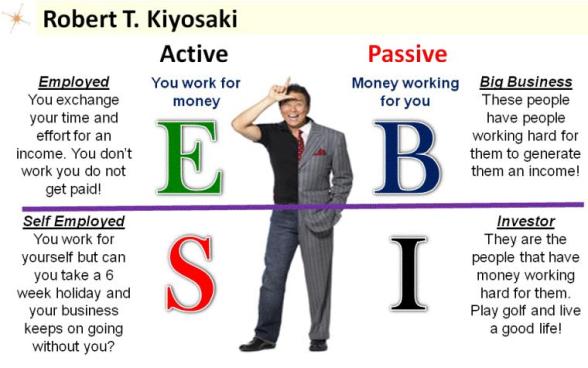
Model Kiyosaki

****

**Robert T. Kiyosaki membagi profesi kedalam 4 Kuadran, atau yang disebut dengan Cash Flow Quadrant:**

1. **Kuadran E (Empolyee)** adalah orang-orang untuk menghasilkan uang, diabekerja pada orang lain, atau bekerja di sebuah perusahaan. Mereka biasanya mendapatkan GAJI bulanan sebagai upah mereka bekerja sesuai dengan yang telah disepakati bersama.
   * Kelebihan     : Mendapat kepastian Gaji Bulanan
   * Resiko            : Tidak memiliki kebebasan waktu, tidak memiliki kebebasan menentukan besarnya penghasilan, nasibnya tergantung atasan atau yang mempekerjakan. Jika sudah tidak dibutuhkan, bisa diberhentikan sewaktu-waktu.
2. **Kuadran S (Self-Employeed)** adalah kelompok Profesional seperti Dokter Praktek, Guru Privat, Tukang Becak, Penjual Pecel yang berjualan sendiri dll.
   * Kelebihan      : Sedikit berbeda dengan Kuadran E, orang-orang di kuadran S lebih memiliki kebebasan waktu, dan kebebasan dalam menentukan penghasilan mereka. Semakin giat mereka bekerja, semakin besarlah penghasilan mereka
   * Resiko           : Jika mereka sakit, dan tidak bekerja, maka mereka tidak mendapat uang sama sekali.
3. **Kuadran B (Business Person)** adalah kelompok Pengusaha. Yang dimaksud dengan Buiness Person oleh Robert T Kiyosaki adalah orang yang memiliki usaha yang bisa berjalan tanpa sang pemilik harus selalu hadir. Usaha jalan, sang pemilik jalan-jalan. Itu lah gambarannya.
   * Kelebihan        :Memiliki kebebasan menentukan berapa besar uang yang ingin didapat, Memiliki kebebasan waktu 3. Membuka lapangan kerja baru
   * Resiko              :  Jika gagal, resikokerugian ditanggung sendiri.
4. **Kuadran I (Investor).** Ini adalah kuadran orang yang sudah punya cukup uang untuk diinvestasikan ke usaha orang lain. Di level ini mereka sudah tidak perlu bekerja. Uanglah yang bekerja untuk mereka. Mereka tinggal membeli produk-produk investasi yang tersedia seperti Deposito, Saham, Obligasi dll.
   * Kelebihan          :  Uang bekerja untuk kita
   * Resiko               :  Jika salah perhitungan, uang bisa melayang dalam sekejap mata.

Jika kita memiliki cita-cita menjadi seorang pengusaha, kita bisa memulainya dari kuadran S. Karena kita memang harus belajar dan melatih diri kita sendiri dulu untuk menjalankan usaha kita sendiri sebelum kita membayar orang lain untuk menjalankannya. Hal ini penting karena sebagai seorang pengusaha, kita harus tahu hal-hal teknis di lapangan. Why? Salah satunya adalah untuk memperkecil resiko ditipu karyawan yang nakal. Tetepi yang lebih penting dari itu adalah kita bisa menentukan solusi dengan lebih tepat dan cepat jika terjadi masalah, karena kita betul-betul memahami kondisi di lapangan.

Jadi, ngomong-ngomong, Anda mau di kuadran yang mana nih?

Kalau saya pilih di kuadran B dan I. Why? Lebih banyak uang, lebih punya waktu untuk keluarga dan bisa lebih bermanfaat bagi banyak orang

7 Kebiasaan Orang yang Sangat Efektif oleh Stephen R Covey

Dalam Buku ini diawali dengan penjelasan tentang berapa banyak individu yang telah mencapai tingkat keberhasilan luar biasa tapi masih mendapati diri mereka berjuang untuk  kebutuhan batin dengan mengembangkan efektivitas pribadi dan meningkatkan hubungan yang sehat dengan orang lain.

Menurut buku ini cara kita melihat dunia sepenuhnya didasarkan pada persepsi kita sendiri. Untuk mengubah situasi tertentu, kita harus mengubah diri kita sendiri, dan untuk mengubah diri kita sendiri, kita harus bisa mengubah persepsi kita.

Dalam mempelajari lebih dari 200 tahun literatur tentang konsep “kesuksesan,” di buku ini Steven Covey mengidentifikasi perubahan yang sangat penting dalam cara manusia mendefinisikan kesuksesan dari waktu ke waktu.

Di masa lalu, fondasi kesuksesan didasarkan pada etika karakter (hal-hal seperti integritas, kerendahan hati, kesetiaan, kesederhanaan, keberanian, keadilan, kesabaran, industri, kesederhanaan, kerendahan hati, dan Golden rules). Tapi mulai sekitar tahun 1920-an, cara orang melihat kesuksesan beralih ke apa yang oleh Steven Covey sebut “etika kepribadian” (di mana kesuksesan adalah fungsi kepribadian, citra publik, sikap dan perilaku).

Saat ini, banyak orang mencari perbaikan dengan cara Instant. Mereka melihat orang yang  sukses atau organisasi yang sukses dan bertanya, “Bagaimana Anda melakukannya? Ajari saya teknik yang Anda jalankan!” Tapi “jalan pintas” yang kita cari, dan berharap bisa menghemat waktu dan usaha dan tetap mencapai hasil yang diinginkan, hanyalah seperti penutup luka yang akan menghasilkan solusi jangka pendek, mereka tidak mengatasi kondisi yang sangat mendasarinya.

“Cara kita melihat masalah adalah masalahnya itu sendiri,” tulis Covey. Kita harus membiarkan diri kita mengalami perubahan paradigma – untuk mengubah diri kita secara fundamental dan tidak hanya mengubah sikap dan perilaku kita di tingkat awal,  untuk mencapai perubahan yang sebenarnya.

Berikut ini adalah ketujuh kebiasaan orang yang sangat efektif :

1. Menjadi proaktif
2. Memulai dengan tujuan akhir
3. Mendahulukan yang utama
4. Berpikir menang menang
5. Berusaha untuk memahami lebih dahulu baru dipahami
6. Mewujudkan sinergi
7. Mengasah gergaji

Ke-7 kebiasaan efektif ini, di kelompokan menjadi 3 bagian. Yaitu :

* Kebiasaan 1, 2, dan 3 berfokus pada penguasaan diri dan berpindah dari ketergantungan ke kemandirian.
* Kebiasaan 4, 5, dan 6 berfokus pada pengembangan kerja tim, kolaborasi, dan kemampuan komunikasi, dan bergerak dari kemandirian menuju saling ketergantungan.
* Kebiasaan 7 difokuskan pada pertumbuhan dan peningkatan yang berkesinambungan, dan mewujudkan semua kebiasaan lainnya.

**Kebiasaan 1 : Menjadi proaktif**

Kita yang bertanggung jawab, Kita memilih naskah kita untuk menjalani hidup kita. Gunakan kesadaran diri ini untuk bersikap proaktif dan bertanggung jawab atas pilihan Anda.

Kebiasaan pertama yang dilihat Covey adalah bersikap proaktif. Apa yang membedakan kita sebagai manusia dari semua hewan lain adalah kemampuan inheren kita untuk memeriksa karakter kita sendiri, untuk memutuskan bagaimana memandang diri sendiri dan situasi kita, dan untuk mengendalikan keefektifan kita sendiri.

Sederhananya, agar bisa efektif seseorang harus proaktif.

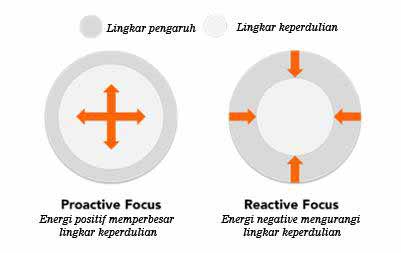
Orang yang reaktif mengambil sikap pasif – mereka percaya bahwa dunia sedang terjadi pada mereka. Mereka mengatakan hal-hal seperti:

* “Tidak ada yang bisa saya lakukan. “
* “Begitulah aku.”

Mereka berpikir masalahnya adalah “di luar sana” – tapi pikiran itulah yang sebenarnya  adalah masalahnya. Reaktivitas menjadi ramalan yang dipenuhi sendiri, dan orang yang reaktif merasa semakin menjadi korban dan tidak terkendali.  
  
Orang yang proaktif menyadari bahwa mereka memiliki tanggung jawab – atau “kemampuan merespon”, yang oleh Covey definisikan sebagai kemampuan untuk memilih bagaimana Anda akan merespons stimulus atau situasi tertentu.

***“Hal Ini ada karena izin dari kita, atau kita menyetujui apa yang terjadi pada kita, itu menyakitkan kita jauh lebih banyak daripada yang terjadi pada kita di saat pertama kali. “-Stephen Covey***

Agar menjadi proaktif, kita harus berfokus pada Lingkaran Pengaruh yang ada di dalam Lingkaran Kepedulian kita – dengan kata lain, kita harus mengerjakan hal-hal yang dapat kita lakukan.

[](https://lcmmaestro.com/wp-content/uploads/2017/11/media-20171123.jpg)

Energi positif yang kita pakai akan menyebabkan Lingkaran Pengaruh kita berkembang.  
  
Orang yang reaktif, di sisi lain, fokus pada hal-hal yang ada dalam Lingkaran Keperdulian mereka namun tidak dalam Lingkaran Pengaruh mereka, yang menyebabkan menyalahkan faktor eksternal, yang memancarkan energi negatif, dan menyebabkan Lingkaran Pengaruh mereka menyusut.

Praktek Kebiasaan Sukses 1 :  
  
Tantang diri Anda untuk menguji prinsip proaktif dengan melakukan hal berikut:

1. Mulai mengganti bahasa reaktif dengan bahasa proaktif.  
   Reaktif = “Dia membuatku sangat marah.”  
   Proaktif = “Saya mengendalikan perasaan saya sendiri.”
2. Mengkonversi tugas reaktif menjadi proaktif.

**Kebiasaan  2 : Mulailah dengan Tujuan Akhir**

Mulailah dengan tujuan yang jelas dalam pikiran. Covey mengatakan bahwa kita dapat menggunakan imajinasi kita untuk mengembangkan visi tentang apa yang kita inginkan dan menggunakan hati nurani kita untuk menentukan nilai-nilai apa yang akan membimbing kita.  
  
Sebagian besar dari kita begitu mudahnya menyibukkan diri. Kita bekerja keras untuk meraih kemenangan dan promosi, pendapatan lebih tinggi, lebih banyak pengakuan. Tapi kita jarang atau mungkin tidak pernah berhenti untuk mengevaluasi makna di balik kesibukan ini, di balik kemenangan ini – kita tidak bertanya pada diri sendiri apakah hal-hal yang kita fokuskan begitu dalam, adalah apa yang sebenarnya penting bagi kita.  
  
Kebiasaan ke 2 menunjukkan bahwa, dalam segala hal yang kita lakukan, kita harus mulai dengan tujuan akhir di dalam pikiran. Mulailah dengan tujuan yang jelas. Dengan begitu, kita bisa memastikan langkah-langkah yang kita ambil berada dalam arah yang benar.

***Sangat mudah terjebak dalam perangkap aktivitas, dalam kesibukan hidup, untuk bekerja lebih keras dan sulit dalam menaiki tangga kesuksesan hanya untuk menemukan bahwa itu bersandar pada dinding yang salah. “-Stephen Covey***

Covey menekankan bahwa kesadaran diri kita memberdayakan kita untuk membentuk kehidupan kita sendiri, Daripada menjalani hidup kita secara default, atau berdasarkan pada standar atau preferensi orang lain.  
  
Dimulai dengan akhir dalam pikiran juga sangat penting bagi bisnis. Menjadi manajer adalah tentang mengoptimalkan efisiensi. Tapi menjadi pemimpin adalah tentang menetapkan visi strategis yang tepat untuk organisasi Anda, dan bertanya, “Apa yang ingin kita capai?”  
  
Sebelum kita sebagai individu atau organisasi dapat mulai menetapkan dan mencapai tujuan, kita harus dapat mengidentifikasi nilai-nilai kita. Proses ini mungkin melibatkan beberapa rescripting untuk dapat menegaskan nilai pribadi kita sendiri.  
  
Mengklarifikasi ulang, Covey menjelaskan, mengenali skrip yang tidak efektif yang telah ditulis untuk Anda, dan mengubah skrip tersebut dengan menulis secara proaktif, menulis yang baru yang sesuai dengan nilai Anda sendiri.  
  
Hal ini juga penting untuk mengidentifikasi tujuan kita. Apapun yang menjadi tujuan hidup kita akan menjadi sumber keamanan, bimbingan, kebijaksanaan, dan kekuatan kita.

|  |  |
| --- | --- |
| Anda mungkin akan… | Jika ….. |
| Pasangan | Perasaan aman Anda didasarkan pada cara pasangan Anda memperlakukan Anda. Arah Anda berasal dari kebutuhan / keinginan Anda sendiri dan dari keinginan pasangan Anda |
| Keluarga | keamanan Anda didasarkan pada penerimaan keluarga & memenuhi harapan keluarga. Tindakan Anda dibatasi oleh contoh dari keluarga dan tradisi |
| Uang | Nilai pribadi Anda ditentukan oleh kekayaan bersih Anda; Keuntungan adalah kriteria pengambilan keputusan Anda. |
| Pekerjaan | Anda cenderung mendefinisikan diri Anda dengan peran pekerjaan Anda; Anda membuat keputusan berdasarkan kebutuhan dan harapan pekerjaan Anda. |
| Kepemilikan | keamanan Anda didasarkan pada reputasi Anda, status sosial Anda, atau hal-hal nyata yang Anda miliki; Anda cenderung membandingkan apa yang Anda miliki dengan apa yang dimiliki orang lain. |
| Kesenangan | Anda membuat keputusan berdasarkan apa yang akan memberi Anda kesenangan; Anda melihat dunia dalam hal apa yang ada di dalamnya untuk Anda |
| Teman | keamanan Anda adalah fungsi dari cermin sosial; Anda sangat tergantung pada pendapat orang lain. |
| Musuh | Anda membuat keputusan berdasarkan apa yang akan terjadi pada musuh Anda; Anda bersikap defensif, terlalu reaktif, dan sering paranoid. |
| Tempat Ibadah | Keamanan Anda didasarkan pada aktivitas di rumah ibadah dan penghargaan di mana Anda dipegang oleh orang-orang yang memiliki otoritas atau pengaruh di rumah ibadah; Anda menemukan identitas dan keamanan dalam label dan perbandingan agama. |
| Diri Sendiri | keamanan Anda terus berubah dan bergeser; Anda melihat dunia dengan bagaimana keputusan, kejadian, atau keadaan akan mempengaruhi Anda |

Tujuan kita mempengaruhi kita secara mendasar, hal ini bisa menentukan keputusan, tindakan, dan motivasi harian kita, serta interpretasi kejadian kita.  
  
Namun, Covey mencatat bahwa tidak satu pun tujuan ini yang optimal, dan sebaliknya kita harus berusaha untuk focus kepada prinsip. Kita harus mengidentifikasi prinsip-prinsip abadi dan tidak berubah yang dengannya kita harus menjalani hidup kita. Ini akan memberi kita panduan yang kita butuhkan untuk menyelaraskan perilaku kita dengan keyakinan dan nilai diri kita.

Praktek Kebiasaan Sukses 2:  
  
Tantang diri Anda untuk menguji prinsip memulai  dengan tujuan akhir dengan melakukan hal berikut:

1. **Visualisasikan dengan detail di  pemakaman Anda sendiri**. Siapa disana? Apa yang mereka katakan tentang kamu? Tentang bagaimana Anda menjalani hidup Anda? Tentang hubungan yang Anda miliki? Apa yang Anda ingin mereka katakan? Pikirkan tentang bagaimana prioritas Anda akan berubah jika Anda hanya memiliki waktu 30 hari lagi untuk hidup. Mulai hidup dengan prioritas ini.
2. **Pisahkan peran yang berbeda dalam hidup Anda** – baik profesional, pribadi, atau komunitas – dan cantumkan tiga sampai lima sasaran yang ingin Anda capai untuk masing-masingnya.
3. **Tentukan apa yang membuat Anda takut**. Berbicara di depan umum? Masukan kritis setelah menulis buku? Catatlah skenario terburuk untuk ketakutan terbesar Anda, lalu bayangkan bagaimana Anda menangani situasi ini. Tuliskan dengan tepat bagaimana Anda akan menanganinya.

**Kebiasaan 3 : Mendahulukan yang utama**

Untuk mengelola diri kita secara efektif, kita harus meletakkan hal pertama terlebih dahulu. Kita harus memiliki disiplin untuk memprioritaskan tindakan kita sehari-hari berdasarkan apa yang paling penting, bukan yang paling mendesak.  
  
Dalam Kebiasaan 2, kita membahas pentingnya menentukan nilai dan pemahaman kita tentang apa yang ingin kita capai. Kebiasaan 3 adalah semua tentang benar-benar mengejar tujuan ini, dan menjalankan prioritas kita setiap hari, dari waktu ke waktu.  
  
Untuk menjaga tetap disiplin dan fokus agar tetap berada di jalur menuju tujuan kita, kita harus memiliki kemauan untuk melakukan sesuatu saat kita tidak ingin melakukannya. Kita perlu bertindak sesuai dengan nilai-nilai kita daripada keinginan atau dorongan kita pada saat tertentu.

***“Tantangannya bukanlah mengatur waktu, tapi  mengatur diri kita sendiri.” -Stephen Covey***

Semua kegiatan dapat dikategorikan berdasarkan dua faktor: Mendesak dan penting. Lihatlah matriks manajemen waktu di bawah ini :

[](https://lcmmaestro.com/wp-content/uploads/2017/11/2.jpg)

Kita bereaksi terhadap hal-hal yang mendesak. Kita menghabiskan waktu kita melakukan hal-hal yang tidak penting. Itu berarti kita mengabaikan Kuadran II, yang sebenarnya paling penting dari semuanya.

Jika kita berfokus pada Kuadran I dan menghabiskan waktu kita untuk mengelola krisis dan masalah, itu terus menjadi semakin besar sampai menghabiskan semua waktu kita. Hal ini menyebabkan stres, kelelahan, dan terus memadamkan api semangat.  
  
Jika kita fokus pada Kuadran III, kita menghabiskan sebagian besar waktu kita untuk bereaksi terhadap hal-hal yang tampak mendesak, padahal kenyataannya adalah urgensi yang dirasakan berdasarkan pada prioritas dan harapan orang lain. Hal ini mengarah pada fokus jangka pendek, merasa tidak terkendali, dan hubungan yang dangkal atau rusak.  
  
Jika kita fokus pada Kuadran IV, pada dasarnya kita menjalani kehidupan yang tidak bertanggung jawab. Hal ini sering menyebabkan dipecat dari pekerjaan dan sangat bergantung pada orang lain.  
  
Kuadran II merupakan jantung manajemen pribadi yang efektif. Ini berkaitan dengan hal-hal seperti membangun hubungan, perencanaan jangka panjang, latihan, persiapan – semua hal yang kita tahu perlu kita lakukan tapi entah bagaimana jarang untuk benar-benar melakukannya, karena kuadran ini di rasakan tidak mendesak.

Untuk memfokuskan waktu kita di Kuadran II, kita harus belajar bagaimana mengatakan “tidak” terhadap kegiatan lain, kadang-kadang hal yang tampaknya mendesak. Kita juga perlu bisa mendelegasikan secara efektif.

***“Kuncinya adalah tidak memprioritaskan apa yang ada dalam jadwal Anda, tapi untuk menjadwalkan prioritas Anda.” -Stephen Covey***

Tambahannya, ketika kita fokus pada Kuadran II, itu berarti kita berpikir ke depan, mengerjakan akar, dan mencegah krisis terjadi di tempat pertama! Ini membantu kita menerapkan Prinsip Pareto – 80% hasil Anda berasal dari 20% dari waktu Anda.  
  
Kita harus selalu mempertahankan fokus utama pada hubungan dan hasil, dan fokus sekunder tepat waktu.

***“Pikirkan keefektifannya dengan orang-orang dan efisiensi dengan segala hal.” -Stephen Covey***

Praktek Kebiasaan Sukses 3:

Berikut adalah beberapa cara untuk mempraktikkan hal pertama:

1. Identifikasi aktivitas Kuadran II yang telah Anda abaikan. Tuliskan dan komit untuk menerapkannya, Focus pada prioritas utama.
2. Buatlah matriks manajemen waktu Anda sendiri untuk mulai memprioritaskan.
3. Perkirakan berapa banyak waktu yang Anda habiskan di setiap kuadran. Kemudian catat waktu Anda lebih dari 3 hari. Seberapa akurat perkiraan Anda? Berapa banyak waktu yang Anda habiskan di Kuadran II (kuadran yang paling penting)?
4. Buatlah rencana mingguan, sebelum minggu itu dimulai
5. Tetap tegas ketika harus memilih.

***Dari kemenangan pribadi menuju kemenangan publik.***

**Kemenangan pribadi harus mendahului kemenangan publik. Anda tidak bisa membalik prosesnya, seperti anda berusaha memanen sebelum menanam. – Stephen R.Covey**

**Kebiasaan 4 : Berpikir menang-menang**

Untuk membangun hubungan interdependen yang efektif, kita harus berkomitmen untuk menciptakan situasi menang-menang  yang saling menguntungkan dan memuaskan setiap pihak.

Covey menjelaskan bahwa ada enam paradigma interaksi manusia:

1. **Menang-Menang**: Kedua orang menang. Kesepakatan atau solusi saling menguntungkan dan memuaskan kedua belah pihak.
2. **Menang-Kalah**: “Jika saya menang, Anda kalah.” Menang-Kalah orang cenderung menggunakan posisi, kekuatan, kepercayaan diri, dan kepribadian untuk mendapatkan jalan mereka.
3. **Kalah-Menang**: “Saya kalah, Anda menang.” Orang yang Kalah-Menang cepat untuk menyenangkan dan menenangkan, dan mencari kekuatan dari popularitas atau penerimaan.
4. **Kalah-Kalah**: Kedua orang kalah. Ketika dua orang yang Menang-Kalah berkumpul – yaitu, ketika dua orang yang ditentukan, keras kepala, individu yang diinvestasikan oleh ego berinteraksi – hasilnya akan Kalah-Kalah.
5. **Menang:** Orang dengan bermental Menang  belum tentu menginginkan orang lain kalah – itu tidak relevan. Yang penting adalah mereka mendapatkan apa yang mereka inginkan.
6. **Menang-Menang  atau tidak sama sekali**: Jika Anda tidak bisa mencapai kesepakatan yang saling menguntungkan maka tidak ada kesepakatan.

Pilihan terbaik adalah membuat situasi Menang-menang. Dengan Menang-kalah, atau Kalah-Menang, satu orang tampaknya mendapatkan apa yang dia inginkan untuk saat ini, namun hasilnya akan berdampak negatif terhadap hubungan antara kedua orang tersebut di masa depan.  
  
Pilihan Menang-Menang  atau tidak sama sekali penting untuk digunakan sebagai cadangan. Bila kita tidak memiliki kesepakatan sebagai pilihan dalam pikiran kita, kita membebaskan kita dari keharusan memanipulasi orang dan mendorong agenda kita sendiri. Kita bisa terbuka dan benar-benar mencoba memahami isu yang mendasar.

***“Untuk mendapatkan Menang-Menang, Anda tidak hanya harus bersikap baik, Anda juga harus berani. “-Stephen R.Covey***

Faktor penting lainnya dalam memecahkan situasi Menang-Menang  adalah mempertahankan Mentalitas Keberlimpahan, atau keyakinan bahwa ada banyak hal di luar sana untuk semua orang.  
  
Kebanyakan orang beroperasi dengan Mentalitas Kekurangan – yang berarti mereka bertindak seolah-olah semuanya pengurangan mnjadi nol (dengan kata lain, jika Anda dapat, saya tidak dapat). Orang-orang dengan Mentalitas Kekurangan memiliki waktu yang sangat sulit untuk berbagi pengakuan atau penghargaan dan merasa sulit untuk benar-benar bahagia dengan kesuksesan orang lain.   
  
Ketika menyangkut kepemimpinan interpersonal, karakter kita yang lebih asli adalah, semakin tinggi tingkat proaktifitas kita; semakin berkomitmen kita untuk Menang-Menang, semakin kuat pengaruh kita nantinya.  
  
Untuk mencapai Menang-Menang  , tetap fokus pada hasil, bukan metode; pada masalah, bukan orang.  
  
Terakhir, semangat Menang-Menang  tidak bisa bertahan dalam lingkungan persaingan. Sebagai sebuah organisasi, kita perlu menyelaraskan sistem penghargaan kita dengan tujuan dan nilai kita dan memiliki sistem yang ada untuk mendukung Menang-Menang.

Praktek Kebiasaan Sukses 4:  
  
Dapatkan diri Anda untuk mulai berpikir Menang-Menang dengan tantangan ini:

1. Pikirkan tentang interaksi yang akan datang di mana Anda akan mencoba mencapai kesepakatan atau solusi. Tuliskan daftar dari apa yang orang lain cari. Selanjutnya, tulis daftar di sebelahnya tentang bagaimana Anda bisa membuat penawaran untuk memenuhi kebutuhan tersebut.
2. Identifikasi tiga hubungan penting dalam hidup Anda. Pikirkan tentang apa yang Anda rasakan keseimbangannya dalam setiap hubungan itu. Apakah Anda memberi lebih dari yang Anda dapat? Mendapatl lebih dari yang anda berikan? Tuliskan 10 cara untuk selalu memberi lebih dari yang Anda dapatkan dari ke 3 hal di atas.
3. Pertimbangkan kecenderungan interaksi Anda sendiri. Apakah mereka Menang-Kalah? Bagaimana hal itu mempengaruhi interaksi Anda dengan orang lain? Dapatkah Anda mengidentifikasi sumber dari pendekatan itu? Tentukan apakah pendekatan ini membantu Anda dengan baik dalam hubungan Anda atau tidak. Tuliskan semua ini.

**Menang-menang adalah kerangka pikir dan hati yang berupaya mencari manfaat bersama dalam semua interaksi manusia. Menang-menang didasarkan pada paradigma bahwa tersedia cukup banyak untuk semua orang, bahwa keberhasilan satu orang bukanlah karena mengorbankan orang lain, – Stephen R Covey**

**Menang-menang adalah prinsip dasar hubungan. Perlakukan orang lain sebagaimana anda ingin diperlakukan. Prinsip dasar ini adalah hukum yang mendasari semua hubungan yang langgeng. Intisari dari dunia yang saling tergantung. – Stephen R Covey**

**Kebiasaan 5 : Berusaha memahami lebih dahulu baru dipahami**

Sebelum kita dapat memberikan saran, menyarankan solusi, atau berinteraksi secara efektif dengan orang lain dengan cara apa pun, kita harus berusaha untuk memahaminya secara mendalam dan perspektif mereka dengan mendengarkan secara empatik.  
  
Katakanlah Anda pergi ke dokter mata dan mengatakan kepadanya bahwa Anda telah mengalami kesulitan untuk melihat dengan jelas, dan dia melepaskan kacamatanya, menyerahkannya kepada Anda dan berkata, “Cobalah ini – kacamata ini telah bekerja untuk saya selama bertahun-tahun. “Anda memakainya, tapi kacamata itu hanya memperburuk masalah. Apa kemungkinan Anda akan kembali ke dokter mata itu?  
  
Sayangnya, kita melakukan hal yang sama dalam interaksi kita sehari-hari dengan orang lain. Kita meresepkan solusi sebelum kita mendiagnosis masalah. Kita tidak berusaha untuk sangat memahami masalahnya terlebih dahulu.  
  
Kebiasaan 5 mengatakan bahwa kita harus mencari terlebih dahulu untuk mengerti, kemudian dipahami. Agar bisa mengerti, kita harus belajar mendengarkan.

***“Anda telah menghabiskan bertahun-tahun hidup Anda untuk belajar membaca dan menulis, bertahun-tahun belajar berbicara, tapi bagaimana dengan mendengarkan?” -Stephen Covey***

Kita tidak bisa hanya menggunakan satu teknik untuk memahami seseorang. Sebenarnya, jika seseorang merasakan bahwa kita memanipulasinya, dia akan mempertanyakan motif kita dan tidak akan lagi merasa aman membuka diri terhadap kita.

***“Anda harus membangun keterampilan mendengarkan empatik berdasarkan karakter yang mengilhami keterbukaan dan kepercayaan.” -Stephen Covey***

Mendengarkan secara empatik membutuhkan pergeseran paradigma mendasar. Kita biasanya mencari dulu untuk dipahami. Kebanyakan orang mendengarkan dengan maksud untuk menjawabnya, tidak mengerti. Pada saat tertentu, mereka berbicara atau bersiap berbicara.

Bagaimanapun, menurut Covey, para ahli komunikasi memperkirakan bahwa:  
  
     10% dari komunikasi kita di wakili oleh kata-kata kita  
     30% diwakili oleh suara kita  
     60% diwakili oleh bahasa tubuh kita

Ketika kita mendengarkan secara autobiografis – dengan kata lain, dengan perspektif kita sendiri sebagai kerangka acuan kita, kita cenderung merespons salah satu dari empat cara berikut:

1. Evaluasi: Setuju atau tidak setuju dengan apa yang dikatakan
2. Menyelidiki: Ajukan pertanyaan dari kerangka acuan atau agenda kita sendiri
3. Menasehati:Beri bantuan, saran, solusi terhadap masalah berdasarkan pengalaman kita sendiri
4. Menafsirkan: Mencobalah untuk menilai atau menganalisis orang lain.

Tetapi jika kita mengganti jenis respons ini dengan mendengarkan empatik, kita melihat hasil dramatis dalam komunikasi yang lebih baik. Butuh waktu untuk melakukan peralihan ini, tapi tidak butuh waktu lama untuk melatih pendengaran empati seperti yang dilakukan untuk mendukung dan memperbaiki kesalahpahaman, atau untuk hidup dengan masalah yang tidak terungkap dan tidak terselesaikan hanya untuk memunculkannya di kemudian hari.

Bagian kedua dari Kebiasaan 5 adalah “… kemudian untuk dipahami.” Ini sama pentingnya dalam mencapai solusi Menang-Menang

***“Mencari untuk memahami membutuhkan pertimbangan; Ingin dipahami membutuhkan keberanian. “-Stephen Covey***

Ketika kita dapat mempresentasikan gagasan kita dengan jelas, dan dalam konteks pemahaman mendalam tentang kebutuhan dan kekhawatiran orang lain, kita secara signifikan meningkatkan kredibilitas gagasan Anda.

Praktek Kebiasaan Sukses 5:  
  
Berikut adalah beberapa cara untuk membuat diri Anda terbiasa mencari yang pertama untuk mengerti:

1. Lain kali Anda melihat dua orang berkomunikasi, tutupi telinga dan arloji Anda. Emosi apa yang dikomunikasikan yang mungkin tidak ditemukan melalui kata-kata saja? Apakah satu orang atau yang lainnya lebih tertarik dalam percakapan? Tuliskan apa yang Anda perhatikan.
2. Lain kali Anda memberikan presentasi, akar itu dalam empati. Mulailah dengan menggambarkan sudut pandang audiens dengan sangat rinci. Masalah apa yang mereka hadapi? Bagaimana yang akan Anda katakan menawarkan solusi untuk masalah mereka?

**Kebiasaan 6 : Mewujudkan Sinergi**

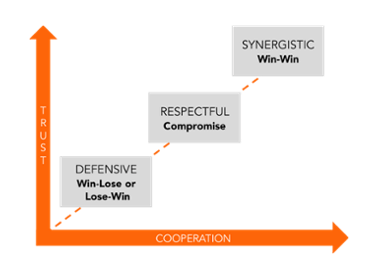
Dengan memahami dan menilai perbedaan perspektif orang lain, kita memiliki kesempatan untuk menciptakan sinergi, yang memungkinkan kita menemukan kemungkinan baru melalui keterbukaan dan kreativitas.  
  
Kombinasi dari semua kebiasaan lainnya mempersiapkan kita untuk Kebiasaan 6, yang merupakan kebiasaan sinergi atau “Bila satu ditambah satu sama dengan tiga atau lebih dan keseluruhannya bagus daripada jumlah bagiannya.”  
  
Misalnya, jika Anda menanam dua tanaman berdekatan, akarnya akan saling berbaur dan memperbaiki kualitas tanah, sehingga kedua tanaman akan tumbuh lebih baik daripada yang mereka inginkan sendiri.

Sinergi memungkinkan kita menciptakan alternatif baru dan membuka kemungkinan baru. Ini memungkinkan kita sebagai kelompok untuk secara kolektif setuju untuk membuang naskah lama dan menulis naskah yang baru.

***“Tanpa ragu, Anda harus meninggalkan zona nyaman  dan menghadapi padang gurun yang sama sekali baru dan tidak diketahui.” -Stephen Covey***

Jadi bagaimana kita bisa mengenalkan sinergi ke situasi atau lingkungan tertentu? Mulailah dengan kebiasaan 4 dan 5 – Anda harus berpikir Menang-Menang dan pertama-tama harus mengerti.  
  
Begitu Anda memikirkan hal ini, Anda bisa menggabungkan hasrat Anda dengan orang lain atau kelompok Anda. Dan kemudian Anda tidak berada di sisi yang berlawanan dari masalah – Anda bersama di satu sisi, melihat masalah, memahami semua kebutuhan, dan berusaha menciptakan alternatif ketiga yang akan mereka hadapi.

Apa yang kita berakhir dengan bukanlah sebuah transaksi, tapi sebuah transformasi. Kedua belah pihak mendapatkan apa yang mereka inginkan, dan mereka membangun hubungan mereka dalam prosesnya.

[](https://lcmmaestro.com/wp-content/uploads/2017/11/media-20171123.png)

Dengan mengemukakan semangat kepercayaan dan keamanan, kami akan mendorong orang lain untuk menjadi sangat terbuka dan memberikan wawasan dan gagasan masing-masing dan  menciptakan sinergi.  
  
Esensi sebenarnya dari sinergi adalah menilai perbedaan – perbedaan mental, emosional, dan psikologis antar manusia.

***“Kunci untuk menilai perbedaan adalah menyadari bahwa semua orang melihat dunia, bukan seperti apa adanya, tapi seperti adanya.” -Stephen Covey***

Lagi pula, jika dua orang memiliki pendapat yang sama, seseorang dari mereka sudah tidak perlu lagi. Ketika kita menyadari perspektif seseorang yang berbeda, kita dapat mengatakan, “Bagus! Anda melihatnya secara berbeda! Bantu saya melihat apa yang Anda lihat. “  
  
Kita pertama-tama mencari tahu, dan kemudian kita menemukan kekuatan dan utilitas dalam perspektif yang berbeda tersebut untuk menciptakan kemungkinan baru dan hasil Menang-Menang.

Sinergi memungkinkan Anda untuk:

* Nilailah perbedaan pada orang lain sebagai cara untuk memperluas perspektif Anda
* Hilangnya energi negatif dan mencari yang baik pada orang lain
* Melatih keberanian dalam situasi saling tergantung agar terbuka dan mendorong orang lain untuk bersikap terbuka
* Katalisis kreativitas dan temukan solusi yang akan lebih baik bagi semua orang dengan mencari alternatif ketiga

Praktek Kebiasaan Sukses 6 :

1. Buat daftar orang yang mengganggu Anda. Sekarang pilih hanya satu orang. Bagaimana pandangan mereka berbeda? Letakkan dirimu di posisi mereka selama satu menit. Pikirkan dan berpura-pura bagaimana rasanya menjadi mereka. Apakah ini membantu Anda lebih memahaminya?  
   Sekarang lain kali Anda berada dalam ketidaksepakatan dengan orang itu, cobalah untuk memahami kekhawatiran mereka dan mengapa mereka tidak setuju dengan Anda. Semakin baik Anda bisa memahaminya, semakin mudah mengubah pikiran – atau mengubahnya.
2. Buatlah daftar orang-orang dengan siapa Anda bergaul dengan baik. Sekarang pilih hanya satu orang. Bagaimana pandangan mereka berbeda? Sekarang tuliskan situasi di mana Anda memiliki kerja sama dan sinergi yang sangat baik. Mengapa? Kondisi apa yang terpenuhi untuk mencapai fluiditas seperti itu dalam interaksi Anda? Bagaimana Anda bisa menciptakan kembali kondisi itu lagi?

**Kebiasaan 7 : Mengasah Gergaji**

Agar efektif, kita harus mencurahkan waktu untuk memperbarui diri kita secara fisik, spiritual, mental, dan sosial. Pembaruan terus menerus memungkinkan kita untuk secara sinergis meningkatkan kemampuan kita untuk melatih setiap kebiasaan.  
  
Kebiasaan ke 7 terfokus pada pembaharuan, atau meluangkan waktu untuk “mempertajam gergaji.” Ini melingkupi semua kebiasaan lainnya dengan melestarikan dan meningkatkan aset terbesar Anda yaitu  diri Anda sendiri.  
  
Ada empat dimensi sifat kita, dan masing-masing harus dilakukan secara teratur, dan seimbang:  
  
**Dimensi Fisik:** Tujuan perbaikan fisik terus menerus adalah melatih tubuh kita dengan cara yang akan meningkatkan kapasitas kita untuk bekerja, menyesuaikan, dan menikmati.

Untuk memperbarui diri kita secara fisik, kita harus:

* Makan dengan makanan yang baik
* Istirahat dan relaksasi yang cukup
* Berolahraga secara teratur untuk membangun daya tahan, fleksibilitas, dan kekuatan

Berfokus pada dimensi fisik membantu mengembangkan kebiasaan ke  1 yaitu otot proaktif. Kita bertindak berdasarkan nilai kesejahteraan dan bukannya bereaksi terhadap kekuatan yang menjauhkan kita dari kebugaran.

**Dimensi Spiritual:** Tujuan memperbarui diri rohani kita adalah untuk memberikan kepemimpinan pada kehidupan kita dan memperkuat komitmen Anda terhadap nilai dari sistem kita.

Untuk memperbarui diri Anda secara rohani, Anda dapat:

* Berlatih meditasi setiap hari
* Berkomunikasi dengan alam
* Benamkan diri Anda dalam literatur yang hebat atau musik

Fokus pada dimensi spiritual kita membantu kita melatih Kebiasaan ke 2, saat kita terus merevisi dan mengikatkan diri pada nilai-nilai kita, jadi kita bisa mulai dengan tujuan akhir dalam pikiran.

**Dimensi Mental:** Tujuan memperbarui kesehatan mental kita adalah terus mengembangkan pikiran kita.  
  
Untuk memperbarui diri secara mental, Anda dapat:

* Baca literatur yang baik
* Simpan jurnal pemikiran, pengalaman, dan wawasan Anda
* Batasi menonton televisi hanya untuk program yang memperkaya hidup dan pikiran Anda

Berfokus pada dimensi mental kita membantu kita melatih Kebiasaan 3 dengan mengelola diri kita secara efektif untuk memaksimalkan penggunaan waktu dan sumber daya kita.

**Dimensi Sosial / Emosional:** Tujuan memperbarui diri kita secara sosial adalah mengembangkan hubungan yang berarti.  
  
Untuk memperbarui diri secara emosional, Anda dapat:

* Menemukan cara untuk sangat memahami orang lain
* Buat kontribusi untuk proyek-proyek bermakna yang memperbaiki kehidupan orang lain
* Pertahankan Mental keberlimpahan, dan berusaha untuk membantu orang lain menemukan kesuksesan

Memperbarui dimensi sosial dan emosional kita membantu kita melatih Kebiasaan 4, 5, dan 6 dengan mengakui bahwa solusi Menang-Menang memang ada, berusaha untuk memahami orang lain, dan menemukan alternatif ketiga yang saling menguntungkan melalui sinergi.

***“Tidak satu hari pun berlalu, setidaknya kita bisa melayani satu manusia lain dengan membuat ingatan cinta tanpa syarat.” -Stephen Covey***

Seiring kita memusatkan perhatian pada pembaharuan diri kita di sepanjang empat dimensi ini, kita juga harus berusaha menjadi penulis skenario positif bagi orang lain. Kita harus melihat untuk mengilhami orang lain ke jalan yang lebih tinggi dengan menunjukkan bahwa kita percaya pada mereka, dengan mendengarkan mereka secara empatik, dengan mendorong mereka untuk bersikap proaktif.

***“Semakin kita melihat orang dalam hal potensi yang tak terlihat dari mereka, semakin kita bisa menggunakan imajinasi kita daripada ingatan kita.” -Stephen Covey***

Keindahan sesungguhnya dari 7 Kebiasaan itu adalah bahwa perbaikan dalam satu kebiasaan secara sinergis meningkatkan kemampuan kita untuk memperbaiki keadaan.  
  
Pembaruan adalah proses yang memberdayakan kita untuk bergerak sepanjang spiral pertumbuhan dan perubahan, perbaikansecara terus-menerus.

Praktek Kebiasaan Sukses 7:

1. Buatlah daftar aktivitas yang akan membantu Anda memperbarui diri Anda di sepanjang  4 dimensi masing-masing. Pilih satu aktivitas untuk setiap dimensi dan cantumkan sebagai tujuan untuk minggu depan. Pada akhir minggu, evaluasi kinerja Anda. Apa yang membuat Anda berhasil atau gagal mencapai setiap tujuan?
2. Berkomitmen untuk menuliskan aktivitas “Mengasah Gergaji” tertentu di keempat dimensi setiap minggu, untuk melakukannya, dan untuk mengevaluasi kinerja dan hasil Anda.

**Oleh : Stephen R. Covey**