

#1 *New York Times* Best Selling Author

JOHN C. MAXWELL

21 Ciri Pokok Seorang Pemimpin

THE 21 INDISPENSABLE QUALITIES OF A LEADER

Buatlah Orang Lain Ingin Mengikuti Anda



KUTIPAN PASAL 72:

Sanksi Pelanggaran Undang-Undang Hak Cipta (UU No. 19 Tahun 2002)

1. Barangsiapa dengan sengaja dan 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 miliar rupiah).
2. Barangsiapa dengan sengaja menyiaran, 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).

THE 21 INDISPENSABLE QUALITIES OF A LEADER

(21 Ciri Pokok Seorang Pemimpin)

Buatlah Orang Lain Ingin Mengikuti Anda

John C. Maxwell





JOHN C. MAXWELL: THE 21 INDISPENSABLE QUALITIES OF A LEADER
21 Ciri Pokok Seorang Pemimpin - Buatlah Orang Lain Ingin Mengikuti Anda

COPYRIGHT ©1999 by John C. Maxwell

No. Anggota IKAPI 105 / JTI / 08

xxi+176 hal, 15 x 23 cm

MIC 001-06-2014

ISBN 978-602-8482-03-5

Original English Language Published in Nashville by Thomas Nelson. Thomas Nelson is a trademark of Thomas Nelson, Inc.

Indonesian Language Translation COPYRIGHT ©2009, MIC PUBLISHING, ALL RIGHTS RESERVED

Hak cipta dilindungi oleh undang-undang

Alih Bahasa : Marlene T.

Cetakan pertama : Desember 2009

Cetakan kedua : April 2010

Cetakan ketiga : Desember 2011

Cetakan keempat : Oktober 2012

Cetakan kelima : Juni 2014

Editor : Esther M. Tanuadji

Layouter : Vanda D. S.

Cover Designer : Airin M.

Diterbitkan oleh MIC

PT Menuju Insan Cemerlang

Surabaya:

Landmark Modern Shop House A-17

Jl. Indragiri 12-18, Surabaya

Hotline 087852698000 & 031-71928000

Fax. 031-5027439

www.micpublishing.co.id



micpublishing



MIC_publishing

Didistribusikan oleh

Media Distribusi Cemerlang

Surabaya:

Landmark Modern Shop House A-17

Jl. Indragiri 12-18, Surabaya

Hotline 031-72478000

Fax. 031-5027439

Jakarta:

Rukan Puri Mutiara Blok BF No. 15

Jl. Griya Sunter Utama, Jakarta Utara

Hotline 021-29376100

Fax. 021-29376101

Dilarang mengutip, memperbanyak, dan menerjemahkan sebagian
atau seluruh isi buku tanpa izin tertulis dari Penerbit

PT Menuju Insan Cemerlang



Daftar Isi

Sambutan	viii
Pendahuluan	ix
1 KARAKTER	
Jadilah Seteguh Batu Karang	1
2 KARISMA	
Kesan Pertama Itu Menentukan	9
3 KOMITMEN	
Inilah yang Membedakan Pelaku Dengan Pemimpi	17
4 KOMUNIKASI	
Tanpanya Anda Akan Berjalan Sendirian	25
5 KOMPETENSI	
Jika Anda Membangun Kompetensi, Orang-orang Akan Datang	33
6 KEBERANIAN	
Satu Orang Dengan Keberanian Sama Dengan Dukungan Mayoritas Orang Dalam Kelompok Itu	41

7	KETAJAMAN Selesaikan Masalahnya	49
8	FOKUS Semakin Tajam Fokus Anda, Semakin Tajam Pula Anda	57
9	KEMURAHAN HATI Lilin Anda Takkkan Meredup Cahayanya Karena Menerangi Orang Lain	65
10	INISIATIF Anda Tidak Akan Bergerak Tanpanya	73
11	MENDENGARKAN Untuk Menyelami Hati Mereka, Bukalah Telinga Anda	81
12	SEMANGAT YANG TINGGI Jalani dan Cintai Hidup Ini	89
13	SIKAP POSITIF Jika Anda Yakin Bahwa Anda Bisa, Anda Pasti Bisa	97
14	MEMECAHKAN MASALAH Jangan Biarkan Berbagai Persoalan Anda Menjadi Masalah	105
15	HUBUNGAN Jika Anda Akur, Mereka Pun Akur	113
16	TANGGUNG JAWAB Anda Tidak Akan Dapat Memimpin Tim Jika Tidak Mau Membawa Bolanya	121

17	TIDAK MERASA TERANCAM Kompetensi Takkam Pernah Dapat Menggantikan Rasa Terancam	129
18	DISIPLIN PRIBADI Orang Pertama yang Anda Pimpin Adalah Diri Sendiri	137
19	PELAYANAN Agar Maju, Dahulukanlah Orang Lain	145
20	SIKAP MAU BELAJAR Agar Terus Memimpin, Teruslah Belajar	153
21	IMPIAN Anda Hanya Dapat Meraih Apa yang Dapat Anda Lihat	161
	Kesimpulan	169
	Tentang Penulis	171



Sambutan

Saya ingin mengucapkan terima kasih pada semua orang di Thomas Nelson yang selalu bekerja keras dan melakukan pekerjaan yang sangat baik untuk buku-buku saya.

Saya juga ingin mengucapkan terima kasih pada anggota staf INJOY: Linda Eggers, asisten administratif saya; Brent Cole, asisten riset saya; dan Stephanie Wetzel, *proofreader* saya. Mereka semua menjadikan saya lebih baik.

Selain itu, saya juga harus mengucapkan terima kasih pada Charlie Wetzel, penulis saya, yang melipatgandakan waktu dan pengaruh saya melalui pekerjaannya.



Pendahuluan

Apa yang membuat orang-orang ingin mengikuti seorang pemimpin? Mengapa seseorang enggan menaati pemimpin yang satu, sementara dengan senang hati melakukan apa saja untuk menyenangkan pemimpin yang lain? Apakah yang membedakan para ahli teori kepemimpinan dengan para pemimpin yang benar-benar sukses dan dengan efektif memimpin di dunia nyata? Jawabannya ada di dalam kualitas karakter individu yang bersangkutan.

Teman, bisakah Anda mengetahui apakah Anda memiliki apa yang dibutuhkan untuk menjadi seorang pemimpin besar: pemimpin yang menarik banyak orang dan mewujudkan banyak hal? Maksud saya, jika Anda menyisihkan waktu untuk benar-benar melihat pada diri Anda secara mendalam, akankah Anda menemukan kualitas yang dibutuhkan untuk hidup dengan impian Anda yang paling berani, sangat besar, dan tidak pernah Anda bagikan dengan siapa pun? Kita harus berani mengajukan pertanyaan itu kepada diri sendiri, lalu menjawabnya, jika ingin menjadi sebaik yang kita bisa.

Saya menulis buku ini untuk membantu Anda mengenali, mengembangkan, dan menyempurnakan karakteristik pribadi yang dibutuhkan untuk menjadi pemimpin yang benar-benar efektif, jenis orang yang akan membuat orang lain *ingin* mengikutinya. Jika

Anda telah membaca 21 Hukum Kepemimpinan Sejati, maka Anda akan mengerti bahwa dibutuhkan waktu untuk menjadi seorang pemimpin. Hukum Proses mengatakan bahwa kepemimpinan dikembangkan setiap hari, tidak dalam waktu semalam. Bagian dari pengembangan seorang pemimpin datang dari mempelajari hukum-hukum kepemimpinan, karena itulah peralatan yang mengajarkan cara kerja kepemimpinan. Namun *memahami kepemimpinan* dan *benar-benar memimpin* adalah dua tindakan yang berbeda.

Baru-baru ini saya bicara dengan Bill Freeman, salah seorang teman saya yang juga adalah presiden Watkins Associated Industries, Inc., perusahaan pengangkutan swasta terbesar di Amerika Serikat. Bill adalah seorang eksekutif yang sempurna. Seperti semua pemimpin hebat lainnya, ia terus-menerus mencari cara untuk belajar dan mengembangkan diri.

“Saya sudah membaca hampir setengah dari buku Anda,” katanya, yang ia maksudkan adalah *21 Hukum Kepemimpinan Sejati*, “buku itu sangat memengaruhi saya.” Lalu ia mengatakan sesuatu yang sangat memengaruhi *saya*. “Inilah cara saya membacanya,” ia menjelaskan, “setiap pagi saya membaca satu bab dari buku itu dan sepanjang hari saya merenungkannya. Sementara bekerja, saya mengoreksi diri dan bertanya, ‘Bagaimana saya menerapkan hukum kepemimpinan ini?’ Saya mengamati orang-orang yang bekerja di kantor, berusaha menemukan apakah mereka menerapkannya juga. Saya mengukur keseluruhan perusahaan kami berdasarkan hukum ini, mengamati, menilai, lalu merenungkan. Setiap pagi saya melakukannya dengan hukum yang berbeda. Itu membuat mata saya terbuka.”

Bill benar-benar membuat saya bersemangat. Kata-katanya mendorong saya untuk menuliskan buku ini. Ia mengembangkan kepemimpinannya dari dalam ke luar, seperti sebagaimana mestinya.

Para pemimpin menjadi efektif karena siapa mereka sesungguhnya: karakter. Untuk mencapai tingkatan tertinggi kepemimpinan, identitas ini harus dikembangkan dari dalam ke luar.

Setelah bicara dengan Bill, saya menyisihkan waktu untuk merenungkan karakteristik dari para pemimpin terbaik yang saya kenal, seseorang yang membuat orang lain ingin mengikutinya. Saya mencari kesamaan. Saya menemui para pemimpin lainnya dan mendengarkan kesan mereka. Saya teliti para pemimpin yang telah memberikan dampak pada sejarah. Akhirnya, saya temukan 21 ciri utama yang dimiliki oleh semua pemimpin besar. Ciri-ciri ini saya gambarkan dalam buku ini sebagai pelengkap buku *21 Hukum Kepemimpinan Sejati*.

Sementara Anda membaca buku ini, ada kemungkinan Anda akan menemukan beberapa bab yang dapat Anda baca sekaligus dengan mudah. Anda bahkan mungkin mampu menyelesaikan seluruh buku ini sekaligus. *Jangan lakukan itu.* Pelajaran dalam buku *21 Ciri Pokok Seorang Pemimpin* didesain untuk diserap dengan cara yang sama seperti cara Bill Freeman menyerap buku ini: sedikit-sedikit dan mendalam.

Saya ingin mendorong Anda untuk terus bersama-sama dengan buku ini selama beberapa waktu. Bacalah satu bab kemudian renungkanlah. Berikanlah sedikit waktu. Gunakanlah pengetahuan dari bab itu untuk merenungkan, mengevaluasi, dan memperbarui kepemimpinan Anda. Bila ciri-ciri yang Anda pelajari adalah kelemahan Anda, luangkan waktu untuk mempelajarinya lebih lanjut sebelum Anda melanjutkan ke bab berikutnya. Bahkan Anda mungkin sebaiknya mengulangi proses ini beberapa kali selama satu tahun sehingga setiap ciri menjadi bagian dari karakter Anda.

Semua hal ditentukan oleh kepemimpinan dan kepemimpinan benar-benar dikembangkan dari dalam ke luar. Jika Anda sudah memiliki karakter seorang pemimpin, Anda pasti terlihat seperti seorang pemimpin yang selalu Anda impikan. Orang-orang ingin mengikuti Anda. Ketika itu terjadi, Anda pasti mampu menangani apa pun dalam dunia ini.



1

KARAKTER

Jadilah Seteguh Batu Karang

Kepemimpinan adalah kemampuan serta kemauan untuk menggalang orang mencapai sebuah tujuan, namun kepemimpinan juga adalah sebuah karakter yang membangkitkan keyakinan.

- *Bernard Montgomery* -
Jenderal Lapangan Inggris



Jangan pernah menyangkali pengalaman atau keyakinan Anda sendiri “demi kedamaian serta ketenangan”.

- *Dag Hammarskjöld* -
*Negarawan Serta Pemenang Hadiah
Perdamaian Nobel*

Mempertaruhkan Segalanya

Jika Anda pernah bepergian melalui beberapa lapangan udara kecil atau memiliki pengalaman terbang dengan pesawat perusahaan, Anda mungkin pernah melihat atau terbang dengan Lear Jet. Saya sekali waktu memiliki kesempatan untuk terbang dengan pesawat Lear Jet dan pengalaman itu benar-benar tidak terlupakan. Pesawat itu kecil, hanya bisa membawa lima atau enam penumpang, dan sangat cepat. Rasanya seperti naik tabung sempit yang dipasangi mesin jet.

Saya harus mengakui bahwa pengalaman naik Lear Jet sangat seru. Namun sejauh ini, hal yang paling menakjubkan bagi saya adalah waktu yang dihematnya. Saya telah bepergian sejauh jutaan kilometer dengan pesawat udara dan terbiasa dengan perjalanan panjang menuju bandara, mengembalikan mobil sewaan, kemacetan di terminal, serta penundaan yang tampaknya tiada habis-habisnya. Rasanya seperti mimpi buruk. Terbang dengan pesawat Lear Jet dapat menghemat separuh waktu perjalanan.

Bapak pembuat pesawat yang mengagumkan ini adalah seorang pria yang bernama Bill Lear. Sebagai penemu, penerbang, dan pemimpin bisnis, Lear memegang lebih dari seratus lima puluh hak paten, termasuk pilot otomatis, radio mobil, dan pita delapan jalur. Pemikiran Lear menghasilkan banyak hal baru. Di tahun 1950-an ia sudah melihat peluang untuk memenuhi kebutuhan perusahaan dengan membuat jet berukuran kecil. Dibutuhkan waktu beberapa tahun baginya untuk mewujudkan impian itu. Akhirnya pada tahun 1963, pesawat Lear Jet yang pertama pun diluncurkan. Pada tahun 1964 ia mengirimkan jet produksinya yang pertama kepada seorang klien.

Lear sukses seketika itu juga dan berhasil menjual banyak pesawat serupa. Tidak lama setelah itu, dua pesawat yang telah dibuatnya

ternyata jatuh tanpa diketahui penyebabnya. Hatinya sangat hancur. Sudah lima puluh lima buah Lear Jet dibeli untuk keperluan pribadi. Lear segera mengirimkan kabar kepada para pemilik agar tidak menerbangkan pesawatnya hingga ia dengan timnya menemukan apa yang menyebabkan kedua pesawat itu jatuh. Memikirkan kemungkinan akan ada makin banyak jiwa yang terancam jauh lebih penting baginya dari pada nama buruk yang mungkin dideritanya.

Sementara menyelidiki penyebab kecelakaan yang menimpa dua pesawatnya itu, Lear berhasil menemukan kemungkinan penyebabnya, namun tidak dapat membuktikan masalah teknis tersebut di darat. Hanya ada satu cara untuk memastikannya: mencobanya sendiri di udara.

Proses tersebut memang berbahaya, namun itulah yang harus dilakukannya. Sementara menerbangkan sendiri pesawat jetnya, ia hampir kehilangan kendali dan bernasib sama dengan kedua pilotnya terdahulu. Namun ia berhasil menyelesaikan uji coba tersebut dengan selamat dan menemukan kecacatannya. Ia lalu mengembangkan suku cadang baru untuk mengatasi masalah tersebut dan memasangnya pada kelima puluh lima pesawat lain yang telah terjual. Masalahnya pun teratasi.

Melarang semua pesawat buatannya terbang telah membuat Lear kehilangan banyak uang dan menanamkan keraguan dalam benak orang-orang lain yang juga ingin membeli pesawat itu. Dibutuhkan waktu dua tahun untuk membangun kembali bisnis itu, namun Lear tidak pernah menyesali keputusannya. Untuk memecahkan misteri dua kecelakaan tersebut ia bersedia mengambil risiko atas kesuksesan, keberuntungan, bahkan hidupnya. Satu-satunya hal yang tidak ia pertaruhkan adalah integritasnya dan itu membutuhkan karakter.

Mengungkapkannya

Cara seorang pemimpin menangani berbagai keadaan dalam hidupnya menceritakan banyak hal mengenai karakternya. Krisis tidak begitu saja membentuk karakter, namun pasti mengungkapkannya. Kesusahan adalah persimpangan yang membuat seseorang memilih satu di antara dua jalan: karakter atau kompromi. Setiap kali memilih karakter, orang ini menjadi lebih kuat, sekalipun konsekuensi dari pilihannya adalah negatif. Seperti yang dikatakan oleh penulis dan pemenang hadiah nobel, Alexander Solzhenitsyn, “Makna hidup bukanlah meraih kemakmuran melainkan mengembangkan jiwa.” Pengembangan karakter adalah inti dari perkembangan kita, bukan saja sebagai pemimpin, melainkan juga sebagai manusia.

Apa saja yang seharusnya diketahui oleh setiap orang mengenai karakter?

1. Karakter lebih dari sekadar ucapan.

Siapa pun dapat *mengatakan* bahwa ia memiliki integritas, namun perbuatannya yang menunjukkan karakternya. Karakter Anda menentukan siapa diri Anda. Siapa diri Anda sesungguhnya menentukan apa yang Anda lihat. Apa yang Anda lihat menentukan apa yang Anda lakukan. Itulah sebabnya mengapa Anda tak pernah dapat memisahkan karakter seorang pemimpin dengan tindakannya. Jika seorang pemimpin ingin berbuat baik namun tindakannya tidak baik, penyebabnya pasti karakternya.

2. Bakat adalah karunia, karakter adalah sebuah pilihan.

Ada banyak hal yang tidak bisa kita kendalikan dalam hidup ini. Kita tidak dapat memilih orang tua kita, kita tidak dapat memilih tempat atau lingkungan di mana kita dilahirkan, kita tidak dapat memilih bakat atau IQ kita, namun kita dapat memilih karakter kita. Kita membangun karakter setiap kali membuat berbagai pilihan: menghadapi atau menghindari situasi sulit, membelokkan

kebenaran atau teguh mendukungnya, mengambil jalan pintas atau membayar harganya. Ketika menjalani hidup ini, pilihan-pilihan yang Anda buat terus membangun karakter Anda.

3. Karakter menghasilkan hubungan yang bertahan lama.

Kepemimpinan sejati selalu melibatkan orang lain (seperti kata peribahasa kepemimpinan, jika Anda merasa menjadi pemimpin namun tidak ada seorang pun yang mengikuti, Anda sebenarnya hanya berjalan-jalan). Pengikut tidak memercayai pemimpin yang mereka tahu karakternya tidak bisa dipercaya dan mereka akan meninggalkan pemimpin itu.

4. Seorang pemimpin tidak dapat melampaui keterbatasan karakternya.

Pernahkah Anda melihat orang-orang sangat berbakat yang tiba-tiba jatuh ketika mencapai tingkat kesuksesan tertentu? Penyebabnya adalah karakter. Steven Berglas, seorang psikolog di Harvard Medical School dan penulis buku *The Success Syndrome*, mengatakan bahwa orang-orang yang sukses besar, namun tidak ditopang oleh karakter saat melalui tekanan, pasti akan mengalami bencana. Ia yakin bahwa mereka pasti memperlihatkan salah satu atau lebih dari gejala berikut ini: *kecengkakan*, perasaan *sendirian* yang menyakitkan, *suka cari gara-gara*, atau *perselingkuhan*. Masing-masing gejala ini adalah harga yang harus dibayar akibat dari lemahnya karakter.

Merenungkannya

Jika Anda ternyata dikuasai oleh salah satu gejala yang disebutkan oleh Berglas, beristirahatlah sejenak. Lakukanlah apa yang harus Anda lakukan untuk menyingkir dari tekanan akibat kesuksesan Anda, atau mintalah bantuan profesional. Jangan mengira bahwa Anda bisa mendaki keluar dari lembah kekelaman Anda saat ini menggunakan lebih banyak waktu, uang, atau martabat. Kecacatan

karakter yang tidak diatasi hanya akan bertambah parah dan makin merusak.

Sekalipun tidak sedang berusaha mengatasi salah satu dari empat gejala ini, Anda tetap harus memeriksa kondisi karakter Anda. Pertanyakan selalu apakah perkataan Anda sesuai dengan tindakan Anda. Jika Anda berjanji untuk menyelesaikan sebuah tugas, apakah Anda selalu menyelesaikannya? Jika Anda berjanji untuk menghadiri pertandingan atau resital anak-anak Anda, apakah Anda benar-benar datang? Dapatkah orang lain memercayai bahwa jabatan tangan Anda memiliki kekuatan yang sama seperti sebuah kontrak hukum?

Ketika memimpin orang lain di rumah, tempat kerja, dan komunitas Anda, sadarilah bahwa karakter adalah aset terpenting Anda. G. Alan Bernard, presiden dari Mid Park, Inc., menyatakan, Seorang pemimpin yang ingin dihormati harus memiliki karakter yang tidak perlu dipertanyakan lagi. Seorang pemimpin tidak hanya sekadar berdiri di atas garis yang memisahkan hal yang benar dan salah, ia benar-benar menghindari ‘wilayah kelabu’.

Menerapkannya

Untuk memperbaiki karakter Anda, lakukan hal-hal berikut ini:

- **Carilah retakan-retakan kecil dalam karakter Anda.** Luangkan waktu untuk mempelajari bidang-bidang utama dalam hidup Anda (pekerjaan, pernikahan, keluarga, pelayanan, dan sebagainya) dan kenali bidang-bidang di mana Anda mungkin telah mengambil jalan pintas yaitu mengompromikan, atau mengecewakan orang lain. Tulislah setiap tindakan yang Anda ingat dalam dua bulan terakhir.
- **Temukanlah polanya.** Periksalah jawaban yang baru saja Anda tuliskan. Adakah bidang tertentu yang menjadi kelemahan

Anda atau apakah ada sebuah masalah yang sama dan terus mengganggu? Pola-pola yang dapat ditelusuri akan membantu Anda mengenali masalah-masalah karakter.

- ***Hadapilah kenyataan.*** Perbaikan karakter diawali ketika Anda menghadapi kesalahan Anda, meminta maaf, dan menghadapi semua konsekuensi dari tindakan-tindakan Anda. Buatlah daftar orang-orang pada siapa Anda harus meminta maaf atas tindakan-tindakan Anda, lalu ikutilah dengan permintaan maaf yang tulus.
- ***Bangunlah kembali.*** Menghadapi perbuatan-perbuatan Anda di masa lalu adalah salah satu hal. Membangun masa depan yang baru adalah hal yang berbeda. Setelah mengenali bidang-bidang kelemahan Anda, buatlah rencana untuk mencegah terulangnya kekeliruan yang sama.

Melatihnya Setiap Hari

Seorang pria mengajak putrinya ke karnaval. Putrinya itu langsung lari menuju sebuah tempat yang menjajakan gula kapas. Sementara sang penjaja memberikan gula kapas itu, Ayahnya bertanya, “Sayang, kamu yakin bisa menghabiskan semuanya itu?”

“Jangan kuatir Ayah,” katanya, “bagian dalam saya kan jauh lebih besar daripada yang terlihat dari luar.”

Itulah karakter — lebih besar di dalam.

2

KARISMA

Kesan Pertama Itu Menentukan

Bagaimana agar memiliki karisma?
Buatlah orang lain mengagumi diri mereka sendiri,
bukan membuat mereka mengagumi Anda.

- *Dan Reiland* -
Wakil Presiden
Pengembangan Kepemimpinan, INJOY

Saya belum pernah menjumpai seseorang, baik yang sudah tinggi posisinya sekalipun, yang tidak melakukan pekerjaan yang lebih baik dan berupaya lebih keras ketika dipuji.

- *Charles Schwab* -
Industriawan

Orang Paling Pandai di Inggris

Pada paruh kedua dari abad kesembilan belas, ada dua orang kuat yang bersaing merebut kepemimpinan dalam pemerintahan Inggris: William Gladstone dan Benjamin Disraeli. Kedua politikus ini adalah saingan berat. Anda dapat merasakan bagaimana perasaan mereka satu dengan lainnya dari komentar yang pernah dibuat oleh Disraeli, "Apakah perbedaan antara sial dan bencana? Seandainya Gladstone jatuh ke sungai Thames, itu sial. Namun jika ada yang menolongnya keluar dari sungai itu, itulah bencana."

Banyak orang menilai bahwa Gladstone, pemimpin Partai Liberal selama tiga puluh tahun, menunjukkan kualitas terbaik dari warga Inggris keturunan Victoria. Ia adalah pembicara besar, ahli keuangan, dan pria bermoral yang dapat dipercaya. Ia sudah empat kali diangkat menjadi Perdana Menteri Inggris, satu-satunya orang dalam sejarah Inggris yang pernah mencapai kehormatan seperti itu. Dibawah kepemimpinannya, Inggris menciptakan sistem pendidikan nasional, mengadakan reformasi parlementer, dan membuat kelas buruh mendapatkan suara cukup banyak.

Benjamin Disraeli, yang pernah menjabat sebagai perdana menteri Inggris sebanyak dua kali, memiliki latar belakang yang berbeda. Ia memasuki dunia politik dan membangun reputasi sebagai diplomat serta reformator sosial di usia tiga puluhan, namun prestasi terbesarnya adalah menjadi otak di balik pembelian saham Terusan Suez oleh Inggris.

Walaupun keduanya memberikan sumbangsih besar bagi Inggris, kepemimpinan mereka benar-benar dibedakan oleh cara mereka memperlakukan orang lain. Ada sebuah cerita yang menggambarkan perbedaan itu dengan sangat baik: seorang wanita muda dua malam berturut-turut makan malam bersama kedua negarawan yang selalu bersaing itu. Ketika ditanyai kesannya tentang mereka, wanita itu

menjawab, "Ketika keluar dari ruang makan setelah duduk di sebelah Pak Gladstone, saya mendapat kesan bahwa ia adalah *pria* terpandai di Inggris. Namun setelah duduk di sebelah Pak Disraeli, saya mendapat kesan bahwa sayalah *wanita* terpandai di Inggris." Disraeli memiliki karakter yang membuat orang lain tertarik padanya dan membuat mereka ingin menjadi pengikutnya. Ia memiliki karisma.

Mengungkapkannya

Kebanyakan orang menganggap karisma sebagai sesuatu yang mistik dan hampir tak dapat didefinisikan. Mereka pikir karisma adalah kualitas bawaan sejak lahir. Itu tidak benar. Sederhananya, karisma adalah kemampuan untuk menarik orang kepada Anda. Seperti ciri-ciri karakter lainnya, karisma dapat dikembangkan.

Agar orang lain tertarik pada Anda, tunjukkan ketiga hal berikut ini:

1. Nikmatilah hidup Anda.

Orang menyukai pemimpin yang menikmati hidup mereka. Bayangkanlah orang-orang dengan siapa Anda ingin melewatkkan waktu. Bagaimanakah Anda menggambarkan mereka? Penggerutu? Penuh kepahitan? Depresi? Tentu tidak. Mereka suka memuji, bukan mengeluh. Mereka sangat bersemangat dalam hidup. Jika Anda ingin orang lain tertarik pada Anda, jadilah seperti orang-orang dengan siapa Anda senang melewatkkan waktu. Penginjil dari abad ke delapan belas, John Wesley, menyadari hal ini dan mengatakan, "Ketika Anda penuh semangat, orang-orang ingin datang dan melihat Anda berkobar-kobar."

2. Lihatlah semua orang seakan-akan mereka memiliki kualitas nilai "sepuluh".

Salah satu hal terbaik yang dapat Anda lakukan bagi orang lain, yang juga menarik mereka kepada Anda, adalah mengharapkan yang terbaik dari mereka. Saya menyebutnya memberikan

nilai sepuluh kepada setiap orang. Ini membantu mereka lebih menghargai diri sendiri, sekaligus juga membantu Anda. Menurut Jacques Wiesel, “Dari survei terhadap seratus jutawan yang meraih sendiri kesuksesannya, hanya ada satu kesamaan. Mereka hanya melihat yang baik dalam diri orang lain.”

Benjamin Disraeli memahami serta menerapkan konsep ini dan itulah salah satu rahasia karismanya. Ia sekali waktu mengatakan, “Hal terbaik yang bisa Anda lakukan bagi orang lain bukanlah membagikan kekayaan Anda, melainkan mengungkapkan juga betapa kaya sesungguhnya mereka itu.” Jika Anda menghargai, memberi dorongan, dan membantu orang lain menjadi sebaik yang mereka bisa, mereka akan mengasihi Anda.

3. Berikanlah pengharapan.

Jenderal Perancis, Napoleon Bonaparte, melihat para pemimpin sebagai “pemberi harapan”. Seperti semua pemimpin besar lainnya, ia tahu bahwa pengharapan adalah harta yang paling berharga. Jika Anda dapat menjadi orang yang memberikan pengharapan pada orang lain, mereka akan tertarik kepada Anda dan bersyukur selamanya.

4. Berbagilah.

Orang-orang senang kepada para pemimpin yang suka membagikan perjalanan hidupnya. Ketika memimpin, berbagilah. Bagikanlah pengetahuan, sumber-sumber daya, bahkan tujuan-tujuan khusus. Itu adalah salah satu hal yang sangat sering saya lakukan. Misalnya saja, saya baru-baru ini mengikuti festival bercerita di Jonesborough, Tennessee. Sudah bertahun-tahun saya ingin melakukannya. Ketika acara itu akhirnya dapat dijadwalkan, istri saya, Margaret, dan saya mengajak dua orang pemimpin staf saya beserta istri mereka. Kami bersenang-senang. Yang lebih penting lagi, saya dapat memberikan

nilai tambah pada hidup mereka dengan cara melewatkkan waktu khusus bersama mereka.

Karisma selalu memikirkan orang lain. Para pemimpin yang memperlihatkan karisma lebih memikirkan serta memperhatikan orang lain ketimbang diri sendiri.

Merenungkannya

Menurut Anda, bagaimana karisma Anda? Apakah orang lain dengan sendirinya tertarik kepada Anda? Apakah Anda disenangi? Jika tidak, mungkin ada salah satu di antara beberapa hal berikut ini yang menghalangi karisma Anda:

- *Kecongkakan.* Tak seorang pun ingin mengikuti pemimpin yang menganggap dirinya lebih baik daripada orang lainnya.
- *Rasa terancam.* Jika Anda tidak senang dengan diri Anda sendiri, demikian pula orang lain.
- *Mudah berubah-ubah.* Jika orang tidak tahu apa yang bisa diharapkan dari Anda, mereka berhenti mengharapkan apa pun.
- *Perfeksionisme.* Orang menghargai tuntutan akan kesempurnaan, namun takkan tahan terhadap harapan yang tidak realistik.
- *Sinisme.* Orang tidak senang dengan seseorang yang selalu melihat hal negatif dari apa pun juga.

Jika Anda bisa menghindari hal-hal tersebut di atas, Anda pasti bisa mengembangkan karisma.

Menerapkannya

Untuk mengembangkan karisma Anda, lakukan hal-hal berikut ini:

- **Ubahlah fokus Anda.** Perhatikanlah hubungan Anda dengan orang lain selama beberapa hari mendatang. Ketika berbicara kepada orang lain, temukan seberapa jauh percakapan tersebut menyangkut diri Anda. Capailah keseimbangan dengan mengubah fokus Anda dari diri sendiri kepada orang lain.
- **Mainkanlah permainan kesan pertama.** Cobalah eksperimen ini. Ketika berjumpa dengan seseorang untuk pertama kalinya, cobalah sebisa mungkin untuk memberikan kesan yang baik. Tanyakan namanya. Fokuskan perhatian pada minatnya. Tunjukkan sikap positif. Yang terpenting, perlakukan orang itu sebagai pribadi yang bernilai “sepuluh”. Jika dapat melakukannya selama satu hari, Anda dapat melakukannya setiap hari. Ini akan segera meningkatkan karisma Anda.
- **Berbagilah.** Milikilah tujuan jangka panjang untuk berbagi dengan orang lain. Pikirkan cara agar Anda dapat memberikan nilai tambah kepada lima orang dalam hidup Anda tahun ini. Bisa jadi mereka adalah anggota keluarga, rekan sekerja, karyawan, atau teman. Berikanlah sumber-sumber daya untuk membantu mereka mengembangkan diri, baik secara pribadi maupun profesional, dan bagikan perjalanan hidup Anda bersama mereka.

Melatiinya Setiap Hari

Perle Mesta, nyonya rumah terhebat dari Washington semenjak Dolley Madison, ditanyai apa rahasia kesuksesannya dalam mengundang begitu banyak orang yang kaya serta terkenal ke semua pesta yang ia adakan.

“Semuanya ditentukan oleh sambutan serta ucapan selamat jalannya,” katanya. Ketika seorang tamu tiba, ia menyambutnya sambil berkata, “Akhirnya Anda datang juga!” Ketika tamunya pulang ia mengatakan, “Sayang sekali Anda harus segera pulang!” Agendanya adalah memfokuskan perhatian pada orang lain, bukan diri sendiri. Itulah *karisma*.

3

KOMITMEN

Inilah yang Membedakan Pelaku
Dengan Pemimpি

Orang-orang takkan mengikuti para pemimpin yang tidak memiliki komitmen. Komitmen bisa ditunjukkan dalam berbagai aspek, termasuk jam kerja, usaha Anda untuk meningkatkan kemampuan, atau pengorbanan yang Anda lakukan bagi rekan sekerja Anda.

- *Stephen Gregg* -
Dimpinan Puncak Merangkap
Direktur Utama Ethix Corp

Orang-orang yang telah melakukan hal terbaik yang bisa dilakukan selama mereka hidup telah menjalani kehidupan yang utuh.

- *Johann von Schiller* -
Penulis Drama

Tua Sebelum Waktunya

Bberapa tahun yang lalu, istri saya, Margaret dan saya, memperoleh kesempatan untuk berlibur di Italia. Dua prioritas utama kami adalah makanan dan seni. Untuk menemukan makanan yang terbaik, kami bertanya pada teman-teman yang pernah ke sana. Untuk melihat karya seni terbaik, kami minta tolong kepada pemandu wisata yang juga merupakan bagian pembelian dari *Metropolitan Museum of Art*, New York. Selama tur tersebut kami melihat banyak karya seni, namun yang paling saya kagumi adalah karya Michelangelo yang berjudul *“David”*. Ketika itulah saya mengerti mengapa *“David”* disebut mahakarya.

Hidup Michelangelo luar biasa. Mungkin ialah seniman terhebat dalam peradaban Barat, dan tentu saja yang paling berpengaruh, ia memang dilahirkan sebagai ahli pahat. Ia pernah mengatakan bahwa ia sudah mencintai peralatan tukang pahat sejak bayi. Ia menghasilkan mahakarya pertama di usia dua puluh satu tahun. Ia menyelesaikan *Pietá* serta *David* sebelum berusia tiga puluh tahun.

Di awal usia tiga puluhan, Michelangelo dipanggil ke Roma oleh Paus Julius II. Awalnya ia diminta untuk memahat makam Paus, namun akhirnya ternyata ia diminta untuk membuat lukisan. Pada mulanya Michelangelo ingin menolaknya. Ia tidak tertarik untuk melukis seluruh tokoh di atap kapel kecil di Vatikan. Sekalipun pernah belajar melukis ketika masih kecil, ia lebih senang memahat. Namun ketika sang Paus memaksa, ia pun akhirnya dengan enggan menerima tugas tersebut.

Para sarjana percaya bahwa saingan-saingan Michelangelo-lah yang memaksanya menerima tugas tersebut. Mereka berharap agar Michelangelo menolaknya sehingga Paus tidak berkenan, atau menerimanya namun akhirnya memermalukan dirinya

sendiri. Namun begitu Michelangelo menerima tugas tersebut, ia menindaklanjutinya dengan penuh komitmen, mengembangkan proyek tersebut dari yang tadinya hanya penggambaran sederhana dari kedua belas rasul Yesus, menjadi empat ratus tokoh serta sembilan adegan yang diambil dari kitab Kejadian.

Selama empat tahun penuh, sang seniman ini berbaring telentang untuk melukis langit-langit kapel Sistine dan membayar harga yang mahal. Tugas tersebut merusak penglihatannya secara permanen dan membuatnya renta. Katanya, "Setelah empat tahun yang menyiksa itu dan melukis lebih dari empat ratus tokoh yang lebih besar dari ukuran aslinya, saya merasa setua dan seletih Nabi Yeremia. Usia saya baru tiga puluh tujuh tahun, namun teman-teman saya tidak lagi mengenali saya karena penampilan saya yang sudah tua renta."

Pengaruh dari komitmen Michelangelo ternyata sangat luas. Ia membuat Sang Paus senang dan mendapatkan tugas-tugas lain dari Vatikan. Namun yang lebih penting lagi, ia membuat pengaruh besar terhadap komunitas seni. Karyanya di kapel Sistine itu terlihat sangat alamiah, lain daripada yang lain, sehingga banyak sesama artis lainnya, termasuk pelukis berbakat, Raphael, mengubah gaya mereka. Para sejarawan seni mengatakan bahwa mahakarya Michelangelo telah mengubah sejarah seni di Eropa dan memberikan landasan bagi pengaruh yang sama pentingnya dalam dunia seni pahat serta arsitektur.

Tidak diragukan lagi bahwa bakat Michelangelo telah membesarlu namanya, namun tanpa komitmen, pengaruhnya takkan sebesar ini. Tingkat komitmenya dapat dilihat dari detail-detail maha karyanya serta impiannya yang luar biasa. Ketika ditanya mengapa ia bekerja begitu rajin di pojokan gelap kapel Sistine yang takkan dilihat orang, ia hanya menjawab, "Tuhan melihatnya."

Mengungkapkannya

Di dunia ini, tidak ada pemimpin besar yang tidak memiliki komitmen. Ed McElroy dari USAir mengatakan tentang pentingnya komitmen, "Komitmen memberi kami kekuatan baru. Apa pun yang kami alami — baik itu penyakit, kemiskinan, atau bencana — kami tidak pernah mengalihkan pandangan dari tujuan kami."

Apakah komitmen itu? Bagi masing-masing orang, artinya bisa berbeda-beda:

Bagi petinju, komitmen berarti bangkit lagi setelah berulang-kali dipukul lalu roboh.

Bagi pelari marathon, komitmen berarti lari 15 kilometer lagi sekalipun kekuatannya sudah terkuras.

Bagi tentara, komitmen berarti melintasi bukit sekalipun ia tidak tahu apa yang menunggunya di balik bukit itu.

Bagi misionaris, komitmen berarti mengucapkan selamat tinggal kepada kenyamanan pribadi agar hidup orang lain lebih baik.

Bagi pemimpin, komitmen berarti segalanya, dan sangat penting, karena semua orang yang dipimpinnya bergantung padanya.

Jika ingin menjadi pemimpin yang efektif, Anda harus memiliki komitmen. Komitmen sejati memotivasi serta membuat orang lain tertarik. Komitmen menunjukkan kepada orang lain bahwa Anda memiliki keyakinan. Mereka akan percaya kepada Anda hanya jika Anda percaya kepada tujuan Anda sendiri. Seperti yang dinyatakan oleh Hukum Kepercayaan, orang percaya kepada pemimpinnya dahulu, baru impiannya.

Apakah sesungguhnya sifat dari komitmen? Lihatlah ketiga kesimpulan berikut ini:

1. Komitmen diawali dari hati.

Ada orang yang menginginkan agar segalanya sempurna sebelum bersedia untuk mengambil komitmen apa pun. Namun komitmen harus diambil sebelum Anda berprestasi. Katanya, di Kentucky Derby, kuda yang memenangkan pertandingannya kehabisan oksigen setelah hampir 1 km pertama dan menyelesaikan sisa pacuannya dengan mengandalkan hati. Itulah sebabnya mengapa semua atlet besar menyadari pentingnya komitmen. Legendaris NBA, Michael Jordan, menjelaskan, "Hatilah yang membedakan antara yang bagus dengan yang hebat." Sebagai pemimpin, jika Anda ingin membuat perbedaan dalam kehidupan *orang lain*, periksalah hati *Anda*. Apakah Anda benar-benar berkomitmen?

2. Komitmen diuji oleh tindakan.

Membicarakan komitmen adalah suatu hal. Bertindak melakukannya adalah hal yang berbeda. Satu-satunya ukuran *sejati* dari komitmen adalah tindakan. Arthur Gordon mengakui, "Tak ada yang lebih mudah dari pada mengucapkan kata-kata. Tak ada yang lebih sulit dari pada menjalankan perkataan kita setiap harinya."

Saya pernah diberitahu tentang seorang hakim yang baru terpilih. Dalam pidatonya ia berkata, "Saya ingin mengucapkan terima kasih kepada 424 orang yang berjanji untuk mendukung saya. Saya juga ingin mengucapkan terima kasih kepada 316 orang yang katanya sudah mendukung saya, 47 orang yang datang untuk memberikan suaranya hari Kamis lalu, dan kepada 26 orang yang benar-benar memberikan suaranya untuk saya." Sudahkah Anda berhasil menjalankan komitmen-komitmen Anda?

3. Komitmen membuka pintu menuju prestasi.

Sebagai seorang pemimpin, Anda akan menghadapi banyak hambatan serta orang-orang yang menentang Anda; mungkin Anda sudah pernah mengalaminya. Akan ada saatnya ketika komitmen menjadi satu-satunya hal yang mendorong Anda untuk terus maju. David McNally berkomentar, “Komitmen adalah musuh dari penolakan, karena komitmen adalah janji serius untuk terus maju dan bangkit, tak peduli berapa kali pun Anda terjatuh.” Jika ingin mencapai sesuatu yang besar, Anda harus punya komitmen.

Merenungkannya

Berkaitan dengan komitmen, hanya ada empat jenis orang:

1. *Pengecut.* Orang yang tidak memiliki tujuan dan tidak memiliki komitmen.
2. *Peragu.* Orang yang tidak tahu apakah mereka dapat mencapai sasarannya, maka mereka takut membuat komitmen.
3. *Penyerah.* Orang yang mulai menuju suatu sasaran namun segera menyerah jika menemui suatu hambatan.
4. *Pejuang mati-matian.* Orang yang menetapkan sasaran, berkomiten, dan membayar harga untuk mencapainya.

Orang seperti apakah Anda? Sudahkah Anda mencapai semua tujuan Anda selama ini? Apakah Anda mencapai semua yang Anda yakin dapat Anda capai? Apakah orang percaya kepada Anda dan siap menjadi pengikut Anda? Jika jawaban Anda terhadap pertanyaan-pertanyaan ini adalah tidak, mungkin masalahnya adalah tingkat komitmen Anda.

Menerapkannya

Untuk meningkatkan komitmen Anda, lakukan hal-hal berikut ini:

- **Ukurlah komitmen itu.** Terkadang kita *mengira* bahwa kita berkomitmen terhadap sesuatu, namun banyak tindakan kita yang menunjukkan hal yang sebaliknya. Ambillah kalender Anda. Luangkanlah beberapa jam untuk menghitung bagaimana Anda melewatkkan waktu dan untuk apa saja Anda membelanjakan uang Anda. Periksalah berapa banyak waktu yang Anda habiskan untuk bekerja, melayani, bersama dengan keluarga, untuk kegiatan olahraga serta rekreasi, dan seterusnya. Hitunglah berapa banyak uang yang Anda belanjakan untuk biaya hidup, hiburan, pengembangan diri, dan amal. Semuanya ini adalah ukuran sesungguhnya dari komitmen Anda. Hasilnya mungkin tidak Anda sangka.
- **Ketahuilah apa yang layak Anda kejar mati-matian.** Salah satu pertanyaan yang harus diajukan oleh setiap pemimpin kepada diri sendiri adalah: untuk apa saya bersedia mati? Dalam hidup ini, hal apakah yang takkan berhenti Anda lakukan, apapun konsekuensinya? Luangkanlah waktu sendirian untuk merenungkannya. Tuliskanlah apa saja yang Anda temukan, lalu periksalah apakah semua tindakan Anda sesuai dengan idealisme Anda
- **Gunakanlah Metode Edison.** Jika Anda kesulitan mengambil langkah pertama untuk berkomitmen, cobalah mencontoh apa yang Thomas Edison lakukan. Ketika menemukan gagasan yang baik untuk suatu penemuan, ia akan mengadakan konferensi pers untuk mengumumkannya. Lalu ia akan pergi ke laboratoriumnya dan mengerjakan penemuan itu. Umumkanlah rencana-rencana Anda, maka mungkin Anda akan lebih berkomitmen untuk menindaklanjutinya

Melatiinya Setiap Hari

Ketika berusia lima belas tahun, Bill Bradley, mantan pemain basket profesional, mengikuti perkemahan basket musim panas yang diadakan oleh Ed “Easy” Macauley. Dalam acara tersebut, Macauley membuat pernyataan yang mengubah kehidupan Bradley, “Ingatlah bahwa jika kamu tidak bertanding hingga titik darah penghabisan, akan ada orang lain yang juga memiliki kemampuan sama denganmu. Suatu hari nanti kamu akan berhadapan dengannya dan ia akan menang.” Bagaimanakah Anda mengukur diri Anda terhadap standar itu?

4

KOMUNIKASI

Tanpanya Anda Akan Berjalan Sendirian

Mengembangkan keterampilan berkomunikasi sangat penting agar kita bisa memimpin dengan efektif. Sang pemimpin harus bisa membagikan pengetahuan dan pemikirannya untuk menciptakan desakan serta antusiasme dalam diri orang lain. Jika seorang pemimpin tidak bisa menyampaikan pesannya dengan jelas dan tidak dapat memotivasi orang lain untuk menindaklanjutinya, maka memiliki pesan untuk disampaikan pun menjadi percuma.

- *Gilbert Amelio* -

*Presiden Merangkap Direktur Utama Nasional
Semiconductor Corp.*

Seorang pendidik suka membuat hal yang sederhana menjadi rumit. Seorang komunikator membuat hal yang rumit menjadi sederhana.

- *John C. Maxwell* -

Menjadi Komunikator yang Hebat di Segala Keadaan

Banyak presiden Amerika memberikan pengaruh besar bagi negaranya karena mereka adalah komunikator ulung. John F. Kennedy, Franklin D. Roosevelt, dan Abraham Lincoln muncul di benak kita sebagai contoh-contoh yang paling menonjol, namun hanya ada satu presiden di sepanjang sejarah Amerika yang disebut komunikator ulung: Ronald Reagan.

Bakat Reagan dalam berkomunikasi sudah tampak di awal kariernya. Ia memulai kariernya di radio. Di awal usia dua puluhan, Reagan sudah menjadi salah seorang pembaca berita yang paling dikenal di Midwest. Ia biasanya membawakan siaran langsung pertandingan-pertandingan olahraga. Sekali waktu ia membawakan siaran simulasi pertandingan tim Chicago Cubs dengan menggunakan siaran Western Union untuk setiap pertandingan. Pada salah satu pertandingan, siarannya terputus ketika tiba giliran Augie Galan memukul dalam situasi sulit. Dengan terampil Reagan tetap berbicara selama *enam menit* hingga siarannya tersambung kembali.

Sepanjang kariernya, Reagan memperlihatkan kemampuan yang luar biasa untuk membina hubungan serta berkomunikasi dengan orang lain. Hal itu paling terlihat selama kampanyenya ketika mencalonkan diri serta ketika ia menjabat sebagai presiden. Pengumumannya mencalonkan diri pada tahun 1980 melontarkan pesan yang jelas dan sederhana. Ia mengatakan, “Inti dari pesan kami hanya terdiri dari lima kata sederhana yakni: *keluarga, kerja, lingkungan, kebebasan, dan perdamaian*. Tidak ada teori ekonomi yang sulit, tidak ada filosofi politis.”

Selama kampanyenya, Reagan berhasil berdebat dengan Jimmy Carter, yang ketika itu juga mencalonkan diri untuk dipilih kembali. Mantan Gubernur California ini tampil sebagai warga Amerika kelas menengah yang santai, disenangi orang, serta kompeten. Ia

menang dengan mudah. Setelah itu, ketika ditanya apakah ia gugup ketika berdebat dengan sang presiden, Reagan menjawab, “Tidak, sama sekali tidak. Saya sudah pernah satu panggung dengan John Wayne.”

Entah sedang berbicara kepada sebuah kelompok, memandang ke kamera, atau berkomunikasi kepada seseorang, Reagan mampu berkomunikasi dengan efektif. Bahkan ketika tertembak dan dibawa ke ruang operasi pun sasarannya adalah membuat orang lain tenang. Komentarnya kepada para ahli bedahnya ketika itu adalah, “Tolong yakinkan saya bahwa Anda semua adalah Republikan.”

Reagan adalah eksekutif yang baik karena memiliki visi yang jelas dan sangat efektif dalam mendelegasikan. Namun ia adalah pemimpin besar karena kemampuannya yang luar biasa untuk berkomunikasi. Ketika memimpin negaranya, orang tahu siapa dia, di pihak mana dia, dan apa yang ia inginkan. Mereka tidak sabar untuk mendukungnya. Komunikasi membuat orang ingin mengikutinya.

Mengungkapkannya

Sekalipun Anda tidak bercita-cita untuk menjadi presiden seperti Ronald Reagan, Anda tetap perlu memiliki kemampuan untuk berkomunikasi. Kesuksesan pernikahan, pekerjaan, dan hubungan-hubungan pribadi Anda sangat tergantung pada kemampuan Anda berkomunikasi. Orang tidak akan mengikuti Anda jika mereka tidak tahu apa yang Anda inginkan atau ke mana Anda akan pergi.

Anda dapat menjadi komunikator yang lebih efektif jika mengikuti empat kebenaran mendasar berikut ini:

1. Sederhanakanlah pesan Anda.

Komunikasi bukanlah sekadar mengenai *apa* yang Anda ucapkan,

melainkan juga cara Anda mengucapkannya. Bertentangan dengan apa yang diajarkan oleh beberapa orang pendidik, kunci komunikasi yang efektif adalah kesederhanaan. Tidak perlu berusaha membuat orang lain terkesan dengan kata-kata sulit atau kalimat-kalimat yang kompleks. Jika ingin membina hubungan dengan sesama, utamakanlah kesederhanaan. Napoleon Bonaparte seringkali mengatakan kepada sekretarisnya, “Yang jelas, yang jelas, yang jelas!”

Ada sebuah cerita tentang seorang eksekutif junior dan komunikasi yang efektif. Pemuda ini diundang untuk bicara pada sekelompok orang banyak untuk pertama kalinya. Ia pun mendekati mentornya untuk meminta nasihat mengenai pidato yang baik. Kata pembimbingnya, “Siapkanlah pembukaan yang bersemangat dan menarik perhatian seluruh hadirin. Lalu siapkanlah rangkuman serta penutup yang dramatis, yang akan membuat orang ingin bertindak. Lalu buatlah kedua bagian itu sedekat mungkin.”

2 Pandanglah lawan bicara Anda.

Komunikator ulung memfokuskan diri pada lawan bicaranya. Mereka tahu bahwa tidak mungkin berkomunikasi dengan efektif pada hadirin jika mereka tidak tahu apa-apa tentang para pendengarnya.

Sementara Anda berkomunikasi dengan orang lain, entah secara individu atau secara kelompok, ajukan ketiga pertanyaan ini kepada diri sendiri: Siapakah pendengar saya? Apa saja pertanyaan mereka? Apakah yang harus dicapai? Berapa banyak waktu yang saya miliki? Jika Anda ingin menjadi komunikator yang lebih baik, berorientasilah pada pendengar. Orang-orang percaya kepada komunikator ulung karena komunikator ulung percaya kepada mereka.

3. Tunjukan kebenarannya.

Kredibilitas mendahului komunikasi yang hebat. Ada dua cara untuk menyampaikan kredibilitas kepada pendengar Anda. Pertama, percayalah pada apa yang Anda ucapkan. Orang biasa bisa menjadi komunikator ulung jika memiliki semangat dan keyakinan yang tinggi. Jenderal Lapangan Ferdinand Foch berkata, "Senjata yang paling ampuh di bumi adalah jiwa manusia yang berkobar-kobar." Kedua, lakukanlah apa yang Anda katakan. Tidak ada kredibilitas yang lebih besar daripada keyakinan atas hal yang sedang dikerjakan.

4. Piculah tindakan.

Sementara berkomunikasi, janganlah pernah lupa bahwa sasaran dari komunikasi adalah tindakan. Jika Anda melemparkan sejumlah informasi kepada orang lain, berilah mereka sesuatu untuk dirasakan, sesuatu untuk diingat, dan sesuatu untuk dilakukan. Jika Anda berhasil melakukannya, kemampuan Anda untuk memimpin orang lain akan meningkat.

Merenungkannya

Danto Manquez Jr., presiden dari MVM, Inc., mengungkapkan mengenai kemampuan seorang pemimpin untuk berkomunikasi, "Seorang pemimpin harus menjadikan segalanya terlaksana melalui orang lain. Dengan demikian ia harus mampu memotivasi, membimbing, mengarahkan, dan mendengarkan. Hanya melalui komunikasi sang pemimpin dapat membuat orang lain menghayati dan mewujudkan impian yang ia miliki."

Lalu bagaimanakah kemampuan Anda dalam berkomunikasi dengan orang lain? Apakah komunikasi menjadi prioritas Anda? Dapatkah Anda menginspirasi dan memotivasi orang lain? Apakah Anda

mengungkapkan impian Anda sedemikian rupa hingga mampu dipahami, dihayati, dan dilaksanakan oleh orang lain? Jika berbicara kepada seseorang, dapatkah Anda membina hubungan dengannya? Bagaimana dengan kelompok? Jika dalam hati Anda tahu bahwa impian Anda hebat, namun orang tetap tidak percaya, mungkin masalahnya adalah kemampuan Anda untuk mengkomunikasikannya dengan efektif.

Menerapkannya

Untuk meningkatkan kemampuan komunikasi Anda, lakukan hal-hal berikut ini:

- **Sampaikan pesan Anda sejelas mungkin.** Periksalah surat, memo, atau tulisan lain Anda baru-baru ini. Apakah kalimat-kalimat yang Anda gunakan singkat dan langsung, atau bertele-tele? Apakah pembaca Anda menangkap makna kata-kata yang Anda pilih, atau apakah mereka harus membuka-buka kamus? Apakah Anda menggunakan kata-kata sesedikit mungkin? Bagi seorang komunikator, kesederhanaan dan kejelasan adalah dua hal yang menjadi sahabat terbaiknya. Susunlah komunikasi Anda berikutnya sambil berpegang pada dua hal tersebut.
- **Fokuskan kembali perhatian Anda.** Satu minggu kedepan, perhatikanlah fokus Anda ketika berkomunikasi. Apakah Anda berfokus pada diri sendiri, bahan pembicaraan, atau pendengar Anda? Jika fokus Anda bukan pada orang, Anda harus mengubahnya. Renungkanlah kebutuhan, pertanyaan, dan keinginan mereka. Perlakukanlah orang lain apa adanya dan Anda pun akan menjadi komunikator yang lebih baik.
- **Hidupi pesan Anda.** Adakah perbedaan antara apa yang Anda komunikasikan dengan apa yang Anda lakukan? Bicaralah kepada

orang-orang yang Anda percaya dan tanyakanlah apakah Anda melakukan apa yang Anda ucapkan. Pasangan, pembimbing, atau teman dekat Anda mungkin dapat melihat hal-hal yang tidak Anda lihat. Terimalah komentar mereka tanpa membela diri, lalu bertekadlah untuk membuat perubahan-perubahan dalam hidup Anda menjadi lebih konsisten.

Melatihnya Setiap Hari

Pada tanggal 7 April 1865, Presiden Abraham Lincoln mengambil suatu keputusan yang sulit dan ia harus mengkomunikasikannya kepada jenderalnya di lapangan. Ia mempertaruhkan seluruh kemampuan serta kepemimpinannya sebagai presiden pada hal itu. Dengan menggunakan seluruh kemampuannya sebagai komunikator yang ulung, ia menuliskan pesan berikut ini:

Letnan Jenderal Grant,
Jenderal Sheridan berkata, "Saya rasa Lee akan menyerah jika didesak." Lakukan itu.

A.Lincoln

Sang presiden tidak membiarkan pentingnya pesan tersebut merusak kesederhanaannya. Kita pun harus demikian.

5

KOMPETENSI

Jika Anda Membangun Kompetensi,
Orang-orang Akan Datang

Kompetensi lebih dari sekadar kata-kata. Kompetensi adalah kemampuan seorang pemimpin untuk berkata-kata, membuat rencana, dan bertindak sedemikian rupa hingga orang lain mengetahui bahwa pemimpin ini mengetahui caranya dan orang lain itu juga mengetahui bahwa ia ingin mengikuti pemimpin itu.

- John C. Maxwell -

Masyarakat yang meremehkan perpipaan yang dikerjakan dengan sempurna, karena menganggap perpipaan sebagai pekerjaan rendahan, dan mendiamkan begitu saja filosofi murahan karena menganggap filosofi sebagai pekerjaan kelas atas, tidak akan menemukan pekerjaan perpipaan maupun filosofi yang bermutu. Pipa dan teorinya tidak akan tahan lama.

*- John Gardner -
Penulis*

Sambutan Besar-besaran Bagi Orang Biasa

Benjamin Franklin selalu menganggap dirinya warga biasa. Sebagai salah seorang dari tujuh belas bersaudara, Franklin selalu menganggap dirinya adalah seorang putera seorang pedagang, pembuat lilin, yang sangat miskin. Masa kecilnya sama seperti kebanyakan anak-anak lainnya. Ia hanya bersekolah selama dua tahun, dan di usia dua belas tahun, sudah bekerja di percetakan milik kakaknya.

Franklin bekerja keras dan hidup sederhana. Ia mengendalikan perbuatan-perbuatannya menurut tiga belas nilai yang dievaluasinya setiap hari. Di usia dua puluh tahun, ia memulai usaha percetakannya sendiri. Seandainya Franklin berpuas diri dengan pekerjaannya, namanya hanya akan menjadi catatan kaki kecil dalam sejarah Philadelphia. Namun ia menjalani kehidupannya yang luar biasa. Ia adalah salah seorang bapak kemerdekaan Amerika dan seorang pemimpin besar dari bangsa yang baru berdiri ini. Ia adalah salah seorang penulis proklamasi kemerdekaan dan juga membantu penulisan Traktat Paris serta Konstitusi Amerika Serikat (dialah satu-satunya orang yang menandatangani ketiga dokumen itu). Franklin juga terpilih untuk melaksanakan misi diplomatik yang sulit serta berbahaya ke Paris ketika perang. Misi ini diadakan untuk mendapatkan dukungan militer dan keuangan bagi revolusi.

Apakah yang memberikan kesempatan kepada seorang pedagang dari utara, untuk memberikan pengaruh di antara para pemilik tanah dari selatan yang kaya raya serta dominan dan memimpin perang kemerdekaan? Saya yakin itu adalah kompetensi Franklin yang luar biasa.

Selama tujuh puluh tahun Benjamin Franklin melakukan segala pekerjaannya dengan sempurna. Ketika ia memulai usaha percetakannya

pada tahun 1726, orang-orang mengira bahwa Philadelphia tak dapat mendukung perusahaan percetakan ketiga, namun Franklin segera mendapatkan reputasi sebagai percetakan yang paling ahli serta paling laris di kota kecil itu. Namun pedagang dari Philadelphia ini tidak berpuas diri dengan prestasi itu saja.

Pikiran Franklin selalu ingin tahu dan ia terus mencari cara untuk memperbaiki dirinya serta orang lain. Ia pun meluaskan usahanya ke dunia penerbitan. Salah satu hasil usahanya yang terkenal antara lain adalah *Poor Richard's Almanac*. Ia mengadakan banyak percobaan dengan listrik dan menemukan banyak istilah yang hingga saat ini masih digunakan. Ia menemukan berbagai barang seperti tungku masak, kateter, serta lensa bifokal. Ketika melintasi samudra Atlantik, ia memilih untuk melawan arus. Sikapnya terhadap kehidupan dapat dilihat dalam sebuah prinsip yang ia tuliskan untuk almanaknya, "Jangan sembunyikan bakat Anda. Bakat itu ada untuk digunakan. Apa gunanya jam matahari di tempat teduh?"

Banyak hal membuktikan bakat Franklin. Ia membantu mendirikan perpustakaan Philadelphia yang pertama. Ia juga mendirikan pemadam kebakaran pertama di Amerika dan memegang banyak posisi pemerintahan.

Yang paling penting, Franklin dikenal karena kemampuannya. Namun kadang kala ia harus membiarkan kemampuannya menjawab sendiri keraguan orang-orang. Ketika sedang berupaya mengadakan perbaikan-perbaikan dalam bidang pertanian, ia menemukan bahwa plester acian (campuran dari kalsium atau lebih dikenal dengan *gypsum*) bisa membuat gandum serta rerumputan tumbuh lebih baik, namun ia tidak bisa meyakinkan para tetangganya tentang penemuannya itu. Solusinya? Ketika musim semi tiba ia pergi ke sawah yang dekat dengan sebuah jalan kecil, menulis di atas tanah dengan jarinya, memplesternya dengan acian, lalu menaburkan benih di atasnya. Ketika orang lewat beberapa minggu kemudian, mereka

dapat melihat huruf-huruf hijau yang tumbuh lebih baik daripada semua bagian lain di ladang itu. Huruf-huruf itu berbunyi, “Ini telah diplesi dengan acian.” Orang pun menangkap pesannya.

Mengungkapkannya

Kita semua mengagumi orang-orang yang ahli, entah mereka adalah pemahat yang terampil, atlet kelas dunia, ataupun memimpin bisnis yang sukses. Namun sesungguhnya, Anda tidak perlu menjadi Fabergé, Michael Jordan, atau Bill Gates untuk mencapai kesempurnaan dalam bidang kompetensi Anda. Jika Anda ingin mengembangkan kualitas ini, lakukan beberapa hal berikut ini:

1. Muncullah setiap hari.

Ada pepatah yang mengatakan, “Segalanya datang pada mereka yang menunggu.” Sayangnya, terkadang mereka yang menunggu hanyalah sisa dari yang telah tiba sebelumnya. Orang yang bertanggung jawab muncul ketika mereka diharapkan. Namun orang yang benar-benar kompeten melangkah lebih jauh lagi. Mereka tidak hanya sekadar muncul. Mereka datang dalam keadaan siap tanding setiap hari, bagaimana pun perasaan mereka, keadaan apa pun yang mereka hadapi, atau seberapa pun sulitnya pertandingan yang akan mereka hadapi.

2. Teruslah mengembangkan diri.

Seperti Benjamin Franklin, semua orang yang benar-benar kompeten terus mencari cara untuk terus belajar, bertumbuh, serta memperbaiki diri. Mereka melakukannya dengan mempertanyakan *mengapa*. Orang yang mengetahui *cara melakukannya* akan selalu mendapatkan pekerjaan, namun orang yang mengetahui *alasannya* yang akan selalu menjadi bos.

3. Tindak lanjutilah dengan sempurna.

Saya belum pernah berjumpa dengan seseorang yang saya anggap kompeten namun tidak menindaklanjuti. Saya berani bertaruh bahwa Anda pun demikian. Willa A. Foster berkomentar, “Kualitas tidaklah pernah merupakan suatu kebetulan. Kualitas selalu merupakan hasil dari tekad yang bulat, usaha yang tulus, arahan yang cerdas, serta pelaksanaan yang penuh keterampilan. Kualitas mencerminkan pilihan bijaksana dari berbagai alternatif.”

Prestasi yang sempurna adalah suatu pilihan yang mencerminkan keinginan kita. Sebagai pemimpin kita berharap orang-orang kita akan menindaklanjuti jika kita lemparkan bolanya. Mereka pun mengharapkan hal yang sama, bahkan lebih banyak lagi, dari kita sebagai pemimpin mereka.

4. Capailah lebih dari yang diharapkan.

Orang yang benar-benar kompeten selalu memberikan lebih. Bagi mereka, kata “cukup” sesungguhnya tidak pernah cukup. Dalam buku *Men in Mid-Life Crisis*, Jim Conway menulis bahwa ada banyak orang yang tidak lagi merasa perlu menjadi orang besar. Mereka berpikir “kita jalani saja sebisa kita” dan tidak merasa bingung ketika tidak mencetak gol. Bertanding saja sudah cukup bagi mereka, yang penting tidak kalah. Seorang pemimpin tidak mungkin dapat mempertanggungjawabkan sikap seperti itu. Ia harus terus melaksanakan tugasnya, hari demi hari.

5. Motivasilah orang lain.

Para pemimpin yang benar-benar kompeten melakukan lebih dari sekadar berprestasi tinggi. Mereka memotivasi orang mereka agar melakukan hal yang sama. Sementara ada orang yang hanya mengandalkan keterampilannya untuk membina hubungan dengan sesama untuk bertahan, pemimpin yang efektif

memadukan keterampilan itu dengan kompetensi yang tinggi untuk membawa organisasinya ke tingkat kesempurnaan serta pengaruh yang baru.

Merenungkannya

Bagaimana sikap Anda dalam melaksanakan tugas? Apakah Anda menggerahkan seluruh kemampuan Anda untuk meraih prestasi setinggi mungkin? Atau, apakah hanya biasa-biasa saja?

Jika Anda renungkan orang-orang yang kompeten, sesungguhnya hanya ada tiga tipe orang:

1. Mereka yang dapat melihat apa yang harus terjadi.
2. Mereka yang mewujudkannya.
3. Mereka yang mewujudkannya secara maksimal.

Dalam profesi Anda, sikap manakah yang Anda perlihatkan secara konsisten? Apakah Anda seorang pemikir, pelaku, atau pemain yang mati-matian? Semakin baik Anda, semakin besar pula kemungkinan Anda untuk memengaruhi orang-orang Anda.

Menerapkannya

Untuk meningkatkan kompetensi Anda, lakukan hal-hal berikut ini:

- ***Fokuskan perhatian Anda.*** Jika selama ini Anda tidak fokus pada pekerjaan Anda, baik secara mental maupun profesional, perbaikilah itu. Pertama, dedikasikanlah diri kembali kepada pekerjaan Anda. Bertekadlah untuk memberikan perhatian

penuh. Kedua, cari tahu lah mengapa Anda tidak fokus. Apakah Anda membutuhkan tantangan-tantangan baru? Apakah Anda sedang berseteru dengan bos atau rekan sekerja Anda? Apakah pekerjaan Anda tidak mempunyai masa depan? Carilah sumber masalahnya dan buatlah rencana untuk menyelesaiannya.

- **Definisikan ulang standarnya.** Jika prestasi Anda tidak konsisten, periksalah kembali standar Anda. Apakah sasaran Anda terlalu rendah? Apakah Anda suka mengambil jalan pintas? Jika ya, tetapkan standar yang lebih tinggi terhadap diri Anda sendiri.
- **Cari tiga cara untuk mengembangkan diri.** Tak seorang pun dapat begitu saja mengembangkan diri. Lakukan sedikit penelitian untuk menemukan tiga hal yang dapat Anda lakukan untuk memperbaiki keterampilan profesional Anda lalu dedikasikanlah waktu serta uang Anda untuk menindaklanjutinya.

Melatihnya Setiap Hari

Saya pernah membaca editorial di majalah *Texas Business* yang bunyinya, “Kita benar-benar adalah generasi terhilang yang berpacu di jalur cepat entah ke mana, selalu mencari lambang dolar sebagai penunjuk arah. Itulah satu-satunya standar yang kita kenal. Kita tidak punya keyakinan, tidak punya batasan etika.”

Anda hanya akan menjadi sebaik standar pribadi Anda sendiri. Kapan terakhir kalinya Anda mengerahkan seluruh kemampuan dalam pekerjaan Anda, walaupun tak seorang pun akan mengetahuinya?

6

KEBERANIAN

Satu Orang Dengan Keberanian
Sama Dengan Dukungan Mayoritas
Orang Dalam Kelompok Itu

Keberanian benar-benar dianggap sebagai
kualitas utama dalam diri manusia ... karena
kualitas inilah yang menjamin semua kualitas lainnya.

*-Winston Churchill -
Perodana Menteri Inggris*

Keberanian adalah rasa takut yang telah berdoa.

*- Karl Barth -
Teolog Swiss*

Kartu As dari Segala Kartu As

Apakah kesamaan yang dimiliki ketiga orang berikut ini: pembalap mobil yang memecahkan rekor dunia di Daytona pada tahun 1914, pilot yang mencatat kemenangan terbanyak melawan pasukan Jerman pada Perang Dunia I, dan sekretaris penasihat perang khusus, yang selamat dari kecelakaan pesawat serta dua puluh dua hari terapung-apung di samudra Pasifik ketika Perang Dunia II? Mereka semua selamat dari keadaan yang berbahaya. Mereka semua memperlihatkan keberanian serta otot baja di bawah tekanan dan mereka semua kebetulan adalah orang yang sama: Eddie Rickenbacker.

Menghadapi tantangan tak pernah menjadi persoalan bagi Eddie Rickenbacker, baik itu tantangan fisik, mental, ataupun ekonomi. Ketika berusia dua belas tahun, ayah Eddie meninggal, dan ia menjadi pemberi nafkah keluarga. Eddie menjual surat kabar, telur, serta susu kambing. Ia bekerja di pabrik kaca, penyulingan anggur, pabrik sepatu, dan perusahaan di mana logam dan kaca dilelehkan dan dibentuk menjadi barang-barang lain yang berbeda. Lalu, ketika remaja, ia mulai bekerja sebagai mekanik mobil balap, dan di usia dua puluh tahun, ia mulai menjadi pembalap. Dua tahun kemudian ia memecahkan rekor dunia untuk kecepatan.

Ketika Amerika Serikat memasuki Perang Dunia I, Rickenbacker mendaftarkan dirinya sebagai penerbang, namun usianya sudah terlalu tua dan ia tidak berpendidikan. Akhirnya, ia pun masuk sebagai supir dan kemudian membujuk para atasannya agar melatihnya menerbangkan pesawat. Sekalipun pendidikannya tidak setinggi pendidikan rekan-rekannya, ia adalah pilot yang sangat hebat. Ketika perang usai, ia telah menempuh 300 jam terbang tempur (yang terbanyak dibandingkan pilot Amerika mana pun), selamat dari 134 pertempuran udara, menjatuhkan 26 pesawat musuh, dan dianugerahi *Medal of Honor*, delapan *Distinguished service Cross*, dan

French Legion of Honor. Ia juga dipromosikan menjadi kapten dan ditunjuk untuk mengomandani sebuah pasukan tempur.

Kehebatan Rickenbacker di udara membuat pers menyebutnya “Kartu As Amerika dari Segala Kartu As”. Ketika ditanya tentang keberaniannya saat bertempur, ia mengakui bahwa sebenarnya ia takut. Menurutnya, “Keberanian adalah melakukan hal yang sesungguhnya Anda takut untuk melakukannya. Keberanian tidak akan timbul jika Anda tidak merasa takut.”

Keberanian tersebut juga banyak membantunya setelah Perang Dunia I. Pada tahun 1933, ia menjadi Wakil Presiden dari Eastern Air Transport (belakangan diganti namanya menjadi Eastern Airlines). Saat itu, satu-satunya alasan perusahaan-perusahaan penerbangan ada adalah subsidi pemerintah. Namun Rickenbacker menganggap bahwa mereka seharusnya mandiri. Ia pun memutuskan untuk mengubah total cara mereka berbisnis. Dalam waktu dua tahun ia membuat Eastern menghasilkan keuntungan, hal yang pertama kali terjadi dalam sejarah perusahaan penerbangan. Ketika Presiden Amerika Serikat membatalkan seluruh kontrak pos udara dengan semua penerbangan komersial, Rickenbacker mengambilalihnya dan menang. Rickenbacker memimpin Eastern dengan sukses selama tiga puluh tahun dan pensiun di usia tujuh puluh tiga tahun. Ketika ia meninggal sepuluh tahun kemudian, puteranya, William, menulis, “Kalau ayah punya motto, pasti itu adalah ungkapan yang sudah ribuan kali saya dengar: ‘Saya akan berjuang seperti seekor kucing liar!’”

Mengungkapkannya

Ketika mempelajari kehidupan Rickenbacker, Anda akan melihat keberanian. Keberanian itu mudah dilihat dalam diri para pahlawan perang. Keberanian juga bisa dilihat dalam setiap pemimpin

besar dalam bisnis, pemerintahan, dan gereja. Setiap kali Anda melihat suatu kemajuan pesat dalam sebuah organisasi, Anda tahu bahwa pemimpinnya telah mengambil keputusan yang berani. Posisi kepemimpinan tidaklah memberikan keberanian kepada yang bersangkutan, namun keberanian dapat memberinya posisi kepemimpinan. Itulah yang terjadi pada Kapten Eddie Rickenbacker.

Larry Osborne menyimpulkan, “Yang paling menakjubkan dalam diri para pemimpin yang sangat efektif adalah betapa sedikitnya kesamaan mereka. Yang satu meyakini satu hal, yang lain menghindarinya. Tapi ada satu ciri yang menonjol: keberanian untuk mengambil risiko.”

Ketika menghadapi berbagai keputusan sulit yang menantang Anda, sadarilah kebenaran-kebenaran berikut ini tentang keberanian:

1. Keberanian dimulai dengan pergumulan batin.

Setiap ujian yang Anda hadapi sebagai pemimpin dimulai dari dalam diri Anda. Demikian juga dengan ujian keberanian. Seperti yang dikatakan oleh ahli psikoterapi, Sheldon Kopp, “Semua pergumulan besar terjadi di dalam diri seseorang.” Keberanian bukanlah berarti tidak ada rasa takut. Keberanian adalah melakukan apa yang Anda takuti, memiliki kuasa untuk melepaskan apa yang sudah Anda kenal, dan maju terus dalam wilayah baru. Itulah yang terjadi pada Rickenbacker dan juga dapat terjadi dalam diri Anda.

2. Keberanian artinya membuat segalanya berjalan dengan benar, bukan hanya sekadar menghaluskannya.

Pemimpin hak sipil, Martin Luther King Jr., menyatakan, “Ukuran tertinggi dari seseorang bukanlah di mana ia berdiri di masa-masa nyaman serta menyenangkan, melainkan di mana ia berdiri di masa-masa penuh tantangan serta kontroversi.” Para

pemimpin besar memiliki keterampilan yang baik dalam membina hubungan dengan sesama dan membuat orang lain berkompromi serta bekerja sama. Namun mereka juga mengambil sikap jika dibutuhkan.

Keberanian menyangkut prinsip, bukan persepsi. Jika Anda tidak bisa melihat kapan harus memegang teguh keyakinan Anda dan melaksanakannya, Anda takkan pernah menjadi pemimpin yang efektif. Dedikasi Anda terhadap karakter Anda harus tetap lebih kuat daripada keinginan Anda untuk membujuk orang lain.

3. Keberanian dalam diri seorang pemimpin membangkitkan komitmen para pengikutnya.

“Keberanian itu menular,” kata pewarta Injil Billy Graham, “jika seorang pemberani berdiri tegak, maka yang lain pun juga akan dikuatkan untuk ikut berdiri tegak.” Siapa pun juga yang menunjukkan keberanian akan memotivasi yang lainnya. Namun keberanian yang diperlihatkan oleh seorang pemimpin akan memotivasi dan membuat orang lain ingin menjadi pengikutnya. Teman saya, Jim Mellado, menjelaskan, “Kepemimpinan adalah ungkapan keberanian yang mendorong orang lain untuk melakukan hal yang benar.”

4. Kehidupan Anda berkembang menurut keberanian Anda.

Rasa takut akan membatasi seorang pemimpin. Sejarawan Romawi, Tacitus, menulis, “Keinginan untuk menyelamatkan diri akan menghambat setiap prestasi besar dan mulia.” Namun keberanian membawa efek yang sebaliknya. Keberanian akan membuka pintu dan itulah salah satu keuntungannya. Mungkin itulah sebabnya mengapa teolog Inggris, John Henry Newman, mengatakan, “Jangan takut hidup Anda akan berakhir, takutlah hidup Anda tidak pernah dimulai.” Keberanian tidak saja memberikan awal yang baik, tetapi juga memberi Anda masa depan lebih baik.

Ironisnya, mereka yang tidak memiliki keberanian untuk mengambil risiko maupun yang berani mengambil risiko sama-sama memiliki rasa takut dalam hidupnya. Satu-satunya perbedaan di antara keduanya adalah bahwa mereka yang tidak berani mengambil risiko sebenarnya hanya mengkhawatirkan hal-hal sepele. Jika nantinya Anda memang harus mengatasi rasa takut dan keraguan Anda, jangan takut mengambil risiko.

Merenungkannya

Eleanor Roosevelt mengakui, “Anda akan mendapatkan kekuatan, keberanian, dan keyakinan dari setiap pengalaman ketika Anda benar-benar berhenti terlihat takut. Anda dapat berkata pada diri sendiri, ‘Aku berhasil melaluinya. Aku pasti bisa menghadapi tantangan selanjutnya.’ Anda harus melakukan hal yang Anda rasa tidak dapat Anda lakukan.”

Bagaimanakah kecenderungan Anda dalam menangani rasa takut? Apakah Anda menerimanya? Apakah berbagai pengalaman mendebarkan menjadi bagian normal dari kehidupan Anda sehari-hari? Atau apakah Anda menarik diri begitu jauh ke wilayah nyaman sehingga tidak lagi merasa takut? Bagaimanakah Anda harus berubah agar dapat mengembangkan keberanian dalam hidup Anda?

Menerapkannya

Untuk meningkatkan keberanian Anda, lakukan hal-hal berikut ini:

- ***Hadapilah kenyataan.*** Keluarlah dan lakukanlah sesuatu hanya untuk menumbuhkan keberanian Anda. Misalnya, *skydiving*

(terjun payung), berbicara di depan orang banyak (merupakan ketakutan kebanyakan orang), main sandiwara, arung jeram, atau pun mendaki gunung. Tidak masalah apa pun yang Anda lakukan selama itu dapat membuat Anda menghadapi rasa takut Anda.

- **Bicaralah kepada orang itu.** Kebanyakan orang menghindari konfrontasi dengan seseorang dalam hidupnya: karyawannya, sanak saudaranya, atau rekan sekerjanya. Jika Anda juga demikian, bicaralah kepada orang itu minggu ini juga. Jangan meninggalkannya atau melecehkannya. Katakanlah yang sebenarnya dengan kasih (Anda takkan terlalu takut lagi jika sudah mencoba *skydiving*, arung jeram, dan sebagainya).
- **Ambilah langkah raksasa.** Mungkin selama ini Anda takut berganti karier. Jika dalam hati Anda tahu bahwa seharusnya Anda berganti pekerjaan atau memulai suatu bisnis baru, sekaranglah waktu untuk melakukannya. Luangkanlah waktu untuk benar-benar mempelajarinya. Bicarakanlah dengan pasangan Anda, pembimbing Anda, dan satu dua orang teman yang dapat Anda percayai. Jika itu adalah hal yang benar, *lakukanlah*.

Melatihnya Setiap Hari

Peter Cartwright, seorang pengkhotbah abad ke-19 sedang bersiap untuk berkhutbah suatu hari Minggu ketika diperingatkan bahwa Presiden Andrew Jackson ada di antara jemaat, dan ia diminta untuk tidak mengucapkan komentar-komentar yang lancang. Dalam khutbahnya ia berkata, “Saya diberitahu bahwa Andrew Jackson ada diantara jemaat, dan saya diminta untuk menjaga mulut saya. Yang harus saya katakan adalah bahwa Andrew Jackson akan masuk neraka jika tidak bertobat atas dosa-dosanya.”

Setelah khotbah tersebut berlangsung, Jackson langsung berjalan menghampiri Cartwright. “Pak,” kata sang presiden, “seandainya saya punya satu resimen beranggotakan orang-orang seperti Anda, saya dapat menggerakkan dunia.”

Suatu tindakan berani sering kali membawa hasil positif yang tak terduga.

7

KETAJAMAN

Selesaikan Masalahnya

Para pemimpin yang cerdas hanya memercayai sebagian dari apa yang mereka dengar. Para pemimpin yang memiliki kepekaan mengetahui *bagian mana* yang harus mereka percayai.

- *John C. Maxwell* -

Aturan pertama tentang lubang: jika Anda berada dalam sebuah lubang, berhentilah menggali.

- *Molly Ivins* -
Kolumnis

Selalu ke Inti Masalahnya

Marya Sklodowska selalu ingin ke inti persoalannya. Ketika dibesarkan di Polandia, ia senang sekolah dan belajar. Ketika orang tuanya kehilangan pekerjaan sebagai guru dan menerima kost untuk mendapatkan nafkah, ia rajin bekerja membantu mereka dan kondisi itu tidak menghalanginya untuk meraih juara pertama di kelasnya, sekalipun ujiannya diadakan dalam bahasa Rusia!

Karena tidak mampu meraih pendidikan yang lebih tinggi lagi, ia menjadi guru les. Entah bagaimana ia berhasil mengumpulkan cukup banyak uang untuk menyekolahkan kakaknya di Fakultas Kedokteran di Paris. Lalu ia pun pindah ke Paris untuk belajar di Sorbonne. Dua tahun kemudian ia meraih juara pertama dalam mata kuliah fisika. Satu tahun kemudian ia berhasil meraih gelar pasca-Sarjana di bidang Matematika.

Ketika itulah ia menaruh perhatian penuh ke dunia riset, melakukan berbagai eksperimen untuk masyarakat industri Perancis. Namun yang sesungguhnya ia inginkan adalah mencari rahasia sinar uranium.

Ketika sedang mencari sebuah laboratorium yang lebih baik, Marya berjumpa dengan Pierre, mitra risetnya yang kemudian menjadi suaminya. Mungkin Anda belum pernah mendengar nama Marya Sklodowska, namun kemungkinan besar Anda lebih mengenal namanya setelah menikah dengan Pierre Curie pada tahun 1895: ia menyebut dirinya Madame Marie Curie.

Madame Curie melanjutkan karyanya di bidang radioaktif (istilah yang ditemukannya), dan membuka pintu menuju studi fisika nuklir serta radiologi medis modern. Ketika Pierre meninggal dalam suatu

kecelakaan pada tahun 1906, Marie Curie melanjutkan karyanya dan membuat banyak terobosan.

“Hidup memang tidak mudah,” katanya, “lalu bagaimana? Kita harus tekun dan yang lebih penting lagi, percaya pada diri kita sendiri. Kita harus yakin bahwa kita berbakat untuk melakukan sesuatu dan hal itu harus diraih.” Risetnya membuatnya terkenal: lima belas medali emas, sembilan belas gelar, dan dua hadiah Nobel (dalam bidang fisika dan kimia).

Ketekunan Curie terlihat jelas bukan saja dalam kerinduannya untuk mengetahui lebih banyak lagi, melainkan juga dalam penerapan praktis dari risetnya. Pada Perang Dunia I, ia memperhatikan apa yang terjadi di medan pertempuran dan menyadari bahwa teknologi yang ditemukanya dapat membantu menyelamatkan jiwa. Ia dan putrinya, Irene (belakangan juga memenangkan hadiah Nobel), mengembangkan X-Radiografi lalu memimpin gerakan untuk memperlengkapi mobil-mobil ambulans dengan perlengkapan X-Ray. Curie melatih seratus lima puluh teknisi untuk menggunakannya dan membantu mendirikan Radium Institute di University of Paris. Selain mengawasi pembangunan laboratoriumnya, ia juga mengumpulkan dana dan mengumpulkan perlengkapan dari Eropa serta Amerika Serikat.

Curie menyimpulkan, “Tak ada sesuatu pun dalam hidup ini yang perlu ditakuti. Kita hanya perlu memahaminya.” Kecerdasan dan ketajamannya membuatnya bisa memahami serta menemukan banyak hal yang telah memberikan dampak positif bagi dunia. Sayangnya, ketajaman itu tidak didukung dengan kesehatan yang baik. Karena selalu melakukan riset dengan bahan-bahan radioaktif, ia tidak terlindung dari efek radiasi. Pekerjaannya perlahan-lahan membunuhnya. Kesehatannya memburuk dan pada tahun 1934, ia meninggal karena leukimia di usia enam puluh enam tahun.

Mengungkapkannya

Ketajaman dapat digambarkan sebagai kemampuan untuk menemukan akar persoalan. Agar dapat menggunakan kemampuan ini, seseorang harus menggunakan intuisi serta nalar. Para pemimpin yang efektif membutuhkan ketajaman, walaupun mereka tidak selalu menunjukkannya. Bacalah berbagai komentar para pemimpin berikut ini, yang saya anggap sebagai kata-kata terakhir yang terkenal,

“Sudah saya katakan padamu, Wellington itu jenderal yang payah, serdadu Inggris itu payah; Kita pasti bisa menang sebelum makan siang.”

- *Napoleon Bonaparte ketika sarapan pagi bersama para jenderalnya sebelum pertempuran di Waterloo (tahun 1815)*

“Saya rasa pangsa pasar dunia ini hanya bisa menyerap kira-kira lima buah komputer.”

- *Thomas J. Watson, pimpinan puncak IBM (tahun 1943)*

“Saya tidak butuh pengawal.”

- *Jimmy Hoffa, satu bulan sebelum dirinya hilang (tahun 1975)*

Ketajaman adalah kualitas yang tak tergantikan bagi semua pemimpin yang ingin memaksimalkan efektivitasnya. Ketajaman akan membantu saat Anda mengerjakan beberapa hal penting:

1. Menemukan akar persoalan.

Para pemimpin perusahaan besar harus mengatasi kekacauan serta kerumitan yang luar biasa setiap harinya. Mereka tak pernah bisa mengumpulkan informasi yang cukup untuk mendapatkan gambaran lengkap dari segalanya. Akibatnya, mereka harus mengandalkan ketajaman. Periset Henry Mintzberg

dari McGill University menyatakan, “Efektivitas perusahaan tidak terletak pada konsep sempit yang disebut rasionalitas. Efektivitas itu terletak pada gabungan antara logika berpikir dan intuisi yang kuat.” Ketajaman membuat seorang pemimpin bisa melihat sebagian gambarannya, melengkapinya secara intuitif, dan menemukan inti persoalannya.

2. Meningkatkan kemampuan Anda untuk mengatasi persoalan. Jika Anda dapat melihat akar persoalannya, Anda dapat mengatasinya. Semakin dekat seorang pemimpin dengan hal-hal yang bisa ia kerjakan dengan baik, semakin kuat intuisi dan kemampuannya untuk melihat akar persoalan. Jika ingin memaksimalkan ketajaman, bekerjalah di bidang yang menjadi kekuatan Anda.
3. Mengevaluasi pilihan-pilihan yang ada demi dampak maksimal. Konsultan manajemen, Robert Heller, menasihati, “Jangan pernah mengabaikan firasat, tapi jangan juga percaya bahwa firasat itu saja cukup.” Ketajaman tidak ditentukan oleh intuisi saja, atau intelektual saja. Kemampuan untuk menilai membuat Anda bisa menggunakan firasat sekaligus nalar Anda untuk menemukan pilihan terbaik bagi orang-orang serta organisasi Anda.
4. Melipatgandakan kesempatan Anda. Orang yang tidak mempunyai ketajaman jarang berada di tempat dan saat yang tepat. Walaupun para pemimpin besar sering tampak beruntung bagi sementara pengamat, saya percaya para pemimpin itu menciptakan “keberuntungan” mereka sendiri berkat kepekaan dan kesediaan untuk menggunakan pengalaman serta mengikuti naluri mereka.

Merenungkannya

Apakah Anda seorang pemimpin yang mempunyai ketajaman? Jika dihadapkan dengan banyak persoalan yang rumit, dapatkah Anda segera menemukan inti persoalannya? Dapatkah Anda melihat akar masalah dari persoalan yang sulit tanpa harus mendapatkan semua informasi terlebih dahulu? Apakah Anda percaya pada intuisi Anda dan mengandalkannya sebanyak Anda mengandalkan kecerdasan serta pengalaman Anda? Jika tidak, Anda perlu mengembangkannya. Cobalah cara berpikir yang tidak tradisional. Terimalah perubahan, ketidakjelasan, dan ketidakpastian. Perluaslah cakrawala pengalaman Anda. Intuisi Anda hanya akan meningkat jika digunakan.

Menerapkannya

Untuk meningkatkan ketajaman Anda, lakukan hal-hal berikut ini:

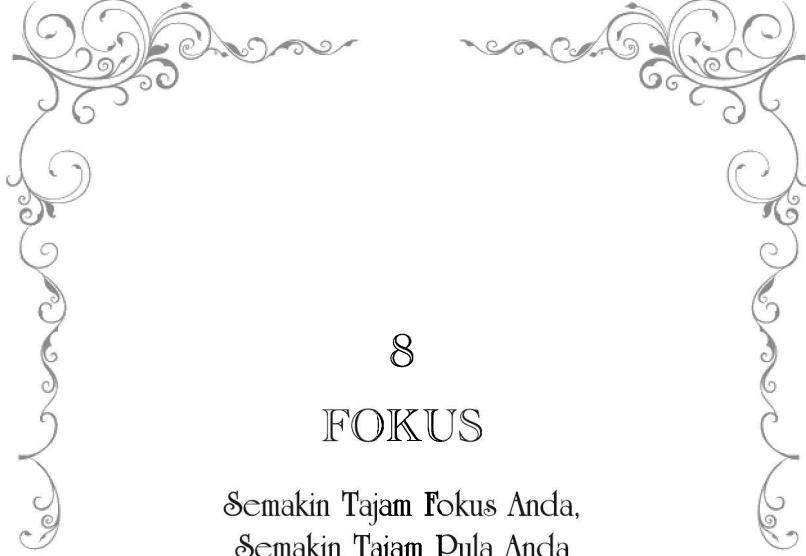
- **Analisalah semua kesuksesan di masa lalu.** Pelajarilah berbagai persoalan yang berhasil Anda atasi di masa lalu. Apa akar persoalannya? Apa yang membuat Anda berhasil mengatasinya? Jika Anda dapat menangkap inti persoalannya dengan beberapa kata, Anda mungkin dapat belajar menggunakannya untuk berbagai persoalan mendatang.
- **Pelajarilah pola pikir orang lain.** Pemimpin manakah yang Anda kagumi? Pilihlah beberapa pemimpin yang profesinya atau karunianya serupa dengan yang Anda miliki dan bacalah biografi mereka. Dengan mempelajari cara berpikir para pemimpin yang mempunyai kepekaan, Anda pun dapat menjadi lebih tajam.

- **Dengarkanlah firasat Anda.** Ingat-ingatlah ketika intuisi Anda “berbicara” dan ternyata benar (mungkin Anda mendengarkannya, mungkin juga Anda tidak mendengarkannya). Kesamaan apa yang ada dalam pengalaman-pengalaman tersebut? Carilah pola yang mungkin memberi Anda wawasan tentang kemampuan intuitif Anda.

Melatiinya Setiap Hari

Sudah lama negara Swiss terkenal sebagai pembuat arloji. Mereka membuat arloji-arloji terbaik dan termahal di dunia. Pada tahun 1960-an mereka yang menghasilkan delapan puluh persen arloji di seluruh dunia. Pada akhir tahun 1960-an ada seorang penemu yang menyampaikan gagasan untuk membuat arloji jenis baru pada memimpin sebuah perusahaan arloji Swiss, mereka menolaknya. Setiap perusahaan Swiss yang didekatinya juga memberikan tanggapan negatif.

Percaya bahwa desainnya itu bernilai, pria ini mengajukannya ke sebuah perusahaan Jepang. Nama perusahaan yang dikunjunginya adalah Seiko dan orang ini merancang arloji digital. Kini delapan puluh persen dari semua arloji menggunakan rancangan digital. Suatu keputusan yang digerakkan oleh ketajaman dapat mengubah jalannya takdir Anda.



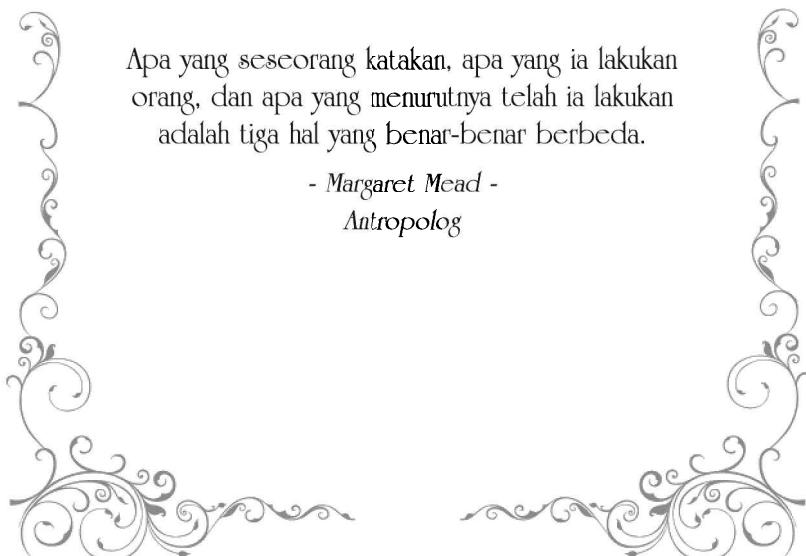
8

FOKUS

Semakin Tajam Fokus Anda,
Semakin Tajam Pula Anda

Jika Anda mengejar dua ekor kelinci,
Anda akan kehilangan keduanya.

- *Anonim* -



Apa yang seseorang katakan, apa yang ia lakukan orang, dan apa yang menurutnya telah ia lakukan adalah tiga hal yang benar-benar berbeda.

- *Margaret Mead* -

Antropolog

Jenis Pemikiran Terarah yang Berbeda

Pada tahun 1998, tim Atlanta Braves dan San Diego Padres, bertanding memperebutkan bendera kemenangan National League, liga utama *baseball*, dan saya mendapatkan kesempatan untuk menyaksikan langsung beberapa pertandingan mereka. Ketika tinggal di San Diego, saya adalah penggemar berat tim Padres, namun ketika pindah ke Atlanta pada tahun 1997, saya menjadi penggemar tim Braves. Saya terus menjadi penggemar mereka selama musim bertanding, hingga akhirnya mereka menghadapi tim San Diego di babak *play-off*. Mengapa saya berubah? Karena saya sangat mengagumi Tony Gwynn.

Tony Gwynn pemukul paling hebat dalam lima puluh tahun terakhir — yang terbaik setelah Ted Williams. Ia telah memenangkan delapan gelar sebagai pemukul (hanya Ty Cobb yang memenangkan gelar lebih banyak). Sepanjang kariernya, rata-rata pukulannya mencapai 0.339 — benar-benar hebat. Saya selalu senang menyaksikan Gwynn bertanding. Namanya pasti masuk *Hall of Fame* (penghargaan bagi olahragawan berprestasi) di Cooperstown, New York.

Jika Anda tidak kenal Tony Gwynn dan bertemu dengannya di jalan, Anda mungkin tidak menyangka bahwa dia pemain *baseball* profesional. Dengan tinggi sedikit di atas 150 cm serta berat 110 kg, dia sama sekali tidak bertampang atlet seperti Mark McGwire. Namun jangan keliru, Gwynn adalah atlet *baseball* dan basket berbakat yang terpilih untuk bertanding di liga profesional di antara rekan-rekan satu tim di kampusnya. Walaupun ia benar-benar berbakat, kunci suksesnya yang sesungguhnya adalah fokus.

Tonny Gwynn senang memukul bola *baseball* dan ia *mencurahkan* dirinya untuk memukul bola *baseball*. Beberapa kali dalam setiap

musim bertanding ia membaca buku *The Science of Hitting* karya Ted Williams, buku yang pertama kali dibacanya saat kuliah. Ia terus menerus menonton kaset video. Di rumahnya ada koleksi video tentang memukul yang ia dapatkan dari merekam pertandingan di televisi kabel dengan lima alat perekam video yang dimilikinya. Ia bahkan menontonnya di jalan. Saat menempuh perjalanan menuju pertandingan ia membawa dua buah perekam kaset videonya sehingga ia dapat merekam dan mengedit setiap pukulannya sendiri. Jika tidak sedang memukul atau menonton kaset video ia terus membicarakan teknik memukul *baseball* dengan rekan satu timnya, di pertandingan para bintang, juga dengan para pemain besar seperti Ted Williams.

Gwynn masih tetap merasa bahwa itu tidak cukup. Memukul bola *baseball* adalah hal yang paling ia sukai. Ia dikenal suka datang ke acara-acara sosial dengan membawa sarung tangan yang tersembul dari sakunya. Sebelum acara itu dimulai, ia memukul bola *baseball* beberapa kali. Jika tidak sedang latihan, menonton kaset video, atau berbicara dengan atlet pemukul lainnya, ia pasti bermain tenis meja atau melakukan berbagai kegiatan untuk meningkatkan koordinasi antara mata dengan tangannya. Bahkan keputusannya untuk tetap bergabung dengan tim San Diego sepanjang kariernya telah meningkatkan keahliannya. “Salah satu kekuatan saya adalah mengetahui seberapa banyak yang dapat saya tangani,” kata Gwynn, “tidak banyak gangguan di San Diego. Gangguan dari media massa juga tidak banyak. Itu membantu saya menjadi konsisten.”

Konsistensi selalu tepat. Gwynn telah memukul dengan prestasi melebihi 0.300 dalam setiap musim bertanding sebagai profesional, kecuali satu: pertandingan pertamanya. Kolumnis George Will mengatakan, “Orang yang hebat seperti Gwynn mengembangkan jenis konsentrasi yang kebanyakan orang tidak memilikinya.”

Mengungkapkannya

Apakah yang dibutuhkan agar bisa memiliki fokus yang dibutuhkan untuk menjadi pemimpin yang benar-benar efektif? Prioritas dan konsentrasi. Seorang pemimpin yang mengetahui prioritasnya namun kurang konsentrasi mengetahui apa yang harus diperbuatnya namun tidak pernah melaksanakannya. Jika ia cukup konsentrasi namun tidak memiliki prioritas, ia mencapai kesempurnaan tanpa kemajuan. Namun jika ia kerahkan keduanya, maka ia bisa mencapai hal-hal yang besar.

Saya sering berjumpa dengan orang-orang yang memegang posisi kepemimpinan yang tampaknya hebat dalam hal-hal kecil. Itu benar-benar tidak masuk akal. Sama halnya dengan jika seandainya Tony Gwynn menghabiskan seluruh waktunya untuk belajar mencetak skor. Nah, Gwynn memang hebat dalam mencetak skor, namun itu bukanlah kekuatannya. Mencurahkan seluruh waktunya untuk belajar mencetak skor tanpa pernah memukul bola hanya akan menyia-nyiakan waktu serta bakatnya.

Jadi, pertanyaan yang lebih penting adalah: bagaimanakah seharusnya Anda memfokuskan waktu serta energi Anda? Gunakanlah panduan berikut ini untuk membantu Anda:

Arahkan Tujuh Puluh Persen Fokus Pada Kekuatan

Para pemimpin efektif yang menjadi sebaik yang mereka bisa menghabiskan lebih banyak waktunya untuk memfokuskan diri pada apa yang dapat mereka kerjakan dengan baik daripada berusaha memperbaiki keahlian mereka di bidang yang tidak bisa mereka lakukan dengan baik. Ahli kepemimpinan, Peter Drucker, mengatakan, “Misteri sesungguhnya bukanlah mengapa orang-orang berprestasi buruk, melainkan mengapa mereka berprestasi baik hanya sesekali saja. Satu-satunya hal yang universal sifatnya adalah

tidak adanya kompetensi. Kekuatan itu selalu spesifik sifatnya! Tak pernah ada seorang pun yang berkomentar bahwa pemain biola yang hebat itu, Jascha Heifetz, mungkin tidak bisa memainkan terompet dengan baik.” Agar sukses, berfokuslah pada kekuatan Anda dan kembangkan itu. Di sanalah seharusnya Anda mencurahkan waktu, energi, serta sumber-sumber daya Anda.

Arahkan Dua Puluh Lima Persen Fokus Pada Hal-hal Baru

Pertumbuhan sama dengan perubahan. Jika ingin menjadi lebih baik, Anda harus terus berubah dan memperbaiki diri. Itu artinya memasuki bidang-bidang baru. Gwynn memberikan teladan dalam hal ini beberapa tahun yang lalu setelah bercakap-cakap dengan Ted Williams. Pemain profesional yang sudah berpengalaman itu mengatakan bahwa belajar memukul di dalam *pitch* akan menjadikan Gwynn lebih baik. Gwynn, yang sesungguhnya lebih suka memukul di luar *pitch*, melatihnya, dan rata-rata prestasinya meningkat drastis. Jika Anda curahkan waktu serta energi Anda pada hal-hal baru yang berkaitan dengan bidang-bidang yang menjadi kekuatan Anda, Anda akan tumbuh sebagai pemimpin. Jangan lupa bahwa dalam kepemimpinan, jika Anda berhenti mengembangkan diri, habislah riwayat Anda.

Arahkan Lima Persen Fokus Pada Kelemahan

Tak seorang pun dapat sepenuhnya menghindari kelemahan. Kuncinya adalah meminimalkannya se bisa mungkin — dan seorang pemimpin bisa melakukannya dengan cara mendelegasikan. Misalnya saja, saya mendelegasikan segala pekerjaan detail kepada yang lain. Ada sebuah tim di INJOY Group yang menangani segala urusan logistik dari konferensi-konferensi yang saya adakan. Dengan demikian, ketika berada di sana, saya dapat memfokuskan perhatian pada hal-hal yang paling mahir saya lakukan, seperti menjadi pembicara.

Merenungkannya

Bagaimanakah fokus Anda? Apakah selama ini Anda hebat dalam hal-hal kecil? Apakah selama ini Anda sibuk mengurus kelemahan-kelemahan Anda sehingga tidak sempat membangun kekuatan-kekuatan Anda? Apakah orang-orang yang paling kecil potensinya memonopoli waktu Anda? Jika demikian, Anda mungkin kehilangan fokus.

Untuk kembali berfokus pada hal yang benar, lakukanlah hal-hal berikut:

Perbaikilah diri Anda. Anda adalah aset atau penghambat terbesar bagi diri sendiri.

Perbaikilah prioritas-prioritas Anda. Anda harus memperjuangkan hal-hal yang Anda prioritaskan.

Bekerjalah di bidang yang menjadi kekuatan Anda. Anda dapat menjadi sebaik yang Anda bisa.

Bekerjalah dengan orang-orang yang sebaya dengan Anda. Anda tidak mungkin efektif jika sendirian.

Menerapkannya

Untuk meningkatkan fokus Anda, lakukan hal-hal berikut ini:

- **Beralihlah kepada kekuatan.** Buatlah daftar dari tiga atau empat hal yang bisa Anda lakukan paling baik saat bekerja. Berapa persenkah dari waktu Anda yang digunakan untuk mengerjakannya? Berapa persenkah dari sumber-sumber daya Anda dicurahkan untuk bidang-bidang yang menjadi kekuatan Anda ini? Temukan cara baru untuk mengadakan perubahan-

perubahan, yang memungkinkan Anda mencerahkan tujuh puluh persen dari waktu Anda. Jika tidak bisa, mungkin tiba saatnya untuk mempertimbangkan pergantian pekerjaan atau karier.

- **Delegasikanlah kelemahan-kelemahan Anda.** Kenali tiga atau empat kegiatan yang diperlukan untuk pekerjaan Anda, namun tidak bisa Anda lakukan dengan baik. Tentukan bagaimana Anda dapat mendelegasikannya kepada orang lain. Apakah itu berarti Anda harus merekrut staf? Dapatkah Anda bekerjasama dengan seorang rekan untuk berbagi tanggung jawab? Susunlah rencana.
- **Ciptakanlah Keunggulan.** Setelah mempelajari prioritas-prioritas Anda, pikirkan masalah konsentrasi. Bagaimanakah caranya agar Anda dapat terus meningkat dalam bidang yang menjadi kekuatan utama Anda? Peralatan baru apakah yang Anda butuhkan? Pikirkanlah kembali cara Anda mengerjakan segalanya dan bersedia lah untuk berkorban. Waktu dan uang yang digunakan untuk membawa Anda ke tingkatan berikutnya adalah investasi terbaik yang dapat Anda lakukan.

Melatihnya Setiap Hari

Para pelatih hewan yang berpengalaman membawa bangku berkaki empat jika masuk ke kandang singa. Mengapa? Untuk menjinakkan seekor singa, tak ada yang lebih baik daripada sebuah bangku berkaki empat, kecuali mungkin suntikan pembius. Ketika sang pelatih memegang tempat duduk itu dengan keempat kakinya menghadap sang singa, singa itu akan berusaha memfokuskan perhatiannya pada keempat kaki tempat duduk tadi sekaligus. Itu melumpuhkannya. Fokus yang terpecah-pecah selalu menghambat Anda.

9

KEMURAHAN HATI

Lilin Anda Takkak Meredup Cahayanya
Karena Menerangi Orang Lain

Tak seorang pun pernah dipuji karena apa yang diterimanya. Pujian diberikan sebagai imbalan atas apa yang diberikannya.

- *Calvin Coolidge* -
Presiden Amerika

Memberi adalah tingkatan tertinggi dalam kehidupan.

- *John C. Maxwell* -

Dimulai dari Dalam Hati

Saat membayangkan orang-orang yang murah hati, siapakah yang Anda ingat? Apakah Anda bayangkan jutawan dermawan dari zaman peralihan abad seperti Andrew Carnegie, J.P. Morgan, atau Andrew Mellon? Apakah Anda membayangkan para dermawan modern seperti Bill Gates dan Joan Kroc? Orang-orang itu telah menyumbangkan jutaan dolar. Namun saya ingin memperkenalkan Anda kepada seorang pemberi lainnya. Ia adalah seseorang yang namanya mungkin belum pernah Anda dengar, namun ia memperlihatkan sifat pemberi yang paling mendalam, yang hanya dapat keluar dari dalam hati.

Namanya adalah Elisabeth Elliot. Di awal tahun 1950-an ia mendampingi sekelompok misionari ke Ekuador dengan harapan bisa menjangkau suku Indian Quichua. Dalam kelompok itu ada seorang pemuda bernama Jim. Ketika itu Jim dan Elisabeth telah menjalin hubungan selama tiga tahun. Sementara mereka bekerjasama dan memberikan hidup mereka untuk melayani suku Indian di Ekuador, akhirnya mereka memutuskan untuk saling memberi dan menikah.

Mereka telah hidup bersama kira-kira dua tahun dan memiliki seorang putri berusia sepuluh bulan bernama Valerie. Ketika itulah Jim dan empat misionari lainnya merasa terpanggil untuk mengadakan kontak dengan sekelompok suku Indian lain yang tinggal di daerah yang disebut Auca. Suku Indian ini memiliki reputasi sebagai suku yang kejam. Pertama kalinya kelompok misionari ini berhubungan dengan mereka adalah ketika suku ini membunuh seorang pendeta pada tahun 1600-an. Semenjak itu, mereka menyerang setiap orang luar yang mencoba mendekati mereka. Bahkan suku Indian lain di Ekuador pun menghindari mereka karena kebrutalan itu.

Sementara Jim serta orang-orang lainnya bersiap-siap mengadakan kontak, Elisabeth tahu bahwa kelima pria itu mempertaruhkan

nyawa mereka, namun tekadnya teguh. Mereka berdua telah memberikan hidup pada misi ini. Selama beberapa minggu, seorang pilot misionari menerbangkan sebuah pesawat kecil di atas desa Auca dan menjatuhkan persediaan makanan serta barang-barang lainnya sebagai hadiah. Mereka bahkan menjatuhkan foto-foto mereka sendiri untuk mempersiapkan suku tersebut mengadakan kontak yang pertama.

Beberapa minggu kemudian, Jim dan empat orang lainnya mendarat di sebuah pantai di Sungai Curaray dan mendirikan kemah. Di sana mereka mengadakan kontak dengan tiga orang suku Auca, seorang pria dan dua orang wanita yang tampaknya bersahabat dan menerima mereka. Di hari-hari berikutnya, mereka berjumpa dengan beberapa suku Auca lainnya. Lewat radio mereka memberitahu istri mereka masing-masing bahwa mereka berhasil membuat kemajuan dalam bersahabat dengan suku tersebut.

Beberapa hari kemudian, kelima pria ini tidak lagi menghubungi *base camp* seperti biasanya. Para istri mereka menunggu kabar, namun hasilnya nihil. Menit berlalu, jam berlalu, hingga akhirnya satu hari pun berlalu. Elisabeth serta yang lainnya membayangkan yang terburuk.

Sebuah tim pencari diutus untuk mencari mereka dan akhirnya mengirimkan kabar buruk lewat radio. Mereka telah melihat tubuh seorang pria berkulit putih terapung di sungai. Para pencari itu pun menemukan mereka satu-persatu. Masing-masing telah ditombak oleh suku Auca dan kelimanya tewas.

Dalam keadaan seperti itu, jika menjadi Elisabeth Elliot, banyak orang yang akan memilih untuk pulang. Bersedia mengorbankan kehidupan yang nyaman di Amerika Serikat demi menolong orang lain adalah suatu hal; merelakan pasangan sendiri adalah hal yang berbeda. Namun Elliot benar-benar murah hati. Terlepas dari

kemalangannya itu, ia masih ingin menolong warga Ekuador. Ia tetap tinggal di sana dan melayani suku Quichua.

Yang terjadi setelah itu lebih menakjubkan lagi. Misionari lainnya terus mencoba mengadakan kontak dengan suku Auca. Setelah beberapa tahun, mereka akhirnya berhasil. Elisabeth langsung berangkat ke desa itu. Untuk menuntut balas? Bukan, untuk bekerja dengan dan melayani mereka. Elliot tinggal dan bekerja di antara suku Auca itu selama dua tahun dan banyak dari mereka yang dengan senang hati menerima perwartaan mengenai kasih Tuhan, termasuk dua dari tujuh pria yang telah membunuh suaminya.

Mengungkapkannya

Tidak ada yang lebih jelas berbicara kepada seseorang atau melayaninya dengan lebih baik ketimbang kemurahan hati seorang pemimpin. Kemurahan hati sejati bukanlah hal yang kadang kala saja terjadi. Kemurahan yang sesungguhnya berasal dari dalam hati dan masuk ke seluruh aspek kehidupan seorang pemimpin, menyangkut waktu, uang, talenta, dan harta bendanya. Para pemimpin yang efektif dan menjadi panutan tidaklah mengumpulkan barang-barang bagi diri mereka sendiri; mereka melakukannya untuk membaginya dengan orang lain. Kembangkanlah kualitas kemurahan hati dalam hidup Anda dengan cara:

1. Mensyukuri segala hal yang Anda miliki.

Sungguh sulit bagi seseorang untuk bersikap murah hati jika ia sendiri tidak puas dengan apa yang dimilikinya. Kemurahan hati timbul dari kecukupan diri dan bukan dari mendapatkan lebih. Miliarder John D. Rockefeller mengakui, “Saya sudah menghasilkan uang jutaan, namun saya tidak menjadi bahagia karenanya.” Jika tidak bisa puas dengan jumlah kecil, Anda

takkan puas dengan jumlah besar. Jika Anda tidak murah hati karena memiliki sedikit, Anda takkan tiba-tiba berubah ketika menjadi kaya.

2. Mendahulukan orang lain.

Seorang pemimpin diukur bukan dari jumlah orang yang melayaninya, melainkan jumlah orang yang dilayani. Kemurahan hati menuntut kita untuk mendahulukan orang lain. Jika Anda dapat melakukannya, memberi menjadi lebih mudah.

3. Tidak membiarkan diri Anda dikuasai oleh keinginan untuk memiliki.

Menurut teman saya, Earle Wilson, manusia dapat dibedakan menjadi tiga kelompok: yang kaya, yang miskin, dan yang tidak membayar atas apa yang mereka miliki. Makin lama makin banyak orang yang diperbudak oleh hasrat memiliki. Penulis Richard Foster menulis, "Hasrat memiliki telah menjadi obsesi dalam kebudayaan kita. Ketika memiliki sesuatu, kita merasa dapat mengendalikannya; dan ketika mengendalikannya, kita merasa akan mendapatkan kesenangan darinya. Ini sesungguhnya hanya ilusi." Jika ingin menguasai hati Anda, jangan biarkan harta benda menguasai Anda.

4. Menganggap uang sebagai sumber daya.

Seseorang pernah mengatakan bahwa dalam hal uang, Anda tidak mungkin benar. Jika memfokuskan diri untuk mengumpulkan uang, Anda materialistik. Jika berusaha namun tidak mendapatkan uang, Anda pecundang. Jika mendapatkan banyak uang dan menyimpannya, Anda kikir. Jika mendapatkan uang dan membelanjakannya, Anda pemboros. Jika tidak memusingkan tentang uang, Anda tidak ambisius. Jika mendapatkan banyak uang dan masih menyimpannya ketika Anda meninggal, Anda bodoh — karena mencoba membawanya bersama Anda.

Satu-satunya cara untuk benar-benar menang terhadap uang adalah dengan tidak terlalu erat memeganginya dan bersikap murah hati untuk mencapai hal-hal yang bernilai. Seperti yang dikatakan oleh E. Stanley Jones, “Uang adalah hamba yang mengagumkan, namun majikan yang mengerikan. Jika dikuasai oleh uang, Anda akan menjadi budaknya.”

5. Mengembangkan kebiasaan memberi.

Pada tahun 1889, industriawan jutawan, Andrew Carnegie menulis sebuah esai berjudul *“Gospel of Wealth”*. Dalam esai itu ia menyatakan bahwa dalam kehidupan seseorang yang kaya seharusnya ada dua periode: masa mendapatkan kekayaan serta masa membagikannya. Satu-satunya cara untuk mempertahankan sikap murah hati adalah dengan mengembangkan kebiasaan untuk memberi: waktu, perhatian, uang, dan sumber-sumber daya Anda. Richard Foster menasihati, “Merelakan uang atau harta lainnya saja, akan mengakibatkan sesuatu terjadi di dalam diri kita: menghancurkan iblis keserakahan.” Anda takkan dapat memimpin jika diperbudak oleh keserakahan.

Merenungkannya

Apakah Anda seorang pemimpin yang murah hati? Apakah Anda terus mencari cara-cara untuk memberikan nilai tambah kepada orang lain? Apakah Anda memberikan uang demi sesuatu yang lebih besar ketimbang diri Anda? Dan kepada siapakah Anda berikan waktu Anda? Apakah Anda mencurahkan hidup Anda untuk orang lain? Apakah Anda menolong mereka yang tak dapat membalaas pertolongan Anda? Penulis John Bunyan menegaskan, “Anda belum benar-benar hidup hingga melakukan sesuatu bagi seseorang yang takkan pernah dapat membalaas budi Anda.” Jika Anda tidak memberi hal-hal kecil dalam hidup Anda, mungkin Anda bukan pemimpin yang murah hati seperti yang seharusnya.

Menerapkannya

Untuk meningkatkan kemurahan hati Anda, lakukan hal-hal berikut ini:

- **Berikanlah sesuatu dengan cuma-cuma.** Renungkanlah seberapa jauh harta Anda menguasai Anda. Ambillah sesuatu yang benar-benar Anda hargai, pikirkanlah seseorang yang Anda pedulikan, yang dapat memperoleh manfaat dari barang tersebut, dan berikan barang itu padanya. Lebih baik lagi jika Anda dapat melakukannya tanpa menyebutkan nama Anda.
- **Upayakanlah agar uang Anda bermanfaat.** Jika Anda kenal seseorang yang bermimpi untuk melakukan sesuatu yang benar-benar besar, sesuatu yang akan memberikan dampak positif terhadap kehidupan orang lain, berikanlah sumber daya baginya untuk melaksanakannya. Upayakanlah agar uang Anda bermanfaat sekalipun Anda telah tiada.
- **Carilah seseorang untuk Anda bimbing.** Ketika Anda mencapai tingkatan tertentu dalam kepemimpinan, hal paling berharga yang dapat Anda berikan adalah diri Anda sendiri. Carilah seseorang yang kepadanya Anda dapat mencerahkan hidup Anda. Lalu berilah ia waktu serta sumber-sumber daya agar ia menjadi pemimpin yang lebih baik.

Melatiinya Setiap Hari

Ketika penulis Perancis terkenal, Dominique Lapierre pertama kalinya pergi ke India untuk melakukan riset buku barunya, ia sungguh bergaya. Ia mengendarai sebuah sedan Rolls-Royce tipe Silver Shadow baru yang dibelinya dengan uang muka untuk bukunya

itu. Selama berada di sana, ia mendapatkan apa yang ia butuhkan untuk bukunya, *The City of Joy*. Namun ia juga mendapatkan sesuatu yang lain: semangat untuk menolong orang-orang miskin yang ia temui di sana. Hal itu mengubah hidupnya untuk selamanya. Sekarang, ia membagi waktunya untuk menulis, mengumpulkan dana, dan menyumbangkan waktu serta uang untuk membantu orang lain. Sikapnya dapat dirangkum dengan kata-kata penyair India, Rabindranath Tagore, yang dicetak di bagian belakang kartu nama Lapierre, "Segala sesuatu yang tidak diberikan akan hilang." Apakah yang saat ini hilang karena Anda memeganginya?



10 INISIATIF

Anda Tidak Akan Bergerak Tanpanya

Sukses sepertinya berhubungan dengan tindakan. Orang-orang yang sukses terus bergerak. Mereka membuat berbagai macam kekeliruan, namun tidak menyerah.

- *Conrad Hilton* -
Eksekutif Hotel



Rasa puas terhadap diri sendiri adalah hal yang seharusnya paling ditakuti oleh seorang pemimpin.

- *John C. Maxwell* -

Satu Lagi Langkah Maju

Kemmons Wilson sedari dulu adalah seorang inisiator. Ia mulai bekerja ketika usianya baru tujuh tahun dan tidak pernah berhenti bekerja sejak saat itu. Ia mengawalinya dengan menjadi penjual majalah, surat kabar, dan *pop corn*. Pada tahun 1930, di usianya yang ketujuh belas, untuk pertama kalinya ia memutuskan untuk mencoba bekerja pada orang lain, yaitu pada seorang pialang kapas. Ia diupah \$12 per minggu untuk menulis angka-angka pada papan tulis harga sang pialang.

Ketika tersedia lowongan di bagian pembukuan dengan upah \$35 per minggu, Wilson pun pindah. Namun ketika menerima upahnya, ternyata masih juga \$12. Ia meminta kenaikan dan memperolehnya. Minggu berikutnya ia mendapatkan kenaikan tambahan \$3. Ketika menanyakan mengapa ia tidak memperoleh \$35 seperti bagian pembukuan lainnya, ia diberitahu bahwa perusahaan takkan membayar sebanyak itu kepada seorang anak yang baru berusia tujuh belas tahun. Wilson pun mengundurkan diri. Itulah terakhir kalinya, dalam waktu lebih dari tujuh puluh lima tahun, ia bekerja pada orang lain.

Setelah itu, Wilson mencari nafkah dengan berbagai jenis usaha: mesin *pinball*, distribusi minuman ringan, dan mesin penjaja minuman. Ia dapat mengumpulkan cukup banyak uang untuk membangun sebuah rumah bagi ibunya. Ketika itulah ia sadar bahwa membangun rumah bisa menjadi bisnis tersendiri. Ia pun pergi berbisnis di Memphis dan mendapatkan banyak uang akibat meledaknya permintaan setelah perang.

Inisiatif Wilson membuatnya mendapatkan uang banyak, namun hal itu tidak berdampak kepada dunia hingga tahun 1951. Pada tahun itulah usahawan dari Memphis ini berlibur bersama keluarganya ke Washington, D.C. Dalam perjalanan itu ia mendengar tentang

buruknya kondisi hotel di Amerika Serikat. Banyak motel bermunculan di negara ini semenjak tahun 1920-an. Ada yang sangat menyenangkan untuk keluarga. Yang lain hanya menyewakan tempat tidur dengan hitungan jam. Masalahnya, orang yang bepergian tidak tahu kamar seperti apa yang akan mereka peroleh.

“Anda takkan pernah tahu apa yang Anda dapatkan,” kenang Wilson belakangan, “ada yang benar-benar jorok dan semuanya mengenakan biaya untuk anak-anak. Itu membuat darah Skotlandia saya mendidih.” Seseorang seperti Wilson, yang memiliki lima orang anak, benar-benar merasa terpukul. Saat itu motel-motel pada umumnya mengenakan biaya \$4 hingga \$6 per malamnya untuk sebuah kamar ditambah \$2 per anak. Tagihannya menjadi tiga kali lipat.

Kebanyakan orang akan memprotes saja lalu melupakannya. Namun Wilson, yang selalu menjadi inisiator, memutuskan untuk mengambil tindakan. “Mari kita pulang dan membangun hotel keluarga,” katanya kepada istrinya, “hotel yang namanya bisa dipercaya.” Ia ingin membangun empat ratus hotel. Istrinya hanya tertawa saja.

Ketika kembali ke Memphis, Wilson merekrut seorang tukang gambar untuk membantunya merancang hotelnya yang pertama. Ia ingin hotelnya bersih, sederhana, dan dapat diramalkan. Ia juga ingin agar hotelnya menyediakan segala hal yang keluarganya inginkan, seperti TV di setiap kamar dan kolam renang. Tahun berikutnya ia membuka hotelnya yang pertama di pinggiran kota Memphis. Nama hotel itu terpampang pada papan besar berukuran lima puluh tiga kaki: yaitu Holiday Inn.

Ternyata, untuk membangun empat ratus hotel, Wilson membutuhkan waktu yang lebih lama dari yang diperkirakannya. Pada tahun 1959, ia baru memiliki seratus hotel. Namun ketika ia memutuskan untuk memasarkan waralabanya, hotel-hotelnya pun

segera bermunculan. Pada tahun 1964, sudah ada lima ratus hotel Holiday Inn. Pada tahun 1968, sudah ada seribu, dan pada tahun 1972, setiap tujuh puluh dua jam dibuka sebuah hotel Holiday Inn yang baru. Hotel-hotel ini masih terus berkembang pada tahun 1979, ketika Wilson turun dari jabatannya sebagai pemimpin perusahaan setelah mengalami serangan jantung.

“Saya begitu haus ketika masih muda,” katanya, “saya harus melakukan sesuatu untuk mencari nafkah. Ketika pensiun setelah terkena serangan jantung, saya pulang untuk menikmati aroma bunga mawar. Itu hanya bertahan satu bulan.” Sulit bagi seorang inisiatör untuk berhenti membuat segalanya menjadi kenyataan.

Mengungkapkannya

Dalam buku *21 Hukum Kepemimpinan Sejati*, saya menyatakan dengan jelas bahwa para pemimpin bertanggung jawab untuk mengawali hubungan dengan para pengikutnya. Namun bukan hanya dalam bidang itu saja para pemimpin harus memperlihatkan inisiatif. Mereka harus selalu mencari peluang dan siap mengambil tindakan.

Kualitas apakah yang dimiliki para pemimpin, yang membuat mereka bisa mewujudkannya segalanya? Setidaknya ada empat hal, yakni:

1. Mereka tahu apa yang mereka inginkan.

Pemain piano yang senang humor, Oscar Levant, pernah bergurau, “Ketika sudah mengambil keputusan, saya malah tidak tahu apa keputusannya.” Sayangnya, demikianlah sesungguhnya keadaan banyak orang. Namun tak seorang pun bisa efektif jika sulit mengambil keputusan. Seperti yang dikatakan oleh Napoleon Hill, “Titik awal dari setiap prestasi adalah keinginan yang besar.” Jika ingin menjadi seorang pemimpin yang efektif, Anda harus

mengetahui apa yang Anda inginkan. Itulah satu-satunya cara bagi Anda untuk mengenali peluang yang akan datang.

2. Mereka mendorong diri sendiri untuk bertindak.

Ada pepatah lama yang mengatakan bahwa “Anda bisa jika mau”. Para inisiator tidak menunggu motivasi dari orang lain. Mereka tahu bahwa mereka bertanggung jawab untuk mendorong diri sendiri keluar dari wilayah nyaman. Mereka membiasakan diri melakukannya. Itulah sebabnya mengapa seseorang seperti Presiden Theodore Roosevelt, salah seorang pemimpin besar yang berinisiatif di abad kedua puluh, dapat mengatakan, “Tak ada yang brilian atau menonjol dalam rekori saya, kecuali mungkin satu hal. Saya melakukan hal-hal yang saya yakin harus dilakukan ... dan setelah mengambil keputusan untuk melakukan sesuatu, saya pun bertindak.”

3. Mereka lebih berani mengambil risiko.

Jika para pemimpin mengetahui apa yang mereka inginkan dan dapat mendorong diri sendiri untuk bertindak, mereka masih memiliki satu hambatan: kesediaan untuk mengambil risiko. Orang-orang proaktif selalu mengambil risiko. Namun salah satu alasan mengapa para pemimpin yang baik bersedia mengambil risiko adalah karena mereka sadar bahwa tidak mengambil inisiatif juga ada harganya. Presiden John F. Kennedy menyatakan, “Setiap tindakan memiliki risiko dan harga yang harus dibayar, namun jauh lebih kecil daripada risiko dan harga jangka panjang jika kita tidak mengambil tindakan apa-apa, walaupun itu terasa nyaman.”

4. Mereka membuat lebih banyak kekeliruan.

Kabar baik mengenai para inisiator adalah mereka membuat segalanya menjadi kenyataan. Kabar buruknya adalah mereka membuat banyak kekeliruan. Pendiri IBM, Thomas J. Watson

menyadari hal ini ketika berkomentar, “Cara untuk meraih kesuksesan adalah dengan melipatgandakan tingkat kegagalan Anda.”

Para pemimpin yang berinisiatif tidak merasa terganggu sekalipun mengalami banyak kegagalan. Semakin besar potensi mereka, semakin besar pula kemungkinan mereka mengalami kegagalan. Senator Robert Kennedy merangkumnya, “Hanya mereka yang berani mengalami kegagalan besarlah yang dapat mencapai kesuksesan besar.” Jika ingin mencapai hal-hal besar sebagai pemimpin, Anda harus bersedia mengambil inisiatif dan mengambil risiko.

Merenungkannya

Apakah Anda seorang inisiator? Apakah Anda selalu mencari peluang, atau apakah Anda menunggu hingga peluang datang kepada Anda? Apakah Anda bersedia mengambil langkah-langkah menurut naluri Anda yang terbaik? Atau apakah Anda tiada habis-habisnya menganalisa segalanya? Mantan pimpinan puncak Chrysler, Lee Iacocca, mengatakan, “Bahkan keputusan yang benar pun menjadi keliru jika terlambat.” Kapankah terakhir kalinya Anda menginisiatifkan sesuatu yang penting dalam hidup Anda? Jika sudah lama Anda tidak mendorong diri sendiri dan keluar dari wilayah nyaman, mungkin Anda perlu memicu inisiatif Anda.

Menerapkannya

Untuk meningkatkan inisiatif Anda, lakukan hal-hal berikut ini:

- ***Ubah cara berpikir Anda.*** Jika Anda kurang inisiatif, sadarilah bahwa persoalannya ada di dalam diri Anda, bukan orang lain.

Tentukanlah mengapa Anda ragu-ragu mengambil tindakan. Apakah Anda takut pada risiko? Apakah Anda berkecil hati karena banyaknya kegagalan di masa lalu? Tidakkah Anda melihat potensi peluang yang ada? Carilah sumber keraguan Anda dan atasilah itu. Anda takkan dapat maju jika tidak mulai dari dalam diri sendiri.

- ***Jangan menunggu bingga peluang mengetuk pintu Anda.*** Peluang tidaklah datang mengetuk pintu. Anda harus mencarinya. Inventarisikanlah aset, talenta, dan sumber daya Anda. Dengan demikian Anda akan mengetahui potensi Anda. Nah, lewatkanlah setiap hari selama satu minggu untuk mencari peluang. Di manakah Anda melihat adanya kebutuhan? Siapakah yang sedang mencari keterampilan yang Anda miliki? Kelompok manakah yang benar-benar membutuhkan apa yang dapat Anda tawarkan? Peluang ada di mana-mana.
- ***Ambill langkah berikutnya.*** Melihat peluang adalah satu hal. Melakukan sesuatu dengan peluang itu adalah hal yang berbeda. Seseorang pernah menyindir, semua orang memiliki gagasan besar jika sedang mandi, namun hanya sedikit yang keluar, mengeringkan tubuhnya, dan melakukan sesuatu untuk menindaklanjutinya. Pilihlah peluang terbaik yang Anda lihat, dan tindak lanjutilah semampu Anda. Jangan berhenti hingga Anda telah melakukan segala hal untuk membuatnya menjadi kenyataan.

Melatihnya Setiap Hari

Pada tahun 1947, Lester Wunderman dipecat begitu saja dari pekerjaannya di sebuah agen periklanan di New York. Namun pemuda ini tahu bahwa ia dapat belajar banyak dari Max Sackheim,

pimpinan agen tersebut. Keesokan harinya, Wunderman kembali ke kantornya dan bekerja seperti biasanya tanpa dibayar.

Sackheim memang tidak menggubrisnya selama satu bulan, namun akhirnya ia menghampiri Wunderman dan berkata, “Baiklah kamu menang. Saya tidak pernah melihat seseorang yang begitu menginginkan pekerjaan ketimbang uangnya.”

Wunderman akhirnya menjadi salah seorang yang paling sukses dalam sejarah periklanan. Ia dikenal sebagai Bapak Pemasaran Langsung. Dibutuhkan langkah berani Anda hari ini untuk menjadi sebaik yang Anda bisa besok.

11

MENDENGARKAN

Untuk Menyelami Hati Mereka,
Bukalah Telinga Anda

Telinga seorang pemimpin harus mampu
menangkap suara orang banyak.

- *Woodrow Wilson* -
Presiden Amerika

Seorang pemimpin yang baik mendorong
para pengikutnya untuk memberitahunya
hal-hal yang harus ia ketahui, bukan apa
yang ingin didengarnya.

- *John C. Maxwell* -

Walaupun Banyak Bicara, Ta Lebih Banyak Mendengarkan

Siapakah yang menurut Anda termasuk orang paling berpengaruh di Amerika Serikat? Yang pasti presiden adalah salah satunya. Begitu juga Alan Greenspan. Michael Jordan mungkin disebut namanya karena wajahnya paling dikenal di muka bumi. Anda bisa mendebat dengan mengatakan bahwa Bill Gates adalah salah satu dari mereka. Berhentilah sejenak dan pikirkanlah nama siapa yang menurut Anda akan disebut. Sekarang saya ingin Anda menambahkan sebuah nama yang mungkin tidak Anda duga: Oprah Winfrey.

Pada tahun 1985, Winfrey belum terkenal. Ia muncul dalam film *The Colour Purple* karya Steven Spielberg dan menjadi pembawa acara obrolan pagi setempat, yang telah dibawakannya di Chicago selama satu tahun. Bisa dikatakan bahwa ia sukses karena kemampuannya berbicara. “Saya mengembangkan harga diri saya dengan cara berkomunikasi dengan orang lain,” jelas Winfrey. Ia mendapatkan pujian di awal hidupnya, “Saya ingat ketika baru berusia dua tahun dan berbicara di gereja serta mendengar orang-orang berkata, ‘Anak ini pandai bicara. Ia memang benar-benar pandai bicara.’”

Di sisi lain, Winfrey juga adalah pendengar yang baik. Bahkan, kemampuannya untuk mendengarkan telah menjadi karakteristik utama dalam hidupnya. Ia membiasakan diri untuk belajar, dan mengembangkan kemampuan mendengarkan ketika menyerap pengetahuan dan pengalaman dari para penulis. Ia suka membaca cerita fiksi dan biografi, mempelajari perasaan serta pikiran orang lain — dalam prosesnya ia pun belajar tentang dirinya sendiri.

Kecenderungannya untuk mendengarkan telah sangat membantunya dalam setiap aspek kariernya. Penerapannya sangat jelas dalam pertunjukan televisinya. Ia terus mengamati serta mendengarkan

agar menemukan berbagai persoalan untuk dibahas di televisi. Ketika ia melibatkan selebriti, penulis, atau para ahli dalam pertunjukannya, dengan tulus ia mendengarkan apa yang mereka ucapkan. Bintang musik, Madonna, membuat pernyataan mengenai Winfrey, "Ia telah menjadi sorotan publik sedemikian lama, namun ia masih bisa memperlakukan orang lain dengan hormat. Saya tidak tahu bagaimana caranya melakukan itu." Ia melakukannya dengan mendengarkan.

Kemampuan Oprah Winfrey untuk mendengarkan telah membuatnya sukses dan memiliki pengaruh yang luar biasa. Ia adalah penghibur yang paling tinggi bayarannya di dunia dan memiliki kekayaan sebesar hampir setengah miliar dolar. Setiap minggunya, tiga puluh tiga juta orang di Amerika Serikat menonton pertunjukannya.

Sekalipun acaranya sukses, ia pernah mempertimbangkan untuk menghentikannya. Namun akhirnya ia malah memutuskan untuk melakukan sedikit perubahan agar acaranya lebih baik. "Bagaimanakah saya harus memutuskan perubahan-perubahan apa yang harus dibuat?" ia bertanya kepada stafnya.

"Perubahan itu tidak perlu merepotkan," katanya kepada mereka, "mengadakan perubahan dalam pertunjukan ini sama seperti mengadakan perubahan dalam hidup kita. Bisa jadi menyenangkan. Mari kita coba. Apa yang dapat kita lakukan untuk membuatnya menjadi lebih menyenangkan?"

Ia sangat meragukan salah satu gagasan yang dilontarkan oleh orang-orangnya. Namun ia juga cukup bijaksana untuk mendengarkan — dan mencobanya. Idenya adalah membentuk sebuah klub buku. Seperti yang mungkin telah Anda ketahui, kesuksesannya sungguh fenomenal. Ratusan ribu orang belajar dan bertumbuh dengan cara membaca. Beberapa orang malah baru pertama kalinya

mengetahui hal ini. Winfrey pun sangat senang. Tujuan hidupnya adalah memberikan nilai tambah kepada orang lain. Ia berhasil karena mendengarkan.

Mengungkapkannya

Dalam buku *21 Hukum Kepemimpinan Sejati*, saya tunjukkan bahwa seorang pemimpin menyentuh hati orang lain terlebih dahulu sebelum meminta tolong. Itulah Hukum Hubungan. Namun sebelum seorang pemimpin dapat menyentuh hati seseorang, ia harus mengetahui apa yang ada di dalam hati orang tersebut — dengan cara mendengarkan.

Sering kali para pemimpin yang payah tidak bersedia mendengarkan. Peter Drucker, bapak manajemen Amerika, percaya bahwa enam puluh persen dari semua persoalan manajemen adalah akibat dari komunikasi yang tidak lancar. Menurut saya, sebagian besar masalah komunikasi adalah akibat dari ketidakmampuan untuk mendengarkan.

Banyak suara di luar sana berusaha merebut perhatian Anda. Sementara Anda merenungkan bagaimana caranya menjadi pendengar yang baik, ingatlah bahwa ada dua tujuan dalam mendengarkan: menjalin hubungan dengan orang lain dan belajar. Karena kedua alasan tersebut, Anda seharusnya membuka telinga terhadap orang-orang berikut ini:

1. Para pengikut Anda.

Para pemimpin yang baik, yang membuat orang lain ingin mengikutinya, melakukan lebih dari sekadar urusan bisnis ketika menjalin hubungan dengan para pengikutnya. Mereka meluangkan waktu untuk menyelami masing-masing pengikutnya. Philip Stanhope, bangsawan dari Chesterfield, meyakini bahwa

“banyak orang yang lebih suka didengarkan ceritanya ketimbang dipenuhi permintaannya”. Jika Anda punya kebiasaan untuk mendengarkan hanya fakta-faktanya saja dan bukannya orang yang menceritakannya, ubahlah fokus Anda dan jadilah pendengar yang baik.

2. Pelanggan Anda.

Ada pepatah yang berbunyi, “Dengarkanlah bisikan-bisikannya, maka Anda tidak perlu mendengar teriakan-teriakannya.” Saya takjub dengan para pemimpin yang begitu sibuk dengan gagasannya sendiri sehingga tidak pernah mendengarkan keprihatinan, keluhan, dan saran para pelanggan. Dalam bukunya, *Business @ the Speed of Thought*, Direktur Utama Microsoft, Bill Gates, mengatakan, “Para pelanggan yang tidak puas selalu menjadi keprihatinan kami. Mereka juga merupakan peluang terbesar Anda.” Para pemimpin yang baik selalu memprioritaskan hubungan dengan orang-orang yang mereka layani.

3. Pesaing Anda.

Sam Markewich mengumumkan, “Jika Anda tidak sependapat dengan saya, artinya selama ini Anda tidak mendengarkan.” Walaupun jelas ia hanya bergurau, sangat menyedihkan ketika kita mengetahui bahwa jika seorang pemimpin memandang organisasi lain sebagai pesaing, ia fokuskan perhatiannya untuk menyelesaikan masalahnya sendiri atau untuk mengalahkan mereka dan lupa belajar dari apa yang dikerjakan oleh kelompok lainnya itu.

Menurut Larry King, “Setiap pagi saya mengingatkan diri sendiri bahwa segala hal yang saya ucapkan hari ini takkan mengajarkan apa pun. Jika ingin belajar, saya harus mendengarkan.” Sebagai seorang pemimpin, jangan mengambil tindakan berdasarkan tindakan orang lain. Dengarkan dan sebisa mungkin temukan bagaimana Anda bisa mengembangkan diri.

4. Pembimbing Anda.

Tak ada pemimpin yang terlalu hebat atau terlalu berpengalaman sehingga tidak lagi membutuhkan pembimbing. Saya telah belajar banyak dari para pemimpin yang lebih berpengalaman dari saya, orang-orang seperti Melvin Maxwell (ayah saya), Elmer Towns, Jack Hayford, Fred Smith, dan J. Oswald Sanders. Jika Anda belum memiliki pembimbing, carilah segera. Jika tidak dapat menemukan seseorang untuk membantu Anda secara pribadi, mulailah prosesnya dengan membaca buku. Dari sanalah saya memulainya. Yang penting adalah segera memulai prosesnya.

Merenungkannya

Apakah Anda seorang pendengar yang baik? Saya tahu bahwa ketika baru mulai memimpin, saya bukanlah pendengar yang baik. Saya terlalu sibuk dengan urusan saya sendiri dan berusaha mewujudkan banyak hal. Namun ketika saya sedikit melambat dan lebih memperhatikan sekeliling, saya menjadi lebih terfokus dan mencapai hasil lebih banyak.

Kapankah terakhir kalinya Anda benar-benar memberikan perhatian penuh pada orang lain serta ucapan mereka? Jangan sekadar menangkap fakta. Mulailah mendengarkan, tidak saja kata-katanya, melainkan juga perasaan, maksud, dan hal-hal yang tersembunyi dibaliknya.

Menerapkannya

Untuk meningkatkan kemampuan mendengar Anda, lakukan hal-hal berikut ini:

- ***Ubahlah jadwal Anda.*** Apakah Anda meluangkan waktu untuk mendengarkan para pengikut, pelanggan, serta pembimbing Anda? Jika belum menjadwalkan waktu untuk keempat kelompok itu secara teratur, mungkin Anda belum cukup memperhatikan mereka. Tetapkanlah jadwal bagi masing-masing kelompok itu setiap hari, setiap minggu, atau setiap bulan.
- ***Temui lah orang-orang di tempat kediaman mereka.*** Kunci menjadi pendengar yang baik adalah menemukan kesamaan dengan mereka. Kali selanjutnya Anda berjumpa dengan seorang karyawan atau pelanggan, disiplinkanlah diri Anda untuk mengajukan empat atau lima pertanyaan mengenai dirinya secara pribadi. Belajarlah untuk mengenal dia apa adanya dan carilah kesamaan dengannya untuk membina hubungan yang lebih baik.
- ***Dengarkanlah maksud yang tersirat.*** Ketika berinteraksi dengan orang lain, sudah pasti Anda memperhatikan isi percakapan yang sesungguhnya. Namun jangan mengabaikan muatan emosionalnya. Kadang kala Anda bisa lebih memahami apa yang sesungguhnya terjadi dengan cara mendengarkan maksud yang tersirat. Luangkanlah waktu di hari-hari atau minggu-minggu mendatang untuk mendengarkan dengan hati Anda.

Melati hnnya Setiap Hari

Presiden Theodore Roosevelt adalah orang yang selalu bertindak, namun juga seorang pendengar yang baik, dan menghargai karakter orang lain. Suatu kali, di sebuah pesta besar, ia bosan dengan orang-orang yang membalas komentarnya dengan basa-basi. Ia pun mulai menyambut orang lain dengan senyuman sambil mengatakan, “Saya membunuh nenek saya tadi pagi.” Kebanyakan orang gugup ketika

berjumpa dengannya dan bahkan tidak mendengarkan apa yang ia katakan, namun ada seorang diplomat yang memperhatikannya. Begitu mendengar komentar sang presiden, ia segera berbisik, "Saya yakin nenek Anda sudah meninggal saat itu!" Satu-satunya cara untuk mengetahui apa yang Anda lewatkan adalah dengan mulai mendengarkan.

12

SEMANGAT YANG TINGGI

Jalani dan Cintai Hidup Ini

Jika seorang pemimpin menjangkau orang lain dengan penuh semangat, biasanya ia juga akan disambut dengan penuh semangat.

- John C. Maxwell -

Siapa pun bisa mencoba-coba, namun ketika Anda membuat komitmen, darah Anda mengandung hal itu, dan orang lain akan kesulitan untuk menghentikan Anda.

*- Bill Cosby -
Komedian*

Ada Saus Piza Dalam Darahnya

Dalam buku *21 Hukum Kepemimpinan Sejati*, saya bercerita tentang Papa John's Pizza dan bagaimana perusahaan ini, yang didirikan pada tahun 1984 oleh John Schnatter, berkembang menjadi empat puluh enam toko selama tujuh tahun pertamanya, lalu menjadi seribu enam ratus toko selama tujuh tahun berikutnya. Sukses fenomenal yang dialami perusahaan ini selama tujuh tahun yang kedua itu adalah berkat Hukum Pertumbuhan Eksplosif yang berbunyi, "Untuk meningkatkan pertumbuhan, pimpinlah para pengikut. Untuk melipatgandakan, pimpinlah para pemimpin." Namun apakah kunci kesuksesan Papa John di tujuh tahun pertama?

Jawabannya adalah semangat. Papa John's Pizza bukan hanya sekadar makanan John Schnatter, itu hidupnya. Piza selalu menguasai pikirannya. Analis Lehman Brothers, Michael Speiser, mengatakan tentang John Schnatter dalam majalah *Success*, "Piza adalah hidup Schnatter dan ia bersungguh-sungguh."

Filosofi Schnatter itu sederhana dan langsung, "Berkonsentrasilah pada apa yang bisa Anda lakukan dengan baik," katanya, "dan lakukanlah dengan lebih baik daripada siapa pun." Schnatter mahir dalam memimpin bisnis yang paling cepat tumbuhnya di kelasnya di dunia dan ia begitu menikmatinya sehingga ia selalu terlibat dalam bagian tersibuknya.

Baru-baru ini ia pergi mengunjungi sebuah waralaba yang dimiliki oleh istrinya, Annette, di pusat kota Louisville dan menemukan bahwa tokonya kebanjiran pesanan. Apa yang diperbuat John? Ia segera turun tangan membantu menyiapkan piza selama satu setengah jam. Ia memang senang melakukannya. Ia kunjungi toko-tokonya empat kali seminggu, seringkali mendadak, hanya untuk memastikan segalanya lancar.

“Ketika membicarakan impian saya untuk memiliki bisnis piza di usia dua puluh dua tahun, orang berpikir saya gila,” kata Schnatter, “para vendor, bank, dan bahkan teman-teman saya hanya tertawa ketika saya mengatakan bahwa saya akan membuka lima hingga enam toko dalam waktu satu bulan.” Sekarang ia terus membuka *tiga puluh* toko dalam satu bulan, satu toko setiap harinya sepanjang tahun.

Ia masih ingin meningkatkannya. Sebuah waralaba dibuka di Mexico, dan Schnatter berencana untuk meluaskannya ke Venezuela, Puerto Rico, dan pasar luar negeri lainnya. Ia tidak bermaksud untuk berhenti hingga memimpin penjual piza terbesar di dunia. Ia mungkin saja mencapainya karena ia menyukainya dan mengerahkan seluruh kemampuannya.

Mengungkapkannya

Para ahli menghabiskan banyak waktu untuk mencari tahu apa yang membuat orang sukses. Seringkali mereka mempelajari ijazah, kecerdasan, pendidikan, dan faktor-faktor lainnya. Namun, lebih dari apa pun juga, semangat membedakan mereka. David Sarnoff dari RCA menyatakan, “Tak seorang pun bisa sukses kecuali ia mencintai pekerjaannya.”

Ketika mempelajari hidup para pemimpin yang efektif, Anda akan menemukan bahwa mereka sering kali tidak sesuai dengan yang digambarkan oleh kebanyakan orang. Umpamanya, lebih dari 50% Direktur Utama perusahaan yang terdaftar dalam Fortune 500 mendapatkan nilai rata-rata C atau C- ketika kuliah. Hampir 75% dari semua Presiden Amerika Serikat hanya mencapai peringkat menengah ke bawah di kelasnya. Lebih dari 50% usahawan yang telah menjadi jutawan tidak selesai kuliah. Apakah yang membuat orang-orang yang tampak biasa-biasa saja itu mencapai hal-hal besar?

Jawabannya adalah semangat. Tak satu pun dapat menggantikan semangat dalam kehidupan seorang pemimpin.

Pelajarilah empat kebenaran tentang semangat ini dan apa yang dapat diperbuatnya bagi Anda sebagai pemimpin:

1. Semangat adalah langkah pertama menuju prestasi.

Hasrat Anda akan menentukan takdir Anda. Renungkanlah pemimpin-pemimpin besar, maka Anda akan takjub melihat semangat mereka: Gandhi, berjuang untuk hak asasi manusia, Winston Churchill, berjuang untuk kebebasan, Martin Luther King Jr., berjuang untuk kesamaan hak, Bill Gates berjuang untuk teknologi.

Semua orang yang unggul memiliki hasrat yang besar. Ini benar dalam bidang apa pun. Hasrat yang lemah akan mendatangkan hasil yang lemah, sama seperti halnya api kecil menciptakan panas yang kecil. Semakin besar api semangat Anda, semakin besar pula hasrat Anda — dan semakin besar juga potensi Anda.

2. Semangat meningkatkan kehendak Anda.

Seorang pemuda menghampiri ahli filsafat Yunani, Socrates, dan dengan cueknya ia berkata, “Ya, Socrates yang besar, saya datang untuk belajar kepada Anda.”

Sang ahli filsafat itu pun membawa si pemuda ke laut, berjalan terus ke tengahnya, lalu menenggelamkan pemuda tadi selama tiga puluh detik. Setelah melepaskan pemuda tersebut, Socrates menanyakan kembali apa yang ia inginkan.

“Pengetahuan, ya, Tuan Besar,” kata pemuda itu gelagapan. Socrates kembali menenggelamkannya, kali ini sedikit lebih lama. Setelah mengulanginya beberapa kali, akhirnya sang ahli filsafat itu pun bertanya, “Apa yang kamu inginkan?” Akhirnya sang pemuda itu dengan gelagapan menjawab, “Udara. Saya ingin udara!”

“Bagus,” jawab Socrates, “nah, jika kamu menginginkan pengetahuan seperti kamu menginginkan udara, barulah kamu akan mendapatkannya.”

Semangat itu tidak ada gantinya. Semangat memperkuat kehendak Anda. Jika Anda benar-benar menginginkan sesuatu, Anda akan memiliki kemauan untuk mencapainya. Satu-satunya cara untuk memiliki hasrat itu adalah dengan mengembangkan semangat.

3. Semangat mengubah Anda.

Jika Anda mengikuti semangat Anda, bukan pendapat orang lain, maka Anda pasti akan menjadi orang yang lebih berdedikasi dan lebih produktif. Hal itu akan meningkatkan kemampuan Anda untuk memengaruhi kepada orang lain. Akhirnya, semangat Anda akan lebih memengaruhi daripada kepribadian Anda.

4. Semangat membuat hal-hal yang mustahil menjadi kenyataan.

Manusia diciptakan sedemikian rupa sehingga ketika jiwynya terbakar oleh sesuatu, kemustahilan akan lenyap. Api dalam hati mengangkat segala hal dalam hidup Anda. Itulah sebabnya mengapa para pemimpin yang bersemangat begitu efektif. Seorang pemimpin yang memiliki sedikit keterampilan namun besar semangatnya selalu lebih unggul dari pada pemimpin yang memiliki keterampilan hebat namun tidak bersemangat.

Merenungkannya

Terlepas dari kekuatan semangat, banyak orang dalam kebudayaan kita tampaknya percaya bahwa semangat adalah sesuatu yang harus dicurigai. Sosiolog Tony Campolo menyimpulkan, “Kita terperangkap dalam suatu tahapan etos nasional di mana kita bukan saja materialistik melainkan lebih parah dari pada itu: emosi kita mati sebagai manusia. Kita tidak lagi bernyanyi, kita tidak

lagi menari, kita bahkan tidak lagi berbuat dosa dengan penuh semangat.”

Apakah hidup Anda penuh semangat? Apakah Anda bangun dengan antusias menghadapi hari baru Anda? Apakah Senin adalah hari kegemaran Anda, atau apakah Anda hidup menantikan akhir pekan demi akhir pekan, melakukan rutinitas Anda sehari-hari? Sudah berapa lamakah Anda tidak dapat tidur karena terlalu *bersemangat* dengan suatu gagasan?

Jika kehidupan Anda tidak penuh semangat, Anda akan mengalami masalah sebagai pemimpin. Sesungguhnya Anda tidak akan pernah bisa dengan penuh semangat memimpin sesuatu yang tidak Anda pedulikan. Anda tidak mungkin menyalakan api dalam organisasi Anda jika tidak ada api dalam diri Anda.

Menerapkannya

Untuk meningkatkan semangat Anda, lakukan hal-hal berikut ini:

- **Ukurlah subu Anda.** Seberapa bersemangatkah Anda dengan kehidupan serta pekerjaan Anda? Apakah semangat Anda tampak dari luar? Dapatkanlah penilaian yang jujur dengan cara mengajukan pertanyaan tentang tingkat hasrat Anda pada beberapa rekan sekerja serta pasangan Anda. Anda tidak akan bersemangat kecuali jika Anda percaya bahwa semangat dapat mengubah hidup Anda.
- **Lakukanlah kembali hal-hal yang Anda sukai sejak dulu.** Banyak orang membiarkan begitu saja hidup serta keadaannya dan ini membuat mereka menyimpang dari jalur. Ingat-ingatlah saat ketika Anda baru mengawali karier Anda atau bahkan ketika Anda

masih anak-anak. Apakah yang benar-benar membangkitkan ide-ide gila Anda? Apakah yang dapat Anda lakukan selama berjam-jam? Cobalah menangkap kembali antusiasme lama Anda. Lalu bandingkanlah kehidupan serta karier Anda dengan kenangan-kenangan manis itu.

- ***Bergaullah dengan orang-orang yang bersemangat.*** Mungkin kedengarannya janggal, namun orang-orang yang memiliki kesamaan sering kali menghabiskan waktu bersama-sama. Jika Anda telah kehilangan semangat, bergaullah dengan orang-orang yang bersemangat. Semangat itu menular. Jadwalkanlah waktu dengan orang-orang yang dapat menularkan semangatnya kepada Anda.

Melatihnya Setiap Hari

Jenderal Billy Mitchell, seorang petugas angkatan bersenjata, ditugaskan ke bagian penerbangan pada tahun 1916. Di sanalah ia belajar terbang dan itu menjadi semangat hidupnya. Walaupun pesawat udara memainkan peranan kecil dalam Perang Dunia I, ia dapat melihat potensi militer dari angkatan udara itu. Setelah perang, ia memulai kampanye untuk meyakinkan pihak militer agar menciptakan angkatan udara. Ia terus mendemonstrasikan apa saja yang dapat dilakukan pesawat udara, namun ia ditolak. Merasa frustasi, ia memaksa Angkatan Bersenjata untuk mengadili dia di tahun 1925. Setahun kemudian ia mengundurkan diri. Mitchel baru dibebaskan dari tuduhan itu setelah Perang Dunia II dan menerima Medali Kehormatan setelah ia meninggal. Ia bersedia melakukan apa yang menurutnya benar berapa pun harga yang harus ia bayar. Bagaimana dengan Anda?

13

SIKAP POSITIF

Jika Anda Yakin Bahwa Anda Bisa,
Anda Pasti Bisa

Penemuan terbesar dari generasi saya adalah bahwa manusia dapat mengubah hidupnya dengan mengubah caranya berpikir.

- *William James* -
Psikolog

Orang yang sukses menggunakan batu bata yang dilemparkan padanya untuk membangun pondasi kesuksesannya.

- *David Brinkley* -
Wartawan Televisi

Lebih dari Sekadar Ide dan Kerja Keras

Majalah *Life* menyebutnya sebagai orang terhebat sepanjang milenium ini. Jumlah penemuannya sungguh luar biasa: 1.093. Ia memegang hak paten lebih banyak daripada siapa pun di dunia, ia mematenkan setidaknya satu penemuan setiap tahun selama enam puluh lima tahun berturut-turut. Ia juga mengembangkan laboratorium riset modern. Namanya adalah Thomas Edison.

Kebanyakan orang memuji kejeniusannya yang kreatif, namun menurut Edison sendiri, itu adalah berkat kerja keras. "Jenius," katanya, "adalah sembilan puluh sembilan persen kerja keras dan satu persen ide." Saya yakin bahwa kesuksesannya juga adalah berkat faktor ketiga: sikap positifnya.

Edison adalah seorang optimis yang melihat yang terbaik dalam segalanya. "Seandainya kita melakukan segala hal yang dapat kita lakukan," katanya, "kita akan benar-benar membuat diri kita sendiri terkejut." Ketika harus mencoba sepuluh ribu kali untuk menemukan bahan yang tepat untuk dijadikan lampu pijar, ia tidak memandangnya sebagai kegagalan. Dengan setiap upayanya, ia mendapatkan informasi tentang apa yang tidak efektif, sehingga ia menjadi semakin dekat dengan solusinya. Ia selalu yakin bahwa ia akan menemukan solusi yang baik. Keyakinannya dapat dirangkum dalam pernyataan, "Sebagian besar dari orang-orang yang gagal dalam hidup ini menyerah tanpa menyadari bahwa mereka sudah sangat dekat dengan kesuksesan."

Sikap positif Edison paling terlihat dari caranya memandang tragedi yang terjadi ketika di akhir usia enam puluhannya. Laboratorium yang telah dibangunnya di West Orange, New Jersey, sudah terkenal di seluruh dunia. Ia menyebut kompleks yang terdiri dari empat belas gedung itu sebagai pabrik penemuannya. Gedung utamanya sangat besar, lebih besar daripada tiga lapangan rugbi. Dari gedung itu, ia

dan stafnya melahirkan berbagai macam temuan, mengembangkan banyak prototipe, membuat banyak produk, dan mengirimkannya kepada pelanggan. Tempat itu menjadi model bagi riset serta manufaktur modern.

Edison sungguh menyukai tempat tersebut. Sebisa mungkin ia melewatkannya setiap menit waktunya di sana. Ia bahkan tidur di sana, seringkali di atas salah satu meja laboratoriumnya. Namun pada bulan Desember tahun 1914, laboratorium kesayangannya terbakar. Sementara ia berdiri di luar dan menyaksikannya, ia berkata, "Anak-anak, panggilkan ibu kalian. Ia takkan pernah melihat api sebesar ini lagi."

Kebanyakan orang pasti hancur hatinya. Edison tidak. "Saya memang sudah berusia enam puluh tujuh tahun," katanya setelah tragedi itu, "namun belum terlalu tua untuk memulainya kembali. Saya kan sudah sering mengalami hal ini." Ia pun membangun kembali laboratoriumnya dan terus bekerja selama tujuh belas tahun lagi. "Saya memiliki banyak gagasan, tetapi kekurangan waktu," katanya, "saya rasa umur saya paling lama seratus tahun." Ia meninggal di usia delapan puluh empat tahun.

Mengungkapkannya

Seandainya Edison bukan orang yang sangat positif, ia takkan pernah dapat mencapai kesuksesan seperti itu sebagai penemu. Jika Anda memperhatikan seseorang yang berhasil meraih kesuksesan jangka panjang dalam profesi apa pun, Anda akan menemukan bahwa mereka hampir selalu memiliki pandangan hidup yang positif.

Jika Anda ingin menjadi pemimpin yang efektif, sikap positif itu penting. Selain menentukan tingkat kepuasan diri Anda, sikap positif juga berdampak pada cara orang lain berinteraksi dengan

Anda. Untuk belajar lebih banyak tentang apa artinya bersikap positif, renungkanlah hal-hal berikut ini:

1. Sikap Anda adalah pilihan Anda.

Kebanyakan orang menunggu orang lain memotivasi mereka. Mereka menganggap bahwa keadaan mereka yang membentuk pola pikir mereka. Namun yang manakah yang lebih dulu ada: sikap mereka atau keadaan mereka? Benar-benar seperti pertanyaan ayam atau telur. Sesungguhnya, tidaklah menjadi soal mana yang ada lebih dahulu. Apa pun yang terjadi pada Anda kemarin, sikap Anda hari ini adalah pilihan Anda.

Psikolog Victor Frankl percaya bahwa, “Kebebasan kita yang paling hakiki sebagai manusia adalah memilih sikap kita dalam keadaan apa pun.” Ia tahu kebenaran dari pernyataan tersebut. Frankl selamat dari tahanan penjara di kamp Nazi, dan sepanjang penderitaannya itu, ia tidak membiarkan sikapnya memburuk. Jika ia bisa mempertahankan sikap positif, demikian juga Anda.

2. Sikap Anda menentukan perbuatan Anda.

Ahli keluarga, Denis Waitley, membahas persoalan tersebut seperti ini, “Keunggulan seorang pemenang tidak terletak pada bakat yang ia bawa sejak lahir atau IQ yang tinggi. Keunggulan seorang pemenang terletak pada sikap, bukan bakat. Sikap adalah kriteria kesuksesan sejati.” Sikap Anda penting karena itu menentukan cara Anda bertindak.

3. Orang-orang Anda adalah cermin sikap Anda.

Saya selalu takjub melihat para pemimpin yang sikapnya buruk, namun mengharapkan orang-orangnya optimis dan antusias. Hukum Daya Tarik itu benar: siapa Anda sesungguhnya menentukan siapa yang akan tertarik pada Anda.

Saat mempelajari kehidupan Edison, Anda dapat melihat bahwa selain mendorongnya, sikap positif serta antusiasmenya juga memotivasi orang-orangnya untuk terus maju hingga meraih kesuksesan. Ia sengaja berusaha meneruskan kualitas tersebut kepada orang lain. Ia pernah berkomentar, “Seandainya satunya hal yang kita wariskan kepada anak-anak kita adalah kualitas antusiasme, kita akan memberi mereka harta yang tak ternilai.”

4. Mempertahankan sikap yang baik jauh lebih mudah daripada mendapatkan kembali sikap yang baik.

Dalam bukunya, *Earth and Altar*, Eugene H. Peterson menulis, “Mengasihani orang lain adalah salah satu emosi paling mulia dalam diri manusia; mengasihani diri sendiri mungkin adalah yang paling tidak mulia ... Mengasihani diri sendiri adalah suatu ketidakmampuan, penyakit emosional yang melumpuhkan, yang benar-benar merusak persepsi kita akan realita ... narkotika yang membuat pecandunya sia-sia serta terlantar.”

Jika sikap Anda sudah positif, saya ingin mendorong Anda agar memeliharanya. Sebaliknya, jika Anda sulit mengharapkan yang terbaik dari diri sendiri atau orang lain, jangan putus asa. Karena Anda yang memilih sikap Anda, Anda dapat mengubahnya.

Merenungkannya

Ahli bedah jantung Inggris, Martyn Lloyd-Jones menyatakan, “Kebanyakan ketidakbahagiaan hidup adalah karena Anda mendengarkan diri sendiri, bukan berbicara kepada diri sendiri.” Suara-suara apakah yang Anda dengar? Saat berjumpa dengan orang lain, apakah Anda memberitahu diri Anda sendiri bahwa mereka mengecewakan Anda? Saat menghadapi pengalaman baru, apakah

ada suara di dalam kepala Anda yang mengatakan bahwa Anda akan gagal? Jika Anda mendengar pesan-pesan yang negatif, Anda harus belajar memberikan perkataan positif kepada diri sendiri. Cara terbaik untuk melatih kembali sikap Anda adalah dengan mencegah pikiran Anda menuju jalan yang negatif.

Menerapkannya

Untuk memperbaiki sikap Anda, lakukan hal-hal berikut ini:

- **Berilah “makanan” yang tepat kepada diri sendiri.** Jika selama ini Anda kekurangan hal yang positif, maka Anda perlu mulai memberi diri sendiri diet yang teratur berupa bahan-bahan motivasional. Bacalah buku-buku yang mendorong sikap positif. Dengarkanlah kaset-kaset motivasional. Semakin Anda negatif, semakin lama waktu yang Anda butuhkan untuk berubah. Namun jangan khawatir, dengan mengonsumsi “makanan” yang benar, Anda dapat memiliki pemikiran yang positif.
- **Capailah suatu sasaran yang baik setiap harinya.** Ada orang yang terjerumus ke dalam pemikiran negatif karena merasa tidak ada kemajuan. Jika Anda seperti itu, mulailah menetapkan sasaran harian bagi diri sendiri. Pola prestasi yang positif akan membantu Anda mengembangkan pola pikir positif.
- **Tuliskanlah di dinding Anda.** Kita semua membutuhkan pengingat yang akan membantu kita berpikir dengan benar. Di kantornya, Alex Haley menyimpan gambar seekor kura-kura di atas sebuah tiang pagar untuk mengingatkannya bahwa semua orang membutuhkan bantuan orang lain. Untuk menyemangati, beberapa orang memajang penghargaan yang telah mereka raih, poster-poster inspirasional, atau surat-surat yang pernah mereka

terima. Temukan sesuatu yang sesuai untuk Anda dan pasanglah itu di dinding Anda.

Melatihnya Setiap Hari

Jika memperhatikan atlet profesional yang mana pun, Anda akan melihat bakat yang besar. Namun sesungguhnya, pikiranlah yang mengangkat yang terbaik ke tingkatan tertinggi. Lihatlah Chris Evert sebagai contoh. Sebagai salah seorang atlet wanita terbesar sepanjang zaman, ia meraih 18 gelar Grand Slam dan rekord menang kalah sebanyak 1.309 banding 146 kali. Selama tujuh belas tahun kariernya, ia tidak pernah ada di posisi lebih rendah dari nomor empat. Ia berkomentar, “Yang membedakan pemain yang baik dengan pemain yang hebat adalah sikap mental. Bedanya mungkin hanya dua atau tiga angka dalam seluruh pertandingan, namun cara Anda memainkan angka-angka penentu itu sungguh membuat perbedaan besar antara menang dan kalah. Jika pikiran Anda kuat, Anda dapat melakukan hampir semua hal yang Anda inginkan.” Apakah pikiran Anda “terkondisikan” untuk memenangkan angka-angka penentu yang menanti Anda?

14

MEMECAHKAN MASALAH

Jangan Biarkan Berbagai Persoalan Anda
Menjadi Masalah

Anda dapat mengukur seorang pemimpin dari persoalan-persoalan yang ditanganinya. Ia selalu mencari persoalan yang setara dengannya.

- *John C. Maxwell* -

Ukuran kesuksesan bukanlah pada apakah Anda menghadapi suatu persoalan berat, melainkan apakah itu adalah persoalan yang sama yang Anda hadapi tahun lalu.

- *John Foster Dulles* -
Mantan Sekretaris Negara Amerika Serikat

Pedagang yang Berhasil dari Kota Kecil

Pendiri Wal-Mart, Sam Walton, memiliki banyak julukan termasuk “musuh dari kota kecil Amerika” serta “penghancur pedagang *Main Street*”. “Cukup banyak toko kecil yang gulung tikar ketika Wal-Mart berkembang,” kata Walton, “ada orang yang mencoba untuk menjadikannya kontroversi, semacam ‘Selamatkan Para Pedagang Kota Kecil’, seolah-olah ada ikan paus atau penjarah besar.” Sebenarnya, Walton sendiri dulu adalah pedagang *Main Street*. Satu-satunya hal yang membedakan adalah bahwa ia adalah seorang pemimpin sempurna, yang dapat memecahkan banyak masalah dan lebih memilih untuk berubah daripada gulung tikar.

Sam Walton dilahirkan di Kingfisher, Oklahoma, dan dibesarkan di Columbia, Missouri. Ia memperlihatkan kemampuannya memimpin ketika duduk di sekolah menengah. Dengan tinggi badan 178 cm, ia terpilih menjadi presiden organisasi siswa sekolah, memimpin tim rugbinya ke musim bertanding yang tak terkalahkan dan kejuaraan negara bagian sebagai *quarterback* (penyerang), lalu mencapai prestasi yang sama dalam basket sebagai pemimpin lapangan.

Setelah lulus universitas dan bekerja selama beberapa tahun, Walton bergabung dengan militer selama Perang Dunia II. Setelah keluar, ia memilih untuk berkarier dalam bidang perdagangan eceran, bidang yang ia cintai. Bersama istrinya ia memilih kota kecil Bentonville, Arkansas, di mana mereka tinggal. Di sanalah mereka membuka Walton's Five serta Dime Variety Store.

Bisnis mereka sukses, antara lain karena upaya Walton yang keras, namun juga karena ia memiliki impian untuk mengubah tokonya menjadi swalayan, yang saat itu adalah suatu konsep baru. Ia bekerja keras dan terus mengembangkan usahanya. Pada tahun 1960, ia sudah memiliki lima belas toko. Namun pada saat itu juga pesaingnya,

Herb Gibson, memulai toko diskon di sebelah barat laut Arkansas. Mereka bersaing langsung dengan toko kelontong Walton.

“Kami benar-benar hanya memiliki dua pilihan,” kata Walton, “tetapi dalam bisnis toko kelontong dan dilanda keras oleh gelombang diskon, atau membuka toko diskon. Maka saya mulai menjelajahi seluruh penjuru negara, mempelajari konsepnya ... kami buka Wal-Mart yang pertama pada tanggal 2 Juli 1962 di Rogers, Arkansas, persis di seberang Bentonville.”

Walton segera membuka toko baru. Wal-Mart miliknya lebih kecil dibandingkan dengan toko-toko lain yang mengawali usaha mereka pada waktu yang bersamaan: Kmart, Target, dan Woolco, namun tokonya semakin kuat, dan itu membawanya ke persoalan berikutnya. Walton sadar bahwa ia harus memperbaiki perencanaan serta pendistribusian toko-tokonya. Ia dan orang-orangnya memecahkan persoalan tersebut dengan menciptakan pusat-pusat distribusi. Disertai komputerisasi, tindakan ini membuat mereka bisa memesan dalam jumlah banyak, melacak kebutuhan setiap tokonya, dan mendistribusikannya dengan cepat serta efisien. Ketika pembelian peralatan serta gedung-gedung baru untuk pusat distribusi baru menciptakan beban utang yang besar, itu hanyalah persoalan lain yang harus ia atasi. Walton mengatasinya dengan cara menjual sahamnya kepada publik pada tahun 1970.

Ketika ia meninggal pada tahun 1992, perusahaannya mengoperasikan lebih dari 1.700 toko di empat puluh dua negara bagian dan Meksiko. Sam Walton, pemilik toko kelontong kota kecil itu, telah menjadi pengecer nomor satu di Amerika. Semenjak kematiannya, perusahaannya terus berkembang, kepemimpinannya masih mengatasi berbagai persoalan yang muncul dan terus memajukan Wal-Mart serta satu lagi outlet mereka: Sam's Club.

Mengungkapkannya

Para pemimpin yang efektif, seperti Sam Walton, selalu bangkit menghadapi tantangan. Itulah salah satu hal yang membedakan pemenang dengan perenek. Sementara pengecer yang lain mengeluhkan persaingan, Walton bangkit mengatasi berbagai persoalannya dengan kreativitas serta keuletan.

Apapun bidang yang ditekuni seorang pemimpin, ia pasti akan menghadapi banyak persoalan. Ada tiga alasan yang membuat persoalan-persoalan itu tidak dapat dihindari. Pertama, kita hidup di dunia yang beragam. Kedua, kita berinteraksi dengan orang lain. Dan ketiga, kita tak mungkin mengendalikan semua keadaan yang kita hadapi.

Para pemimpin yang bisa memecahkan masalahnya dengan baik memerlukan lima kualitas:

1. Mereka mengantisipasi berbagai persoalan.

Karena persoalan-persoalan itu tak terhindarkan, para pemimpin yang baik mengantisipasikannya. Siapa pun yang berharap untuk menjalani hidup yang mudah akan terus mengalami kesulitan. Saya pernah mendengar cerita mengenai David Livingstone, misionari bagi Afrika, yang menggambarkan sikap yang dibutuhkan oleh para pemimpin. Sebuah organisasi misi ingin mengutus orang untuk membantu Dr. Livingstone. Pemimpin organisasi itu pun menulis, “Sudahkah Anda menemukan jalan yang mudah menuju tempat di mana Anda berada saat ini? Jika sudah, kami ingin mengutus orang untuk menyusul Anda.”

Livingstone menjawab, “Jika Anda ingin mengutus orang-orang yang *hanya* mau datang jika ada jalan yang mudah, lebih baik tidak usah. Saya ingin orang-orang yang mau datang sekalipun tidak ada jalan sama sekali.” Jika Anda tetap memelihara sikap

positif dan mengantisipasi yang terburuk, Anda akan ada di posisi yang baik untuk mengatasi berbagai persoalan yang akan Anda hadapi.

2. Mereka menerima kebenaran.

Ada beberapa cara orang menghadapi persoalan: tidak mau menghadapinya, menunda untuk menghadapinya, atau menghadapinya dan berusaha menjadikannya lebih baik. Para pemimpin harus selalu memilih respon yang terakhir.

Penyiar Paul Harvey mengatakan, “Di masa-masa seperti ini, sebaiknya kita ingat bahwa selalu saja ada masa-masa seperti ini.” Tidak ada pemimpin yang dapat mengarahkan orang-orangnya melalui perairan yang ganas jika pikirannya terus melayang ke darat. Para pemimpin yang efektif akan menghadapi kenyataan dari situasi yang ada.

3. Mereka melihat gambaran besarnya.

Para pemimpin harus selalu melihat gambaran besarnya. Mereka tidak boleh dikuasai oleh emosi atau membiarkan diri begitu terpuruk dengan detail sehingga melupakan hal yang penting. Penulis Alfred Armand Montapert menulis, “Mayoritas orang melihat hambatannya; hanya sedikit yang melihat tujuannya; namun sejarah mencatat kesuksesan yang diraih oleh orang-orang yang melihat tujuannya sementara mereka yang hanya melihat hambatannya akan dilupakan.”

4. Mereka menanganinya satu persatu.

Richard Sloma menyampaikan nasihatnya, “Jangan pernah mencoba memecahkan seluruh persoalannya sekaligus — mintalah mereka antre satu per satu.” Pemimpin yang paling sering mengalami masalah adalah mereka yang kewalahan akibat besarnya atau banyaknya persoalan mereka, lalu mencoba untuk mengatasi semuanya sekaligus. Jika Anda dihadapkan pada banyak

persoalan, pastikan bahwa Anda benar-benar menuntaskan yang sedang Anda atasi sebelum pindah ke persoalan berikutnya.

5. Mereka pantang menyerah.

Para pemimpin yang efektif memahami prinsip puncak ke puncak. Mereka mengambil keputusan-keputusan besar ketika sedang mengalami ayunan positif dalam kepemimpinannya, bukan ketika sedang mengalami masa sulit. Seperti yang dikatakan oleh pemain NFL, Bob Christian, “Saya tidak pernah memutuskan apakah sekarang tiba saatnya untuk pensiun ketika sedang berlatih.” Ia tahu bahwa ia tidak boleh menyerah ketika berada dalam keterpurukan.

Merenungkannya

Penulis George Matthew Adams menyatakan, “Apa yang Anda pikirkan jauh lebih berarti dari apa pun juga dalam hidup Anda. Lebih dari seberapa besar nafkah yang Anda peroleh, lebih dari di mana Anda tinggal, lebih dari status sosial Anda, dan lebih dari apa pun yang dipikirkan orang lain tentang Anda.” Setiap persoalan membuat Anda lebih memahami diri sendiri. Setiap persoalan memperlihatkan bagaimana Anda berpikir dan terbuat dari apa Anda itu.

Bagaimakah reaksi Anda ketika menghadapi persoalan? Apakah Anda mengabaikannya dan berharap persoalan itu akan hilang dengan sendirinya? Apakah Anda merasa tidak berdaya untuk mengatasinya? Apakah Anda memiliki pengalaman yang sedemikian buruknya ketika berusaha mengatasi berbagai persoalan di masa lalu sehingga Anda menyerah? Atau apakah Anda mengatasinya dengan penuh kemauan? Kemampuan untuk mengatasi persoalan dengan efektif datang dari pengalaman menghadapi serta mengatasi hambatan. Setiap kali mengatasi suatu persoalan, Anda menjadi lebih baik

dalam prosesnya. Namun jika Anda tidak pernah mencoba, gagal, dan mencobanya lagi, Anda tidak akan pernah bisa mahir dalam mengatasi persoalan.

Menerapkannya

Untuk meningkatkan kemampuan Anda dalam memecahkan masalah, lakukanlah hal-hal berikut ini:

- **Carilah Masalah.** Jika selama ini Anda menghindari masalah, mulailah mencarinya sekarang. Anda hanya akan menjadi lebih baik jika mendapatkan pengalaman dalam mengatasinya. Carilah berbagai macam situasi yang perlu dibereskan, pertimbangkanlah berbagai solusi yang mungkin, lalu bawalah kepada seorang pemimpin yang sudah berpengalaman dalam memecahkan masalah. Anda dapat mempelajari caranya berpikir ketika menghadapi kesulitan melalui keputusan-keputusannya.
- **Kembangkanlah metode.** Ada orang yang sulit memecahkan persoalan karena tidak tahu caranya. Cobalah proses TEACH berikut ini:

TIME (waktu) - luangkan waktu untuk menemukan inti persoalannya.

EXPOSURE (pengalaman) - cari tahu apa yang orang lain lakukan.

ASSISTANCE (bantuan) - mintalah tim Anda mempelajarinya dari berbagai sudut.

CREATIVITY (kreativitas) - mintalah masukan mengenai berbagai macam solusi yang mungkin.

HIT IT (seranglah) - laksanakan solusi yang terbaik.

- ***Kelilingilah diri Anda dengan orang-orang yang pandai memecahkan masalah.*** Jika Anda tidak bisa memecahkan masalah dengan baik, ajaklah pemecah masalah ke dalam tim Anda. Mereka pasti akan melengkapi kelemahan-kelemahan Anda dan Anda juga akan belajar dari mereka.

Melatihnya Setiap Hari

Petinju Gene Tunney, memenangkan kejuaraan dunia tinju kelas berat dengan mengalahkan Jack Dempsey. Kebanyakan orang tidak tahu bahwa di awal kariernya, pukulan Tunney sangat keras. Namun sebelum menjadi petinju profesional, tangannya patah. Dokter dan manajernya mengatakan bahwa ia tidak akan menjadi juara dunia karenanya. Namun hal itu tidak menghambatnya.

Ia berkata, “Saya akan menjadi juara tinju.” Ia belajar dan menjadi salah seorang petinju paling terampil yang pernah menjadi juara. Jangan pernah membiarkan orang lain menghambat impian Anda.

15

HUBUNGAN

Jika Anda Akur, Mereka Pun Akur

Unsur terpenting dalam rumus meraih kesuksesan adalah mengetahui cara menjalin hubungan baik dengan orang lain.

- *Theodore Roosevelt* -
Presiden Amerika

Orang tidak peduli seberapa banyak yang Anda ketahui, hingga mereka tahu seberapa jauh Anda peduli.

- *John C. Maxwell* -

Obat Terbaik

Jika Anda bukan dokter, mungkin Anda belum pernah mendengar nama William Osler. Ia seorang dokter, profesor universitas, serta penulis, yang praktik dan mengajar hingga meninggal dunia di usia tujuh puluh tahun pada tahun 1919. Buku *Principles and Practice of Medicine*, memengaruhi persiapan para dokter selama lebih dari empat puluh tahun di seluruh negara yang berbahasa Inggris, Cina, serta Jepang. Namun itu bukanlah kontribusi terbesarnya pada dunia. Osler berupaya untuk mengembalikan kepercayaan manusia pada dunia kedokteran.

Ketertarikan Osler terhadap kepemimpinan telah tumbuh sejak kecil. Ia adalah seorang pemimpin alami dan murid paling berpengaruh di sekolahnya. Ia selalu memperlihatkan kemampuan yang luar biasa dalam membina hubungan dengan sesama. Segala yang diperbuat Osler menunjukkan pentingnya membangun hubungan dengan sesama. Sementara ia semakin dewasa dan menjadi dokter, ia mendirikan Association of American Physicians (Asosiasi Dokter Amerika) agar para profesional medis dapat berkumpul, berbagi informasi, dan saling mendukung. Sebagai guru, ia mengubah cara Fakultas Kedokteran berfungsi. Ia mengajak para siswanya keluar dari ruang kuliah ke dalam bangsal rumah sakit untuk berinteraksi dengan pasien. Ia percaya bahwa pelajaran terbaik akan diberikan oleh para pasien sendiri.

Namun semangat Osler adalah mengajarkan agar para dokter memiliki belas kasih. Katanya kepada sekelompok siswa kedokteran:

“Seperti yang bisa kalian baca di koran, masyarakat menilai kita, para dokter, saat ini terlalu mementingkan ilmu pengetahuan, kita dinilai lebih mementingkan penyakit serta aspek-aspek ilmiahnya daripada si pasien ... Saya ingin mendedak kalian agar lebih memperhatikan si pasien

... Menanganinya seakan-akan kita menghadapi manusia malang yang menderita. Kita melihat wajah asli seseorang, dengan segala kekurangan serta kelelahannya, dan kalian harus menjaga kelembutan hati agar tidak menghina sesama manusia."

Kemampuan Osler untuk memperlihatkan belas kasih dan membina hubungan terlihat sangat jelas ketika ia sedang merawat seorang pasien selama wabah influenza pneumonia pada tahun 1918. Biasanya Osler membatasi kerjanya di rumah sakit, namun karena wabah tersebut, ia merawat banyak pasien di rumah mereka masing-masing. Ibu seorang gadis kecil mengenang bagaimana Osler mengunjungi puterinya dua kali sehari, berbicara dengan lembut pada putrinya, dan bermain dengannya untuk menghiburnya, sambil mengumpulkan informasi tentang gejala-gejala yang dideritanya.

Mengetahui bahwa anak tersebut sudah menjelang ajal, suatu hari Osler datang dengan membawa setangkai bunga mawar yang indah. Itu adalah bunga terakhir di musim panas dan ia memetiknya dari kebunnya sendiri. Ia memberikan bunga itu pada gadis kecil tadi, sambil menjelaskan bahwa bunga mawar sekalipun tidak mungkin bertahan selama yang mereka inginkan di suatu tempat. Mereka harus pergi ke rumah yang baru. Gadis itu tampaknya terhibur oleh kata-kata serta hadiah Osler tersebut. Ia meninggal beberapa hari kemudian.

Osler meninggal tahun berikutnya. Salah satu rekannya dari Inggris memberikan pendapatnya mengenai Osler,

"Kini semuanya hanya tinggal kenangan tanpa batas waktu. Ia telah mencapai usia yang menjadi bagiannya, dokter terbesar sepanjang sejarah ... Dan di atas segalanya, seumur hidupnya ia menjadi sahabat kami; seseorang yang memiliki sifat bersahabat lebih besar daripada siapa pun

dalam generasi kami. Perhatiannya kepada kami semualah yang paling menonjol dalam sifatnya ... tampaknya, dari kemanusiaannya, perhatiannya yang luar biasa terhadap sesama, segala kekuatannya mengalir."

Mengungkapkannya

Sudah jelas bahwa dalam kepemimpinan yang efektif, tidak ada yang dapat menggantikan kemampuan bekerja sama dengan orang lain serta membina hubungan. Menurut majalah *Executive Female* edisi Mei 1991, diadakan sebuah survei terhadap para pemberi kerja, tentang tiga ciri utama yang mereka inginkan dalam diri karyawan mereka. Yang pertama adalah kemampuan untuk membina hubungan dengan sesama. 84% menjawab bahwa mereka mementingkan keterampilan antar pribadi. Hanya 40% yang menjawab pendidikan serta pengalaman sebagai tiga ciri utamanya. Jika menjadi *karyawan* saja membutuhkan keterampilan membina hubungan dengan sesama, apalagi menjadi *pemimpin*. Orang benar-benar ingin mengikuti orang dengan siapa mereka cocok. Seseorang yang memiliki keterampilan yang baik dalam membina hubungan dengan sesama bisa saja tidak memiliki keahlian untuk menjadi seorang pemimpin yang baik, ia takkan dapat menjadi pemimpin yang baik tanpa keterampilan menjalin hubungan baik dengan sesama.

Apakah yang dapat diperbuat seseorang untuk mengelola serta mengembangkan hubungan baik sebagai pemimpin? Dituntut tiga hal:

1. Memiliki kepala seorang pemimpin — mampu memahami orang lain.
Karakter pertama dari seorang pemimpin yang dapat membina hubungan baik dengan sesama adalah kemampuan memahami perasaan serta pikiran orang lain. Ketika bekerja sama dengan

orang lain, sadarilah bahwa semua orang, baik pemimpin maupun pengikut, memiliki beberapa kesamaan:

Mereka suka merasa diistimewakan,
berilah mereka pujian yang tulus.

Mereka menginginkan hari esok yang lebih baik,
berilah mereka pengharapan.

Mereka menginginkan arahan,
berilah penunjuk jalan bagi mereka.

Mereka egois,
dahulukan kepentingan mereka.

Mereka bisa kehilangan pengharapan,
berilah mereka dorongan.

Mereka ingin sukses,
bantulah mereka meraihnya.

Dengan menyadari kebenaran-kebenaran ini, seorang pemimpin juga harus mampu memperlakukan orang lain sebagai individu. Kemampuan memandang masing-masing orang, memahaminya, dan membina hubungan dengan mereka adalah faktor utama dalam kesuksesan seorang pemimpin untuk membina hubungan dengan sesama. Itu artinya memperlakukan masing-masing orang dengan berbeda, bukan menyamaratakannya. Rod Nichols, ahli pemasaran, menyatakan hal yang sangat penting dalam bisnis ini, "Jika Anda memperlakukan setiap pelanggan dengan cara yang sama, Anda hanya bisa menjual dua puluh lima hingga tiga puluh persen dari mereka, karena Anda hanya akan berhasil dengan satu tipe kepribadian saja. Namun jika Anda belajar bekerja dengan efektif dengan semua jenis kepribadian, Anda dapat berhasil seratus persen."

Kepakaan semacam ini dapat disebut sebagai faktor pendukung dalam kepemimpinan. Anda harus dapat menyesuaikan gaya kepemimpinan Anda dengan orang yang sedang Anda pimpin.

2. Memiliki hati seorang pemimpin — mengasihi orang lain.

Presiden merangkap Direktur Utama dari Difinitive Computer Services, Henry Gruland, mengungkapkan gagasannya, “Menjadi pemimpin adalah lebih dari sekadar ingin memimpin. Pemimpin memiliki empati terhadap orang lain dan kemampuan untuk menemukan yang terbaik dalam diri orang lain ... bukan yang terburuk ... dengan cara benar-benar peduli terhadap orang lain.”

Anda takkan dapat benar-benar menjadi pemimpin efektif yang sejati, yang membuat orang ingin mengikuti Anda, jika Anda tidak mengasihi orang lain. Ahli Fisika, Albert Einstein mengatakan, “Situasi kita di bumi ini memang aneh. Setiap kita datang untuk kunjungan singkat, tanpa mengetahui alasannya, namun terkadang tampaknya demi suatu tujuan yang ilahi. Namun dari sudut pandang kehidupan sehari-hari, ada satu hal yang kita ketahui, bahwa manusia ada di bumi demi kepentingan manusia lainnya.”

3. Memiliki tangan seorang pemimpin — membantu orang lain.

Le Roy H.Kurtz dari General Motors mengatakan, “Bidang-bidang industri penuh dengan tulang belulang organisasi-organisasi yang kepemimpinannya rusak oleh jamur, yang lebih mementingkan mengambil ketimbang memberi ... yang tidak sadar bahwa satu-satunya aset yang tidak dapat digantikan dengan mudah hanyalah sumber daya manusianya.” Orang-orang menghargai pemimpin yang mengutamakan kepentingan orang-orang itu. Jika Anda lebih berfokus pada hal-hal yang dapat Anda berikan kepada orang lain ketimbang apa yang dapat Anda peroleh dari mereka, mereka akan mengasihi dan menghormati Anda — semuanya ini akan menciptakan landasan yang baik untuk membina hubungan.

Merenungkannya

Bagaimanakah keterampilan Anda dalam menjalin hubungan baik? Apakah Anda mudah bergaul dengan orang asing? Apakah Anda mampu berinteraksi dengan segala tipe orang? Dapatkah Anda segera menemukan kesamaan dengan orang lain? Bagaimana dengan interaksi jangka panjang? Dapatkah Anda memelihara hubungan? Jika keterampilan Anda dalam menjalin hubungan ternyata lemah, Anda tidak akan bisa memimpin dengan baik.

Menerapkannya

Untuk meningkatkan kemampuan Anda dalam menjalin hubungan baik, lakukan hal-hal berikut ini:

- ***Kembangkanlah pikiran Anda.*** Jika kemampuan Anda untuk memahami orang lain perlu diperbaiki, mulailah dengan membaca buku-buku tentang topik ini. Saya rekomendasikan karya-karya Dale Carnegie, Alan Loy McGinnis, serta Les Parrott III. Lalu luangkanlah waktu lebih banyak untuk mengamati orang dan berbicara kepada mereka untuk menerapkan apa yang telah Anda pelajari.
- ***Kuatkanlah hati Anda.*** Jika Anda tidak terlalu peduli terhadap orang lain, Anda perlu mengalihkan fokus dari diri sendiri. Buatlah daftar hal-hal kecil yang dapat Anda lakukan untuk memberikan nilai tambah kepada teman-teman serta rekan sekerja. Lalu cobalah lakukan satu setiap harinya. Jangan tunggu hingga Anda ingin membantu orang lain. Bertindaklah hingga Anda sendiri merasa senang melakukannya.
- ***Perbaikilah hubungan yang retak.*** Renungkanlah hubungan jangka panjang yang sebenarnya penting namun telah memudar.

Bangunlah kembali hubungan itu semampu Anda. Hubungilah orang yang bersangkutan dan cobalah membina kembali hubungan itu. Jika Anda bersalah, bertanggungjawablah dan mintalah maaf kepadanya. Berusahalah untuk memahami, mengasihi, serta melayani orang tersebut dengan lebih baik.

Melatiinya Setiap Hari

Dalam sebuah cerita pendek berjudul *The Capitol of the World*, penulis pemenang hadiah Nobel, Ernest Hemingway, bercerita tentang seorang Ayah serta putera remajanya, Paco, yang hubungannya retak. Setelah sang anak tinggat dari rumah, sang Ayah memulai perjalanan panjang untuk menemukannya. Akhirnya, sebagai upaya terakhir, sang Ayah memasang iklan di surat kabar setempat di Madrid. Bunyinya, “Paco anakku, temuiyah Ayah di depan kantor surat kabar ini besok siang ... segalanya sudah Ayah ampuni ... Ayah sayang kamu.” Keesokan paginya, di depan kantor surat kabar tersebut hadir delapan ratus pemuda bernama Paco, dengan keinginan untuk memulihkan hubungan yang retak. Jangan pernah meremehkan kekuatan hubungan dalam kehidupan seseorang.

16

TANGGUNG JAWAB

Anda Tidak Akan Dapat Memimpin Tim
Jika Tidak Mau Membawa Bolanya

Kesuksesan besar menuntut Anda memikul tanggung jawab ... Ketika dianalisa, akhirnya ditemukan bahwa suatu kualitas yang dimiliki oleh semua orang sukses adalah kemampuan untuk memikul tanggung jawab.

*- Michael Korda -
Chief Editor Simon & Schuster*

Seorang pemimpin dapat melupakan apa pun —
asal jangan tanggung jawab.

- John C. Maxwell -

Mengenang Alamo

Pada akhir tahun 1835, sekelompok pemberontak Texas mengepung sebuah benteng kecil yang telah diubah fungsinya di San Antonio, Texas. Akhir tahun itu, para serdadu Meksiko di dalamnya menyerah dan menuju ke selatan, menyerahkan benteng tersebut ke tangan para pemberontak. Nama gedung gereja tua itu adalah Alamo.

Tindakan itu menyiapkan salah satu peristiwa kepahlawanan dalam sejarah Amerika Serikat. Pertempuran yang terjadi di sana pada bulan Februari dan Maret tahun berikutnya adalah kisah tentang keberanian serta tanggung jawab yang luar biasa.

Pertempuran di Alamo, antara para penghuni Amerika serta pasukan Meksiko itu tak terhindarkan. Selama dua puluh lima tahun, warga Texas berulang kali berupaya meraih kemerdekaan mereka dari pemerintahan Meksiko. Setiap kali itu pula, pasukan Meksiko segera dikirimkan untuk menumpas pemberontakan. Namun kali ini kondisinya berbeda, benteng ini dijaga oleh seratus delapan puluh tiga sukarelawan yang bertekad kuat, termasuk serdadu garis depan berpengalaman seperti William Travis, Davy Crockett, dan Jim Bowie. Motto mereka adalah, "Menang atau Mati."

Di akhir bulan Februari, beberapa ribu serdadu Meksiko dibawah komando Antonio Lopez de Santa Anna bergerak menuju San Antonio untuk menyerang Alamo. Ketika serdadu Meksiko itu menawarkan syarat penyerahan diri, para pemberontak tidak menggubrisnya. Ketika musuh memberitahu mereka bahwa mereka tidak akan diberikan kesempatan jika melawan, bangsa Amerika itu tidak juga menyerah.

Ketika sudah jelas bahwa pertempuran tak terhindarkan lagi, warga Texas itu mengutus seorang pemuda ke luar untuk mencoba membawa

bala bantuan ke Texas. Namanya adalah James Bonham. Bonham menyelinap dari gereja tua itu pada malam hari dan menempuh jarak sembilan puluh lima mil ke Goliad untuk meminta bantuan. Namun ketika tiba di sana, ia diberitahu bahwa pasukannya tidak ada.

Selama sebelas hari Santa Anna menggempur Alamo. Pada pagi hari tanggal 6 Maret 1836, pasukan Meksiko itu pun berhasil memasuki gereja tua. Di akhir pertempuran itu, tak seorang pun dari 183 orang yang bertahan di gereja tua tersebut selamat, namun mereka berhasil mengajak enam ratus serdadu musuh ke liang kubur bersama mereka.

Apa yang terjadi kepada James Bonham, sang utusan yang dikirim ke Goliad? Seharusnya mudah bagi Bonham untuk kabur begitu saja, namun tanggung jawabnya terlalu besar. Ia malah kembali ke Alamo, menerobos serdadu musuh, dan bergabung dengan rekan-rekannya untuk bertempur serta mati bersama mereka.

Walaupun bangsa Amerika kalah di Alamo, pertempuran itu merupakan titik balik dalam perang dengan Meksiko. “Ingatlah Alamo” menjadi seruan dalam pertempuran selanjutnya, menyatakan dukungan melawan Jenderal Santa Anna serta pasukannya. Kurang dari dua bulan kemudian, Texas meraih kemerdekaannya.

Mengungkapkannya

Dalam kebudayaan Amerika di zaman sekarang, kita jarang melihat tanggung jawab seperti yang diperlihatkan oleh James Bonham serta rekan-rekannya. Orang sekarang lebih berfokus pada hak ketimbang tanggung jawab mereka. Merenungkan sikap yang ada di zaman sekarang ini, teman saya, Haddon Robinson menyimpulkan, “Jika Anda ingin kaya, berinvestasilah dalam industri yang ‘mengorbankan

orang lain', industri yang paling cepat pertumbuhannya di Amerika." Ia menyatakan dengan jelas bahwa jutaan orang menjadi kaya dengan cara mengidentifikasikan, mewakili, mewawancarai, memperlakukan, mengasuransikan, serta memberikan konseling kepada para korban.

Para pemimpin yang baik tidak pernah menerima mentalitas korban. Mereka tahu bahwa di mana mereka berada tetap adalah tanggung jawab mereka sendiri, bukan tanggung jawab orang tua, pasangan, anak-anak, pemerintah, bos, atau rekan sekerja mereka. Mereka menghadapi kenyataan hidup dan mengerahkan kemampuan yang terbaik, mengetahui bahwa mereka akan mendapatkan kesempatan untuk memimpin tim hanya jika mereka telah membuktikan bahwa mereka dapat menerima tanggung jawab.

Pelajarilah karakteristik dari orang-orang yang menerima tanggung jawab:

1. Mereka menyelesaikan pekerjaan mereka.

Dalam sebuah studi terhadap jutawan yang sukses atas usaha mereka sendiri, Dr. Thomas Stanley dari University of Georgia menemukan bahwa mereka semua memiliki satu kesamaan: mereka bekerja keras. Seorang jutawan ditanya, mengapa ia bekerja dua belas hingga empat belas jam sehari. Ia menjawab, "Saya membutuhkan waktu lima belas tahun, bekerja untuk sebuah perusahaan besar, hanya untuk menyadari bahwa di dalam masyarakat kita Anda bekerja delapan jam sehari untuk bertahan hidup, dan jika Anda hanya bekerja delapan jam sehari, Anda hanya bertahan hidup ... Segalanya yang di atas delapan jam merupakan investasi untuk masa depan Anda." Tak seorang pun dapat melakukan minimum namun menjadi sebaik yang mereka bisa.

Bagaimanakah orang memelihara sikap menuntaskan tugas? Mereka membayangkan dirinya bekerja untuk diri sendiri.

Jika ingin mencapai lebih banyak dan membangun kredibilitas di antara para pengikut Anda, milikilah pola pikir seperti itu. Anda bisa melangkah lebih jauh.

2. Mereka bersedia melakukan lebih.

Orang-orang yang bertanggung jawab tidak pernah memprotes, “Itu bukan tugas saya.” Mereka bersedia melakukan segala hal yang dibutuhkan untuk menuntaskan pekerjaan yang dibutuhkan oleh organisasinya. Jika ingin sukses, dahlulukanlah organisasi lebih daripada agenda Anda sendiri.

3. Mereka didorong oleh hasrat untuk mencapai kesempurnaan.

Kesempurnaan adalah motivator yang hebat. Orang yang menginginkan kesempurnaan, dan bekerja keras untuk mencapainya, hampir selalu bertanggung jawab. Ketika mengerahkan segala kemampuannya, mereka hidup damai. Ahli kesuksesan, Jim Rohn mengatakan, “Stress muncul akibat mengerjakan lebih sedikit daripada yang dapat Anda lakukan.” Capailah tujuan Anda dengan kualitas terbaiknya dan tanggung jawab akan timbul dengan sendirinya.

4. Mereka tetap memberikan hasil, apa pun kondisinya.

Kualitas tertinggi dari seseorang yang bertanggung jawab adalah kemampuannya untuk menyelesaikan. Dalam buku *An Open Road*, Richard L. Evans menulis, “Sungguh berharga menemukan seseorang yang bersedia memikul tanggung jawab, yang bersedia menuntaskan hingga detail-detail terakhirnya dan mengetahui bahwa jika diberi tugas, ia akan menuntaskannya dengan efektif dan penuh kesadaran. Jika ingin memimpin, Anda harus memberi hasil.”

Merenungkannya

Gilbert Arland memberikan nasihatnya, “Jika seorang pemanah meleset, ia akan mencari kesalahannya dalam diri sendiri. Tidak bisa memanah dengan tepat bukanlah kesalahan sasarannya. Untuk memperbaiki bidikan Anda, perbaikilah diri sendiri.”

Apakah Anda tepat sasaran dalam hal tanggung jawab? Apakah orang lain memandang Anda sebagai orang yang mengerjakan sesuatu hingga selesai? Apakah orang bergantung kepada Anda untuk memegang tanggung jawab dalam situasi-situasi yang menekan? Apakah Anda dikenal atas kesempurnaan Anda? Jika selama ini Anda belum berprestasi maksimal, mungkin Anda perlu lebih mengembangkan rasa bertanggung jawab.

Menerapkannya

Untuk meningkatkan rasa bertanggung jawab, lakukan hal-hal berikut ini:

- *Bertahanlah.* Terkadang ketidakmampuan untuk menyelesaikan masalah dalam keadaan-keadaan yang sulit disebabkan oleh kurangnya keuletan. Ketika Anda berada di dalam situasi di mana Anda akan melewati batas waktu penyelesaian, kehilangan kesepakatan, atau gagal meluncurkan suatu program baru, berhentilah dan renungkanlah bagaimana Anda bisa meraih kesuksesan. Jadilah kreatif. Dapatkah Anda bekerja sepanjang malam? Dapatkah Anda meminta bantuan seorang rekan kerja? Dapatkah Anda merekrut staf atau mencari sukarelawan untuk membantu Anda? Kreativitas dapat membantu Anda dalam menuntaskan tanggung jawab.

- *Akuilah apa yang belum cukup baik.* Jika Anda tidak bisa mencapai kesempurnaan, mungkin standar Anda terlalu rendah. Periksalah kehidupan pribadi Anda, di bidang-bidang mana saja Anda kurang sempurna. Lalu adakanlah berbagai perubahan untuk menetapkan standar yang lebih tinggi. Itu akan membantu mengembalikan standar kesempurnaan Anda.
- *Temukanlah peralatan yang lebih baik.* Jika standar Anda sudah tinggi, sikap Anda sudah baik, dan Anda terus bekerja keras namun masih belum mencapai seperti yang Anda inginkan, perlengkapilah diri Anda dengan lebih baik. Tingkatkanlah keterampilan Anda dengan mengikuti kursus, membaca buku, dan mendengarkan kaset. Carilah seorang pembimbing. Lakukanlah segala hal yang diperlukan untuk melakukan pekerjaan Anda lebih baik.

Melatihnya Setiap Hari

Seorang tahanan di Butte Country Jail, California menjelaskan mengapa ia tidak ada di selnya, "Saya sedang main dekat tembok, lalu jatuh ke sebelah luar. Begitu sadar, saya segera mencari jalan masuk kembali, tapi karena asing, saya jadi tersesat. Tiba-tiba saya sudah ada di Chico." Orang jarang menyadari betapa lemahnya alasan-alasan *mereka* sebelum mendengar alasan-alasan lain.

TIDAK MERASA TERANCAM

Kompetensi Takkan Pernah Dapat
Menggantikan Rasa Terancam

Anda tidak akan dapat memimpin orang jika Anda tidak percaya diri dan membutuhkan sangat banyak dukungan emosional dari orang lain.

- *John C. Maxwell* -

Tak seorang pun dapat menjadi pemimpin besar jika ingin melakukan segalanya sendirian atau ingin memonopoli pujian karena bertindak seperti itu.

- *Andrew Carnegie* -
Industriawan

Konstitusi Sekuat Besi Disertai Dengan Rasa Tidak Terancam

Selama pemerintahan Ronald Reagan, para pemimpin dari tujuh negara industri berkumpul di Gedung Putih untuk membahas kebijakan ekonomi. Reagan bercerita bahwa ketika itu Perdana Menteri Kanada, Pierre Trudeau, menegur keras Perdana Menteri Inggris, Margaret Thatcher, bahwa ia benar-benar keliru dan bahwa kebijakannya takkan berhasil. Thatcher berdiri saja di hadapan Trudeau dengan kepala tegak, terus mendengarkan hingga Trudeau selesai berbicara. Lalu Thatcher langsung pergi begitu saja.

Setelah konfrontasi itu, Reagan menyusul Thatcher dan berkata, “Maggie, seharusnya ia tidak berbicara seperti itu padamu. Ia benar-benar keterlaluan. Mengapa kamu diam saja?”

Thatcher memandang kepada Reagan dan berkata, “Seorang wanita tahu kapan seorang pria bersikap kekanak-kanakan.”

Kisah tersebut sungguh menggambarkan sifat Margaret Thatcher. Seseorang harus kuat dan tidak merasa terancam agar bisa sukses sebagai pemimpin kelas dunia. Apa lagi jika orang itu adalah wanita.

Margaret Thatcher telah terus menentang arus seumur hidupnya. Ketika masih kuliah di Oxford University, ia mengambil jurusan kimia, bidang yang didominasi oleh pria, dan menjadi presiden wanita pertama dari Oxford University Conservative Association (Perkumpulan Konservatif Universitas Oxford). Beberapa tahun kemudian, ia memenuhi syarat menjadi pengacara dan berpraktik sebagai ahli pajak.

Pada tahun 1959, Thatcher memasuki dunia politik, satu lagi profesi yang didominasi kaum pria. Ia pun terpilih menjadi anggota

parlemen. Analitis, bisa mengungkapkan pemikiran dan perasaannya dengan jelas dalam kata-kata, dan tenang dibawah tekanan, ia sering diminta partainya untuk menghadapi lawan dalam sebuah perdebatan. Keterampilan serta keyakinannya mungkin dipicu oleh sikap yang ia pelajari dari ayahnya, yang mengatakan kepadanya, "Tidak perlu mengikuti arus, ambillah sendiri keputusanmu."

Tekad yang kuat serta tajamnya keahliannya membuat Thatcher berhasil memegang beberapa jabatan pemerintahan. Ketika menjabat sebagai sekretaris negara untuk pendidikan serta ilmu pengetahuan ia disebut sebagai "wanita paling tidak disukai di Inggris". Namun Thatcher tidak goyah dibawah kritik. Ia terus bekerja keras dan akhirnya dihormati orang. Imbalannya adalah dinobatkan menjadi perdana menteri wanita pertama dalam sejarah Inggris.

Dalam posisi tersebut, ia terus menghadapi kritikan. Ia dikritik karena menswastakan industri-industri yang dimiliki negara, mengurangi peran serikat buruh, mengirimkan pasukan ke kepulauan Falkland, dan mempertahankan kebijakan konservatif terhadap Uni Soviet. Namun seberapa pun hebatnya ia dikritik, ia tetap tidak merasa terancam karena ia memiliki keyakinan dan menjaga harga dirinya. Ia pernah berkata, "Bagi saya, konsensus tampaknya merupakan proses meninggalkan seluruh keyakinan, prinsip, nilai-nilai, serta kebijakan, demi mencari sesuatu yang tidak dipercaya siapa pun ... Perjuangan apakah yang pernah dimenangkan dengan motto 'Saya dukung kesepakatan orang banyak?'"

Thatcher mendukung keyakinan akan kepemimpinan. Akibatnya, "Wanita Besi" ini tiga kali berturut-turut terpilih sebagai perdana menteri Inggris. Dialah satu-satunya pemimpin Inggris di zaman modern yang pernah mencapai prestasi itu.

Mengungkapkannya

Margaret Thatcher tampaknya tidak ragu sama sekali terhadap diri sendiri atau keyakinannya sehingga ia tidak merasa kepemimpinannya terancam. Semua pemimpin besar seperti itu. Tak seorang pun dapat hidup di tingkat yang berbeda dengan caranya memandang diri sendiri. Anda mungkin pernah mengamatinya dalam diri orang lain. Jika seseorang melihat dirinya sebagai pecundang, ia akan gagal. Setiap kali kesuksesan membuatnya merasa terancam, hasilnya adalah perusakan diri. Ini tidak saja berlaku bagi pengikut, tetapi juga bagi pemimpin.

Para pemimpin yang merasa terancam berbahaya bagi dirinya sendiri, para pengikutnya, maupun organisasi yang dipimpinnya. Posisi kepemimpinan akan membuat kesalahan-kesalahan pribadi terlihat jelas semua. Beban negatif yang Anda pikul dalam hidup ini hanya akan semakin sulit dipikul saat Anda mencoba memimpin orang lain.

Para pemimpin yang merasa terancam memiliki beberapa kesamaan:

1. Mereka tidak memberikan rasa aman pada orang lain.

Ada pepatah lama yang mengatakan, “Anda tidak mungkin memberikan apa yang tidak Anda miliki.” Sama seperti orang yang tidak terampil tidak dapat memberikan keterampilannya kepada orang lain, orang yang merasa terancam takkan dapat membuat orang lain merasa aman. Untuk menjadi pemimpin yang menjadi panutan, ia perlu membuat para pengikutnya bangga terhadap diri mereka sendiri.

2. Mereka lebih banyak mengambil daripada memberi.

Orang yang merasa terancam selalu mencari-cari pengakuan serta kasih. Karenanya, fokus mereka adalah menemukan rasa

aman, bukan menanamkan rasa aman itu dalam diri orang lain. Mereka lebih banyak mengambil daripada memberi dan orang seperti ini takkan dapat menjadi pemimpin yang baik.

3. Mereka terus membatasi orang-orang terbaik mereka.

Seorang pemimpin yang tidak mapan tidak akan dapat merayakan kemenangan orang-orangnya dengan tulus. Mungkin ia bahkan akan mencegah orang-orangnya agar tidak memperoleh kemenangan. Atau mungkin ia memonopoli puji atas prestasi timnya. Seperti yang telah saya singgung dalam buku *21 Hukum Kepemimpinan Sejati*, hanya para pemimpin yang tidak merasa terancamlah yang dapat memberikan kekuasaan pada orang lain. Itulah Hukum Pemberdayaan. Namun pemimpin yang merasa terancam menimbun kekuasaan. Sebaliknya, semakin baik orang-orangnya, semakin mereka merasa terancam dan semakin keras pula mereka akan berupaya untuk membatasi kesuksesan serta puji terhadap orang-orangnya.

4. Mereka terus membatasi organisasinya.

Jika para pengikut diremehkan dan tidak dihargai, mereka menjadi kecil hati dan akhirnya tidak lagi berprestasi maksimal. Jika itu terjadi, seluruh organisasinya akan menderita.

Sebaliknya, para pemimpin yang tidak merasa terancam bisa memercayai orang lain karena mereka percaya kepada diri mereka sendiri. Mereka tidak sombong, tahu kekuatan dan kelemahan mereka, serta menghargai diri sendiri. Jika orang-orang mereka berprestasi baik, mereka tidak akan merasa terancam. Mereka mengumpulkan orang-orang terbaik mereka lalu membangun orang-orang itu agar dapat berprestasi maksimal. Jika tim dari seorang pemimpin yang mapan ini sukses, pemimpin itu merasakan suka cita yang besar. Ia memandangnya sebagai puji tertinggi yang dapat ia peroleh atas kemampuannya memimpin.

Merenungkannya

Seberapa baikkah Anda memahami dan menghargai diri sendiri? Apakah Anda tahu semua kekuatan Anda dan bangga dengannya? Sudahkah Anda menyadari semua kelemahan Anda dan menerima yang tak dapat Anda ubah? Jika seseorang sadar bahwa ia diciptakan dengan tipe kepribadian tertentu dan memiliki karunia-karunia yang unik, ia akan lebih mampu menghargai kekuatan serta kesuksesan orang lain.

Seberapa mapankah Anda sebagai pemimpin? Jika seorang pengikut mendapatkan gagasan hebat, apakah Anda mendukungnya atau menindasnya? Apakah Anda turut merayakan kemenangan orang-orang Anda? Jika tim Anda sukses, apakah Anda memberikan pujiannya kepada mereka? Jika tidak, mungkin Anda merasa terancam, dan ini dapat membatasi Anda, tim Anda, dan organisasi Anda.

Menerapkannya

Agar Anda lebih merasa tidak terancam, lakukan hal-hal berikut ini:

- ***Kenalilah diri sendiri.*** Jika Anda orang yang tidak bisa dengan sendirinya sadar diri, luangkanlah waktu untuk mempelajari diri Anda sendiri. Ikutilah tes kepribadian, seperti yang diciptakan oleh Myers-Briggs atau Florence Littauer. Mintalah beberapa orang yang mengenal Anda dengan baik untuk menyebutkan tiga talenta Anda yang terbesar serta tiga kelemahan Anda yang terbesar. Jangan membela diri ketika mendengar jawaban mereka, kumpulkanlah informasi dan renungkanlah itu.

- **Biarkanlah orang lain yang menerima pujian** . Mungkin Anda tidak percaya bahwa Anda bisa sukses jika orang lain mendapatkan pujian atas prestasi tim Anda. Cobalah. Jika Anda membantu orang lain dan mengakui kontribusi mereka, Anda akan membantu karier mereka, mengangkat moral mereka, dan mengembangkan organisasinya. Anda akan terlihat sebagai pemimpin yang efektif.
- **Carilah bantuan.** Jika Anda tidak dapat mengatasi rasa terancam Anda, carilah bantuan profesional. Tuntaskanlah akar persoalannya dengan bantuan penasihat yang baik, bukan hanya demi kepentingan Anda sendiri melainkan juga demi kepentingan orang-orang Anda.

Melatihnya Setiap Hari

Penulis novel Perancis, Honoré de Balzac, bisa jeli mengamati sifat seseorang. Ia berusaha menggambarkan peradaban modern secara lengkap dalam karyanya yang besar, *The Human Comedy*. Sekali waktu ia mengamati, “Tak ada hambatan yang lebih besar dalam menjalin hubungan baik dengan sesama daripada tidak menerima diri sendiri.” Jangan biarkan rasa terancam menghalangi Anda mencapai potensi Anda.

18

DISIPLIN PRIBADI

Orang Pertama yang Anda Pimpin Adalah
Diri Sendiri

Kemenangan yang pertama dan yang terbaik
adalah menaklukkan diri sendiri.

- *Plato* -
Filsuf

Seseorang yang tidak jelas karakternya takkan
pernah dapat dikatakan memiliki dirinya sendiri
... ia menjadi milik segala hal yang menguasainya.

- *John Foster* -
Penulis

Raja Bukit

Menuju puncak itu berat. Tidak banyak orang yang akan pernah mencapai tempat di mana mereka dianggap sebagai salah satu yang terbaik di bidangnya. Bahkan, lebih sedikit lagi yang dianggap sebagai yang terbaik. Namun itulah yang telah dicapai oleh Jerry Rice. Ia diakui sebagai atlet rugbi terbaik. Ia memiliki rekor untuk membuktikannya.

Orang yang mengenalnya mengatakan bahwa ia memiliki bakat alam. Secara fisik, karunia yang Tuhan berikan kepadanya sungguh luar biasa. Ia memiliki segala hal yang dicari oleh seorang pemimpin. Bill Walsh, pelatih yang namanya tercatat dalam Hall of Fame (penghargaan atas prestasinya), menyatakan, “Saya rasa tak ada yang dapat menandinginya secara fisik.” Namun bukan itu saja yang membuatnya hebat. Kunci kesuksesan Walsh sesungguhnya adalah disiplin. Berbeda dengan kebanyakan pemain rugbi lainnya, ia tetap berlatih sekalipun kadang kala merasa bosan.

Kisah kemampuan Rice untuk mendorong dirinya sendiri tercermin dari pengalamannya menaklukkan bukit. Yang pertama ketika ia masih sekolah menengah. Di akhir setiap latihan, pelatih B. L. Moor High School, Charles Davis, suka menyuruh para pemainnya lari turun naik bukit sejauh tiga puluh tujuh meter sebanyak dua puluh kali. Pada suatu hari yang sangat panas, Rice ingin menyerah setelah sebelas kali perjalanan. Sementara menyelinap menuju ruang ganti pakaian, ia menyadari perbuatannya. “Jangan berhenti,” katanya kepada diri sendiri, “sekali berhenti, kamu akan merasa bahwa itu tidak apa-apa.” Ia pun kembali dan menyelesaikan larinya. Semenjak itu, ia tidak pernah menyerah.

Sebagai pemain profesional, ia terkenal karena kemampuannya untuk lari mendaki bukit lainnya. Salah satunya adalah trek sejauh 4 km di San Carlos, California, yang menjadi bagian dari setiap latihannya.

Para pemain top lainnya berusaha mengimbanginya, namun mereka semua kalah stamina. Namun itu hanyalah sebagian dari latihan rutin Rice. Ketika tidak sedang musim bertanding, sementara pemain lainnya memancing atau bersantai, Rice tetap berlatih mulai dari pukul tujuh pagi hingga tengah hari. Seseorang pernah bergurau, “Kondisinya begitu baik sehingga ia membuat Jamie Lee Curtis tampak seperti James Earl Jones.”

“Yang tidak dipahami banyak orang tentang Jerry adalah bahwa baginya rugbi itu dua belas bulan penuh,” kata Kevin Smith, *corner back* NFL, “ia memiliki bakat alam, namun tetap berlatih. Itulah yang membedakan antara yang baik dengan yang hebat.”

Baru-baru ini Rice mendaki bukit lain dalam kariernya: ia kembali setelah kecelakaan parah. Sebelumnya, ia tidak pernah melewatkkan pertandingan dalam sembilan belas musim pertandingan, bukti dari etika kerjanya yang penuh disiplin serta keuletan yang mutlak. Ketika lututnya terluka pada tanggal 31 Agustus 1997, orang-orang mengira ia takkan bertanding lagi musim itu. Toh, hanya ada satu pemain yang pernah mengalami kecelakaan yang sama dan bertanding lagi di musim yang sama: Rod Woodson. Lutut Rice pulih dalam waktu empat setengah bulan berkat daya tahan, tekad, serta disiplin diri yang luar biasa. Orang-orang belum pernah melihat yang seperti ini dan mungkin takkan pernah lagi melihat hal seperti ini. Sementara Rice terus membangun rekor dan reputasinya, ia juga membantu timnya menang.

Mengungkapkannya

Jerry Rice adalah teladan sempurna dalam hal kekuatan disiplin pribadi. Tak seorang pun dapat mencapai dan mempertahankan kesuksesan tanpa disiplin pribadi. Seberapa pun besarnya bakat seorang pemimpin, ia tidak akan menjadi sebaik yang ia bisa

tanpa disiplin diri. Disiplin diri memposisikan seorang pemimpin untuk mencapai tingkat tertinggi dan merupakan kunci bagi kepemimpinan yang bertahan lama.

Jika Anda ingin menjadi pemimpin yang berdisiplin tinggi, ikutilah rencana tindakan berikut ini:

1. Kembangkanlah dan tindak lanjutilah prioritas Anda.

Siapa pun yang mengerjakan apa yang harus dikerjakannya tetapi hanya jika ia bersemangat atau merasa nyaman, takkan sukses. Orang pun takkan menghormati dan mengikutinya. Seseorang pernah berkata, “Untuk melaksanakan tugas-tugas penting, ada dua hal yang penting: perencanaan dan waktu yang terlalu sedikit.” Sebagai pemimpin, waktu yang tersedia bagi Anda terlalu sedikit. Sekarang Anda tinggal membuat rencana. Jika Anda dapat menentukan hal apa saja yang benar-benar menjadi prioritas dan membebaskan diri dari yang lainnya, akan jauh lebih mudah untuk menindaklanjuti hal yang penting. Itulah inti dari disiplin diri.

2. Jadikanlah gaya hidup berdisiplin sebagai sasaran Anda.

Mempelajari orang yang sangat berdisiplin tinggi, seperti Jerry Rice, seharusnya membuat Anda sadar bahwa agar sukses, disiplin diri tak dapat dilakukan satu kali saja. Disiplin diri harus menjadi gaya hidup.

Salah satu cara terbaik untuk melakukannya adalah mengembangkan sistem serta rutinitas, terutama di berbagai bidang yang penting bagi pengembangan diri serta kesuksesan jangka panjang. Misalnya saja, karena terus menulis dan menjadi pembicara, saya membaca dan mengarsip bahan-bahan untuk digunakan di masa yang akan datang. Karena serangan jantung yang saya alami

pada bulan Desember 1998, saya pun berolahraga setiap pagi. Ini bukanlah sesuatu yang akan saya lakukan semusim saja. Saya akan melakukannya seumur hidup saya.

3. Tantanglah alasan-alasan Anda.

Untuk mengembangkan gaya hidup berdisiplin, salah satu tugas pertama Anda adalah menantang dan menghapuskan kecenderungan untuk mencari-cari alasan. Seperti yang dikatakan oleh penulis klasik Perancis, François La Rochefoucauld, "Hampir semua kesalahan kita lebih dapat dimaklumi ketimbang metode yang kita cari-cari untuk menyembunyikannya." Jika Anda memiliki beberapa alasan mengapa Anda tidak dapat berdisiplin diri, sadarilah bahwa semuanya itu hanyalah alasan, yang harus dipertanyakan jika Anda ingin meningkat sebagai pemimpin.

4. Tundalah imbalannya hingga tugasnya selesai.

Penulis Mike Delaney dengan bijaksana mengatakan, "Semua perusahaan atau industri yang memberikan upah yang sama kepada para karyawan yang bermalas-malasan dan bekerja keras, cepat atau lambat akan memiliki lebih banyak karyawan yang bermalas-malasan." Jika kurang disiplin diri, Anda mungkin memiliki kebiasaan memakan hidangan pencuci mulut sebelum memakan sayur-mayurnya.

Ada sebuah cerita yang mengilustrasikan pengaruh dari menunda imbalan. Sepasang suami istri yang sudah tua telah berada di perkemahan selama dua hari ketika sebuah keluarga tiba di lokasi sebelah mereka. Begitu mobil sport mereka berhenti, pasangan suami istri serta tiga anaknya pun keluar. Yang satu segera menurunkan kotak minuman, sementara dua yang lain segera mendirikan tenda. Tenda mereka pun siap dalam waktu lima belas menit.

Pasangan suami istri yang sudah tua itu takjub. “Kalian benar-benar hebat dalam bekerja sama,” kata bapak tua kepada bapak muda itu dengan kagum.

“Yang dibutuhkan hanyalah sebuah sistem,” kata sang bapak muda, “tak seorang pun boleh ke toilet sebelum kemahnya siap.”

5. Tetaplah berfokus pada hasil-hasilnya.

Setiap kali Anda lebih berkonsentrasi pada kesulitan pekerjaan Anda daripada hasil-hasil atau imbalannya nanti, Anda akan berkecil hati. Jika terpuruk terlalu lama, Anda akan lebih mengasihani diri sendiri dan tidak berdisiplin diri. Saat Anda, menghadapi lagi tugas yang harus diselesaikan itu dan Anda berencana untuk melakukan apa yang nyaman, bukan membayar harganya, ubahlah fokus Anda. Hitunglah keuntungan dari melakukan hal yang benar, lalu laksanakanlah tugas Anda.

Merenungkannya

Penulis H. Jackson Brown Jr. pernah menyindir, “Bakat tanpa disiplin adalah seperti seekor gurita yang bermain sepatu roda. Gerakannya memang banyak, tapi Anda tidak pernah tahu apakah jalannya maju, mundur, atau ke samping.” Jika Anda tahu Anda memiliki bakat dan sudah melakukan banyak hal, namun sedikit hasil nyata, Anda mungkin kurang disiplin.

Periksalah jadwal minggu lalu Anda. Seberapa banyakkah waktu yang Anda curahkan untuk kegiatan-kegiatan teratur yang membutuhkan disiplin? Apa yang sudah Anda lakukan untuk mengembangkan diri

secara profesional? Apakah Anda melakukan aktivitas yang baik untuk kesehatan? Apakah Anda menabung atau menginvestasikan sebagian pendapatan Anda? Jika selama ini Anda masih menunda-nunda hal-hal tersebut, dengan alasan akan melakukannya nanti, mungkin Anda perlu memperbaiki disiplin Anda.

Menerapkannya

Untuk meningkatkan disiplin Anda, lakukan hal-hal berikut ini:

- **Pilah-pilahlah prioritas Anda.** Renungkanlah dua atau tiga bidang yang paling penting bagi Anda. Tuliskanlah bidang-bidang itu, beserta disiplin yang harus Anda kembangkan untuk terus mengembangkan diri dan menjadi lebih baik di bidang-bidang itu. Susunlah rencana untuk menjadikan disiplin tersebut sebagai bagian harian atau mingguan dari hidup Anda.
- **Sebutkanlah alasan-alasannya.** Luangkanlah waktu untuk menuliskan keuntungan-keuntungan dari menerapkan disiplin yang baru saja Anda tuliskan di atas lalu tempelkan di suatu tempat yang setiap hari Anda lihat. Di hari-hari ketika Anda malas, bacalah kembali daftar ini.
- **Buanglah segala macam alasan.** Tuliskanlah setiap alasan mengapa Anda tak dapat menindaklanjuti disiplin tersebut, bacalah, lalu lupakan. Sekalipun ada alasan yang tampaknya sah, carilah solusi untuk mengatasinya. Jangan menyisakan alasan apa pun untuk menyerah. Ingat, hanya dengan berdisiplinlah Anda bisa meraih impian-impian Anda.

Melatiinya Setiap Hari

Sebuah tempat penyemaian benih tanaman di Kanada memasang tanda berikut ini di dindingnya: "Waktu terbaik untuk menanam pohon adalah dua puluh lima tahun yang lalu ... waktu terbaik kedua adalah hari ini." Tanamkanlah pohon disiplin diri dalam hidup Anda hari ini juga.

19

PELAYANAN

Agar Maju, Dahulukanlah Orang Lain

Pemimpin sejati melayani: melayani orang lain dan kepentingan mereka. Ketika melakukannya, mereka takkan selalu disenangi atau membuat orang terkesan. Namun karena para pemimpin sejati dimotivasi oleh pengorbanan yang penuh kasih dan bukannya oleh keinginan untuk menerima pujian bagi diri sendiri, mereka bersedia membayar harganya.

- *Eugene B. Habecker* -

Penulis

Anda harus mengasihi orang-orang Anda lebih dari posisi Anda.

- *John C. Maxwell* -

Landsan yang Tidak Mantap

Bberapa waktu yang lalu, bangsa Amerika mulai mengenal Jenderal Angkatan Bersenjata Amerika Serikat, H. Norman Schwarzkopf. Ia memperlihatkan kemampuan kepemimpinan yang mendatangkan hasil besar saat memimpin pasukan sekutu dalam Perang Teluk Persia, sama seperti yang telah dilakukannya sepanjang kariernya, mulai dari ketika ia bertugas di West Point.

Dalam buku *21 Hukum Kepemimpinan Sejati*, saya menuliskan bagaimana ia mengubah sebuah batalion yang payah di Vietnam. Batalion pertama dari infantri keenam, yang dikenal sebagai “batalion yang terburuk dari keenam batalion”, berubah dari bahan tertawaan menjadi pasukan tempur yang efektif serta terpilih untuk melaksanakan misi yang lebih sulit lagi. Itu ternyata adalah tugas yang digambarkan oleh Schwarzkopf sebagai “tempat yang mengerikan”, yang disebut *Batangan Peninsula* (Semenanjung Batangan). Daerah itu telah diperebutkan selama tiga puluh tahun, penuh dengan ranjau yang telah memakan banyak korban.

Schwarzkopf memanfaatkan situasi buruk itu dengan sebaik-baiknya. Ia memperkenalkan prosedur yang sangat mengurangi korban, dan setiap kali ada serdadu yang terluka ranjau, ia terbang menjenguknya, mengevakuasinya dengan helikopter, dan bicara kepada orang-orangnya untuk mengangkat semangat dan rasa percaya diri mereka.

Pada tanggal 28 Mei 1970, seorang pria terluka karena ranjau, dan Schwarzkopf pun terbang menuju lokasi. Sementara helikopter sedang mengevakuasi serdadu yang terluka itu, satu lagi serdadu menginjak ranjau, sehingga kakinya luka parah. Serdadu ini berguling-guling di atas tanah kesakitan. Ketika itulah semua orang sadar bahwa ranjau yang pertama ternyata tidak sendirian. Mereka semua sedang berdiri di tengah-tengah ladang ranjau.

Schwarzkopf yakin bahwa serdadunya yang terluka itu bisa selamat dan bahkan tidak perlu kehilangan kakinya, namun hanya jika ia tidak berguling-guling seperti itu di atas tanah. Hanya ada satu hal yang dapat dilakukannya: mengejar serdadu itu dan melumpuhkannya. Schwarzkopf menulis,

“Saya berjalan melalui lapangan ranjau itu, selangkah demi selangkah, sambil mengamati tanah, kalau-kalau ada gundukan yang tersembul dari bawah tanah. Lutut saya gemetar keras setiap kali saya melangkah, sehingga saya harus mencengkeramnya dengan kedua tangan saya sebelum saya melangkah lagi ... rasanya seperti seribu tahun sebelum saya berhasil menyusul serdadu itu.”

Lalu Schwarzkopf, yang beratnya 120 kg, dan telah menjadi pegulat di West Point, melumpuhkan serta menenangkan serdadu itu. Serdadu itu pun selamat dan dengan bantuan tim insinyur, Schwarzkopf berhasil mengeluarkannya serta rekan-rekannya dari ladang ranjau itu.

Kualitas yang diperlihatkan Schwarzkopf hari itu dapat digambarkan sebagai tindakan kepahlawanan, keberanian, atau bahkan kenehatan. Namun menurut saya kata yang paling tepat adalah kepelayanan. Di hari itu, satu-satunya cara agar ia efektif sebagai seorang pemimpin adalah melayani serdadu yang mengalami kesulitan.

Mengungkapkannya

Jika Anda merenungkan kepelayanan, apakah Anda membayangkannya sebagai kegiatan yang dilakukan oleh orang berpangkat rendahan yang relatif tidak terampil? Jika ya, Anda keliru. Kepelayanan bukanlah masalah posisi atau keterampilan, melainkan masalah sikap. Anda pasti pernah berjumpa dengan orang-orang dalam posisi

pelayanan: aparat pemerintah yang kasar, pramusaji yang enggan mencatat pesanan Anda, penjaga toko yang terus mengobrol dengan temannya di telepon dan tidak melayani Anda.

Sama seperti halnya Anda merasakan jika seorang pekerja tidak mau membantu, Anda juga mudah mendeteksi apakah seorang pemimpin itu memiliki hati yang melayani. Sesungguhnya, para pemimpin terbaik ingin melayani orang lain, bukan diri sendiri.

Apa artinya memiliki kualitas kepelayanan? Seorang pemimpin yang melayani:

1. Lebih mendahulukan orang lain daripada agendanya sendiri.
Tanda pertama dari kepelayanan adalah kemampuan untuk mendahulukan orang lain ketimbang diri sendiri dan kepentingan pribadi. Kepelayanan adalah lebih dari sekadar rela menunda agenda sendiri. Kepelayanan artinya sengaja mencari tahu akan kebutuhan orang lain, sengaja menawarkan diri untuk membantu, dan dapat menerima bahwa keinginan-keinginan mereka itu penting.

2. Memiliki keberanian untuk melayani.

Inti dari kepelayanan adalah kemapanan. Seseorang yang menganggap dirinya terlalu penting untuk melayani pada dasarnya tidak mapan. Cara kita memperlakukan orang lain sesungguhnya mencerminkan cara kita memandang diri sendiri. Ahli Filsafat merangkap penyair, Eric Hoffer mengatakan:

“Yang luar biasa adalah bahwa kita sungguh mengasihi sesama seperti kita mengasihi diri sendiri; kita lakukan kepada orang lain seperti yang kita lakukan kepada diri sendiri. Kita benci orang lain jika kita benci diri sendiri. Kita toleran terhadap orang lain, jika kita toleran terhadap diri sendiri. Kita ampuni orang lain jika kita ampuni diri

sendiri. Akar dari segala kesulitan yang menimpa dunia kita bukanlah kasih terhadap diri sendiri melainkan benci terhadap diri sendiri.”

Hukum Pemberdayaan mengatakan bahwa hanya pemimpin yang tidak merasa khawatirlah yang dapat memberikan kekuasaan kepada orang lain. Namun pernyataan bahwa hanya pemimpin yang memiliki rasa amanlah yang memperlihatkan kepelayanan juga benar.

3. Menginisiatifkan pelayanan bagi orang lain.

Boleh dikata semua orang akan melayani jika terpaksa, ada pula yang akan melayani dalam suatu krisis. Namun Anda benar-benar dapat melihat hati seseorang yang menginisiatifkan pelayanan bagi orang lain. Pemimpin-pemimpin besar melihat kebutuhan, mengambil kesempatan itu, dan melayani tanpa mengharapkan balasannya.

4. Tidak terlalu mementingkan posisinya.

Para pemimpin yang melayani tidak memfokuskan dirinya pada pangkat atau posisi. Ketika Kolonel Schwarzkopf melangkah ke lapangan ranjau itu, ia sama sekali tidak memikirkan pangkat. Ia adalah seorang yang berusaha menolong orang lain. Posisinya sebagai pemimpin justru memberinya rasa tanggung jawab yang lebih besar untuk melayani.

5. Melayani atas dasar kasih.

Kepelayanan tidaklah bermotifkan manipulasi atau promosi diri. Kepelayanan didorong oleh kasih. Akhirnya, seberapa besar pengaruh Anda ditentukan oleh seberapa dalam Anda mementingkan orang lain. Itulah sebabnya mengapa seorang pemimpin harus rela melayani.

Merenungkannya

Di manakah hati Anda saat Anda harus melayani orang lain? Apakah Anda ingin menjadi pemimpin demi tunjangan-tunjangan? Atau apakah Anda termotivasi oleh hasrat untuk membantu orang lain?

Jika benar-benar ingin membuat orang lain ingin mengikuti Anda, tuntaskanlah masalah kepelayanan ini. Jika Anda lebih ingin dilayani daripada melayani, Anda mungkin akan mendapatkan masalah. Jika ini menjadi masalah dalam hidup Anda, dengarkanlah nasihat ini:

Berhentilah memerintah orang dan *mulailah* mendengarkan mereka.

Berhentilah bersandiwara demi kemajuan karier dan *mulailah* mengambil risiko demi kepentingan orang lain.

Berhentilah bersikap sesuka hati Anda dan *mulailah* melayani orang lain.

Benar bahwa mereka yang ingin menjadi besar harus menjadi yang terkecil dan melayani yang lainnya.

Menerapkannya

Untuk meningkatkan kepelayanan Anda, lakukan hal-hal berikut ini:

- **Lakukanlah hal-hal kecil.** Kapankah terakhir kalinya Anda melakukan hal-hal kecil bagi orang lain? Mulailah dengan yang paling dekat dengan Anda: pasangan Anda, anak-anak Anda, orang tua Anda. Carilah cara-cara untuk melakukan hal-hal kecil yang memperlihatkan bahwa Anda peduli, hari ini juga.

- **Belajarlah untuk berjalan perlahan-lahan di tengah kerumunan orang banyak.** Salah satu pelajaran terbesar yang saya dapatkan ketika menjadi pemimpin yang masih muda datang dari Ayah saya. Saya menyebutnya berjalan perlahan-lahan di tengah kerumunan orang banyak. Ketika kali selanjutnya Anda menghadiri suatu acara dengan sejumlah klien, rekan sekerja, atau karyawan, milikilah tujuan untuk menjalin hubungan dengan sesama dengan cara berjalan berkeliling serta berbicara kepada orang-orang. Fokuskanlah diri Anda pada setiap orang yang Anda jumpai. Tanyakanlah namanya jika Anda belum kenal. Jadikanlah “mengetahui kebutuhan dan keinginan setiap orang” sebagai bagian dari agenda Anda. Setibanya di rumah, rencanakanlah untuk melakukan sesuatu yang menguntungkan bagi setidaknya setengah dari mereka.
- **Bertindaklah.** Jika sikap kepelayanan tidak ada dalam hidup Anda, cara terbaik untuk mengubahnya adalah dengan mulai melayani. Mulailah melayani dengan tubuh Anda, maka akhirnya hati Anda pun nantinya akan menyusul. Layanilah orang lain selama enam bulan di gereja Anda, di perwakilan komunitas, atau di sebuah organisasi sukarela. Jika sikap Anda masih juga belum baik setelah itu, ulangilah. Teruslah melakukannya hingga hati Anda berubah.

Melatiinya Setiap Hari

Albert Schweitzer dengan bijaksana mengatakan, “Saya tidak tahu apa takdir Anda, tapi saya tahu satu hal, mereka yang akan benar-benar bahagia adalah mereka yang telah berupaya mencari dan menemukan cara untuk melayani.” Jika Anda ingin memimpin di tingkatan tertinggi, bersediaalah untuk melayani di tingkatan terendah.

20

SIKAP MAU BELAJAR

Agar Terus Memimpin, Teruslah Belajar

Pergunakanlah waktu Anda untuk mendengarkan serta membaca kira-kira sepuluh kali lebih banyak dari waktu yang Anda gunakan untuk berbicara.

Ini akan memastikan Anda terus belajar serta memperbaiki diri.

- *Gerald McGinnis* -

*Presiden Merangkap Direktur Utama
Respironics, Inc.*

Yang penting adalah apa yang Anda pelajari setelah mengetahui semuanya.

- *John Wooden* -

Pelatih Basket yang Namanya Tertera Pada Hall of Fame

Kesuksesan Menyamar Sebagai Pengembra

Jika Anda melihat gambaran pria kecil dengan kumis kecil, membawa tongkat, dan mengenakan celana *baggy*, sepatu besar yang aneh, dan topi, Anda langsung tahu bahwa itu adalah Charlie Chaplin. Boleh jadi semua orang mengenalinya. Di tahun 1910-an dan 1920-an, ia adalah orang yang paling terkenal di bumi ini. Jika kita mengamati selebriti zaman sekarang, satu-satunya orang yang sama popularitasnya dengan Charlie Chaplin hanyalah Michael Jordan. Untuk mengetahui siapa yang lebih hebat, kita harus menunggu tujuh puluh lima tahun lagi dan mencari tahu seberapa baiknyakah semua orang mengingat Michael.

Ketika Chaplin lahir, tak seorang pun pernah menyangka bahwa ia akan menjadi tenar. Dilahirkan dalam kemiskinan sebagai putera pemusik Inggris, ia tinggal di jalanan ketika ibunya dimasukkan ke lembaga pemasyarakatan. Setelah bertahun-tahun di rumah penampungan serta yatim piatu, ia mulai bekerja di panggung untuk menunjang hidupnya. Di usia tujuh belas tahun, ia sudah menjadi aktor yang sangat berpengalaman. Pada tahun 1914, di pertengahan usia dua puluhan, ia bekerja pada Mack Sennett di Keystone Studios di Hollywood, dengan upah \$150 per minggu. Selama tahun pertama dari bisnis film itu, ia membuat tiga puluh lima film sebagai aktor, penulis, dan sutradara. Semua orang segera mengakui talentanya, dan popularitasnya pun meningkat. Setahun kemudian, ia mendapatkan upah \$1,250 per minggu. Lalu pada tahun 1918, ia melakukan sesuatu yang belum pernah didengar orang sebelumnya. Ia menandatangani kontrak senilai \$1 juta untuk pertama kalinya dalam industri hiburan. Ia sudah kaya; ia sudah terkenal; dan ia menjadi pembuat film paling berkuasa di dunia, di usia yang baru dua puluh sembilan tahun.

Chaplin sukses karena ia sangat berbakat dan antusias. Namun ciri-ciri itu didorong oleh sikap mau belajar. Ia terus berupaya untuk

tumbuh, belajar, dan menyempurnakan aktingnya. Bahkan, ketika ia sudah sangat terkenal serta mendapatkan bayaran tertinggi *di dunia* sekalipun, ia tidak puas dengan status quo.

Chaplin menjelaskan keinginannya untuk memperbaiki diri kepada seorang pewawancara:

“Ketika saya menonton salah satu film saya yang ditayangkan kepada hadirin, saya selalu memperhatikan apa yang tidak membuat mereka tertawa. Jika beberapa hadirin tidak tertawa melihat akting yang saya maksudkan untuk melucu, saya langsung merobek-robek adegan tersebut dan berusaha menemukan apa yang keliru dengan gagasannya atau cara saya menampilkannya. Jika saya mendengar tawa padahal adegan tersebut tidak saya maksudkan untuk melucu, saya akan bertanya kepada diri sendiri mengapa orang tertawa menyaksikannya.”

Dorongan untuk mengembangkan diri itu menjadikannya sukses secara ekonomi dan membawa tingkat kesempurnaan yang tinggi pada segala yang dilakukannya. Di zaman itu, karya Chaplin dianggap sebagai hiburan yang mengagumkan. Seiring dengan berjalaninya waktu, ia dikenal sebagai seorang pelawak yang jenius. Saat ini, banyak filmnya dianggap sebagai mahakarya dan ia dihargai sebagai salah seorang pembuat film terbesar sepanjang zaman. Penulis naskah film sekaligus kritikus film, James Agee menulis, “Pantomim yang terbaik, emosi yang terdalam, serta persajakan yang paling kaya serta paling menggugah ada dalam karya Chaplin.”

Seandainya Chaplin menggantikan sikap mau belajarnya itu dengan kepuasan diri yang sombong ketika ia sukses, namanya akan disejajarkan dengan Ford Sterling atau Ben Turpin, bintang film bisu yang sudah dilupakan orang. Namun Chaplin terus tumbuh dan belajar sebagai seorang aktor, sutradara, dan akhirnya menjadi

eksekutif film. Ketika ia belajar dari pengalaman bahwa para pembuat film ditentukan nasibnya oleh studio serta distributor, ia mulai membentuk organisasinya sendiri, yaitu United Artists, bersama dengan Douglas Fairbanks, Mary Pickford, dan D.W. Griffith. Perusahaan film ini masih beroperasi hingga sekarang.

Mengungkapkan

Para pemimpin menghadapi bahaya jika bersikap puas diri dengan *status quo*. Toh jika seorang pemimpin sudah memiliki pengaruh serta mencapai tingkat kehormatan tertentu, untuk apa ia terus mengembangkan diri?

Jawabannya sederhana:

Pengembangan diri Anda menentukan siapa Anda sesungguhnya.
Siapa Anda sesungguhnya menentukan siapa yang akan tertarik kepada Anda.
Siapa yang tertarik kepada Anda menentukan kesuksesan organisasi Anda.

Jika ingin mengembangkan organisasi, *Anda* harus tetap mau belajar.

Izinkan saya memberi Anda lima panduan untuk menumbuhkan dan mempertahankan sikap mau belajar:

1. Obatilah penyakit tujuan Anda.

Ironisnya, kurangnya sikap mau belajar sering kali berakar pada prestasi. Ada orang yang keliru karena memercayai bahwa jika mereka dapat mencapai sasaran tertentu, mereka tidak perlu mengembangkan diri lagi. Itu bisa terjadi dalam berbagai kondisi, seperti meraih gelar, mencapai posisi yang diinginkan,

mendapatkan penghargaan tertentu, atau mencapai sasaran keuangan. Para pemimpin yang efektif tidak mungkin berpikir seperti itu. Begitu mereka berhenti mengembangkan diri, potensi mereka akan lenyap, termasuk potensi organisasinya. Ingatlah kata-kata Ray Kroc, “Selama Anda tetap hijau, Anda akan tetap bertumbuh. Begitu Anda matang, Anda akan mulai membusuk.”

2. Atasilah kesuksesan Anda.

Satu lagi ironi dari sikap mau belajar adalah bahwa sukses sering membuat kita tidak lagi mau belajar. Para pemimpin yang efektif tahu bahwa yang membantu mereka sampai ke sana takkan membantu mereka bertahan di sana. Jika Anda sudah sukses di masa lalu, hati-hatilah. Renungkanlah, “Jika yang Anda lakukan kemarin masih tampak hebat bagi Anda hari ini, Anda belum berbuat banyak.”

3. Jangan ambil jalan pintas.

Teman saya, Nancy Dornan mengatakan, “Jarak terjauh antara dua titik adalah jalan pintas.” Itu memang benar. Demi apa pun yang berharga dalam hidup ini, ada harga yang harus Anda bayar. Saat Anda ingin mengembangkan diri di bidang tertentu, cari tahulah harga yang harus dibayar. Putuskan untuk membayarnya.

4. Tukarkanlah harga diri Anda.

Sikap mau belajar menuntut kita untuk mengakui bahwa kita tidak mengetahui segalanya dan itu bisa membuat kita tampak payah. Selain itu, jika terus belajar, kita juga harus terus membuat kekeliruan-kekeliruan. Namun seperti yang dikatakan penulis serta pengrajin yang ahli, Elbert Hubbard, “Kekeliruan terbesar yang dapat dibuat seseorang dalam hidupnya adalah terus menerus takut membuat kekeliruan.” Anda tidak mungkin bangga dan mau belajar sekaligus.

Emerson menulis, "Untuk segala yang Anda dapatkan, Anda akan kehilangan sesuatu." Untuk mengembangkan diri, lupakanlah harga diri Anda.

5. Jangan pernah membayar kekeliruan yang sama dua kali.

Teddy Roosevelt menyatakan, "Orang yang tidak membuat kekeliruan, tidak akan membuat kemajuan." Itu benar. Namun pemimpin yang terus saja membuat kekeliruan yang *sama* juga tidak membuat kemajuan. Sebagai pemimpin yang mau belajar, Anda akan membuat kekeliruan, namun ingatlah selalu pelajaran apa yang Anda peroleh darinya. Jika tidak, Anda akan membayarnya lebih dari sekali.

Merenungkannya

Ketika masih kecil, saya melihat tanda ini di sebuah toko di pedalaman Ohio: "jika Anda tidak suka panen yang Anda tuai, periksalah benih yang Anda tabur". Walaupun tanda itu adalah iklan untuk benih, ada prinsip mengagumkan terkandung di dalamnya.

Panen seperti apakah yang Anda tuai? Apakah hidup serta kepemimpinan Anda tampaknya semakin baik setiap harinya, bulan demi bulan, dan tahun demi tahun? Atau, apakah Anda terus saja berjuang hanya untuk mempertahankan diri? Jika Anda tidak berada di tempat yang Anda kehendaki sekarang ini, masalah Anda mungkin saja kurangnya sikap mau belajar. Kapankah terakhir kalinya Anda melakukan sesuatu untuk pertama kalinya? Kapankah terakhir kalinya Anda membuat diri Anda rentan dengan mengerjakan sesuatu yang bukan bidang Anda? Amatilah sikap Anda terhadap pengembangan diri dan belajar selama beberapa hari atau minggu mendatang serta amati di mana posisi Anda.

Menerapkannya

Untuk meningkatkan sikap mau belajar, lakukan hal-hal berikut ini:

- **Amatilah reaksi Anda terhadap kekeliruan.** Apakah Anda mengakui kekeliruan-kekeliruan Anda? Apakah Anda meminta maaf? Atau apakah Anda bersikap membela diri? Amatilah diri Anda sendiri dan mintalah pendapat seorang teman yang dapat dipercaya. Jika reaksi Anda buruk, atau Anda tidak membuat kekeliruan sama sekali, Anda perlu memperbaiki sikap mau belajar.
- **Cobalah sesuatu yang baru.** Lakukan sesuatu yang berbeda hari ini, yang akan meregangkan Anda secara emosional, atau fisik. Tantangan akan mengubah kita menjadi lebih baik. Jika Anda benar-benar ingin mengembangkan diri, jadikanlah tantangan baru sebagai bagian dari kegiatan Anda sehari-hari.
- **Belajarlah di bidang yang menjadi kekuatan Anda.** Selama satu tahun, bacalah enam hingga dua belas buku tentang kepemimpinan atau bidang spesialisasi Anda. Teruslah belajar di bidang dimana Anda sudah menjadi ahli sehingga Anda tidak sampai tidak mau belajar.

Melatihnya Setiap Hari

Setelah memenangkan kejuaraan dunianya yang ketiga, penunggang sapi, Tuff Hedeman, tidak mengadakan perayaan besar. Ia segera melanjutkan perjalanannya ke Denver untuk memulai musim yang baru dan seluruh prosesnya pun diulang lagi. Komentarnya, “Sapi itu takkan peduli dengan apa yang saya lakukan minggu lalu.” Entah Anda seorang pemula yang belum teruji kemampuannya atau orang sukses yang memiliki pengalaman bertahun-tahun, jika esok Anda ingin menjadi juara, bersikaplah mau belajar saat ini.



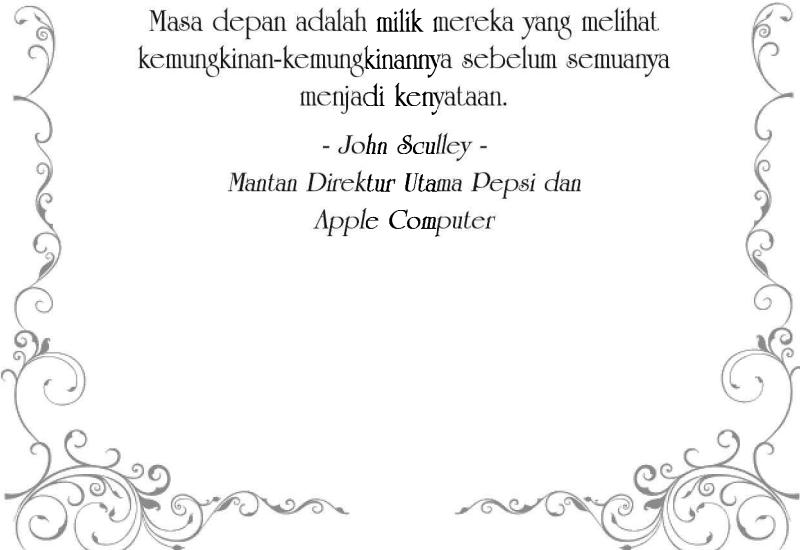
21

IMPIAN

Anda Hanya Dapat Meraih Apa yang Dapat
Anda Lihat

Keberanian seorang pemimpin besar untuk
memenuhi impiannya adalah berkat semangatnya,
bukan posisinya.

- *John C. Maxwell* -



Masa depan adalah milik mereka yang melihat
kemungkinan-kemungkinannya sebelum semuanya
menjadi kenyataan.

- *John Sculley* -
*Mantan Direktur Utama Pepsi dan
Apple Computer*

Tak Ada Cat yang Mengelupas ... Semua Kudanya Harus Bisa Melompat

Salah seorang pemimpin terbesar di abad kedua puluh adalah Walt Disney. Seseorang yang dapat menciptakan film kartun bersuara yang pertama, kartun berwarna yang pertama, dan film kartun yang pertama, pasti memiliki impian. Namun maha karya Disney adalah Disneyland dan Walt Disney World. Percikan impian itu berasal dari tempat yang tidak diduga.

Ketika dua puteri Walt masih kecil, ia suka membawa mereka ke sebuah taman hiburan di Los Angeles pada hari Sabtu pagi. Kedua puterinya senang, ia pun senang. Sebuah taman hiburan adalah surga bagi anak-anak, dengan suasana yang mengagumkan, aroma *popcorn* dan permen kapas, papan iklan warna-warni, dan suara anak-anak berteriak ketika *roller-coaster* meluncur ke bawah.

Walt paling senang dengan mainan *carousel* (kuda putar). Ketika ia mendekatinya, ia melihat gambaran kabur saling balapan di tengah musik yang energik. Namun ketika mendekati *carousel* itu, ia merasa ia terkecoh. Yang ia temukan adalah kuda kayu yang jelek dan terkelupas catnya di sana-sini. Ia juga melihat bahwa kuda-kuda di lingkaran luar sajalah yang naik turun. Yang lainnya hanya diam, terpaku di lantai.

Kekecewaan sang pembuat kartun itu membuatnya memiliki sebuah impian besar. Di dalam pikirannya ia melihat sebuah taman hiburan yang benar-benar menyenangkan, di mana anak-anak maupun orang dewasa dapat menikmati suasana karnaval tanpa melihat permainan yang sudah pudar warna serta mengelupas catnya di sana-sini, tidak seperti sirkus atau karnaval yang ada hanya untuk sementara saja. Impiannya menjadi Disneyland. Seperti yang dikatakan oleh Larry Taylor dalam buku *Be an Orange*, impian Walt dapat diringkas seperti ini, "Tak ada cat yang mengelupas. Semua kudanya bisa melompat."

Mengungkapkannya

Impian adalah segalanya bagi seorang pemimpin. Impian itu benar-benar tak tergantikan. Mengapa? Karena impianlah yang memimpin para pemimpin. Impian melukiskan sasarannya. Impian memicu serta membuat semangat makin kuat, dan mendorongnya maju. Impian juga memicu pengikutnya. Tunjukkan pada saya seorang pemimpin yang tidak memiliki impian dan saya akan menunjukkan pada Anda orang yang tidak pernah ke mana-mana atau hanya berlari di tempat.

Untuk memahami impian serta bagaimana impian menjadi bagian dari hidup seorang pemimpin yang baik, pahamilah hal-hal berikut:

1. Impian dimulai dari dalam.

Kadang kala, ketika sedang mengajar di konferensi, ada orang meminta saya untuk memberinya impian bagi organisasinya. Namun saya tak dapat melakukannya. Anda tidak dapat membeli, mengemis, atau meminjam impian. Impian harus datang dari dalam. Bagi Disney, impian tidak pernah menjadi masalah. Karena kreativitas serta hasratnya untuk mencapai kesempurnaan, ia *selalu* melihat kemungkinannya.

Jika Anda tidak memiliki impian, carilah dalam diri sendiri. Keluarkanlah semua karunia alami serta hasrat Anda. Pelajarilah panggilan Anda jika ada. Jika Anda masih juga belum menemukan impian Anda, pertimbangkanlah kemungkinan untuk bekerjasama dengan seorang pemimpin yang impiannya memotivasi Anda. Jadilah mitranya. Itulah yang dilakukan oleh saudara Walt Disney, Roy. Ia adalah usahawan yang baik dan pemimpin yang dapat membuat segalanya menjadi kenyataan, namun Walt-lah yang memberikan impiannya. Bersama-sama, mereka menjadi tim yang hebat.

2. Impian timbul dari pengalaman.

Impian bukanlah suatu kualitas mistis yang muncul dari suatu kekosongan, seperti yang tampaknya diyakini oleh beberapa orang. Impian tumbuh dari masa lalu seorang pemimpin serta sejarah orang-orang di sekelilingnya. Itulah kasus dari Disney, yang juga benar bagi semua pemimpin. Bicaralah kepada pemimpin yang mana pun, maka rasanya Anda akan menemukan peristiwa-peristiwa kunci di masa lalunya, yang berperan penting dalam penciptaan impiannya.

3. Impian memenuhi kebutuhan orang lain.

Impian benar-benar luas jangkauannya. Impian melampaui sesuatu yang dapat dicapai seorang individu. Jika impian itu benar-benar berharga, impian itu akan lebih dari sekadar *melibatkan* orang lain. Impian itu akan *memberikan nilai tambah* kepada orang lain. Jika impian Anda tidak melayani orang lain, impian Anda mungkin terlalu kecil.

4. Impian membantu Anda mengumpulkan sumber-sumber daya.

Salah satu keuntungan paling berharga dari sebuah impian adalah sifatnya yang seperti magnet: menarik, menantang, dan mempersatukan orang. Impian juga menarik dukungan dana serta sumber-sumber daya lainnya. Semakin besar impiannya, semakin banyak pemenang yang akan tertarik kepadanya. Semakin menantang impiannya, semakin keras para partisipannya berjuang untuk mewujudkannya. Edwin Land, pendiri Polaroid, menasehati, “Hal pertama yang perlu Anda lakukan adalah mengajari orang yang bersangkutan untuk merasa bahwa impian itu sangat penting dan hampir tidak mungkin diwujudkan. Itu akan membuat para pemenang terdorong.”

Merenungkannya

Dari manakah asalnya impian itu? Untuk menemukan impian yang tak tergantikan bagi kepemimpinan, Anda harus menjadi pendengar yang baik. Anda harus mendengar beberapa suara.

Suara Hati

Seperti yang telah saya katakan, impian dimulai dari dalam. Tahukah Anda apa tujuan hidup Anda? Apakah yang menggugah hati Anda? Apakah yang Anda impikan? Jika yang sedang Anda kejar dalam hidup ini bukan berasal dari hasrat hati — dari pemikiran mendalam mengenai siapa diri Anda dan apa yang Anda yakini, Anda takkan dapat mencapainya.

Suara Tidak Senang

Dari manakah asalnya inspirasi atas gagasan besar? Dari memperhatikan apa yang *tidak* efektif. Tidak puas dengan *status quo* adalah katalisator besar untuk terciptanya sebuah impian. Apakah Anda berpuas diri? Atau apakah Anda gatal untuk mengubah dunia Anda? Tak ada pemimpin besar dalam sejarah yang pernah berjuang untuk mencegah perubahan.

Suara Sukses

Tak seorang pun dapat menyelesaikan hal-hal besar sendirian. Untuk memenuhi sebuah impian yang besar, Anda membutuhkan tim yang baik. Namun Anda juga membutuhkan nasihat yang baik dari seseorang yang sudah melalui perjalanan kepemimpinan itu lebih dulu dari Anda. Jika Anda ingin memimpin orang lain menjadi orang besar, carilah seorang pembimbing. Apakah Anda memiliki penasihat yang dapat membantu Anda mempertajam impian Anda?

Suara yang Lebih Tinggi

Walaupun memang benar bahwa impian Anda harus datang dari dalam, janganlah membatasinya dengan kemampuan Anda yang terbatas. Sebuah impian yang benar-benar berharga harus melibatkan Tuhan. Hanya DiaLah yang mengetahui kemampuan Anda yang sepenuhnya. Ketika mencari sebuah impian, sudahkah Anda melihat melampaui diri sendiri, bahkan melampaui hidup Anda sendiri? Jika belum, mungkin Anda melewatkannya potensi Anda yang sesungguhnya dan hal-hal terbaik dari kehidupan ini bagi Anda.

Menerapkannya

Untuk meningkatkan impian Anda, lakukan hal-hal berikut ini:

- ***Ukurlah diri Anda.*** Jika sebelumnya Anda pernah memikirkan impian bagi hidup Anda dan mengutarakannya, ukurlah seberapa baik Anda melaksanakannya. Bicaralah kepada beberapa orang kunci, seperti pasangan Anda, teman dekat, dan karyawan-karyawan kunci; mintalah mereka untuk mengutarakan apa impian Anda menurut mereka. Jika mereka dapat mengutarakannya, maka mungkin Anda sudah menjalannya.
- ***Tuliskanlah impian Anda.*** Jika Anda pernah memikirkan impian Anda namun tidak pernah menuliskannya, luangkan waktu untuk menuliskannya hari ini. Menulis akan memperjelas pemikiran Anda. Begitu Anda menulisnya, evaluasilah apakah impian tersebut layak, lalu kejarnlah dengan seluruh kemampuan Anda.
- ***Periksalah isi hati Anda.*** Jika Anda belum berbuat banyak dalam hal impian, luangkan beberapa minggu atau beberapa bulan mendatang untuk merenungkannya. Renungkanlah apa yang benar-benar berdampak pada Anda.

Apakah yang membuat Anda menangis?

Apakah yang membuat Anda bermimpi?

Apakah yang membuat Anda berenergi?

Selain itu, renungkanlah juga apa yang Anda ingin lihat berubah di dunia, di sekeliling Anda. Keadaan apa yang masih belum berubah namun sesungguhnya masih bisa diubah? Begitu gagasan-gagasan Anda mulai semakin jelas, tuliskanlah dan bicarakanlah dengan seorang pembimbing.

Melatihnya Setiap Hari

Dari tahun 1923 hingga tahun 1955, Robert Woodruff menjabat sebagai presiden dari Coca-Cola. Selama itu, ia ingin Coca-Cola tersedia bagi setiap buruh Amerika di seluruh dunia dengan harga lima sen, berapa pun biaya produksinya. Sungguh sasaran yang berani! Namun itu tidak ada apa-apanya dibandingkan dengan gambaran yang lebih besar di benaknya. Seumur hidupnya, ia ingin agar setiap orang di seluruh dunia pernah mencicipi Coca-Cola. Jika Anda melihat ke dalam hati serta jiwa Anda, impian apakah yang *Anda lihat?*



Kesimpulan

Saya harap Anda senang membaca *21 Ciri Pokok Seorang Pemimpin* ini dan telah memetik manfaat dengan melakukan latihan dalam bagian “Menerapkannya” pada setiap bab. Semua latihan itu dirancang untuk membantu Anda menguasai masing-masing karakter dan mulai menjalani proses pengembangan diri pribadi yang terus bertumbuh dalam hidup Anda.

Saya ingin mendorong Anda untuk terus mengembangkan diri sebagai pemimpin. Bacalah kembali buku ini secara berkala untuk mengukur seberapa jauh perkembangan Anda dan buatlah program yang konsisten dari pengalaman Anda membaca buku, mendengarkan kaset, dan mengikuti konferensi yang akan memajukan Anda. Jika dalam prosesnya Anda membutuhkan bantuan sumber-sumber lain, hubungilah organisasi saya. Kami dengan senang hati akan mengirimkan sebuah katalog serta jadwal konferensi yang berlaku.

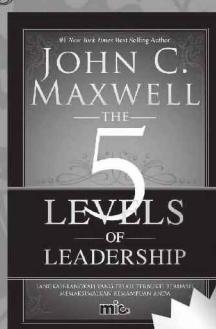
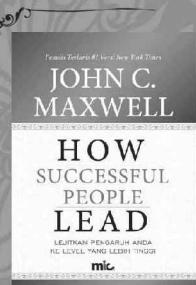
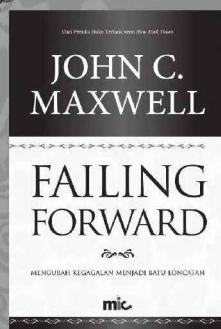
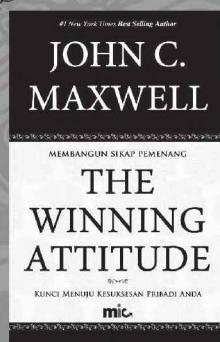
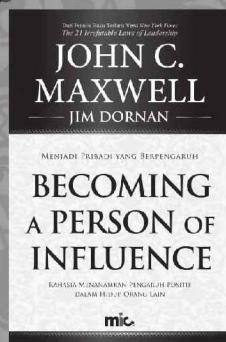
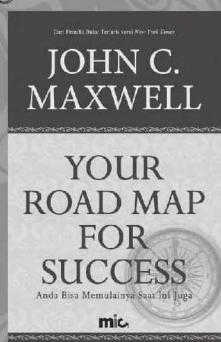
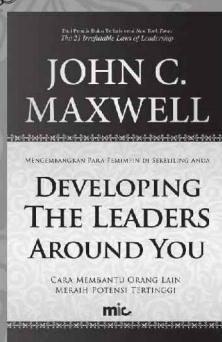
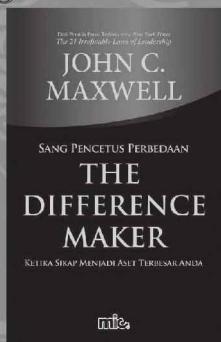
Saya juga ingin mendorong Anda untuk menemukan para pemimpin lain yang dapat membimbing Anda secara pribadi atau lewat buku serta kaset. Satu-satunya cara untuk membuat orang *ingin* mengikuti Anda adalah dengan terus bertumbuh dan mempelajari kepemimpinan. Semoga sukses.



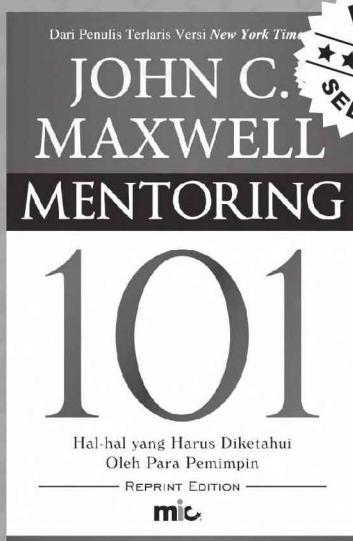
Tentang Penulis

JOHN C. MAXWELL adalah seorang ahli kepemimpinan, pembicara, dan penulis, yang telah menjual lebih dari tiga belas juta buku. Organisasinya telah melatih lebih dari dua juta pemimpin di seluruh dunia. Dr. Maxwell adalah pendiri dari EQUIP dan INJOY Stewardship Services. Setiap tahun ia menjadi pembicara bagi perusahaan Fortune 500, para pemimpin pemerintahan internasional, dan organisasi-organisasi seperti Akademi Militer Amerika Serikat di West Point dan National Football League. Sebagai penulis buku terlaris versi *New York Times*, *Wall Street Journal*, dan *Business Week*, Maxwell diberi gelar Guru Kepemimpinan Terbaik di Dunia oleh Leadershipgurus.net. Ia juga adalah salah satu dari dua puluh lima penulis dan seniman yang namanya masuk dalam Amazon.com's 10th Anniversary Hall of Fame.

John C. Maxwell SERIES



dapatkan
koleksi buku
terbitan lain dari
mic
PUBLISHING



dapatkan
koleksi buku
terbitan lain dari
mic
PUBLISHING

MENTORING 101

Hal-hal yang Harus Diketahui oleh Para Pemimpin

- John C. Maxwell -

ANDA HARUS MEMILIH SIAPA YANG AKAN MENERUSKAN KEPEMIMPINAN ANDA

Untuk melakukannya , persiapkan orang-orang yang akan
meneruskan kepemimpinan Anda.

Untuk mempersiapkan mereka, bantulah mereka agar dapat
bekerja lebih baik.

Untuk membantu mereka agar dapat bekerja lebih baik,
ciptakanlah lingkungan yang tepat.

Untuk mengetahui caranya, bacalah MENTORING 101.

Dari Penulis Terlaris Versi *New York Times*

JOHN C. MAXWELL LEADERSHIP



101

Hal-hal yang Harus Diketahui
Oleh Para Pemimpin

REPRINT EDITION

mic.

Dari Penulis Terlaris Versi *New York Times*

JOHN C. MAXWELL SUCCESS

101

Hal-hal yang Harus Diketahui
Oleh Para Pemimpin

REPRINT EDITION

mic.