan bahwa dia terlalu sibuk, mempunyai tanggung jawab lebih banyak, dan tidak dapat memikirkannya.

Kenyataannya, yang dilakukan oleh profesor ini adalah mengubur ide itu dalam-dalam di kuburan mentalnya. Dia membiarkan pikirannya menumbuhkan gagasan negatif. Dia membayangkan pekerjaan yang berat dan pengorbanan yang diperlukan. Dia melihat semua bentuk alasan mengapa proyek itu akan gagal.

Ide penting. Jangan membuat kesalahan dengannya. Kita harus mempunyai ide untuk menciptakan dan memperbaiki segala sesuatu. Sukses menjauhi orang yang tidak mempunyai ide.

Tapi jangan salah tentang hal ini. Ide saja tidak cukup. Ide untuk mendapatkan lebih banyak bisnis, untuk mempermudah prosedur kerja, hanya bernilai jika ditindaklanjuti.

Setiap hari, ribuan orang mengubur ide yang baik karena takut menindaklanjuti. Setelah itu, ide-ide itu kembali untuk menghantui mereka.

Tanamkan dua pikiran ini dalam-dalam di benak Anda. Pertama, berikan nilai pada ide Anda dengan menindaklanjuti. Betapapun baik ide itu, jika Anda tidak melakukan sesuatu, Anda tidak mencapai apa-apa.

Kedua, tindaklanjuti ide dan capailah ketenangan pikiran. Pernah ada yang mengatakan bahwa kata-kata paling menyedihkan dari ujaran atau tulisan adalah: seandainya. Setiap hari Anda mendengar orang berkata, "Seandainya saya menjalani bisnis ini di tahun 1952, saya yakin sudah duduk di kursi yang enak sekarang." Atau "Saya mempunyai perasaan bahwa ini akan berhasil. Seandainya saya melakukan sesuatu dengannya dulu."

Ide yang bagus jika tidak ditindaklanjuti menghasilkan rasa sakit psikologis yang parah. Tapi ide yang bagus yang ditindaklanjuti menghasilkan kepuasan mental yang besar. Anda mempunyai ide bagus? Kerjakan sesuatu untuk mewujudkannya. Gunakan tindakan untuk menyembuhkan rasa takut dan mencapai keyakinan diri.

Ingatlah hal ini. Tindakan memberi makan dan memperkuat keyakinan diri. Tidak bertindak, dalam semua bentuknya, akan memperkaya rasa takut. Untuk memerangi rasa takut, ambillah tindakan. Untuk menambah rasa takut, tunggu dan tundalah.

Saya pernah mendengar seorang instruktur muda pasukan perang menjelaskan, "Lompatan itu sebenarnya tidak terlalu buruk. Tapi menunggu melompat, membuat seseorang takut.

Dalam perjalanan ke tempat melompat, saya selalu berusaha untuk membuat waktu berlalu dengan cepat bagi mereka. Lebih dari sekali terjadi, seorang trainee terlalu banyak berpikir tentang apa yang akan terjadi, dan panik. Jika kami tidak menyuruh dia melompat dalam perjalanan berikutnya, dia akan gagal sebagai pasukan perang. Sebagai ganti memperoleh kepercayaan diri, semakin lama dia menunda untuk melompat, dia semakin takut."

Menunggu juga membuat orang yang ahli menjadi gugup. Majalah *Time* melaporkan bahwa Edward R. Murrow, pembaca berita terkenal di negara ini, merasa takut dan gugup sebelum dia tampil. Tapi begitu dia mengudara rasa takut hilang. Banyak aktor veteran mengalami sensasi yang sama. Mereka setuju bahwa satu-satunya penyembuh demam panggung adalah akting. Tiba di tempat sebelum hadirin yang lain adalah penyembuh rasa takut, cemas dan panik.

Tindakan, menyembuhkan rasa takut. Suatu sore kami mengunjungi seorang teman ketika anaknya berusia 5 tahun yang ditidurkan 30 menit sebelumnya, tiba-tiba menangis.

Anak itu telah dirangsang berlebihan oleh film fiksi ilmiah dan takut monster kecil berwarna hijau masuk ke kamar dan menculiknya. Saya terpesona oleh cara ayah anak itu menghilangkan kecemasannya. Dia tidak berkata, "Jangan takut nak, tidak ada sesuatu yang akan mengambilmu. Kembalilah tidur," melainkan dia mengambil tindakan positif.

Dia memperlihatkan kepada anak itu tindakan memeriksa jendela untuk memastikan jendela itu tertutup rapat. Kemudian dia mengambil salah satu senjata plastik anak itu dan meletakkannya di sebuah meja di samping tempat tidur dan berkata, "Billy, ini senjata untukmu berjaga-jaga." Anak kecil itu terlihat menjadi sangat lega. Lima menit kemudian, dia sudah tertidur.

Banyak dokter memberi "pengobatan" yang netral, tidak membahayakan, kepada orang yang berkeras mereka harus menerima sesuatu untuk tidur. Bagi kebanyakan orang, tindakan menelan pil, meskipun (tidak mereka kenal) pil itu tidak berupa obat, membuat mereka merasa lebih baik.

Sangat wajar mengalami rasa takut dalam salah satu bentuk. Tetapi metode yang biasa untuk memeranginya tidak berhasil. Saya telah bersama-sama banyak sales yang berusaha untuk menyembuhkan rasa takut, yang juga dirasakan oleh orang yang berpengalaman sekalipun, dengan mengitari blok beberapa kali atau minum kopi tambahan. Tetapi itu semua tidak meng-

hasilkan. Cara memerangi rasa takut tersebut adalah dengan tindakan.

Takut untuk menelepon? Teleponlah, dan rasa takut itu hilang. Tundalah, maka rasa takut menjadi lebih besar dan semakin sulit Anda untuk menelepon.

Takut pergi ke dokter untuk check up? pergilah, rasa cemas Anda akan hilang. Kemungkinan tidak ada sesuatu yang serius terjadi pada Anda, dan jika ada, Anda tahu dimana berada. Tundalah check up itu, maka Anda akan menambah rasa takut sampai mungkin tumbuh sedemikian kuat sehingga Anda benar-benar sakit.

Takut mendiskusikan masalah dengan atasan? Bicarakanlah, dan temukan sendiri bagaimana mengalahkan ketakutan itu.

Bangunlah keyakinan diri. Hancurkan rasa takut melalui tindakan.

JALANKAN MESIN MENTAL ANDA SECARA MEKANIS

Seorang penulis muda yang belum pernah mengalami sukses mengaku, "Kesulitan saya adalah, seluruh hari-hari dan minggu lewat tanpa saya dapat memperoleh ide untuk ditulis."

"Anda tahu," akunya, "menulis adalah pekerjaan kreatif. Anda harus mempunyai ilham. Semangat Anda harus menggerakkan Anda."

Benar, menulis adalah pekerjaan kreatif, tapi di sini ada manusia kreatif lain, juga seorang penulis, yang menjelaskan "rahasianya" sehingga dapat menghasilkan banyak materi yang sukses.

"Saya menggunakan teknik kekuatan pikiran," dia memulai. "Saya mempunyai beberapa tenggat yang harus dipenuhi, dan saya tidak dapat menunggu jiwa saya menggerakkan. Saya harus menggerakkan jiwa saya. Di sinilah bagaimana metode saya bekerja. Saya membuat diri saya duduk di meja kerja saya. Kemudian saya mengambil pensil dan membuat gerakan mekanis

menulis. Saya mencatat apa saja. Saya menuangkan ide. Saya membuat jari-jari dan tangan bergerak, dan akhirnya, tanpa kesadaran, pikiran saya mendapatkan jalur yang tepat.”

“Tentu, kadang-kadang saya beristirahat jika saya tidak berusaha menulis,” dia melanjutkan, “tapi itu hanya bonus. Kebanyakan ide bagus datang di saat kita mulai bekerja.”

Tindakan harus mendahului tindakan. Itu adalah hukum alam. Tidak ada sesuatu yang dimulai sendirinya, juga lusinan mesin yang kita gunakan setiap hari.

Rumah Anda dipanaskan secara otomatis, tapi Anda harus memilih (mengambil tindakan) suhu yang Anda inginkan. Mobil Anda pindah porseneling secara otomatis hanya setelah Anda menentukan level yang tepat. Prinsip yang sama berlaku untuk aksi dari pikiran. Anda membuat pikiran bekerja untuk membuat pikiran itu menghasilkan bagi Anda.

Seorang manajer penjualan muda di sebuah cabang organisasi penjualan door-to-door menjelaskan bagaimana dia melatih para sales menggunakan cara mekanis untuk memulai setiap hari dengan lebih awal dan lebih berhasil.

“Ada penolakan luar biasa terhadap penjual door-to-door, sebagaimana setiap diketahui oleh setiap orang yang pernah menjual door-to-door,” dia memberi komentar. “Dan sulit, bagi sales veteran sekalipun, untuk memulai menelepon di pagi hari. Dia mengetahui bahwa dia mungkin akan menerima perlakuan yang cukup kasar sebelum hari itu berlalu. Jadi wajar baginya jika menunda untuk memulai di pagi hari. Dia akan minum beberapa cangkir kopi tambahan, mungkin berjalan-jalan mengelilingi lingkungan itu sejenak atau melakukan beberapa hal kecil yang dapat menunda menjadi penelepon pertama.”

“Saya melatih setiap sales baru dengan cara ini. Saya menjelaskan kepadanya bahwa satu-satunya cara untuk memulai adalah memulai. Jangan ragu. Jangan menunda untuk memulai. Kerjakan ini: parkirilah mobil Anda. Lihat contoh kasus Anda. Berjalanlah ke pintu, bunyikan bel, tersenyum. Katakan Selamat

pagi,' dan buatlah presentasi secara mekanis, tanpa banyak berpikir. Mulailah menelepon dengan cara ini, maka Anda akan memecahkan kebekuan. Pada hubungan yang kedua atau ketiga, pikiran Anda menjadi tajam dan presentasi Anda menjadi efektif."

Seorang humoris pernah berkata bahwa masalah kehidupan yang paling sulit adalah keluar dari tidur hangat ke kamar yang dingin. Dan dia mempunyai tujuan mengatakan itu. Semakin lama Anda berbaring di tempat tidur itu dan berpikir betapa tidak menyenangkan bangkit dari situ, akan semakin sulit. Dalam tindakan yang sederhana seperti tindakan mekanis ini pun, melempar selimut dan menaruh kaki di lantai, mengalahkan rasa takut.

Maknanya jelas. Orang yang menyelesaikan sesuatu di dunia ini tidak menunggu jiwa mereka menggerakkan. Merekalah yang menggerakkan jiwanya.

Coba dua latihan berikut:

1. Gunakan cara mekanis untuk mencapai urusan bisnis dan rumah tangga yang sederhana, tapi kadang tidak menyenangkan. Daripada berpikir tentang cara yang tidak menyenangkan dari sebuah tugas, terjun dan laksanakan, tanpa banyak pertimbangan.

Mungkin tugas rumah tangga yang paling tidak menyenangkan bagi kebanyakan wanita adalah mencuci piring. Tidak terkecuali ibu saya. Tapi dia telah menguasai pendekatan mekanis untuk menyelesaikan tugas ini dengan cepat, sehingga dia dapat kembali kepada kegiatan lain yang disukainya.

Ketika dia meninggalkan meja, dia selalu secara mekanis mengangkat sejumlah piring dan tanpa memikirkan tugas dihadapannya, dia memulai. Hanya dalam beberapa menit dia selesai. Bukankah cara mencuci piring yang cepat ini sangat bagus dan menghilangkan rasa tidak senang?

Kerjakan ini, sekarang: pilih satu hal yang Anda sukai untuk dikerjakan. Kemudian, tanpa membiarkan diri Anda memikirkannya, atau merasa takut akan tugas itu, kerjakan. Itu adalah cara paling efisien untuk menangani tugas.

2. Berikutnya, gunakan cara mekanis untuk menciptakan ide, memetakan rencana, menyelesaikan masalah dan menyelesaikan pekerjaan lain yang membutuhkan unjuk kerja mental yang unggul. Daripada menunggu jiwa menggerakkan Anda, duduklah dan gerakkan jiwa Anda.

Berikut adalah sebuah teknik istimewa yang menjamin akan membantu Anda. Gunakan sebuah pensil dan kertas. Sebuah pensil yang sederhana berharga 5 sen merupakan alat konsentrasi paling besar yang dapat dibeli dengan uang. Jika saya harus memilih antara kantor yang sangat indah, dengan karpet tebal, dekorasi cantik, kedap suara dan yang lain, yaitu pensil dan kertas, saya akan memilih pensil dan kertas setiap kali. Dengan sebuah pensil dan kertas, Anda dapat mengikat pikiran pada suatu masalah.

Ketika Anda menuliskan pikiran di atas kertas, perhatian penuh otomatis terfokus pada pikiran tersebut. Ini karena pikiran tidak dirancang untuk memikirkan satu gagasan saja dan menulis gagasan lain di saat yang sama. Ketika menulis di atas kertas, Anda menuliskan pikiran Anda. Tes membuktikan bahwa Anda mengingat sesuatu jauh lebih lama dan jauh tepat, jika Anda menulis pikiran tersebut di atas kertas.

Setelah menguasai teknik pensil dan kertas untuk konsentrasi, Anda dapat memikirkan situasi yang berisik atau mengganggu. Ketika ingin berpikir, mulailah menulis atau membuat diagram. Ini adalah cara yang terbaik menggerakkan jiwa Anda.

•

Sekarang adalah kata ajaib untuk sukses (keberhasilan). Besok, minggu depan, nanti, suatu saat, suatu hari sering bersinonim dengan kata kegagalan, tidak pernah. Banyak impian bagus tidak pernah menjadi kenyataan karena kita berkata, "Saya akan mulai suatu hari," di saat kita seharusnya berkata, "Saya akan mulai sekarang, sekarang juga."

Sebagai contoh, menyimpan uang. Hampir setiap orang setuju bahwa menyimpan uang adalah gagasan yang baik. Tapi

gagasan yang baik tidak berarti banyak orang mengikuti program menyimpan dan investasi yang terorganisir. Banyak orang yang mempunyai keinginan untuk menyimpan, tapi hanya relatif sedikit yang menindaklanjuti keinginan tersebut.

Berikut adalah satu pasangan muda yang mengikuti program pengumpulan kekayaan secara teratur. Penghasilan bersih Bill adalah \$1,000 sebulan, tapi dia dan isterinya Janet menghabiskan \$1,000 setiap bulan. Keduanya ingin menyimpan, tapi selalu ada alasan mengapa mereka merasa tidak dapat memulai. Selama bertahun-tahun mereka berjanji kepada diri sendiri, "Kita akan memulai jika kita mendapat kenaikan," "Jika kita menghadapi penundaan," "Jika kita berlebih," "Bulan depan," "Tahun depan."

Akhirnya, Janet lelah dengan kegagalan mereka untuk menabung. Dia berkata kepada Bill: "Lihat, kita mau menabung atau tidak?" Bill menjawab, "Tentu, tapi kau tahu seperti halnya aku - kita tidak dapat menyisihkan apa-apa sekarang."

Tetapi Janet merasa tidak senang. "Selama bertahun-tahun kita mengatakan akan memulai program menabung. Kita tidak menabung karena kita berpikir tidak bisa."

Sekarang marilah mulai berpikir bahwa kita dapat. Hari ini saya melihat sebuah iklan yang menunjukkan jika kita menabung \$100 sebulan, maka dalam 15 tahun, kita mempunyai \$18,000 ditambah bunga akumulasi \$6,600. Iklan itu juga mengatakan lebih mudah membelanjakan apa yang tersisa setelah menabung daripada menabung apa yang tersisa setelah dibelanjakan. Jika kamu siap untuk memulai, marilah mulai dengan 10 persen bayaranmu dan menyimpannya. Kita mungkin akan makan cracker dan susu sebelum habis bulan, tapi jika terpaksa, kita harus."

Bill dan Janet merasa sulit selama beberapa bulan, tetapi mereka segera terbiasa dengan anggaran baru itu. Sekarang, mereka merasa senang menyisihkan uang untuk tabungan, seperti membelanjakan sesuatu yang lain.

Ingin menulis catatan untuk seorang teman? Kerjakan sekarang. Anda mempunyai ide yang menurut Anda bisa membantu

bisnis, sajikan sekarang. Ikuti nasehat Benjamin Franklin: *"Jangan menunda sampai besok apa yang dapat Anda kerjakan sekarang."*

Ingat, berpikir untuk sekarang membuat segalanya tercapai. Tetapi berpikir untuk suatu hari atau suatu waktu, biasanya berarti kegagalan.

Pada suatu hari, saya berhenti untuk bertemu dengan teman usaha lama. Wanita ini baru kembali dari sebuah konperensi dengan beberapa eksekutifnya. Ketika melihat dia, saya mengetahui ada sesuatu yang ingin dikeluarkan dari dadanya. Dia tampak benar-benar kecewa.

"Anda tahu," dia berkata, "Saya menyelenggarakan konperensi itu pagi ini karena saya menginginkan bantuan untuk perubahan kebijaksanaan yang diusulkan. Tapi bantuan apa yang saya dapat? Di sana saya mempunyai 6 pria dan hanya satu yang berbuat sesuatu untuk menyumbang. Dua lainnya berbicara, tapi yang mereka katakan hanyalah mengulangi apa yang saya katakan. Rasanya seperti berbicara dengan setumpuk sayuran."

Saya mengakui sulit untuk mengetahui apa yang mereka pikirkan." "Sungguh," dia berkata. "Anda pastikan mengira mereka akan berbicara dan membiarkan saya mengetahui pikiran mereka. Terlebih, itu mempengaruhi masing-masing mereka secara langsung."

Teman saya tidak mendapat bantuan dalam konperensi itu. Tetapi seandainya Anda mendengarkan pembicaraan sesuai pertemuan tersebut, Anda akan mendengar rekan yuniornya berkata seperti ini, "Aku merasa mengatakan ..." "Kenapa tidak ada yang menyarankan ..." "Kurasa tidak ...," "Kita harus melanjutkan ..."

Biasanya sayuran-sayuran ini, mereka yang tidak mengatakan apa-apa di ruang konperensi, banyak berbicara setelah pertemuan usai, ketika apa yang harus mereka katakan sudah tidak berpengaruh. Tiba-tiba mereka hidup ketika sudah terlambat.

Eksekutif bisnis menginginkan komentar. Orang yang bersembunyi dalam kebisuan akan membuatnya kecewa.

Biasakan berbicara. Setiap kali Anda berbicara, Anda memperkuat diri. Majulah dengan ide-ide konstruktif Anda.

Kita mengetahui bagaimana sejumlah mahasiswa mempersiapkan diri untuk pekerjaan rumahnya. Joe College berniat baik untuk menggunakan seluruh malam itu untuk memusatkan pada pelajaran. Berikut ini adalah pola yang umum bagaimana mahasiswa menghabiskan malam harinya.

Joe siap untuk mulai belajar pukul 7 malam, tapi tampaknya makan malamnya terlalu berat, sehingga dia memutuskan untuk menonton TV sebentar. Sebentar kemudian menjadi 1 jam, karena program TV sangat bagus. Pada pukul 8 malam, dia duduk di mejanya, tetapi segera meluruskan punggung karena ingat dia telah berjanji untuk menelepon pacarnya. Ini membutuhkan 40 menit (dia belum berbicara dengan pacarnya sepanjang hari). Sebuah telepon masuk memerlukan 20 menit lagi. Dalam perjalanan kembali ke meja, Joe tertarik untuk bermain pingpong. Kembali 1 jam berlalu.

Pingpong membuatnya berkeringat, jadi dia mandi. Selanjutnya, dia membutuhkan makanan ringan. Efek kombinasi dari pingpong dan mandi membuat dia merasa lapar.

Malam yang telah direncanakan dengan tujuan baik, berlalu begitu saja. Pukul 1 dini hari, dia membuka buku, tapi dia terlalu mengantuk untuk menyerap materi. Akhirnya dia menyerah sama sekali. Keesokan paginya, dia mengatakan kepada profesor, "Kuharap Anda memberi kelonggaran. Saya belajar sampai pukul 2 pagi untuk ujian ini."

Joe Mahasiswa tidak mengambil tindakan karena dia meluangkan terlalu banyak waktu untuk siap bertindak. Dan dia tidak sendirian menjadi korban "persiapan yang berlebihan." Joe Sales, Joe Eksekutif, Joe Pekerja Profesional, Josephine Ibu Rumah Tangga, mereka semua sering berusaha membangun kekuatan dan siap menunggu waktu untuk mengobrol di kantor, istirahat

minum kopi, meruncingkan pensil, membaca, bisnis pribadi, membersihkan meja TV, dan lusinan cara lain untuk sedikit melepaskan.

Tetapi ada cara untuk menghentikan kebiasaan ini. Katakan kepada diri Anda, "Saya sekarang ini dalam kondisi untuk memulai. Saya tidak dapat mencapai sesuatu dengan menundanya. Saya akan menggunakan waktu "untuk bersiap" dan energi untuk bergerak."

"Yang paling kita inginkan dalam bisnis kita," seorang eksekutif perusahaan peralatan mesin berkata kepada sekelompok sales executive, "adalah beberapa orang yang memiliki ide jitu dan kemudian mendorong maju ide tersebut. Tidak ada satu tugas dalam produksi dan marketing kita yang tidak dapat diselesaikan dengan jauh lebih baik. Saya tidak ingin mengatakan bahwa sekarang kita tidak melakukan pekerjaan dengan baik sekarang. Kenyataannya, kita sudah bekerja dengan baik. Tapi seperti semua perusahaan progresif lainnya, kita memerlukan produk, pasar, dan cara-cara yang baru dan lebih efisien untuk mengerjakan segala sesuatu. Kita tergantung pada orang yang memiliki inisiatif. Mereka adalah pembawa bola di tim kita."

Inisiatif adalah satu jenis tindakan khusus. Inisiatif adalah mengerjakan sesuatu yang bermanfaat tanpa disuruh. Orang yang memiliki inisiatif selalu diundang untuk bergabung dengan kelompok yang berpenghasilan tinggi di setiap bidang usaha dan profesi.

Direktur riset pemasaran di sebuah perusahaan obat-obatan berukuran sedang mengatakan kepada saya bagaimana dia menjadi direktur riset pemasaran. Ini menjadi pelajaran yang baik tentang kekuatan dari inisiatif.

"Lima tahun silam, saya mempunyai sebuah ide," katanya. "Waktu itu saya bekerja sebagai sales misioner, yang menghubungi para pemborong. Saya menemukan suatu hal yang tidak kami miliki adalah fakta-fakta tentang konsumen yang akan membeli jalur obat-obatan kami. Saya membicarakan tentang kebutuhan akan riset pasar kepada setiap orang di sini. Mulanya

mereka seakan-akan tidak menanggapi karena pihak manajemen tidak dapat melihat kebutuhan akan hal itu.”

“Saya sangat terobsesi dengan ide riset pemasaran di perusahaan kami, sehingga saya berusaha keras mewujudkannya. Saya bertanya dan meminta izin untuk mempersiapkan laporan bulanan tentang ‘Fakta-fakta Pemasaran Obat-obatan’. Saya mengumpulkan informasi dari setiap sumber yang dapat saya temukan. Saya meneruskan usaha ini dan segera manajemen, beserta sales lain, merasa sangat tertarik kepada apa yang saya kerjakan. Hanya 1 tahun setelah saya memulai riset, saya telah terbebas dari tugas-tugas rutin dan diminta untuk berkonsentrasi mengembangkan ide-ide saya.”

“Selebihnya,” dia melanjutkan, “hanyalah perkembangan yang wajar. Sekarang saya mempunyai 2 asisten, seorang sekretaris, dan penghasilan tahunan hampir 3 kali dari yang saya terima 5 tahun yang lalu.”

Berikut adalah 2 latihan istimewa untuk mengembangkan inisiatif:

1. *Menjadi pelopor.* Ketika melihat sesuatu yang Anda yakin harus dikerjakan, raihlah dan bawalah lari.

Sebuah subdivisi pemukiman baru tidak jauh dari tempat tinggal saya, yang baru duapertiga dibangun ketika ekspansi muncul, hampir selesai. Beberapa keluarga yang tidak peduli lingkungan sudah menempatnya. Ini membuat beberapa keluarga paling makmur di wilayah itu menjual rumah mereka (dengan kerugian) dan pindah. Seperti sering terjadi, keluarga yang peduli meniru sikap tidak peduli dari tetangga mereka yang tidak peduli: semua orang; kecuali Harry L. Dia peduli dan memutuskan untuk mengusahakan lingkungan yang baik.

Harry mulai menelepon beberapa teman. Dia mengatakan bahwa subdivisi ini mempunyai potensi yang luar biasa, tetapi mereka harus melakukan sesuatu pada lingkungan itu jika tidak ingin lingkungan itu menjadi lingkungan kelas dua. Semangat.

Harry dan inisiatifnya dengan cepat menarik pendukung. Proyek pembersihan tempat-tempat kosong segera diadakan. Dibentuk klub-klub kebun, dan proyek penanaman pohon besar-besaran dimulai. Anak-anak dibuatkan tempat bermain. Kolam renang umum didirikan. Keluarga yang tidak peduli jadi bersemangat untuk mendukung.

Seluruh subdivisi itu sekarang mempunyai hidup baru dan cahaya baru. Sekarang menjadi sangat menyenangkan berkendara melewati wilayah itu. Inilah bukti dari apa yang dapat dilakukan oleh seorang pelopor.

Apakah Anda merasa usaha Anda harus mengembangkan sebuah departemen baru, atau membuat produk baru, atau pengembangan lain? Awalilah. Apakah Anda merasa gereja memerlukan sebuah bangunan baru? Awalilah. Apakah Anda ingin sekolah anak-anak Anda mempunyai perlengkapan yang lebih baik? Awalilah dan wujudkan.

Anda juga dapat mengingat hal ini: jika pelopor memulai sesuatu seperti seseorang mendahuluinya, jika ide di balik usaha itu bagus, Anda akan segera mendapat banyak dukungan. Jadilah aktivasionis dan pendahulu.

2. *Jadilah sukarelawan.* Kita semua pernah berada dalam situasi ingin menjadi sukarelawan untuk sejumlah kegiatan, tapi tidak berbuat apa-apa. Mengapa? Karena takut. Bukan takut tidak dapat menyelesaikan tugas itu, tapi lebih takut akan apa yang dikatakan oleh rekan-rekan kita. Takut ditertawakan, dikatakan sok berani, dituduh mengejar kenaikan, menghambat banyak orang.

Adalah hal yang wajar menginginkan menjadi anggota, diterima atau mendapat persetujuan dari kelompok. Tapi tanyakan pada diri Anda, "Kelompok mana yang saya ingin menjadi anggotanya: kelompok yang tertawa karena diam-diam sendiri, atau kelompok yang membuat kemajuan dengan mengerjakan berbagai hal?" Pilihan yang tepat adalah jelas.

Sukarelawan itu menonjol. Dia menerima perhatian khusus. Yang terpenting, dia memberi peluang kepada dirinya untuk membuktikan bahwa dia mempunyai kemampuan istimewa dan ambisi, dengan menjadi sukarelawan. Sukarelawan untuk tugas-tugas yang istimewa.

Pikirkan tentang para pemimpin yang Anda kenal di bidang usaha, militer, masyarakat.

Apakah mereka termasuk dalam deskripsi aktivasionis atau pasivasionis?

Mereka adalah aktivasionis, orang yang berbuat sesuatu. Sebaliknya, orang yang berdiri di tempatnya, menunda dan pasif, tidak memimpin. Tapi pelaku, orang yang memikirkan tindakan, mendapati orang-orang di sekitarnya ingin mengikuti dia.

Kita menyerahkan kepercayaan kepada orang yang mengambil tindakan. Kita biasanya beranggapan bahwa orang itu mengetahui apa yang dilakukannya.

Saya tidak pernah mendengar orang dipuji dan dikagumi karena "Dia tidak mengganggu siapapun," "dia tidak mengambil tindakan," atau "dia menunggu sampai diberitahu apa yang harus dikerjakan."

Apakah Anda juga demikian?

MENUMBUHKAN KEBIASAAN BERTINDAK

Latihlah tindakan penting berikut:

1. **Jadilah aktivasionis.** Jadilah orang yang mengerjakan sesuatu. Jadilah pelaku, dan jangan menjadi orang yang tidak berbuat apa-apa.
2. **Jangan menunggu sampai kondisi sempurna.** Kondisi tidak pernah menjadi sempurna. Harapkanlah hambatan dan kesulitan di masa yang akan datang, tapi pecahkanlah jika hambatan itu muncul.
3. **Ingat, ide saja tidak akan menghasilkan sukses.** Ide hanya bernilai jika Anda menindaklanjuti.
4. **Gunakan tindakan untuk menghilangkan rasa takut dan mencapai kepercayaan.** Kerjakan apa yang Anda takutkan, maka rasa takut itu hilang. Coba dan lihatlah.
5. **Mulailah mesin mental Anda secara mekanis.** Jangan menunggu jiwa menggerakkan Anda. Ambillah tindakan, galilah, sehingga menggerakkan jiwa Anda.
6. **Berpikirlah dalam kerangka sekarang, besok, minggu depan, nanti** dan kata-kata serupa sering bersinonim dengan kata kegagalan: tidak pernah. Jadilah orang yang berpandangan “saya memulai sekarang juga.”
7. **Terjunlah langsung ke dalam bisnis.** Jangan membuang waktu untuk siap bertindak. Tapi mulailah bertindak.
8. **Berinisiatif.** Jadilah seorang pelopor. Ambil bola dan bawalah lari. Jadilah seorang sukarelawan. Perhatikan Anda mempunyai kemampuan dan ambisi untuk bertindak.

SIAP DAN MULAI!



Bagaimana Mengubah Kekalahan Menjadi Kemenangan

Para pekerja sosial dan pekerja lain yang meneliti kelompok "orang-orang tersingkir" menemukan banyak perbedaan dalam usia, kepercayaan agama, pendidikan dan latar belakang diantara jiwa-jiwa tragis yang terlempar masuk ke Amerika. Beberapa masih sangat muda. Yang lain tua. Sebagian lagi lulusan perguruan tinggi, beberapa tidak mempunyai pendidikan formal. Sebagian menikah, dan yang lain tidak. Tapi mereka mempunyai satu persamaan: masing-masing kalah, tersingkir dan terpukul. Masing-masing ingin tahu, bahkan penasaran, untuk menceritakan situasi yang telah menghancurkannya.

Situasi ini mencakup pengalaman manusia, mulai dari "Isteri bosan dengan saya" sampai "Saya kehilangan segalanya dan saya tidak mempunyai tempat lain untuk dituju 'hingga' Saya mengerjakan beberapa hal yang menjadikan saya seorang penghuni panti sosial."

Ketika kita bergerak naik dari kelompok ini ke wilayah Tuan dan Nyonya Amerika rata-rata, kita melihat perbedaan yang jelas dalam kebiasaan hidup. Tapi sekali lagi, kita menemukan bahwa Tuan Sedang-sedang Saja membuat alasan yang pada dasarnya sama untuk menjelaskan mengapa dia sedang-sedang saja, ketika Tuan Yang Tersingkir menjelaskan alasannya mengapa gagal

sama sekali. Di dalam batin, Tuan Sedang-sedang Saja merasa kalah. Dia menderita luka tidak tersembuhkan yang diidapnya dalam situasi-situasi yang memukulnya. Sekarang ia sangat berhati-hati. Dia mencari-cari kemenangan hidup, tidak puas dengan dirinya. Dia merasa terpukul, tapi berusaha keras untuk menanggung hukuman menjadi Orang Yang Sedang-sedang Saja, yang telah ditimpakan oleh “nasib” kepadanya. Dia juga menyerah kepada kekalahan, tetapi dengan cara bersih yang dapat “diterima” oleh masyarakat.

Sekarang, ketika kita mendaki anak tangga menuju dunia sukses yang lapang, sekali lagi kita menemukan beragam latar belakang. Eksekutif perusahaan, menteri, pegawai pemerintah, pimpinan puncak di setiap bidang, ada yang berasal dari rumah-rumah miskin, rumah kaya, rumah bermasalah, ladang-ladang jagung, kapas dan tempat kumuh.

Orang-orang ini memimpin setiap cabang masyarakat dan telah mengalami setiap situasi sulit yang dapat kita bayangkan.”

Tidak mustahil menyamakan Tuan Yang Tersingkir dengan Tuan Sedang-sedang Saja dan Tuan Sukses dalam setiap hal — usia, kecerdasan, latar belakang, kewarganegaraan — apa saja, tanpa kecuali. Satu hal yang tidak dapat Anda samakan adalah tanggapan mereka terhadap kekalahan.

Ketika orang yang kita sebut *Tuan Yang Tersingkir* mengalami kekalahan, dia tidak bisa bangkit kembali. Dia tetap terbaring di sana, tidak bangkit lagi. Tuan Sedang-sedang Saja berdiri di atas lututnya, tetapi dia berjalan dengan merangkak dan ketika tidak ada yang melihat, dia berlari kearah berlawanan sehingga dia yakin tidak akan pernah terpukul lagi.

Tetapi Tuan Sukses bereaksi dengan cara berbeda ketika dia kalah. Dia bangkit berdiri, menyerap suatu pelajaran, melupakan pukulan itu, dan bergerak maju.

Salah satu teman dekat saya seorang konsultan manajemen yang sangat berhasil. Ketika berjalan masuk ke kantornya, Anda akan merasakan suasana sangat berkelas. Perabotan yang bagus,

karpas, orang-orang yang sibuk, klien penting, semua menunjukkan bahwa perusahaannya makmur.

Komentar sinis mungkin berkata, "Tentu diperlukan seorang pakar sejati untuk menjalankan sebuah operasi seperti ini." Tapi itu tidak benar. Tidak diperlukan seorang pakar. Juga tidak diperlukan seorang pria cemerlang, kaya atau beruntung. Semua yang diperlukan (saya tanpa ragu menggunakan kata semua karena kadang-kadang semua berarti sangat banyak) adalah seorang pria gigih yang tidak pernah berpikir dirinya kalah.

Di balik perusahaan yang makmur dan dihormati ini ada kisah perjuangan, pertempuran seorang pria untuk mencapai puncak: dia kehilangan tabungan selama 10 tahun dalam 6 bulan pertama usahanya, hidup di kantornya selama beberapa bulan karena tidak mempunyai uang untuk membayar sewa apartemen, menolak beberapa pekerjaan bagus karena ingin lebih mempertahankan ide dan mewujudkannya, mendengar prospek menolak jasa yang dia berikan 100 kali lebih sering daripada mereka menerimanya.

Selama 7 tahun yang sulit itu, yang membawanya kepada sukses, saya tidak pernah mendengar dia mengeluh barang sekalipun. Dia menjelaskan "Dave, saya belajar. Ini adalah bisnis yang bersaing dan karena tidak nyata, maka sulit untuk menjual. Tapi saya belajar." Dan ia berhasil. Saya pernah mengatakan kepadanya bahwa pengalaman ini tentu menguras banyak sekali kekayaannya. Tapi ia menjawab, "Tidak, ini tidak mengorbankan apapun dari diri saya.

Sebaliknya, ini memberikan sesuatu kepada saya."

Periksalah kehidupan orang-orang dalam *Apa Siapa Mereka*. Anda akan menemukan mereka yang berhasil dengan cara yang besar, pernah menghadapi situasi kekalahan.

Setiap orang di kelompok elit ini pernah menghadapi penolakan, rasa kecil hati, kemunduran, dan bahkan ketidakberuntungan.

Bacalah biografi dan otobiografi orang-orang besar. Sekali

lagi, Anda akan menemukan mereka bisa saja menyerah kepada hambatan yang muncul berulang-ulang.

Atau kerjakan ini. Pelajari latar belakang presiden perusahaan atau walikota Anda, atau pilih setiap orang yang Anda anggap orang sukses yang sejati. Anda akan menemukan orang tersebut telah mengatasi hambatan besar yang sesungguhnya. Tidak mungkin mencapai sukses tingkat tinggi tanpa menemui perlawanan, kesulitan dan hambatan. Tetapi mungkin menggunakan hambatan untuk mendorong Anda maju.

Perhatikan bagaimana hal itu mungkin.

Baru-baru ini, saya melihat statistik penerbangan komersial yang menunjukkan hanya ada satu kesalahan per sepuluh miliar mil penerbangan. Perjalanan udara adalah cara yang sangat aman untuk berpergian dewasa ini. Sayangnya, kecelakaan udara masih terjadi. Tapi, ketika terjadi kecelakaan, pengelola penerbangan sipil dengan cepat mengetahui apa penyebab kecelakaan itu. Potongan logam diambil dari beberapa mil di sekitarnya dan disatukan kembali. Berbagai ahli merekonstruksi apa yang mungkin terjadi. Para saksi dan orang yang selamat diwawancara. Penyelidikan berlangsung berminggu-minggu, berbulan-bulan, sampai pertanyaan "Apa yang menyebabkan kecelakaan ini?" terjawab.

Setelah CAA menemukan jawabnya, beberapa langkah cepat diambil untuk mencegah kecelakaan serupa terjadi lagi. Jika kecelakaan disebabkan olah kelainan struktural, pesawat lain sejenis tentu memiliki kesalahan yang harus diperbaiki. Atau jika peralatan tertentu mengandung kesalahan, koreksi harus dilakukan. Jadi, ratusan alat pengaman di pesawat modern dihasilkan dari penyelidikan CAA.

Penelitian CAA melancarkan jalan untuk penerbangan udara yang lebih aman. Dan jelas, usaha mereka membawa hasil.

Dokter menggunakan cek perkembangan untuk kemungkinan hidup lebih lama dan lebih sehat. Sering ketika seorang pasien meninggal karena alasan yang tidak jelas, dokter

melakukan pemeriksaan setelah kematian (post-mortem) untuk mengetahui sebabnya.

Dengan demikian, mereka belajar lebih banyak tentang fungsi tubuh manusia, dan menyelamatkan hidup orang lain.

Seorang teman, sales executive, menyelenggarakan rapat penjualan sekali sebulan untuk membantu para salesnya menemukan mengapa mereka kehilangan penjualan yang penting. Penjualan yang hilang itu disusun kembali dan diperiksa dengan cermat. Dengan cara ini, para sales mempelajari bagaimana menghindari kerugian serupa di masa mendatang.

Pelatih sepak bola yang memberikan kemenangan lebih banyak daripada kekalahan dalam pertandingan menjelaskan detail dari setiap pertandingan kepada tim untuk memperlihatkan kesalahan mereka. Beberapa pelatih bahkan membuat film dari setiap pertandingan, sehingga tim dapat melihat gerakan mereka yang buruk. Tujuannya adalah memainkan pertandingan berikutnya dengan lebih baik.

Para pejabat CAA, sales executive yang sukses, dokter, pelatih sepak bola, dan para profesional di setiap bidang mengikuti prinsip sukses ini: ambillah pelajaran dari setiap kekalahan.

Ketika kita mengalami kegagalan, reaksi pertama kita sering menjadi sangat kecewa sehingga kita gagal mengambil pelajaran.

Profesor mengetahui bahwa reaksi seorang mahasiswa terhadap nilai yang buruk memberi petunjuk akan potensi keberhasilannya. Ketika saya menjadi profesor di Wayne State University di Detroit, beberapa tahun yang lalu, saya tidak mempunyai pilihan kecuali memberikan nilai tidak lulus kepada seorang mahasiswa. Ini menjadi pukulan yang sangat keras bagi mahasiswa itu. Dia sudah membuat rencana "lulus," dan pembatalan itu terasa sangat memalukan. Dia mempunyai 2 alternatif: mengulang dan melewati pelajaran tersebut dan menerima gelarnya pada wisuda berikutnya, atau drop-out tanpa mendapat gelar.

Saya mengharapkan mahasiswa itu kecewa, mungkin agak marah ketika mengetahui kegagalannya. Saya benar. Setelah menjelaskan bahwa hasil ujiannya jauh dari standar kelulusan, mahasiswa itu mengakui bahwa dia tidak serius berusaha dalam mata pelajaran ini.

"Tapi," dia melanjutkan, "catatan saya yang lalu paling sedikit rata-rata. Tidakkah Anda dapat mempertimbangkan hal itu?"

Saya mengatakan tidak dapat, karena kami mengukur prestasi di satu mata kuliah dalam satu waktu. Saya menambahkan bahwa kode etik akademis melarang mengubah nilai dengan alasan apapun selain kesalahan yang jujur di pihak profesor.

Kemudian mahasiswa itu, yang menyadari bahwa semua jalan menuju perubahan nilai tertutup, menjadi sangat marah. "Profesor," dia berkata, "saya bisa menyebut 50 orang di kota ini yang berhasil dengan cara besar tanpa mengikuti mata kuliah ini atau bahkan mengetahuinya. Apa yang begitu penting tentang mata kuliah ini? Mengapa beberapa nilai buruk dalam satu mata kuliah menyebabkan saya tidak memperoleh gelar sarjana saya?"

"Ya ampun," lanjutnya, 'mereka diluar' tidak melihat hal-hal seperti itu seperti kalian para profesor."

Mendengar itu, saya terdiam selama 45 detik. (Saya belajar bahwa ketika Anda terpojok, salah satu cara yang baik untuk mencegah peperangan kata adalah diam sebelum menjawab.)

Kemudian saya berkata kepada mahasiswa tersebut, "Banyak dari yang kau katakan itu benar. Memang banyak sekali orang yang sangat sukses sama sekali tidak mengetahui apa-apa tentang masalah subyek di mata kuliah ini. Dan tidak mustahil kau memperoleh sukses tanpa pengetahuan ini. Dalam seluruh skema kehidupan, kandungan mata kuliah ini tidak akan menciptakan sukses atau membuatmu gagal. Tetapi sikapmu terhadap mata kuliah ini bisa saja menggagalkanmu."

"Apa maksud Anda?" dia bertanya.

"Hanya satu," saya menjawab, "mereka diluar" menilaimu seperti kami menilaimu. Yang diperhitungkan di sana sama seperti yang diperhitungkan disini, yaitu mengerjakan tugas.

Mereka "diluar" tidak akan mempromosikan atau membayar lebih untuk pekerjaan kelas-dua yang kau hasilkan."

Saya terdiam kembali untuk memastikan maksud saya diterima.

Kemudian saya berkata, "Boleh saya memberi saran? Kau sekarang sangat kecewa. Saya dapat menghargai perasaanmu. Saya tidak marah jika kau sedikit marah kepadaku. Tapi lihatlah pengalaman ini secara positif. Ada sebuah pelajaran yang sangat penting di sini:

Jika kau tidak menghasilkan, kau tidak memperoleh apa yang kau inginkan. Serap pelajaran ini, dan 5 tahun dari sekarang kau akan memandangnya sebagai salah satu pelajaran paling menguntungkan yang pernah kau peroleh disepanjang yang kau investasikan di sini."

Saya senang ketika mengetahui beberapa hari kemudian, mahasiswa ini mendaftar ulang untuk mata kuliah tersebut. Kali ini dia lulus dengan nilai yang bagus. Kelak, dia khusus menelepon untuk bertemu saya, menyampaikan betapa dia menghargai pembicaraan kami sebelumnya.

"Saya belajar sesuatu dari mengikuti mata kuliah Anda pertama kali," dia berkata.

"Mungkin terdengar aneh, tapi Anda tahu, profesor, sekarang saya senang tidak lulus pada mata kuliah pertama."

Kami dapat mengubah kegagalan menjadi kemenangan. Temukanlah pelajaran itu, terapkan dan kemudian lihatlah kembali kegagalan itu dengan tersenyum.

Para pencetak film tidak akan pernah melupakan Lionel Barrymore. Di tahun 1936, Tuan Barrymore mengalami patah tulang pinggul. Cacat itu tidak pernah tersembuhkan.

Kebanyakan orang berpikir karir Tuan Barrymore telah tamat. Tetapi tidak. Dia menggunakan kegagalan itu untuk

melancarkan jalan menuju keberhasilan seni perang yang lebih besar. Selama 18 tahun berikutnya, meskipun rasa sakit tidak pernah lenyap sama sekali, dia memainkan lusinan peran yang sukses di atas kursi rodanya.

Tanggal 15 Maret 1945 W. Colvin Williams berjalan di belakang sebuah tank di Perancis. Tank itu menabrak sebuah tambang, meledak dan membuat Tuan Williams buta untuk selamanya.

Tetapi kejadian itu tidak menghentikan Tuan Williams untuk mengejar tujuannya menjadi menteri dan konselor. Ketika lulus dari perguruan tinggi (dengan penghargaan).

Tuan Williams berkata, dia menganggap kebutaannya “akan benar-benar menjadi aset dalam karir saya. Saya tidak pernah dapat menilai dari penampilan. Karena itu saya selalu dapat memberi seseorang peluang kedua. Kebutaan saya menghindarkan saya dari menilai seseorang dari penampilannya. Saya ingin menjadi orang yang dapat disukai dan membuat orang lain merasa aman untuk mengekspresikan dirinya.”

Bukankah ini adalah contoh hidup yang luar biasa dari kekalahan besar dan menyakitkan yang diubah menjadi kemenangan?

Kekalahan hanyalah keadaan yang dinyatakan oleh pikiran, tidak lebih.

Seorang teman, investor yang penting dan sukses di bursa saham, dengan hati-hati menaksir setiap keputusan investasi berdasar pengalamannya di masa lalu. Suatu ketika dia berkata kepada saya, “Pertama kali saya mulai membuat investasi, 15 tahun silam, beberapa kali saya merasa gembira. Seperti kebanyakan amatir lain, saya ingin cepat kaya. Tapi saya bangkrut dengan cepat. Namun itu tidak menghentikan saya. Saya mengetahui kekuatan dasar dari ekonomi dan, untuk jangka panjang, saham yang dipilih dengan baik hampir merupakan investasi terbaik yang bisa dilakukan seseorang.”

“Jadi saya menganggap investasi yang buruk pertama itu sebagai bagian dari biaya pendidikan saya,” dia tertawa.

Di lain pihak, saya mengenal beberapa orang yang, karena membuat satu atau dua investasi yang tidak bijaksana, kemudian menjadi “anti sekuritas”. Daripada menganalisa kesalahannya dan bergabung dengan hal yang baik, mereka mencapai kesimpulan yang sama sekali salah bahwa menginvestasikan saham umum adalah suatu bentuk perjudian dan pada akhirnya semua orang akan merugi.”

Putuskan sekarang juga untuk mengambil suatu pelajaran dari setiap kegagalan. Kelak ketika terjadi kesalahan dalam pekerjaan atau di rumah, tenanglah dan carilah penyebab masalah tersebut. Ini adalah cara untuk menghindari kesalahan yang sama. Kegagalan menjadi berharga jika kita belajar darinya.

Kita, manusia, adalah makhluk yang selalu ingin tahu. Kita dengan cepat menerima penghargaan penuh atas kemenangan kita. Ketika kita menang, kita ingin dunia mengetahuinya. Wajar menginginkan orang lain melihat Anda dan berkata, “Itulah orang yang berbuat ini dan itu.”

Tetapi manusia juga cepat menyalahkan orang lain atas setiap kegagalan. Tidak jarang seorang sales menyalahkan konsumen ketika penjualan merugi. Seorang eksekutif menyalahkan pegawai atau eksekutif lain ketika segalanya di luar kendali. Wajar pula suami menyalahkan isteri dan isteri menyalahkan suami atas pertengkaran dan masalah keluarga.

Di dunia yang kompleks ini, kita gagal mungkin disebabkan oleh orang lain. Tapi bisa juga oleh diri kita sendiri. Sebenarnya, kegagalan kita karena ketidakmampuan diri, karena kesalahan yang dibuat sendiri.

Persiapkan diri Anda menuju sukses dengan cara ini. Tanamkan dalam hati Anda bahwa Anda ingin menjadi orang yang sesempurna mungkin, sejauh kemampuan manusia.

Jadilah pengamat dari diri Anda sendiri. Tempatkan diri Anda dalam sebuah wadah kaca, amati dari mata pihak ketiga yang tidak tertarik untuk melihat situasi. Perhatikan apakah Anda

mempunyai kelemahan yang tidak Anda sadari sebelumnya. Jika ada, ambil tindakan untuk memperbaikinya. Banyak orang merasa sudah sangat terbiasa dengan keadaan dirinya sehingga tidak melihat cara-cara untuk memperbaiki diri.

Bintang besar opera metropolitan, Rise Stevens berkata dalam *Readers Digest* (Juli 1955) bahwa di saat-saat paling tidak menyenangkan dalam hidupnya dia menerima nasehat terbaik baginya.

Di awal karir, Nona Stevens kehilangan kesempatan "Audition of the Air" dari opera metropolitan. Setelah gagal, sikapnya menjadi pahit. "Saya rindu untuk mendengar bahwa," dia berkata, "suara saya lebih baik dari gadis-gadis lain, bahwa tuduhan itu tidak adil, bahwa sesungguhnya masalah saya hanyalah tidak memiliki relasi yang benar untuk menang."

Tapi pengajarnya tidak menyalahkan. Sebaliknya dia berkata, "Sayang, beranilah menghadapi kesalahan-kesalahanmu."

"Saya begitu ingin mengasihani diri," lanjut Nona Steven, "Kata-kata itu selalu terngiang-ngiang. Malam itu, kata-kata itu membangunkan saya. Saya tidak dapat tidur sampai menghadapi kekurangan-kekurangan saya. Terbaring di kegelapan, saya bertanya, "Mengapa saya gagal?" "Bagaimana saya dapat menang di lain waktu?" dan saya mengakui bahwa tidak mengerahkan seluruh kemampuan suara saya, bahwa saya harus menyempurnakan bahasa, dan saya harus belajar tentang berbagai peran."

Nona Steven melanjutkan bahwa bagaimana dia menghadapi kesalahan-kesalahannya tidak hanya membantu keberhasilan di panggung, tapi juga membantunya untuk mendapatkan lebih banyak teman dan mengembangkan kepribadian yang lebih menyenangkan.

Bersikap kritis kepada diri sendiri adalah sikap yang membangun. Ini membantu Anda membangun kekuatan dan efisiensi pribadi yang dibutuhkan agar sukses. Menyalahkan orang lain adalah perbuatan yang merusak. Anda tidak mencapai apa-apa dari membuktikan "bahwa orang lain salah".

Jangan mengingkari ketidakmampuan Anda. Tirulah para profesional sejati, yang mencari kesalahan dan kelemahan dirinya, dan kemudian memperbaikinya.

Tapi tentu saja, jangan berusaha menemukan kesalahan-kesalahan Anda hanya supaya Anda dapat mengatakan, "Inilah alasan lain mengapa saya adalah seorang pecundang."

Sebaliknya, pandanglah kesalahan Anda sebagai "Cara lain untuk menjadikan saya sebagai pemenang yang lebih besar."

Elbert Hubbard yang agung pernah berkata, "Orang yang gagal adalah orang yang mengalami kekalahan tapi tidak dapat menjadikannya sebuah pengalaman berharga."

Kita sering menyalahkan nasib untuk kegagalan kita. Kita berkata, "Baiklah, begitulah bola melenting," dan membiarkannya. Cobalah berhenti dan pikir. Bola tidak melenting ke arah tertentu tanpa alasan yang jelas. Lentingan bola ditentukan oleh 3 hal: bola itu, caranya dilemparkan, dan permukaan yang dikenai. Hukum ilmu fisika menjelaskan lentingan bola, tapi tidak menjelaskan tentang nasib."

Seumpama CAA mengeluarkan sebuah laporan berbunyi, "Kami menyesal kecelakaan itu terjadi, tapi saudara-saudara, begitulah cara bola melenting."

Anda akan mengatakan sudah waktunya mempunyai CAA baru. Atau, seumpama seorang dokter menjelaskan kepada seorang kerabat, "Saya sangat menyesal. Saya tidak mengetahui apa yang telah terjadi. Ini memang kadang-kadang terjadi." Anda akan pindah ke dokter lain jika Anda atau kerabat Anda yang lain sakit.

Pendekatan ini (begitulah-cara-bola-melenting) tidak mengajarkan apa-apa kepada kita.

Kita tidak memiliki persiapan yang lebih baik untuk menghindari kesalahan yang sama di kesempatan yang lain, ketika menghadapi situasi serupa. Pelatih sepak bola yang menerima kekalahannya di hari Sabtu dengan "Ayolah anak-anak, itulah cara bola melenting" tidak membantu tim untuk menghindari kesalahan yang sama pada hari Sabtu berikutnya.

Pejabat walikota Dearborn, Michigan, Orville Hubbard, selama 17 tahun berturut-turut, merupakan salah seorang administrator paling memasyarakat dan dihargai di daerah urban tersebut.

Selama 10 tahun menjabat walikota Dearborn, Tuan Hubbard bisa saja menggunakan alasan “nasib buruk”, dan keluar dari dunia politik.

Dia pernah tiga kali “tidak beruntung” ketika berusaha mendapatkan nominasi untuk menjadi walikota. Tiga kali pula dia berusaha mendapat nominasi senator negara bagian, tapi gagal. Satu kali dia dikalahkan dalam persaingan nominasi kursi Kongres.

Tapi Orville Hubbard belajar dari kegagalan ini. Dia menganggapnya sebagai bagian dari pendidikan politiknya. Dan sekarang dia adalah salah satu politikus paling cemerlang, paling tidak terkalahkan di pemerintahan lokal.

Jangan menyalahkan nasib, tapi telitilah kegagalan. Jika Anda gagal, pelajari. Banyak orang menjalani hidup dengan menjelaskan kemampuan mereka yang sedang-sedang saja dengan kata-kata: “nasib yang keras”, “sulit”, “nasib buruk”. Mereka seperti anak-anak, tidak matang dan mencari simpati. Tanpa menyadari, mereka gagal melihat peluang untuk tumbuh lebih besar, lebih kuat, dan lebih percaya diri.

Jadi berhentilah menyalahkan nasib. Ini tidak pernah membuat kita mencapai tujuan.

Seorang rekan yang bekerja sebagai konsultan sastra, penulis dan kritikus bercakap-cakap dengan saya baru-baru ini tentang apa yang diperlukan untuk menjadi penulis sukses.

“Banyak calon penulis,” dia menjelaskan, “tidak sungguh-sungguh ingin menjadi penulis.

Mereka berusaha hanya untuk sementara, tapi menyerah ketika menyadari kerja keras yang dibutuhkan. Saya tidak mempunyai cukup kesabaran terhadap orang-orang ini karena mereka mencari jalan pintas, padahal jalan pintas itu tidak ada.”

"Tapi," dia melanjutkan, "Saya tidak ingin mengatakan bahwa kegigihan saja sudah cukup. Kegigihan memang diperlukan, tapi sering tidak cukup."

"Sekarang, saya bekerja dengan seseorang yang telah menulis 62 cerita pendek tapi belum pernah menjualnya. Jelas, dia mempunyai tujuan yang gigih untuk menjadi penulis. Tapi masalah dari orang ini adalah dia menggunakan pendekatan dasar yang sama dalam segala sesuatu yang ditulisnya. Dia mengembangkan format yang sulit untuk cerita-ceritanya. Dia tidak pernah bereksperimen dengan materi: plot dan tokoh, bahkan mungkin gaya. Yang berusaha saya lakukan sekarang adalah membuat klien ini mencoba beberapa pendekatan baru dan beberapa teknik baru. Dia mempunyai kemampuan, dan jika dia mau bereksperimen, saya yakin dia akan menjual banyak dari apa yang ditulisnya. Tapi sampai dia melakukannya, dia masih akan menerima penolakan, satu demi satu."

Nasehat konsultan sastra itu bagus. Kita harus mempunyai kegigihan. Tapi kegigihan bukanlah satu-satunya bahan untuk kemenangan. Kita dapat mencoba dan mencoba, mencoba dan mencoba dan mencoba lagi, namun masih gagal. Kecuali jika kita mengkombinasikan kegigihan dan eksperimen."

Edison mendapat gelar sebagai seorang ilmuwan paling gigih di Amerika. Dilaporkan bahwa dia melakukan ribuan eksperimen sebelum menemukan bola lampu listrik. Tapi catatlah: Edison melakukan eksperimen. Dia gigih dalam tujuannya mengembangkan sebuah bola lampu. Tetapi dia membuat kegigihan itu menghasilkan, dengan mencampurnya dengan eksperimen.

Kegigihan, dalam satu hal, bukanlah jaminan kemenangan. Tetapi kegigihan dipadu dengan eksperimen, menjamin sukses.

Baru-baru ini, saya melihat artikel tentang eksplorasi minyak yang terus-menerus.

Dikatakan bahwa beberapa perusahaan minyak mempelajari formasi batuan dengan cermat sebelum mereka menggali sumur bor minyak. Namun, meskipun analisis ilmiah berkata lain, 7 dari

8 sumur minyak yang digali ternyata lubang kering. Perusahaan minyak gigih dalam usahanya mencari minyak, yakni tidak dengan menggali 1 lubang sampai kedalaman tertentu, melainkan bereksperimen dengan lubang baru setelah penilaian yang baik mengatakan lubang pertama tidak menghasilkan.

Banyak orang ambisius menjalani hidup dengan kegigihan yang membanggakan dan menunjukkan ambisi, tapi mereka tidak sukses karena tidak bereksperimen dengan pendekatan baru. Pertahankan tujuan Anda, jangan bergeser walau seinci dari tujuan itu.

Tapi jangan membenturkan kepala ke dinding. Jika Anda tidak berhasil, cobalah pendekatan baru.

Orang yang sangat gigih, yang dapat menangkap sesuatu dan tidak melepaskannya, mempunyai syarat yang penting untuk berhasil. Berikut ini ada dua saran untuk mengembangkan kekuatan lebih besar untuk eksperimen, bahan yang bila dicampur dengan kegigihan akan membawa hasil.

1. *Katakan kepada diri Anda, "Ini adalah sebuah jalan."* Semua pikiran mempunyai daya magnetis. Segera setelah Anda berkata, "Saya terpukul. Tidak ada cara untuk mengatasi masalah ini," pikiran negatif tertarik, dan masing-masing membantu untuk meyakinkan Anda bahwa Anda benar, bahwa Anda kalah.

Tapi sebaliknya, percayalah, "Ada sebuah cara untuk memecahkan masalah ini," maka pikiran positif masuk ke dalam benak Anda untuk membantu menemukan sebuah solusi."

Yang penting adalah percaya "bahwa ada satu cara".

Penasehat perkawinan melaporkan kegagalan menyelamatkan perkawinan sampai salah satu atau kedua pasangan menyadari bahwa mendapatkan kembali kebahagiaan adalah tidak mustahil.

Psikolog dan pekerja sosial mengatakan bahwa seorang pecandu alkohol terikat kepada alkoholisme, sampai dia percaya dapat mengalahkan keinginannya akan alkohol.

Tahun ini, ribuan usaha baru dibentuk. Lima tahun dari sekarang, hanya sebagian kecil dari jumlah itu yang masih akan beroperasi. Kebanyakan yang gagal akan berkata, "Persaingan terlalu banyak. Kita tidak mempunyai pilihan kecuali berhenti." Masalah sesungguhnya adalah, ketika sebagian besar usaha baru itu menghadapi hambatan SSS (Segalanya Sangat Sukar), mereka hanya memikirkan kekalahan, sehingga mereka pun kalah.

Ketika Anda percaya bahwa ada sebuah cara, otomatis Anda mengubah energi negatif (ayo berhenti, ayo kembali) menjadi energi positif (ayo teruskan, ayo maju).

Sebuah masalah, kesulitan, tidak terpecahkan jika Anda menganggapnya tidak dapat dipecahkan. Pemecahan mungkin dihasilkan dengan mempercayai bahwa pemecahan itu ada. Tolaklah dorongan untuk mengatakan atau berpikir bahwa pemecahan itu mustahil dicapai.

2. *Mundur dan mulailah yang baru.* Kita sering terlalu lama menekuni suatu masalah sehingga tidak dapat melihat pemecahan atau pendekatan baru. Beberapa minggu yang lalu, seorang rekan insinyur merancang sebuah struktur aluminium baru yang sangat unik. Kenyataannya, struktur yang dikembangkan atau dirancangnya tiada banding. Saya bertemu dengannya beberapa hari yang lalu dan menanyakan perkembangan bangunannya yang baru.

"Tidak terlalu baik," dia menjawab. "Kurasa saya kurang meluangkan waktu untuk kebunku di musim panas ini. Ketika menghadapi masalah persaingan yang sulit dalam waktu lama, saya harus melupakannya dan membiarkan beberapa ide baru muncul."

"Anda akan terkejut," dia melanjutkan, "jika mengetahui berapa banyak ide perekayasaan muncul di kepala saya, ketika saya duduk di samping sebuah pohon, memegang tempat air dan menyiramkannya ke rumput."

Presiden Eisenhower pernah ditanya dalam sebuah konferensi pers mengapa dia banyak sekali berlibur di akhir pekan.

Jawabannya merupakan nasehat yang baik untuk siapa saja yang ingin mempunyai kemampuan kreatif maksimal. Tuan Eisenhower berkata, "Saya tidak percaya bahwa ada orang, baik dia memimpin General Motors atau memimpin Amerika Serikat, dapat mengerjakan pekerjaan yang terbaik dengan hanya duduk di meja dan menghadapi setumpuk kertas. Sesungguhnya, presiden pun harus mencoba untuk membebaskan pikirannya dari detail yang tidak berkaitan, dan mengerjakan ide-idenya berdasar prinsip dasar dan faktor-faktor ... sehingga dia dapat membuat penilaian yang jelas dan lebih baik."

Seorang mantan rekan bisnis saya secara teratur meluangkan liburan 72 jam di luar kota bersama isterinya sekali setiap bulan. Dia menemukan bahwa menarik diri sejenak dan memulai penyegaran, meningkatkan efisiensi mentalnya sehingga membuat dia lebih berharga di hadapan klien.

Ketika Anda menghadapi masalah, jangan melepaskan seluruh proyek. Mundurlah dan adakan penyegaran mental. Cobalah sesuatu yang sederhana seperti bermain musik, jalan-jalan atau tidur sejenak. Ketika Anda menanganinya lagi, solusi sering muncul hampir tanpa Anda sadari.

Melihat sisi yang baik akan membawa hasil dalam situasi yang besar. Seorang pemuda mengatakan bagaimana dia berkonsentrasi untuk melihat sisi baik dari kehilangan pekerjaannya. Dia menjelaskan dengan cara ini: "Saya bekerja untuk sebuah perusahaan besar pelaporan kredit. Pada suatu hari, saya mendapat pemberitahuan untuk berhenti.

Ada sebuah gelombang ekonomi dan perusahaan memecat beberapa pegawai yang paling kurang 'berharga' bagi perusahaan."

"Pekerjaan itu tidak membayar dengan istimewa, tapi dilihat dari standar yang pernah saya terima, cukup baik. Saya merasa sangat sulit selama beberapa jam, tapi kemudian memutuskan untuk melihat hal ini sebagai berkah dalam kesulitan. Saya tidak terlalu menyukai pekerjaan saya dan kalau saya bertahan, tidak

akan maju. Sekarang saya mempunyai peluang untuk menemukan pekerjaan yang benar-benar senangi. Tidak lama setelah itu, saya menemukan pekerjaan yang lebih saya sukai dan membayar lebih besar. Dipecat dari perusahaan kredit itu adalah hal terbaik yang pernah terjadi pada saya.”

Ingat, di setiap situasi Anda melihat apa yang Anda harapkan untuk dilihat. Lihatlah sisi yang baik dan singkirkan kegagalan. Semua hal bekerja untuk kebaikan jika Anda mengembangkan visi yang jelas.

RINGKASAN

Perbedaan antara sukses dan gagal terdapat pada sikap seseorang terhadap kegagalan, kekurangan, kekecilan hati, dan situasi mengecewakan lainnya. Lima pedoman untuk membantu Anda mengubah kegagalan menjadi kemenangan adalah:

1. **Pelajari kegagalan untuk melancarkan jalan menuju sukses.** Ketika gagal, pelajarilah, kemudian berusaha untuk menang di kesempatan lain.
2. **Menjadi kritikus yang membangun bagi diri Anda.** Carilah kesalahan-kesalahan dan kelemahan Anda, kemudian perbaiki. Ini membuat Anda menjadi seorang profesional.
3. **Berhenti menyalahkan nasib.** Telitilah setiap kegagalan. Temukan apa yang salah. Ingat, menyalahkan nasib tidak pernah membawa seseorang kepada tujuannya.
4. **Padukan kegigihan dengan eksperimen.** Pertahankan tujuan Anda, tapi jangan membenturkan kepala ke dinding batu. Cobalah pendekatan baru. Bereksperimenlah.
5. **Ingat, ada sisi baik di setiap situasi.** Temukanlah. Lihatlah sisi baik dan hilangkan keragu-raguan.



Menyusun Tujuan untuk Membantu Anda Tumbuh

Setiap perkembangan manusia — penemuan besar dan kecil, penemuan kedokteran, kejayaan rekayasa, keberhasilan usaha — pertama-tama kita bayangkan, sebelum kemudian menjadi kenyataan. Bulan mengitari bumi bukan karena penemuan tidak sengaja, melainkan karena para ilmuwan menetapkan untuk “menaklukkan ruang angkasa” sebagai sebuah tujuan.

Tujuan adalah sasaran. Tujuan lebih dari sebuah mimpi; tujuan adalah mimpi yang ditindaklanjuti. Tujuan tidak sekadar berandai-andai, “Oh, seandainya saya dapat.”

Tujuan adalah menetapkan “Inilah yang akan saya kerjakan.”

Sesuatu tidak terjadi, langkah maju tidak diambil sampai sebuah tujuan ditentukan.

Tanpa tujuan, orang hanya mengembara dalam hidup. Mereka tidak pernah mengetahui akan kemana, sehingga tidak pernah sampai dimana pun.

Tujuan penting bagi keberhasilan, seperti udara bagi kehidupan. Tidak seorang pun pernah mencapai sukses tanpa sebuah tujuan. Tidak ada orang hidup tanpa udara. Jadi, perjelaslah kemana Anda ingin pergi.

Dave Mahoney berkembang, dari bekerja dengan bayaran \$25 seminggu di ruang surat-menyurat dari sebuah agen

periklanan, menjadi wakil presiden agen tersebut di usia 27, dan presiden Good Humor Company di usia 33. Inilah pendapatnya tentang tujuan:

"Yang penting bukan dimana Anda dulu atau dimana Anda sekarang, tapi dimana Anda nanti."

Perusahaan yang progresif itu merencanakan tujuan perusahaan 10 sampai 15 tahun yang akan datang. Eksekutif yang maju harus bertanya, "Bagaimana kita menginginkan perusahaan ini 10 tahun dari sekarang?" Kemudian mereka mencurahkan tenaga untuk itu. Fasilitas pabrik yang baru dibangun tidak untuk kebutuhan hari ini, melainkan untuk kebutuhan 5 sampai 10 tahun mendatang. Riset dilakukan untuk mengembangkan produk yang belum akan muncul dalam 1 dekade atau lebih.

Perusahaan modern tidak meninggalkan masa depannya dari peluang.

Setiap orang dapat mempelajari pelajaran yang berharga dari perusahaan yang melihat ke depan. Anda dapat dan seharusnya membuat rencana paling sedikit 10 tahun ke depan.

Dari sekarang, Anda harus mempunyai bayangan tentang orang yang Anda inginkan 10 tahun mendatang jika Anda menjadi orang tersebut. Ini adalah berpikir. Seperti halnya perusahaan yang mengabaikan rencana ke depan akan gagal (meskipun dia bertahan), orang yang tidak menyusun rencana jangka panjang pun hampir pasti akan menjadi orang yang kalah dalam perjalanan hidup. Tanpa tujuan kita tidak dapat tumbuh.

Saya akan membagi dengan Anda sebuah contoh mengapa kita harus mempunyai tujuan jangka panjang untuk mencapai sukses yang sejati. Minggu yang lalu, seorang pemuda (sebut saja F.B.) menemui saya dengan sebuah masalah karir. F.B. tampaknya berperangai baik dan cerdas. Dia masih bujangan dan telah menyelesaikan pendidikan tinggi 4 tahun yang lalu.

Kami membicarakan sejenak kegiatannya sekarang, pendidikan, sikap kecakapan, dan latar belakang secara umum. Kemudian saya berkata kepadanya, "Anda datang untuk

meminta bantuan saya membuat perubahan kerja. Jenis pekerjaan seperti apa yang Anda cari?"

"Baik," dia berkata, "Itulah yang ingin kubicarakan dengan Anda. Saya tidak tahu apa yang ingin saya lakukan."

Tentu masalahnya sangat umum. Tetapi saya menyadari bahwa mengatur wawancara untuk pemuda ini dengan beberapa pengusaha, tidak akan membantunya. Cara coba-coba seperti ini tidak baik untuk memilih karir. Dengan lusinan kemungkinan karir yang ada, dia mungkin menemukan pilihan yang tepat dari 12 yang ada. Saya tahu bahwa saya harus membantu F.B. untuk menyadarinya. Sebelum dia memulai pencarian karir, dia harus mengetahui pekerjaan apa yang diinginkannya.

Karena itu saya berkata, "Mari kita melihat rencana Anda dari sudut ini. Maukah Anda menggambarkan citra diri Anda 10 tahun dari sekarang?"

F.B., tampak jelas mempelajari pertanyaan itu, akhirnya berkata, "Baiklah, kurasa aku menginginkan seperti apa yang diinginkan oleh orang lain: pekerjaan yang bagus dengan bayaran yang bagus, dan sebuah rumah. Meski begitu, sungguh," dia melanjutkan, "saya belum memikirkannya."

Saya meyakinkan dia bahwa hal ini cukup wajar. Kemudian saya menjelaskan bahwa pendekatannya untuk memilih sebuah karir bagaikan kita pergi ke counter tiket pesawat terbang dan berkata "Beri aku sebuah tiket." Penjual tiket tidak dapat membantu Anda, kecuali Anda memberitahu sebuah tujuan. Jadi saya berkata, "Dan saya tidak dapat membantumu menemukan pekerjaan, sampai saya mengetahui tujuan Anda. Hanya Anda yang dapat mengatakan tujuan itu."

Ini memaksa F.B. untuk berpikir. Dia menggunakan 2 jam berikutnya tidak untuk membicarakan manfaat dari jenis-jenis pekerjaan yang berbeda, tapi membicarakan bagaimana menyusun tujuan. Saya percaya, F.B. mendapat pelajaran terpenting dalam perencanaan karir: *sebelum memulai, Anda harus mengetahui kemana tujuan Anda.*

Seperti perusahaan progresif di atas, buatlah rencana ke depan. Anda dapat diibaratkan sebuah unit usaha. Bakat, ketrampilan dan kemampuan Anda adalah produk Anda.

Anda ingin mengembangkan produk, karena itu produk tersebut sepatutnya dihargai setinggi mungkin. Membuat rencana akan mewujudkannya.

Berikut ini adalah 2 langkah yang akan membantu:

Pertama, visualisasikan masa depan Anda menjadi 3 bagian: *pekerjaan, rumah dan kehidupan sosial*. Membagi kehidupan dengan cara ini mencegah Anda dari kebingungan, konflik, dan membantu Anda untuk melihat gambaran masa depan Anda secara menyeluruh.

Kedua, carilah jawaban yang jelas tepat untuk pertanyaan ini: Apa yang ingin saya capai dalam hidup? Saya ingin menjadi apa? Dan apa yang diperlukan untuk memuaskan saya?

Gunakan pedoman perencanaan di bawah ini untuk membantu.

CITRA DIRI SAYA SEPULUH TAHUN DARI SEKARANG: PEDOMAN PERENCANAAN SEPULUH TAHUN

A. *Pekerjaan*: sepuluh tahun dari sekarang:

1. Tingkat penghasilan yang ingin saya capai?
2. Tingkat tanggung jawab yang saya cari?
3. Wewenang yang ingin saya miliki?
4. Prestise yang saya harapkan dari pekerjaan saya?

B. *Rumah*: sepuluh tahun dari sekarang:

1. Standar hidup yang ingin saya berikan untuk keluarga dan diri saya?
2. Jenis rumah yang ingin saya tinggali?
3. Jenis liburan yang ingin saya ambil?
4. Dukungan keuangan yang ingin saya berikan kepada anak-anak saya di awal tahun-tahun usia dewasa mereka?

C. *Kehidupan sosial*: sepuluh tahun dari sekarang:

1. Tipe teman yang ingin saya miliki?
2. Kelompok sosial yang ingin saya ikuti?
3. Posisi kepemimpinan yang ingin saya capai?
4. Alasan berharga yang saya menangkan?

Beberapa tahun yang lalu, anak kami memaksa kami untuk membangun sebuah kandang anjing untuk Peanut, anak anjing yang cerdas dari jenis Pedigree dan merupakan kebanggaan dan kesayangan putera saya. Kegigihan dan semangatnya menang, jadi kami mulai membangun kandang milik Peanut. Gabungan dari bakat menukang kami hampir nol, dan hasil dari kandang yang sudah jadi dengan jelas mencerminkan fakta tersebut.

Segera setelah itu seorang teman baik berhenti dan mampu untuk melihat apa yang kami lakukan. Dia bertanya, “Apa yang kalian pasang di antara pohon-pohon itu? Itu bukan sebuah kandang anjing, bukan?” Saya menjawab bahwa itu memang kandang anjing. Kemudian dia menunjukkan beberapa kesalahan kami dan merangkumnya sekaligus, “Kenapa kalian tidak membuat sebuah rencana? Sekarang sudah tidak ada orang membangun kandang anjing tanpa cetak biru.”

Pada saat membayangkan masa depan Anda, jangan takut bermimpi. Sekarang orang diukur dari ukuran mimpi mereka. Tidak seorang pun mencapai lebih dari yang ditetapkannya. Jadi mimpikan masa depan yang besar.

Di bawah ini adalah sari kata-perkata dari rencana kehidupan seorang mantan peserta latihan saya. Bacalah. Perhatikan bagaimana bagusnya dia membayangkan rumah masa depannya. Ketika dia menulis, terasa bahwa dia benar-benar melihat dirinya di masa yang akan datang.

“Tujuan rumah saya adalah memiliki sebuah rumah di desa. Rumah itu seperti lazimnya tipe Southern Manor, dua lantai, berkolom putih, dan semuanya. Kami akan memasang pagar di halaman, dan mungkin akan mempunyai kolam ikan 1 atau 2 di

tempat itu karena saya dan isteri saya senang memancing. Kami akan menempatkan anjing doberman kami di bagian belakang rumah. Hal yang selalu saya inginkan adalah jalan berkelok-kelok yang panjang dengan pepohonan di sisi kanan kirinya.”

“Tetapi sebuah bangunan tidak menjamin sebuah rumah. Saya akan melakukan apa saja yang dapat saya lakukan untuk membuat rumah kami lebih dari sekadar bangunan untuk makan dan tidur. Tentu, kami tidak bermaksud meninggalkan Tuhan dari rencana kami dan sepanjang hidup kami akan meluangkan beberapa saat untuk kegiatan gereja.”

“Sepuluh tahun dari sekarang, saya ingin berada dalam satu posisi yang membawa keluarga saya menjelajahi dunia. Saya sangat ingin melakukan ini sebelum keluarga saya tersebar di seluruh dunia karena perkawinan dan sebagainya. Jika kami tidak dapat menemukan waktu untuk melakukan perjalanan itu bersama-sama sekali waktu, kami akan mengadakan 4 atau 5 liburan terpisah dan mengunjungi tempat-tempat berbeda di dunia setiap tahun. Biasanya semua rencana tentang rumah tergantung seberapa baik keadaan di tempat kerja, jadi saya harus tetap mempertahankan bola saya jika ingin mencapai semua ini.”

Rencana ini ditulis 5 tahun yang lalu. Peserta pelatihan itu memiliki 2 rumah kecil bertingkat. Sekarang dia mempunyai 5 rumah. Dan dia telah membeli 7 acre tanah di pedesaan. Dia berpikir dan maju seperti tujuan yang telah ditetapkannya.

Ketiga bagian rencana kehidupan saling berhubungan dekat. Masing-masing tergantung pada yang lain dalam beberapa hal. Tapi bagian yang paling mempengaruhi bagian yang lain adalah pekerjaan Anda. Ribuan tahun yang lalu, manusia gua yang mempunyai kehidupan rumah paling bahagia dan paling dihargai oleh teman-teman sesama manusia gua adalah orang yang paling sukses sebagai pemburu. Secara umum, hal sama berlaku dewasa ini. Standar hidup yang kita berikan kepada keluarga dan penghargaan sosial dan masyarakat yang kita peroleh banyak bergantung pada sukses kita dalam pekerjaan.

Belum lama berselang, *McKinsey Foundation for Management Research* mengadakan penelitian skala besar untuk menentukan apa yang diperlukan untuk menjadi seorang eksekutif. Para pemimpin di bidang usaha, pemerintahan, ilmu pengetahuan, dan agama diwawancara. Berulang-ulang, dengan cara berbeda-beda, penelitian itu selalu mencapai satu jawaban: persyaratan paling penting bagi seorang eksekutif adalah keinginan yang kuat untuk maju.

Ingat nasehat John Wanamaker: *"Seseorang tidak berbuat banyak sampai alasan dia bekerja untuk memiliki segalanya ada dalam dirinya."*

Keinginan, bila diasah, menjadi kekuatan. Kegagalan untuk mengikuti keinginan, untuk melakukan apa yang paling Anda inginkan, menjadikan Anda manusia yang biasa-biasa saja.

Saya teringat sebuah percakapan dengan penulis muda yang sangat menjanjikan di sebuah surat kabar mahasiswa. Orang ini mempunyai kemampuan. Jika ada yang memperlihatkan janji untuk sebuah karir dalam jurnalisme, dialah orangnya. Segera sebelum kelulusannya, saya bertanya, "Bagaimana, Dan, apa yang akan kaulakukan, apakah akan terjun ke jurnalisme?" Dia menatap saya dan berkata, "Ah, tidak! Saya memang senang sekali menulis dan membuat laporan, dan saya juga senang mengerjakan paper sekolah. Tapi jurnalisme kurang menjanjikan dan saya tidak ingin kelaparan."

Saya tidak pernah bertemu atau mendengar kabar dari Dan selama 5 tahun. Kemudian di suatu malam, saya bertemu dengannya di New Orleans. Dia bekerja sebagai asisten direktur personalia untuk sebuah perusahaan elektronik. Dia dengan cepat memberitahu saya bahwa dia tidak puas dengan pekerjaannya. "Oh, bayaran saya lumayan. Saya bekerja dengan perusahaan yang bagus, dan saya mendapat tunjangan yang masuk akal, tapi Anda tahu, hati saya tidak di sana. Saya berharap sekarang, seandainya saya bekerja dengan sebuah penerbit atau surat kabar setelah selesai kuliah."

Sikap Dan mencerminkan kebosanan, tidak berminat. Dia bersikap sinis terhadap banyak hal. Dia tidak akan pernah mencapai sukses yang maksimal sampai berhenti dari pekerjaan sekarang dan masuk ke dunia jurnalisme. Sukses memerlukan hati dan usaha yang tulus, dan Anda hanya dapat mencurahkan hati dan perasaan pada sesuatu yang Anda inginkan.

Seandainya Dan mengikuti keinginannya, dia sudah naik ke posisi puncak di bidang komunikasi. Melalui perjalanan yang panjang, dia akan mengumpulkan lebih banyak uang dan mencapai kepuasan pribadi yang jauh lebih besar dari jenis pekerjaannya yang sekarang.

Beralih dari pekerjaan yang tidak Anda sukai ke pekerjaan yang Anda sukai, bagaikan memasukkan motor berkekuatan 500 TK dalam sebuah mobil berusia 10 tahun.

Kita semua mempunyai keinginan. Kita semua memimpikan apa yang benar-benar kita lakukan. Tetapi sedikit yang benar-benar menyerah kepada keinginan. Sebagai ganti menyerah kepada keinginan, kita membunuhnya. Kita menggunakan lima senjata untuk membunuh sukses. Hancurkanlah, karena senjata itu berbahaya.

1. *Pencelaan diri*. Anda telah mendengar lusinan orang berkata, "Saya ingin menjadi dokter (atau seorang eksekutif, artis komersial, atau membuka usaha sendiri), tapi saya tidak dapat melakukannya." "Saya tak punya kecerdasan." "Saya akan gagal jika mencoba." "Saya tidak berpendidikan dan/atau tidak mempunyai pengalaman." Banyak pemuda menghancurkan keinginan dengan mencela diri secara negatif.

2. *Keamanan*. Orang yang berkata "saya merasa aman dengan keadaan saya" menggunakan senjata keamanan untuk membunuh mimpinya:

3. *Persaingan*. "Bidang ini sudah sangat padat," "orang di bidang itu berdiri di atas orang lain" adalah pernyataan yang membunuh keinginan dengan cepat.

4. *Dikte orangtua.* Saya telah mendengar ratusan pemuda menjelaskan pilihan karir dengan “Saya benar-benar ingin mempersiapkan sesuatu yang lain, tapi orangtua ingin saya melakukan ini, jadi saya harus.” Saya yakin, kebanyakan tidak bermaksud mendikte apa yang harus dilakukan oleh anak-anaknya. Yang diinginkan oleh setiap yang cerdas adalah melihat anak-anaknya hidup berhasil. Jika pemuda itu dengan sabar menjelaskan mengapa dia lebih suka karir yang berbeda, dan jika orangtua mendengarkan, maka tidak akan ada pertentangan. Tujuan orangtua dan anaknya bagi karir si anak adalah sama: sukses.

5. *Tanggung jawab keluarga.* Sikap “Akan bijaksana jika saya pindah kerja lima tahun yang lalu, tapi sekarang saya sudah mempunyai keluarga dan saya tidak bisa pindah,” menggambarkan senjata pembunuh keinginan jenis ini.

Singkirkan semua senjata pembunuh ini! Ingat, satu-satunya cara untuk mendapat kekuatan penuh, mengembangkan dorongan yang penuh, adalah mengerjakan apa yang ingin Anda kerjakan. Ikutilah keinginan Anda dan kumpulkan energi, semangat, kekuatan mental, bahkan kesehatan yang lebih baik.

Tidak pernah terlambat untuk membiarkan keinginan mengambil alih.

Kebanyakan orang yang benar-benar sukses bekerja lebih dari 40 jam seminggu. Dan Anda tidak mendengar mereka mengeluh kelebihan kerja. Orang yang sukses memfokuskan perhatian pada suatu sasaran, dan ini memberinya energi.

Artinya: energi meningkat berlipat ganda ketika Anda menyusun tujuan yang diinginkan dan memutuskan bekerja untuk tujuan tersebut. Jutaan orang dapat menemukan energi baru dengan memilih sebuah tujuan dan mencurahkan semua yang mereka miliki untuk mencapai tujuan tersebut. Tujuan menyembuhkan kebosanan. Bahkan tujuan menyembuhkan penyakit kronis.

Marilah kita melihat lebih dalam kekuatan dari tujuan. Ketika

Anda mengikuti keinginan Anda, Anda membiarkan diri Anda terobsesi dengan sebuah tujuan, Anda menerima kekuatan fisik, energi dan semangat yang diperlukan untuk mencapai tujuan. Tapi Anda juga menerima sesuatu yang lain, yang juga berharga. Anda menerima “instrumen otomatis” yang diperlukan untuk menjaga agar Anda tetap lurus terhadap tujuan Anda.

Hal paling menarik dari tujuan yang Anda resapi adalah mempertahankan agar Anda tidak menyimpang dari sasaran Anda. Ini bukan omong kosong. Yang terjadi adalah ini.

Ketika Anda mengikuti tujuan Anda, tujuan itu bekerja dengan sendirinya di dalam pikiran bawah-sadar. Pikiran bawah-sadar Anda selalu dalam keadaan seimbang. Pikiran sadar Anda tidak, kecuali jika dipadukan dengan apa yang dipikirkan oleh pikiran bawah sadar Anda. Tanpa kerja sama sepenuhnya dari pikiran bawah-sadar, orang itu menjadi ragu-ragu, bingung, dan terombang-ambing. Sekarang, dengan tujuan Anda diserap ke dalam pikiran bawah sadar, Anda bereaksi otomatis dengan cara yang tepat. Pikiran sadar bebas untuk berpikir dengan jelas dan jernih.

Mari kita menggambarkan ini dengan 2 contoh orang. Sambil membaca, Anda akan mengenal karakter ini di antara orang-orang yang telah Anda kenal. Kita sebut saja mereka adalah Tom dan Jack. Mereka sebanding dalam semua hal kecuali satu. Tom mempunyai tujuan yang kuat. Jack tidak. Tom mempunyai gambaran yang sejernih kristal tentang citra yang diinginkannya. Dia menggambarkan dirinya sebagai wakil presiden perusahaan 10 tahun mendatang.

Karena Tom mengikuti tujuannya, melalui pikiran bawah-sadar tujuan itu memberi petunjuk kepadanya “Kerjakan ini” atau “Jangan kerjakan itu, itu tidak akan membantumu mencapai tujuan.” Tujuan itu terus menerus mengatakan, “Saya adalah citra yang kauinginkan menjadi kenyataan. Inilah yang harus kau lakukan untuk membuatku nyata.”

Tujuan Tom tidak membawanya kepada generalitas yang

tidak jelas. Tujuan itu memberinya arah khusus dalam semua kegiatannya. Ketika Tom membeli pakaian, tujuan berbicara, dan memperlihatkan kepadanya pilihan yang bijaksana. Tujuan membantu untuk memperlihatkan kepada Tom langkah-langkah yang harus diambil untuk naik ke jenjang karir berikutnya, apa yang harus dikatakan dalam konperensi bisnis, apa yang harus dilakukan ketika konflik berkembang, apa yang harus dibaca, apa yang harus dipertahankan. Jika Tom agak menyimpang, maka instrumen otomatis yang tertanam aman dalam pikiran bawah-sadarnya mengingatkan dia, dan memberitahu apa yang harus dilakukan untuk kembali ke jalur.

Tujuan Tom telah membuatnya sangat peka terhadap semua kekuatan dalam pekerjaan yang mempengaruhi dia.

Jack, sebaliknya, tidak mempunyai tujuan, juga tidak mempunyai instrumen otomatis untuk memandunya. Dia mudah bingung. Tindakannya tidak mencerminkan kebijaksanaan pribadi. Jack goyah, terombang-ambing, menduga-duga apa yang harus dilakukan. Karena tidak memiliki konsistensi tujuan, Jack menjadi orang yang sedang-sedang saja.

Saya ingin menyarankan agar Anda membaca ulang bagian di atas sekarang juga.

Biarkanlah konsep ini terserap, kemudian perhatikan sekitar Anda. Pelajari setiap orang sukses di jajaran tertinggi. Perhatikan bagaimana mereka — tanpa kecuali — mencurahkan diri sepenuhnya untuk tujuan mereka. Amati bagaimana kehidupan orang-orang yang sangat sukses terintegrasi dalam sebuah tujuan.

Menyerahlah kepada tujuan tersebut. Benar-benar menyerah. Biarkan tujuan mengobsesi Anda dan memberi Anda instrumen otomatis yang diperlukan untuk mencapai tujuan tersebut.

Kadang-kadang, semua orang bangun di Sabtu pagi tanpa rencana, tanpa agenda mental atau tertulis, yang menyebutkan kegiatan apa yang akan dilakukan. Pada hari-hari seperti itu, kita

tiba di hari berikutnya tanpa mencapai apa-apa. Tanpa tujuan, kita melewati hari tersebut, gembira ketika akhirnya hari itu berlalu. Tetapi ketika kita menghadapi hari dengan sebuah rencana, kita menyelesaikan banyak hal.

Pengalaman yang umum ini menyediakan sebuah pelajaran yang penting: untuk mencapai sesuatu, kita harus membuat rencana untuk mencapainya.

Sebelum PD II, ilmuwan kita melihat kekuatan potensial yang terkunci di dalam atom.

Tetapi relatif sedikit yang mengetahui bagaimana membelah atom dan menghasilkan kekuatan yang luar biasa. Ketika Amerika Serikat memasuki kancah peperangan, para ilmuwan yang melihat ke depan melihat kekuatan potensial dari sebuah bom atom.

Sebuah program peledakan direncanakan untuk mencapai satu tujuan saja: membangun sebuah bom atom. Hasilnya adalah sejarah. Hanya dalam beberapa tahun, usaha yang dicurahkan membawa hasil. Bom dijatuhkan dan perang berakhir. Tetapi tanpa program untuk mencapai sebuah tujuan, pemecahan atom mungkin akan tertunda selama satu dekade atau lebih.

Tetapkan tujuan untuk mencapai sesuatu.

Sistem produksi kita yang besar akan menjadi tidak bermanfaat jika eksekutif produksi tidak menyusun dan menetapkan tanggal target dan jadwal produksi. Sales eksekutif mengetahui bahwa para sales menjual lebih, jika mereka diberi kuota yang ditentukan dengan cermat untuk menjual. Profesor mengetahui para mahasiswa akan menulis kertas ujian pada waktunya jika ditetapkan tenggat.

Sekarang, sambil Anda berusaha maju menuju sukses, susunlah tujuan: tenggat, tanggal, kuota untuk membangkitkan kemajuan diri. Anda hanya akan mencapai seperti yang telah Anda tetapkan.

Menurut Dr. George E. Burch dari Tulane University School of Medicine, ahli dalam ilmu tentang masa hidup manusia, banyak faktor menentukan berapa lama Anda akan hidup: berat badan, keturunan, makanan, ketegangan fisik, kebiasaan pribadi. Tapi doktor Burch berkata, "Cara paling cepat untuk mati adalah pensiun dan tidak mengerjakan apa-apa. Setiap manusia harus mempunyai keinginan dalam hidup untuk tetap hidup."

Kita masing-masing mempunyai sebuah pilihan. Pensiun dapat menjadi sebuah awal atau sebuah akhir. Sikap "tidak melakukan apa-apa kecuali makan, tidur dan menari" adalah bentuk peracunan diri yang cepat dari berhenti. Kebanyakan orang yang menganggap pensiun adalah akhir dari hidup yang penuh tujuan, segera menemukan bahwa pensiun adalah akhir dari hidup itu sendiri. Tanpa apa-apa untuk hidup, tanpa tujuan, orang cepat menjadi usang.

Cara lain yang ekstrim untuk pensiun adalah metode "saya akan masuk dan memulai dengan cepat". Salah seorang teman terbaik saya, Lew Gordon, memilih cara ini untuk pensiun. Lew pensiun beberapa tahun yang lalu sebagai wakil presiden dari bank terbesar di Atlanta. Peristiwa itu benar-benar merupakan Hari Penuh Kegiatan baginya. Dia menetapkan diri menjadi konsultan bisnis. Dan jalan yang ditempuhnya menakutkan.

Sekarang di usia 60-an, dia melayani banyak klien dan menjadi pembicara nasional.

Salah satu proyek khususnya adalah membantu pembangunan Pi Sigma Epsilon, sebuah organisasi baru namun tumbuh dengan pesat untuk para sales profesional dan sales executive. Setiap kali saya melihat Lew dia tampak lebih muda. Semangatnya seperti seorang yang baru berusia 30 tahun. Beberapa orang yang saya kenal, dari segala usia, lebih cepat tua ketimbang warga negara senior ini yang memutuskan tidak ingin mati.

Dan Lew Gordons bukan orang tua membosankan yang mengumbar perasaan penyesalan karena kerentaannya.

Tujuan, yang sungguh-sungguh, dapat membuat seseorang hidup sementara hal lainnya tidak sanggup. Nyonya D., ibu dari seorang teman kuliah saya, mengidap kanker ketika anaknya baru berusia 2 tahun. Yang lebih menyedihkan, suaminya meninggal 3 bulan sebelum penyakitnya terdiagnosa. Dokternya hanya menawarkan sedikit harapan. Tetapi Nyonya D. tidak mau menyerah. Dia dengan gigih meyakini akan melihat putranya yang baru berusia 2 tahun masuk perguruan tinggi, dengan menjalankan sebuah toko eceran kecil yang ditinggalkan oleh suaminya. Dia menjalani beberapa operasi pembedahan.

Setiap kali, dokter berkata, “Tinggal beberapa bulan.”

Kanker itu tidak pernah tersembuhkan. Tetapi ucapan “beberapa bulan” berlangsung sampai 20 tahun. Dia menyaksikan putranya lulus dari perguruan tinggi. Dan 6 bulan kemudian, dia meninggal.

Sebuah tujuan, keinginan yang membara, cukup kuat untuk menahan kematian selama 2 dekade.

Gunakan tujuan untuk hidup lebih panjang. Di dunia tidak ada obat-obatan — dokter Anda akan memastikannya — seampuh keinginan untuk berbuat sesuatu yang memperpanjang hidup.

•

Orang yang gigih dalam mencapai sukses maksimum, mempelajari prinsip bahwa kemajuan dihasilkan selangkah demi selangkah. Sebuah rumah dibangun dari bata demi bata. Pertandingan sepak bola dimenangkan melalui babak demi babak. Toserba tumbuh lebih besar dari satu konsumen baru, setiap waktu. Setiap prestasi yang besar merupakan sekumpulan dari prestasi kecil.

Eric Sevareid, pengarang dan koresponden terkenal, melaporkan dalam *Readers Digest* (April 1957), bahwa nasehat terbaik yang pernah dia terima adalah prinsip: mil berikutnya. Berikut adalah bagian yang dia katakan:

“Selama perang dunia kedua, saya dan beberapa orang lain terjun dari sebuah pesawat transportasi AD yang sudah tidak

utuh lagi, ke hutan pegunungan di perbatasan Burma-India. Itu terjadi beberapa minggu sebelum ekspedisi bersenjata dapat mencapai kami, dan kemudian kami memulai perjalanan jauh yang menyakitkan “keluar” ke peradaban India. Kami melakukan perjalanan 140 mil melewati pegunungan, dalam panas dan hujan bulan Agustus.”

“Dalam jam pertama dari perjalanan itu, sebuah kaki saya menginjak paku, sore harinya beberapa lintah sepanjang 50 cm menempel di kedua kaki saya. Apakah saya dapat meneruskan perjalanan 140 mil? Apakah yang lain, beberapa diantaranya dengan kondisi lebih buruk, menyelesaikan jarak tersebut? Kami yakin tidak dapat. Tapi kami dapat melewati pegunungan itu, kami dapat mencapai desa berikutnya yang bersahabat di malam hari. Dan tentu, itu semua yang harus kami lakukan ...”

“Ketika saya melepaskan pekerjaan dan pendapatan saya untuk menulis sebuah buku berisi seperempat juta kata, saya tidak tahan untuk membiarkan pikiran saya tercurah pada seluruh cakupan proyek itu. Saya bisa meninggalkan apa yang telah menjadi sumber kebanggaan profesional saya yang terdalam. Saya berusaha untuk hanya memikirkan paragraf berikutnya, bukan halaman berikutnya, dan tentu saja tidak bab berikutnya. Jadi selama 6 bulan, saya tidak melakukan apa-apa kecuali membuat satu paragraf demi paragraf. Buku itu menulis dengan sendirinya.”

“Beberapa tahun yang lalu, saya menulis setiap hari dan menyiarkan ceramah yang sekarang jika ditotal telah mencapai lebih dari 2000 naskah. Kalau pada saat itu saya diminta untuk menandatangani kontrak menulis 2000 ‘naskah’, saya akan menolak keras pekerjaan yang sangat besar itu. Tapi saya hanya diminta untuk menulis satu, berikutnya satu lagi, dan itulah semuanya yang sudah saya kerjakan.”

Prinsip dari pekerjaan “mil berikutnya” untuk Eric Sevareid berhasil, begitu juga untuk Anda.

Metode setahap-demi-setahap adalah satu-satunya cara

cerdas untuk mencapai setiap tujuan. Rumus terbaik yang pernah saya dengar untuk berhenti merokok, yang telah berhasil untuk beberapa teman saya dibanding teman yang lain, saya sebut metode jam-demi-jam. Sebagai ganti berusaha mencapai tujuan akhir — melepaskan kebiasaan merokok — dengan tidak pernah merokok lagi, orang itu berusaha untuk tidak merokok pada jam berikutnya. Setelah jam itu dilalui, dia mengulangi resolusinya untuk tidak merokok pada jam berikutnya lagi. Akhirnya, ketika keinginan itu hilang, periode telah memanjang sampai 2 jam, kemudian akhirnya menjadi 1 hari. Akhirnya, tujuan menang.

Orang yang ingin bebas dari kebiasaan itu secara sekaligus, gagal, karena rasa sakit psikologisnya melebihi yang dapat ditahannya. Menahan diri selama satu jam adalah mudah, tapi menahan diri selamanya, sulit.

Memenangkan suatu tujuan membutuhkan metode setahap-demi-setahap. Bagi eksekutif yunior, setiap pekerjaan betapapun tampaknya tidak penting, harus dilihat sebagai peluang mengambil satu langkah ke depan. Seorang sales memenuhi syarat untuk tanggung jawab manajemen melalui suatu penjualan demi penjualan lainnya.

Bagi seorang pendeta setiap khotbah, bagi profesor setiap kuliah, bagi ilmuwan setiap eksperimen, bagi eksekutif bisnis setiap konperensi, adalah sebuah peluang untuk mengambil satu langkah ke depan menuju tujuan yang besar.

Kadang-kadang tampak bahwa seseorang mencapai sukses sekaligus. Tapi jika Anda memeriksa sejarah masa lalu orang itu, yang tampaknya tiba di puncak secara tiba-tiba, Anda akan menemukan banyak pekerjaan dasar yang sebelumnya telah dibangun. Dan orang sukses yang kehilangan kejayaan secepat mereka mendapatkannya adalah mereka yang tidak membangun landasan yang kuat.

Seperti halnya bangunan yang indah disusun dari potongan-potongan batu, masing-masing kelihatan tidak penting, mempunyai sifat yang sama dengan kehidupan yang sukses dibentuk.

Kerjakan ini: mulailah bergerak ke tujuan akhir Anda dengan menjalankan tugas berikutnya untuk Anda kerjakan, betapapun tugas itu tampaknya tidak penting, satu demi satu dengan cara yang benar. Tanamkan pertanyaan ini dalam ingatan dan gunakan untuk mengevaluasi segala sesuatu yang Anda kerjakan. “Apakah ini akan membantu saya membawa ke tempat yang saya inginkan?” Jika jawabannya tidak, mundurlah. Jika ya, majulah.

Jelas. Kita tidak membuat satu lompatan besar untuk sukses. Kita mencapai tempat itu setahap demi setahap. Sebuah rencana yang cemerlang adalah menetapkan kuota setiap bulan untuk dicapai.

Periksalah diri Anda. Putuskan hal khusus yang seharusnya Anda lakukan agar diri Anda menjadi lebih efektif. Gunakan bentuk berikut ini sebagai pedoman. Di bawah setiap judul besar, buat catatan hal-hal yang akan Anda kerjakan dalam 30 hari mendatang. Kemudian ketika periode 30 hari usai, periksa perkembangan Anda dan buat tujuan baru 30 hari berikutnya. Selalu kerjakan hal-hal kecil tersebut untuk membawa Anda kepada hal-hal yang besar.

PEDOMAN PENINGKATAN DIRI 30 HARI

Mulai sekarang dan seterusnya saya akan:

A. *Menghentikan kebiasaan ini: (saran)*

1. Menunda segala sesuatu
2. Bahasa negatif
3. Nonton televisi lebih dari 60 menit per hari
4. Gosip

B. *Mengerjakan kebiasaan ini: (saran)*

1. Di pagi hari memeriksa penampilan saya.
2. Merencanakan pekerjaan setiap hari pada malam harinya.
3. Memuji orang di setiap kesempatan yang mungkin.

- C. *Meningkatkan nilai saya di hadapan atasan dengan cara ini: (saran)*
1. Mengerjakan pekerjaan yang lebih baik dari mengembangkan bawahan.
 2. Mempelajari lebih banyak tentang perusahaan saya, apa yang dilakukannya dan konsumen yang dilayaninya.
 3. Membuat tiga saran khusus untuk membantu perusahaan menjadi lebih efisien.
- D. *Meningkatkan nilai saya di rumah dengan cara-cara ini: (saran)*
1. Memberikan penghargaan lebih besar kepada hal-hal kecil yang dikerjakan isteri, yang selama ini saya abaikan.
 2. Sekali setiap minggu mengerjakan hal istimewa dengan seluruh keluarga
 3. Memberikan 1 jam setiap hari dari perhatian saya yang tidak terbagi kepada keluarga.
- E. *Mempertajam pikiran dengan cara-cara ini: (saran-saran)*
1. Menginvestasikan dua jam setiap minggu untuk membaca majalah profesional di bidang saya.
 2. Membaca 1 buku panduan diri.
 3. Mencari 4 teman baru.
 4. Menggunakan 30 menit sehari untuk berpikir tanpa gangguan.

Pada kesempatan berikutnya Anda melihat orang yang makmur, berpikir jernih, dan efektif, ingat bahwa dia tidak dilahirkan begitu. Banyak usaha sadar yang ditanam setiap hari, membuat dia menjadi dirinya sekarang. Membangun kebiasaan positif baru dan menghilangkan kebiasaan negatif adalah proses hari demi hari.

Kerjakan pedoman peningkatan diri 30 hari sekarang juga.

Sering, ketika saya membicarakan tentang penyusunan tujuan, seseorang memberi komentar seperti ini, "Saya melihat bahwa bekerja untuk sebuah tujuan adalah penting, tetapi sering sesuatu terjadi dan menghambat rencana saya."

Benar banyak faktor di luar kendali Anda mempengaruhi tujuan Anda. Mungkin anggota keluarga menderita penyakit serius atau meninggal, pekerjaan yang Anda kejar mungkin lepas dari tangan Anda, atau Anda menghadapi suatu kecelakaan.

Jadi, inilah yang harus kita tanamkan kuat-kuat di dalam benak: siap untuk mengalami kejutan di tengah perjalanan. Jika Anda berkendara di sebuah jalan dan Anda menemukan “jalan buntu”, Anda tidak akan berhenti dan bermalam disitu, atau kembali ke rumah. Jalan buntu hanya berarti Anda tidak dapat sampai ke tempat yang diinginkan dari jalan itu. Anda bisa menemukan jalan lain menuju tempat yang sama.

Amatilah apa yang dilakukan oleh para pemimpin militer. Ketika mereka mengembangkan rencana besar untuk mencapai sebuah sasaran, mereka juga memetakan rencana alternatif. Jika terjadi sesuatu yang tidak terduga dan mengganggu rencana A, mereka beralih ke rencana B. Anda beristirahat dengan tenang di sebuah pesawat terbang meskipun bandara tempat Anda akan mendarat ditutup, karena Anda mengetahui orang yang mengemudikan pesawat mempunyai tempat landasan alternatif dan bahan bakar cadangan.

Jarang ada orang mencapai sukses tingkat tinggi tanpa pernah mengalami hambatan. Kebanyakan mereka mengalami hambatan.

Ketika kita mengalami hambatan, kita tidak harus mengubah tujuan. Kita mengambil jalan yang lain.

Mungkin Anda mendengar banyak orang mengatakan sesuatu seperti, “Oh, betapa saya mengharap seandainya saya membeli XX saham pada tahun 19... yang silam. Saya pasti mempunyai banyak uang sekarang.”

Biasanya, orang memikirkan investasi dalam bentuk saham atau bond, real estate, atau beberapa tipe properti lain. Tetapi jenis investasi terbesar dan paling menghasilkan imbalan adalah investasi-diri, yakni membeli segala sesuatu yang membangun kekuatan mental dan peningkatan kemampuan.

Perusahaan yang progresif mengetahui bahwa seberapa kuat dia 5 tahun mendatang tidak tergantung pada apa yang dikerjakannya 5 tahun yang akan datang, tapi pada apa yang dikerjakan, diinvestasikannya, tahun ini. Keuntungan berasal hanya dari satu sumber: *investasi*.

Ada sebuah pelajaran untuk kita semua. Untuk mendapat keuntungan, untuk mendapat imbalan tambahan di atas penghasilan normal pada tahun-tahun mendatang, kita harus melakukan investasi-diri. Kita harus membuat investasi untuk mencapai tujuan kita.

Berikut adalah 2 investasi-diri yang ampuh, yang akan memberi keuntungan besar dalam tahun-tahun mendatang:

1. *Investasi pendidikan*. Pendidikan yang benar merupakan investasi paling menguntungkan yang dapat Anda lakukan untuk diri Anda. Sebelumnya, pastikan Anda memahami arti pendidikan. Sebagian orang mengukur pendidikan dari jumlah tahun belajar di sekolah atau jumlah diploma, ijazah dan gelar. Tetapi pendekatan kuantitatif seperti ini tidak selalu menghasilkan orang yang sukses. Ralph J. Cordiner, pimpinan General Electric, menjelaskan sikap terhadap pendidikan dari para manajemen puncak, seperti ini: "Dua dari presiden kami yang paling terkenal, Tuan Wilson dan Tuan Coffin, tidak pernah mempunyai kesempatan duduk di perguruan tinggi. Meskipun beberapa pegawai kami sekarang bergelar doktor, namun 12 dari 41 tidak mempunyai gelar perguruan tinggi. Kami tertarik kepada kemampuan, bukan diploma." Diploma atau gelar mungkin membantu Anda untuk mendapat pekerjaan tapi tidak menjamin kemajuan Anda dalam pekerjaan. "Bisnis tertarik pada kemampuan, bukan diploma."

Bagi orang lain, pendidikan berarti jumlah informasi yang disimpan seseorang di dalam otaknya. Tetapi metode pendidikan berupa pengumpulan fakta tidak membawa Anda ke tujuan. Kita semakin tergantung pada buku, file, dan mesin sebagai gudang informasi.

Seandainya kita hanya dapat melakukan apa yang dikerjakan oleh sebuah mesin, hidup kita akan sangat terbatas.”

Pendidikan sesungguhnya, yang merupakan investasi berharga, adalah pendidikan yang mengembangkan dan memupuk pikiran Anda. Seberapa baik pendidikan seseorang, diukur oleh seberapa baik pikirannya berkembang. Singkatnya, seberapa baik dia berpikir.

Segala sesuatu yang memperbaiki kemampuan berpikir adalah pendidikan. Anda dapat memperoleh pendidikan dengan banyak cara. Tetapi sumber pendidikan paling efisien bagi kebanyakan orang adalah akademi dan universitas. Pendidikan adalah usaha mereka.

Anda yang tidak sempat mengenyam pendidikan tinggi akan terkejut dengan begitu banyaknya tawaran kursus tersedia. Anda bahkan akan lebih terkejut menemukan siapa yang masuk sekolah setelah bekerja. Mereka adalah orang-orang yang benar-benar menjanjikan, orang yang sudah memegang posisi sangat bertanggung jawab. Di sebuah kelas malam terdiri dari 25 mahasiswa yang saya pimpin baru-baru ini, ada seorang pemilik jaringan pengecer dari 12 toko, 2 buyer untuk sebuah jaringan makanan nasional, 4 insinyur, seorang kolonel angkatan udara, dan beberapa lain dari status serupa.

Dewasa ini banyak orang memperoleh gelar dalam kursus malam hari, tetapi gelar itu, yang dalam analisis akhir hanyalah selembar kertas, bukan motivasi utama mereka.

Mereka masuk sekolah untuk membangun pikiran mereka, cara yang pasti untuk membuat investasi masa depan yang lebih baik.

Dan jangan salah. Pendidikan adalah transaksi yang sesungguhnya. Dengan investasi hanya sebesar \$75 sampai \$150 Anda bisa sekolah satu malam setiap minggu selama 1 tahun penuh. Hitunglah biaya itu sebagai persentase dari penghasilan kotor Anda, kemudian tanyakan kepada diri Anda, “Bukankah masa depan saya lebih berharga dari investasi yang kecil ini?”

Mengapa tidak membuat keputusan investasi sekarang juga? Sebutlah investasi itu Sekolah: *Satu Malam Seminggu Untuk Seumur Hidup*. Ini akan menjadikan Anda progresif, muda dan sigap. Ini akan membuat Anda mempunyai banyak minat di berbagai bidang. Ini akan mengelilingi Anda dengan orang-orang yang juga tertarik kepada banyak hal.

2. *Investasi Sumber Ide*. Pendidikan membantu Anda memperluas pikiran, melatih pikiran untuk menghadapi situasi baru dan memecahkan masalah. Sumber ide mempunyai tujuan yang serupa. Ide memberi makan kepada pikiran, memberi Anda materi yang membangun untuk dipikirkan.

Dimanakah sumber ide terbaik? Banyak, tapi untuk mendapat persediaan bahan ide berkualitas tinggi yang tetap, mengapa Anda tidak mengerjakan ini: membeli paling sedikit 1 buku yang merangsang ide Anda setiap bulan, dan berlangganan 2 majalah atau jurnal yang memberi tekanan pada ide-ide. Dengan cepat, Anda dapat berubah menjadi salah seorang pemikir terbaik yang ada.

Pada sebuah acara makan siang, saya pernah mendengar seorang berkata, "Tapi itu memerlukan biaya \$20 setahun. Saya tidak sanggup membeli *Wall Street Journal*."

Rekannya, yang jelas lebih berpikiran sukses, menjawab, "Baiklah, saya justru tidak sanggup jika tidak membacanya."

Sekali lagi, ambillah pelajaran dari orang sukses. Buatlah investasi-diri.

MARI MENGAMBIL TINDAKAN

Sekarang ingatlah prinsip pembangun sukses ini:

1. **Perjelas apa yang ingin Anda tuju.** Ciptakan citra diri Anda 10 tahun dari sekarang.
2. **Tulislah rencana 10 tahun Anda.** Hidup Anda terlalu penting untuk dibiarkan lepas dari peluang. Tulislah apa yang ingin Anda capai dalam pekerjaan, di rumah dan kehidupan sosial.
3. **Serahkan diri Anda seluruhnya kepada keinginan Anda.** Tetapkan tujuan untuk memperoleh energi lebih besar. Tetapkan tujuan untuk menyelesaikan sesuatu. Tetapkan tujuan dan temukan kenikmatan hidup yang sesungguhnya.
4. **Biarkan tujuan besar menjadi pilot otomatis Anda.** Ketika Anda membiarkan tujuan menyerap diri Anda, Anda akan menemukan diri Anda membuat keputusan yang tepat untuk mencapai tujuan.
5. **Capailah tujuan setahap-demi-setahap.** Anggaplah setiap tugas yang Anda laksanakan, betapun kecilnya, adalah sebuah langkah menuju tujuan Anda.
6. **Membangun tujuan 30 hari.** Usaha hari demi hari membawa hasil.
7. **Hadapi hambatan Anda.** Hambatan berarti rute yang lain. Jangan menganggap hambatan sebagai Anda melepaskan tujuan.
8. **Buat investasi-diri.** Belilah apa-apa yang membangun kekuatan mental dan efisiensi mental Anda. Buatlah investasi dalam bentuk pendidikan. Buatlah investasi dalam bentuk sumber ide.



Bagaimana Berpikir Seperti Seorang Pemimpin

Ingatlah kembali bahwa Anda tidak didorong naik ke jenjang tinggi sukses, melainkan diangkat ke sana oleh orang-orang di samping dan di bawah Anda.

Mencapai sukses tingkat-tinggi memerlukan dukungan dan kerja sama dari orang lain. Untuk mendapatkan dukungan dan kerja sama orang lain diperlukan kemampuan memimpin. Sukses dan kemampuan untuk memimpin orang lain artinya, mendorong agar mereka mau melakukan hal-hal yang tidak akan mereka lakukan tanpa dipimpin — sehingga dapat berjalan seiring.

Prinsip penghasil-sukses yang dijelaskan di bab terdahulu merupakan perlengkapan yang berharga untuk membantu Anda mengembangkan kapasitas kepemimpinan.

Dalam hal ini, Anda perlu menguasai empat peraturan atau prinsip kepemimpinan khusus, yang dapat menyebabkan orang lain mengerjakan sesuatu untuk kita, di kamar eksekutif, bidang usaha, klub sosial, rumah, dimana saja kita berjumpa dengan manusia.

Empat peraturan atau prinsip kepemimpinan itu adalah:

1. Bertukar tempat (kedudukan) dengan orang yang ingin Anda pengaruhi.

2. Memikirkan: Apa cara untuk menangani ini?
3. Memikirkan, mempercayai dan mendorong perkembangan.
4. Meluangkan waktu untuk mengubah diri.

Melatih prinsip di atas membawa hasil. Menggunakannya dalam situasi sehari-hari adalah rahasia dari kata berlapis emas, yaitu *kepemimpinan*.

Mari kita membahasnya.

Peraturan Kepemimpinan Nomor 1: Bertukar tempat (kedudukan) dengan orang yang ingin Anda pengaruhi.

Bertukar tempat (kedudukan) dengan orang yang ingin Anda pengaruhi adalah cara ajaib untuk membuat orang lain — teman, rekan kerja, konsumen, pegawai — bertindak seperti yang Anda inginkan. Pelajari dua sejarah kasus ini dan perhatikan mengapa.

Ted B. bekerja sebagai copywriter dan sutradara televisi untuk sebuah agen periklanan besar. Ketika agen itu mengajukan rekanan baru, sebuah perusahaan sepatu anak-anak, Ted diberi tanggung jawab untuk mengembangkan beberapa iklan TV.

Sebulan atau lebih setelah kampanye diluncurkan, menjadi jelas bahwa iklan itu hampir tidak bermanfaat untuk meningkatkan “gerakan produk” di outlet-outlet pengecer. Perhatian difokuskan pada iklan TV, karena di kebanyakan kota hanya iklan televisi yang digunakan.

Melalui penelitian pemirsa televisi, mereka menemukan sekitar 4 persen menganggap iklan itu bagus, “salah satu yang terbaik.”

Sembilanpuluh enam persen sisanya tidak peduli dengan iklan itu, atau singkatnya, menganggap iklan itu “buruk.” Ratusan komentar seperti ini muncul, “Tidak rasional. Ritmenya terdengar seperti band New Orleans pada pukul 3 pagi.” “Anak-anakku senang menonton sebagian besar iklan TV, tapi ketika iklan sepatu itu muncul, mereka menyingkir ke kamar mandi atau lemari es.” “Kurasa itu terlalu norak.”

“Tampaknya ada orang yang ingin terlihat sangat pintar.”

Sesuatu yang menarik muncul ketika semua pemirsa dikumpulkan dan dianalisa.

Empat persen yang menyukai iklan itu adalah orang yang mirip dengan Ted dalam hal penghasilan, pendidikan, kecanggihan dan minat. Sembilanpuluh enam sisanya dari kelas “sosial-ekonomi” yang sangat berbeda.

Iklan Ted, dengan biaya hampir \$20,000, diabaikan orang karena dia hanya memikirkan kepentingannya sendiri. Ia mempersiapkan iklan itu dengan memikirkan cara dia membeli sepatu, bukan cara sebagian besar konsumen membeli sepatu. Dia mengembangkan iklan yang menyenangkan kepribadiannya, bukan iklan yang menyenangkan sebagian besar orang.

Hasilnya akan sangat berbeda jika Ted memproyeksikan dirinya ke dalam pikiran kelompok masyarakat biasa dan mengajukan dua pertanyaan kepada dirinya: “Jika saya adalah orangtua, iklan seperti apa yang membuatku ingin membeli sepatu itu?”

“Jika saya anak kecil, iklan seperti apa yang akan membuatku datang kepada Ayah atau Ibu dan mengatakan bahwa aku menginginkan sepatu itu?”

Mengapa Joan gagal dalam bisnis eceran. Joan adalah seorang wanita yang cerdas, berpendidikan, dan menarik berusia 24 tahun. Setelah lulus dari perguruan tinggi, Joan mendapat pekerjaan sebagai asisten buyer untuk barang-barang siap-pakai di toserba yang menawarkan harga rendah-sampai-sedang. Dia datang dengan rekomendasi sangat baik. “Joan mempunyai ambisi, bakat dan semangat,” tulis salah satu referensi. “Dia pasti akan berhasil dengan sebuah cara yang besar.”

Tapi Joan tidak berhasil dengan “cara yang besar.” Dia hanya bertahan 8 bulan dan kemudian berhenti dari bisnis eceran itu untuk mendapatkan pekerjaan lain.

Saya mengenal buyer-nya dengan baik dan pada suatu hari saya bertanya kepadanya apa yang terjadi.

“Joan seorang gadis yang baik dan dia mempunyai banyak sifat yang baik,” katanya, “Tapi ia mempunyai satu keterbatasan besar.”

“Apa itu?” saya bertanya.

“Ya, Joan selamanya membeli barang yang disukainya, tapi tidak disukai oleh kebanyakan konsumen kami. Dia memilih model, warna, bahan dan harga yang disukainya tanpa menempatkan dirinya dalam posisi orang yang berbelanja di sini.

Ketika saya mengatakan kepadanya bahwa mungkin jalur tertentu tidak tepat untuk kami, dia akan berkata, Oh, mereka akan menyukainya. Kurasa ini akan naik dengan cepat.”

“Joan dibesarkan di rumah yang mapan. Dia dididik untuk menghendaki kualitas.

Harga tidak penting baginya. Joan tidak dapat melihat pakaian melalui mata orang-orang yang berpenghasilan rendah sampai sedang. Jadi, barang yang dibelinya tidak sesuai.”

Intinya adalah: untuk membuat orang lain melakukan apa yang Anda inginkan, Anda harus melihat segala sesuatu melalui “kacamata” mereka. Ketika Anda bertukar pikiran, rahasia untuk mempengaruhi orang lain secara efektif muncul. Seorang teman, sales yang sangat sukses, mengatakan bahwa dia menggunakan banyak waktu untuk mengantisipasi bagaimana prospek akan bereaksi terhadap presentasinya, sebelum dia melepaskannya. Bertukar pikiran dengan pendengar membantu pembicara untuk merancang percakapan yang lebih menarik dan lebih mengena.

Bertukar pikiran dengan pegawai membantu supervisor untuk memberikan petunjuk yang lebih efektif dan diterima dengan lebih baik.

Seorang eksekutif kredit menjelaskan kepada saya bagaimana teknik ini bekerja untuknya.

“Ketika saya dibawa ke toko ini (toko pakaian berukuran sedang) sebagai asisten manajer kredit, saya diberi tugas untuk menangani semua surat-menyurat penagihan.

Surat penagihan yang digunakan oleh toko itu sangat

mengecewakan saya. Bunyinya keras, menghina dan mengancam. Saya membacanya dan berpikir, Wah, saya akan marah sekali kalau ada orang mengirim surat seperti ini. Saya tidak akan pernah membayar.' Maka, saya pergi ke kantor dan mulai menulis surat yang akan menggerakkan saya untuk membayar tagihan yang terlambat jika surat itu saya terima. Berhasil. Dengan menempatkan diri dalam posisi konsumen yang terlambat membayar, pembayaran tagihan meningkat, mencapai rekor tinggi."

Banyak kandidat politik kalah dalam pemilu karena mereka tidak dapat melihat dirinya melalui kepala (pikiran) para pemilih. Salah seorang kandidat politik untuk sebuah kantor nasional yang tampaknya sama berkualitas seperti lawannya, kalah dengan perbedaan yang besar karena satu alasan. Dia menggunakan kosa kata yang hanya dapat dipahami oleh persentase yang kecil dari para pemilih.

Sebaliknya, lawannya berpikir dari segi kepentingan para pemilih. Ketika berbicara dengan para petani, dia menggunakan bahasa mereka. Ketika berbicara dengan buruh pabrik, dia menggunakan kata-kata yang mudah mereka pahami. Ketika berbicara di TV, dia merujuk dirinya dengan Tuan Pemilih Biasa, bukan Dr. Profesor Perguruan Tinggi.

Camkan pertanyaan ini, "Apa yang akan saya pikirkan tentang hal ini jika bertukar tempat dengan orang itu?" Ini melancarkan jalan menuju tindakan yang lebih berhasil.

Memikirkan kepentingan orang yang ingin kita pengaruhi adalah prinsip berpikir unggul dalam setiap situasi. Beberapa tahun silam, produsen elektronik kecil mengembangkan sebuah busi yang tidak akan pernah meledak. Produsen itu memberi harga jual \$1.25 dan kemudian menyewa agen periklanan untuk mempromosikannya.

Account executive yang bertanggung jawab atas iklan itu dengan segera menjadi sangat tertarik. Rencananya adalah menyebarkan iklan melalui media massa TV, radio dan surat kabar di seluruh negeri.

"Inilah dia," katanya. "Kami akan menjual 10 juta di tahun pertama." Para penasehatnya mengingatkan, berusaha untuk menjelaskan bahwa busi bukan barang yang populer, tidak mempunyai daya tarik romantis dan orang ingin mendapatkannya semurah mungkin ketika membeli busi. "Mengapa Anda tidak menggunakan majalah terpilih," mereka berkata, "dan menjualnya kepada mereka yang berpenghasilan tinggi?"

Pendapat mereka diabaikan, dan kampanye massa itu dijalankan untuk akhirnya ditarik kembali dalam enam minggu karena "hasil yang mengecewakan."

Masalahnya adalah: eksekutif periklanan tersebut melihat busi harga-tinggi itu dengan *kacamata*nya, mata orang yang berpenghasilan \$75,000 setahun. Ia gagal melihat produk itu melalui kacamata pasar — konsumen dengan tingkat penghasilan \$9,000 sampai \$15,000 setahun. Seandainya dia menempatkan diri dalam posisi mereka, dia tentu melihat keuntungan mengarahkan promosi kepada kelompok berpenghasilan tinggi, dan dia selamat.

Kembangkan kekuatan Anda untuk bertukar tempat dengan orang yang ingin Anda pengaruhi. Latihan di bawah ini akan membantu.

LATIHAN BERTUKAR TEMPAT (KEDUDUKAN)

Situasi	Untuk hasil terbaik, tanyakan diri Anda
1. <i>Memberikan instruksi yang berdaya guna kepada seseorang.</i>	– "Jika melihat ini dari sudut pandang orang yang masih baru, apakah saya sudah memberikan instruksi yang cukup jelas?"
2. <i>Menulis iklan</i>	– "Jika saya adalah calon pembeli biasa, bagaimana saya akan bereaksi terhadap iklan ini?"
3. <i>Sikap menelepon</i>	– "Jika saya adalah orang lain, bagaimana pendapat saya tentang suara saya dan sikap saya menelepon?"

4. <i>Hadiah</i>	– “Apakah hadiah ini akan saya sukai atau akan dia sukai?” (Sering ada perbedaan besar).
5. <i>Cara saya memberi perintah</i>	– “Apakah saya senang melaksanakan perintah jika perintah itu diberikan kepada saya seperti saya memberikan perintah itu kepada orang lain?”
6. <i>Disiplin anak</i>	– “Jika saya anak-anak — mempertimbangkan usia, pengalaman dan emosinya — bagaimana saya akan bereaksi terhadap disiplin ini?”
7. <i>Penampilan saya</i>	– “Apa pendapat saya mengenai atasan saya jika dia berpakaian seperti saya?”
8. <i>Mempersiapkan pidato</i>	– “Jika mempertimbangkan latar belakang dan minat para pendengar, apa pendapat saya mengenai kalimat ini?”
9. <i>Hiburan</i>	– “Jika saya adalah tamu saya, maka jenis makanan, musik dan hiburan apa yang paling saya sukai?”

Terapkan prinsip bertukar tempat (kedudukan) ini dalam situasi Anda:

1. Bayangkan situasi orang lain. Tempatkan diri Anda dalam posisinya. Ingatlah bahwa kepentingan, penghasilan, kecerdasan dan latar belakang orang itu mungkin sangat berbeda dari Anda.
2. Sekarang tanyakan kepada diri Anda, “Kalau saya dalam situasi dia, bagaimana saya akan bereaksi terhadap hal ini?” (Tindakan apapun yang Anda harapkan dari dia.)
3. Kemudian ambillah tindakan yang akan menggerakkan Anda jika Anda adalah dia.

Peraturan Kepemimpinan Nomor 2 — Berpikir: Bagaimana cara yang wajar untuk menangani situasi ini.

Orang menggunakan pendekatan berbeda-beda terhadap berbagai situasi kepemimpinan. Salah satu adalah menempati posisi seorang diktator. Diktator membuat semua keputusan tanpa membicarakan dengan orang-orang yang dipengaruhi. Dia menolak untuk mendengarkan pendapat bawahannya, sebab, jauh di dalam hatinya, dia mungkin takut bawahannya benar, dan ini akan membuatnya kehilangan muka.

Diktator tidak bertahan lama. Para pegawai mungkin memperlihatkan kesetiaan pura-pura selama beberapa saat, tapi keresahan segera berkembang. Beberapa pegawai terbaik meninggalkannya, dan yang tersisa berkumpul dan membuat rencana untuk melawan tirani. Hasilnya adalah organisasi itu lambat-laun menjadi tidak berfungsi.

Ini membuat sang diktator mempunyai citra yang buruk di mata para bawahannya.

Teknik kepemimpinan yang kedua adalah pendekatan yang dingin, mekanis dan kaku. Orang yang menggunakan pendekatan ini menangani segala sesuatu tepat seperti tertulis dalam buku. Dia tidak mengetahui bahwa kasus-kasus biasa, setiap peraturan, kebijaksanaan atau rencana hanyalah suatu pedoman. Calon pemimpin ini memperlakukan manusia seperti mesin. Dan dari semua hal yang tidak disukai orang, mungkin yang paling tidak disukai, adalah diperlakukan seperti mesin. Ahli efisiensi yang kurang akrab dan dingin ini bukan pemimpin ideal. Para "mesin" yang bekerja untuknya mengerahkan sebagian saja dari energi yang mereka miliki.

Orang yang naik ke tingkat kepemimpinan yang tinggi menggunakan pendekatan yang kita sebut "*Manusiawi*."

Beberapa tahun yang lalu, saya bekerja dekat dengan John S., seorang eksekutif bidang pengembangan rekayasa untuk sebuah pabrik aluminum besar. John menguasai pendekatan "manusiawi" dan menikmati hasilnya. Dari tindakan-tindakan-

nya yang kecil, John berhasil membuat tindakannya itu menyatakan, "Kau adalah manusia. Aku menghargaimu. Aku di sini untuk membantumu dengan setiap cara yang dapat kulakukan."

Ketika seseorang dari kota lain bergabung dengan departemennya, John tidak segan-segan membantunya secara pribadi untuk menemukan perumahan yang cocok.

Dengan bekerja melalui sekretarisnya dan dua pegawai wanita lain, dia menyelenggarakan pesta ulang tahun untuk setiap anggota staf. Waktu sekitar 30 menit yang digunakan untuk pesta kecil ini tidak menghabiskan biaya; sebaliknya ini menjadi investasi untuk mendapatkan loyalitas dan hasil.

Ketika dia mengetahui bahwa salah satu stafnya termasuk dalam kelompok kepercayaan minoritas, John memanggilnya dan menjelaskan bahwa dia ingin mengatur agar staf itu dapat menikmati hari libur agamanya yang tidak bersamaan dengan hari libur umum.

Ketika seorang pegawai atau anggota keluarganya sakit, John ingat. Dia meluangkan waktu untuk memuji staf itu secara pribadi atas prestasi mereka dalam pekerjaan.

Tapi bukti terbesar dari filosofi "manusiawi" tampak dari cara dia mengatasi masalah pemecatan. Salah seorang pegawai yang diangkat oleh pendahulu John tidak mempunyai kemampuan dan minat kepada pekerjaannya. John menangani masalah ini dengan sangat mengagumkan. Dia tidak menggunakan prosedur konvensional dengan memanggil pegawai itu ke kantornya, memulai dengan menyampaikan kabar buruk, dan 15 atau 30 hari kemudian menyuruhnya berhenti.

Alih-alih dia mengerjakan dua cara yang tidak lazim. Pertama, dia menjelaskan mengapa akan menjadi keuntungan bagi pegawai itu jika dia menemukan situasi baru dimana kemampuan dan minatnya akan lebih bermanfaat. John membantu pegawai itu dan menghubungkannya kepada konsultan pengembangan karir yang terkenal.

Selanjutnya, dia mengerjakan hal lain di luar panggilan tugas. Dia membantu pegawai itu menemukan pekerjaan baru dengan mengatur wawancara dengan eksekutif di perusahaan lain yang membutuhkan keterampilan pegawai tersebut.

Hanya dalam 18 hari setelah pertemuan “pemberhentian” itu, si pegawai telah memasuki situasi baru yang sangat menjanjikan.

Prosedur pemecatan ini membangkitkan rasa penasaran saya, sehingga saya meminta agar John menjelaskan dasar pemikirannya itu. Dia menjelaskan dengan cara ini:

“Ada sebuah peraturan lama yang saya buat sendiri dan saya ingat,” dia memulai.

“Siapa pun yang berada di bawah kekuasaan seseorang, dia juga berada di bawah perlindungan orang itu. Semestinya, sejak awal kami tidak mempekerjakan orang ini karena dia tidak sesuai dengan jenis pekerjaannya. Tapi karena kami mempekerjakannya, paling sedikit yang dapat saya lakukan adalah membantu dia pindah kerja.”

“Siapa pun,” lanjut John, “dapat mempekerjakan seseorang. Tapi ujian bagi pemimpin adalah bagaimana dia menangani pemecatan. Dengan membantu pegawai pindah sebelum dia meninggalkan kita, telah membangun rasa aman bekerja pada setiap orang di departemen saya. Saya membiarkan mereka mengetahui dari contoh ini bahwa tidak ada seorang pun yang dibiarkan terlempar ke jalan selama saya masih berada di sini.”

Jangan salah. Sikap kepemimpinan “manusiawi” John membawa hasil. Tidak ada gosip rahasia tentang John. Dia menerima kesetiaan dan dukungan yang tidak perlu dipertanyakan. Dia mempunyai keamanan kerja yang maksimal karena memberikan keamanan kerja maksimal kepada para bawahannya.

Selama hampir 15 tahun, saya juga dekat dengan seorang teman lain yang saya panggil Bob W. Bob sekarang di akhir usia 50-an. Dia mengalami saat yang sulit.

Tanpa pendidikan yang terencana dan tanpa uang, John mendapati dirinya tanpa pekerjaan di tahun 1931. Tapi dia selalu pantang menyerah. Tanpa pekerjaan, Bob mulai menjalankan toko bahan pelapis kursi di garasinya. Berkat usahanya yang tidak mengenal lelah, usaha itu tumbuh dan sekarang menjadi pabrik pembuat perabot rumah tangga modern dengan lebih dari 300 pegawai.

Sekarang Bob menjadi jutawan. Uang dan materi perlahan-lahan tidak lagi menjadi masalah. Tapi Bob juga kaya dengan cara yang lain. Dia adalah jutawan dalam hal banyaknya teman, makna dan kepuasan.

Dari banyak sifat Bob yang bagus, keinginannya yang mengagumkan untuk membantu orang lain menonjol. Bob adalah manusia dan dia adalah spesialis dalam memperlakukan orang lain seperti manusia ingin diperlakukan.

Suatu hari, saya dan Bob membicarakan tentang mengkritik orang lain. Cara Bob yang manusiawi untuk melakukannya menunjukkan ketangguhannya. Inilah caranya, "Saya tidak yakin Anda dapat menemukan orang yang akan mengatakan bahwa saya sentimental atau lemah. Saya menjalankan usaha. Ketika sesuatu tidak beres, saya memperbaikinya. Tapi cara saya memperbaiki, itu yang penting. Jika pegawai mengerjakan sesuatu yang salah atau berbuat salah, saya dua kali lebih berhati-hati untuk tidak menyinggung perasaan dan membuat mereka merasa kecil atau malu.

Saya hanya menggunakan empat langkah sederhana.

Pertama, saya berbicara secara pribadi.

Kedua, saya memuji pekerjaannya yang baik.

Ketiga, saya menunjukkan satu hal yang saat itu dapat dikerjakannya dengan lebih baik dan membantu untuk menemukan caranya.

Keempat, saya kembali memuji hasil kerjanya yang baik.

"Rumus empat langkah ini mujarab. Ketika saya melakukannya dengan cara ini, orang berterima kasih karena saya

menemukan cara tepat yang mereka sukai. Ketika mereka meninggalkan kantor, mereka diingatkan bahwa mereka tidak hanya baik, tapi bahkan bisa berbuat lebih baik."

"Saya membuat pertaruhan tentang manusia sepanjang hidup saya," kata Bob. "Dan semakin baik saya memperlakukan mereka, semakin banyak hal baik terjadi. Padahal saya tidak berencana demikian. Itu terjadi begitu saja."

"Akan saya beri sebuah contoh. Kembali ke sekitar lima atau enam tahun silam, salah seorang dari bagian produksi tiba di tempat kerja dalam keadaan mabuk. Ini segera mengundang keributan di pabrik. Tampaknya orang itu telah menelan 5-galon pennis dan menumpahkannya. Para pekerja lain mengambil pennis itu dan mandor pabrik membawanya keluar.

"Saya berjalan keluar dan menemukan dia duduk di depan gedung, tampak tertekan.

Saya membantunya berdiri, membawanya ke mobil saya dan mengantarnya pulang.

Istrinya sangat cemas. Saya berusaha meyakinkan istrinya bahwa segalanya akan normal saja. 'Oh, tapi Anda tidak tahu,' katanya, 'Tuan W (saya) tidak mentolelir siapapun yang kedapatan mabuk di tempat kerja. Jim kehilangan pekerjaannya dan sekarang apa yang akan kami lakukan.' Saya katakan kepadanya bahwa Jim tidak akan dikeluarkan. Istrinya bertanya bagaimana saya tahu. Sebab, saya menjelaskan, saya adalah Tuan W."

"Dia hampir pingsan. Saya katakan bahwa saya akan sebisa mungkin membantu Jim di pabrik dan saya harap dia dapat menyelesaikan urusannya di rumah; saya menyuruh Jim masuk kerja pagi-pagi."

"Ketika kembali ke pabrik, saya pergi ke departemen Jim dan berbicara dengan rekan-rekan kerjanya. Saya mengatakan kepada mereka Anda sekalian telah melihat sesuatu yang tidak menyenangkan di sini hari ini, tapi saya ingin Anda melupakannya.

Jim akan kembali besok. Bersikaplah baik kepadanya. Dia telah lama menjadi pekerja yang baik dan kami berutang kepadanya untuk memberinya kesempatan lain.”

“Jim kembali bekerja dan kebiasaan minumnya tidak pernah menjadi masalah lagi.

Saya segera melupakan kejadian itu. Tapi Jim tidak. Dua tahun yang lalu, mabes perserikatan setempat mengirimkan beberapa orangnya ke sini untuk membicarakan kontrak untuk serikat lokal tersebut. Mereka mengajukan permintaan yang mengejutkan karena tidak realistis. Jim — Jim yang pendiam dan tenang — tiba-tiba menjadi seorang pemimpin. Dia sibuk dan mengingatkan teman-temannya di pabrik bahwa mereka selalu mendapatkan transaksi yang adil dari Tuan W dan kami tidak memerlukan orang luar untuk memberitahu bagaimana mengatasi masalah kami.”

“Orang-orang luar itu pergi dan seperti biasa kami merundingkan kontrak kami seperti teman, berkat Jim.”

Berikut adalah dua cara menggunakan pendekatan “kemanusiaan” untuk menjadikan Anda pemimpin yang lebih baik. Pertama, setiap menghadapi masalah sulit yang melibatkan orang lain, tanyakan kepada diri Anda, “Bagaimana cara yang manusiawi untuk mengatasi hal ini?”

Pikirkan pertanyaan ini jika terdapat ketidaksetujuan di antara para bawahan Anda atau ketika seorang pegawai membuat masalah.

Ingatlah rumus Bob W. untuk membantu orang lain memperbaiki kesalahan mereka.

Hindari sikap yang kasar. Jangan sinis. Hindari membuat orang lain kecewa. Hindari membuat orang lain terpojok.

Tanyakan, “Apa cara yang manusiawi untuk menangani manusia?” Ini selalu berhasil — cepat atau lambat hasilnya akan terlihat.

Cara kedua untuk menikmati hasil dari kepemimpinan “manusiawi” adalah membiarkan tindakan Anda memperlihatkan-

kan bahwa Anda menganggap orang lain penting. Perhatikan minat kepada prestasi bawahan Anda di luar pekerjaan.

Perlakukan setiap orang dengan rasa hormat. Ingatkan diri Anda bahwa tujuan utama dalam hidup adalah menikmatinya. Pada prinsipnya, semakin besar perhatian Anda kepada seseorang, semakin banyak yang dihasilkannya untuk Anda. Dan hasil tersebut membawa Anda ke sukses yang lebih besar.

Pujilah bawahan Anda dengan menyapa mereka di setiap kesempatan. Orang Amerika terbiasa menghargai orang yang memihak kaum lemah. Bawahan Anda akan menghargai sapaan Anda dan loyalitas mereka kepada Anda akan tumbuh.

Jangan takut hal ini akan mengurangi nilai penting Anda di mata penyelia Anda (supervisor). Orang yang cukup besar untuk bersikap rendah hati tampak lebih meyakinkan daripada orang yang merasa tidak aman, yang merasa dipaksa untuk menarik perhatian orang kepada prestasinya. Sedikit kerendahan hati berbuah banyak.

Pujilah bawahan Anda secara pribadi di setiap kesempatan. Puji kerja sama mereka.

Puji setiap usaha ekstra mereka. Pujian adalah satu insentif terbesar yang dapat Anda berikan kepada orang lain, dan tidak merugikan. Selain itu, pemilihan kandidat dengan cara menuliskan nama kandidat tersebut sering justru menyingkirkan kandidat tangguh yang sudah dikenal. Anda tidak pernah mengetahui kapan bawahan dapat mengubah Anda dengan mendukung Anda.

Latihlah memuji orang lain.

Sapa orang lain dengan cara yang tepat. Bersikaplah wajar.

Peraturan Kepemimpinan Nomor 3: Pikirkan kemajuan, percaya kepada kemajuan, dan doronglah kemajuan.

Salah satu ucapan yang paling membanggakan Anda adalah ketika seseorang berkata, "Dia mendukung kemajuan. Dia adalah orang yang tepat untuk pekerjaan itu."

Promosi di semua bidang datang kepada individu yang percaya — dan mendorong — kemajuan. Pemimpin sejati tidak banyak. Jumlah pendukung status quo (orang-orang yang berpendirian segalanya-baik-baik saja-ayo-jangan-kecewakan-para-pemimpin) jauh melebihi pendukung kemajuan (orang yang berpendirian banyak-ruang-untuk-perbaikan-mari-bekerja-dan-kerjakan-dengan-lebih-baik). Bergabunglah dengan kelompok pemimpin elit. Kembangkan pandangan ke depan.

Berikut ada dua hal istimewa yang dapat Anda lakukan untuk mengembangkan pandangan progresif Anda:

1. Pikirkan perbaikan dalam segala sesuatu yang Anda kerjakan.
2. Pikirkan standar yang tinggi dalam segala sesuatu yang Anda kerjakan.

Beberapa bulan silam, presiden sebuah perusahaan berukuran sedang meminta bantuan saya untuk membuat sebuah keputusan penting. Eksekutif ini membangun sendiri usahanya dan telah bekerja pula sebagai manajer penjualan. Sekarang, dengan mempekerjakan tujuh orang sales, dia memutuskan bahwa langkah berikutnya adalah mempromosikan salah satu sales untuk menjadi manajer penjualan. Dia mempersempit pilihan menjadi tiga orang, semuanya mempunyai pengalaman dan prestasi penjualan hampir sama.

Tugas saya adalah meluangkan satu hari di lapangan bersama setiap sales tersebut dan kemudian melaporkan penilaian saya tentang orang yang tampaknya paling memenuhi syarat untuk memimpin kelompok. Setiap orang diberitahu bahwa seorang konsultan akan mengunjunginya untuk membicarakan program pemasaran secara menyeluruh. Karena alasan yang jelas, mereka tidak diberitahu tujuan khusus dari kunjungan saya.

Dua orang bereaksi sama. Mereka kikuk dengan kehadiran saya. tampaknya mereka merasa saya berada di sana untuk “mengubah sesuatu”. Karenanya mereka bersikap defensif seperti

seorang penganut status quo sejati. Keduanya menyetujui segala sesuatu yang telah berjalan. Saya mengajukan pertanyaan tentang bagaimana wilayah mereka ditentukan, program kompensasi, materi promosi penjualan — setiap sisi dari usaha pemasaran. Tetapi terhadap semua pertanyaan itu, jawaban mereka selalu “Semuanya baik-baik saja.” Dalam hal tertentu, kedua orang tersebut menjelaskan mengapa keadaan sekarang tidak dapat dan seharusnya tidak diubah. Secara ringkas, mereka menginginkan status quo bertahan. Salah seorang berkata kepada saya ketika mengantar saya ke hotel, “Saya tidak tahu dengan persis mengapa Anda menggunakan satu hari ini bersama saya, tapi katakan kepada Tn. M. bahwa segalanya baik-baik saja. Jangan mengubah sesuatu.”

Orang ketiga sangat berbeda. Dia senang dan bangga akan pertumbuhan perusahaannya. Tapi dia tidak sepenuhnya puas. Dia menginginkan perubahan.

Sepanjang hari, sales yang ketiga ini memberikan ide-idenya untuk mendapatkan keuntungan baru, menyediakan pelayanan yang lebih baik kepada konsumen, mengurangi waktu yang terbuang percuma, mengubah rencana kompensasi untuk memberi insentif lebih besar, semuanya yang dapat membuat dia — dan perusahaan — lebih untung. Dia memetakan kampanye iklan baru yang telah dipikirkannya. Ketika saya meninggalkannya, ucapan selamat tinggalnya adalah, “Saya sungguh menghargai peluang untuk memberitahu seseorang tentang beberapa ide saya. Kamu memperoleh hasil yang baik tapi saya yakin kami dapat lebih baik.”

Saya tentu merekomendasikan orang yang ketiga. Rekomendasi itu benar-benar sama dengan perasaan presiden perusahaan. Dia yakin akan perluasan, efisiensi, produk baru, proses baru, kelompok yang lebih baik, peningkatan kemakmuran!

*Pecayalah — dan doronglah — pada kemajuan;
Anda akan menjadi pemimpin!*

Sebagai anak-anak, saya mempunyai kesempatan untuk melihat bagaimana perbedaan pemikiran dari dua pemimpin dapat menimbulkan perbedaan prestasi para pengikutnya.

Saya masuk sekolah dasar di desa: delapan kelas, satu guru, dan empat puluh murid semua bergabung di dalam empat dinding batu bata. Seorang guru baru selalu membuat kami senang. Dipimpin oleh beberapa anak laki-laki yang sudah besar — kelas tujuh dan delapan — para siswa mencari kesempatan untuk mangkir.

Satu tahun terjadi sedikit kekacauan. Setiap hari ada lusinan kenakalan, “perang” bola dan pesawat terbang dari kertas. Kemudian terjadi peristiwa besar seperti guru terkunci di luar sekolah selama setengah hari, atau pada kesempatan lain kejadian yang sebaliknya, menguncinya di dalam gedung selama beberapa hari. Pada hari lain, setiap anak laki-laki di kelas yang lebih tinggi membawa anjing ke dalam kelas.

Saya akan menambahkan, mereka bukan anak-anak delinkuen. Mencuri, kekerasan fisik dan kekerasan yang disengaja bukan tujuan mereka. Mereka adalah anak-anak sehat yang dikondisikan oleh kehidupan pedesaan yang aktif dan memerlukan pelepasan untuk energi dan keterampilan mereka yang luar biasa.

Sejauh itu, guru berusaha untuk bertahan di sekolah itu sampai akhir tahun. Anak-anak sudah terbiasa dengan kedatangan guru baru pada bulan September berikutnya.

Guru baru itu menyaring kemampuan berbeda yang mengejutkan dari anak-anak. Dia membangkitkan kebanggaan diri dan rasa penghargaan mereka. Dia mendorong mereka untuk mengembangkan keputusan. Setiap anak diberi tanggung jawab khusus seperti membersihkan papan tulis atau penghapus, atau berlatih memberi nilai ujian untuk anak-anak di kelas yang lebih rendah. Guru baru itu menemukan cara kreatif untuk menggunakan energi yang salah arah beberapa bulan sebelumnya. Program pendidikannya dipusatkan pada pembangunan karakter.

Mengapa dalam satu tahun anak-anak itu begitu nakal seperti setan kecil dan pada tahun berikutnya berubah seperti malaikat kecil? Perbedaannya adalah pemimpin, guru mereka. Sejujurnya, kita tidak dapat menyalahkan anak-anak berbuat kenakalan sepanjang satu tahun sekolah. Dalam setiap contoh, guru menentukan keadaan tersebut.

Guru pertama, jauh di dalam hatinya, tidak peduli apakah anak-anak itu mengalami kemajuan. Dia tidak menetapkan tujuan untuk mereka. Dia tidak mendorong mereka.

Dia tidak dapat mengendalikan kemarahannya. Dia tidak senang mengajar sehingga anak-anak tidak senang mendengar.

Tapi guru kedua mempunyai standar tinggi dan positif. Dia dengan tulus menyukai anak-anak dan ingin mereka berhasil. Dia menilai masing-masing sebagai individu.

Dia menerapkan disiplin dengan mudah karena dalam segala sesuatu yang diperbuatnya, dia dipatuhi.

Dalam setiap kasus, murid menyesuaikan perilakunya dengan contoh yang diberikan oleh guru.

Kita menemukan bentuk penyesuaian serupa setiap hari dalam kelompok orang dewasa. Pemimpin militer selama PD II terus-menerus mengamati bahwa moral tertinggi tidak ditemukan dalam unit-unit dimana para komandannya “lemah”, “santai” dan “tidak bersemangat”. Unit-unit yang unggul dipimpin oleh petugas berstandar tinggi yang memperkuat peraturan kemiliteran dengan baik dan sesuai kapasitas. Personel militer tidak menghargai dan memuji prajurit yang memiliki standar rendah.

Dalam situasi bisnis, kita kembali menemukan individu yang mengikuti pola pikir atasannya. Pelajarilah sekelompok pegawai dari dekat. Amati kebiasaan, temperamen dan sikap mereka terhadap perusahaan, etiket, dan pengendalian diri.

Kemudian bandingkan temuan Anda dengan perilaku atasan mereka, dan Anda akan menemukan kesamaan yang menakutkan.

Setiap tahun banyak perusahaan tumbuh dengan lamban dan memerlukan perubahan secara luas. Bagaimana? Dengan mengganti sejumlah eksekutif puncak. Perusahaan (perguruan tinggi, gereja, klub, perserikatan, dan semua jenis organisasi lain) telah melakukan perubahan dengan baik dari atas ke bawah, bukan dari bawah ke atas.

Ubahlah pola pikir di jajaran puncak, maka Anda otomatis mengubah pola pikir para bawahannya.

Ingat ini: ketika Anda mengambil alih kepemimpinan suatu kelompok, orang-orang di dalam kelompok itu segera mulai menyesuaikan diri dengan standar yang Anda tetapkan. Ini nyata sekali selama beberapa minggu pertama. Perhatian utama mereka adalah "membantu" Anda dalam situasi yang sulit, menuntun Anda kepada sasaran tertentu, mengetahui apa yang Anda harapkan dari mereka. Mereka mengawasi setiap gerakan Anda. Mereka berpikir, berapa banyak pekerjaan yang dia berikan kepada saya? Bagaimana dia menginginkan pekerjaan itu diselesaikan? Apa yang menyenangkan dia? Apa yang akan dikatakannya jika saya melakukan ini atau itu?

Setelah mereka mengetahuinya, mereka bertindak sesuai dengan pola tersebut.

Periksalah contoh yang Anda tentukan sendiri. Gunakan kuartain yang akurat ini sebagai pedoman:

*What kind of world
would this world be,
If everyone in it
were just like me?
(Seperti apa dunia ini jadinya,
Jika setiap orang di dalamnya seperti saya?)*

Untuk menambahkan makna dalam tes ini, gantilah kata world dengan company (perusahaan) sehingga bunyinya:

*What kind of company
is this company be,
If everyone in it
were just like me?*

Dengan gaya yang sama, tanyakan kepada diri Anda seperti apa jadinya klub, masyarakat, sekolah, dan gereja jika setiap orang di dalamnya bertindak seperti Anda.

Berpikir, berbicara, bertindak, dan hidupilah seperti Anda menginginkannya dari bawahan Anda.

Selama beberapa waktu, bawahan cenderung menjadi salinan karbon dari pimpinannya. Cara terbaik untuk mencetak prestasi tingkat tinggi adalah memastikan master-copy (pimpinan) berharga untuk ditiru.

APAKAH SAYA PEMIKIR PROGRESIF? CHECKLIST

A. *Apakah Saya Berpikir Progresif Terhadap Pekerjaan Saya?*

1. Apakah saya mengevaluasi pekerjaan saya dengan sikap “bagaimana kita dapat mengerjakannya dengan lebih baik”?
2. Apakah saya mengevaluasi perusahaan saya, orang-orang di dalamnya, dan produk yang dijualnya dalam setiap kesempatan yang mungkin?
3. Apakah standar pribadi saya dilihat dari jumlah dan kualitas produksi saya sekarang lebih tinggi dari 3 atau 6 bulan yang lalu?
4. Apakah saya menjadi contoh yang baik bagi bawahan, rekan, dan orang lain yang bekerja sama dengan saya?

B. *Apakah Saya Berpikir Progresif Terhadap Keluarga Saya?*

1. Apakah keluarga saya sekarang lebih bahagia dari 3 atau 6 bulan yang lalu?

2. Apakah saya mengikuti sebuah rencana untuk memperbaiki standar hidup keluarga saya?
3. Apakah keluarga saya mempunyai banyak kegiatan di luar rumah yang menarik?

C. *Apakah Saya Berpikir Progresif Terhadap Diri Saya?*

1. Dapatkah saya dengan jujur mengatakan bahwa saya sekarang lebih bernilai daripada 3 atau 6 bulan yang lalu?
2. Apakah saya mengikuti program peningkatan diri yang terorganisir untuk meningkatkan nilai saya di mata orang lain?
3. Apakah saya mencari sasaran untuk sedikitnya 5 tahun mendatang?
4. Apakah saya adalah seorang pendukung di setiap organisasi atau kelompok yang saya ikuti?

D. *Apakah Saya Berpikir Progresif Terhadap Masyarakat Saya?*

1. Sudahkah saya mengerjakan segala sesuatu yang dalam enam bulan belakangan saya rasakan telah meningkatkan masyarakat saya (tetangga, gereja, sekolah dan sebagainya?)
2. Apakah saya mendukung proyek-proyek masyarakat yang berguna, bukan menolak, mengkritik atau mengeluh?
3. Apakah saya sudah memimpin beberapa peningkatan di dalam masyarakat saya?
4. Apakah saya berbicara dengan baik tentang tetangga dan warga negara lain?

Peraturan Kepemimpinan Nomor 4: Gunakan waktu untuk menghadapi diri Anda dan mengetahui kekuatan berpikir Anda yang besar.

Biasanya kita membayangkan pemimpin sebagai orang yang sangat sibuk. Dan mereka memang sibuk. Kepemimpinan

menuntut kita menguasai banyak kemampuan. Tapi yang kerap diabaikan adalah kenyataan bahwa pemimpin menggunakan cukup banyak waktu sendirian, tanpa apapun yang dipikirkan.

Periksalah kehidupan para pemimpin agama besar, Anda akan menemukan masing-masing menggunakan banyak waktu untuk menyendiri. Musa sering menyendiri selama beberapa waktu. Begitu juga dengan Yesus, Budha, Confusius, Muhammad, Gandhi — setiap pemimpin agama terkemuka dalam sejarah menggunakan banyak waktu untuk menyendiri dari gangguan hidup.

Pemimpin politik juga, mereka yang meninggalkan kata-kata berkesan dalam sejarah mencapai kebijaksanaan berpikirnya melalui menyepi. Menjadi pertanyaan menarik apakah mungkin Franklin D. Roosevelt mengembangkan kemampuan kepemimpinannya yang luar biasa seandainya tidak meluangkan banyak waktu sendiri, sementara dia memulihkan kesehatan akibat serangan polio. Harry Truman menggunakan banyak waktu sebagai anak-anak dan orang dewasa sendirian di perkebunan Missouri.

Mungkin Hitler tidak dapat memegang kekuasaan jika tidak berbulan-bulan menghabiskan waktu dalam penjara, sendiri, dimana dia menyusun buku *Mein Kampf*, rencana sangat cemerlang sekaligus busuk untuk menaklukkan dunia yang membuat orang Jerman berada dalam kegelapan.

Banyak pemimpin Komunis yang terbukti memiliki kemampuan diplomatik tangguh — seperti Lenin, Stalin, Marx dan banyak lainnya — menggunakan waktunya di penjara, dimana mereka dapat merencanakan gerakan di masa mendatang, tanpa gangguan.

Sejumlah universitas terkemuka memerlukan profesor untuk mengajar lima jam saja per minggu sehingga profesor itu mempunyai waktu untuk berpikir.

Banyak eksekutif bisnis terkemuka dikelilingi sepanjang hari

dengan asisten, sekretaris, telepon, dan laporan. Tapi ikutilah mereka selama 168 jam seminggu dan 720 jam sebulan. Anda akan menemukan mereka menggunakan banyak waktu untuk berpikir, tanpa terganggu.

Pada intinya: *orang yang sukses di setiap bidang menggunakan waktu untuk menghadapi dirinya sendiri.* Pemimpin menyepi untuk mengumpulkan potongan-potongan masalah, memikirkan solusi, membuat rencana dan mengolah pikiran mereka yang super.

Banyak orang gagal mengevaluasi kemampuan memimpinya yang kreatif karena mereka berhadapan dengan banyak orang kecuali dirinya sendiri.

Anda mengenal dengan baik orang seperti ini. Dia adalah orang yang berusaha keras untuk tidak sendiri. Dia mengelilingi dirinya dengan orang lain. Dia tidak tahan sendirian di kantornya, sehingga berusaha mencari orang lain. Dia jarang menggunakan sore hari sendiri. Dia merasakan kebutuhan yang sangat untuk berbicara dengan orang lain setiap saat. Dia menolak diet ketat untuk sedikit berbicara dan menggossip.

Ketika orang ini dipaksa oleh keadaan untuk secara fisik berada sendirian, dia menemukan cara untuk menghindari kesendirian secara mental. Pada waktu-waktu seperti itu, dia mendatangi televisi, surat kabar, radio, telepon, apa saja yang akan mengambil alih proses berpikirnya.

Dia berkata, "Ini, Tuan TV, Tuan Surat kabar, sibukkanlah otak saya. Saya takut menyibukkan otak saya dengan pikiran saya sendiri."

Tuan saya-tidak-tahan-berada-sendirian sengaja menghindari ketergantungan pikiran.

Dia membiarkan pikirannya kosong. Secara psikologis dia takut akan pikirannya sendiri. Bersama berjalannya waktu, dia semakin dangkal. Dia membuat banyak gerakan yang tanpa perhitungan. Dia gagal mengembangkan tujuan yang kuat, stabilitas pribadi. Dia tidak menyadari kekuatan besar dalam kepalanya.

Janganlah menjadi Tuan saya-tidak-tahan-berada-sendirian. Pemimpin yang berhasil mengevaluasi kekuatan supernya dengan menyendiri. Anda juga dapat.

Mari melihat bagaimana hal ini mungkin.

Sebagai bagian dari program pengembangan profesional, saya meminta 13 trainee untuk menyendiri selama satu jam setiap hari selama dua minggu. Mereka diminta untuk melepaskan diri dari semua gangguan dan berpikir secara konstruktif tentang apa saja yang terpikir oleh mereka.

Di akhir masa pelatihan, setiap trainee, tanpa kecuali, melaporkan pengalaman yang ternyata sangat praktis dan berharga itu. Salah seorang mengatakan bahwa sebelum latihan menyendiri yang terkelola itu, dia menghadapi pertentangan dengan eksekutif perusahaan lainnya, tapi dengan berpikir jernih dia menemukan sumber masalah dan cara untuk memperbaikinya. Yang lain melaporkan bahwa mereka menyelesaikan masalah yang berhubungan dengan banyak hal seperti pindah kerja, kesulitan pernikahan, membeli rumah, dan memilih perguruan tinggi untuk seorang anak remaja.

Masing-masing trainee dengan bersemangat melaporkan lebih memahami dirinya — kekuatan dan kelemahannya — daripada sebelumnya.

Mereka juga menemukan sesuatu yang lain yang sangat penting. Mereka menemukan bahwa keputusan dan pengamatan yang dilakukan sendiri, dalam kesendirian yang terkelola, mempunyai potensi untuk 100 persen benar! Mereka menemukan bahwa pada saat kabut terangkat, pilihan yang tepat menjadi kristal jernih.

Kesendirian yang terkelola memberi hasil.

Pada suatu hari, baru-baru ini, seorang rekan saya mengubah sama sekali pendiriannya tentang sebuah masalah yang mengganggu.

Saya ingin sekali mengetahui mengapa dia berubah pikiran, karena masalah itu begitu mendasar.

Jawabannya adalah: “Begini, saya selama ini belum jelas tentang apa yang seharusnya kami lakukan. Jadi saya bangun pukul 3.30 pagi ini, membuat secangkir kopi, dan duduk-duduk di sofa dan berpikir sampai pukul 7.00. Sekarang saya dapat melihat seluruh masalah dengan jelas. Jadi, satu-satunya yang harus saya lakukan adalah mengubah pikiran.”

Dan pendiriannya yang baru terbukti benar sepenuhnya.

Sisihkan dari sekarang waktu setiap hari (paling sedikit tigapuluh menit) untuk menyendiri.

Mungkin di pagi hari sebelum orang lain sibuk adalah saat yang terbaik. Atau mungkin di malam hari, yang lebih baik. Yang penting adalah memilih waktu pada saat pikiran Anda masih segar dan Anda dapat membebaskan diri dari gangguan.

Anda dapat menggunakan waktu tersebut untuk mengerjakan dua jenis pikiran: terarah dan tidak terarah. Untuk berpikir secara terarah, evaluasilah masalah besar yang Anda hadapi. Dalam kesendirian, pikiran Anda akan mempelajari masalah secara obyektif dan membawa Anda kepada jawaban yang benar.

Untuk berpikir secara tidak terarah, biarkan pikiran memilih apa yang ingin dipikirkannya. Dalam saat-saat seperti ini pikiran bawah-sadar Anda memeriksa bank memori yang akan menyampaikannya kepada pikiran sadar. Berpikir secara tidak terarah sangat membantu evaluasi-diri. Ini membantu Anda menelusuri masalah paling mendasar seperti, “Bagaimana saya dapat berbuat lebih baik? Apa langkah saya selanjutnya?”

Ingat, *tugas utama pemimpin adalah berpikir*. Dan persiapan yang baik bagi pemimpin adalah berpikir. Luangkan lebih banyak waktu untuk menyendiri setiap hari dan memikirkan diri Anda berhasil.

RINGKASAN

Untuk menjadi pemimpin yang lebih efektif, terapkanlah empat prinsip kepemimpinan ini.

1. **Bertukar tempat (kedudukan) dengan orang yang ingin Anda pengaruhi.** Adalah mudah membuat orang lain mengerjakan apa yang Anda inginkan jika Anda mau melihat segala sesuatu dari mata mereka. Ajukan pertanyaan ini kepada diri Anda sebelum bertindak: "Apa yang akan saya pikirkan tentang ini, jika saya bertukar tempat dengan orang itu?"
2. **Terapkan prinsip "Manusiawi" dalam relasi dengan orang lain.** Tanyakan, "Bagaimana cara yang manusiawi untuk mengatasi hal ini?" Dalam segala sesuatu yang Anda perbuat, perlihatkan bahwa Anda mendahulukan orang lain. Beri mereka pelayanan seperti Anda ingin menerimanya. Anda akan merasakan hasilnya.
3. **Pikirkan kemajuan, percayai kemajuan, dan doronglah untuk kemajuan.** Pikirkan peningkatan dalam segala sesuatu yang Anda lakukan. Pikirkan standar yang tinggi dalam setiap perbuatan Anda. Selama beberapa waktu, bawahan cenderung menjadi salinan karbon dari pimpinannya. Pastikan master-copy (pimpinan) berharga untuk ditiru. Buatlah resolusi pribadi: *"Di rumah, di kantor, dalam kehidupan masyarakat, jika ada kemajuan, saya mengejarnya."*
4. **Gunakan waktu untuk menyendiri dan mengevaluasi kekuatan berpikir Anda yang unggul.** Menyendiri akan membawa hasil. Gunakan waktu tersebut untuk menemukan penyelesaian masalah pribadi dan bisnis. Jadi, luangkan waktu untuk menyendiri setiap hari, untuk berpikir. Gunakan teknik berpikir yang digunakan oleh semua pemimpin besar.



Bagaimana Menggunakan Keajaiban Berpikir Besar dalam Situasi Kehidupan yang Paling Penting

Ada keajaiban berpikir besar. Tapi ini mudah dilupakan. Ketika Anda menghadapi tempat-tempat yang sulit mungkin nyali Anda menjadi kecil. Jika demikian, Anda kalah.

Di bawah ini adalah beberapa petunjuk singkat untuk tetap berpikir besar ketika Anda tergoda untuk menggunakan pendekatan kecil tersebut.

Mungkin Anda ingin menulis petunjuk ini pada beberapa kartu kecil untuk lebih mudah.

A. *Ketika Orang yang Kecil Berusaha Menjatuhkan Anda, BERPIKIRLAH BESAR.* Ada beberapa orang yang ingin melihat Anda kalah, mengalami kemalangan. Tapi mereka tidak dapat menyakiti Anda jika Anda ingat tiga hal berikut:

1. Anda menang pada saat menolak untuk melawan orang lemah. Memerangi wong cilik seperti mereka hanya membuat diri Anda juga menjadi kecil. Tetaplah menjadi orang yang besar.
2. Mengharapkan serangan. Ini membuktikan bahwa Anda bertumbuh.
3. Ingat bahwa penyerang mempunyai penyakit psikologis. Jadilah orang yang besar. Kasihani mereka.

Berpikirlah Cukup Besar agar terhindar dari serangan orang yang kecil.

- B. *Ketika Perasaan “Saya-Belum-Mencapai-Tujuan-Saya” Muncul, BERPIKIRLAH BESAR.* Ingat: jika Anda merasa diri Anda lemah, Anda menjadi lemah. Jika diri Anda tidak mampu, Anda menjadi tidak mampu. Jika Anda berpikir sebagai orang kelas-dua, Anda adalah orang kelas-dua. Pupuklah kecenderungan alamiah untuk menonjolkan nilai diri Anda dengan perangkat ini:
1. Tampil seperti layaknya orang penting. Ini membantu Anda memikirkan hal penting. Bagaimana penampilan fisik Anda banyak berkaitan dengan perasaan Anda.
 2. Pusatkan pikiran pada aset yang Anda miliki. Buatlah iklan yang menjual-Anda-untuk-Anda-sendiri dan gunakan. Belajarlah untuk menilai diri Anda setinggi-tingginya. Kenali potensi positif Anda.

Berpikir Cukup Besar untuk melihat seberapa baik Anda sebenarnya!

- C. *Ketika Terlihat Ada Perselisihan atau Pertengkaran yang Tersembunyi, BERPIKIRLAH BESAR.* Tolaklah godaan untuk menentang dan bertengkar dengan:
1. Mengingat, “Sekarang secara jujur, apakah hal ini benar-benar cukup penting untuk dipertengkarkan?”
 2. Ingatlah, Anda tidak pernah mencapai sesuatu dari perselisihan kecuali Anda akan selalu kalah.

Berpikir Cukup Besar untuk melihat pertengkaran, bantahan, pertentangan tidak pernah membawa Anda kepada tujuan.

- D. *Ketika Merasa Diri Anda Kalah, BERPIKIRLAH BESAR.* Mustahil mencapai sukses yang besar tanpa kesulitan dan

kegagalan. Tapi mungkin sisa hidup kita lalu tanpa kegagalan. Para pemikir besar bereaksi terhadap kegagalan dengan cara ini:

1. Memandang kegagalan sebagai pelajaran. Amati, dan gunakan untuk menarik Anda ke atas. Ambillah sesuatu dari setiap kegagalan.
2. Campur kegigihan dengan eksperimen. Mundurlah dan mulailah kembali dengan pendekatan yang baru.

Berpikir Cukup Besar untuk melihat bahwa kekalahan adalah sebuah pernyataan pikiran, tidak lebih.

E. *Ketika Romantisme Memudar, BERPIKIRLAH BESAR.* Tipe pikiran negatif dan kecil seperti “Dia-tidak-jujur-kepada-saya-jadi-saya akan-membalasnya” memudarkan romantisme, merusak kasih sayang yang seharusnya menjadi milik Anda. Kerjakan ini ketika sesuatu di departemen cinta menjadi terganggu.

1. Pusatkan pikiran pada sifat-sifat terbesar dari orang yang sedang Anda kejar cintanya.
Letakkan hal yang kecil pada tempat seharusnya – di tempat kedua.
2. Kerjakan sesuatu yang istimewa untuk pasangan Anda – dan kerjakan dengan sering.

Berpikirlah Cukup Besar untuk menemukan rahasia kenikmatan perkawinan.

F. *Ketika Anda Merasa Perkembangan Anda Dalam Pekerjaan Menurun, BERPIKIRLAH BESAR.* Apapun yang Anda kerjakan, dan apapun pekerjaan Anda, status lebih tinggi, gaji lebih tinggi berasal dari satu hal: Meningkatkan mutu dan jumlah yang Anda hasilkan. Kerjakan ini:

Pikirkan: *"Saya dapat berbuat lebih baik."* Terbaik adalah tidak mungkin. Selalu ada ruang untuk mengerjakan segala sesuatu dengan lebih baik. Tidak ada sesuatu di dunia ini dikerjakan sebaik-baiknya. Dan ketika Anda berpikir, *"Saya dapat berbuat lebih baik,"* cara-cara untuk berbuat lebih baik akan muncul. Berpikir *"saya dapat berbuat lebih baik"* akan mengeluarkan energi kreatif Anda.

Berpikir Cukup Besar untuk melihat bahwa jika Anda mengutamakan pelayanan, uang akan dihasilkan dengan sendirinya.

Dalam kata-kata Publilius Syrus:

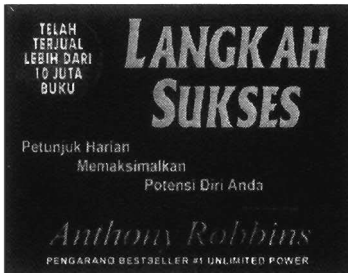
A wise man will be Master of His Mind

A Fool will be Its Slave

(Orang bijak akan menjadi Penguasa dari Pikirannya,

Orang bodoh akan menjadi budak dari pikirannya).

RAIH SUKSES DARI TOKOH-TOKOH YANG BERPIKIR DAN BERJIWA BESAR LAINNYA



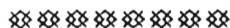
Langkah-langkah praktis dan sistematis tiap hari mempersiapkan landasan emosi untuk membangun kesuksesan pribadi dan karir. Inilah konsultan dan *trainer* siap pakai yang akan mengangkat Anda ke level tertinggi dalam kreativitas, kepemimpinan, dan kemanusiaan.

Anthony Robbins, adalah pengarang buku motivasi terlaris sepanjang masa. *Unlimited Power* dan *Notes from a Friend*. Juga berpredikat sebagai pembicara seminar dengan jumlah peserta terbanyak di seluruh dunia. Penasihat pribadi presiden ini merupakan pendiri Anthony Robbins Foundation, yang berdedikasi menolong meningkatkan kesejahteraan dan kehidupan masyarakat.



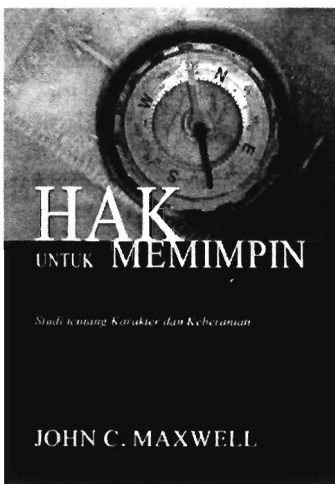
Anda pasti selalu berhubungan dengan orang lain. Tetapi siapa yang mengendalikan siapa dalam hubungan Anda? Teknik padat kualitas, sistematis, logis, praktis, siap pakai, meningkatkan leadership skill Anda sampai tingkat di mana hanya Anda yang dapat membatasi.

Brian Tracy, penulis buku-buku praktis terlaris seri Sukses adalah salah satu pakar yang paling populer di dunia. Kemampuan dan keberhasilannya mengembangkan diri orang-orang sukses telah diakui secara internasional.



"Anda dapat memperoleh hal-hal terbaik dari kehidupan yang anda inginkan jika Anda cukup menolong orang lain mencapai apa yang mereka inginkan," inilah yang dialami oleh Zig Ziglar. Motivator terkondang ini menunjukkan mengapa dan cara melakukannya demi kesuksesan Anda.

**SEORANG PEMIMPIN TAHU
JALANNYA, MENJALANINYA,
DAN MENUNJUKKAN JALAN ITU
KEPADA ORANG LAIN**



**HAK UNTUK
MEMIMPIN**
John C. Maxwell

Sukses tidak pernah serta-merta muncul kepada orang-orang sukses. Sama seperti emas murni yang keluar dari hasil proses pembakaran dan pemurnian yang cukup dan hati-hati, karakter, kharisma, dan kemampuan *leadership* Anda akan muncul dari serangkaian proses pembentukan dan penempatan untuk mempersiapkan diri Anda meraih hak yang paling utama dalam setiap aktivitas Anda, hak untuk memimpin.