



# Rahasia Sukses & Sahagia

## Yang Tak Diajarkan Di Sekolah

IPPHO SANTOSA

## 5 Mental Kaya

Awal Juni 2015, begitu selesai *talkshow* bareng Sandiaga Uno, Aa Gym, dan Mas Mono, kami langsung *lunch* bersama. Alhamdulillah, sebagai tuan rumah, Aa Gym yang mengambilkan nasi untuk saya, persis 10 tahun yang lalu. Demikian pula Sandiaga Uno, walaupun bukan tuan rumah, menambahkan nasi untuk saya. Masya Allah, inilah dua guru sejati, karena benar-benar rendah hati. Saya sebagai murid sampai malu sendiri.

Pernah juga saya diundang sarapan sama Tung Desem Waringin, pelatih sukses terkemuka, di sebuah restoran di lapangan golf. Awalnya cuma sarapan, tahu-tahu kami ngobrol lebih dari 5 jam! Tidak terasa! Cuaca yang panas dan tidak ber-AC, sama sekali tidak berhasil mengusik dan mengusir kami. Ketika saya mau membayar, eh ternyata Pak Tung sudah duluan membayar. Rupanya dia telah meletakkan kartu kreditnya di kasir sejak awal.

Inilah yang disebut mental kaya. Gemar melayani, gemar mentraktir. Betapa banyak orang di sekitar kita yang bersikap sebaliknya. Mungkin karena tak pernah diajarkan di sekolah. Istri saya kalau makan di luar, sering mentraktir pengunjung-pengunjung di rumah makan itu. Yang biasanya, tidak ia kenal sama sekali. Ini ia lakukan sebelum dan sesudah menikah dengan saya. Ibunya juga begitu. Ketika dulu-dulu naik angkot dan turun pertama, dia sering mentraktir penumpang-penumpang di angkot itu.

Pak Tung pun bercerita, dulu ketika mobilnya masih Panther, dia sering membayari toll untuk mobil-mobil di belakangnya, yang kadang lebih mewah daripada Panther-nya. Dan dia tidak kenal sama sekali dengan orang-orang tersebut. Begitulah, sebelum kaya, ternyata Pak Tung sudah bermental kaya. Sebaliknya, ngarep-ngarep dan minta-minta, itu adalah mental miskin. Gratis atau diberi, yah terima. Kalau nggak diberi, jangan minta-minta.

Tentu, bukan itu saja yang mengantarkan Pak Tung menjadi kaya-raya, melainkan juga dia belajar dari guru-guru terbaik dunia. Saya dan Pak Tung pernah belajar langsung dengan Tony Robbins, Robert Kiyosaki, dan lain-lain. Bukan kebetulan pula, kami sudah lima kali seminar bersama. Sepanggung. Gemar belajar, ini adalah mental kaya yang berikutnya. Ciri ini pun terlihat nyata pada orang-orang sukses yang kalibernya sudah internasional.

Setelah itu, apa lagi? Berpikir positif, ini juga mental kaya. Orang ngenyek dan ngejek sekalipun, yah kita bawa positif saja. Jadikan doa, jadikan sugesti, jadikan motivasi. Right? Sekadar contoh. Teman saya dulu punya mobil butut. Sama rekannya diejek, "Mercy lu mana?" Dia cuma tersenyum, seraya menjawab, "Amin." Sekarang teman saya itu jadi artis dan punya Mercy (Mercedes-Benz). Nggak mobil butut lagi. Yang ngejek, maaf, masih gitu-gitu aja.

Teman saya dulu staf biasa di bank. Saya sapa dia (bukan ngejek), "Hai Pak Pincab?" Dia cuma tersenyum, seraya menjawab, "Amin." Sekarang teman saya itu beneran jadi pincab (pimpinan cabang). Belakangan ini, saya panggil dia 'Pak Direktur' atau 'Pak Komisaris'. Semoga bener-bener terjadi.

Seorang dosen senior belasan tahun yang lalu pernah ngejek saya. Dianggapnya saya

tidak pantas mengajar, boro-boro jadi dosen. Yah, saya diam saja. Percuma saya membantah. Wong, sebagai dosen gelarnya setumpuk. Sekarang? Hm, saya tidak tahu apa pendapat dia tentang saya, hehehe. Nah, kini tidak ada salahnya kalau saya menyapa semua pembacae-book, "Hai miliarder yang baik hati dan tidak sompong!" Hehehe, Anda-Anda yang berpikir positif, silakan aminkan ini dalam hati.

Mental kaya yang berikutnya adalah memperlakukan diri sebagai VIP. Yah, coba saja. Rutinkan. Ajaibnya, pelan-pelan dunia akan memperlakukan diri kita benar-benar sebagai VIP. Inilah yang dianjurkan dan diajarkan oleh Harv Eker, salah satu guru kekayaan dunia. Alhamdulillah, saya sempat *lunch* bareng Harv Eker di Australia. Lihatlah di sekitar kita, betapa banyak orang yang memilih untuk duduk di bagian paling belakang karena menurutnya dia hanya layak memperoleh itu. Di rumah ibadah juga begitu. Akhirnya dunia, setidaknya orang-orang di sekitarnya, menganggap dirinya memang layak di situ.

Mental kaya yang terakhir adalah bermimpi besar. Sebesar apa? Yah, melebihi dirinya, melebihi keluarganya. Richard Branson melakukannya. Donald Trump juga melakukannya. Tentang ini, telah kami bahas berkali-kali di seminar-seminar terdahulu. Dan insya Allah akan kami detailkan dan praktekkan pada seminar "Meraih Rp100Juta Yang Pertama!"

## IniDuniawi (Katanya)

“Seminarnya duniawi banget!” Itu celetukan salah satu peserta seminar saya. Apa iya? Sebelum Anda ikut-ikutan menghakimi saya, apalagi Anda bukan hakim, ada baiknya Anda baca dulu e-book ini. Sampai selesai. Misal, Anda pengen Fortuner, Pajero, Everest, CR-V, X-Trail, atau yang lain. Sengaja saya sebut sederet merek, biar kesannya nggak berpihak. Kalau saya sebutkan salah satu, ntar dikira pesan sponsor lagi. Hehehe.

Anda pengen mobil itu, katakanlah, karena hasrat duniawi semata. Terus, Anda minta ke Allah. Menurut saya, itu jauh lebih baik.

- Seorang istri pengen CR-V, terus dia minta ke Allah dan hanya ke Allah. Itu bagus. Berarti dia hanya berharap ke Tuhan-nya. Bukan ke suaminya. Dan dia tahu persis, yang bisa mengabulkan dan menghadirkan CR-V di garasi rumahnya, hanya Allah. Bukan yang lain. Itu kan iman namanya.
- Seorang bawahan pengen Pajero, terus dia minta ke Allah dan hanya ke Allah. Itu bagus. Berarti dia hanya berharap ke Tuhan-nya. Bukan atasan, upline, atau perusahaannya. Dan dia tahu persis, yang bisa mengabulkan dan menghadirkan Pajero di halaman rumahnya, hanya Allah. Bukan yang lain. Itu kan tauhid namanya.
- Sedunia-dunianya meminta, asalkan mintanya ke Allah, tetap saja itu lebih baik. Tentu saja, yang diminta mesti sesuatu yang legal dan halal. Jangan sampai Anda meminta jadi dealer narkoba, hehehe.

Hati-hati. Orang yang SEGAN meminta ke Allah dan ENGGAN berharap ke Allah, akan cenderung berharap ke manusia. Entah itu atasannya, partner-nya, investor-nya, suaminya, atau dirinya sendiri. Lihat saja, atas nama kekuatan mindset dan LOA, betapa banyak orang yang abai dan lalai berharap ke Allah. Maaf, ini keliru menurut saya. Ke-li-ru.

Tapi, mobil-mobil bagus itu kan duniawi banget. Begitu? Nggak juga.

- Pertama, dia masih berharap ke Allah. Kalau ngarep ke manusia, itu baru namanya dunia. Apalagi ngarep-nya ke tuyul, hehehe.
- Kedua, toh dia berikhtiar dengan cara-cara yang diizinkan-Nya. Berkarier, berbisnis, atau *networking*. Bukan ngepet dan jagain lilin, hehehe.
- Ketiga, toh dia menggunakan mobil itu untuk kebaikan-kebaikan di jalan-Nya. Contohnya, untuk mencari nafkah, menuntut ilmu, mengantar anak, dan menjamu tamu. Insya Allah ada ibadahnya juga.
- Keempat, kerakyatan yang dipimpin oleh hikmat kebijaksanaan dalam permusyawaratan/perwakilan. Eh maaf, salah ketik. Itu sila keempat ya? Hehehe.

Nah, teman-teman yang belum punya mobil, saya turut mendoakan agar segera punya mobil. Aamiin. Nggak harus Pajero, Everest, atau CR-V. Yang lebih mahal seperti Range Rover atau Land Cruiser, juga boleh. Hehehe, jangan ketawa. Mending bilang,aamiin.

Satu hal lagi. Benarkah bahwa jabatan, gelar, dan harta yang katanya duniawi itu nggak bisa dibawa mati? Belum tentu. Sebenarnya bisa saja. Yang ngomong nggak bisa, mungkin memang dia nggak punya harta, hehehe. Jangan buru-buru melotot!

## Ini Gagal (Katanya)

*Action!* Lantas, gimana kalau di tengah jalan terjadi kegagalan? Ketika terjadi kegagalan, para pecundang biasanya mendadak rajin. Rajin apa? Rajin mencari alasan, hehehe. Ya sudahlah, pastikan saja itu bukan kita. Dan tolong catat ini. Orang-orang bermental pecundang selaluuuu punya alasan. Sedangkan orang-orang yang bermental pemenang selaluuuu punya cara. Ini sudah sering dibahas kan di seminar-seminar? Saya percaya, para pembaca e-book saya, tentulah bermental pemenang.

Betapa banyak orang, ketika gagal dia malah menyalahkan staf-nya, partner-nya, investor-nya, bahkan pemerintah. Alasannya:

- “Pantas aja aku gagal. Stafku nggak becus, datangnya telat terus.”
- “Pantas aja aku gagal. Partnerku nggak beres, alakadarnya aja kerjanya.”
- “Pantas aja aku gagal. Investorku nggak korporatif, duitnya pas-pasan.”
- Padahal siapa yang mendidik staf itu? Siapa yang memilih partner itu? Siapa yang membujuk investor itu? Siapa yang paling bertanggung-jawab atas jalan atau tidaknya sebuah bisnis? Wong, untungnya masuk ke Anda kok, kenapa pas rugi Anda malah menyalahkan orang lain? Hehehe, lucu ya.

Memang, kegagalan kadang memaksa kita berhenti melangkah. Sesungguhnya, ini moment yang tepat bagi kita untuk introspeksi, improvisasi, dan naik level. *Beneran*. Perlu sabar. Perlu tegar. Perlu baiksangka. Apalagi menurut statistik, 80% bisnis akan gagal pada 2 tahun pertama. Satu hal yang perlu digaris-bawahi, di sekolah kita belajar dulu, barulah kemudian kita diuji. Di dunia nyata kita diuji dulu, barulah kemudian kita belajar.

Alhamdulillah, saya diizinkan Allah untuk membimbing langsung ribuan *entrepreneur* selama 10 tahun terakhir. Melalui seminar dan *training*. Ada pula berbagai *coaching*. Yang saya lihat, mereka yang rajin beralasan dan rajin menyalahkan, teramat sulit majunya. Sudah sekian tahun, gitu-gitu aja. Karena salah muncurahkan energi. Alih-alih introspeksi dan improvisasi, mereka malah menghabiskan energi pada sesuatu yang tidak bisa mereka kendalikan, yaitu selain dirinya. Mestinya? Fokuskan saja energinya pada dirinya sendiri. Maka dirinya akan bertumbuh.

Itu kalau lagi gagal. Lantas, kalau kita lagi miskin dan susah, gimana? Kalau kita lagi miskin dan susah, terus orang kaya yang kita kenal nggak mau membantu kita, apa yang harus kita lakukan? Nyalahin si kaya, inilah reaksi orang rata-rata. Baikkah itu? Begini ya. Si kaya yang pelit, jelas dia itu salah dan bermasalah.

Namun ada baiknya juga kita menilik sisi lainnya biar berimbang.

- Pertama, sebaik-baiknya berharap dan meminta hanya kepada Yang Maha Kaya, bukan kepada makhluk-Nya yang kadang cuma berlagak kaya. Terus, ngapain kita ngarepin dan nyalahin orang lain?
- Kedua, kita introspeksi. Kok dia nggak mau membantu? Selama ini, apa kekuranganku? Ketika meminta, gimana sikap dan caraku? Mungkinkah aku nggak pantas dan nggak bisa dipercaya untuk dibantu? Mungkinkah aku selama ini nggak pernah menanam, sehingga akhirnya nggak bisa menuai?
- Ketiga, sekali lagi introspeksi. Kenapa Tuhan-ku Yang Maha Pemurah tidak menggerakkan hati si kaya untuk membantu? Dan pertanyaan-pertanyaan

## Ini Gagal (Katanya)

*Action!* Lantas, gimana kalau di tengah jalan terjadi kegagalan? Ketika terjadi kegagalan, para pecundang biasanya mendadak rajin. Rajin apa? Rajin mencari alasan, hehehe. Ya sudahlah, pastikan saja itu bukan kita. Dan tolong catat ini. Orang-orang bermental pecundang selaluuuu punya alasan. Sedangkan orang-orang yang bermental pemenang selaluuuu punya cara. Ini sudah sering dibahas kan di seminar-seminar? Saya percaya, para pembaca e-book saya, tentulah bermental pemenang.

Betapa banyak orang, ketika gagal dia malah menyalahkan staf-nya, partner-nya, investor-nya, bahkan pemerintah. Alasannya:

- “Pantas aja aku gagal. Stafku nggak becus, datangnya telat terus.”
- “Pantas aja aku gagal. Partnerku nggak beres, alakadarnya aja kerjanya.”
- “Pantas aja aku gagal. Investorku nggak korporatif, duitnya pas-pasan.”
- Padahal siapa yang mendidik staf itu? Siapa yang memilih partner itu? Siapa yang membujuk investor itu? Siapa yang paling bertanggung-jawab atas jalan atau tidaknya sebuah bisnis? Wong, untungnya masuk ke Anda kok, kenapa pas rugi Anda malah menyalahkan orang lain? Hehehe, lucu ya.

Memang, kegagalan kadang memaksa kita berhenti melangkah. Sesungguhnya, ini moment yang tepat bagi kita untuk introspeksi, improvisasi, dan naik level. *Beneran*. Perlu sabar. Perlu tegar. Perlu baiksangka. Apalagi menurut statistik, 80% bisnis akan gagal pada 2 tahun pertama. Satu hal yang perlu digaris-bawahi, di sekolah kita belajar dulu, barulah kemudian kita diuji. Di dunia nyata kita diuji dulu, barulah kemudian kita belajar.

Alhamdulillah, saya diizinkan Allah untuk membimbing langsung ribuan *entrepreneur* selama 10 tahun terakhir. Melalui seminar dan *training*. Ada pula berbagai *coaching*. Yang saya lihat, mereka yang rajin beralasan dan rajin menyalahkan, teramat sulit majunya. Sudah sekian tahun, gitu-gitu aja. Karena salah mencurahkan energi. Alih-alih introspeksi dan improvisasi, mereka malah menghabiskan energi pada sesuatu yang tidak bisa mereka kendalikan, yaitu selain dirinya. Mestinya? Fokuskan saja energinya pada dirinya sendiri. Maka dirinya akan bertumbuh.

Itu kalau lagi gagal. Lantas, kalau kita lagi miskin dan susah, gimana? Kalau kita lagi miskin dan susah, terus orang kaya yang kita kenal nggak mau membantu kita, apa yang harus kita lakukan? Nyalahin si kaya, inilah reaksi orang rata-rata. Baikkah itu? Begini ya. Si kaya yang pelit, jelas dia itu salah dan bermasalah.

Namun ada baiknya juga kita menilik sisi lainnya biar berimbang.

- Pertama, sebaik-baiknya berharap dan meminta hanya kepada Yang Maha Kaya, bukan kepada makhluk-Nya yang kadang cuma berlagak kaya. Terus, ngapain kita ngarepin dan nyalahin orang lain?
- Kedua, kita introspeksi. Kok dia nggak mau membantu? Selama ini, apa kekuranganku? Ketika meminta, gimana sikap dan caraku? Mungkinkah aku nggak pantas dan nggak bisa dipercaya untuk dibantu? Mungkinkah aku selama ini nggak pernah menanam, sehingga akhirnya nggak bisa menuai?
- Ketiga, sekali lagi introspeksi. Kenapa Tuhan-ku Yang Maha Pemurah tidak menggerakkan hati si kaya untuk membantu? Dan pertanyaan-pertanyaan

lainnya. Introspeksi, itu jauh lebih baik. Di sini saya tidak bermaksud menyinggung perasaan Anda atau siapapun. Ini semata-mata kesimpulan saya, berdasarkan pengalaman sewaktu miskin dan susah dulu.

## **Ini Sukses (Katanya)**

Sekiranya Adam tidak mengambil buah khuldi, apa yang akan terjadi? Masihkah ia, istrinya, dan seluruh keturunannya tetap menghuni surga? Nggak juga. Cepat atau lambat, ia akan take off dari surga dan landing di bumi, hehehe. Dari berbagai ayat kita mengetahui bahwa Adam akan berdinasti di bumi sebagai khalifah. Sebagai pemimpin. Sebagai pemakmur.

Perhatikan baik-baik. Sewaktu berdiam di surga, Adam tidak beroleh gelar khalifah. Namun sewaktu menjalani aktivitas dan rutinitas di bumi, barulah ia beroleh gelar khalifah. Memang, hidup di bumi itu penuh perjuangan. Yah begitulah fitrah manusia selagi ia masih hidup. Berjuang.

Ibaratnya kapal, memang aman dan nyaman saat diam bersandar di dermaga, tapi bukan untuk itu kapal dibuat. Sebuah kapal sejati dirancang untuk membelah ombak bahkan menerjang badai. Berjuang. Right?

Manusia, terutama laki-laki, kalau diam-diam saja, malah gampang sakit. Beneran. Mohon maaf, bukankah ini sering terjadi pada senior-senior kita yang pensiun terus non-aktif dari segala aktivitas? Manusia mesti bergerak. Kalau laki-laki zaman dulu sampai berburu, menembak, menyelam, memanjat, dan bertarung. Justru itu yang membuatnya sehat dan kuat. Sepakat?

Kalau sekarang kita kembali beraktivitas (entah karier atau bisnis), mestinya kita bersyukur. Nggak mengeluh. Teman-teman yang ngantor, bersyukurlah. Miliaran manusia di luar sana tidak memiliki pekerjaan dan mendambakan pekerjaan. Apalagi kita tahu bahwa kerja itu ibadah. Saya pribadi, kalau libur lebih dari seminggu, malah merasa bosan dan nggak kerasan, hehehe.

Mari ingatkan teman-teman kita untuk semangat dan tetap semangat dalam beraktivitas. Salah satu caranya, dengan mengajak mereka membaca e-book ini. Toh, cuma sekian menit. Dan ternyata, memiliki teman-teman yang bersemangat membuat kita turut bersemangat. Karena semangat itu menular dan menjalar. Demikian pula dengan kesuksesan, menular dan menjalar.

Sekadar cerita, beberapa waktu yang lalu, saya sharing tentang SuccessProtocol untuk teman-teman di penerbit. Di situ saya membahas soal semangat yang menular dan menjalar. Hadir saat itu Priyo Utomo, CEO Retail & Book Publishing. Hadir juga Suwandi Brata, Director Publishing Kompas-Gramedia. Event kecil yang sangat berkesan, menurut saya.

Terkait buku di Indonesia, ketika terjual 3.000 eksemplar, biasanya si penulis menyebutnya *bestseller*. Ketika terjual 50.000 eksemplar, biasanya si penulis menyebutnya *mega-bestseller*. Sejauh ini, jarang-jarang penulis di tanah air yang mencapai angka tersebut, terutama non-fiksi.

Alhamdulillah, buku-buku saya dengan izin Allah telah terjual totalnya lebih dari 1.000.000 eksemplar. Demikianlah menurut penerbit dan toko buku. Itu belum termasuk bajakan ya, hehehe. Untuk kategori buku motivasi dan pengembangan diri, setahu saya, yang sudah mencapai angka 1.000.000 eksemplar itu adalah senior saya,

Ary Ginanjar.

Banyak yang bertanya-tanya sama saya, apa sih resep suksesnya? Menurut saya, tidak ada yang istimewa. Semuanya toh dari Allah. Saya hanya menjalankan peran saya saja dengan penuh semangat. Sejak dulu, kalau menulis, yah saya menulis saja. Nggak dibayar satu sen pun, saya tetap menulis. Soal semangat, satu persen pun tak berkurang. Bagi saya, memberi inspirasi itu adalah pekerjaan mulia dan besar. Bukankah itu yang dianjurkan dan diajarkan oleh mendiang Stephen Covey, sebagai *habit* kedelapan yang merupakan *habit* pamungkas?

Beberapa waktu yang lalu, untuk kesekian kalinya sebagian kesibukan saya diliput oleh salah satu stasiun televisi. Tentang TK Khalifah dan Kampus Umar Usman. Saya sampaikan di sana bahwa hidup kita dan keberadaan kita hendaknya menjadi inspirasi bagi sesama. *Your life is a message*. Bertepatan saja, inspirasi yang saya bagikan melalui tulisan alias buku. Kadang melalui bisnis, seminar, *training*, *social media*, dan keteladanan harian. Intinya inspirasi.

Umur kita bisa panjang, bisa pendek. Yang jelas, berapapun umur yang Allah amanahkan kepada kita, telah kita gunakan untuk menginspirasi umur orang lain dalam kebaikan. Bukankah tujuan semulia dan sebesar itu membuat kita semakin bersemangat? Nggak harus jadi penulis. Setiap orang bisa menjadi api inspirasi bagi orang-orang di sekitarnya. Menurut saya, itulah salah satu definisi sukses.

Tetaplah bersemangat. Tetaplah menginspirasi.

## **Pesan Dari 3 Tokoh**

Kali ini, kita simak pengakuan tiga tokoh hebat di negeri ini. Puluhan juta orang menjadikan mereka sebagai sumber inspirasi.

Tokoh hebat yang pertama mengaku, "Bayangkan, 40 tahun lalu ada seorang ibu yang berpikir anaknya harus kuliah. Padahal dia sendiri lulusan SMP dan nggak ngerti Bahasa Inggris. Ibu bilang, makan sederhana nggak masalah, yang penting harus sekolah. Ibu saya pernah diam-diam menjual batik halus kesayangannya demi membiayai kuliah saya. Begitu tahu, saya pun berjanji dalam hati untuk tidak lagi membebani orangtua dengan belajar sungguh-sungguh dan berusaha mencari penghasilan sendiri." Dia menilai pengorbanan ibunya luar biasa. Di lingkungan tempat tinggalnya hanya keluarganya yang berhasil memutus mata rantai kemiskinan. Dan ini tak terlepas dari faktor pendidikan yang ditekankan oleh ibunya. Baginya, ibu adalah kunci sukses.

Di kesempatan lain, ibunya ingin pergi berhaji, di mana saat itu ia sudah menjadi pengusaha dan lumayan sibuk. Membayar ibu berhaji bukanlah perkara sulit baginya. Namun, siapa yang akan menemani ibu berhaji? Sebenarnya bisa saja ia meminta orang kepercayaan atau saudara untuk menemani ibu, namun akhirnya ia lebih mengikuti suara hatinya untuk menemani ibu. Hasilnya, selama di Makkah dia memetik berbagai hikmah dan pengalaman yang membuat cintanya kepada ibu semakin besar. Maka dia pun menyimpulkan, menemani ibu berhaji adalah keputusan yang tepat bahkan merupakan amanah.

Pengakuan tokoh hebat yang kedua, "Saat itu, ibu tahu saya tidak punya uang. Maka pagi-pagi sekali ia diam-diam menyisipkan amplop berisi uang ke dalam tas saya. Walaupun saya tidak meminta, orangtua saya tahu anaknya tidak punya uang. Dan itulah yang menjadi motivasi utama saya untuk menjadi pengusaha. Agar saya lekas mandiri, tidak menumpang di rumah orangtua, dan bisa membeli susu buat anak-anak saya." Di kesempatan lain ia mengungkapkan, "Salah satu kunci keberhasilan pengusaha adalah bagaimana mengelola keluarga, tidak hanya mengelola usaha. Jangan pernah melupakan ibu dan keluarga. Bagi saya, ibu merupakan tokoh sentral dalam kehidupan saya, di mana saya belajar disiplin dan kerja keras. Dan tanpa doa ibu, mustahil perusahaan kami bisa tumbuh hingga 15 tahun."

Pengakuan tokoh hebat yang ketiga, "Ibuku adalah guru abadiku. Setiap bertemu, ia selalu menyapaku dengan dua kalimat. Sudah makan? Sudah sholat? Doanya adalah benteng batin yang selalu melindungiku. Pangkuannya adalah tempat curahan hatiku. Wajahnya yang teduh selalu menyemangatiku. Doa-doa malamnya ternyata mengantarkanku ke tempat-tempat dan mimpi-mimpi yang dahulu aku anggap tak mungkin."

Ketiga tokoh hebat itu adalah Chairul Tanjung, Sandiaga Uno, dan Ridwan Kamil. Bagaikan dikomando, mereka bertiga serentak mematuhi perintah Nabi Muhammad 14 abad yang lalu, "Ibumu, ibumu, ibumu." Ternyata, ketiga tokoh hebat tersebut mengakui peranan tokoh lain yang jauh lebih hebat. Siapakah itu? Yah, siapa lagi kalau bukan sang ibu.

Terakhir izinkan juga saya memperkenalkan om saya, Tono Suratman. Sempat menjadi mayjen yang dihormati di Indonesia dan menjadi legend yang disegani di Kopassus, kemudian ia dipercaya untuk memimpin KONI. Saya memanggilnya om, karena memang om saya. Ia juara anggar dan menembak. Orangnya santun. Menariknya, ia sangat hormat dan taat sama ibunya. Di dompetnya tersimpan foto ibunya, sebagai pengingat (Walaupun beda keyakinan sama saya, namun ia sangat toleran. Ketika lebaran, ia selalu ngumpul bareng keluarga besar yang muslim.)

Ujung-ujungnya saya pun menyimpulkan, mereka yang hormat dan taat sama ibunya, akan dikaruniai kemudahan-kemudahan yang menakjubkan. Sayangnya, dalam keseharian kita sering lalai dan abai. Pun yang beginian tak pernah diajarkan di sekolah. Padahal, saat kita beroleh kemudahan demi kemudahan, bukan mustahil itu karena Yang Maha Kuasa telah mengabulkan doa orangtua kita. Semoga kita semua dimampukan untuk berbakti kepada orangtua kita. Aamiin. Doakan saya, doakan juga para pembaca e-book ini.

Dan dalam berbakti, ngomong-ngomong Anda termasuk tipe yang mana? Tipe lebaran, tipe liburan, tipe transferan, atau tipe transparan?

- Tipe lebaran. Datang satu kali atau dua kali dalam setahun, bertemu orangtuanya. Menurutnya, itu sudah cukup untuk berbakti. Toh sering mendoakan dan sering menelepon.
- Tipe liburan. Datang sesekali bertemu orangtuanya. Ketika datang, orangtua diajaknya jalan-jalan dan senang-senang. Seperti berlibur. Setelah itu, yah selesai. Begitulah caranya berbakti.
- Tipe transferan. Bertemu orangtuanya jarang-jarang, yang penting transfer. Cukup. Toh apa-apa bisa dibeli dengan uang. Yah, transfer saja uangnya. Demikianlah pola pikirnya.
- Tipe transparan. Nah, dia berusaha selalu menemani orangtuanya. Berbakti dengan penafkhanan, perhatian, waktu, doa, dan lain-lain. Repotnya, karena terlalu sering bertemu, dia dan jasanya malah tidak dianggap oleh orangtuanya. Tidak kelihatan alias transparan. Sementara anak-anak yang lain, karena jarang-jarang bertemu, justru ditunggu-ditunggu, lebih dianggap, dan lebih diharapkan.

Mari kita sama-sama introspeksi.

## **Hikmah Dari 2 Tokoh**

Bill Gates dan Tayyip Erdogan, apa persamaan mereka? Tidak perlu saya jawab. Silakan saja Anda simak kisah berikut ini.

Menurut Wall Street Journal, sang ibu memiliki peran penting dalam mengarahkan Bill Gates menjadi seorang hartawan yang dermawan. Sang ibu adalah mantan guru, yang kemudian fokus menjadi ibu rumah tangga sembari aktif menjadi penggiat sosial, sampai-sampai ia diminta gubernur untuk menjadi Majelis Wali Amanat University of Washington.

Begitu melihat Bill Gates berhasil dalam bisnis dan inovasi, sang ibu memaksa Bill Gates untuk menyumbangkan sebagian hartanya untuk orang-orang yang tidak mampu. Bill Gates pun menuruti nasihat itu. Dan semangat Bill Gates sebagai filantropis semakin menjadi-jadi setelah sang ibu meninggal pada 1994 akibat kanker. Terlihat jelas di sini, hormat dan taat pada sang ibu membuat posisi Bill Gates semakin terhormat di dunia.

Sekarang kita beralih ke Tayyip Erdogan, pemimpin Turki. Menurut Erdogan, peran perempuan sebagai ibu menempati posisi yang mulia. Sambungnya, ini yang kadang tak dipahami oleh kaum feminis. Ia menambahkan, bahkan dirinya selalu mencium kaki ibunya, "Saya mencium kaki ibu saya, karena saya mencium surga di sana. Jika saya melakukannya, maka ibu saya akan menangis bahagia."

Pernah suatu ketika sang ibu menegurnya, "Anakku, engkau bukan anak kecil lagi. Engkau kini seorang pemimpin negara. Tak pantas lagi bagi engkau mencium kakiku." Erdogan malah menjawab, "Apakah surga memang diharamkan untuk para pemimpin, Bu?" Lagi-lagi terlihat, orang yang berusaha hormat dan taat pada sang ibu, diganjar posisi terhormat di dunia. Insya Allah sampai akhirat.

Dan ini pesan guru saya:

- Muliakan orangtuamu, maka dirimu akan dimuliakan. Bahagiakan orangtuamu, maka dirimu akan bahagia.
- Tak kunjung henti dirundung masalah? Jangan-jangan hubunganmu dengan orangtuamu bermasalah.
- Rezeki seret? Jangan-jangan baktimu kepada orangtuamu yang seret.

Tak perlu dibantah. Masing-masing kita introspeksi saja.

## **Tentang Penulis**

Iphho Santosa adalah *International Trainer* dan *Mega-Bestselling Author* dengan prestasi-prestasi langka:

- Berseminar di belasan negara di 4 benua.
- 1 dari 24 tokoh pilihan 2013 menurut RCTI.
- Penulis *inspiring* 2013 menurut ikatan penerbit se-Indonesia.
- Penulis dengan total penjualan lebih dari 1 juta eksemplar.
- Narasumber di berbagai TV dan bintang iklan operator seluler.
- Pendiri SD dan TK Khalifah dengan 70-an cabang.
- Penerima MURI Award.

*Track record* unik sebagai motivator dan praktisi ini, membuat ratusan perusahaan dan institusi sering mengundangnya, di antaranya Kimia Farma, Pertamina EP, DP Pertamina, Pertamina Cilacap, Telkom Indonesia, Bank Indonesia, Kementerian Keuangan, OJK, Bursa Efek Jakarta, Prudential, Jeunesse, 4Life, ICMI Amerika, dan masih banyak lagi. Melalui *social media*, ia pun mengilhami dan menjangkau jutaan orang setiap minggunya. *Follow saja@iphoright*.

*In-House Seminar and Training* yang biasa ia bawakan:

- Marketing with Love: Saatnya Menaklukkan Hati Pelanggan
- Success Protocol: Saatnya Perusahaan Tumbuh Lebih Cepat
- Teamwork Protocol: Saatnya Tim Tumbuh Lebih Solid
- Pension Protocol: Masa Persiapan Pensiun
- 7 Keajaiban Rezeki: Saatnya Meraih Rezeki Berkah Berlimpah
- Toward Acceleration: Productivity with Spirituality
- Customized topics sesuai kebutuhan perusahaan

*Public Seminar and Training* yang biasa ia bawakan:

- 7 Keajaiban Rezeki: Nasib Berubah, Rezeki Bertambah
- Magnet Rezeki: Mengubah Jutaan Jadi Miliaran
- Meraih Rp 100 Juta Pertama

Untuk mengundangnya atau bermitra dengannya, SMS 0812-704-9090.