

mizania

JAMIL AZZAINI

A Tribute

Sofie Beatrix
Co-Writer

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

mizania

menerbitkan buku-buku panduan praktis keislaman, wacana Islam populer, dan kisah-kisah yang memperkaya wawasan Anda tentang Islam dan Dunia Islam.

A Tribute

SEBUAH PANGGUNG UNTUK MELAHIRKAN
ORANG-ORANG TERHORMAT

JAMIL AZZAINI

Sofie Beatrix
Co-writer

mizania

A Tribute

©Jamil Azzaini, 2015

Co-writer: Sofie Beatrix

Penyunting: Yadi Saeful Hidayat

Proofreader: Henny Irawati

Hak cipta dilindungi undang-undang

All rights reserved

Februari 2015/Rabi' Al-Tsani 1436 H

Diterbitkan oleh Penerbit Mizania

PT Mizan Pustaka

Anggota IKAPI

Jln. Cinambo No. 135 (Cisaranten Wetan),
Ujungberung, Bandung 40294

Telp. (022) 7834310 — Faks. (022) 7834311

e-mail: mizania@mizan.com

<http://www.mizan.com>

Facebook: Penerbit Mizania

Desain sampul: Wahid

Desain isi: Nonoz

Digitalisasi: Ibn' Maxum

ISBN: 978-602-1337-51-6

E-book ini didistribusikan oleh
Mizan Digital Publishing (MDP)

Jln. T. B. Simatupang Kv. 20,
Jakarta 12560 - Indonesia

Phone: +62-21-78842005 — Fax.: +62-21-78842009
website: www.mizan.com

e-mail: mizandigitalpublishing@mizan.com

twitter: @mizandotcom

facebook: mizan digital publishing



Isi Buku

BAB 1 Hidup Adalah Panggung — 9

Four Statements — 12

Loneliness — 15

Robin Williams, *Loneliness* di Tengah Popularitasnya
— 20

Berebut “Grammy Award” Kehidupan — 30

BAB 2 Menjadi Terhormat karena Menyediakan Panggung — 40

Menyiapkan Panggung bagi Orang Lain — 42

Derajat Manusia — 49

Maukah Menjadi Tenzing Norgay? — 59

BAB 3 Menaikkan Daya — 65

Orang yang Menjadi Tanggung Jawab Utama Kita
— 68

Adanya Hubungan Pekerjaan — 81

Menciptakan Panggung karena Panggilan Jiwa — 93



BAB 4 Syarat Menciptakan Panggung — 96

- Mindset* dan *Heart Set* yang Tepat — 99
Proyek Kebaikan — 124

BAB 5 Merencanakan Panggung — 129

- Temukan Bintangnya — 130
Komitmen Bersama — 153
Apa yang Mau Digarap? — 157
Meramu Sudut Pandang — 178

BAB 6 Mendukung sang Bintang — 188

- Jadilah Pusat Gravitasi — 188
Mengasah Diri Tiada Henti — 197
Pantau dan Beri *Feedback* — 211
Mendoakan — 216

BAB 7 Strategi Skala Prioritas — 221

- Say per Do* — 222
Panggung yang Saya Siapkan — 225
Green Leaders – Melahirkan *Leaders* Melalui Pohon
— 236
Akademi Trainer – Melahirkan *Trainer* Berkarakter
— 240
Tahfidz for Leader & Entrepreneur — 242
Support Brand Lokal — 245



Jamil Azzaini

Bab 8 Ramai-Ramai Yok! — 248

Jangan Gendong Monyet — 249

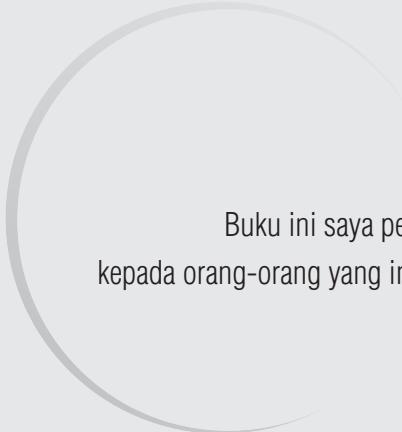
Rujukan Pustaka — 256

Indeks — 257

Profil Jamil Azzaini — 263

Program Jenius Lokal — 270

Profil Sofie Beatrix — 279



Buku ini saya persembahkan
kepada orang-orang yang ingin mempersembahkan



BAB 1

Hidup Adalah Panggung

Apa yang terjadi bila semua orang berpikir, "Yang penting saya selamat, saya sukses. Biar orang lain begitu, yang penting saya nggak begitu"?

Dunia ini panggung film layar lebar di mana kita adalah pemeran utamanya. Apakah yang kita inginkan bila menjadi pemeran utama dalam film tersebut? Tentu kita ingin *happy ending* alias pemeran utamanya menjadi orang yang berhasil mengarungi hidup. Para penonton pun akan puas dan merekomendasikan orang lain untuk menyaksikan film tersebut. Film itu akhirnya menjadi *box office*.

Hidup bisa diibaratkan sebuah film. Bila Anda menyaksikan sebuah film yang menayangkan tokoh utamanya kesakitan atau berbuat jahat, gagal, hidupnya mengenaskan, hidupnya rata-rata atau biasa saja, tentu rasanya tidak menyenangkan dan Anda mungkin menyesal menonton film tersebut. Yang menyenangkan adalah bila sang tokoh utama sering mendapat masalah dan tantangan, ia mengha-



dapinya penuh perjuangan, dan akhirnya berhasil menyelesaikannya.

Tak cukup sampai di situ, apakah akan menyenangkan bila *ending* film tersebut membuat orang lain menderita dan sengsara? Apakah akan membahagiakan bila kita kaya raya, keluarga bahagia, sementara negara carut-marut, lingkungan tidak aman?

Bayangkan, Anda, sebagai tokoh utama, beserta keluarga keluar dari rumah mewah, bepergian mengendarai mobil mewah, sementara di sepanjang jalan banyak pengejis dan orang mabuk lalu-lalang, jalanan tidak nyaman karena penuh lubang. Sampah-sampah beterbangun tertiusup angin, udara kering kerontang karena pepohonan sudah mulai langka. Apakah itu membuat penonton bahagia? Apakah Anda akan tetap dianggap “jagoan” dalam film tersebut?

Anda pernah menonton film *The Walking Dead*? Film itu menceritakan sebuah kota yang dipenuhi zombi atau mayat hidup. Penyebabnya, beberapa orang yang terkena virus berusaha mengejar dan menggigit manusia normal lainnya. Manusia normal yang tergigit akan terinfeksi, kemudian menjadi zombi. Proses itu berlangsung hingga satu kota dipenuhi zombi. Populasi orang normal menjadi sangat sedikit, sedangkan zombi yang buas ini menjadi lebih banyak. Bayangkan bila Anda berada di kota itu.



Hanya Anda sekeluarga yang selamat, sehat, berkecukupan, punya berbagai penangkal menghadapi para zombi. Anda sekeluarga selamat, tetapi pemandangan di sekeliling Anda dipenuhi para zombi yang ingin menggigit Anda, serta menyaksikan orang lain digigit dan terkena infeksi. Apakah nikmat menjalani hidup seperti itu? Apakah itu yang dinamakan *happy ending*?

Bukan, sama sekali bukan *happy ending* seperti itu yang kita harapkan. Kita memang makhluk sosial, bukan makhluk egois. Kita ingin *happy ending* untuk kita, orang-orang di sekitar kita, juga lingkungan kita.

Saat tubuh telah berbalut kostum kematian, artinya Anda telah turun dari panggung kehidupan. Film telah berakhiran. *Ending* seperti apa yang Anda harapkan? Peran utama seperti apa yang ingin Anda mainkan? Kira-kira, apakah penonton merekomendasikan film kehidupan Anda untuk ditonton orang lain? Apakah penonton puas dengan *acting* Anda? Apakah orang-orang di sekitar Anda terselamatkan karena peran Anda? Apakah semesta menjadi damai karena sentuhan Anda?



Apakah Anda berhasil memperoleh Piala Citra atau *Grammy Award*?

Four Statements

Salah satu cara untuk memudahkan penentuan *happy ending* dalam kehidupan adalah dengan menggunakan *four statements*. Apa itu *four statements*? Empat pertanyaan yang saya ajukan kepada diri sendiri mewakili empat kategori (empat kata) yang kontradiktif. Misalnya, kaya, miskin, surga, dan neraka.

Keempat kata itu saya kelompokkan menjadi empat pertanyaan atau empat pernyataan. Contoh, untuk kata kaya, miskin, surga, dan neraka; empat pertanyaan yang saya ajukan adalah:

1. Maukah saya hidup di dunia miskin dan di akhirat masuk neraka?
2. Maukah saya hidup di dunia kaya, tetapi di akhirat masuk neraka?
3. Maukah saya hidup di dunia miskin, tetapi di akhirat masuk surga?
4. Maukah saya hidup di dunia kaya dan di akhirat masuk surga?

Di Dunia : Miskin Di Akherat : Surga	Di Dunia : Kaya Di Akherat : Surga <input checked="" type="checkbox"/>
Di Dunia : Miskin Di Akherat : Neraka	Di Dunia : Kaya Di Akherat : Neraka

Kira-kira mana yang akan saya pilih? Saya selalu memilih yang terakhir atau nomor empat. Bukan sekadar memilih, pilihan itu mengandung konsekuensi tindakan. Apakah dalam kegiatan sehari-hari, saya selalu berusaha agar menjadi orang kaya dan saat meninggal kelak masuk surga. Anda juga mau, kan?

Cobalah susun pertanyaan dari yang paling tidak kitakehendaki sampai yang paling kita kehendaki. Gunakan *four statements* ini untuk setiap hal penting yang hendak Anda lakukan. Misalnya, bagi Anda yang bekerja sebagai karyawan, biasanya muncul pilihan: mau berhasil di karier atau terjaga keharmonisan rumah tangga?

Untuk hal ini, Anda bisa mengajukan empat pertanyaan sebagai berikut.

1. Maukah saya karier berantakan dan rumah tangga tidak harmonis?
2. Maukah saya karier melejit, tetapi rumah tangga tidak harmonis?
3. Maukah saya karier berantakan, tetapi rumah tangga harmonis?
4. Maukah saya karier melejit dan rumah tangga harmonis?

<p>Karir : Berantakan Rumah : Harmonis Tangga</p>	<p>Karir : Berkembang Rumah : Harmonis Tangga</p>
<p>Karir : Berantakan Rumah : Tidak Harmonis Tangga</p>	<p>Karir : Berkembang Rumah : Tidak Harmonis Tangga</p>



Kira-kira, dari pilihan tersebut, Anda memilih yang mana? Saya selalu memilih yang terakhir.

Cobalah selalu membuat *four statements* sebelum Anda melakukan pilihan penting. Saya pun selalu melakukan hal yang sama. Saat saya hendak terjun *full time* di dunia *training* pada 2006, saya mengajukan empat pertanyaan.

1. Maukah saya punya materi *training* tidak berbobot dan *delivery*-nya membosankan?
2. Maukah saya punya materi *training* berbobot, tetapi *delivery*-nya membosankan?
3. Maukah saya punya materi *training* tidak berbobot, tetapi *delivery*-nya memukau?
4. Maukah saya punya materi *training* yang berbobot dan *delivery*-nya memukau?

Materi : Tidak Berbobot Training Delivery : Memukau	Materi : Berbobot Training Delivery : Memukau
Materi : Tidak Berbobot Training Delivery : Membosankan	Materi : Berbobot Training Delivery : Membosankan

Saya selalu memilih yang terakhir. Materi *training* berbobot dan *delivery*-nya memukau. Pilihan ini memunculkan tindakan agar saya selalu meningkatkan bobot materi *training* yang saya sajikan sekaligus *delivery* yang memukau.

Untuk mengasah peningkatan bobot materi *training*, setiap tahun saya berusaha menulis sebuah buku. Sementara untuk mengasah kemampuan harian, saya menulis di www.JamilAzzaini.com. Dengan cara ini saya dipaksa untuk

terus belajar dan belajar. Sementara untuk *delivery* yang memukau, saya juga terus berlatih dan meminta *feedback* kepada para *expert* di bidangnya.

Dalam buku ini saya mengajak pembaca untuk melompat atau membuat percepatan dalam menjalani kehidupan. *Four statements* yang saya ajukan kepada Anda adalah:

1. Maukah Anda hidup stagnan dan orang-orang di sekitar Anda juga stagnan?
2. Maukah Anda hidup *move ON*, tetapi orang-orang di sekitar Anda stagnan?
3. Maukah Anda hidup stagnan, padahal orang-orang di sekitar Anda *move ON*?
4. Maukah Anda hidup selalu *move ON* dan orang-orang di sekitar Anda juga *move ON*?

Stagnan Lingkungan tidak berkembang	Move ON Lingkungan tidak berkembang
Stagnan Lingkungan berkembang	Move on ✓ Lingkungan berkembang

Loneliness

Sungguh, pilihan pertama akan dijauhi orang yang bersyukur dan berilmu. Ia hanya hidup sekadar hidup. Ia bekerja, tetapi kariernya tak jua bergerak, penghasilannya hanya naik mengikuti inflasi atau sedikit di atasnya. Bila ia berbisnis, skala bisnisnya tidak pernah berkembang sedikit pun.



Buya Hamka pernah berkata, "Kalau hidup hanya sekadar hidup, kera di rimba juga hidup. Kalau kerja hanya sekadar kerja, kerbau di sawah juga kerja." Mungkin "sindiran" Buya Hamka ini cocok untuk orang di kelompok yang pertama.

Orang di pilihan kedua, karier, penghasilan, dan penghidupannya meningkat. Namun, ia hanya fokus pada diri'nya sendiri (egosentrisk). Apabila bekerja, ia fokus pada pekerjaannya saja. Enggan mendukung atasan dengan total dan tulus. Dengan teman selevel, ia sulit diajak kerja sama dan saling mendukung. Sementara anggota tim tidak pernah diajak berkembang secara berkesinambungan. Falsafahnya, "Yang penting semua pekerjaan saya beres dan target tercapai. Peduli amat dengan pekerjaan orang lain."

Apabila ia seorang pengusaha, ia hanya berburu keuntungan. Karyawan hanya dijadikan alat produksi, seperti robot. Boleh jadi bisnisnya terus maju, sementara karyawannya tak juga berkembang.

Dalam kehidupan rumah tangga, karier orang ini terus meroket, tetapi anak dan istri di rumah kurang mendapat perhatian. Bukan hanya itu, ia lupa mengembangkan keluarga. Ia hanya seperti mesin ATM, sementara anggota keluarganya, secara pikiran, mental, dan tindakan, tidak menunjukkan kemajuan. Bahkan boleh jadi, anggota keluarganya bukan hanya stagnan, tetapi justru terjerembap ke jurang kemaksiatan (narkoba, pergaulan bebas, dan lain-lain).



Kondisi yang juga menyediakan adalah orang lain *move ON*, sementara Anda stagnan. Saya sering menjumpai orang-orang yang terjangkiti penyakit “merasa senior”. Karena perasaan ini, akhirnya ia enggan berkembang. Mereka sudah merasa punya banyak pengalaman dan jam terbang sehingga enggan belajar. Padahal, masa kerja sama sekali tidak mencerminkan pengalaman dan jam terbang. Boleh jadi orang tersebut telah bekerja 15 tahun, tapi sesungguhnya pengalaman kerjanya hanya 1 tahun, 14 tahun sisanya hanya mengulang dan melakukan rutinitas.

Menurut saya, orang-orang yang berada pada pilihan 1, 2, dan 3 adalah orang-orang yang *lonely*. Karena mereka sibuk memikirkan diri sendiri, berinteraksi dengan orang lain menjadi transaksional atau seperlunya saja.

Banyak orang yang merasa bahwa mereka bisa menjalani hidup *happy* tanpa perlu berinteraksi dengan banyak orang. Mereka hanya intensif berinteraksi dengan diri sendiri dan “ring satu” (keluarga inti dan sahabat lama). Mereka sudah merasa nyaman dengan kondisi ini. Mereka *lonely*, tetapi tidak menyadari.

Mereka sudah merasa nyaman berada di “ring satu”, terlalu asyik dengan dunianya, dan tidak menyadari bahwa dunia berubah dengan cepat. Terlalu asyik di “ring satu” membuat seseorang sulit berkembang, baik keahlian ataupun sikap mentalnya. Boleh jadi uangnya banyak, tetapi hatinya hampa. Sepi dalam keramaian.



Banyak kerugian yang didapat bila seseorang hanya asyik berinteraksi dengan “ring satu”. Kerugian pertama, mereka sulit diajak berubah. Perasaan dan kondisi nyaman membuat mereka merasa tak perlu berubah ke arah yang lebih menantang.

Kerugian lainnya, mereka mudah tersinggung. Karena terbiasa *enjoy* dan asyik dengan dunianya, saat berbeda pendapat dengan orang lain, mereka akan mudah “mutung” alias mudah tersinggung. Padahal, perbedaan pendapat akan membuat seseorang lebih bijak, berpandangan luas, dan mengikis kesombongan. Mereka enggan belajar, sudah merasa cukup dengan apa yang mereka punya.

Cobalah merenung sejenak, apabila Anda hanya dekat dengan keluarga inti dan teman dekat yang tidak pernah bertambah, boleh jadi Anda terkena penyakit *loneliness*. Segeralah keluar dari “ring satu”, perbanyak teman Anda. Sahabat itu penting bagi kehidupan di dunia maupun di akhirat.

Kelak, apabila penghuni surga telah masuk surga, lalu mereka tidak menemukan sahabat-sahabat yang selalu bersama mereka di dunia, mereka bertanya kepada Allah Swt., “Ya Tuhan kami, kami tidak melihat sahabat-sahabat yang sewaktu di dunia shalat, puasa, dan berjuang bersama kami?”

Allah Swt. berfirman, “*Pergilah ke neraka, lalu keluar kanlah sahabat-sahabatmu yang di hatinya ada iman walaupun hanya sebesar zarrah*” (HR Ibn Al-Mubarak).

Banyak orang yang mengalami *loneliness* tetapi tidak menyadarinya. Semoga Anda dan saya tidak termasuk di dalamnya. Karena *loneliness* merugikan kehidupan di dunia dan akhirat.

Menurut seorang fisikawan, David Bohm, saat ini masyarakat terjangkiti “virus fragmentasi”, ditandai dengan meningkatnya kehancuran unit keluarga inti, pemutusan ikatan antara anak-anak dan orangtuanya sehingga keluarga terbelah, serta banyak orang yang memilih hidup sendiri. Kita menjadi masyarakat yang “kehilangan keterhubungan”.

Gambaran kesibukan kita saat ini adalah kerja, kerja, kerja, kerja, kerja, kerja, kerja, kerja, KELUARGA, kerja, kerja, kerja, kerja, kerja, kerja, kerja, kerja, KELUARGA, kerja, kerja, kerja, kerja, kerja, kerja, kerja, TEMAN-TEMAN, kerja, kerja, kerja, kerja, kerja, kerja, KELUARGA, kerja, kerja, kerja.

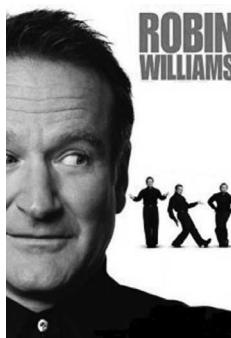
Kita begitu sibuk bekerja sehingga terkadang lupa dengan diri sendiri, keluarga, dan teman-teman. Kita menyadari bahwa keluarga adalah nomor satu. Namun, saat ada acara keluarga, kita ingin acara itu buru-buru usai. Kita menyadari bahwa teman itu penting dalam kehidupan, tetapi sering tidak punya waktu menemani mereka pada momen-momen penting.

Kondisi itu melahirkan generasi “aku”, tidak memberi banyak tempat kepada “kita” dan “kami”. Bila itu berlangsung lama, kita akan menjadi manusia kesepian di tengah keramaian.



Mari, kita tanyakan kepada diri sendiri, berapa banyak teman baik yang kita miliki? Apakah teman baik Anda bertambah atau justru semakin menjauh? Apa yang hendak Anda lakukan untuk meningkatkan dan menambah kualitas teman Anda tahun ini? Berapa banyak orang baik di sekitar Anda?

Robin Williams, *Loneliness* di Tengah Popularitasnya



Salah satu bintang film yang saya kagumi adalah Robin Williams. Dalam satu film, ia bisa memainkan dua peran sekaligus dengan sama baiknya. Ia mampu memerankan karakter lucu hingga serius. Oleh karena itu, beberapa cuplikan filmnya sering saya tampilkan di sesi *training* saya. Beberapa filmnya sangat menginspirasi kehidupan saya.

Begitu hebatnya *acting* Robin Williams hingga ibu kandungnya, Laura, pernah berkata, "Saya merasa Robin dikirim ke dunia untuk membuat kita tertawa." Robin pernah menikah 3 kali, 2 di antaranya berakhir dengan perceraian. Perceraian *pertama* karena perselingkuhan dan perceraian *kedua* karena kecanduan alkohol.

Petaka datang, tepat 11 Agustus 2014, Robin Williams, seorang aktor serbabisa peraih berbagai penghargaan di dunia perfilman Hollywood meninggal dunia. Tragisnya, ia mengakhiri hidupnya dengan jalan bunuh diri.



Robin Williams bunuh diri karena ia mengalami depresi berat. Salah satunya karena ia merasa malu dan kecewa, sebab film terakhir yang dibintanginya dihentikan penayangannya. Ia merasa gagal mencuri perhatian penonton, padahal ia merasa sudah maksimal dalam film tersebut. Ia merasa *lonely*. Ia merasa sendiri dan kesepian. Sebenarnya, perasaan *loneliness* Robin sudah berlangsung sejak lama. Saat diwawancara *Guardian* (2003), ia mengaku depresi karena “kesepian dan ketakutan”.

Berhati-hatilah apabila Anda memilih menjadi kelompok 1, 2, atau 3. Boleh jadi karier dan bisnis Anda semakin melejit, popularitas semakin membahana, tetapi Anda merasa *lonely*. Tampak seperti orang tegar dan hebat, tetapi batinnya rapuh, hampa, dan kesepian. Uang, reputasi, dan keahlian Anda tidak diragukan banyak orang, tetapi penyakit *loneliness* tetap saja tidak mau pergi dari diri Anda.

Mungkin, saat membaca ini, batin Anda menjadi gelisah. Biarkanlah. Saya justru sering menyarankan, “Undanglah gelisah karena dengan itu hidupmu bertumbuh.” Orang yang jarang gelisah pada masa mudanya berpeluang sering mengalami penyesalan pada masa tua.

Gelisahlah, apakah Anda sudah mengoptimalkan semua karunia dan potensi yang telah Allah Swt. berikan kepada Anda? Gelisahlah, usia semakin bertambah, tetapi apa karya yang sudah Anda hasilkan? Layakkah Anda disebut manusia yang bersyukur karena masih banyak potensi diri yang menganggur?



Gelisahlah, bila hari ini nyawa Anda diambil oleh-Nya, cukupkah bekal yang Anda bawa? Gelisahlah, karena usia orangtua semakin tua, tetapi Anda belum memberikan kebahagiaan tertinggi kepada mereka. Gelisahlah, karena belum banyak yang Anda persiapkan untuk kehidupan masa tua sehingga kelak Anda tidak akan merepotkan banyak orang.

Gelisahlah, bila usia semakin tua, tetapi belum banyak yang Anda lakukan. Ingatlah survei yang dilakukan Emi Kiyosaki saat mendampingi orang-orang yang sudah divonis meninggal. Penyesalan terbesar mereka bukan apa yang dilakukannya, melainkan apa yang tidak dilakukannya.

Gelisahlah, sertai dengan aksi yang akan membuat hidup kita terus bertumbuh. Gelisah yang dibungkus dengan keluh kesah akan membuat hidup seseorang semakin susah. Banyak orang-orang hebat berawal dari kegelisahan melihat kehidupan yang ada di sekitarnya. Bahkan, menurut saya, salah satu cara membuat orang bertumbuh adalah dengan membuatnya gelisah. Ada banyak perasaan gelisah yang bisa kita ciptakan agar Anda terus berbenah, bertumbuh, dan maju. Ciptakanlah kegelisahan untuk pembelajaran dan pemberian diri.

Gelisahlah, apabila hidup Anda stagnan dan terasa semakin berat. Bagi Anda yang sudah merasa *move ON* karena setiap tahun bertumbuh, undangkanlah kegelisahan karena mungkin Anda belum terlalu banyak bermanfaat untuk

orang-orang di sekitar Anda. Selama ini Anda hanya sibuk di panggung kehidupan sendiri tanpa pernah menciptakan panggung untuk orang lain. Gelisahlah karena ternyata Anda benar-benar egois.

Namun, gelisah saja tanpa berbuat apa-apa, akan melahirkan orang-orang stres dan bingung, mudah ditipu, mudah dihasut, mudah dipermainkan. Kegelisahan Anda harus segera diobati dengan cara memilih hidup di kelompok yang keempat. Hidup Anda selalu *move ON* dan orang-orang di sekitar Anda juga *move ON*. Bukan hanya itu, lingkungan di sekitar Anda juga tumbuh dan berkembang. Anda bukanlah orang yang hidup hebat di suatu kota, tetapi kota itu dipenuhi zombi dan hanya Anda sendiri yang bukan zombi.

Tentu orang yang menjadi contoh nomor satu dalam kelompok empat ini adalah Rasulullah Saw. Beliau berhasil *move ON*, orang-orang di sekitarnya juga ikut *move ON*, bahkan akhirnya bisa membangun peradaban baru. Masa jahiliah (kebodohan dan kemaksiatan) berganti dengan era penuh cahaya dan keberkahan. Sang Nabi bukan hanya mengubah orang, beliau juga mengubah lingkungan kehidupan. Salah satu contoh orang yang telah dibuat *move ON* adalah Bilal ibn Rabbah.



Awalnya lelaki ini sangatlah hina. Ia adalah budak milik keluarga Bani Abduddar. Saat ayah mereka meninggal, Bilal diwariskan kepada Umayyah ibn Khalaf, tentu tetap sebagai budak. Ia bebas dari perbudakan karena dibebaskan oleh Abu Bakar. Ia pemuda hitam legam dari Afrika yang ditunjuk Nabi untuk menjadi muazin pertama di Masjid Nabawi.

Ketika Rasulullah meninggal, ia menangis tiada henti. Ketika waktu shalat tiba, Bilal ibn Rabbah menunaikan tugasnya.

“Allâhu Akbar, Allâhu Akbar ...”

Suara beningnya yang indah nan lantang terdengar di seantero Madinah. Penduduk Madinah menuju masjid. Masih dalam kesedihan, sadar bahwa pria yang selama ini mengimami mereka tak akan pernah muncul lagi dari biliknya di sisi masjid.

“Asyhadu an lâ ilâha illallâh Asyhadu an lâ ilâha illallâh”

Suara bening itu kini bergetar. Jamaah yang sudah berkumpul di masjid melihat tangan pria legam itu bergetar.

“Asy ... hadu ... an ... na ... M ... Mu ... mu ... hammad ...”

Suara bening itu tak lagi terdengar jelas. Kini tak hanya tangan Bilal yang bergetar, seluruh tubuhnya gemetar tak beraturan, seakan-akan ia tak sanggup berdiri lagi dan bisa roboh kapan pun. Matanya sembab. Air matanya mengalir deras, tidak ter-

kontrol. Air matanya membasahi seluruh kelopak, pipi, dagu, hingga jenggotnya.

Ia mencoba mengulang kalimat azannya yang terputus. Salah satu kalimat dari dua kalimat syahadat. Kalimat kesaksian bahwa Muhammad ibn Abdullah adalah Rasul Allah.

“Asy ... ha ... du ... annna ...”

Kali ini ia tak bisa meneruskan lebih jauh. Tubuhnya mulai limpung. Sahabat yang tanggap menghampiri dan memeluknya, serta meneruskan azan yang terpotong.

Saat itu tak hanya Bilal yang menangis, seluruh jamaah yang berkumpul di Masjid Nabawi, bahkan yang tidak berada di masjid pun, ikut menangis. Mereka merasakan kepedihan ditinggal Kekasih Allah untuk selama-lamanya. Semua menangis, tapi tidak seperti Bilal.

Tangis Bilal lebih deras dari semua penduduk Madinah. Tak ada yang tahu persis mengapa Bilal seperti itu, hanya Abu Bakar yang tahu.

Ia pun membebaskan Bilal dari tugas mengumandangkan azan. Saat mengumandangkan azan, kenangannya bersama Rasulullah berkelebat tanpa bisa dibendung. Ia teringat bagaimana Rasulullah memuliakannya saat ia terhina, hanya karena ia budak dari Afrika. Ia teringat bagaimana Rasulullah menjodohkannya. Saat itu Rasulullah meyakinkan keluarga mempelai wanita



dengan berkata, “*Bilal adalah pasangan dari surga, nikahkanlah saudara perempuanmu dengannya.*”

Pria legam itu terenyuh mendengar sanjungan Sang Nabi akan dirinya, seorang pria berkulit hitam, tidak tampan, dan mantan budak.

Kenangan akan sikap Rasul yang begitu lembut pada dirinya berkejaran saat ia mengumandangkan azan. Ingatan akan sabda Rasul, “*Bilal, istirahatkanlah kami dengan shalat,*” lalu ia pun beranjak azan, muncul begitu saja tanpa bisa ia bendung.

Kini tak ada lagi suara lembut yang meminta istirahat dengan shalat. Bilal pun teringat bahwa ia biasanya pergi menuju bilik Nabi yang berdampingan dengan Masjid Nabawi setiap mendekati waktu shalat. Di depan pintu bilik Rasul, Bilal berkata, “Satunya untuk shalat, saatnya untuk meraih kemenangan. Wahai Rasulullah, saatnya untuk shalat.”

Kini tak ada lagi pria mulia yang akan keluar dengan wajah yang ramah dan penuh rasa terima kasih karena sudah diingatkan akan waktu shalat. Bilal teringat, saat shalat ‘Id dan shalat Istisqa’ ia selalu berjalan di depan. Rasulullah dengan tombak di tangan, tiga tombak pemberian Raja Habasyah, berjalan menuju tempat shalat. Satu tombak diberikan Rasul kepada Umar ibn Al-Khattab, tombak lainnya beliau berikan kepada Bilal, dan satu tombak untuk dirinya sendiri. Kini tombak itu saja yang masih ada, tanpa diiringi pria mulia yang memberikannya.



Hati Bilal makin perih. Seluruh kenangan bertumpuk, membuncah bercampur dengan rasa rindu dan cinta yang sangat pada diri Bilal. Bilal sudah tidak tahan lagi. Ia tidak sanggup lagi untuk mengumandangkan azan.

Abu Bakar tahu perasaan Bilal. Saat Bilal meminta izin untuk tidak mengumandangkan azan lagi, beliau mengizinkannya. Saat Bilal meminta izin untuk meninggalkan Madinah, Abu Bakar pun mengizinkannya. Bagi Bilal, setiap sudut Kota Madinah akan selalu membangkitkan kenangan akan Rasul, dan itu akan membuat dirinya merana karena rindu. Ia memutuskan untuk meninggalkan kota itu. Ia pergi ke Damaskus.

Bilal benar-benar tidak mau mengumandangkan azan hingga kedatangan Umar ibn Al-Khatthab ke Syam. Tujuan Umar menemui Bilal hanya satu: membujuknya untuk mengumandangkan azan kembali. Bilal menolak, tetapi bukan Umar namanya jika Khalifah kedua tersebut mudah menyerah. Ia kembali membujuk dan membujuk.

“Hanya sekali,” bujuk Umar, “Ini untuk umat, umat yang dicintai Muhammad, umat yang dipanggil Muhammad saat sakratul-mautnya. Begitu besar cintamu kepada Muhammad, tidakkah engkau cinta kepada umat yang dicintai Muhammad?” Bilal tersentuh. Ia setuju untuk kembali mengumandangkan azan. Hanya sekali, saat shubuh.



Pada hari Bilal akan mengumandangkan azan pun tiba. Tangis dan keharuan serta kerinduan kepada Rasulullah kembali membuncah.

Setelah sekian lama Bilal tak mengunjungi Madinah, pada suatu malam Nabi Saw. hadir dalam mimpi Bilal dan menegurnya, “*Ya Bilal, wa mā hadzal jafa?*” (*Hai Bilal, kenapa engkau tak mengunjungiku? Kenapa sampai begini?*) Bilal pun bangun, segera dia mempersiapkan perjalanan ke Madinah untuk menziarahi Nabi. Sekian tahun sudah dia meninggalkan Nabi.

Setiba di Madinah, Bilal menangis, melepas rasa rindunya kepada Nabi Saw., sang kekasih. Saat itu, dua pemuda yang telah beranjak dewasa, mendekatinya. Keduanya adalah cucu Nabi Saw., Hasan dan Husein. Dengan mata sembab, Bilal yang beranjak tua memeluk kedua cucu Nabi Saw. itu. Salah satunya berkata kepada Bilal r.a., “Paman, maukah engkau sekali saja mengumandangkan azan buat kami? Kami ingin mengenang kakek kami.” Ketika itu, Umar ibn Al-Khatthab yang telah menjadi khalifah juga sedang melihat pemandangan mengharukan itu. Beliau pun memohon Bilal untuk mengumandangkan azan, meski sekali saja.

Bilal pun memenuhi permintaan itu. Saat waktu shalat tiba, dia naik ke tempat dia biasa mengumandangkan azan pada masa Nabi Saw. masih hidup. Saat lafaz “*Allâhu akbar*” dikumandangkannya, mendadak seluruh Madinah senyap, segala aktivitas terhenti.



Semua terkejut, suara yang telah bertahun-tahun hilang, suara yang mengingatkan pada sosok nan agung, suara yang begitu dirindukan, telah kembali. Ketika Bilal menerangkan kata, “*Asyhadu an lâ ilâha illallâh*”, seluruh isi Kota Madinah berlarian ke arah suara itu.

Saat Bilal mengumandangkan, “*Asyhadu anna Muhammada Rasûlullah*”, Madinah pecah oleh tangisan dan ratapan yang sangat memilukan. Semua menangis, teringat masa-masa indah bersama Nabi. Tangis Umar ibn Al-Khatthab paling keras. Bahkan Bilal sendiri pun tak sanggup meneruskan azannya. Lidahnya tercekat oleh air mata yang berderai. Hari itu, Madinah mengenang saat masih ada Nabi Saw. Tak ada pribadi agung yang begitu dicintai seperti Nabi Saw. Dan azan itu, azan yang tak bisa dirampungkan oleh Bilal, adalah azan terakhirnya. Dia tak pernah bersedia lagi mengumandangkan azan. Sebab, kesedihan yang sangat segera mencabik-cabik hatinya mengenang seseorang yang mengangkat derajatnya menjadi begitu tinggi.

Saya yakin, Anda mau seperti Nabi. Anda terus bertumbuh sekaligus mampu menjadi pengungkit keberhasilan orang-orang sekitar Anda. Banyak orang yang hidupnya seperti kehidupan Bilal sebelum bertemu Nabi, tersandera, menjadi budak dunia. Tugas Andalah mengangkat derajat mereka ke arah yang lebih tinggi. Tugas Anda pula mendukung mereka.



Mari, berperan sebagai pemain utama dalam film kehidupan. Sehingga cerita Anda bisa dinikmati dan diceritakan turun-temurun sebagaimana cerita nabi dan para sahabat. Begitu indah, menyentuh, menggetarkan, menginspirasi, dan menjadi teladan bagi generasi setelahnya. Sebuah film yang sangat layak mendapat banyak penghargaan.

Berebut “Grammy Award” Kehidupan

Sebagai pemain film kehidupan, tentu Anda ingin meraih Piala Citra atau *Grammy Award*. Dalam film kehidupan ini, kamera ada di semua sisi, tidak ada satu aktivitas pun yang tidak terekam kamera. Bahkan, semua aktivitas tercatat sempurna oleh dua malaikat. Hebatnya dalam film kehidupan ini, semua menjadi pemain utama, termasuk Anda dan saya. Masing-masing berlomba untuk meraih “*Grammy Award*” dari berbagai kategori. Dari sekian banyak kategori, ada tiga kategori utama.

The Best Expertise

Pemenang dalam kategori ini adalah mereka yang terkenal *expert* atau ahli di bidang yang ditekuninya. Boleh jadi ahli di level kelurahan, kecamatan, daerah, nasional, dan dunia. Orang-orang *expert* mudah dikenali melalui karya-karyanya. Misalnya, apabila disebut nama Habibie, langsung muncul pesawat terbang karena memang beliau *expert* di bidang besi terbang ini. Apabila disebut nama Hendy Sentiono, langsung muncul Kebab Turki. Sementara apabila

saya sebut nama Elang GumiLang, langsung muncul properti. Ya, anak muda yang belum genap 30 tahun ini sudah merambah bisnis properti dengan nilai triliunan rupiah. Untuk menjadi seorang *expert*, harus melalui proses yang panjang dan berkesinambungan, bukan hasil yang instan. Hidup para *expert* dikejar-kejar rezeki, peluang, kesempatan, dan hal-hal baik lainnya. Mereka layak mendapatkannya karena memang menguasai banyak hal di bidang yang mereka tekuni sehingga wajar sesuatu itu lekat dengan namanya.

Nah, sekarang apabila disebut nama Anda, kira-kira muncul kata apa? Atau Anda kelak ingin *expert* di bidang apa? Pertanyaan renungan dari saya, “Apakah Anda layak mendapat *award* untuk kategori ini?”

Strategi Seorang *Expert* ☺

Dikisahkan, di daerah Puncak, Bogor, ada bisnis penyembuhan alternatif yang sangat terkenal. Siapa pun yang berobat, dijamin sembuh. Strategi *marketing*-nya menggunakan slogan, “Dijamin sembuh. Bila tidak sembuh, uang dikembalikan 100 kali lipat”. Dengan slogan ini, orang yang berobat semakin banyak dan ternyata tak satu pun yang meminta uang dikembalikan. Sang tabib benar-benar *expert*.

Mendengar kabar ini, seorang spekulasi ahli yang senang berjudi langsung bergumam, “Yes, saya akan cepat kaya. Saya



akan pura-pura sakit dengan penyakit langka yang susah disembuhkan. Saya akan bayar mahal supaya pengembalian 100 kali lipatnya semakin besar.” Spekulan bergegas ke rumah tabib di Puncak.

Saat giliran spekulan, sang tabib bertanya, “Sakit apa, Kang?” Spekulan yang sudah menyiapkan jawaban, menjelaskan, “Lidah saya tidak bisa merasakan pahit, asin, manis, pedas, dan rasa yang lain. Ini saya bayar 10 juta, Bib.” Di dalam hati sang spekulan berkata, *“Asyik, hari ini saya dapat 100 kali dari 10 juta, 1 M siap di tangan.”*

Sang tabib memanggil asistennya. “Asep, tolong ambilkan obat nomor 17.” Setelah itu sang tabib langsung memberikan obat itu dan meminta sang spekulan untuk mengunyahnya. Tanpa sengaja, sang spekulan berkata, “Obatnya kok pahit, Bib?” Sang tabib langsung berkata, “Nah, berarti kamu sudah sembuh karena sudah bisa merasakan bahwa tahi sapi ini pahit.”

Sebulan kemudian, sang spekulan datang lagi, “Bib, saya punya penyakit lupa. Apa yang saya ucapkan 10 menit yang lalu, saya sudah lupa. Nih, saya bayar 25 juta kalau saya bisa disembuhkan.” Sang tabib memanggil asistennya, “Asep, tolong ambilkan obat nomor 17.”

Mendengar perintah itu, sang spekulan langsung bertanya, “Bib, kok, obatnya sama dengan bulan lalu, sama-sama tahi sapi.” Mendengar jawaban itu, sang tabib menjawab, “Nah,



berarti kamu sudah sembuh sebab sudah ingat kejadian bulan lalu." Siapa yang lebih *expert*? Hehe, tidak perlu terlalu serius dipikirkan, lebih baik tersenyum lepas.



The Best Parent

Kategori ini hanya bisa diraih oleh mereka yang sudah menikah. Kriteria yang menjadi penilaian cukup sederhana. Apabila diajukan pertanyaan kepada putra-putri Anda, "Sebutkan 5 idolamu?", apakah nama Anda termasuk di dalamnya? Apakah untuk mendidik mereka, Anda menyediakan waktu terbaik? Apakah Anda lebih banyak mendidik sendiri atau lebih banyak *outsourcing* kepada orang lain?

Akhir-akhir ini berita tentang anak muda terdengar menyedihkan. Sepasang pelajar SMA tertangkap berhubungan seks di dalam kelas saat pelajar lain sedang melaksanakan shalat Jumat. Sementara itu, seorang pelajar SMP meninggal gara-gara ingin menggugurkan kandungannya. Berita lain menyebutkan, seorang anak berusia 14 tahun dari sekolah berlabel agama ditemukan bunuh diri. Pelajar SMP ini sudah merencanakan bunuh diri dengan saksama. Bahkan, sehari sebelum bunuh diri, anak lelaki yang tinggal bersama neneknya karena orangtuanya bercerai ini menjalankan puasa. Benar-benar menyedihkan.

Biasanya, setelah kejadian-kejadian itu saya menerima *broadcast message* dari berbagai penjuru. Kebanyakan isi-



nya menyalahkan video porno yang bisa diunduh dan disebar bebas. Ada juga yang menyalahkan maraknya *game online* dengan berbagai versi. Menurut saya, berbagai analisis itu mungkin benar, tetapi saya yakin penyebab terbesarnya bukan itu.

Penyebab utamanya adalah karena mereka “kehilangan” orangtua. Mereka punya ayah, tetapi ayahnya tidak punya waktu untuk mereka. Mereka punya ibu, tetapi ibunya tidak benar-benar berperan sebagai seorang ibu. Mereka tinggal satu rumah, tetapi seperti tinggal di sebuah hotel, sibuk di kamar masing-masing. Mereka bersikap seperti orang asing yang tidak saling kenal. Secara fisik dekat tetapi jiwa dan hati mereka jauh. Mereka disebut keluarga, tetapi kehidupan mereka tidak seperti sebuah keluarga.

Mari, kita kembali ke peran dan fungsi keluarga yang sesungguhnya. Tugas orangtua bukan hanya “memproduksi” anak. Bukan pula mesin ATM bagi anak-anaknya. Orangtua juga bukan subkontraktor yang mendelagasi pendidikan anak-anak ke nenek, asisten rumah tangga, dan guru. Mereka adalah darah daging Anda. Mereka adalah penyelamat Anda di akhirat.

Berhentilah jadi orangtua egois, sibuk, dan tak punya waktu buat anak-anak. Bahkan, kesibukan yang tidak pernah ada habisnya dijadikan alasan “demi masa depan mereka”, padahal sesungguhnya demi kepuasaan ego orangtua. Orang Jawa bilang, Anda ini *ngapusi*.

Mari, *back to family*, siapa tahu kelak Anda berhak mendapatkan *award* untuk kategori ini.

Ayah “Bisu”

Saya selalu berusaha bisa mengambil rapor anak saya agar dapat bahan tambahan untuk diskusi dengannya. Saya tidak ingin menjadi ayah “bisu”, yang keberadaannya seolah tak ada, jarang berdiskusi atau ngobrol dengan anak. Saya berusaha keras untuk memiliki bahan obrolan dengan anak saya.

Mengapa saya tidak mau menjadi ayah “bisu”? Dalam Al-Quran terdapat 17 dialog (berdasarkan tema) antara orangtua dengan anak, tersebar di 9 surah. Dari 17 dialog tersebut, 14 dialog antara ayah dengan anaknya, 2 dialog antara ibu dan anaknya, 1 dialog antara kedua orangtua dengan anaknya.

Apa pesan utamanya dari fakta ini? Seharusnya seorang ayah lebih banyak berdialog dengan anak-anaknya dibandingkan dengan anak-anak berdialog dengan ibunya, meski sang ibu tinggal di rumah dan lebih sering bersama sang anak. Seorang ayah tak boleh menjadi ayah “bisu”, lebih banyak diam saat bersama anak. Dan jangan sampai, saat bersuara, yang keluar hanyalah perintah dan amarah.

Saya pun tidak mau menjadi ayah “bisu” yang asyik dengan dunianya sendiri. Seorang ayah yang sangat jarang punya kesempatan berdialog, diskusi, ngobrol, dan bercanda dengan anak-anaknya. Ayah “bisu” membuat anak kehilangan kepercayaan diri,



kehilangan gairah untuk tinggal di rumah. Jangan heran bila anak-anak lebih senang curhat di *social media* dan orang lain, bukan kepada ayahnya.

Bila kita menjadi ayah “bisu”, jangan menyesal bila suatu saat anak kita diterpa banyak masalah. Hubungan yang “dingin” antara ayah dan anak atau sang anak lebih dekat dengan orang lain yang tidak ada hubungan darah. Seorang ayah bisa benar-benar kehilangan “mutiara” hidupnya bila ia menjadi ayah “bisu”.

The Best Person from God

Pemenang dalam kategori ini bukanlah orang yang hanya ahli dalam hal ibadah ritual. Mereka juga harus menjadi ahli manfaat, baik dengan tetangganya, amanah dalam pekerjaannya, dan berkontribusi bagi masyarakat sekitarnya.

Mereka selalu berusaha melakukan yang terbaik dalam semua bidang kehidupan. Di tengah kesibukannya, mereka tak lupa bersujud, mengkaji firman-firman-Nya, terkadang menangis karena kerinduannya kepada Sang Maha. Mereka sadar bahwa hidup hanya untuk mengumpulkan bekal yang akan dibawa bertemu dengan-Nya.

Mereka melakukan berbagai aktivitas bukan untuk megejar pujian manusia. Mereka melakukannya karena kecintaan dan ketundukannya kepada Sang Pencipta. Cerita berikut semoga bisa memberi gambaran.



Cerita ini diambil dari buku harian Sultan Murad IV (Sultan Turki Utsmani, memerintah Juni 1612-Februari 1640). Saya mendapatkannya dari Guru Kehidupan saya.

Dalam buku hariannya itu diceritakan bahwa suatu malam sang Sultan merasa sangat galau, ia ingin tahu apa penyebabnya. Ia memanggil kepala pengawalnya dan mengatakan bahwa ia akan pergi ke luar istana dengan menyamar. Sesuatu yang memang biasa beliau lakukan.

Sultan berkata, "Mari keluar, kita *blusukan* melihat warga."

Mereka pun pergi. Udara saat itu sangat panas. Tiba-tiba, mereka menemukan seorang laki-laki tergeletak di atas tanah. Ketika dibangunkan oleh Sultan, ternyata ia telah wafat. Orang-orang yang lewat di sekitarnya tidak ada yang peduli kepada mayat tersebut.

Sultan memanggil mereka, kemudian mereka bertanya, "Ada apa? Apa yang kau inginkan?"

Sultan berkata, "Mengapa orang ini wafat, tapi tidak ada satu pun di antara kalian yang membawanya? Siapa dia? Di mana keluarganya?"

Mereka berkata, "Orang ini Zindiq, pelaku maksiat, dia selalu minum *khamr* dan berzina dengan pelacur."

Sultan berkata, "Tapi ... bukankah ia juga umat Muhammad Saw.? Ayo, angkat dia, kita bawa ke rumahnya."



Mereka pun membawa mayat laki-laki itu ke rumahnya.

Sesampai di rumah, saat mengetahui suaminya telah wafat, sang istri menangis. Tapi orang-orang langsung pergi, hanya sang Sultan dan kepala pengawalnya yang masih tinggal.

Sultan berkata kepada istri laki-laki itu, "Aku mendengar kalau suamimu dikenal suka melakukan kemaksiatan ini dan itu, hingga mereka tidak peduli akan kematianmu."

Sang istri pun bercerita, "Awalnya aku menduga seperti itu. Setiap malam suamiku keluar rumah, pergi ke toko minuman keras (*khamr*), kemudian membeli sesuai kemampuannya. Ia bawa *khamr* itu ke rumah, kemudian membuangnya ke dalam toilet, sambil berkata, 'Aku telah meringankan dosa kaum muslimin.' Dia juga selalu pergi ke tempat pelacuran, memberi mereka uang dan berkata, 'Malam ini merupakan jatah waktuku, jadi tutup pintumu sampai pagi, jangan kau terima tamu lain!' Kemudian ia pulang ke rumah dan berkata kepadaku, 'Alhamdulillah, malam ini aku telah meringankan dosa pemuda-pemuda Islam.'

Tapi, orang-orang yang melihatnya mengira ia selalu minum *khamr* dan melakukan zina. Berita ini pun menyebar di masyarakat.

Sampai akhirnya, suatu kali, aku berkata kepada suamiku, 'Kalau nanti kamu mati, tidak ada kaum muslimin yang akan

memandikan jenazahmu, tidak ada yang akan menshalatimu,
tidak ada pula yang menguburkanmu.'

Ia hanya tertawa dan berkata, 'Jangan takut, Sayangku. Jika aku mati, aku akan dishalati oleh Sultan kaum muslimin, oleh para ulama, dan para *auliya*."

Sultan Murad pun menangis. Ia berkata, "Benar! Demi Allah, akulah Sultan Murad. Besok pagi kita akan memandikannya, menshalati, dan menguburkannya."

Demikianlah, akhirnya jenazah laki-laki itu dihadiri oleh Sultan, para ulama, para syaikh, dan seluruh warga.

Orang yang berburu *award* kategori ini sudah tidak peduli lagi dengan penilaian manusia. Ia menjauh dari pencitraan. Boleh jadi mereka termasuk orang yang sepi dari publisitas, tetapi memiliki karya dan sumbangsih yang fantastis.

Tentu masih banyak kategori *award* yang lain. Tetapi, dari tiga kategori utama ini, kira-kira kategori mana yang bisa Anda menangkan?[]



BAB 2

Menjadi Terhormat karena Menyediakan Panggung

Orang-orang yang layak naik ke atas panggung untuk menerima penghargaan biasanya karena mereka punya karya, prestasi, atau sesuatu di atas rata-rata. Wajar apabila mereka yang naik ke atas panggung diberi tepuk tangan yang meriah. Mereka memang orang-orang yang terhormat karena sesuatu yang berharga yang mereka punya atau hasilkan. Seperti pada bab sebelumnya, ada *the best expertise*, *the best parent*, *the best person from god*, dan pemenang *award* lainnya adalah karena ada sesuatu yang mereka persembahkan.

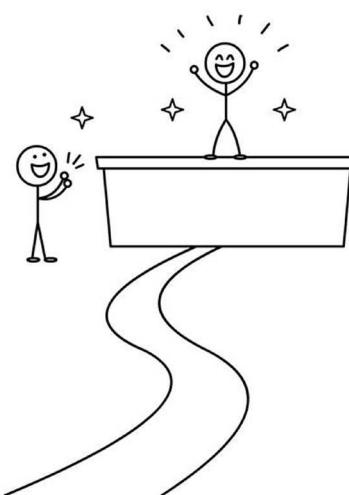
Saya yakin, apabila pikiran dan jiwa Anda sehat, pasti Anda ingin menjadi salah satu orang yang berhak naik ke atas panggung. Mau? Apabila jawabannya mau, saran saya, lakukan 4 ON yang saya tuliskan dalam *ON* (Mizan, 2013). Buku ini akan Anda bekal untuk mengembangkan diri agar menjadi pemain berkelas dalam panggung kehidupan.

Dalam *ON*, saya menyampaikan, apabila hidup Anda ingin terus *move ON*, Anda perlu menyusun dan melakukan

4 ON. Apa itu? Anda perlu punya *visi-ON* yang menantang. Setelah itu, Anda perlu *acti-ON* dengan skala prioritas dan melakukan aksi-aksi strategis. Jangan lupa, *acti-ON* harus selaras dengan *passi-ON* Anda. Sebagai makhluk sosial, Anda pun perlu melakukan *collaborati-ON* dengan berbagai pihak. Segera beli dan baca ya, agar lebih jelas, hehe.



Buku *ON* dibawa ke Benteng Konstantinopel oleh orang yang sudah *move ON* karena terinspirasi buku ini, Harry Firman-syah. Dalam buku tersebut ditulis bagaimana Muhammad Al-Fatih menaklukkan Benteng Konstantinopel.



Naik panggung sendirian dengan 4 ON.



Apabila Anda memahami dan menjalankan 4 ON secara maksimal, kehidupan Anda sudah di atas rata-rata kebanyakan orang. Anda layak dan berhak ikut naik di atas panggung. Namun, hidup tidak boleh stagnan, Anda perlu naik kelas dan mengambil *giant step* atau langkah besarnya, Anda harus melalui jalan yang lainnya. Naikkan daya, ambil pekerjaan menantang dengan cara menciptakan panggung bagi orang lain. Buat orang lain hidupnya *move ON*.

Menyiapkan Panggung bagi Orang Lain

Mungkin sebagian Anda ada yang berkata, “Boro-boro mau mikirin orang, Pak, mikir diri sendiri aja sulit.” Apabila punya pikiran seperti ini, percayalah Anda tidak akan pernah menjadi besar. Mungkin Anda *move ON*, tetapi itu hanya langkah kecil. Sementara menciptakan panggung untuk orang lain ini adalah salah satu *giant step* bagi hidup Anda.

Mencetak Juara Olimpiade dari Uang Keropak

Saya mengenal lelaki sederhana ini pada pertengahan 2014. Ia “adik kelas” saya di Institut Pertanian Bogor (IPB) saat menempuh S-1 maupun S-2. Lelaki ini pencetak ratusan juara olimpiade matematika di level internasional. Uniknya, setiap anak yang belajar di Klinik Pendidikan MIPA (KPM) miliknya di Bogor, tidak dikenakan tarif. Mereka membayar seikhlasnya. Coba tebak siapa orangnya?



Saya yakin sebagian besar dari Anda tidak mengenal lelaki ini. Saya tambah lagi informasinya, karena prestasi yang diraihnya, ia pernah mendapat penghargaan Satyalancana Wira Karya dari mantan Presiden Susilo Bambang Yudhoyono pada 2007. Ia juga peraih Tokoh Perubahan *Republika* pada 2013. Masih belum tahu?

Dia adalah R. Ridwan Hasan Saputra, lahir di Bogor, 16 April 1975. Walau ia baru menamatkan S-2, kami memanggilnya Profesor Ridwan. Kemampuannya menyederhanakan penjelasan matematika dengan menggunakan pendekatan Matematika Nalaris Realistik alias mengangkat persoalan sehari-hari dalam pembelajaran inilah yang membuat kami memanggilnya profesor.



Profesor Ridwan, duduk nomor 4 dari kiri.

Walau prestasinya segudang, belum banyak orang yang mengetahuinya. Ia memang tidak menyukai pencitraan dan publisitas.



Hidupnya fokus melahirkan para juara olimpiade yang beriman dan berilmu pengetahuan. Pada kartu namanya tertulis “Karyawan Allah”, ia bekerja di BUMA. Apa itu BUMA? Bukan BUMN? BUMA adalah singkatan dari Badan Usaha Milik Allah.

Walau siswa membayar seikhlasnya melalui keropak yang disiapkan, para guru yang mengajar di KPM dibayar dengan tarif normal dan para karyawan mendapat gaji yang wajar. Lelaki beristri Anis Kurniasih ini sangat yakin, bila ia berjuang dengan ikhlas karena Allah, rezeki akan datang dari arah yang tidak diduga-duga.

Melalui KPM yang didirikan pada 16 April 2001, ia ingin menyebarkan virus bahwa matematika itu mudah. Memang, matematika yang dianggap momok menakutkan oleh sebagian siswa sekolah, menjadi sangat menyenangkan di tangan sang profesor. Kuncinya, sang guru harus mencintai matematika dan mengajarkan dengan tulus dan ikhlas untuk mendekatkan diri kepada-Nya.

Kepada siswanya yang beragama Islam, ia mewajibkan shalat dan mengaji. Ia juga selalu mengajarkan solusi atas problem-problem kehidupan dengan pendekatan matematika. Ia tak pernah khawatir dengan metodenya. Ia sangat yakin bahwa dari uang keropak itu akan lahir ribuan juara olimpiade matematika.



Mungkin sebagian Anda masih ada yang bertanya, "Apa manfaatnya bagi saya bila saya membuatkan panggung kehormatan bagi orang lain?" Coba Anda baca buku saya, *Kubik Leadership*. Pada bab "Prinsip Alam", saya menjelaskan bagaimana Hukum Kekekalan Energi bekerja. Hukum ini menyatakan bahwa apa pun yang kita lakukan akan berbalas sempurna di muka bumi. Apabila Anda berbuat kebaikan, Anda akan mendapat kebaikan. Sebaliknya, apabila Anda berbuat keburukan, Anda akan mendapat balasan keburukan secara sempurna. Tidak tertukar, tidak kurang, dan tidak lebih.



Membuat atau menciptakan panggung bagi orang lain tentu itu energi positif yang bernilai besar dan Anda mendapat jaminan mendapat balasan kebaikan yang sangat besar. Secara spiritual, mendorong orang lain untuk berbuat kebaikan akan berbuah pahala yang sangat besar. Bukan hanya ketika hidup di dunia. Ia juga akan mendapatkan pahala pasif yang terus mengalir hingga dunia ini tiada. Orang beriman yang cerdas pasti tidak akan meninggalkan aktivitas yang satu ini.

Energi kebaikan itu bisa kembali kepada Anda sesuai dengan harapan Anda, bisa juga tidak. Namun, boleh jadi, energi kebaikan yang Anda lakukan bisa kembali dalam bentuk hal-hal sebagai berikut.

Pertama, mempercepat tercapainya visi hidup Anda.

Sebagian besar orang yang ingin membuat panggung untuk orang lain, pasti memiliki visi hidup yang hendak diwujudkan. Salah satu cara mempercepat tercapainya visi adalah dengan cara membantu dan mendukung orang lain untuk naik kelas. Selain itu, dorongan juga membuat kita mengembangkan diri, memperkuat, dan mempercepat tercapainya visi.

Lho, kok bisa? Bisa, karena pekerjaan-pekerjaan kita sudah bisa diambil alih oleh orang yang hendak kita lahirkan sehingga kita punya banyak waktu untuk mengembangkan diri. Contohnya, saya punya visi hidup memiliki 9 perusahaan dengan 999 karyawan, menginspirasi 25 juta

orang lebih dan 10.000 di antaranya menjadi *trainer* yang berkarakter. Maka, saya membangun sistem dalam bisnis yang saya jalani. Saat ini, saya tidak perlu *ngantor* setiap hari di beberapa perusahaan yang saya punya. Sudah ada tim manajemen yang menjalankan sehingga saya sudah menjalankan jargon bisnis yang banyak beredar, "bisnisnya tetap jalan, sementara yang punya bisa jalan-jalan".

Untuk mewujudkan impian berikutnya, saya didukung oleh tim yang solid, baik di Kubik Group maupun di Akademi Trainer. Komitmen pribadi yang menancap di pikiran dan hati saya adalah, "Saya akan terus menyiapkan dan menye-diakan panggung agar mereka yang membantu saya menjadi bintang di bidang mereka masing-masing." Punya orang-orang andal di kanan-kiri Anda akan mempercepat tercapainya visi hidup Anda.

Kedua, mempercepat peningkatan kompetensi.

Ketika kita sibuk mengangkat orang lain, secara tidak langsung derajat kita akan terangkat karena kita akan banyak belajar, banyak berusaha, banyak mencari solusi. Akhirnya kita akan terasah menjadi hebat dengan sendirinya. Nah, proses menghebatkan diri sendiri dengan cara membuat orang lain menjadi hebat ini sama dengan kerja cerdas, se kali mendayung 2-3 pulau terlampaui.

Tabiat ilmu itu berbeda dengan tabiat benda atau materi yang terlihat. Apabila Anda punya benda, misalnya, apel tiga buah, kemudian Anda berikan satu, di tangan An-



da tersisa dua. Berbeda dengan ilmu, Anda punya dua ilmu, kemudian satu ilmu Anda berikan; ilmu tersebut tidak berkurang menjadi satu, melainkan akan bertambah banyak. Mengapa? Karena sebelum memberikan ilmu, Anda pasti akan mendalami, mempelajari, dan memperluas ilmu yang sudah Anda kuasai. Dorongan melahirkan itu membuat ilmu kita selalu berkembang. Fakta menunjukkan bahwa semakin kita berbagi ilmu dan keahlian, pada saat yang sama, ilmu dan keahlian kita semakin mengkristal dalam diri dan bertambah banyak.

Dengan pertambahan ilmu dan keahlian itu, Anda akan menjadi rujukan dan dikenal sebagai ahli di bidang yang Anda tekuni. Untuk urusan perbankan, kita mengenal nama Robby



Saya bersama Jaya Setiabudi, saat mempertemukan beliau dengan Pimpinan Tertinggi Bank Permata Syariah.

Djohan. Lelaki inilah yang melahirkan banyak bankir profesional di negeri ini. Untuk urusan *entrepreneur* muda, saya mengenal Jaya Setiabudi yang telah terbukti melahirkan pengusaha-pengusaha belia di Indonesia. Bahkan, beberapa di antaranya sudah menjadi *exportir* dan miliarder muda.

Ketiga, mempercepat kesiapan Anda menjadi pemimpin.

Berproses melahirkan orang-orang baru merupakan salah satu tanda bahwa kita punya mental menjadi pemimpin. Dorongan untuk melahirkan orang hebat itu akan menurunkan ego tapi menaikkan derajat. Pemimpin-pemimpin besar adalah orang-orang yang siap menurunkan egonya sendiri. Saya seorang *trainer*, tugas saya melahirkan *trainer* baru yang lebih hebat dibandingkan dengan saya.

Apabila Anda pengusaha, lahirkanlah pengusaha baru yang lebih memiliki daya saing. Apabila Anda seorang pemimpin, lahirkanlah pemimpin baru yang lebih siap memimpin dunia yang cepat berubah. Apabila Anda profesional, lahirkanlah profesional-profesional baru yang lebih bermutu. Seorang pemimpin melahirkan pemimpin baru, bukan melahirkan *follower*, peniru, apalagi pecundang.

Derajat Manusia

Ada empat tingkatan derajat manusia dalam hidup. Level yang terendah adalah AKU yang tahu potensiku. Level berikutnya adalah AKU yang terlatih. Setelah proses “aku” tunras, orang perlu naik derajat menjadi KITA. Dan derajat tertinggi adalah KITA dan DIA.



Derajat Terendah: Aku yang Tahu Potensiku

Dalam dunia pengembangan diri, orang yang sudah tahu potensinya dianggap memiliki derajat paling rendah. Bagaimana bila ada orang yang belum tahu potensinya, padahal orang itu sudah dewasa? Hampir bisa dipastikan kehidupan orang itu di bawah rata-rata kebanyakan orang. Apabila secara finansial, pendidikan, dan status sosial orang ini sudah cukup, kemungkinan besar hidupnya masih galau, terombang-ambing, dan tidak tahu arah hidup yang dituju. Segeralah menjadi manusia yang sebenar-benarnya manusia walau mungkin masih di derajat yang terendah sekali pun, aku yang tahu potensiku.

Orang-orang di kelompok ini sudah sadar bahwa ia punya kekuatan dan kelemahan. Dia baru tahu potensinya, tetapi belum mau atau belum mampu mengoptimalkannya. Ciri-cirinya mereka ini biasanya sering menghadiri seminar, suka membaca buku pengembangan diri, dan sering berdiskusi. Sayangnya, orang dalam kelompok ini banyak bicara tetapi miskin prestasi. Orang Jawa sering menyebutnya tukang *nggedabrus*.

Saya mengenal banyak orang yang seperti ini. Memiliki potensi yang luar biasa dan membuat saya gemas karena tidak mengembangkan potensinya.

Memang, sekadar tahu tidak akan membawa pada perubahan hidup. Ibaratnya, dia punya mobil mewah, berkelas dan berharga mahal, tapi tidak dimanfaatkan untuk semestinya, seperti mengantarkan seseorang ke pesta ataupun bepergian ke gedung-gedung menjulang. Mobil ini kebanyakan hanya diparkir di garasi. Kalaupun dipakai, hanya untuk mengangkut belanjaan ikan dan jengkol yang bau dari pasar. Sungguh ironis.

Sedihnya lagi, dalam tataran derajat manusia, orang ini bisa dikategorikan sebagai orang yang tidak bersyukur dan menyalimi dirinya sendiri. Ternyata, tak cukup sekadar tahu potensi dan kekuatan. Malulah kalau potensi Anda tidak diasah dan dikembangkan, karena itu adalah derajat terendah umat manusia.



Derajat Kedua: Aku yang Terlatih

Apabila sudah tahu potensi Anda, segeralah potensi itu dilatih, diasah. Itu bukti bahwa Anda termasuk orang yang bersyukur karena mengoptimalkan kelebihan yang telah Allah Swt. berikan kepada Anda. Saya yakin, sebagian besar Anda pernah mendengar ilmu padi yang bermakna semakin berisi semakin merunduk. Semakin pintar dan semakin ahli seseorang, seharusnya semakin merunduk. Hati-hati, apabila penggunaan falsafah ini keliru, bisa merugikan Anda. Lho, kok bisa?

Ternyata ada orang yang punya potensi hebat, keahlian yang dibutuhkan banyak orang, dan ilmu yang dalam, tapi tidak ia perlihatkan. Ia khawatir menonjolkan diri. Ia khawatir dikatakan “sok” atau “belagu”. Mereka ingin seperti padi, makin berisi makin merunduk. Ini salah kaprah. Potensi, keahlian, dan ilmu itu harus diperlihatkan dalam bentuk karya dan gagasan, tak perlu malu. Latih terus kelebihan Anda, biarkan banyak orang tahu keahlian Anda.

Apabila Anda memiliki potensi, keahlian, dan ilmu, maka yang digunakan bukan ilmu padi, tapi ilmu klakson. Apa maknanya? Tunjukkan bahwa Anda memiliki hal itu. Bunyikan dalam bentuk ide dan karya yang nyata.

Ketahuilah, orang yang punya potensi, keahlian, dan ilmu tetapi tidak dioptimalkan, itu namanya kufur nikmat alias tidak bersyukur. Segera bunyikan “klakson” Anda. Tuliskan ide dan gagasan Anda, sebarkan, dan realisasikan. Hasilkannya nyata dari tangan dan kaki Anda.

Nah, saat potensi Anda sudah melejit, keahlian Anda sudah dirasakan manfaatnya oleh banyak orang, ilmu Anda telah menginspirasi dan mencerahkan orang di berbagai penjuru, Anda sudah dikenal ahli di bidang yang Anda tekuni, saat itulah ilmu padi lebih banyak digunakan. Redahkan hati Anda, tundukkan ego Anda. Gunakanlah falsafah ilmu padi dan ilmu klakson pada tempat, waktu, dan takaran yang tepat. Setuju?

Apabila Anda termasuk dalam kelompok ini, kemungkinan besar kehidupan Anda sudah di atas rata-rata kebanyakan orang. Sebab, orang-orang yang keahliannya terlatih, terbukti dikejar-kejar banyak peluang, kesempatan, popularitas, rezeki, dan relasi. Dengan kata lain, Anda sudah *move ON*. Tetapi, seperti yang saya katakan di bagian bab awal, suksesnya sendirian. Jangan berhenti, ia harus naik ke level atau derajat berikutnya.

Derajat Ketiga: Kita

Orang-orang yang terus *move ON* pada waktu tertentu akan terhenti, galau melanda dan boleh jadi akan merasa hampa hatinya. Jabatan dan kedudukannya tinggi tetapi hatinya sepi. Pelariannya bisa dugem, narkoba, dan hal-hal lain yang menciptakan fatamorgana. *Move ON* yang hanya fokus pada diri sendiri akan berdampak kepada penyakit *hedonic treadmill*.

Istilah *hedonic treadmill* muncul dari kajian para ahli *financial psychology*. Istilah ini untuk mewakili nafsu ma-



nusia yang selalu ingin memiliki barang-barang (materi) mewah sejalan dengan peningkatan pendapatannya. Disebut *hedonic treadmill* karena kelompok manusia ini seperti berjalan di atas *treadmill*. Terus berjalan tetapi tidak maju alias jalan di tempat. Kebahagiaan kelompok manusia ini tidak maju-maju karena nafsu akan kepemilikan barang-barang mewah tidak pernah terpuaskan.

Saat penghasilan terbatas, ingin punya motor. Saat penghasilan meningkat, mulai kredit mobil yang harganya termasuk murah. Saat penghasilannya mulai berlipat, ingin mobil yang menaikkan gengsi dengan harga lumayan tinggi. Awalnya hanya satu mobil, kemudian setiap anak punya jatah masing-masing. Bila keinginannya terwujud, awalnya bahagia, tetapi beberapa hari kemudian biasa saja. Kebahagiaan orang ini stagnan sebab ekspektasi akan benda-benda materi terus meningkat sejalan dengan meningkatnya penghasilan.

Supaya hal itu tidak terjadi, orang tersebut harus berhenti memikirkan diri sendiri. Mereka harus berpikir Kita. Banyak hal bisa dilakukan untuk kepentingan bersama, bukan hanya untuk diri sendiri. Ia memikirkan dan berjuang agar perusahaan tempat ia mencari nafkah terus tumbuh dan berkembang. Di lingkungan tempat tinggalnya, ia selalu berusaha melibatkan diri dalam kegiatan untuk kepentingan bersama.



Di level Kita, orang sudah berpikir bagaimana agar negerinya mampu bersaing dengan negara-negara besar dunia. Hidupnya benar-benar didedikasikan untuk menebar manfaat dan rahmat.

Derajat Tertinggi: Kita dan Dia

Derajat keempat, Kita dan Dia, adalah derajat tertinggi. Semua hidupnya untuk kepentingan bersama dalam rangka mencapai bekal yang berlimpah untuk berjumpa dengan Dia Yang Mahakuasa. Sayangnya, kita belum bisa masuk pada level yang ini sebelum melalui level-level sebelumnya.

Dalam buku ini, saya akan mengarahkan Anda untuk mencapai level 3, sekaligus level 4. Mengapa bisa sampai level 4? Karena Anda tinggal menambahkan niatan kegiatan ini sebagai sebuah amal saleh. Ketika Anda menambahkan kegiatan level 3 sebagai amal saleh, selain pahala yang berlipat, Anda akan memiliki kekuatan yang luar biasa karena Anda telah melibatkan Penguasa alam semesta dalam proyek kehidupan Anda.

Contoh, Bu Risma. Ketika menjabat menjadi wali kota, Bu Risma mampu melakukan banyak proyek kebaikan yang menjadi *mission impossible* bagi kebanyakan orang. Hal ini bisa terwujud karena tertanam dalam dirinya untuk melibatkan Tuhan dalam setiap langkah. Pernyataan beliau yang sangat mengena bagi saya adalah, "Kalau saya diam, nanti saya mati, di Padang Mahsyar saya akan ditanyai oleh



malaikat, 'Itu ada wargamu yang tidak kamu layani.'" Beliau memberikan panggung bagi banyak orang untuk lebih maju dan berprestasi. Bukan 1-2 orang saja.

Hal ini sejalan dengan sebuah analisis yang dilakukan pada 1957. Sebuah perusahaan pemeringkat saham dan obligasi di Amerika (Standard & Poors) menyusun daftar 500 perusahaan terbaik. 49 tahun kemudian, dari 500 perusahaan hanya tersisa 74 perusahaan yang masih layak dikatakan terbaik. Selebihnya, 426 perusahaan atau 84%-nya, menghilang.

Apa penyebabnya? Setelah diteliti dan dikaji, penyebabnya bukanlah lemahnya modal dan sistem manajemen. Penyebabnya adalah pelanggaran terhadap prinsip-prinsip moral dan etika. Wajar bila Gay Hendricks dan Kate Ludem dalam bukunya, *The Corporate Mystics*, berkesimpulan bahwa pemimpin-pemimpin perusahaan yang sukses di abad 21 adalah mereka yang spiritualistik, fokus pada Kita dan Dia.

Siapakah orang yang spiritualistik itu? Apakah mereka yang rajin menjalankan ibadah ritual semata? Jawabnya, tidak. Para pemimpin spiritualistik itu memiliki beberapa ciri. Pertama, ia memberi nilai dan makna pada setiap pekerjaannya. Ia paham betul bahwa pekerjaannya bukan hanya aktivitas fisik semata. Ada nilai dan makna hakiki pada semua hal yang ia kerjakan.

Jadi, orang yang kerjanya rajin hanya demi penghasilan yang tinggi tanpa tahu nilai dan makna pekerjaannya, bukanlah calon pemimpin terbaik di perusahaan atau bisnisnya. Pada hakikatnya ia hanya robot yang berwujud manusia.

Kedua, ia memahami bahwa bumi adalah tempat menebar prestasi dan manfaat. Manusia spiritualis bukan hanya rajin beribadah ritual, ia juga mengukir banyak prestasi dalam pekerjaannya. Ia memahami kemuliaan manusia ditentukan seberapa banyak ia bisa memberi manfaat, bukan hanya sibuk menenteramkan dirinya tetapi lupa menebar kebaikan dan manfaat kepada banyak orang.

Ketiga, ia memahami bahwa ada kehidupan sejati setelah kematian. Dunia adalah alam sebab, sementara kehidupan setelah dunia adalah alam akibat. Ia tahu bahwa kedudukannya di kehidupan setelah dunia adalah akibat dari perilakunya di dunia. Ia akan sibuk mencari berbagai peluang untuk mengumpulkan bekal di kehidupan yang kekal.

Tingkatkan diri menjadi manusia spiritual agar kita menjadi orang yang terus tumbuh dan perusahaan itu tak mudah menghilang ditelan zaman.

Momen Spiritualitas

Pasti Anda pernah melihat orang dengan usia sama, pendidikan sama, bisnis atau bekerja di perusahaan yang sama,



tetapi nasibnya berbeda. Bahkan, bedanya bisa seperti bumi dan langit. Apa yang membuat mereka berbeda?

Dalam kehidupan ini ada momen-momen yang harus kita ciptakan. Bila dirangkum, ada dua momen, yaitu momen kausalitas dan momen spiritualitas.

Momen kausalitas bermakna; jika melakukan sesuatu, kita akan mendapatkan sesuatu. Misalnya, kita bekerja dengan baik di perusahaan, maka akan mendapat gaji yang telah ditetapkan. Momen kausalitas ini hasilnya bisa ditebak dengan akurat.

Adapun momen spiritualitas hasilnya sulit diprediksi. Apa itu momen spiritualitas? Suatu hal, keadaan, atau kegiatan yang kita lakukan untuk meningkatkan kualitas dan manfaat diri, rela mengorbankan waktu, tenaga, dan biaya saat melakukan sesuatu karena kecintaannya kepada-Nya, itulah momen spiritualitas. Dalam bahasa Jawa sering disebut *tirakat*.

Banyak momen spiritualitas di sekeliling kita. Misalnya, di tengah aktivitas sehari-hari, Anda masih bisa dengan tekun, sabar, dan penuh perhatian melayani orangtua Anda. Contoh lainnya, walau Anda sudah punya posisi tinggi, Anda masih bersedia melayani dengan kesungguhan dan kerendahan hati para ulama dan sumber ilmu.

Seorang istri yang punya banyak peluang dan kesempatan di luar rumah, tetapi lebih memilih beraktivitas di rumah demi memprioritaskan suami dan anak, itu juga

bentuk tirakat atau momen spiritualitas. Rezeki dan kebahagiaan untuk keluarga ini akan mengalir deras. Ya, momen spiritualitas itu memang mengundang banyak rezeki dan kenikmatan.

Secara logika, bila suami dan istri bekerja, rezekinya akan bertambah. Benar, ini momen kausalitas. Namun, saat istri rela melakukan momen spiritualitas demi fokus mendukung karier suami dan mempersiapkan anak-anak agar memiliki karakter yang kuat serta masa depan yang lebih hebat, rezeki mengalir lebih dahsyat jauh melebihi gaji yang biasanya mereka terima.

Hidup adalah pilihan. Bila Anda lebih memilih momen kausalitas, rezeki Anda bisa ditakar dan diprediksi. Sementara bila Anda lebih banyak melakukan momen spiritualitas atau tirakat, memang rezeki Anda sulit ditebak, tetapi percayalah, ia akan datang berlipat-lipat, sulit dihitung menggunakan logika. So, pilih yang mana?

Mari, terus merangkak menuju derajat tertinggi, yaitu Kita dan Dia, dengan memperbanyak momen-momen spiritualitas.

Maukah Menjadi Tenzing Norgay?

Baru-baru ini saya mendapat banyak kiriman tulisan tentang Tenzing Norgay, seorang pemandu pendaki gunung asal Nepal. Dialah laki-laki yang mendampingi Edmund Hillary menaklukkan puncak Everest. Setelah menempuh



perjalanan berat berhari-hari lamanya, Tenzing Norgay dan Hillary akhirnya sampai ke puncak Gunung Everest yang merupakan gunung tertinggi di dunia.

Ketika ditanya wartawan, “Anda seorang *sherpa* (pemandu) bagi Edmund Hillary, tentunya posisi Anda di depannya, bukankah seharusnya Anda yang menjadi orang pertama yang menjajakkan kaki di Mount Everest?”

Tenzing Norgay menjawab, “Ya, benar sekali. Saat se langkah lagi mencapai puncak, saya persilakan Edmund Hillary untuk menjajakkan kakinya dan menjadi orang pertama di dunia yang berhasil menaklukkan puncak gunung tertinggi di dunia.”

Sang wartawan kembali bertanya, “Mengapa Anda lakukan itu?”

Dengan sigap, Tenzing Norgay menjawab, “Karena itu impian Edmund Hillary, bukan impian saya. Impian saya hanyalah berhasil membantu dan mengantarkan dia meraih impiannya.”

Begitulah seyogianya kita menciptakan banyak “Edmund Hillary” tanpa harus berusaha menonjolkan diri, apalagi harus membayar mahal demi pencitraan diri. Kita perlu rela menggunakan falsafah “telur mata sapi”. Apa itu? Sebutan untuk telur goreng yang sehari-hari kita santap di rumah. Harusnya, karena yang punya telur adalah ayam, nama makanannya adalah telur mata ayam, tapi yang terkenal dan tersohor justru si sapi karena namanya telur mata sapi, hehe.

Saya pun teringat sabda Rasul, “*Sebaik-baiknya manusia di dunia ini adalah manusia yang paling banyak memberikan manfaat bagi sesamanya.*”

Dalam kehidupan Rasulullah, banyak sekali orang yang mendukungnya menjadi orang hebat, di antaranya istri beliau, Khadijah.

“*Selimuti aku, selimuti aku,*” ujar Rasul sembari gemetar, sepulang beliau dari Gua Hira.

Dengan penuh kelembutan, Khadijah memenuhi keinginan Rasulullah seraya berkata, “Ada apa, wahai Suami-ku?”

Rasulullah pun menceritakan kejadian yang baru dialaminya. Seperti pada malam-malam sebelumnya, beliau senang berada dalam Gua Hira, gua yang terletak di atas bukit. Dari sana beliau bisa menyaksikan kerlap kerlip Kota Makkah pada malam hari dari kejauhan. Dalam kesunyian malam, begitu banyak pikiran berkecamuk, masalah-masalah yang ingin beliau tuntaskan. Gua Hira adalah tempat yang paling nyaman bagi beliau kala itu.

Berbeda dengan hari lainnya, melalui Malaikat Jibril, malam itu Allah menurunkan wahyu untuk pertama kalinya.

“Bacalah.”

“*Aku tidak bisa membaca.*”

“Bacalah.” Suara itu terdengar lagi.

“*Aku tidak bisa membaca.*”



“Iqra’ bismi rabbika ladzî khalaq.”

Khadijah terdiam sesaat mendengar cerita suaminya.

“Apakah engkau memercayaiku, wahai Istriku?”

“Aku percaya kepadamu, engkau adalah seorang yang tak pernah berdusta.”

Keyakinan Khadijah kepada suaminya ini dibuktikan dengan dukungan penuh saat beliau menjalani masa-masa berat berdakwah sebagai nabi. Dihujat, dihina, bahkan dilukai. Khadijah tidak pernah berubah. Bahkan, setelah Khadijah meninggal, Rasulullah berkata, *“Dialah orang yang pertama beriman kepadaku ketika orang-orang mengingkari kenabianku. Dialah yang membenarkan ketika orang-orang mendustaiku, dialah yang menyumbangkan hartanya ketika orang-orang mencegahnya dariku.”*

Saat menulis ini saya jadi teringat orangtua dan istri saya. Bagi saya, mereka adalah Tenzing Norgay dan Khadijah bagi saya. Namanya tak terlalu dikenal banyak orang tapi jasanya begitu besar. Mereka yang punya karya dan sayalah yang punya nama. Ah, saya jadi rindu ingin memeluk “Tenzing Norgay” dalam kehidupan saya. Mari, kita berterima kasih kepada Tenzing Norgay dalam kehidupan kita. Boleh tahu, siapa Tenzing Norgay dalam hidup Anda?



Lima “Tenzing Norgay” dalam Hidup Anda

No.	Nama Lengkap	Peran & Kontribusinya bagi Anda

Sebelum melanjutkan membaca, cobalah telepon Tenzing Norgay Anda, sampaikan terima kasih, penghormatan, dan penghargaan kepada mereka. Apabila mereka sudah meninggal, berhentilah sejenak dan kirimlah doa untuk mereka. Lakukan dengan penuh cinta dan kerinduan.

Jangan lupa, jadilah Tenzing Norgay bagi keberhasilan banyak orang. Biarkan orang yang punya nama atas jerih payah kaderisasi dan pembinaan yang Anda lakukan kepada mereka. *Toh*, malaikat pencatat tak pernah salah dan



alpa mencatat sekecil apa pun kebaikan yang kita lakukan.

Bacalah pelan-pelan pertanyaan berikut dan jawablah dengan keras dengan cara mengucapkan, "MAU!"

1. Maukah Anda menjadi Tenzing Norgay bagi pasangan hidup Anda?
2. Maukah Anda menjadi Tenzing Norgay bagi keturunan Anda?
3. Maukah Anda menjadi Tenzing Norgay bagi saudara Anda?
4. Maukah Anda menjadi Tenzing Norgay bagi sahabat Anda?
5. Maukah Anda menjadi Tenzing Norgay bagi pemimpin & guru Anda?
6. Maukah Anda menjadi Tenzing Norgay bagi rekan kerja & tim Anda?
7. Maukah Anda menjadi Tenzing Norgay bagi orang yang memerlukan di sekitar Anda?[]



BAB 3

Menaikkan Daya

Setiap tahun kebutuhan manusia biasanya meningkat. Apabila penghasilan tidak meningkat, kehidupan orang itu akan semakin terpuruk dan bisa terjerat pada utang yang berkepanjangan. Sayangnya, banyak orang yang kebutuhannya meningkat, tetapi hal-hal yang menopang kehidupannya tidak meningkat.

Ibarat daya listrik di rumah, pertama kali pasang mungkin hanya 450 watt karena di perumahan yang sederhana, daya listrik sebesar itu cukup untuk menerangi seisi rumah. Namun, dalam perjalanan waktu, penghuni rumah membeli televisi, kulkas, *rice cooker*, dan lain-lain. Kira-kira apa yang terjadi? Setiap hari listrik di rumah itu akan mati karena tidak cukup daya untuk memenuhi kebutuhan.

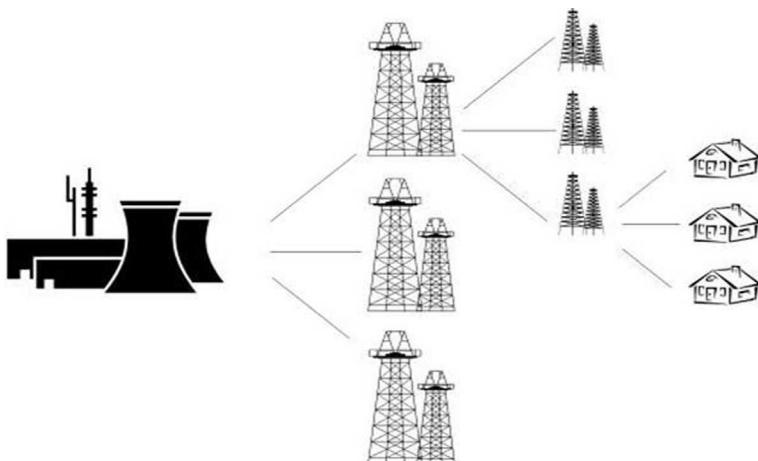
Apakah itu salah PLN? Tentu bukan. Yang salah adalah penghuni rumah, sudah tahu daya listriknya hanya 450 watt tetapi digunakan untuk banyak hal. Agar permasalahannya teratas, solusinya adalah mengurangi peralatan elektronik di rumah yang menggunakan listrik atau tambah



daya. Tetapi saya yakin, sebagian besar dari Anda pasti memilih menambah daya.

Begitu pula hidup. Karena keinginan dan kebutuhan yang selalu meningkat, tugas kita adalah menaikkan daya, bukan mengurangi. Banyak cara yang bisa kita lakukan untuk menaikkan daya. Yang utama tentu mendekatlah kepada Sang Pengatur kehidupan, Allah Swt. Dialah Pemilik semesta. Dialah yang paling tahu kebutuhan manusia. Mendekatlah dengan ilmu dan rasa yang diajarkan-Nya kepada manusia.

Mendekat kepada-Nya membuat energi dan daya kita melejit tanpa batas dan bertahan lama. Bukan hanya itu, energi ini juga membuat ketenangan, kebahagiaan, kenyamanan, dan kesadaran agar perilaku kita tidak merusak dunia dan isinya.



Ibarat gardu listrik, semakin besar gardu listrik, ia akan mendekati sumber energi terbesar yang ada. Dengan kata lain, semakin tinggi daya Anda, Anda pun akan berpeluang lebih dekat kepada Sang Maha yang memiliki segala kekuatan, energi, semesta beserta isinya.

Kebergantungan yang begitu besar kepada Sang Maha membuat Anda tidak memiliki rasa takut selain kepada-Nya. Tidak memiliki rasa kebergantungan kepada sesama makhluk. Anda tidak akan pernah merasa minder dengan sesama manusia. Anda juga tidak takut kehilangan order atau proyek karena yakin rezeki dari Sang Maha tidak bakal tertukar. Anda juga tidak gila popularitas atau pencitraan.

Kedua, ambillah pekerjaan yang menantang untuk me-naikkan kelas Anda. Jangan terjebak pada rutinitas tanpa pernah mau “naik kelas”. Untuk melakukan pekerjaan yang menantang, Anda perlu memiliki ilmu dan pergaulan di tingkatan yang lebih tinggi. Maka, belajar dan teruslah berlatih, disertai dengan meningkatkan kualitas pergaulan.

Meningkatkan kelas pergaulan bukan hanya bermakna bergaul dengan orang yang punya kontribusi besar di masyarakat, tetapi juga meningkatkan layanan, empati, dan dukungan kepada sahabat-sahabat Anda. Sahabat itu bukan hanya teman cengengesan atau kongko semata. Perlu ada hal-hal positif menantang yang dikerjakan bersama.

Ketiga, jadilah pengungkit keberhasilan orang lain. Si-buklah mengembangkan orang lain, memberikan panggung



kehormatan dan membantu mereka menjadi tokoh di bidang yang mereka tekuni.

Saatnya Anda naik derajat ke level Kita, sembari terus mengukuhkan level kedua, Aku yang Terlatih. Ya, saatnya Anda menyiapkan atau menciptakan panggung bagi orang lain. Dengan cara ini, hidup Anda akan semakin hidup. Bahagia semakin menggelora dan hidup yang bermakna semakin terasa. Yang terpenting, hidup Anda tidak *byar pet* seperti listrik di rumah yang hanya memiliki 450 watt, tapi harus memenuhi kebutuhan melebihi kapasitasnya.

Siapakah orang yang perlu kita beri jalan menuju panggung kehormatan itu?

Orang yang Menjadi Tanggung Jawab Utama Kita



Bagi yang sudah berkeluarga, Anda wajib menciptakan panggung bagi orangtua, anak, pasangan hidup, dan saudara. Untuk urusan ini, saya belajar banyak dari bapak saya. Dengan segala keterbatasannya, bapak saya menyiapkan panggung dengan sangat baik bagi anak dan saudara-saudaranya.

Mulanya, bapak saya adalah lurah di salah satu desa di Kabupaten Purworejo, Jawa Tengah. Namun, ketika masih menjabat, bapak saya “minggat” ke Lampung karena tidak tahan dengan suasana maksiat yang ha-

rus dijalaninya sebagai kepala desa. Tidak hanya pekerjaan yang berkaitan dengan suap-menyuap dan uang haram yang ditawarkan, setiap kali harus menemani pejabat-pejabat yang lebih tinggi jabatannya untuk pergi ke tempat-tempat maksiat dengan wanita tunasusila. Dalam kondisi tersebut, sebagai seorang lurah, situasi ini begitu sulit dihindari tetapi membuatnya frustrasi.

Awal 1970-an beliau memutuskan untuk membawa kami sekeluarga hijrah ke Lampung. Saya ingat, rumah pertama yang kami tempati di Lampung Tengah, tanpa dinding. Atapnya dari ilalang, tiang-tiang rumahnya dari bambu. Untuk melawan dinginnya malam dan serangan nyamuk, setiap malam bapak saya membuat perapian di dalam rumah. Kami tidur mengelilingi perapian tersebut. Setelah beberapa hari, bapak bisa membuat dinding rumah dari anyaman bambu. Namun kenyamanan itu tidak berlangsung lama, kami harus pindah karena tanah yang kami tempati akan digunakan oleh yang punya tanah.

Kami berpindah-pindah dari satu ladang ke ladang lainnya seperti kaum nomaden. Setelah beberapa kali pindah, akhirnya kami menetap di tengah hutan di Lampung Selatan. Bapak membabat hutan, membuat rumah sederhana dari bambu, dan mengolah tanah lainnya untuk bercocok tanam. Kami tidak memiliki tetangga. Rumah terdekat berjarak kurang lebih 2 km.



Prinsip bapak saya, "*Urip iku kudu ngaji lan ngelmu.*" Hidup itu harus mengaji dan menuntut ilmu. Dengan segala keterbatasan dan kemiskinan yang menimpa keluarga, kami semua wajib sekolah. Meski terkadang harus pinjam ke orang-orang kampung untuk membayar SPP. Bapak saya sering berkata, "Memang kita miskin harta, kamu tidak boleh miskin ilmu. Dengan ilmu, derajatmu akan naik. Ilmu akan menjaga hidupmu."

Penghargaan bapak terhadap anak-anaknya yang berprestasi begitu tinggi. Setiap pembagian rapor dan salah satu dari kami mendapatkan *rangking*, bapak berusaha membeli mi instan untuk dimasak dengan telur, kemudian dimakan bersama. Makanan ini ketika itu bagi keluarga kami sangatlah mewah.

Saya ingat, ketika saya menerima rapor dan mendapat *rangking*, waktu itu bapak saya tidak punya uang. Namun, usai shalat Ashar, bapak pamit untuk pergi ke kampung. Ia ingin membeli mi instan. Saat maghrib tiba, kami berharap bapak sudah tiba di rumah, tetapi harapan kami sia-sia. Setelah Isya, bapak belum juga tampak. Kami mulai ketautan. Hendak menyusul tidak ada yang berani karena rumah kami di tengah hutan. Banyak binatang buas berke liaran di hutan.

Menjelang tengah malam, pintu rumah kami diketuk. Bapak datang bersimbah darah. Begitu masuk rumah, bapak langsung pingsan dengan tetap memegang mi instan di

tangan. Kami semua panik. Saya lihat ibu mengusap wajah bapak dengan kain yang telah diberi air hangat. Kakak sibuk membersihkan darah di kaki dan tubuh bapak. Adik menangis ketakutan. Sementara saya bingung memikirkan apa yang terjadi dan apa yang harus saya lakukan. Beberapa saat kemudian bapak tersadar, ucapan yang pertama kali keluar, "Masak mi ini, kita syukuran karena ada yang *ranking* di sekolah." Kami semua menangis dan berpelukan satu dengan yang lain.

Sembari menikmati mi instan, bapak bercerita, sepulang membeli mi instan, di atas jembatan, bapak diseruduk kawanan babi hutan. Bapak terjatuh ke sungai yang sudah agak kering. Bapak tidak bisa berjalan. Maka, sepanjang kurang lebih satu setengah kilometer dari tempat kejadian, bapak merangkak selama tiga jam hingga sampai rumah.

Hinaan, cacian, dan pelecehan yang kami terima, begitu banyak. Semua itu tidak melemahkan nyali bapak untuk terus mendorong kami agar layak tampil di panggung kehidupan. Alhamdulillah, saya dan adik lulus dari Institut Pertanian Bogor. Kakak saya sekarang menjadi salah satu kepala sekolah terbaik untuk tingkat SMP di Lampung Selatan. Adik saya yang bungsu menjadi PNS di Departemen Agama Provinsi Lampung.

Kehidupan kami membaik saat bapak bekerja di PTP X (sekarang PTPN 7) sebagai *office boy*. Agar kami tetap mengaji (membaca Al-Quran), bapak menawarkan kepada



anak-anak di sekitar rumah untuk mengaji di gubuk kami tanpa dipungut bayaran. Dengan cara ini, kami semua punya teman mengaji dan suasana menjadi lebih meriah dan *happy*. Selain *office boy*, bapak dikenal sebagai guru ngaji. Bahkan hingga sekarang, rumah orangtua saya di Lampung tetap didatangi anak-anak dan orangtua untuk belajar mengaji.

Bukan hanya itu, walau kami keluarga miskin, bapak punya kebiasaan mengundang keluarga-keluarga dari Jawa untuk datang ke Lampung dan disekolahkan oleh bapak saya. Terkadang saya mendengar “protes” ibu terhadap keputusan bapak ini, “Untuk hidup saja susah, kok, malah ngajak saudara ke sini.” Bapak saya bergeming dan menjawab singkat, “Gusti Allah *mboten sare*.” Tuhan tidak pernah tidur.

Untuk memfasilitasi “hobi” bapak, saya dan kakak, Kaolan, mendirikan sekolah di Lampung pada awal 1990-an. Saudara yang tidak mampu atau saudara yang ingin sekolah, silakan datang ke sekolah SMP hingga SMA ini. Semua gratis, makan dan tidur di rumah orangtua atau kakak saya. Hobi bapak saya terjaga, kami pun berkesempatan mengabdi, membahagiakan, dan berbakti kepada orangtua sekaligus kepada masyarakat sekitar. Kini, murid sekolah itu ada 1.400 lebih dan tentu sebagian kecilnya adalah saudara kami.



Dengan cara ini, bapak saya sudah menyiapkan panggung bagi banyak orang. Ia melahirkan banyak bintang yang kini tersebar ke berbagai penjuru negeri ini.

Parent as Coach

Parent as coach adalah falsafah yang harus dipegang apabila orangtua ingin anaknya menjadi bintang. Orangtua harus tahu cara memperlakukan anak dengan baik.

Menurut Diana Sterling, seorang *parent coach*, pada anak usia 0-6 tahun, orangtua berperan sebagai *teachery* yang berperan menanamkan norma dengan memberi tahu mana yang benar dan mana yang salah, serta membentuk aturan-aturan baku dalam berperilaku.

Pada anak usia 7-12 tahun, orangtua berperan sebagai administrator. Mereka lebih banyak mengingatkan aturan-aturan yang sudah dibiasakan. Terakhir, orangtua berperan sebagai *coach* untuk anak usia 12 tahun ke atas, di mana mereka akan lebih banyak berdiskusi dan bertanya kepada anak karena anak sudah dapat berpikir secara konseptual dan sudah dapat menilai sendiri mana yang baik dan mana yang tidak.

Jangan Asramakan Anak Kecilmu

Salah satu ilmu bergizi tentang cara menyiapkan anak untuk menjadi bintang, saya peroleh dari Farid Poniman yang mendalami kerja otak manusia. Beliau sengaja berguru hingga S-3 di Malaysia untuk memperdalam ilmunya. Inti-



sari ilmu yang saya peroleh darinya adalah, “Jangan asramakan anakmu sebelum usianya lebih dari 12 tahun.”

Menurut beliau, gelombang otak anak-anak di bawah usia 12 tahun harus dominan gelombang Alpha. Mereka harus lebih banyak bermain, bergembira, dan belajar dengan cara yang menyenangkan serta sering mendapat pelukan dari orangtua. Pilihlah sekolah yang tidak terlalu banyak memberikan PR. Jangan sekali-kali anak-anak di bawah 12 tahun dikirim ke asrama, pesantren sekalipun. Bila Anda lakukan ini, Anda menghancurkan masa depan mereka.

Anak-anak mudah depresi menghadapi lingkungannya. Dan saat itu terjadi, ia harus mendapat pelukan dari orangtuanya. Hal tersebut sejalan dengan riset yang dilakukan oleh akademisi University of Bologna di Italia yang menyarankan kita untuk memberikan pelukan kepada anak yang sedang mengalami masalah dan depresi.

Menurut hasil riset itu, pelukan lebih efektif ketimbang obat-obatan antidepresi. Ini terlihat pada anak-anak yang mengalami depresi dan diberi obat antidepresan, mereka memiliki kecenderungan untuk kembali depresi. Hal berbeda terjadi pada anak yang didampingi orangtuanya untuk melalui periode depresi. Hanya dengan pelukan hangat dari kedua orangtuanya, anak yang mengalami depresi bisa lebih percaya diri untuk menyelesaikan masalah.

Hasil penelitian di Duke University dan University of Adelaide di Australia juga menyatakan bahwa pelukan dan sentuhan bisa memicu perubahan kimia dalam otak. Perubahan itu berupa peningkatan kadar interleukin 10, yakni sebuah molekul di otak yang menghambat efek berbagai jenis narkoba. Dengan kata lain, anak-anak yang sering mendapat pelukan tidak akan mudah terkena narkoba dan hal-hal negatif lainnya.

Niat baik orangtua yang mengirimkan anaknya ke asrama atau pesantren sebelum usianya 12 tahun kemungkinan besar akan berdampak buruk bagi pertumbuhan anak itu di masa depan. Boleh jadi ia hebat saat ini, boleh jadi ia terlihat gembira saat ini, tetapi di masa tua, peluangnya menjadi *trouble maker* sangat besar.

Jadi, boleh percaya atau tidak, tapi saran saya jangan coba-coba mengirimkan anak Anda ke asrama sebelum usia 12 tahun. Seperti pesan iklan obat gosok, “Untuk anak, kok, coba-coba”

Saya punya pengalaman menarik berkaitan dengan ini. Saya pernah memberikan seminar bagi pasangan suami istri di sebuah perusahaan di Kalimantan pada 2006. Kepada ratusan pasangan yang hadir, saya sampaikan, “Memasukkan anak ke asrama ketika mereka belum akil balig atau masih SD, itu pertanda bahwa Anda adalah orangtua yang durhaka kepada anak.”



Pada sesi tanya jawab, seorang ibu protes, "Saya tidak setuju dengan teori Bapak. Sejak SD, anak saya tinggal di asrama di Pulau Jawa. Dia senang, bahagia, dan selalu juara kelas. Sekarang, di SMP pun dia masih berprestasi. Jadi anak yang baik dan tidak nakal."

Kami pun pulang dengan pendapat kami masing-masing. Lima tahun kemudian, saya mendapat telepon dari seorang ibu. Entah ia mendapat nomor telepon saya dari mana. Ia bertanya, "Bapak masih ingat saya? Saya adalah ibu yang pernah ikut seminar Bapak di perusahaan suami saya 5 tahun lalu. Waktu itu saya tidak setuju dengan pendapat Bapak" Sampai kalimat ini, ia menangis. Beberapa saat kemudian ia melanjutkan, "Benar pendapat Bapak. Mengirimkan anak-anak ke asrama saat mereka kecil itu tidak baik. Anak saya terkena nar ... ko ... ba ..., Pak. Anak saya juga hamil di luar nikah, Pak. Ma ... ma ... maafkan saya, ya, Pak. Mohon doa dari Bapak. Semoga anak saya bisa kembali seperti semula."

Ketika itu saya hanya tertegun. Saya hanya mendengarkan sang ibu bercerita sembari kadang-kadang saya mengusap air mata yang membasahi pipi.

Istri Pengungkit Keberhasilan Jempolan

Sudah jamak diketahui bahwa "di balik laki-laki yang hebat terdapat wanita yang hebat", yaitu ibu danistrinya.

Saya yakin Anda sepakat dengan saya bahwa keberhasilan suami dan anggota keluarga sangat ditentukan oleh



dukungan istri. Hubungan yang buruk dengan istri bisa membuat suasana hati kacau dan berdampak pada buruknya kualitas pekerjaan sang suami. Oleh karena itu, wahai Suami, marilah berterima kasih kepada istri kita. Begitu pula keberhasilan anak-anak sangat ditentukan oleh kiprah, sepak terjang, dan pengorbanan sang ibu.

Pengorbanan istri begitu besar kepada keluarga. Di antara pengorbanan besar yang rela mereka lakukan adalah mengganti, "mengerem", atau bahkan "mengubur" mimpi-mimpi mereka demi kepentingan keluarga. Orang sekelas Ibu Karen Agustiawan, Direktur Utama Pertamina, mengundurkan diri, salah satu alasannya untuk kepentingan keluarga.

Berani mengganti, "mengerem", atau bahkan "mengubur" mimpi bukanlah keputusan yang ringan. Sebab, dalam dunia *personal development*, semua pasti tahu pentingnya mimpi atau visi hidup. Visi atau mimpi hidup menjadi sumber energi bagi siapa pun yang memilikiinya. Ia menjadi kompas bagi yang telah menyusunnya. Ia menjadi sesuatu yang bisa membuat harga diri pembuatnya semakin tinggi bila terwujud.

Namun, seorang istri rela meletakkan itu semua demi kepentingan suami dan anaknya. Ia rela menjadi teman bicara sepanjang hari bagi anak dan suaminya. Ia rela belajar ilmu baru agar bisa digunakan untuk meningkatkan kualitas anak dan suaminya. Ia sangat ingin anaknya tumbuh di



atas rata-rata teman sebayanya. Ia menjadi mentor, *coach*, sahabat, dan *sparring partner* bagi anaknya.

Saat sang suami galau dan gelisah, istri lah orang pertama yang menjadi tempat curhatnya. Hebatnya, istri menghentikan semua aktivitasnya demi ketenangan hati sang suami. Bukan hanya itu, ia rela mengalihkan waktu produktif untuknya juga.

Kebahagiaannya adalah ketika suaminya melaju lebih cepat, berkembang menjadi “bintang”, punya kepercayaan diri yang tinggi, dan memiliki *legacy* yang ditinggalkan untuk semesta. Ia cukup bangga dengan itu semua, walau terkadang harus “mengubur” mimpi-mimpi hidupnya. Istri memang pengungkit keberhasilan jempolan bagi keluarga.

Transferlah Ilmu ke Istri dengan Benar

Suami yang berkarier di perusahaan yang peduli dengan pengembangan sumber daya manusia biasanya mendapatkan pelatihan-pelatihan bermutu, termasuk pelatihan *soft skill*, bagi pengembangan karier dan kehidupan. Saran saya, usai pulang *training soft skill* segera transfer ilmu ke istri agar tidak terjadi kesenjangan pemahaman kehidupan yang semakin lebar.

Transfer ilmu, selain akan mengkristalkan ilmu yang Anda dapatkan, sekaligus meningkatkan komunikasi di keluarga, melatih kemampuan bicara suami, dan tentu menjadi pencerahan



bagi sang istri. Sungguh sangat berbahaya bila sang suami sering mendapat pelatihan, sementara sang istri jarang mendapat sentuhan materi *training* yang bermutu.

Namun perlu dicatat, saat memberikan ilmu tersebut harus disertai kerendahan hati, bukan sok tahu, apalagi merendahkan sang istri. Jadikan momen itu untuk membangun komunikasi dan kemesraan dengan istri, bukan untuk melecehkan belahan jiwa Anda.

Kisah berikut saya peroleh dari teman saya. Ada sepasang suami istri yang sedang duduk di ruang keluarga, sibuk dengan aktivitas masing-masing. Tiba-tiba sang istri berkata, “Pak, tolong ambilkan koran, dong.”

Sang suami langsung menjawab, “Ya ampun, Mama, di era dunia maya begini, kok, masih baca koran. Kuno, Ma. Informasinya terbatas dan terkadang sudah basi. Nih, pakai iPad Bapak saja, dijamin lebih jos gandos.”

Lalu, *praakk!* Sang istri menggunakan iPad baru milik suaminya itu untuk memukul kecoa di lantai. Matilah sang kecoa ... dan menjeritlah sang suami.

Istri Adalah Manajer dan Partner

Wanita dinikahi bukan untuk memasak dan mencuci. Apabila ia bisa memasak dengan rasa yang lezat, itu bonus, bukan kewajiban. Istri adalah manajer di dalam rumah. Na-



manya manajer seyogianya punya staf alias anak buah, tugas suamilah menyediakan pembantu untukistrinya.

Seorang istri harus memastikan suasana rumah nyaman bagi penghuninya. Ia akan mengusahakan dengan sekuat tenaga agar anggota keluarga kerasan tinggal di rumah. Sebagai manajer, ia yang bertanggung jawab atas kerapian, ketertiban, kebersihan, dan kenyamanan rumah.

Oleh karena itu, seorang istri tidak boleh terlalu lelah melakukan pekerjaan-pekerjaan yang bersifat teknis, seperti mencuci, mengepel, memasak, dan sejenisnya. Sebab, tugas lain, selain sebagai manajer, juga memerlukan energi yang besar. Apa itu? Istri adalah partner suami. Ia adalah teman diskusi yang cerdas dan menyenangkan bagi suami.

Tugas istri begitu berat, sungguh tidak pantas seorang suami merendahkannya. Apabila ternyata istri Anda belum sanggup berperan sebagai manajer dan partner, tugas suamilah mendidiknya. Tanpa manajer dan partner yang hebat, pertumbuhan kesuksesan dan kemuliaan hidup Anda bisa terhambat.

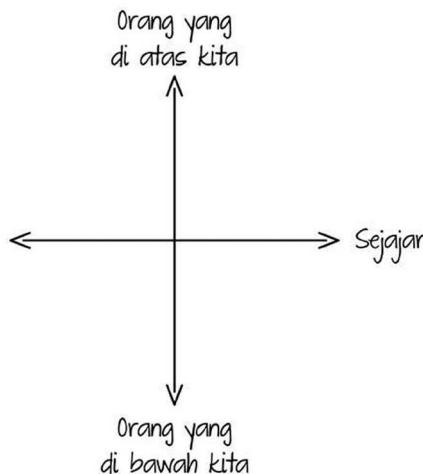
Sebagai manajer dan partner, perlakukanlah istri secara terhormat. Dia bukan staf atau karyawan Anda. Dia juga bukanlah pembantu Anda. Bila Anda belum punya pembantu atau mungkin pembantu tidak masuk kerja, ringankanlah dan bantulah istri Anda.

Perlakuan kita terhadap istri akan sangat memengaruhi perlakuan istri kepada anak-anak di rumah. Apabila kita memperlakukan istri secara terhormat, akan berpeluang besar menghasilkan anak-anak yang percaya diri, memiliki jiwa kepemimpinan dan kemandirian. Dalam jangka panjang, anak-anak akan tumbuh ke arah hidup yang lebih bermartabat dengan karakter yang kuat.

Adanya Hubungan Pekerjaan

Di dalam dunia kerja, apabila kita ingin memiliki karier yang cemerlang, bertahan lama, dan bekerja tenang, kita perlu menciptakan panggung untuk empat pihak. Siapa itu? Atasan, anggota tim, orang yang selevel, dan mitra kerja.

Proyek Kebaikan





Bantu Atasan

Guru kehidupan saya pernah berkata, "Ada dua aturan bisnis yang harus kamu pegang. Peraturan *pertama*, buatlah atasamu terlihat hebat di mata banyak orang. Peraturan *kedua*, berpegang teguhlah pada peraturan pertama."

Sungguh dua hal yang sangat berbeda antara cari muka dan membantu atasan. Cari muka dilakukan oleh orang yang pandai bicara tetapi miskin karya. Sementara membantu atasan dilakukan oleh orang yang banyak karya dan didukung dengan kemampuan bicara yang sempurna. Jadi, kemampuan bicara dan banyak karya itu sama pentingnya.

Lantas, seperti apa seseorang disebut membantu atasan? Apakah melakukan pekerjaan-pekerjaan atasan? Tentu jawabnya tidak. Membantu atasan cukup dengan memenuhi apa yang diharapkan atasan terhadap Anda. Mau tahu apa yang diharapkan atasan terhadap Anda? Berikut adalah survei yang saya lakukan terhadap para pimpinan di perusahaan tempat saya memberikan *training*.

Pertama, tunjukkan pekerjaan Anda. Selain mengerjakan pekerjaan rutin sesuai dengan *job description*, pastikan Anda mampu meraih target yang ditetapkan perusahaan. Tidak ada satu tugas pun yang menjadi tanggung jawab Anda terbengkalai dengan alasan apa pun. Jangan sampai Anda terlihat sibuk setiap hari tetapi pekerjaan tidak tuntas. Bos tidak menyukai orang yang sibuk, mereka lebih suka dengan orang yang menuntaskan pekerjaan.



Saat Anda tidak menuntaskan pekerjaan, akui bahwa itu kesalahan Anda. Tidak perlu menyiapkan sederet alasan demi menjaga nama baik Anda. Atasan tidak menyukai orang yang pandai membuat alasan. Atasan menyukai orang yang bertanggung jawab terhadap pekerjaannya, termasuk berani bertanggung jawab atas kelalaianya.

Kedua, miliki komitmen dan loyalitas. Apa-apa yang sudah disepakati dengan atasan Anda, kerjakanlah. Jangan menjadi orang yang hanya pandai bicara saat rapat, tetapi lupa mengerjakan tugasnya.

Selain itu, pastikan Anda memiliki loyalitas kepada pimpinan Anda. Jangan pernah merendahkan dan menghina atasan saat Anda tidak bersamanya. Apabila ada yang tidak sependapat dengan atasan, sebaiknya Anda bicara empat mata. Bukan menggosip di belakang. Jadilah orang yang *gentle*, bukan tukang gosip di perusahaan.

Loyalitas juga ditunjukkan dengan kesediaan Anda mengorbankan waktu, tenaga, dan energi di luar jam kerja. Jangan menjadi karyawan yang transaksional. Ketahuilah, atasan Anda akan memikirkan kenaikan pendapatan Anda justru saat Anda tidak transaksional.

Namun, saya ingatkan, jangan memiliki komitmen dan loyalitas yang membabi buta. Jangan tunduk pada hal-hal yang melanggar etika dan ajaran agama. Apabila atasan Anda mengajarkan banyak hal yang tidak baik, sudah saatnya Anda “melirik” pekerjaan di tempat lain. Sebab, bekerja bukan sekadar mencari nafkah. Anda juga harus



memastikan bahwa yang Anda bawa pulang adalah uang halal. Jangan beri anak dan istri makanan yang merusak keimanan dan kesehatan.

Ketiga, berikan solusi. Dinamika kantor memungkinkan kita punya pilihan: menjadi bagian solusi atau bagian masalah. Pilihlah menjadi bagian solusi. Saat Anda menghadap pimpinan, jangan pernah melemparkan keluhan dan masalah. Apabila terpaksa menyampaikan keluhan, sertakan solusi atas masalah tersebut. Masalah dan beban yang dihadapi pimpinan sudah cukup banyak dan berat, jangan ditambah lagi dengan masalah Anda.

Jangan menjadi “kompor” yang memanas-manaskan situasi ketika ada masalah di kantor. Jadilah “pemadam kebakaran” yang bisa memadamkan api yang sedang membela. Jadilah bagian dari solusi sehingga Anda dikenal sebagai *problem solver*, bukan .

Jangan Bangga Jadi Atasan

Orang yang tahu betapa beratnya amanah seorang pimpinan (atasan) tidak akan sampai sikut-sikutan untuk mengejar jabatan itu. Pertanggungjawaban atasan itu berat, tetapi juga menjajikan pahala yang besar. Oleh karenanya, hindari menghalalkan segala cara untuk menjadi atasan, tetapi pantang “tolak tugas” jika mendapat amanah menjadi atasan.

Setelah menjadi atasan, fokuslah pada peningkatan kerja dan pencapaian target. Tak baik fokus pada membanggakan diri ka-

rena jabatan yang diperoleh. Jabatan adalah salah satu jalan memperbanyak ladang kebaikan, bukan jalan memperkaya diri, menyombongkan diri, bukan pula jalan untuk minta dihormati.

Alkisah, seorang pedagang pakaian di Tanah Abang, Jakarta, berhasil menyekolahkan anaknya hingga lulus dari perguruan tinggi ternama. Sang anak lebih senang berkarier menjadi karyawan di salah satu perusahaan multinasional. Ia tidak mau meneruskan bisnis milik ayahnya.

Karena otak sang anak cerdas dan ia supel, senang bergaul, serta mau belajar, kariernya terus naik. Suatu hari ia diangkat menjadi atasan dan memiliki banyak anak buah di kantor pusat perusahaan, di Amerika Serikat. Untuk meluapkan rasa bahagianya, ia menelepon bapaknya.

Dari balik telepon sang anak berkata, "Pak, karierku naik lagi. Aku sekarang menjadi atasan di kantor pusat di New York." Dari balik telepon sang ayah menyambutnya dengan dingin, bahkan terkesan sedih. Melihat situasi seperti ini, sang anak yang memang sudah terlatih memahami situasi langsung bertanya, "Mengapa Bapak terlihat tidak bahagia? Padahal anaknya diangkat menjadi atasan."

Dengan suara pelan dan perlahan sang ayah berkata, "*Anakku, jauh-jauh kamu ke New York hanya menjadi atasan. Bapakmu nggak bangga sebab atasan di Tanah Abang harganya cuma Rp60.000, Nak, apalagi kalau kamu beli grosiran.*"



Jauhi Politik Kantor yang Kotor

Betapa banyak orang menggunakan filosofi “katak melompat” saat membangun karier. Mereka tega menginjak bawahan, sikut kanan-kiri, dan menjilat atasan. Dalam bahasa populernya, ia memainkan *office politics* yang kotor. Di kantor apa pun memang tidak pernah lepas dari politik kantor. Ada yang kotor, ada juga yang *fair*. Pilihlah yang *fair* dan menyehatkan.

Agar terhindar dari politik kantor yang menyiksa, dukung teman-teman yang selevel dengan Anda. Bina hubungan baik dengan mereka. Bukan hanya itu, perluas pergaulan di kantor. Jangan hanya sibuk di meja kerja Anda. Berkelanalah di waktu-waktu yang tidak mengganggu aktivitas kerja Anda dan rekan kerja Anda. Manfaatkan waktu istirahat dan kegiatan di kantor untuk memperluas relasi dan hubungan.

Mengetahui hal-hal buruk tentang orang yang kita benci di kantor memang sangat nikmat dan menggoda. Namun, jangan terpancing ikut menyebarkannya. Pahamilah, “Jangan membenci berlebihan karena boleh jadi suatu saat kita mencintainya. Sebaliknya, jangan mencintai berlebihan karena boleh jadi suatu saat kita meninggalkannya.”

Jadilah *Leader*, Bukan Bos

Untuk bisa melahirkan “anak buah” yang hebat dan berkelas, Anda harus memosisikan diri sebagai *leader*, bukan





bos. Dari mulut bos biasanya hanya keluar kata perintah dan amarah. Sementara dari mulut seorang *leader* biasanya keluar kata-kata yang memberdayakan.

Agar daya Anda naik, sekaligus menyiapkan panggung untuk anggota tim, segera delegasikan tugas-tugas yang sudah tidak menantang bagi Anda, tetapi masih sangat menantang bagi mereka. Untuk memastikan bahwa delegasi sesuai dengan harapan, Anda harus memantau kerja tim Anda.

Hindari mengambil alih tugas apabila tugas yang dikerjakan anggota tim Anda terbengkalai. Biarkan karyawan belajar dari kegagalan dan kesalahan. Jangan sekali-kali “mengharamkan” kesalahan.

Adu Nyali Bos dan Karyawan

Suatu ketika terjadi demo buruh di mana-mana. Ada yang tunutannya logis, ada yang berlebihan. Sebenarnya menuntut hak sah-sah saja, tetapi bila berlebihan, itu merugikan dirinya dan banyak orang. Perusahaan bisa bangkrut dan membuat banyak orang akhirnya menganggur.

Kepada para pemilik perusahaan, gajilah karyawan dengan layak dan jadikan mereka aset yang terus dikembangkan. Buruh atau karyawan bukan sapi perahan. Mereka tidak hanya perlu gaji, tetapi juga perhatian dan pengembangan diri agar terus tumbuh dan berkembang.



Kepada para buruh atau karyawan, perbaikilah prestasi dan gaya hidup Anda. Kurangilah pengeluaran yang tiada manfaat bagi Anda. Misalnya, cobalah hitung, apabila Anda membeli rokok satu bungkus setiap hari, dalam satu bulan Anda menambah pengeluaran lebih dari Rp300.000,00. Selain boros, itu tidak menyehatkan.

Buruh dan pimpinan perusahaan harus saling bekerja sama, bukan saling memaki.

Dikisahkan, seorang karyawan yang sedang ikut demo di depan kantor, penat dan kehausan. Ia masuk ruangannya dan menelepon *office boy*, "Tolong buatkan kopi untuk saya."

Dari balik telepon terdengar suara orang berteriak, "*Kurang ajar kamu, tahu nggak siapa saya? Saya ini direktur, masak saya kamu perintah membuat kopi. Besok kamu saya pecat!*"

Mendengar teriakan itu, sang karyawan membalas dengan teriakan yang lebih keras, "Kamu yang kurang ajar, berani-beraninya kamu membentak saya. Tahu nggak siapa saya?" Dengan suara yang agak menurun, dari balik telepon sang direktur menjawab, "*Maaf, saya tidak tahu siapa Anda.*"

Karyawan itu pun menutup telepon sambil berucap, "Alhamdulillah, dia tidak tahu saya. Selamat, selamat, saya besok tidak dipecat."

Dia buru-buru keluar ruangan, melanjutkan demo.

Ungkit Keberhasilan Mitra Kerja

Saya pernah bekerja di Dompet Dhuafa (DD) Republika selama 12 tahun. Salah satu tugas saya adalah membangun jaringan pemberdayaan ekonomi di Indonesia. Salah satu "peninggalan" saya adalah berdirinya ratusan Baitul Maal wat Tamwil (BMT) di Indonesia. Fokus saya ketika itu adalah melahirkan pemimpin-pemimpin muda di dunia pengembangan ekonomi mikro syariah. Hingga saat ini, saya masih berhubungan baik dengan para pelaku awal pendiri BMT.

Di sela-sela liburan akhir 2014, saya diundang oleh sahabat lama saya. Undangan pertama datang dari Mursida Rambe, salah satu penggagas Baitul Maal wat Tamwil (BMT) Beringharjo, Jogjakarta. Modal awal BMT ini hanya 1 juta rupiah, setelah 20 tahun asetnya sudah menjadi 98 miliar rupiah. Pada 24 Desember 2014, saya didaulat untuk tampil di hadapan seribu lebih nasabah pilihannya.

Undangan kedua dari Karsiwi, pendiri BMT Bina Masyarakat Purworejo. Modal awal BMT ini hanya 900 ribu rupiah, kini asetnya sudah mencapai 87 miliar rupiah. Pada 1 Januari 2015, saya bertatap muka dengan karyawan BMT dan keluarganya. Usai acara itu, saya kumpulkan para pimpinan dan pengurus BMT dalam sebuah kelas terbatas untuk berdiskusi bagaimana melejitkan BMT tersebut.

Mungkin, bagi para pebisnis, lonjakan aset dari 1 juta menjadi 98 miliar dan 900 ribu menjadi 87 miliar dalam



Mursida Rambe diapit saya dan Peggy Melati Sukma (atas). Bersama para pimpinan BMT Bina Masyarakat Purworejo. Saya dan Karsiwi (bawah).

beli susu agar wajahnya cerah dan sehat. Di hadapan saya,

kurun waktu 20 tahun adalah hal yang biasa. Namun, bagi saya yang kenal betul dua orang ini sejak 20 tahun yang lalu, pertumbuhan ini sungguh luar biasa.

Dua orang ini awalnya dilecehkan, disepulekan, bahkan dicemooh oleh beberapa orang karena memang penampilan dan gaya hidupnya tidak mencerminkan seorang pengusaha. Mereka berdua lebih kental sebagai aktivis sosial masyarakat, bukan pebisnis. Wajahnya kuyu dan busananya lusuh.

Saya ingat, pada 1995, saya mengundang mereka ke Jakarta, tapi mereka tidak punya ongkos. Mereka berangkat dengan bus kelas ekonomi. Saat pulang, mereka saya bekali ongkos 100 ribu. Karsiwi menangis haru.

Begitu pula ketika Mursida Rambe dan tim BMT Beringharjo saya undang ke Semarang. Saat pulang, mereka saya bekali uang untuk mem-



mereka tidak menangis, tetapi dalam perjalanan pulang menuju Jogja, mereka menangis bersama. Begitulah cerita mereka kepada saya.

Awalnya mereka dilecehkan, sekarang menjadi tokoh panutan. Awalnya mereka dikira pengangguran yang panjang angan-angan, kini mereka bisa menyediakan lapangan kerja untuk ratusan orang. Awalnya mereka sulit mencari dukungan, kini para politisi pun mendekat untuk memohon dukungan.

Bagaimana mereka menjalankan bisnis sehingga BMT-nya menjadi BMT terbaik di provinsi mereka masing-masing? Apa rahasianya sehingga mereka bisa menakhodai BMT menjadi kegiatan ekonomi yang bisa tumbuh secara bisnis dan memberdayakan puluhan ribu anggotanya? Setelah saya melakukan wawancara, kajian, dan pendalaman, setidaknya ada tiga hal yang mereka yakini dan lakukan.

Pertama, libatkanlah Allah Swt. dalam bisnis. Mereka sangat yakin, apabila berbisnis dengan cara yang benar, “tangan” Allah akan turun membantu bisnis mereka. Maka, kata-kata “luruskan niat” sering meluncur dari mulut kedua orang ini saat berdiskusi, ngobrol, atau rapat karyawan.

Secara kalkulasi bisnis, uang satu juta tidak layak untuk dijadikan modal bisnis. Bagaimana mereka harus menggaji karyawan, menutupi biaya operasional, membayar sewa tempat, dan membayar biaya-biaya lainnya? Sungguh, ana-



lisis kelayakan bisnisnya sangat tidak layak. Tetapi mereka sangat yakin bahwa apa yang mereka lakukan karena Allah Swt. akan selalu mendapat pertolongan dari Sang Pemilik rezeki.

Kedua, memadukan 4-ah (nafkah, ibadah, istiqamah, ukhuwah). Sejak pertama kali membangun BMT, mereka sudah berkomitmen bahwa lembaga itu akan dijadikan ladang bagi mereka, tempat untuk mencari nafkah. Mereka pun selalu menanamkan dalam pikiran dan hati bahwa bekerja di BMT adalah ibadah yang tinggi karena mereka bisa membantu dan memajukan orang lain.



Mereka juga sangat yakin bahwa tetesan air yang kontinu bisa melubangi batu. Maknanya, apa pun yang mereka lakukan dengan istiqamah (konsisten) dan bersungguh-sungguh akan berdampak besar bagi kehidupan mereka dan orang-orang yang terlibat di dalamnya.

Mereka rajin bertemu dan memajukan para pedagang yang menjadi anggota mereka. Hasilnya? Para pedagang itu menjadi pendukung loyal bisnis mereka hingga saat ini.

Mereka juga sangat menjaga ukhuwah (*team work* dan persaudaraan). Bahkan, di antara mereka menjadi mak

comblang perjodohan bagi teman-temannya sesama pendiri BMT. Mursida Rambe mencari jodoh bagi pendiri BMT Beringharjo yang lain. Sementara pendiri BMT Beringharjo yang lain mencari jodoh buat Mursida Rambe. Ukhuwah mereka semakin kuat dengan hal-hal seperti ini.

Ketiga, jangan banyak teori. Kebanyakan teori membuat kreativitas mati dan muncul ketakutan untuk mengambil keputusan. Lebih baik, dapat satu teori, kemudian terapkan, evaluasi, perbaiki, belajar lagi, dan terapkan lagi. Apabila teori lama sudah mantap diterapkan, mereka belajar teori baru, terapkan lagi, evaluasi lagi, perbaiki, belajar, dan terapkan lagi.

Mereka punya pengalaman pahit berkaitan dengan kebanyakan teori. Saat ada orang menawarkan tanah, mereka berdiskusi dengan timnya. Berbagai teori dan kaidah bisnis dikaji saat mereka diskusi. Setelah beberapa hari, mereka memutuskan untuk membeli tanah itu. Ternyata, tanah yang dijual murah di tempat yang strategis itu telah dibeli orang yang tidak terlalu banyak teori dan diskusi.

Menciptakan Panggung karena Panggilan Jiwa

Pada awal 2015, saya umrah bersama beberapa profesional dan pengusaha. Beberapa di antaranya adalah mantan penjudi dan pelaku dosa. Bahkan ada yang bekerja sebagai pelatih DJ (musik) yang sebagian besar digunakan untuk meramaikan tempat maksiat. Anda tahu siapa yang menya-



darkan mereka? Manusia bertubuh kecil tetapi bernyali besar, dia adalah Yusuf Mansur.



Saya bersama Ustad Yusuf Mansur dan beberapa tokoh saat acara Panggung Inspirasi Dompet Dhuafa Republika.

Saat bertemu dengan si pelaku maksiat, Yusuf Mansur bertanya, “*Bro, lo tahu bisnis MLM? Siapa yang untungnya paling gede?*” Lelaki itu menjawab, “*Yang untungnya paling besar adalah yang posisinya paling tinggi.*” Begitu mendengar jawaban itu, Yusuf Mansur langsung berkomentar, “*Nah, begitu pula bila ilmu yang ente ajarkan, menyebar ke tempat-tempat maksiat, dosa ente-lah yang paling gede.*”

Mendengar jawaban itu, lelaki itu tidak bisa tidur selama beberapa hari. Dia merenung dan menyadari bahwa uang yang ia terima selama ini tidak berkah. Wajar bila berbagai malapetaka, musibah, dan kegelisahan selalu datang dalam kehidupannya. Itulah yang mengantarkannya





meninggalkan dunia gemerlap dan memulai bisnis lain dari bawah. Hasilnya? Hidup lebih tenang, rumah tangga makin *happy*, kesehatan terjaga, dan bisnis terus berkembang tanpa ada perasaan waswas.

Menurut saya, Yusuf Mansur adalah pengungkit keberhasilan bagi orang lain karena panggilan jiwanya. Hingga kini, sudah banyak tokoh nasional yang lahir karena sentuhan tangannya. Puluhan pebisnis yang saya kenal mengembangkan spiritual *company* adalah hasil didikan ustaz pendiri Darul Qur'an ini.[]



BAB 4

Syarat Menciptakan Panggung

Hidup Itu Melayani

Hidup itu nikmat bila dirimu sibuk melayani.

Melayani orangtuamu

Melayani pasangan hidupmu

Melayani anak-anakmu

Melayani saudara-saudaramu

Melayani pelangganmu

Melayani karyawanmu

Melayani pemimpinmu

Melayani mitra bisnismu

Melayani muridmu

Melayani gurumu

Tetapi kau tak boleh sibuk melayani:

Mantanmu

Pencela

Setan

Pelaku maksiat

Hawa nafsumu

Egomu

Siapakah yang banyak kau layani saat ini?

Suatu hari karena ada *training* di Jakarta pukul 09.00 WIB, saya harus terbang dengan pesawat paling pagi dari Bandara Juanda menuju Soeta. Pagi-pagi sekali Bandara Juanda ternyata sudah ramai seperti lautan manusia. Saya pun ikut antrean yang panjang mengular.

Tiba-tiba saya melihat ada beberapa orang yang menyerobot antrean, tak ada yang menegur dan mengingatkan. Begitu ada sekelompok orang lain yang hendak menyerobot antrean langsung ke bagian depan, dari belakang barisan saya berteriak, "Mas, antre dari belakang, bukan dari samping." Mereka menjawab, "Kami buru-buru." Saya jawab lagi, "Saya juga buru-buru. Batas waktu *check-in* saya tinggal 10 menit."

Ketika mereka memaksa merangsek maju, saya berte riak lagi, "Mas, dengar nggak, antre dari belakang!" Perlahan mereka mundur sambil melotot ke saya. Setelah itu, tak ada yang berani nyerobot antrean lagi. Alhamdulillah, saya masih bisa *check-in*, walau paling akhir.

Menurut saya, suka menyerobot antrean itu mengindikasikan orang egois. Mereka hanya fokus pada dirinya tanpa mempertimbangkan perasaan dan kondisi orang lain. Bila hal tersebut terbawa dalam pekerjaan, saat mereka mengejar kariernya, yang terjadi adalah mereka rela menginjak bawahannya, menyikut teman, dan menjilat atasan. Saat berbisnis, mereka hanya fokus pada keuntungan dan abai terhadap yang lain.

Ketika egois sudah mengkristal, tanpa disadari itu bisa pula terbawa saat mereka beribadah. Misalnya, mereka datang terlambat ke masjid langsung shalat sunnah, padahal semua orang sudah selesai shalat sunnah, bahkan sudah banyak yang berdiri menanti iqamah. Dan bila iqamah dikumandangkan, mereka marah. "Apa nggak lihat saya sedang shalat?" katanya. Kalau bertemu yang seperti itu, biasanya saya langsung berkata, "Kalau mau shalat sunnah, datangnya lebih awal, Pak. Jangan telat."

Sadarilah hidup bukan hanya tentang diri Anda. Hidup juga tentang orang-orang di sekitar Anda. Pahamilah perasaan orang lain. Ketahuilah yang punya keperluan bukan hanya diri Anda. Biasakan agar diri Anda tidak hanya fokus pada Anda, tetapi juga kehidupan orang lain. Dan perlu Anda tahu, egois adalah kebiasaan yang dilakukan oleh orang yang bermental rendah dan murahan.

Tidak semua orang senang menciptakan panggung untuk orang lain. Banyak orang yang sibuk hanya untuk kepentingan dirinya. Tetapi ketahuilah, sibuk untuk kepentingan diri sendiri dan tidak peduli dengan orang lain itu justru menyusahkan hidup. Rasulullah bersabda, "*Barang siapa bangun pada pagi hari dan hanya dunia yang dipikirkannya, sehingga seolah-olah ia tidak melihat hak-hak Allah dalam dirinya, Allah akan menanamkan 4 penyakit:*

- 1. kebingungan yang tiada putus-putusnya,*
- 2. kesibukan yang tidak pernah ada ujungnya,*

3. *kebutuhan yang tidak pernah terpenuhi,*
 4. *khayalan yang tidak berujung.”*
- (HR Imam Al-Thabranî)

Orang yang sibuk memikirkan dunia saja biasanya hanya sibuk memikirkan diri sendiri. Ingatlah, salah satu hak Allah yang harus kita penuhi adalah mengajak orang lain dalam kebaikan. Termasuk mendorong orang lain untuk terus tumbuh dan berkembang.

Untuk memiliki kesenangan mendukung orang lain atau melahirkan orang-orang hebat, ada syarat yang perlu Anda penuhi.

Mindset dan Heart Set yang Tepat

Tentu Anda tahu, yang sangat menentukan perilaku, sikap, dan tindakan kita adalah *mindset* (pola pikir) kita. Sementara yang bisa menjaga ketulusan, kesungguhan, dan kejernihan tindakan kita adalah *heart set* (kelapangan hati) kita. Agar keduanya terjaga, milikilah *mindset* dan *heart set* berikut ini.

Mengharapkan Menjadi Mempersebahkan

Apa yang Anda rasakan bila Anda bisa membahagiakan orangtua? Begitu bahagianya hingga orangtua Anda meneleskan air mata tiada henti. Ia memeluk Anda begitu erat. Ia pun mengucapkan kata pujian kepada Anda. Bila kondisi ini terjadi dalam hidup Anda, bagaimana suasana batin

Anda ketika itu? Orang yang sehat akal dan jiwa pasti akan merasakan kebahagiaan yang luar biasa.

Jalan dan cara datangnya kebahagiaan itu banyak. Salah satunya dengan cara memuaskan orang lain. Seorang suami akan merasakan kebahagiaan bila ia bisa memuaskan istri, begitu pula sebaliknya. Seorang pebisnis akan merasakan kebahagiaan bila ia bisa memuaskan pelanggannya. Karyawan yang baik juga akan merasa bahagia bila ia bisa memuaskan pimpinannya dengan prestasi kerja yang diraihnya.

Saya sebagai seorang *trainer* sangat bahagia bila ada peserta *training* yang puas dengan materi *training* yang saya berikan.

Berusahalah untuk memuaskan orang lain dengan tepat, maka kebahagiaan semakin banyak mendekat kepada Anda. Mental ingin selalu membahagiakan orang lain membuat pekerjaan, produk, dan jasa yang Anda hasilkan kualitasnya akan terus meningkat. Bukan hanya itu, Anda akan melakukan apa yang Anda kerjakan dengan sangat *enjoy*.

Setiap menyiapkan sebuah *training*, saya merasa sangat *enjoy* dan itu menambah kebahagiaan dalam hidup saya. Saya periksa *rundown*-nya satu per satu. Saya bayangkan apa manfaat yang bisa diterima peserta, apa dampaknya bagi peserta, kepuasan apa yang bisa didapat peserta, hal apa yang bisa menambah kualitas hidup peserta, dan lain sebagainya.



Baru menyiapkan dan membayangkan acara *training* saja sudah merasakan kebahagiaan, apalagi nanti saat acara berlangsung. Dengan cara-cara sederhana seperti inilah saya mengundang kebahagiaan datang dalam kehidupan saya. Bolehkah saya tahu, dengan cara apa Anda mengundang kebahagiaan datang dalam hidup Anda?

Saya yakin setiap orang ingin bahagia. Banyak cara yang dilakukan orang untuk mencari kebahagiaan. Ada yang pergi jalan-jalan keliling dunia, pergi ke gunung, menyendiri di tempat yang sepi. Ada pula yang ikut *training* khusus tentang kebahagiaan. Seolah-olah kebahagiaan itu misteri, sulit dicari, dan tempatnya sangat jauh dari kita.

Padahal, menurut saya, kebahagiaan itu sangat dekat. Ia ada di pikiran dan hati kita. Maka, jangan pernah berkata, "Saya akan bahagia jika saya sudah kaya dan semua keinginan saya sudah menjadi nyata." Padahal kita bisa selalu bahagia saat proses menjadi kaya dan mewujudkan impian kita. Bahagia tak perlu menunggu waktu yang lama. Bahagia juga bisa dengan cara sebagaimana saya lakukan tadi.

Lantas, bagaimana bisa memiliki *mindset* "mempersempit bahkan" dalam diri kita? Cobalah tiga hal berikut ini. *Perdana*, selaraskan hidup kita dengan keinginan Sang Pencipta. Siapa yang paling tahu tujuan diciptakannya manusia dan alam semesta? Tentu jawabnya Allah Swt., Tuhan Yang Maha segalanya. Karena Dia yang serbatahu, pastikan hidup kita merujuk kepada ketentuan-Nya.

Semakin dekat kita kepada-Nya, semakin bahagia hidup kita. Sebaliknya, bila kita menjauh dan tak berusaha mendekat kepada-Nya, yang datang adalah kegalauan dan kegelisahan. Di mana pun dan kapan pun, Dia selalu dekat dengan kita. Dia melihat kita, mendengar kita, dan selalu tahu apa pun yang kita kerjakan. Selaraskan hidup kita dengan ketentuan-Nya, bahagia akan berebut datang kepada kita.

Kedua, miliki mental “*to give*”, bukan “*to get*”. Dimulai dari kehidupan berumah tangga, selalu tanyakan, “Apa yang bisa saya berikan untuk anggota keluargaku?” Jangan berpikir sebaliknya, “Apa yang bisa saya dapatkan dari anggota keluargaku?” Kita harus sibuk memberi perhatian, jangan sibuk mencari dan meminta perhatian. Sebab, terlalu sibuk mencari dan meminta perhatian itu dekat dengan kegalauan dan kegelisahan.

Beginu pula saat bekerja atau berbisnis. Kita sebaiknya selalu bertanya, “Hal terbaik apa yang bisa saya berikan untuk perusahaan saya?” Bukan menyibukkan diri dengan menuntut agar perusahaan memberikan sesuatu yang lebih kepada Anda. Carilah cara bagaimana kita bisa melayani konsumen dengan sebaik-baiknya. Jangan hanya menyibukkan diri mengajak konsumen membeli produk atau jasa kita.

Mental “*To Give*” itu membuat Anda selalu berpikir persembahan terbaik apa yang bisa saya berikan kepada orang-orang di sekitar kita. Mental ini mutlak harus dimiliki

oleh siapa pun yang ingin men-support dan mendukung orang lain.

KISAH SULAIMAN AI-RAJHI

Saat umrah pada awal 2015. Pembimbing lokal saya menunjukkan masjid terbesar kedua di Makkah, masjid terbesar pertama adalah Masjidil Haram. Awalnya saya mengira yang membangun masjid itu keluarga kerajaan, ternyata bukan. Yang membangun adalah konglomerat lulusan SD ini, ia bernama Sulaiman Al-Rajhi, kelahiran Jeddah pada 1920. Lelaki inilah yang bisa menciptakan bank syariah terbesar di dunia dan kemudian memilih hidup sederhana di usia senjanya.



Saat saya berkunjung ke salah satu kantor Al Rajhi Bank di Jeddah, Arab Saudi, Januari 2015.

la memulai usahanya dari nol. Kehidupan masa kecilnya sangat susah hingga pernah bekerja jadi kuli panggul dan menjual



kayu bakar di masa kanak-kanaknya. Namun, kini ia memiliki kerajaan bisnis raksasa di Arab Saudi, salah satunya adalah Bank Al Rajhi; bank syariah terbesar di dunia yang ATM-nya tersebar menjamur dan cabangnya terdapat nyaris di semua distrik Kerajaan Saudi Arabia.

Majalah *Forbes* menyebutkan kekayaannya 7,7 miliar dolar (lebih dari 70 triliun rupiah) dan orang terkaya no. 120 di dunia. Tetapi beliau tetap tampil dengan sederhana, berpakaian jubah putih bersih yang jauh dari kesan glamor dan berlebihan.

Ia dikenal sangat-sangat dermawan. Beliau telah membagi sekitar 6,7 triliun hartanya kepada ahli waris dan kerabatnya serta fakir miskin. Dari tetangga dan orang yang tinggal di lingkungannya disampaikan bahwa konglomerat kelas kakap ini termasuk orang-orang yang datang paling awal ke masjid untuk shalat 5 waktu berjamaah, sehingga jika muazin masjid telat sedikit, sang konglomeratlah yang azan.

Di antara masjid yang dibangunnya adalah Masjid Al-Rajhi di distrik Rabwah, bisa menampung 18 ribu jamaah shalat, terdapat berbagai sarana pelayanan masyarakat, seperti pusat pemandian dan pengurusan jenazah terbesar di Riyadh, auditorium untuk seminar dan ceramah agama, perpustakaan berisi 40 ribu jenis buku.

Terdapat juga tempat tinggal bagi para penuntut ilmu yang datang dari luar kota untuk mengikuti berbagai kajian Islam,

menyediakan air zamzam sebagai minuman jamaah dengan kuota 400 galon per minggu. Dan saat shalat Jumat, di lantai dasar dikhatusukan untuk shalat Jumat orang asing, di mana khutbah langsung diterjemahkan ke berbagai bahasa, termasuk bahasa isyarat untuk jamaah yang tunarungu dan tentu saja bahasa Indonesia.

Semasa menjalani bisnisnya, dia tidak pernah memiliki pesawat pribadi dan selalu bepergian menggunakan kelas ekonomi. Menurut dia, Allah tidak menyukai umatnya yang angkuh dan bersikap secara berlebihan.

Uniknya, meski dia menumpang pesawat milik maskapainya sendiri, dia tetap mengeluarkan uang untuk membeli tiket layaknya penumpang lain. Tanpa pesawat pribadi sekalipun, lewat maskapainya dia tetap memiliki banyak pesawat komersial yang beroperasi atas namanya.

Sulaiman Al-Rajhi merupakan salah satu miliarder tertua di dunia. Saat ini, dia telah berusia 95 tahun dan masih aktif mengurus lembaga amal yang didirikannya.

Melapangkan Hati

Bila kita hendak men-*support* seseorang agar ia menjadi orang yang berdiri di atas panggung, kita harus tulus. Buang penyakit-penyakit hati dan isi dengan hal-hal positif.

Salah satu kesibukan saya adalah berdiskusi, membantu, dan memberikan *coaching* kepada para *trainer* yang ingin tumbuh dan berkembang. Beberapa di antaranya ada yang menginap di rumah karena memang mereka dari luar kota.

Sebagian besar dari mereka perlu dipoles dalam hal *content* (isi materi *training*) dan kemampuan *delivery* (penyampaian materi) saat memberikan *training*. Setelah saya “poles” di sana-sini dan mereka sudah merasa siap, biasanya saya meminta mereka presentasi lengkap di depan saya.



Akademi Trainer adalah tempat saya menyalurkan hobi: membantu *trainer* muncul menjadi Bintang.

Tibalah kini giliran salah seorang *trainer* yang presentasi tentang Sukses Profesi. Nah, saat memberikan contoh orang-orang yang berhasil di profesi mereka, ternyata nama

saya tidak ada dalam deretan nama-nama *trainer* yang dianggap berhasil di profesinya.

Saya tertegun, bahkan sempat berpikir, “*Ini orang, kok, nggak tahu terima kasih, ya? Sudah dibantu berkali-kali, kok, tega-teganya tidak mencantumkan foto dan nama saya di slide-nya. Benar-benar orang tidak tahu diri.*”

Namun, pikiran itu akhirnya saya campakkan. Saya membantu *trainer* ini bukan karena ingin mendapat balasan pujian dan pengakuan darinya.

Saat itu saya pun teringat pesan guru saya, “Bila kamu berhenti berbuat baik saat kamu tidak dapat pujian dari orang lain atau kamu berhenti berbuat baik karena ada celaan, pada saat itulah harga dirimu sebagai manusia sedang jatuh meluncur ke jurang keburukan yang terdalam. Luruskanlah niatmu, bahwa saat itu kamu sedang mengumpulkan bekal pulang ke kampung akhiratmu.”

Segara saya meminta jeda sejenak. Saya bergegas ke kamar mandi mengambil air wudhu. Setelah itu, memohon ampun kepada Allah Swt. yang punya kuasa membolak-balik hati manusia. Luruskan niat, luruskan niat, luruskan niat

Ketika hati sudah mulai tenang, saya kemudian berkata kepada diri sendiri, “*Orang itu benar, saya memang belum menjadi trainer hebat. Saya belum termasuk deretan trainer yang terbaik di profesinya. Buktinya, orang yang dekat dengan saya pun belum mengakui kehebatan saya.*”

Ketika itu, sang hati pun bersuara, “Ayo, tunjukkan karya-karya barumu! Jangan puas dengan apa yang sudah kau raih dan tingkatkanlah kepiawaianmu dalam memberikan training. Perkaya materi training-mu, lengkapi berbagai ‘senjata’ pada dirimu agar training-mu lebih hidup dan penuh pesona serta memberi dampak kepada peserta. Kuasai ilmu-ilmu baru yang akan mempercantik training-mu.”

Setelah itu, saya menyimak presentasi sang *trainer* dengan saksama, memberi catatan untuk hal-hal yang menjadi kelebihan dan kelemahannya. Sesungguhnya hari itu sebenarnya bukan saya yang sedang menguji dia, tetapi dia lah yang sedang menguji saya. Menguji kemampuan saya dalam memberi saran dan masukan, menguji saya apakah saya termasuk seorang pembelajar, dan menguji saya apakah saya memiliki ketulusan hati yang prima. Saya tidak tahu apakah hari itu saya lulus ujian atau tidak? *Wallâhu a'lam*

Ketulusan memang urusan hati. Susah diukur tetapi menentukan kualitas hidup Anda. Seseorang yang hatinya baik akan berharga mahal. Ibaratnya, hati orang ini seperti botol air dan isinya. Isi botol ibarat hati, se-



mentara botolnya ibarat raga kita. Apabila botol itu berisi air mineral, akan dijual dengan harga 3.000 rupiah per botol. Apabila air mineral dikeluarkan dan diganti madu terbaik dunia, harganya bisa ratusan ribu rupiah. Dan apabila isinya kita ganti dengan minyak wangi bermerek, harganya bisa lebih dari 1 juta rupiah. Ternyata isi menentukan harga. Isi hati Anda juga menentukan seberapa mahal diri Anda.

Biasakan Melayani dengan Hati

Hidup ini pada hakikatnya melayani orang-orang di sekitar kita. Bagi orangtua, hidup melayani anak. Bagi anak, hidup melayani orangtua. Bagi karyawan dan pebisnis, hidup adalah melayani *customer*, baik *customer* eksternal maupun internal. Bagi pembicara seperti saya, hidup adalah melayani peserta seminar atau *training*.

Melayani bukan sekadar melayani, layanilah sepenuh hati. Mengapa harus sepenuh hati? Karena ternyata isi hati menentukan kualitas kata-kata Anda. Untuk lebih menguatkan lagi pendapat bahwa kualitas hati sangat menentukan hidup Anda, termasuk kata-kata Anda, coba ingat analogi teko atau ceret. Apabila di dalam teko terdapat air susu, saat dituang keluarnya susu. Namun, apabila di dalam teko yang tersedia air comberan, yang keluar adalah air comberan.

Bila hati kita bersih, yang terucap adalah kata-kata yang baik. Sebaliknya, bila hati kita kotor, yang keluar adalah

kata-kata ketus, sinis, menyakiti, dan mendemotivasi orang lain. Dengan demikian, melayani yang terbaik dimulai dari hati yang bersih. Setuju?

Lantas, bagaimana agar hati kita terjaga selalu bersih sehingga tutur kata yang keluar juga terjaga? Ada beberapa cara yang bisa dicoba untuk menjaga kejernihan hati.

Pertama, pastikan yang masuk teko adalah air yang bersih. Dengan kata lain, pastikan yang masuk pikiran dan hati adalah informasi atau ilmu yang bergizi. Apa yang kita baca, dengar, tonton, dan saksikan adalah hal-hal yang positif dan memberi nilai tambah. Sesibuk apa pun Anda, berusahalah agar Anda selalu memasukkan pesan kitab suci ke dalam pikiran dan hati Anda.

Selain membuang-buang waktu; membaca, mendengar, dan menonton acara yang tak bermutu itu merusak pikiran dan hati kita. Kebiasaan menonton acara gosip dan berita-berita negatif harus segera dihentikan mulai sekarang. Termasuk segeralah menjauh apabila orang-orang di sekitar Anda menyampaikan sesuatu yang negatif.

Kedua, pastikan juga wadahnya atau tekonya bersih. Wadah ilmu itu adalah pikiran dan hati. Maka, pastikan melatih diri untuk memiliki pikiran dan hati yang bersih. Jauhkan penyakit-penyakit hati, seperti dengki, malas, iri, sombong, ingkar, dan sejenisnya. Yakinlah, pasti ada kebaikan dan hikmah dalam setiap peristiwa.

Ketiga, muliakanlah setiap orang yang Anda layani. Begitu kita bertemu dengan orang lain, tanamkan dalam hati, “*Ini orang penting.*” Oleh karena itu, saya harus memuliakannya dan melayaninya dengan sepenuh hati. Siapakah orang yang Anda muliakan? Bayangkan Anda sedang melayani orang tersebut walaupun bentuk fisik dan penampilannya berbeda.

Kita semua adalah pelayan dan yang memenangkan persaingan di antara kita adalah yang melayaninya dengan sepenuh hati. Sudahkah itu kita lakukan?

Jangan Tutup Hatimu

Pernahkah Anda bertemu orang yang selalu mengeluh? Saya pernah. Orang ini merasa bahwa ia terlahir ke dunia untuk menderita. Berbagai problem kehidupan seolah selalu menghampirinya tanpa jeda. Ironisnya, justru ia merasa bahagia saat bisa mengeluh dan menceritakan penderitanya.

Mengapa ada orang yang seolah tak bisa melihat indahnya kehidupan? Saya akan menjelaskannya dengan menggunakan analogi sederhana. Menurut Anda, mampukah selembar daun kecil menutupi dunia? Mungkin sebagian Anda menjawab, “Bagaimana mungkin menutupi dunia, menutupi satu rumah pun tak sanggup.”

Nah, sekarang bagaimana bila daun itu masuk ke kedua kelopak mata Anda? Menutupi mata Anda. Apakah Anda masih bisa melihat dunia? Jawabannya tentu tidak. Daun

kecil itu telah membuat Anda tak bisa melihat indahnya dunia. Dunia tertutup bagi Anda.

Mengapa ada manusia yang tak bisa melihat indahnya kehidupan dunia? Karena hati orang itu telah tertutup dengan penyakit hati. Berbagai penyakit hati yang ada mungkin terlihat kecil, tetapi karena menutupi hati manusia, ia tak bisa lagi melihat indahnya kehidupan.

Saat penyakit hati “kurang bersyukur” bersemayam di hati seseorang, yang muncul berbagai ketidakpuasan. Sudah mendapat nikmat pun ia masih berucap, “Yah, sedikit banget.” Ia tak bisa lagi melihat bahwa ia menerima banyak nikmat lain yang jauh lebih besar. Ia selalu merasa tak puas dengan apa yang sudah ia dapatkan.

Saat penyakit hati “iri dan dengki” hadir di dalam hati, ia sering gelisah karena merasa orang lain selalu menerima nikmat yang jauh lebih besar daripada dirinya. Sebaliknya, jika orang lain menerima musibah, ia mencela dengan mengatakan, “Itu balasan atas dosa-dosa yang pernah dilakukannya.”

Orang-orang yang melihat banyak hal dari sisi negatif, itu karena hatinya benar-benar sudah tertutup dengan penyakit hati. Dan bila itu terjadi, orang tersebut tak akan bisa merasakan kenikmatan hidup. Dunia hanya dijadikan tempat ratapan dan keluhan.

Mari, kita buang berbagai penyakit hati sebab, walau ia kecil, bisa menutupi kejernihan hati dan membuat kita “buta” terhadap berbagai nikmat yang ada.

Nggak Ngiler ☺

Iri itu penyakit hati. Hidup tak akan bahagia bila iri masih merajalela di dalam hati. Setahu saya, iri hanya boleh dalam dua hal. *Pertama*, iri kepada orang yang kaya tetapi dermawan. *Kedua*, iri kepada orang berilmu yang mengajarkan serta mengamalkan ilmunya.

Iri itu pekerjaan setan. Orang yang hatinya dipenuhi penyakit iri, hidupnya akan mudah gelisah. Melihat orang lain bisnisnya maju, dia ngiler. Melihat tetangga punya mobil baru, dia pengen. Melihat saudara merenovasi rumah, dia nggak bisa tidur

Iri biasanya juga beriringan dengan dengki. Ciri orang dengki adalah senang melihat orang lain sedih dan sedih melihat orang lain senang.

Iri dan dengki harus kita buang dari hati. Iri dan dengki ibarat api yang membakar kebaikan-kebaikan yang pernah kita lakukan. Bagaimana menyikapi iri dan dengki? Saya punya kisahnya

....

Diceritakan, sepasang suami istri mengikuti seminar tentang bahaya iri. Usai seminar, mereka berkomitmen untuk menjauhi penyakit hati yang berbahaya itu. Sang suami berkata kepada istrinya, "Mama, sadarkah bahwa iri telah membuat kita lupa diri? Iri telah membuat kita sibuk memperkaya diri dan lupa untuk peduli dengan sesama. Kita harus membuang penyakit iri dari hati kita."



Dengan penuh kesadaran, sang istri menjawab, "Tenang Papa. Mama nggak ngiler, kok, lihat orang pakai mobil mewah. Mama nggak ngiler, kok, lihat orang punya rumah mewah. Mama nggak ngiler, kok, lihat orang tabungannya berlimpah. Mama nggak ngiler kok, melihat orang jalan-jalan ke Eropa. Mama hanya ngiler kalau Mama tidurnya miring"

Buang Sombong dan Angkuh

Mencoba sesuatu yang baru itu terkadang tidak nyaman dan membuat gelisah. Saya pernah "dipaksa" memberikan *training* tanpa menggunakan *slide*. Padahal, *training*-nya sejak pukul 08.00 hingga 17.00. Bukan hanya itu, materi *training*-nya adalah materi yang benar-benar baru dan saya belum pernah menyampaikan sekali pun. Saya harus berbicara tentang struktur otak dan pengaruhnya terhadap perilaku manusia.

Bagi saya, ini merupakan hal baru yang sangat menantang. Untuk membantu saya tampil baik, saya berlatih berulang-ulang dan mempelajari banyak literatur. Alhamdulillah, *training* berjalan lancar. Dan berdasarkan hasil evaluasi, peserta puas dan paham. *Training* yang berlangsung selama tiga hari ini dinilai berhasil dan *excellent*. Lebih dari itu, saya mendapatkan banyak ilmu baru dari berbagai pakar yang saya temui dan literatur yang saya baca.

Kegiatan membaca mengajak saya berkenalan dengan buah pikiran Pakar Ilmu Otak Dario Nardi, Ph.D. dari Ame-

rika Serikat dan buah pikiran Imam Al-Ghazali tentang pembagian struktur otak. Ruaaarr biasa. Allahu Akbar!

Dari mereka saya menemukan banyak pelajaran. Misalnya, mengapa kita diminta untuk bersujud? Karena salah satu penyebab kesombongan dan kedurhakaan itu ternyata ada di bagian otak yang bernama prefrontal (jidat). Sekalikali bagian prefrontal ini harus diletakkan di bumi (bersujud) agar kesombongan dan keangkuhan itu tidak semakin menjadi-jadi.

Ternyata, bagian otak terdepan (prefrontal cortex) atau bahasa awamnya jidat itu adalah letak pusat kesombongan dan keangkuhan. Di bagian otak itulah berbagai proses yang terekam oleh otak diproses sebelum seseorang memutuskan sesuatu. Maka, agar kesombongan dan keangkuhan tidak muncul, sering-seringlah prefrontal cortex ini diletakkan di bawah alias perbanyak sujud.

Walau demikian, bukan jaminan 100% bahwa orang yang sering bersujud menjadi tidak sompong dan angkuh. Masih ada faktor-faktor lain yang memengaruhi. Tetapi berdasarkan berbagai literatur yang saya baca, peluang sompong orang yang rajin bersujud menjadi semakin kecil.

Bukan hanya dari para pakar kontemporer, saya juga mempelajari bagaimana Imam Al-Ghazali menjelaskan tentang cara kerja otak. Menurut ulama besar ini, segala hal yang ingin berjalan dengan sangat baik harus dimulai

dari bagian otak kiri, kemudian menuju bagian otak kanan. Semua bagian otak punya perannya masing-masing. Tak boleh kita mengagung-agungkan bagian otak tertentu dan melemahkan atau merendahkan bagian otak yang lain.

Semakin saya mempelajari struktur otak dan pengaruhnya terhadap pola pikir, pola sikap, dan pola tindak manusia, semakin saya sadar bahwa nikmat yang Allah Swt. berikan itu tiada terkira besarnya. Maka, nikmat Tuhanmu manakah yang kamu dustakan? Karena satu dendrit otak manusia terputus atau komposisi otaknya tidak normal, dampaknya terhadap perilaku manusia amatlah besar. Allahu Akbar! Tak pantas kami tak bersyukur kepada-Mu.

Sombong karena Minder

Tak semua orang sombong karena kelebihannya. Betapa banyak orang yang sombong demi menutupi kelemahannya. Ada orang yang “sok kuasa” dan sering menumpahkan amarah kepada orang lain. Dia merasa berhak marah dan merendahkan orang lain. Orang yang punya rasa sombong seperti ini, boleh jadi saat di rumah ia sangat takut kepada istrinya. Keangkuhannya untuk menutupi ketidakberdayaananya saat bersama istrinya.

Ada pula orang yang sering pamer kekayaan dan bisnisnya. Terkadang dibumbui dengan memamerkan berbagai fasilitas spesial yang dimilikinya. Hal ini dilakukan boleh jadi untuk menutupi ketidakmampuan mengelola bisnisnya. Bisnisnya banyak yang amburadul. “Omong besarnya”

untuk menutupi keuntungan bisnisnya yang kecil. Pada hakikatnya, orang ini sompong karena minder.

Pada akhir tahun 90-an, saya pernah menjadi moderator dalam sebuah seminar. Sang pembicara menegur saya dengan keras karena saya tidak menyebutkan gelar akademisnya. Saat saya mendengarkan seminarnya, ternyata parannya tak bermutu dan jauh dari bobot ilmiah. Gelar "magister" yang disandangnya telah membuatnya sompong. Padahal, gelar akademisnya tidak mencerminkan buah pikirannya. Sombong tapi "isi kepalanya" kosong.

Ada juga orang yang menggebu-gebu bercerita tentang masa lalunya. Ia sangat bangga dengan berbagai prestasi yang diraihnya. Kesombongan yang dibungkus dengan cerita ini pada hakikatnya untuk menutupi ketiadaan prestasinya di masa kini. Ia boleh jadi hebat di masa lalu tetapi tak punya prestasi di masa kini. Sombong karena minder.

Sering kali ada orang yang berkata, "Nah, dulu nggak ikut pendapat saya, sih. Coba kalau ikut, hidup kamu nggak akan kacau seperti sekarang." Ucapan seperti ini atau senada juga mencerminkan orang yang sompong. Ia merasa pendapatnya sempurna dan jauh lebih baik dibandingkan dengan yang lain. Padahal, hakikatnya ia ingin menutupi kelemahannya karena ketidaksanggupannya meyakinkan orang lain di masa lalu.

Orang yang punya kelebihan saja tidak boleh sompong apalagi orang yang punya banyak kelemahan. Tak baik

sombong walau Anda punya banyak kelebihan apalagi sompong karena pada hakikatnya Anda minder.

Menaklukkan Kesombongan ☺

Orang sompong sulit menerima pelajaran, tetapi tetap harus diberi pelajaran. Orang sompong biasanya menerima pelajaran setelah ketemu batunya. Bahkan, terkadang orang sompong harus diberi pelajaran dengan “kesombongan” yang lebih besar.

Kisah berikut saya dapatkan dari Bapak Abdul Latif, salah satu alumni Akademi Trainer. Bapak Abdul Latif ini, selain sebagai pembicara, juga menekuni bisnis pengobatan alternatif.

Dikisahkan, seorang pemuda kampung yang lugu datang ke kota. Ia memasuki toilet yang ceboknya tidak menggunakan air tetapi hanya ada tisu. Karena ia tak tahu cara menggunakannya, setelah buang hajat, pemuda itu tidak cebok.

Kemudian, karena merasa sangat lapar, ia masuk ke sebuah restoran. Dari sekian banyak lauk-pauk yang ada di situ, hanya ayam bakar yang sesuai dengan seleranya. Itu pun tinggal satu-satunya.

Begini dia memesan ayam bakar, tiba-tiba seorang pemuda yang memang terkenal sompong di kota berteriak, “Jangan ambil ayam bakar, itu jatah saya!”

Kontan saja pemuda kampung terkejut. “Kan, saya pesan duluan,” kata dia.

Pemuda kota yang sompong itu menggertak, "Awas, saya akan melakukan apa yang kau lakukan terhadap ayam itu. Bila kau ambil sayapnya, akan saya patahkan tanganmu. Bila kau ambil pahanya, akan saya patahkan kakimu."

Pemuda kampung itu sempat bertanya, "Bagaimana kalau saya ambil dadanya?" Pemuda kota yang sompong dan angkuh itu bersuara lantang, "Kalau itu kau lakukan, akan aku robek-robek dadamu! Ingat, apa pun yang kau lakukan terhadap ayam itu, aku akan memperlakukan yang sama kepadamu."

Namun, pemuda kampung itu tetap mengambil ayam bakar yang ada. Suasana menjadi hening, orang yang berada di restoran mulai ketakutan. Pemuda kampung yang lugu itu meletakan ayam bakarnya di atas piring. Tidak lama kemudian, ia menjilat-jilat dubur ayam bakar itu sembari menurunkan celana panjang yang dipakainya.

Nah, kira-kira apa yang terjadi kemudian? Hehehe.

Jangan Sering Ngambek

Pernah ngambek? Saya pernah, karena itu memang manusiawi. Pernah jugakah ada orang ngambek kepada Anda? Bagaimana rasanya? Saya yakin, bila Anda pernah mengalami, pasti Anda merasakan ketidaknyamanan. Begitu pun saya, karena memang salah satu hal yang tidak nikmat

dalam hidup saya adalah ada orang ngambek kepada saya tanpa tahu sebabnya.

Memang ngambek manusiawi, tetapi kalau terlalu sering terjadi dalam hidup kita, itu berarti sudah menjadi penyakit jiwa. Mengapa orang sering ngambek? Banyak sebabnya. Dari berbagai literatur dan pendapat para ahli, saya merangkum menjadi tiga.

Pertama, ego yang terlalu tinggi. Setiap orang pasti punya ego, termasuk saya. Tetapi ego yang terlalu tinggi bisa membuat kita gampang ngambek. Jangankan hal-hal yang besar dan strategis, hal-hal kecil yang tidak sejalan dengan dirinya bisa membuat ngambek. Bahkan, nasihat yang benar pun bisa membuat orang ini ngambek.

Orang yang memiliki ego yang terlalu tinggi, hidupnya hanya fokus pada dirinya. Boleh jadi, ia sering menolong orang lain, tetapi menolongnya karena ada kepentingan bagi dirinya. Semoga Anda dan saya tidak termasuk orang yang memiliki ego terlalu tinggi. Indikator sederhana orang yang memiliki ego tinggi adalah ia tidak memiliki banyak sahabat baik yang sangat akrab (*soulmate*). Berapa *soulmate* Anda? Waspadalah bila kurang dari lima belas orang.

Kedua, daya empatinya kurang. Orang yang egonya terlalu tinggi sangat kurang peka terhadap pikiran dan perasaan orang lain. Ia jarang memikirkan atau melakukan sesuatu dengan “kacamata” orang lain. Orang-orang ini perlu sering berkaca: Bila tak mau dicubit, jangan nyubit, dong.

Bila tidak nyaman kalau ada orang ngambek dengannya, ya jangan ngambek, dong. Jika tak suka dicela orang lain, ya jangan mencela, dong.

Ketiga, eksternal locus control-nya lebih dominan dibandingkan dengan internal locus control. Apa itu? Apabila terjadi sesuatu, ia lebih terbiasa menyalahkan pihak-pihak di luar dirinya, bukan introspeksi dan memperbaiki dirinya. Orang yang eksternal locus control-nya dominan akan lebih mudah ditinggalkan perkembangan zaman. Celakanya, bila tertinggal, ia pun masih menyalahkan pihak-pihak di luar dirinya.

Jauhi ketiga hal tersebut agar Anda tidak dikenal sebagai tukang ngambek. Perlu Anda tahu, ngambek itu membuat hati kita sering tersiksa, orang lain tersiksa, dan mengundang banyak penyakit datang kepada kita. Ayo, sebarkan buku ini agar banyak orang tidak terjangkiti penyakit tukang ngambek.

Berdampak Jangka Panjang

Mengembangkan seseorang yang kita *support* tidak bisa instan, melainkan harus dibarengi dengan proses pengembangan mental. Karena kalau tidak disertai pengembangan mentalnya, akan terjadi ketidaksiapan mental yang berakibat fatal bagi kita dan orang tersebut. Seperti halnya yang dialami oleh artis cilik salah satu bintang Hollywood yang ternama. Orangtuanya mungkin berhasil membuatnya tenar di usia muda dengan cara-cara yang

instan, tanpa mempertimbangkan proses mental si anak. Begitu beranjak dewasa, ia tidak menjadi siapa-siapa, bahkan terjerat narkoba. Si anak tidak siap mental menaiki panggung kesuksesan yang diberikan orangtuanya.

Jadilah seperti Ayam Kampung

Bagi Anda yang peduli kesehatan tentu tahu ayam mana yang lebih sehat untuk dikonsumsi, ayam kampung atau ayam potong broiler? Ya, ayam kampung ternyata lebih sehat. Selain lebih sehat, ayam kampung juga terasa lebih nikmat. Harga ayam kampung pun jauh lebih mahal daripada ayam potong broiler.

Padahal, bila dilihat dari biaya perawatan, ayam kampung jauh lebih murah dibandingkan dengan ayam broiler. Peternak ayam kampung cukup menyiapkan kandang untuk tempat berlindung ayam pada malam hari. Usai shubuh, kandang dibuka dan biarkan ayam mencari makan sendiri di alam bebas.

Anda ingin lebih sehat? Berharga lebih mahal? Dan digemari banyak orang? Tidak merepotkan banyak orang? Jadilah seperti ayam kampung.

Ciri-ciri ayam kampung itu ada beberapa. *Pertama*, mandiri mencari rezeki. Walau orangtua Anda kaya, milikilah rasa malu bila banyak meminta kepadanya. Jangan Anda mengaku sudah dewasa tetapi masih lebih sering meminta.

Jauhi mental gratisan, ingin sesuatu yang bermutu tapi tak mau membayar harganya. Walaupun memang segala sesuatu yang bermutu tak harus membayar. Biasakanlah bila Anda mendapatkan sesuatu yang bermutu secara cuma-cuma, segera keluarkan sedekah melebihi apa yang sudah Anda dapatkan. Memberi itu lebih terhormat dibandingkan dengan meminta.

Kedua, menjauhi cara-cara instan. Ayam potong bisa lebih cepat membesar karena ada perlakuan dengan obat-obatan tertentu. Dan celakanya, obat inilah yang bisa membuat ayam potong menjadi kurang sehat bila dikonsumsi manusia. Daging ayam kampung memang lebih kecil, tetapi karena prosesnya alamiah, dagingnya menyehatkan untuk dimakan.

Jauhi ingin segera kaya dan populer tetapi dengan cara instan. Cara instan bisa membuat kehidupan Anda tidak sehat, bahkan bisa mencelakakan. Kekayaan dan popularitas yang dibangun dengan cara instan mudah musnah dan hilang tanpa bekas.

Ayam kampung populasinya memang lebih sedikit dibandingkan dengan ayam potong. Begitulah fitrah kehidupan, sesuatu yang berharga mahal memang jumlahnya sedikit. Saya berharap Anda termasuk kelompok yang sedikit. Mau?

Proyek Kebaikan

Menonton film *Batman Begins* memberikan sebuah inspirasi bagi saya. Cerita seorang anak yang mendapatkan kebahagiaan karena kedua orangtuanya kaya raya, sangat perhatian, dan *support* kepada sang anak, Bruce Wayne. Akan tetapi, keluarga Wayne mendapatkan musibah. Kedua orangtua Bruce tertembak mati oleh penjahat kota yang bermaksud merampoknya. Sejak itu, Bruce kecil sangat sedih dan menyimpan dendam, saat dewasa ia akan membasmi kejahatan.

Menurut saya, musibah ini mengantarkannya pada hidayah. Mungkin kalau orangtuanya tidak mati tertembak oleh penjahat, dia akan besar hanya sebagai pengusaha kaya generasi penerus kedua orangtuanya. Tetapi karena musibah itu, dia menjadi penyelamat, superhero yang menumpas kejahatan yang dilakukan oleh penguasa-penguasa yang korup dan keji di kotanya.

Mungkin di dalam kehidupan kita, banyak musibah yang bisa mengantarkan kita kepada datangnya hidayah. Seperti halnya Saptuari, seorang pengusaha muda yang ketika kecilnya sering menyaksikan ibunya sakit-sakitan dan tak mampu pergi ke dokter karena miskin, ia kini mendirikan sebuah yayasan amal bernama Sedekah Rombongan, kegiatannya adalah menolong orang-orang miskin yang sakit.

Oleh karenanya, Anda bisa tentukan proyek kebaikan apa yang akan Anda lakukan bersama orang yang Anda *support* tetapi ingatlah, jangan men-*support* kegiatan buruk atau men-*support* orang yang hendak melakukan perbuatan negatif. Lihatlah siapa orang yang akan kita *support*.

Seorang konsultan politik yang tidak peduli apakah yang di-*support* orang yang baik atau buruk, koruptor atau bukan, yang penting pencitraan, yang penting dia bayar lunas. Sungguh tak elok. Gunakanlah slogan “membantu yang benar”, bukan slogan “membela yang bayar.”

Kalau kita belum mempunyai kemampuan seperti Batman untuk menumpas kejahatan yang begitu besar di Kota Gotham, mungkin kita bisa menggunakan cara lainnya. Bila diibaratkan kejahatan yang begitu banyak dan dahsyat itu air comberan yang berada di sebuah gelas; kita ingin membuat air di gelas itu jernih, seperti halnya kita ingin seperti Batman menumpas kejahatan. Namun, tidak ada daya untuk membuang air kotor tersebut. Bagaimana caranya?

Isilah gelas itu dengan air jernih. Dalam waktu tertentu isi gelas akan berganti dari air comberan menjadi air jernih. Keburukan akan berganti dengan kebaikan. Hidup itu singkat, berusahalah agar setiap detik kita dipenuhi dengan kebaikan. Begitu banyak kebaikan yang bisa kita lakukan dan ajaklah orang lain untuk juga berbuat baik.

Kehilangan Sensitivitas

Pernahkah Anda berbuat dosa atau kesalahan, tetapi Anda tak merasa bersalah dan hati tak gelisah? Waspadalah, bila saat ini Anda mengalami kondisi seperti itu. Kata guru saya, orang yang semacam ini sudah kehilangan sensitivitas. Lebih parah lagi, sudah berbuat dosa, tetapi merasa dirinya telah berbuat baik dan merasa dekat dengan-Nya.

Seorang kenalan saya pernah mengatakan, "Sistem kerja di tempat saya memang memungkinkan untuk korupsi. Kalau saya menolak, akan merusak sistem dan saya dimusuhi teman-teman. Ya sudah, uang yang katanya kotor itu saya kumpulkan di satu rekening dan saya gunakan untuk mengumrahkan anak buah saya." Ngeri, kan? Sudah jelas korupsi, tapi merasa saleh dan merasa baik hati. Ini jelas bukan proyek kebaikan walau sang pelaku berniat baik.

Bagi saya, kebaikan itu selain harus didasari niat yang ikhlas dan tulus juga harus disertai cara yang benar. Kebaikan itu tak cukup hanya niat. Kebaikan juga harus disertai cara yang benar dan tidak melanggar etika.

Hilangnya sensitivitas ini membuat kita berlumur dosa, tetapi kita tak merasa berdosa. Semakin lama, ia akan semakin terjerumus ke dalam keburukan yang semakin dalam tanpa ia sadari. Apa yang membuat sensitivitas menu run, bahkan hilang dari diri seseorang? Menurut pengamatan saya, orang-orang yang kehilangan sensitivitas biasanya menggunakan pemberian-pemberian sebagai berikut.

Pertama, “Tidak apa-apa, kan darurat.” Kelompok ini menganggap apa yang dilakukannya darurat karena kondisinya tidak normal. Ia rela menggunakan uang haram karena menganggap susah mencari yang halal. Ia melakukan selingkuh karena kondisinya jauh dan pasangan hidupnya dan tidak bisa setiap saat berjumpa. Mereka berdalih, “Ini kan darurat.”

Kedua, “Perasaan tidak enak.” Ada sekelompok orang yang kehilangan sensitivitas berawal dari perasaan tidak enak. Tidak enak kalau menolak, sebab yang mengajak atasan, orang yang dikagumi, klien kakap (besar), dan lain-lain. Bahkan, ada yang pernah curhat kepada saya, ia “terpaksa” melakukan hubungan suami istri karena merasa tidak enak menolak. Sebab, yang mengajak berhubungan adalah pemimpinnya. Jasa pemimpinnya terhadap kemajuan kariernya begitu banyak sehingga ia merasa tidak enak menolak saat diajak berbuat yang seharusnya tidak dilakukan.

Ketiga, “Tidak apa-apa, kan cuma sekali-kali.” Ternyata ada orang yang kehilangan sensitivitas berawal dari perasaan dirinya telah banyak berbuat kebaikan dan “merasa” boleh melakukan kesalahan karena hanya sekali-kali. Berawal dari sekali-kali, kemudian berbuat berkali-kali. Akhirnya, orang ini benar-benar kehilangan sensitivitasnya.

Kehilangan sensitivitas adalah penyakit yang sangat berbahaya. Sebab, ada perasaan kita ini orang baik, padahal kehidupannya kotor dan melakukan banyak keburukan yang dibenci oleh Sang Maha. Segeralah bertemu dan bergaul dengan orang-orang yang tulus, beriman, berilmu, dan sibuk melakukan kebaikan agar kita memiliki sensitivitas.

Lebih baik hidup kita gelisah karena kita tahu bahwa kita telah berbuat salah daripada hidup kita tenang, padahal pada hakikatnya bergelimang dosa. Jangan sampai kita kehilangan sensitivitas dalam hidup yang singkat ini. Setuju?[]



BAB 5

Merencanakan Panggung

Persiapan merencanakan panggung haruslah benar-benar matang, tidak sekadar merencanakan, atau merencanakan dengan serius tetapi bagian intinya terlewatkan. Seperti halnya contoh kisah berikut ini.

Dikisahkan seorang jomblo yang sudah ngebet untuk menikah berkonsultasi dengan konsultan pernikahan. Ia membuka percakapan dengan mengatakan, "Pak, alhamdulillah persiapan nikah saya sudah hampir rampung. Gedung sudah oke, katering juga sudah oke, penghulu dan saksi sudah siap. Menurut saya, persiapannya sudah 95%."

Sang konsultan senang mendengar kabar itu dan kemudian ia berkata, "Oke, saya doakan semua lancar, dan semoga kekurangan 5% bisa segera teratasi. Boleh tahu, kira-kira yang 5% itu apa saja?"

Sang jomblo langsung menjawab, "Yang 5% itu adalah nyari pasangan yang mau dengen saya, Pak."

Hehehe ..., 95% tak ada artinya kalau ternyata belum laku. 95% perencanaan belumlah matang kalau kita belum

temukan **siapa** orang yang akan kita *support*, mau **melakukan apa**, dan **bagaimana** bentuk *support* yang akan kita berikan.

Oleh karena itu, berikut ini saya uraikan kisi-kisi 3 hal tersebut dalam membuat intisari perencanaan agar Anda berhasil membuat panggung untuk orang lain.

Temukan Bintangnya

Setiap orang yang menjadi tanggung jawab kita (anak dan pasangan hidup) itu WAJIB kita buatkan panggung sesuai dengan talentanya masing-masing. Hanya orangtua durhaka yang mengembangkan anaknya sesuai maunya sendiri tanpa mempertimbangkan potensi sang anak. Setiap anggota keluarga adalah bintang sehingga perlu disiapkan panggung agar mereka bisa bermain peran dengan sangat baik.

Anak adalah calon bintang, istri/suami juga calon bintang. Bahkan, orangtua pun harus kita jadikan bintang. Sungguh sangat tak elok apabila ada seorang anak yang berbeda pendapat dengan orangtuanya, kemudian ia sibuk menyalahkan orangtuanya. Menuduh orangtuanya kolot dan tidak mengerti perasaannya. Memang karena faktor usia, menjadikan orangtua bintang tidak harus dengan sesuatu yang luar biasa. Cukup mengajak, men-*support*, dan mendorong mereka sibuk mengerjakan berbagai proyek kebaikan serta bersedia mendengarkan cerita-ceritanya.

Ya, Anda perlu punya banyak waktu berdua mendengarkan ceritanya.

Jadikan Pimpinan sebagai Bintang

Bagi Anda yang bekerja, ciptakanlah panggung untuk pimpinan Anda, teman sejawat, dan anggota tim Anda. Sementara bagi Anda yang berbisnis, ciptakan panggung untuk teman dan mitra kerja Anda. Apa bisa menciptakan panggung untuk atasan? Jawabnya bisa. Coba Anda terapkan tiga kita berikut.

Pertama, ringankan tugas pimpinan. Tanggung jawab pimpinan Anda sudah begitu besar, jangan perberat bebananya dengan menambah banyak problem. Selesaikan tugas Anda dengan sangat baik dan setelah itu bantu pimpinan Anda. Meringankan tugas pimpinan menunjukkan bahwa Anda adalah anggota tim yang hebat.

Boleh jadi saat Anda meringankan tugas pimpinan, orang-orang yang berpikiran negatif akan menilai Anda "menjilat", cari muka, sok rajin, dan sebagainya. Tapi, ingatlah, yang menentukan hidup Anda adalah diri Anda sendiri. Jangan biarkan hidup Anda didikte atau dikendalikan oleh orang-orang yang berpikiran negatif. Karena saya yakin, saat hidup Anda berantakan, orang-orang yang berpikiran negatif tidak akan peduli dengan hidup Anda. Jadi, teruslah peringan tugas pimpinan Anda.

Kedua, ambil tugas yang menantang. Jangan pernah menghindar saat ada tugas baru yang menantang. Ambil

tanggung jawab dan pekerjaan baru saat orang lain justru menghindar. Kebiasaan ini akan membuat hidup Anda terbiasa melakukan tugas-tugas melebihi tanggung jawab Anda. Memang berisiko, tetapi pekerjaan yang menantang itu membuat hormon-hormon di tubuh Anda bekerja sempurna. Keberanian mengelola risiko akan membuat Anda semakin mampu membantu dan men-*support* atasan Anda.

Ketiga, jadilah “aku” yang terasah. Tuntutan pekerjaan terus meningkat karena memang dunia terus berubah. Anda akan tertinggal bila berhenti “mengasah” atau berhenti meningkatkan *core competence* Anda. Diskusikanlah dengan pimpinan Anda hal-hal yang perlu diperbaiki dan di tingkatkan dari diri Anda.

Investasikan dana untuk mengasah diri Anda. Tidak selalu harus menunggu dibiayai perusahaan atau pihak lain untuk pengembangan diri Anda. “Aku” yang terasah menjadikan Anda selalu siap dengan tugas-tugas menantang yang diamanahkan kepada Anda. Daya tawar Anda akan semakin meningkat, nama dan karya Anda akan selalu terpatri dalam pikiran dan hati pimpinan Anda.

Pemimpin sejati bukanlah karena posisi dan jabatan, tetapi seberapa besar pengaruhnya bagi orang lain. Bila Anda bisa memberi pengaruh yang besar kepada atasan Anda, itu bukan hanya Anda men-*support* mereka, tetapi itu juga berarti Anda telah memimpin atasan Anda. Hehehe. Asyik, kan?

Teman Sejawat sebagai Bintang

Tidak hanya pimpinan, Anda juga bisa men-*support* teman Anda yang satu level. Di dalam pekerjaan dan kehidupan pasti ada orang yang satu level (posisinya sejajar). Apabila di kantor, ditandai dengan jabatan yang sama. Dalam bisnis, ditandai dengan omzet usaha yang tidak terlalu beda. Sementara dalam kehidupan di tengah-tengah masyarakat, ditandai dengan tingkat sosial ekonomi yang hampir sama.

Kita bisa memberi pengaruh kepada mereka dengan cara men-*support* mereka. Bagaimana caranya? Ada tiga hal yang perlu Anda lakukan. *Pertama*, utamakanlah saling melengkapi, bukan saling menyaingi. Setiap orang pasti punya kelebihan masing-masing. Gunakan kelebihan Anda untuk men-*support* mereka.

Tidak perlu berpretensi menguasai kelebihan yang dimiliki sahabat Anda. Fokuslah mengasah kelebihan dan kekuatan Anda. Hidup itu saling melengkapi, bukan saling menyaingi. Gunakan kelebihan dan kekuatan Anda untuk menyempurnakan pekerjaan mereka.

Kedua, mendorong ide terbaik menang. Orang yang ngotot dengan ide dan gagasannya saat ada ide yang lebih baik, kemungkinan besar ia justru akan kehilangan pengaruh. Mengalah tidak berarti kalah. Mengakui ide yang lebih baik justru itu pertanda bahwa Anda memiliki mental pemenang. Pengaruh Anda justru akan semakin meluas dan

menguat saat Anda dengan tulus mengapresiasi ide orang lain yang lebih baik.

Buktikan Anda mengakui ide terbaik, bukan hanya di ruang rapat atau diskusi, lakukan juga saat ide itu dieksekusi menjadi aksi. Lakukan bagian dari tugas Anda dengan penuh sukacita.

Ketiga, jadilah sahabat sejati, bukan hanya karena pekerjaan. Temukan kesamaan-kesamaan yang tidak berhubungan dengan pekerjaan, kemudian lakukanlah bersama. Hal-hal sederhana, seperti bersepeda bersama, pergi ke tempat ibadah bersama, dan menikmati acara yang sama akan membangun kesamaan *chemistry* yang semakin kuat.

Sediakan waktu untuk mendengarkan dan bercanda. Jangan lupa, saat sahabat keliru, Anda menjadi orang terdepan yang mengingatkan mereka. Mungkin akan mengganggu sedikit keakraban, tetapi dalam jangka panjang, itulah cara Anda men-support sahabat Anda dengan benar.

Mulai sekarang, biasakanlah tiga hal tersebut. Percaya-lah, di kemudian hari pengaruh Anda kepada para sahabat yang satu level akan semakin menguat. Tidak percaya? Cobalah dulu, dong.

Teman Sejawat Tak Perlu Urut Kacang

Istilah “urut kacang” muncul tatkala jabatan di suatu instansi diberikan sesuai golongan/tingkat kepegawaian atau usia, bu-

kan berdasarkan kemampuan atau kompetensi. Padahal, fakta di lapangan sering kali menunjukkan orang yang golongannya lebih tinggi atau usianya lebih tua hasil kerjanya belum tentu lebih berkualitas. Walhasil, budaya “urut kacang” ini merusak iklim persaingan sehat.

Dikisahkan, 3 orang sahabat menjadi *trainer* di sebuah perusahaan. Mereka bernama Dede, Andra, dan Iyan. Apabila diurutkan dari segi usia, Iyan yang tertua, kemudian Andra, dan yang paling muda Dede.

Pada suatu hari, mereka bertiga mendapat order memberikan *training* di Medan. Mereka menginap di satu hotel ternama dan mendapat kamar di lantai 21. Usai memberikan *training* di lantai dasar, mereka hendak istirahat di kamar masing-masing. Namun sayang, lift rusak akibat seringnya terjadi pemadaman listrik.

Terpaksa mereka harus menggunakan tangga untuk menuju kamarnya. Agar perjalanan menuju kamar tidak melelahkan, ketiganya sepakat berbagi cerita dan inspirasi. Dari lantai 1-7 tugas Pak Iyan menyampaikan hal yang lucu-lucu. Lantai 8-15 tugas Mas Andra bercerita yang menyentuh hati. Terakhir, lantai 16-21, tugas Kang Dede berbagi inspirasi “Mengapa pebisnis banyak yang gagal?”.

Ternyata cara tersebut sangat jitu. Dari lantai 1-7 mereka bertiga tertawa tiada henti mendengar cerita Pak Iyan. Sementara dari lantai 8-15 mereka bertiga berurai air mata karena cerita-cerita



menyentuh yang disampaikan Mas Andra. Sebelum lanjut ke Kang Dede, mereka sepakat istirahat sejenak di lantai 16 untuk memulihkan stamina.

Begitu mereka merasa bahwa energinya sudah pulih dan siap menaiki tangga hotel selanjutnya, Pak Iyan berkata, "Ayo, sekarang giliran Kang Dede berbagi inspirasi."

Sambil menatap mata Pak Iyan dan Mas Andra, Kang Dede berkata, "Sebelum saya berbagi inspirasi, boleh saya menyampaikan sesuatu dulu?"

Mendengar permohonan itu Pak Iyan dan Mas Andra serentak menjawab, "Boleh!" Tiba-tiba Kang Dede menundukkan kepala sembari berkata, "Maaf sebelumnya, kunci kamar dan laptop kita ketinggalan di ruang pelatihan."

Hehehe

Setiap Anggota Tim Adalah Bintang

Setiap anggota tim pasti memiliki kelebihan, potensi, talenta, dan bakat masing-masing; temukanlah. Setelah ditemukan, tempatkanlah mereka di bagian yang sejalan dengan kelebihannya tersebut. Ingatlah, karena tugas-tugas mereka terselesaikan dengan baik, nama Anda menjadi harum. Kualitas tim kerja menentukan juga prestasi kerja Anda. Oleh karena itu, kembangkanlah mereka.

Bagaimana mengembangkan anggota tim? Gunakanlah cara yang sama saat kita mengembangkan orang lain karena panggilan jiwa sebagaimana saya jelaskan di subbab selanjutnya.

Ciptakan Bintang karena Panggilan Jiwa

Tentu hidup Anda tidak hanya di kantor atau berbisnis, Anda juga berinteraksi dengan masyarakat. Maka, ciptakan pula panggung untuk anggota masyarakat. Namun, jumlah mereka tentu sangat banyak. Kita tidak mungkin menciptakan panggung untuk semuanya. Oleh karena itu, kita perlu memilih siapa di antara mereka yang kita naikkan ke atas panggung.

Bagaimana memilihnya? Gunakan Hukum Pareto (80/20). Pilih 20 persen dari orang-orang di sekitar Anda yang berpeluang memberikan kontribusi 80 persen bagi kemajuan masyarakat. Mereka adalah orang-orang yang terpilih yang mau berjuang juga untuk kebaikan orang lain. Untuk memilih orang, banyak cara yang bisa kita lakukan. Saya biasanya memberikan tugas tertentu kepada "calon" orang yang hendak saya orbitkan. Kesungguhan dan keseriusan menjadi ukuran apakah orang ini layak untuk dinikkan panggung atau tidak.

Selain itu, terkadang saya mengajak mereka menginap di rumah dan melakukan perjalanan bersama. Dari diskusi dan pembicaraan serta pengamatan selama bersama mere-

ka, kita juga bisa memutuskan apakah orang tersebut layak untuk dinaikkan panggung atau tidak.

Bagaikan seorang detektif, saya mencari informasi tentang “kandidat” yang akan saya *support* ini. Kalau kata anak saya, *stalking*, hehehe. Informasi apa saja yang perlu diketahui?

A. Visi

Untuk visi ini silakan dibaca ulang di buku *ON* (Mizan) yang saya tulis. Anda setidaknya harus mengajukan beberapa pertanyaan:

1. Benarkah ini hal terbaik dan tertinggi yang hendak Anda capai? Tidak ada yang lebih tinggi lagi?
2. Apabila visi Anda tercapai, apakah Anda, keluarga, dan orang-orang yang mencintai Anda bangga dengan Anda?
3. Apabila visi Anda tercapai, apakah itu bisa menjadi bekal utama saat Anda kelak dipanggil menghadap-Nya?

Dari ketiga pertanyaan tersebut, Anda bisa mengukur apakah visi orang tersebut benar-benar keluar dari keyakinan atau sekadar menulis. Visi yang ditulis dengan keyakinan bulat akan memberikan energi bagi sang pemilik visi untuk mewujudkannya.

Apa visi calon “Bintang” yang hendak Anda munculkan:

B. *Value*

Pernahkah Anda perhatikan, produk yang hampir sama tetapi harganya berbeda? Satu gelas kopi, misalnya, harganya bisa selisih 5 kali lipat. Sama-sama keripik singkong, harganya bisa jauh berbeda. Apa yang membuat suatu produk memiliki harga jauh lebih mahal dibandingkan dengan produk lain? Salah satunya karena produk itu punya nilai tambah (*value added*).

Sama dengan manusia, apabila kita ingin memiliki nilai atau harga yang tinggi, milikilah *value added*. Fondasi dasar agar kita memiliki *value added* adalah kita harus punya *value* yang melekat dalam diri kita. Dengan *value*, semua hal yang kita kerjakan mempunyai nilai dan energi yang besar.

Untuk mengetahui *value* yang melekat pada diri Anda, Anda harus mampu menjawab setidaknya dua pertanyaan.

Pertama, saat Anda pada prestasi terbaik, nilai-nilai apa yang Anda terapkan pada waktu itu?

Kedua, saat Anda pada kondisi terpuruk, nilai-nilai baik apa yang terabaikan pada waktu itu?

Atas dua pertanyaan tersebut, setiap orang pasti memiliki jawaban yang berbeda. Contohnya saya, untuk pertanyaan pertama, jawaban saya adalah terus belajar pada ahlinya, rendah hati, yakin bisa. Sementara jawaban atas pertanyaan kedua, ternyata jawabannya seirama, nilai-nilai baik yang saya abaikan ketika saya terpuruk adalah belajar pada ahlinya, rendah hati, yakin bisa.

Nah, ketiga *value* (terus belajar pada ahlinya, rendah hati, yakin bisa) itulah yang melekat pada diri saya dan selalu saya bawa agar kehidupan saya terus bertumbuh. Saya terus belajar kepada para pakar. Bila saya mendengar nama seorang yang ahli dan berhubungan dengan ilmu yang sedang saya pelajari, orang itu akan saya datangi.

Setiap ada perasaan tinggi hati alias sompong, dengan cepat segera saya rendahkan. Dan saya berjuang sangat keras untuk bisa melakukannya. (Walau kadang-kadang gagal untuk terus rendah hati. Hehehe.) Saya sangat yakin, bila *value* rendah hati ini menjauh dari hidup saya, kehidupan saya akan terpuruk lagi.

Setiap saya sudah memilih atau menetapkan suatu pilihan, *value* "yakin bisa" juga melekat pada diri saya. Saya selalu yakin, bila saya melakukan yang terbaik, saya yakin

bisa melakukan dan mewujudkannya. Tentu tanpa melupakan permohonan dan doa kepada Sang Maha.

Nah, segeralah temukan *value* dalam diri Anda. Setelah itu, peganglah dan bawalah dalam semua aktivitas. Peroyalah, hidup Anda akan semakin bernilai dan energinya mengalir tiada henti. Dan yang lebih penting, Anda tidak menjadi manusia murahan.

Tiga *value* calon “Bintang”:

1.
2.
3.

C. *Core Competence*

Dalam bahasa sederhananya, *core competence* (valensi) adalah kemampuan atau keahlian utama yang dimiliki seorang di mana hal tersebut jarang dimiliki oleh orang lain. Apabila ada orang lain yang memiliki, kemampuan atau keahlian seseorang ini masih di atas rata-rata dibandingkan dengan yang lainnya.

Setiap orang sidik jarinya berbeda. Itu pertanda setiap orang unik dan hanya diciptakan satu-satunya oleh Sang Pencipta. Makna lain, setiap orang pasti punya kelebihan.

Jangan malas, temukan kelebihan itu dan asahlah hingga Anda menjadi *expert* di bidang yang menjadi kelebihan Anda. Itulah salah satu bekal dan modal yang diberikan oleh Allah Swt. kepada kita untuk menjadi “senjata” bersaing sehat di muka bumi ini.

Bagaimana Anda menemukan kelebihan Anda? Cobalah duduk sejenak, temukanlah hal-hal yang Anda punya, sementara orang lain tidak punya. Atau, orang lain punya, tetapi Anda jauh lebih baik dibandingkan dengan mereka. Tulislah semua yang Anda ketahui. Kemudian bertanyalah, hal apa yang Anda lakukan dengan sangat *enjoy*? Selain *enjoy*, Anda senang melakukannya berulang-ulang meski tidak dibayar sekalipun. Anda pun rela mengeluarkan dana untuk mengasah hal itu.

Apakah itu semua kelebihan Anda? Belum tentu. Anda perlu minta pendapat orang lain.

Apabila Anda karyawan, cobalah minta pendapat kepada atasan Anda. Apabila Anda malu bertanya langsung, hadirkan ia secara imaginer. Bayangkan, apa kira-kira yang akan dikatakan pimpinan tentang kelebihan Anda. Catatlah baik-baik. Sementara bagi Anda yang pebisnis, cobalah tanyakan kepada mitra bisnis Anda. Bagi Anda yang mahasiswa, cobalah tanya kepada dosen Anda. Jangan lupa, catat apa yang mereka katakan.

Setelah itu, tanyalah secara langsung orang terdekat Anda, seperti orangtua, sahabat, dan pasangan hidup Anda. Semua jawaban mereka Anda tulis.

Setelah semua aktivitas tadi selesai, cobalah cek mana di antara jawaban itu yang sama atau mirip. Ambillah jawaban-jawaban itu. Bacalah berulang-ulang dan segera pilih yang Anda merasa yakin.

Saya juga melakukan hal yang sama. Setelah saya melakukan proses tersebut, akhirnya saya menemukan bahwa saat ini saya punya empat kelebihan yang jarang dimiliki oleh orang lain secara bersamaan. Apa itu? (Rahasia, dong. Hehehe) Setelah menemukan itu, saya semakin percaya diri dan akhirnya sebagian besar waktu, saya habiskan untuk melakukan hal tersebut.

Hidup semakin hidup. Hidup terasa nikmat. Mudah mensyukuri berbagai karunia yang ada. Pikiran dan hati jarang jenuh. Semakin tahu dan sadar mana yang harus diprioritaskan dan mana yang harus dicampakkan. Hidup hanya sebentar, jangan biarkan Anda hidup tanpa tahu apa kelebihan Anda.

Proses yang sama sebagaimana tadi itu juga Anda berlakukan kepada calon bintang yang hendak Anda munculkan. Siap?

Kelebihan calon “Bintang”

D. *Passion*

Ternyata banyak orang yang kerja asal kerja, tidak sesuai *passion*-nya dan akhirnya menyesal di masa tua. Atau, ada juga orang yang merasa punya *passion* A, tetapi ia sibuk mengerjakan B. Dijamin hidupnya galau. Dijamin juga ia tidak menjadi ahli di bidangnya. Kalaupun ahli, pasti di level terendah dibandingkan dengan orang-orang yang punya keahlian sama.

Segera temukan *passion* Anda dan orang-orang yang hendak Anda *support*. Belum tahu caranya? Silakan ambil pena untuk hasil yang optimal. Jangan lanjutkan membaca ke baris selanjutnya sebelum Anda menjawab pertanyaan yang saya ajukan. Sudah siap dengan pena? Kalau belum siap, ayo cari atau ambil dulu.

Siap-siap menjawab, ya. Pertanyaan *pertama*, apabila uang bukan masalah bagi Anda, artinya saat Anda perlu apa saja semua sudah tersedia, maka sebutkan 5 pekerjaan atau aktivitas yang akan Anda lakukan dengan sukacita sepanjang hidup Anda?

Lima pekerjaan yang akan saya lakukan:

1.
2.
3.
4.
5.

Pertanyaan *kedua*, apabila finansial Anda terbatas, mana dari 5 pekerjaan atau aktivitas pada jawaban pertanyaan pertama yang bisa menghasilkan uang berlimpah dan cukup untuk kebutuhan hidup Anda?

1.
2.
3.

Pertanyaan ketiga, sebutkan apa pekerjaan atau aktivitas yang Anda lakukan dengan mudah tanpa beban dan orang lain menilai Anda melakukan dengan sangat baik?

1.

.....

2.

.....

3.

.....

Nah, sekarang lihat jawaban dari tiga pertanyaan tadi. Pekerjaan atau aktivitas yang selalu muncul dalam setiap jawaban itu menjadi pertanda kuat “itulah *passion* Anda”.

Untuk menguji apakah jawaban Anda tersebut benar-benar merupakan *passion* Anda, jawab pertanyaan berikut. Apakah Anda bersedia berkorban mengeluarkan uang, energi, dan waktu agar Anda menjadi yang terbaik dalam bidang itu? Apakah Anda rela melakukan pekerjaan itu walau tanpa dibayar?

Apabila kedua jawaban pertanyaan tersebut YA, itulah *passion* Anda. Bila jawabannya TIDAK, patut diragukan itu adalah *passion* Anda.

Segeralah temukan *passion* Anda, sebab bila bisa menemukannya, Anda seolah tidak pernah bekerja, tapi Anda menjalankan hobi Anda setiap hari. Dampaknya, hidup Anda pun akan *happy* sepanjang waktu. Percayalah.

Lakukan hal yang sama kepada calon atau kandidat yang hendak Anda *support*. Hal ini penting agar orang tersebut *happy* dengan apa yang hendak ditekuninya.

Segera temukan *passion* orang yang hendak Anda orbitkan.

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

E. Environment

Anda perlu tahu latar belakang keluarga, pergaulan, dan pendidikan calon “bintang” yang hendak Anda munculkan. Dari informasi ini, Anda bisa menyesuaikan gaya bahasa, penugasan, dan hal-hal lain untuk mempercepat proses pembinaan.

Selaraskan

Antara visi, *value*, *core competence*, dan *passion* haruslah selaras. Apabila keempat ini belum selaras, tugas Anda membantu menyelaraskannya. Sebab, apabila keempat hal tersebut tidak selaras, sesungguhnya orang itu masih galau dan belum menemukan jati diri sesungguhnya. Misalnya,

apabila visi orang tersebut ingin menjadi pengusaha terbaik di Indonesia dengan aset ratusan miliar; *value, core competence* orang tersebut seharusnya mendukung. Dan Anda pun harus memastikan *passion* orang tersebut juga ingin menjadi pengusaha.

Bagaimana menurut Anda apabila ada orang yang ingin menurunkan berat badannya, tetapi olahraga yang dipilihnya adalah catur? Saya jamin, walau setiap hari ia menghabiskan waktu berjam-jam untuk main catur, berat badannya tak akan menyusut. Sebaliknya, berat badannya bisa naik bila saat main catur diikuti dengan makan camilan tiada henti.

Orang yang hendak kita ciptakan panggungnya boleh orang yang di atas kita, bisa yang di bawah kita, bisa juga sejajar. Tapi harus diukur, untuk tidak terlalu jauh jarak kompetensi kita dengan dia. Karena kalau terlalu jauh di atas, kita bisa jadi “jongos” atau boleh jadi pengaruh kita sangat tidak signifikan. Keberadaan kita tidak terasa. Adanya seperti tidak adanya.

Dulu saya punya pemahaman, bila kita memberdayakan orang yang kompetensinya terlalu jauh di bawah kita, bisa membuat kita frustrasi, patah semangat, dan tidak banyak berdampak kepada mereka. Mengapa saya punya pemahaman seperti itu? Karena saya pernah menghabiskan banyak waktu melayani seseorang yang katanya ingin *move ON*. Namun, setiap berjumpa tidak ada kemajuan. Yang di-

sampaikan setiap pertemuan hampir selalu sama. Penugasan yang saya berikan tidak ada yang dikerjakan. Ternyata, ia tidak menangkap penugasan yang saya berikan.

Sebagai seorang pembelajar, hal itu tentu menjadi tantangan dan pembelajaran bagi saya. Saya selalu mencari cara memberdayakan orang dengan tingkat valensi (*core competence*) dan juga profesi yang sangat rendah. Saya pun akhirnya meminta bantuan salah seorang *coach* yang sudah mendapat sertifikasi internasional untuk memberdayakan orang tersebut. Setelah beberapa pertemuan, ternyata tidak juga menunjukkan hasil. Akhirnya, saya punya pemahaman bahwa memberdayakan orang haruslah yang punya valensi, profesi, dan latar belakang yang memadai. Pemahaman saya itu berubah setelah saya mendapat kiriman tulisan berikut dari sahabat saya sesama alumni Institut Pertanian Bogor.

Tidak Ada Orang yang Tidak Memiliki Kompetensi

Di suatu sekolah dasar, ada seorang guru yang selalu tulus mengajar dan selalu berusaha dengan sungguh-sungguh membuat suasana kelas yang baik untuk murid-muridnya.

Ketika guru itu menjadi wali kelas 5, ada seorang murid yang selalu berpakaian kotor dan acak-acakan. Anak ini malas, sering terlambat, dan selalu mengantuk di kelas. Ketika murid yang lain mengacungkan tangan untuk menjawab pertanyaan atau mengeluarkan pendapat, anak ini tak pernah sekali pun mengacungkan tangannya.



Guru itu berusaha untuk bisa menyukai anak ini, tapi ternyata tak bisa. Dan entah sejak kapan, guru itu pun menjadi benci dan antipati terhadap anak ini. Di rapor tengah semester, guru itu pun menulis apa adanya mengenai keburukan anak ini.

Suatu hari, tanpa sengaja, sang guru melihat catatan rapor anak ini saat kelas 1. Di sana tertulis, “Ceria, menyukai teman-temannya, ramah, bisa mengikuti pelajaran dengan baik, masa depannya penuh harapan.”

Membaca catatan itu, sang guru membatin, “*Ini pasti salah, ini pasti catatan rapor anak lain*”, sambil melanjutkan melihat catatan berikutnya rapor anak ini.

Di catatan rapor kelas 2 tertulis, “Kadang-kadang terlambat karena harus merawat ibunya yang sakit-sakitan.”

Di kelas 3 semester awal, “Sakit ibunya tampaknya semakin parah, mungkin terlalu lelah merawat, jadi sering mengantuk di kelas.” Di kelas 3 semester akhir, “Ibunya meninggal, anak ini sangat sedih, terpukul, dan kehilangan harapan.”

Di catatan rapor kelas 4 tertulis, “Ayahnya seperti kehilangan semangat hidup, kadang-kadang melakukan tindakan kekerasan kepada anak ini.”

Terhentak guru itu oleh rasa pilu yang tiba-tiba menyesakkan dada. Dan tanpa disadari, dia pun meneteskan air mata. Dia merasa bersalah karena telah mengecap dan memberi label

anak ini sebagai pemalas, padahal si anak tengah berjuang bertahan dari nestapa yang begitu dalam.

Terbukalah mata dan hati sang guru. Selesai jam sekolah, guru itu menyapa si anak: "Bu Guru sampai sore di sekolah, bagaimana kalau kamu belajar mengejar ketinggalan? Kalau ada yang tidak kamu mengerti, nanti Ibu ajari."

Mendengar suara lembut guru wali kelasnya, murid ini tersenyum, wajahnya sumringah, ada rasa bahagia terpancar di wajahnya. Sejak itu, si anak belajar dengan sungguh-sungguh di sekolah.

Beberapa hari kemudian, sang guru merasakan kebahagiaan yang tak terkira ketika si anak untuk pertama kalinya mengacungkan tangannya di kelas. Kepercayaan diri si anak kini mulai tumbuh lagi.

Di kelas 6, guru itu tidak menjadi wali kelas si anak. Ketika kelulusan tiba, guru itu mendapat selembar kartu dari si anak. Di kartu itu tertulis, "Bu Guru baik sekali seperti Bunda. Bu Guru adalah guru terbaik yang pernah aku temui."

Enam tahun kemudian, kembali guru itu mendapat sebuah kartu pos dari si anak. Di sana tertulis, "Besok hari kelulusan SMA. Saya sangat bahagia mendapat wali kelas seperti Bu Guru waktu kelas 5 SD. Karena Bu Guru-lah, saya bisa kembali belajar. Saya bersyukur karena sekarang saya mendapat beasiswa untuk melanjutkan kuliah di kedokteran."



Sepuluh tahun berlalu, kembali guru itu mendapatkan sebuah kartu. Di sana tertulis, "Saya menjadi dokter yang mengerti rasa syukur dan mengerti rasa sakit. Saya mengerti rasa syukur karena bertemu dengan Ibu Guru dan saya mengerti rasa sakit karena saya pernah dipukul ayah saya."

Kartu pos itu diakhiri dengan kalimat, "Saya selalu ingat Ibu Guru saya waktu kelas 5. Bu Guru seperti dikirim Tuhan untuk menyelamatkan saya ketika saya sedang jatuh waktu itu. Saya sekarang sudah dewasa dan bersyukur bisa sampai menjadi seorang dokter. Tetapi guru terbaik saya adalah guru wali kelas ketika saya kelas 5 SD."

Setahun kemudian, kartu pos yang datang adalah surat undangan pernikahan. Di sana tertulis satu baris: "Mohon Ibu berkenan duduk di kursi Bunda, di acara pernikahan saya." Guru pun tak kuasa menahan tangis haru dan bahagia.

Kepada siapa pun yang mengalami dan menuliskan kisah ini, saya menyampaikan terima kasih. Karena Andalah pandangan saya berubah. Karena perubahan pandangan ini dan atas izin Allah, telah lahir anak-anak *slow learner* menjadi pengusaha. Seorang sopir angkot menjadi *trainer*, mantan pengedar narkoba kini menjadi pebisnis dan *coach*, beberapa pelaku maksiat kini menjadi penebar manfaat. Saya bersabar membimbing mereka karena terinspirasi cerita Anda.

Komitmen Bersama

Ibarat kereta api, apabila dua gerbong saling berlawanan arah menarik rangkaian kereta, tentu kereta tersebut tidak akan berjalan. Masing-masing merasa sudah mengeluarkan energi dan tenaga, tetapi kereta tetap jalan di tempat. Menciptakan komitmen kemitraan antara kita dan orang yang hendak kita *support* adalah salah satu cara agar kita bisa melangkah cepat ke arah yang sama. Dan yang terpenting, energi kita tidak sia-sia.

Kita perlu menanamkan mentalitas “we” kepada orang yang hendak kita orbitkan. Masing-masing menyadari kelebihan dan kekurangannya. Mereka ada untuk saling melengkapi. Di dalam kata “we” itu ada makna: *trust, giving, sharing, dan respecting*.

Apabila tidak ada komitmen untuk saling *trust, giving, sharing, dan respecting*; akan sulit menciptakan panggung. Walau perlu disadari bahwa perbedaan pendapat adalah hal yang biasa. Hidup itu menjadi indah dan berwarna karena kita berbeda. Respeklah dengan pilihan-pilihan hidup sahabat Anda yang boleh jadi berbeda dengan Anda. Berbeda itu rahmat. Berbeda itu bukan dosa. Berbeda itu memperkaya khasanah kehidupan Anda. Berbeda itu melatih Anda untuk tidak picik dan merasa paling suci. Berbeda itu indah. Selama pilihan sahabat Anda bukanlah maksiat dan dosa, respeklah.

Tanamkan agar menjadi orang yang bisa dipercaya (*trust*). Kebiasaan saling memberi juga harus ditanamkan. Peganglah pesan Nabi Saw., “*Saling memberilah kamu agar semakin mencintai.*” Sering-seringlah berdiskusi dan bertukar pendapat (*sharing*) dengan orang yang hendak Anda munculkan.

Komitmen Itu seperti Jantung

Belajarlah komitmen dari jantung dan matahari. Sejak ada dan berfungsi, ia tak pernah berhenti. Apa yang terjadi bila jantung berhenti berdetak? Kita akan mati. Apa yang terjadi bila matahari berhenti terbit atau terbitnya dari barat? Akan terjadi kiamat, kehidupan dunia berakhir.

Apabila Anda sudah melakukan sesuatu, lakukanlah hingga tuntas dengan kualitas terbaik. Malulah pada jantung dan matahari, ia terus berkomitmen pada tugasnya secara konsisten. Saat *soulmate* saya, Imam Suyono, membuat *website* untuk saya, saya bertanya, “Apa yang membuat *website* itu berkualitas?” Jawabnya masih saya ingat, “Komitmen untuk konsisten menulis setiap hari.”

Sejak itu, saya belajar keras untuk bisa menulis setiap hari. Sungguh perjuangan yang tidak mudah. Awalnya, untuk menulis satu tulisan, saya perlu persiapan satu pekan. Saya harus membaca banyak buku, berguru kepada para ahli. Sekarang, setelah menulis menjadi kebiasaan, saya hanya memerlukan waktu setengah jam untuk mencari ide dan menuliskannya.

Komitmen itu akan “memaksa” otak bekerja sehingga fungsinya terus terasah. Konon, di masa tua, itu akan menurunkan risiko pikun dan pelupa. Komitmen juga akan melatih myelin (otot) di dalam tubuh sehingga ia sangat terlatih untuk mengerjakan suatu pekerjaan yang biasa kita kerjakan.

Komitmen itu seolah terkesan membosankan karena melakukan pekerjaan yang berulang. Namun, faktanya tidak. Komitmen yang melibatkan pikiran dan hati itu ternyata mengasyikkan. Perhatikanlah orang yang shalat, mereka yang komitmen rutin shalat 5 waktu dengan melibatkan pikiran dan hati (khusyuk), akan ketagihan. Bukan hanya shalat wajibnya yang semakin rajin, mereka akan menambah shalat-shalat sunnah yang lain.

Orang yang terbiasa berkomitmen menuntaskan pekerjaan dengan kualitas terbaik, mereka akan ketagihan pekerjaan lain yang lebih menantang. Hidupnya dinamis, bertumbuh, dan hidup di atas rata-rata kebanyakan orang.

Jadi, bila Anda hidupnya loyo, tak bergairah, tertinggal dibandingkan dengan sahabat-sahabat Anda yang lain, boleh jadi salah satu sebabnya karena komitmen Anda rendah apabila diserahi amanah. Atau, boleh jadi karena komitmen Anda rendah bila sudah menetapkan suatu pilihan, layu sebelum berkembang.

Begini pula, pegang teguhlah komitmen yang sudah Anda sepakati dengan orang-orang di sekitar Anda.

Komitmen Menurunkan Berat Badan

Jangan hanya mengandalkan logika sebab tak semua logika benar. Misalnya, dalam logika bisnis kuliner, tempat usaha haruslah strategis. Namun, cobalah datang ke Jogya, banyak restoran yang tempatnya jauh dari jalan raya, tetapi yang hendak makan antre tiada henti.

Contoh lain, betapa banyak orang yang punya uang berlimpah, tetapi tak bisa pergi ke Tanah Suci hingga ia mati. Di sisi lain, banyak orang yang secara logika tidak mungkin bisa pergi ke Tanah Suci, tetapi akhirnya ia pergi.

Konon, begitu banyak orang diet karena ingin terlihat ramping dengan berat badan ideal. Maka, berbagai teori dan logika ber-munculan. *Teori pertama*, konsumsilah sayur dan buah-buahan karena itu akan menurunkan berat badan. Faktanya, gajah makan-nya sayur dan buah-buahan, berat badannya tidak pernah turun.

Teori kedua, berolahragalah, khususnya berenang, agar badan kurus dan ramping. Buktiya, ikan paus setiap hari berenang, tapi badannya nggak pernah kurus.

Sebenarnya, cara menurunkan berat badan atau menguruskan itu gampang. Kurangi makan pada siang hari dan bila malam hari geleng-gelengkan kepala ke kanan dan ke kiri. Dijamin tidak lebih dari 3 bulan berat badan Anda turun. Lho, kok bisa? Kapan menggeleng-gelengkan kepala dilakukan? Lakukanlah setiap istri, teman, atau siapa pun menawarkan makanan kepada Anda. Cara ini dijamin manjur, cobalah

Apa yang Mau Digarap?

Di bagian ini Anda mulai memastikan rencana *action* yang akan dilakukan oleh orang yang akan Anda *support* sejalan dengan visi, *value*, *core competence*, dan *passion*. Sebab, tidak semua *action* itu menghasilkan, bahkan ada *action* yang buang-buang waktu.

Waktu kita sangat terbatas, dalam satu hari hanya tersedia 24 jam. Padahal, jumlah kebaikan di depan kita semakin bertambah. Oleh karena itu, kita perlu menetapkan prioritas. Orang yang tidak bisa menetapkan prioritas akan kehilangan kesempatan-kesempatan penting dan hal-hal yang lebih strategis dalam hidupnya.

Salah satu ciri orang yang tidak bisa menetapkan prioritas adalah ketika ia selalu berkata “ya” dan sulit berkata “tidak” saat diajak oleh orang lain. Ciri lain, ia bisa berlama-lama melakukan suatu kegiatan atau pekerjaan yang kurang bermanfaat bagi hidupnya tanpa merasa menyesal sedikit pun.

Dalam mengalokasikan investasi, guru kehidupan saya pernah berkata, “Apabila ingin investasi, prioritaskan untuk dua hal, yaitu anakmu dan profesimu.” Untuk urusan investasi kepada anak, saya belajar banyak kepada sahabat saya, Farid Poniman, penemu mesin kecerdasan STIFIn.

Ia ingin anak pertamanya hafal Al-Quran, tetapi ia juga ingin tetap bisa dekat dengan anaknya. Apa yang dilakukannya? Ia jadikan rumahnya pesantren tahfidz bebas

biaya dan ia rela kontrak rumah di dekatnya untuk tinggal bersama keluarganya. Ia hadirkan 20 anak seusia dengan anaknya untuk belajar di pesantren itu, semua santri dan gurunya ia tanggung biaya hidupnya.

Bukan hanya itu, apabila anaknya hafal 30 juz, sahabat saya ini akan memberi hadiah kepada anaknya 100 juta rupiah untuk modal bisnisnya.

Sementara dalam urusan investasi untuk profesi yang ditekuni, saya belajar kepada sahabat saya, Indrawan Nugroho. Baru selesai belajar dan mengambil sertifikasi internasional dalam bidang *coaching*, ia sudah mendaftarkan diri lagi untuk program doktoral bidang bisnis. Saya tahu biayanya sangat tidak murah. Namun, Indrawan Nugroho rela merogoh ratusan juta rupiah dalam waktu yang berdekatkan demi profesinya sebagai Business Innovator.

Investasi yang tepat untuk anak akan mendatangkan hasil yang berlipat, baik untuk kehidupan dunia maupun akhirat. Sementara investasi untuk profesi yang kita tekuni akan menjadikan kita seorang yang *expert* di bidang yang kita tekuni, bahkan siap bersaing di level internasional sekalipun. Pekerjaan dan proyek besar pun akan datang menghampiri, karena memang tabiatnya “pekerjaan-pekerjaan yang menantang sangat senang mendatangi orang yang benar-benar ahli”.

Maka, segera garaplah rencana proyek yang menantang untuk karier, kehidupan, dan profesi Anda. Kira-kira mau jadi tokoh seperti apakah orang yang hendak Anda orbitkan?

Collaboration

Agar program yang dilakukan bisa berhasil, Anda perlu melakukan *collaboration*. Anda juga perlu memastikan bahwa *collaboration* (lingkungan atau komunitas) yang akan diikuti orang yang akan Anda *support* sejalan dan mendukung visi, *value*, *core competence*, *passion*, dan *action*-nya.

Dalam tahap ini hal yang perlu Anda lakukan adalah melakukan pengamatan dan berkomunikasi, mengenal lebih jauh siapa-siapa orang yang banyak berpengaruh dalam hidupnya. Buatlah rencana untuk mempertemukan dan mengolaborasikannya dengan orang-orang yang tepat.



Beberapa kali saya mempertemukan Teuku Wisnu dengan beberapa pengusaha, telah mengantarkan beliau memulai bisnis. Saya tahu visi, *value*, *core competence*, dan *passion* artis asal Aceh ini.

Salah satu kenikmatan tertinggi adalah bila pekerjaan (*action*) dan bisnis kita selaras dengan mimpi yang ingin kita wujudkan. Impian atau visi hidup saya adalah menginspirasi 25 juta orang lebih dan 10 ribu di antaranya menjadi *trainer* yang berkarakter. Apa pekerjaan dan bisnis saya? Untuk mewujudkan visi menginspirasi 25 juta orang, saya mendirikan PT Kubik Kreasisisilan yang fokus memberikan *training* di bidang *personal development* dan *leadership*.

Sementara untuk melahirkan *trainer*, saya mendirikan Akademi Trainer yang fokus memberikan pelatihan khusus untuk para *trainer* atau *public speaker* di berbagai perusahaan dan juga secara berkala mengadakan untuk umum. Alhamdulillah, melalui Akademi Trainer telah lahir banyak *trainer* yang sudah laris manis di berbagai perusahaan, baik di dalam negeri maupun di luar negeri.

Apabila selaras antara orang-orang yang kita *support* dengan impian kita, akan membuat kita bekerja tetapi tidak merasa bekerja. Yang terjadi adalah setiap hari kita menjalankan hobi dengan penuh energi, *enjoy*, asyik, dan kehidupan terasa nikmat.

Demikian pula apabila kita memiliki impian untuk dimasukkan oleh Allah ke dalam surga. Maka, semua hal yang kita lakukan haruslah selaras dengan perilaku para ahli surga. Kesadaran ini membuat kita selalu *enjoy* menjalankan berbagai kewajiban, bukan malah menjadi beban ke-

hidupan. Beribadah dan beramal saleh menjadi hobi yang mengkristal dalam kehidupan sehari-hari.

Ketidakselarasan antara apa yang kita impikan dengan apa yang kita lakukan akan menghasilkan kegelisahan dan ketidakbahagiaan. Sebaliknya, keselarasan membuat hidup kita semakin berenergi karena semua hal yang kita lakukan layaknya sedang menjalankan hobi.

Atau, orang visinya ingin menjadi direktur di perusahaan ternama, tetapi *core competence* tidak memadai, *value* (nilai-nilai) yang melekat pada dirinya bukanlah *value* seorang direktur, dijamin orang ini juga akan sulit untuk di-support menjadi bintang.

Modal utama seseorang yang hendak “naik panggung” adalah selarasnya ke-5 hal berikut ini yang harus Anda ketahui dan cermati.

Dengarkan Suara Hati Orang Lain

Dalam salah satu perjalanan ke luar kota, di dalam pesawat saya ngobrol dengan penumpang di sebelah saya. Lelaki paruh baya yang bernama Bapak Waris ini seorang pengusaha. Ketika itu saya memperkenalkan diri sebagai pengusaha juga, bukan sebagai *trainer*. Setelah ngobrol ke sana kemari, Pak Waris berpendapat, “Salah satu profesi yang saya benci adalah *trainer*.”

Mendengar itu, saya langsung bertanya, “Mengapa Bapak benci *trainer*?” Maka, lelaki beranak tiga ini mengungkapkan opini dan pendapatnya tentang *trainer*. Saya pun

menyimaknya dengan saksama agar saya bisa tahu apa yang ada di hati orang lain tentang seorang *trainer*. Pendapat Pak Waris tersebut saya rekam dan rangkum, dan menjadi bahan renungan buat saya. Ternyata orang benci dengan profesi *trainer* itu karena ada beberapa alasan.

Pertama, *trainer* hanya jualan “abab”. Maknanya, *trainer* hanya bisa jualan omongan tapi miskin dalam tindakan. Saat di atas panggung ngomongnya manis, tetapi di dalam kehidupan sehari-hari kata-katanya sinis. Mengaku punya banyak usaha, padahal tidak punya. Ataupun kalau punya, usahanya biasa saja, tak ada yang istimewa. Mengajarkan kebaikan untuk orang lain tetapi tidak untuk dirinya.

Kedua, ilmunya fotokopi. Menurut Pak Waris, banyak *trainer* yang ilmunya tidak orisinal, ilmunya hanya fotokopi dari para ahli sebelumnya. Mereka hanya baca buku, ikut *training*, dan kemudian ilmunya comot sana comot sini. Dan, setelah itu, ia merasa bahwa *training*-nya yang paling hebat. “*Ngisin-ngisini* (memalukan).”

Ketiga, promosinya sering lebih menarik daripada *training*-nya. Banyak *trainer* yang fokus belajar ilmu jualan, tetapi tidak mendalami konten materi, *delivery training*, dan mendesain *training* yang bisa berdampak bagi peserta. Mereka bangga dengan banyaknya peserta, tetapi jarang fokus berusaha keras memikirkan dampaknya bagi peserta.

Mendengar pendapat Pak Waris ini, saya berkaca dan berdoa, "Semoga saya tidak termasuk di dalamnya." Sembari terus ngobrol dengan lelaki asal Makassar ini, pikiran saya melayang dan merenungkan semua yang diucapkannya. Pikiran saya juga berkelana ke Akademi Trainer, sebuah lembaga yang saya dirikan untuk melahirkan *trainer-trainer* yang berkarakter dan banjir order.

Hari itu, Allah Swt. telah mengirimkan seorang guru kepada saya yang bernama Pak Waris. Ia benci profesi *trainer* tanpa tahu bahwa saya seorang *trainer*. Dari beliau saya dapat ilmu, dari beliau saya menjadi yakin bahwa *trainer* berkarakter akan terus kebanjiran order. Dari kata-kata pedasnya justru saya menjadi yakin untuk terus melahirkan banyak *trainer* dari Akademi Trainer.

Terima kasih Pak Waris, terima kasih guru di perjalanan, ilmumu di burung besi yang kita tumpangi akan saya kenang selalu. Saya percaya, orang yang membenci profesi kita boleh jadi adalah guru sejati dalam perjalanan hidup kita.

Dalam membina orang, Anda pun perlu mendengar suara hati orang tersebut. Anda bukan pelatih yang selalu memberi instruksi. Anda adalah perpaduan fasilitator, katalisator, mentor, *coach*, dan sahabat bagi mereka. Dengarkan suara hati mereka agar mereka bergerak dengan jiwa-nya.

Politisi Harus Mendengar Suara Hati

Saat kita berbicara di hadapan banyak orang, jangan mudah ge-er. Tepuk tangan dan teriakan dari peserta yang hadir belum tentu merupakan penghormatan kepada kita. Boleh jadi itu dilakukan karena peserta jengkel dengan kita. Mungkin juga itu disebabkan materinya yang tidak menarik, pembahasannya “ngalor-ngidul” nggak jelas, atau gaya penyampaiannya kurang tepat.

Kisah berikut ini, yang dikirim via BB oleh teman kuliah saya, Anang Ghozali, semoga bisa menjadi pelajaran.

Seorang politisi bersemangat tinggi mendatangi perkampungan suku terasing untuk berkampanye. Di depan suku itu, sang politisi menyampaikan orasi di hambaran ladang terbuka dengan penuh gairah dan berapi-api.

“Saya jauh-jauh dan bersusah payah datang ke sini karena saya mencintai Anda semua!” teriak politisi itu.

“Wuuukaaa!” teriak orang-orang yang hadir di lapangan itu sambil serentak mengepalkan tangan ke udara.

Politisi itu menjadi lebih bersemangat menyampaikan orasinya. “Dengan sepenuh hati, saya akan memperjuangkan kemakmuran untuk Saudara-Saudara!” lanjutnya.

Teriakan “wuuukaaa” lebih keras terdengar di tengah belantara hutan itu. Politisi itu menambahkan, “Saya akan memberikan

rumah yang layak untuk Anda semua!” Teriakan “wuuukaaa” kembali menggelegar menambah meriahnya kampanye.

Setiap politisi itu mengatakan sebuah janji, suku terasing itu terus berteriak dengan penuh semangat, “Wuuukaaa!!!”

Politisi itu bahagia tiada terkira mendengar sambutan yang luar biasa dari suku terasing itu. Jauh melebihi apa yang ia perkirakan.

Usai kampanye, politisi itu ingin blusukan melihat perkampungan. Ditemani kepala suku, ia berjalan menuju perkampungan suku terasing itu. Sang politisi tertarik dengan bangunan yang sangat unik berdiri kokoh di tengah perkampungan.

Ia bertanya, “Bangunan apa itu?” Kepala suku menjawab, “Kandang kuda, kami menggunakan kuda-kuda itu untuk berburu dan alat transportasi. Semua kuda milik warga dikumpulkan di situ.”

Kebetulan politisi itu seorang penggemar kuda. Maka, dengan penuh semangat dan gairah ia memohon izin kepada kepala suku dan berkata, “Saya ingin melihat kuda-kudanya.” Sang kepala suku segera mengiyakan, “Oh, silakan, tapi hati-hati berjalan di kandang itu. Sepatu Bapak sangat bagus, sayang bila harus menginjak wuka.”

Ajukan Banyak Pertanyaan

Banyak hal dalam hidup yang saya jalani berubah hanya karena ada orang mengajukan pertanyaan kepada saya.

Bacalah perlahan-perlahan dan renungkanlah jawabannya.

Bacalah saat Anda sedang tidak sibuk. Saat tidak ada orang yang mengajak Anda bicara. Saat Anda berkenan menyisihkan waktu beberapa menit untuk merenungkan jawaban dari pertanyaan-pertanyaan yang saya ajukan. Saya yakin Anda bersedia melakukannya karena ini tentang hidup Anda.

Saya mulai mengajukan pertanyaan, “Apakah hidup yang Anda jalani sudah sesuai dengan harapan Anda?”

Apabila jawabannya “belum”, pertanyaan berikutnya, “Apa hal-hal strategis yang akan Anda lakukan?”

Bila jawabannya “sudah”, pertanyaan yang perlu Anda jawab adalah, “Apakah kehidupan Anda sudah terhormat di mata banyak orang? Apakah kehidupan Anda layak diajarkan bekal pulang ke akhirat?”

Renungkanlah jawaban Anda tersebut sebelum melanjutkan membaca.

Pertanyaan selanjutnya, “Apakah Anda sudah menge luarkan semua potensi dan kemampuan dalam menjalani kehidupan?” Jangan-jangan Anda belum menemukan potensi Anda yang sebenarnya, sehingga kerja asal kerja, bisnis asal bisnis, tanpa pernah menggunakan kekuatan terbaik Anda.

Andai semua perbuatan Anda terekam oleh Google, kemudian banyak orang mencari nama Anda di Google, kira-

kira penjelasan atau keterangan apa yang akan dibaca orang di Google tentang diri Anda? Mana yang lebih banyak, yang biasa-biasa saja atau malah yang negatif? Lalu, hal-hal baik apa yang ditemukan orang tentang diri Anda?

Apabila semua hal yang Anda lakukan diketahui oleh orang-orang yang Anda cintai, masihkah mereka bangga dengan Anda?

Pertanyaan terakhir, “Sudahkah terjawab semua pertanyaan tadi?” Bila belum semua terjawab, berusahalah untuk terus Anda jawab. Menghindari menjawab pertanyaan tersebut mungkin membuat Anda tenang. Tetapi saran saya, hindari menjalani hidup dengan ketenangan dan kebahagiaan yang semu dan menipu.

Ubah Pertanyaan Mengapa Jadi Bagaimana

Salah mengajukan pertanyaan bisa berbeda dampaknya. Bila kita bertanya kepada orang dengan “mengapa atau mengapa”, jawaban yang muncul biasanya adalah alasan. Dan, konon katanya, sebagian alasan itu biasanya bohong atau dibuat-buat. Cobalah ubah dengan pertanyaan “bagaimana”, yang akan muncul adalah solusi.

Contohnya, “Mengapa kamu terlambat ke kantor?” Jawaban yang muncul pasti sederet alasan. Tetapi bila diubah menjadi, “Bagaimana agar kamu tidak terlambat ke kantor?” Maka, jawaban yang muncul adalah solusi agar lain hari orang yang ditanya tidak terlambat lagi.

Contoh lain, ubah pertanyaan dari, “Mengapa saya banyak utang?” menjadi, “Bagaimana agar saya tidak banyak utang?” Bandingkan jawabannya, beda kan? Dan, beda juga, kan, suasana hatinya?

Hal ini sejalan dengan ucapan Albert Einstein, “Kualitas hidup Anda ditentukan oleh kualitas pertanyaan Anda.” Maka, ajukanlah pertanyaan yang tepat dalam semua aspek kehidupan. Kepada anak yang tidak mau belajar, bukan diajukan pertanyaan, “Mengapa kamu tidak mau belajar?” Tetapi ubahlah dengan pertanyaan, “Bagaimana agar kamu mau belajar?”

Apabila Anda berbicara di depan tim atau audiens, kemudian ada yang ngantuk, pertanyaannya bukan, “Mengapa mereka ngantuk saat saya bicara?”, tetapi, “Bagaimana agar mereka tidak ngantuk saat saya berbicara?”

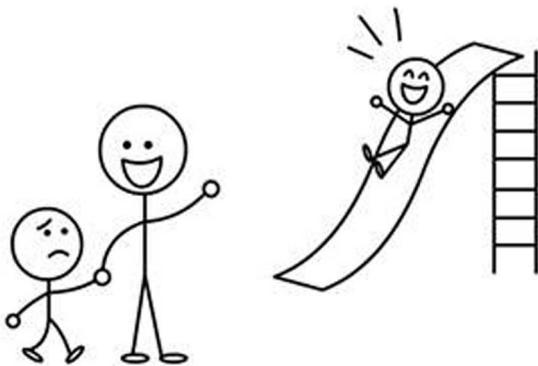
Menurut sahabat saya, Prihapen Siregar (alumni Akademi Trainer), penulis buku *Amazing Seventh Sense*, orang-orang yang solutif lebih banyak mengajukan pertanyaan “Bagaimana?” dibandingkan pertanyaan “Mengapa?”. Pertanyaan “bagaimana” akan melahirkan banyak solusi. Sementara pertanyaan “mengapa” akan melahirkan banyak alasan.

Apabila selama ini Anda lebih banyak mengajukan pertanyaan mengapa, mulai sekarang, perbanyaklah pertanyaan bagaimana. Setelah Anda temukan jawabannya, kerjakan atau lakukanlah temuan jawaban itu dengan cara-

cara yang terbaik. Coba rasakan bedanya dan nikmati dampaknya.

Tantangan Naik Seluncur

Tersebutlah cerita seorang ayah yang mengajak anaknya yang masih berumur 4 tahun ke sebuah taman. Di sana ada banyak sekali permainan. Ada papan jungkat jungkit, ada seluncuran, ada ayunan. Begitu tiba di taman itu, si anak dengan riang berlari ke arah ayunan dan bermain sepantasnya. Tiba si ayah mengajak anaknya untuk mencoba permainan yang lebih menantang, yaitu papan seluncur. "Hai Nak, lihatlah, itu permainan seluncur yang sangat asyik. Kalau kau bisa, kau tak akan pernah ingin berhenti bermain."

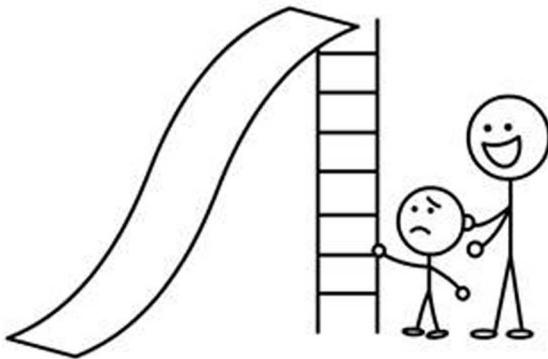


Terlihat wajah si anak penuh ketakutan, saat ayahnya menunjukkan tangannya ke arah permainan itu. Ia meng-

geleng dengan kerasnya. Ayahnya merayunya untuk mau naik seluncuran itu, tapi tangan kecil anak ini memeluk kuat salah satu kaki ayahnya. "Tidak Ayah. Aku takut."

"Oke Nak, supaya kamu bisa sedikit merasakan sensinya, bagaimana kalau kamu coba memegang bagian tepi tangganya saja. Itu nggak akan menyakiti kamu, kan?" kata ayah sambil melangkah mendekati area permainan seluncur itu.

Anaknya tidak menunjukkan reaksi perlawanan. Pelan-pelan tangannya mengulur ke arah tangga permainan seluncur itu. "Horeee ... kamu telah memegangnya. Lihatlah ... kamu hebat," puji sang ayah.

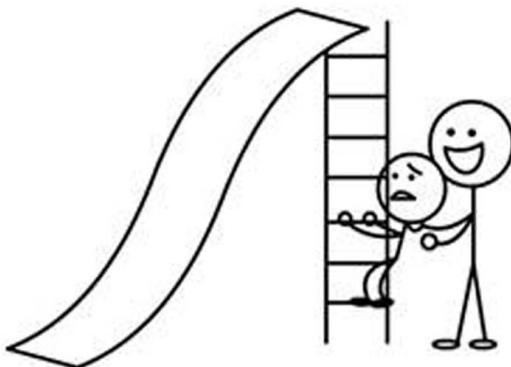


"Lihat Nak, itu anak yang naik tangganya, lalu berseluncur. Lihat, dia tertawa dan bermain lagi," seru si ayah mera-yu lagi anaknya. Sang anak menyaksikan terus sambil tangganya memegangi anak tangga. Dari samping seluncur

itu, anak-anak lain berlari dan naik tangga, lalu berseluncur sambil tertawa-tawa.

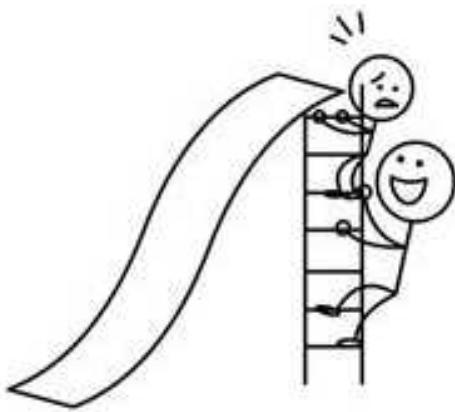
Tak berapa lama, sang ayah mengangkat tubuh anak itu dengan cepat dan meletakkannya pada pijakan tangga baris kedua dari bawah sambil berkata, “Ayo, cobalah kamu naiki tangga ini sampai ke atas. Cobalah”

Dengan takut-takut si anak naik satu per satu bagian anak tangga itu dengan gemetar hingga tiba di bagian ujung paling tinggi. “Ayah, aku tak sanggup. Ayah ... aku takuuuttt,” teriaknya.



“Tenang Nak. Ayah ada di belakangmu. Ayah memegangimu kalau kamu jatuh.”

Ternyata si ayah tadi juga ikut naik tangga dan sampai di anak tangga bagian kedua dari atas, tepat di belakang si anak.



Sedikit lama si anak memandang jauh ke arah bawah papan seluncur itu sebelum akhirnya, ketika ia mulai asyik membayangkan enaknya berseluncur dari atas sana, ayahnya secara cepat mendorongnya kuat, "Nikmati Anakku"



"Ayaahhhh" Anak ini berteriak kuat, lalu tertawa-tawa sampai ke bagian akhir papan seluncur ini.

Dan tahu, kan, apa yang terjadi selanjutnya? Sang anak tak mau diajak pulang karena asyik naik dan naik lagi.



Begitulah mungkin saat kita memberikan tantangan kepada seorang yang akan kita *support*. Tantangan yang besar dan rasanya tak mungkin dia kerjakan, *support-lah step by step*. Berikan bumbu-bumbu di antaranya dengan motivasi, mempersiapkan diri untuk berjalan bersama melewati tantangan itu, bahkan mendorongnya hingga terjun dan mengalami nikmatnya.

Lahirkanlah Pemimpin

Tom Peters pernah berkata, "Pemimpin tidak sekadar menciptakan pengikut. Pemimpin lebih banyak menciptakan pemimpin." Persiapkan orang yang akan Anda "lahirkan" untuk menjadi pemimpin.

Pemimpin yang hebat itu melahirkan pengikut yang siap menjadi pemimpin. Bukan melahirkan pengikut yang membabi buta, keras kepala, dan tanpa nalar.

Setiap kita adalah pemimpin. Kasta kepemimpinan yang paling rendah adalah mampu memimpin dirinya sendiri. Dan, sebagai makhluk hidup, tentu kita perlu naik kelas, mampu memimpin orang lain. Untuk itu, kita perlu menyiapkan diri sejak mula agar kita terbiasa melahirkan pemimpin. Mulailah dari tiga hal sederhana berikut.

Pertama, jadilah sumber energi untuk orang lain. Setiap orang yang berjumpa dengan Anda senang karena selalu mendapatkan “sesuatu”. Bukan hanya merasa senang, mereka menjadi lebih semangat untuk berkarya dan bertumbuh. Kehadiran Anda dinanti. Kehadiran Anda menjadi sumber inspirasi.

Kedua, kurangi memberi instruksi. Pemimpin sering identik dengan pemberi perintah. Boleh jadi pernyataan ini benar. Namun, pemimpin yang ingin melahirkan pemimpin justru harus belajar mengurangi memberi instruksi. Ia tak patut “ngebosi”.

Ia harus lebih banyak memberi tantangan kepada orang-orang yang dipimpin. Anggota tim akan diberi banyak kesempatan untuk berkreasi, mencari solusi, sehingga mereka merasa keberadaannya sangatlah berarti. Sang pemimpin akan lebih sabar mendengarkan dan menyiapkan pertanyaan yang cerdas.

Ketiga, ubahlah dari pemberi solusi menjadi penggali solusi. Karena pengalaman dan jam terbang yang dimiliki, seorang pemimpin biasanya sudah tahu banyak jawaban atas berbagai hal. Namun, pemimpin yang ingin melahirkan

pemimpin perlu menahan diri untuk memberikan jawaban atau solusi.

Pemimpin harus menggali berbagai solusi atas berbagai persoalan yang terjadi. Memang perlu waktu dan kesabaran, tetapi begitulah bila kita ingin orang-orang yang kita pimpin lebih berdaya dan kelak siap menjadi pemimpin yang lebih hebat dari kita.

Jangan bangga dengan banyaknya jumlah pengikut. Apalagi pengikut yang dungu, membela tanpa nalar, mengikuti tanpa ilmu, berbakti hanya demi kepentingan dirinya sendiri. Jadilah pemimpin yang melahirkan pemimpin. Pemimpin yang benar-benar memimpin.

Bad Leaders

Good leaders atau *best leaders* sudah sering dibahas, tetapi *bad leaders* saya jarang mendengarnya. Adakah *bad leaders* di sekitar Anda? Tentu untuk menjawabnya, Anda perlu tahu apa kriteria *bad leaders*. Menurut saya, *bad leaders* itu memiliki beberapa ciri yang menonjol.

Pertama, ia tidak berhasil mananamkan *value* yang positif kepada *follower*-nya. Di kantor, *bad leaders* boleh jadi bisa membawa *follower*-nya mencapai target, tapi dengan “menghalalkan” segala cara. Tak ada nilai-nilai yang ditanamkan, kecuali semangat untuk mencapai target, apa pun caranya. Bahkan, mereka membolehkan berbohong demi tercapainya target dengan memperhalus menjadi “*white lie*.”

Di panggung politik, *bad leaders* itu ditandai ketidakmampuannya menghalangi *follower* dekatnya untuk berbuat negatif, *black campaign*, hingga kegiatan destruktif. *Leader* yang mengajarkan ajaran “yang penting menang” atau “kelompok kita selalu benar” adalah *bad leaders* yang seharusnya tak layak jadi pemimpin.

Kedua, ia tidak peduli dengan *follower*-nya. Keinginannya ingin selalu dituruti dan ia enggan mendengar “suara-suara” dari *follower*-nya. Para ahli banyak yang mengatakan, *bad leaders* biasanya pendengar yang buruk. Ia tak mau belajar dari para *follower*-nya. Ia menyukai status quo dan enggan mendengar usulan-usulan perubahan dan ide-ide baru.

Ketiga, ia melahirkan banyak *follower* tetapi tidak melahirkan *leaders*. *Bad leaders* ingin menguatkan cengkeraman kekuasaannya dengan mengharapkan loyalitas para *follower*. Sayangnya, *follower* yang terlahir terkadang ikut ketularan menjadi *bad follower*. Karena memang *bad leaders* dalam jangka yang lama cenderung melahirkan banyak *bad follower*.

Padahal, pemimpin yang baik itu seyogianya bertekad melahirkan para *leader* dari *follower*-nya. Ada pendidikan, ada transfer *value*, *knowledge*, dan *attitude* serta peningkatan kemampuan *leadership* para *follower*-nya yang dilakukan secara terencana.

Bahasa Politik Itu ... ☺

Dunia perpolitikan memang terkadang sulit ditebak. Bahkan terkadang sulit dimengerti.

Indonesia pernah diramaikan dengan pengangkatan calon Kapolda. Ada yang berpendapat ini blunder Pak Jokowi. Ada yang berpendapat ini merupakan kecerdasan laki-laki asal Solo ini. Ia sedang melakukan politik "*nabok nyilih tangan*". Mana yang benar? Saya juga tidak tahu.

Menjadi pemimpin memang perlu keberanian dan kecerdasan. Dikisahkan, di suatu negara nun jauh di sana diadakanlah pemilihan presiden. Ada satu kandidat yang sangat merakyat. Ia senang berdialog dan berkunjung ke tengah-tengah masyarakat.

Saat pemilihan, ia didukung oleh ribuan orang yang menamakan dirinya relawan. Di dunia *social media*, nama dan hal-hal yang mendukungnya sering menjadi *trending topic*. Singkat cerita, ia akhirnya terpilih menjadi presiden negeri itu.

Namun, beberapa bulan setelah ia terpilih, ada beberapa kebijakannya yang tidak disukai rakyatnya. Termasuk beberapa relawan juga kecewa. Maka, saat ada acara kenegaraan, beberapa relawan memberikan kartu pos sebagai bentuk kritikan kepada sang presiden.

Ada dua kartu pos yang diterima oleh presiden sebelum ia naik panggung. Pada kartu pos pertama tertulis, "Anda Boneka." Se-



mentera di kartu pos yang kedua tertulis, "Sampeyan Oportunis." Membaca kartu pos itu, presiden yang terkenal cerdas itu hanya tersenyum.

Sebelum sambutan resmi, sang presiden berkata, "Saya terbuka menerima masukan dan kritikan. Hari ini saya menerima dua kartu pos dari dua orang yang hadir juga di tempat ini. Sayang sekali, dua orang tersebut hanya menuliskan nama dirinya, ia lupa menuliskan saran dan kritikan untuk saya."

Meramu Sudut Pandang

Setelah komitmen dan keselarasan antara visi, *value*, *core competence*, *passion*, *action*, dan *passion* Anda peroleh, satnya rencana itu diramu. Siapakah yang bisa ikut meramu agar lebih sempurna? Para mentor, *sparring partner*, dan orang-orang yang bersedia memberi *feedback* tentang konsep proyek yang sedang digarap.

Kita adalah makhluk sosial. Oleh karena itu, saat kita melakukan sesuatu, tidak boleh hanya berdasarkan sudut pandang kita sendiri. Keputusan dan perbuatan yang baik adalah hasil ramuan dari berbagai sudut pandang. Tentu, sudut pandang yang paling utama adalah ajaran agama yang kita anut. Ini adalah dasar atau fondasi setiap kita hendak mengambil keputusan atau melakukan sesuatu.

Apabila agama mengatakan "tidak," kita sepatutnya tidak melakukan walau di dalamnya berbalut banyak man-

faat. Sementara bila agama mengatakan “kerjakan”, selanjutnya kita melakukannya walau di dalamnya ada kepahaman dan perlu perjuangan. Pada kondisi inilah ujian keimanan sedang terjadi.

Setelah fondasi utama kokoh, kita perlu mempertimbangkan sudut pandang orang-orang di sekitar kita. Apabila keputusan dan perbuatan ini saya lakukan, bagaimana kira-kira pandangan dan reaksi orang-orang di sekitar saya? Sebagai karyawan, Anda perlu melihat dari sudut pandang atasan, mitra kerja, dan juga pelanggan.

Sebagai pebisnis, Anda perlu mempertimbangkan sudut pandang pelanggan, karyawan, dan *stakeholders* lainnya. Keputusan dan perbuatan yang Anda lakukan adalah hasil ramuan dari berbagai sudut pandang. Anda tak boleh egois. Anda tak boleh menggunakan kacamata kuda.

Begitu pula dalam kehidupan berkeluarga, sebagai anak kita perlu mempertimbangkan sudut pandang orangtua. Apabila Anda menunda-nunda atau tidak mau saat orangtua Anda meminta tolong suatu kebaikan, kira-kira apa perasaan Anda jika Anda menjadi orangtua? Apa penilaian orang di sekitar Anda apabila mereka melihat dan mendengar Anda enggan memenuhi permintaan tolong orangtua Anda?

Bahkan, dalam urusan ibadah ritual kita harus melihat dari sudut pandang orang lain. Saat Anda membayar zakat, cobalah Anda berpikir sebagai penerima. Bersediakah

Anda harus antre di bawah terik matahari? Bersediakah Anda berdesak-desakan hanya untuk lembar rupiah yang tidak seberapa?

Begitu pula saat Anda datang ke masjid terlambat dan jamaah sudah menunggu iqamah. Eee ... eee ... eee Anda dengan santainya shalat sunnah. Itu namanya ibadah egois. Kalau mau shalat sunnah, datang dong lebih awal.

Ramulah keputusan dan perbuatan Anda dari berbagai sudut pandang, maka kehidupan Anda akan sangat menyenangkan. Baik untuk diri Anda, juga menyenangkan bagi orang-orang di sekitar Anda.

Bahasa pun Punya Sudut Pandang

Saya pernah memberikan seminar untuk salah satu perusahaan tambang di Melak, Kabupaten Kutai Barat, Kalimantan Timur. Saat berangkat, saya menggunakan pesawat Jakarta-Balikpapan-Melak. Pulangnya saya menggunakan speed boat 3 jam, dilanjutkan perjalanan darat 7 jam hingga tiba di Balikpapan.

Banyak cerita menarik yang saya dapat selama perjalanan. Salah satunya cerita yang akan saya sampaikan ini. Saya tidak tahu ini nyata atau hanya kreativitas mereka untuk mengurangi rasa rindu dengan keluarga.

Dikisahkan, seorang guru dari Jawa ditempatkan untuk mengajar di pedalaman Melak. Suatu hari, seorang muridnya menangis karena anjing kesayangannya sakit.

Sang murid meminta tolong kepada gurunya untuk mengobati anjingnya itu. Guru asal Jawa yang tidak mengerti pengobatan ini pun menyanggupi demi menenangkan hati sang murid. Tiba di rumah muridnya, ia langsung mendatangi anjing yang tampak tidak berdaya.

Sang guru menutupi badan anjing itu dengan kain. Kemudian, ia letakkan tangannya di atas kain tersebut sambil berkata, "Asu-asu (anjing-anjing), kowe (kamu), nek arep (kalau mau) waras (sehat) yo waraso (segeralah sehat). Nek arep (kalau mau) modar (mati) yo modaro (segeralah mati). Sang murid merekam kejadian tersebut dengan HP.

Tak dinyana, beberapa hari kemudian anjing itu sehat. Sang murid berkeyakinan, ini pasti berkat doa-doa dari gurunya. Ia pun membuka rekaman kejadian itu, lalu menghafal ucapan sang guru yang dikira doa dari leluhur sakti. "Asu-asu, kowe nek arep waras, yo waraso. Nek arep modar, yo modaro."

Suatu hari, sang guru tidak datang ke sekolah karena sakit. Sang murid yang merasa berutang budi kepada gurunya itu segera datang menjenguknya. Melihat gurunya berbaring lemas, ia mengambil sarung dan meletakkannya di atas tubuh sang guru.

Tak lama kemudian, sang murid duduk bersila sambil memegang tubuh sang guru. "Asu-asu, kowe nek arep waras, yo waraso.



Nek arep modar, yo modaro," ucapnya berkomat-kamit. Sang guru pun tertawa terpingkal-pingkal dan langsung sehat.

Hehehe Jangan dicoba bila guru Anda sakit, ya.

Mentor Imajiner

Pernah ada orang yang mengeluh kepada saya, "Pak Jamil, salah satu cara agar saya sukses harus punya mentor (pelatih). Nah, saya kan bukan orang berduit, jadi tidak bisa membayar mentor kehidupan. Bagaimana mungkin saya bisa maju dan bersaing dengan mereka yang berkantong tebal." Bagaimana apabila Anda mendapat pertanyaan seperti itu? Apa jawaban Anda?

Banyak orang yang menjalani hidup sebagai pecundang. Salah satu cirinya, mereka fokus pada masalah, bukan pada solusi. Apabila Anda ingin terus bertumbuh dan menikmati hidup, berlatihlah untuk selalu fokus pada solusi. Bila ada sesuatu yang sudah terjadi, katakan, "Yes! Ini sudah terjadi. Lalu, bagaimana jalan keluar atau solusinya?"

Termasuk menjawab keluhan orang tadi. Bila dompetnya tipis dan tak sanggup membayar mentor, bagaimana solusinya? Ternyata bila kita tidak malas berpikir, banyak cara yang bisa kita lakukan. Salah satunya, hadirkan mentor imajiner. Saya pernah melakukannya.

Sang mentor sering saya hadirkan secara imajiner di depan saya. Untuk urusan pencapaian target, sang mentor

saya hadirkan tiga bulan sekali. Ketika itu, saya membangun duduk dengan penuh hormat, lalu sang mentor bertanya, "Apakah targetmu sudah tercapai? Berapa persen pencapaiannya? Agar targetmu tercapai lebih tinggi, kira-kira apa yang akan kamu lakukan?"

Selain itu, sang mentor imajiner juga saya undang saat saya jemu, lelah, dan kehabisan ide. Pertanyaan yang sering diajukannya, "Sebutkan nikmat dan kebahagiaan yang sudah kau peroleh! Apakah kau sudah bersyukur? Apa buktinya bahwa kau sudah bersyukur?"

Pertanyaan lainnya, "Bagaimana caranya kau menghabiskan waktu? Apakah waktu yang kau habiskan untuk sesuatu yang produktif atau sia-sia? Apakah kesibukanmu menghasilkan sesuatu? Apakah kesibukanmu mendatangkan pahala?"

Nah, sang mentor imajiner bebas bertanya apa saja. Se-mentara kita harus sibuk menjawab dengan sesuatu yang positif dan solutif. Apabila kita menjawab dengan mencari alasan, melakukan pemberian yang salah dan hal yang negatif, sang mentor imajiner akan berkata, "He Jamil, apakah sekarang kamu sudah jadi pecundang? Saya tidak mau punya murid murahan."

Nah, Anda sudah punya mentor imajiner? Enak lho, gratis dan bisa diundang kapan saja.

Sparring Partner

Hidup tak boleh stagnan. Hidup itu bertumbuh, karena bertumbuh itu pertanda bahwa kita makhluk hidup. Salah satu cara untuk melihat pertumbuhan hidup Anda adalah dengan menetapkan siapa *sparring partner* (mitra bertanding) Anda. Bagi Anda penggemar tinju, tentu Anda tahu bahwa sebelum bertanding, para petinju akan berlatih tanding dengan *sparring partner*-nya. Dan untuk meningkatkan peluang kemenangan, *sparring partner* sengaja dipilih orang yang memiliki gaya bertinju seperti lawan yang hendak dihadapi.

Begini pula untuk mengukur pertumbuhan hidup, kita pun perlu *sparring partner*. Oleh karena itu, tentukanlah siapa *sparring partner* Anda. Pilih *sparring partner* yang lebih sukses dibandingkan dengan Anda dan masih mene-kuni karier atau bisnis yang sama dengan Anda. Lihat pencapaiannya saat ini dan tentukan kapan Anda akan menge-jar kesuksesan *sparring partner* Anda.

Namun jangan lupa, sembari mengejar pencapaian prestasi *sparring partner* Anda, teruslah mensyukuri dan “merayakan” pencapaian-pencapaian prestasi Anda. Tak boleh kita kufur nikmat. Namun, tak boleh juga kita berleha-leha terlalu lama di zona nyaman. Teruslah perlebar zona nyaman Anda dengan terus “mengintip” perkembangan *sparring partner* Anda disertai kesungguhan Anda untuk mengejarnya.

Selain itu, muliakan dan hormati *sparring partner* Anda. Jangan pernah ada niat sedikit pun untuk “melemahkan” atau menjatuhkannya. “Jagoan” yang baik itu senang bertanding dengan lawan tanding yang sepadan. Tentu Anda tak bangga bila Anda sudah sarjana, kemudian menang lomba cepat tepat atau cerdas cermat lawan anak yang masih SMA.

Sekali-kali berguru, diskusi, dan ngobrollah dengan *sparring partner* Anda. Anda serap ilmunya dan Anda pun membagi ilmu yang Anda punya. Dengan cara ini, “persaingan” menjadi lebih menarik dan sehat. Mau? Boleh saya tahu, siapa *sparring partner* Anda? Kapan Anda “melewati” *sparring partner* Anda? Jawablah pertanyaan saya tadi sebelum Anda beralih ke aktivitas yang lain.

Catatan Anda dalam perjalanan meramu sudut pandang

	Nama mentor	Komentar penting
	Nama <i>sparring partner</i>	Hal positif yang didapat

Melahirkan Bintang Panggung

Rencana aksi	Melahirkan Bintang Panggung	Nama lengkap

	Visi hidup	Ikon yang ingin melekat	Value yang dianut
	<i>Core competence</i>	<i>Passion</i>	<i>Rencana action</i>
<i>Collaboration</i>			
		Mentor	<i>Sparring Partner</i>
Peran saya			



BAB 6

Mendukung sang Bintang

Jadilah Pusat Gravitasi

Mengapa bumi mengitari matahari? Karena gravitasi matahari jauh lebih besar dibandingkan dengan gravitasi bumi. Keberadaan bumi sangat bergantung pada matahari. Bumi bisa terbakar atau membeku apabila suhu matahari tidak stabil.

Segala sesuatu yang lebih besar biasanya selalu dikelilingi yang lebih kecil. Begitu pula orang-orang besar (hebat) selalu dikelilingi oleh orang-orang lain di sekitarnya. Jadilah pusat gravitasi bagi orang lain sekecil apa pun itu. Caranya? Jadikan diri Anda sumber manfaat bagi orang-orang di sekitar Anda. Salah satu sumber manfaat adalah membantu banyak orang lain untuk bertumbuh dan berkembang.

Apabila Anda memiliki harta yang berlimpah, jadikan harta itu sebagai sumber manfaat bagi orang lain. Jadilah dermawan. Harta Anda yang sesungguhnya dan menyelamatkan adalah harta yang Anda bagikan, bukan yang Anda

simpan. Semakin banyak harta yang Anda distribusikan, maka semakin kuat gaya gravitasi Anda.

Bagi Anda yang punya kekuasaan atau pengaruh, distribusikan kepada orang-orang di sekitar Anda. Delegasikan tugas-tugas yang sudah tidak menantang bagi Anda, tetapi masih sangat menantang bagi orang lain. Percayalah, dengan semakin banyak hal yang bisa Anda delegasikan dengan benar, gaya gravitasi Anda semakin kuat.

Ilmu yang Anda miliki juga bisa meningkatkan gaya gravitasi Anda. Bagikan ilmu kepada orang yang haus ilmu. Nyatanya tak semua orang haus ilmu. Kata guru saya, ilmu yang diberikan kepada orang yang belum siap menerima ilmu, maka ada dua kemungkinan, bisa terjadi fitnah atau ilmu itu hilang tak berbekas. Maka, ciptakanlah suasana agar banyak orang yang semakin haus ilmu. Gaya gravitasi Anda terus menguat bila ilmu Anda semakin menyebar.

Popularitas dan nama baik yang Anda miliki juga bisa menguatkan gaya gravitasi Anda. Jadikan semua tutur kata dan perilaku Anda bisa menjadi suri teladan kepada banyak orang. Berilah perhatian kepada banyak orang, semangati, motivasi, dan berdayakan mereka. Perlahan namun pasti, gaya gravitasi Anda akan semakin meninggi.

Kira-kira, sekuat apa gaya gravitasi Anda saat ini? Semoga, semakin tua, gaya gravitasi Anda semakin menguat. Jangan semakin melemah dan meredup, apalagi mati, padahal Anda masih hidup. Segera perbesar gaya gravitasi Anda mulai sekarang. Mau, kan?

Domba pun Jadi Pusat Gravitas

Sepasang suami istri datang ke pembibitan domba terbaik Indonesia yang dikelola kampung ternak Dompet Dhuafa Republik. Saat suami istri ini lewat kandang, tampak seorang petugas tengah memandikan seekor domba garut. Sang istri berkata, "Hebat Mas, domba saja dimandiin." Sang petugas menjawab, "Iya Bu, ini salah satu domba terbaik dunia, harganya 16 juta rupiah per ekor."

Merasa penasaran, ia bertanya lagi, "Mas Mas, kalau domba jantan terbaik dunia itu apa ciri-cirinya?"

Petugas itu menjawab, "Kalau dia mengawini betina, nanti anak yang terlahir mirip domba jantan. Kedua, saat dia keluar kandang dan melihat betina, ia akan mengejar betina itu. Ketiga, sehari ia mampu kawin 15 kali."

Mendengar penjelasan itu, sang istri menyenggol suaminya, "Tuh Papa, sehari domba jantan bisa kawin 15 kali."

Sang suami tersenyum, kemudian bertanya kepada petugas kandang, "Mas Mas, 15 kali itu dengan satu betina atau 15 betina?" Dengan cepat petugas itu menjawab, "Dengan 15 betina, Pak."

Sang suami tersenyum puas. Istrinya cemberut.

Sebagaimana saya sebutkan tadi, untuk menjadi pusat gravitasi tidak harus dengan uang. Anda bisa menggunakan jabatan, pengaruh, ilmu, popularitas, nama baik, dan

hal-hal lain yang Anda miliki. Anda akan menjadi pusat gravitasi yang semakin besar dan kuat apabila keberadaan Anda memberi manfaat tidak hanya “*hit and run*”, tetapi berkesinambungan.

Kisah 1.400 tahun yang lalu, masih bisa kita rasakan manfaatnya karena proses penyalurannya tepat dan dike-lola dengan baik. Simak kisahnya.

Apakah Anda tahu kalau sahabat Nabi, Khalifah Utsman ibn Affan, adalah seorang pebisnis yang kaya raya tetapi mempunyai sifat murah hati dan dermawan. Dan ternyata beliau *radhiallāhu 'anhu* sampai saat ini memiliki rekening di salah satu bank di Saudi, bahkan rekening dan tagihan listriknya juga masih atas nama beliau.

Bagaimana ceritanya sehingga beliau memiliki hotel atas namanya di dekat Masjid Nabawi?

Diriwayatkan di masa Nabi Saw., Kota Madinah pernah mengalami panceklik hingga kesulitan air bersih. Karena mereka (kaum Muhibbin) sudah terbiasa minum dari air zamzam di Makkah. Satu-satunya sumber air yang tersisa adalah sebuah sumur milik seorang Yahudi, SUMUR RAU-MAH namanya. Rasanya pun mirip dengan sumur zamzam. Kaum muslimin dan penduduk Madinah terpaksa harus rela antre dan membeli air bersih dari Yahudi tersebut.

Prihatin atas kondisi umatnya, Rasulullah Saw. kemudian bersabda, “*Wahai Sahabatku, siapa saja di antara kalian yang menyumbangkan hartanya untuk dapat membe-*

baskan sumur itu, lalu menyumbangkannya untuk umat, akan mendapat surga Allah Taala" (HR Muslim).

Adalah Utsman ibn Affan r.a. yang kemudian segera bergerak untuk membebaskan Sumur Raumah itu. Utsman segera mendatangi Yahudi pemilik sumur dan menawar untuk membeli Sumur Raumah dengan harga yang tinggi. Walau sudah diberi penawaran yang tertinggi sekalipun, Yahudi pemilik sumur tetap menolak menjualnya. "Seandainya sumur ini aku jual kepadamu, wahai Utsman, aku tidak memiliki penghasilan yang bisa aku peroleh setiap hari," demikian Yahudi tersebut menjelaskan alasan penolakannya.

Utsman ibn Affan r.a. yang ingin sekali mendapatkan balasan pahala berupa surga Allah Taala, tidak kehilangan cara mengatasi penolakan Yahudi ini.

"Bagaimana kalau aku beli setengahnya saja dari sumurmu." Utsman melancarkan jurus negosiasinya.

"Maksudmu?" tanya Yahudi keheranan. "Begini, jika engkau setuju, kita akan memiliki sumur ini bergantian. Satu hari sumur ini milikku, esoknya kembali menjadi milikmu, kemudian lusa menjadi milikku lagi, demikian selanjutnya berganti satu-satu hari. Bagaimana?" jelas Utsman.

Yahudi itu pun berpikir cepat, "...aku mendapatkan uang besar dari Utsman tanpa harus kehilangan sumur milikku." Akhirnya si Yahudi setuju menerima tawaran Utsman tadi dan disepakati pula hari ini Sumur Raumah adalah milik Utsman ibn Affan r.a.

Utsman pun segera mengumumkan kepada penduduk Madinah yang mau mengambil air di Sumur Raumah, silakan mengambil air untuk kebutuhan mereka GRATIS karena hari ini Sumur Raumah adalah miliknya. Seraya ia mengingatkan agar penduduk Madinah mengambil air dalam jumlah yang cukup untuk 2 hari, karena esok hari sumur itu bukan lagi milik Utsman.

Keesokan hari, Yahudi mendapati sumur miliknya sepi pembeli, karena penduduk Madinah masih memiliki persediaan air di rumah. Yahudi itu pun mendatangi Utsman dan berkata, "Wahai Utsman, belilah setengah lagi sumurku ini dengan harga sama seperti engkau membeli setengahnya kemarin." Utsman setuju, lalu dibelinya seharga 20.000 dirham. Maka, Sumur Raumah pun menjadi milik Utsman sepenuhnya.

Kemudian Utsman ibn Affan r.a. mewakafkan Sumur Raumah. Sejak itu, Sumur Raumah dapat dimanfaatkan oleh siapa saja, termasuk Yahudi pemilik lamanya.

Setelah sumur itu diwakafkan untuk kaum muslimin, beberapa waktu kemudian, tumbuhlah di sekitar sumur itu beberapa pohon kurma dan terus bertambah. Lalu, Daulah Utsmaniyah memeliharanya hingga semakin berkembang, lalu disusul juga dipelihara oleh Pemerintah Saudi, hingga berjumlah 1.550 pohon.

Selanjutnya, pemerintah, dalam hal ini Departemen Pertanian Saudi, menjual hasil kebun kurma ini ke pasar-

pasar, setengah dari keuntungan itu disalurkan untuk anak-anak yatim dan fakir miskin, sedangkan setengahnya ditabung dan disimpan dalam bentuk rekening khusus milik beliau di salah satu bank atas nama **Utsman ibn Affan**, di bawah pengawasan Departemen Pertanian.

Begitulah seterusnya, hingga uang yang ada di bank itu cukup untuk membeli sebidang tanah dan membangun hotel yang cukup besar di salah satu tempat yang strategis dekat Masjid Nabawi.

Bangunan hotel itu sudah pada tahap penyelesaian dan akan disewakan sebagai hotel bintang 5. Diperkirakan omzetnya sekitar RS 50 juta per tahun. Setengahnya untuk anak-anak yatim dan fakir miskin, dan setengahnya lagi tetap disimpan dan ditabung di bank atas nama Utsman ibn Affan r.a.

Subhanallah Ternyata berdagang dengan Allah selalu menguntungkan dan tidak akan merugi.

Ini adalah salah satu bentuk sedekah jariyah yang pahalanya selalu mengalir, walaupun orangnya sudah lama meninggal.

Disebutkan di dalam hadis saih dari Abu Hurairah r.a. bahwasanya Nabi Saw. bersabda,

“Apabila manusia meninggal dunia, terputuslah segala amalannya, kecuali dari tiga perkara: sedekah jariyah, ilmu yang bermanfaat, atau anak saleh yang mendoakannya”
(HR Muslim, Abu Dawud, dan Al-Nasa'i).

Dan disebutkan pada hadis yang lain riwayat Ibn Majah dan Al-Baihaqi dari Abu Hurairah r.a., dia berkata: Rasulullah Saw. bersabda,

“Sesungguhnya di antara amalan dan kebaikan seorang mukmin yang akan menemuinya setelah kematianya adalah: ilmu yang diajarkan dan disebarluaskannya, anak saleh yang ditinggalkannya, mushaf yang diwariskannya, masjid yang dibangunnya, rumah untuk ibnu sabil yang dibangunnya, sungai (air) yang dialirkannya untuk umum, atau sedekah yang dikeluarkannya dari hartanya pada waktu sehat dan semasa hidupnya, semua ini akan menemuinya setelah dia meninggal dunia.”

Pemberian berupa sumur pun dampaknya bisa begitu lama, apalagi bila yang kita lahirkan kader atau orang yang menebar kebaikan. Berbagai agama besar masih terus menyebar ke dunia saat ini, mencerahkan dan menyelamatkan banyak orang, itu karena peran kaderisasi sang pembawa risalah (dikutip dari www.KisahMuslim.com).

Jangan Pelit ☺

Orang pelit rezekinya sempit. Benarkah? Faktanya, memang tidak semua orang yang pelit kekurangan harta. Bahkan, ada orang pelit yang tabungannya terus bertambah. Itu berlaku bagi yang memahami bahwa rezeki itu hanya harta.

Padahal, rezeki itu bisa bermakna sahabat, kebahagiaan, pahala, jodoh, dan lain sebagainya. Saya yakin, sahabat orang yang

pelit lebih sedikit dibandingkan dengan orang yang “care” kepada orang lain. Kebahagiaan hidup orang pelit juga sangat tipis. Termasuk pahala dari sedekah dan meringankan orang lain juga berpeluang sangat rendah.

Dikisahkan, ada seorang yang terkenal pelit luar biasa. Semua hal yang berhubungan dengan pengeluaran uang ia hindari. Bahkan, untuk urusan kebutuhan pokok pun, bila perlu, dapat gratisan. Padahal saldo tabungannya sangatlah besar. Ia kaya tapi bermental miskin. Bahkan, tak malu ikut antre pembagian bantuan yang seharusnya untuk keluarga miskin.



Suatu hari, ketika ia sedang ikut berebut pemberian bantuan kacang ijo di perumahannya, satu butir kacang ijo masuk ke

telinganya. Segera ia pergi ke dokter untuk mengeluarkan kacang ijo dari telinganya.

“Wah, ini harus dioperasi dan biayanya mahal, sedikitnya delapan juta rupiah,” kata dokter.

Dasar orang pelit, ia pun bertanya kepada sang dokter, “Ada nggak, Dok, yang gratis?” Dokter itu menjawab, “Ada, tapi Anda harus sabar.” Orang pelit ini pun segera berkata, “Nggak apa-apa, Dok, yang penting gratis.”

Dokter itu kemudian menjelaskan, “Nah, setiap pagi dan sore, teteskan sedikit air ke telinga Anda. Dalam beberapa hari, kacang ijo itu akan berubah menjadi toge. Setelah itu, tariklah ujung toge itu pelan-pelan.” Hehehe.

Selamat bekerja. Ayo, jangan pelit!

Mengasah Diri Tiada Henti

Melahirkan banyak orang hebat atau turut serta men-*support* orang-orang hebat bisa menjebak. Enggan belajar dan enggan berbenah. Waspadalah, orang yang Anda *support* terus bertumbuh, maka Anda pun perlu terus bertumbuh. Anda harus datang belajar dan berguru kepada “pusat gravitasi” yang lebih besar dari Anda. Mendatangi “pusat gravitasi” itu membuat daya tarik Anda juga semakin kuat.

Namun, tetap fokus pada ikon dan keahlian yang hendak Anda asah. Jangan menjadi manusia tanggung yang bergonta-ganti profesi. Bruce Lee pernah berkata, *“Aku lebih takut kepada orang yang melatih satu tendangan seribu kali, daripada seorang yang melatih seribu tendangan satu kali.”*

Ternyata, di dunia ini ada fenomena orang yang bergonta-ganti profesi. Bulan ini menjadi pengusaha, beberapa bulan kemudian jadi pengamat. Setelah ikut *training Training for Trainer*, ia memutuskan menjadi *trainer*. Ketika order *training* sepi, ia ikut MLM. Tidak berapa lama kemudian, ia memutuskan menjalani bisnis *coach*. Setelah klien-nya tak ada yang berhasil, ia memutuskan menjadi konsultan.

Menurut saya, kelompok manusia seperti itu adalah “manusia tanggung”. Yang juga termasuk “manusia tanggung” adalah orang yang bekerja sembari menjalankan bisnis pribadi. Terkadang jam kantor ia gunakan untuk keperluan bisnisnya. Hasilnya? Prestasi di kantor biasa-biasa saja, bisnisnya juga untungnya tak seberapa.

Jangan jadi “manusia tanggung” karena itu pertanda Anda bingung. Tidak pernah ada dalam sejarah, jenis “manusia tanggung” ini menjadi manusia hebat. Apabila ada, jumlahnya sangatlah sedikit.

Pastikan “otot keahlian” Anda terlatih dan terbentuk. Setelah itu, naikkan terus kapasitas diri Anda. Lakukan aksi-aksi yang selalu meningkatkan derajat Anda. Konsis-

tensi Anda dalam menggembrelleng profesi Anda akan melahirkan pengakuan dari orang lain bahwa memang Anda *expert* di bidang yang Anda tekuni.

Pengakuan *expertise* dari orang lain kepada Anda tidak akan terjadi bila Anda menjadi “manusia tanggung”. Anda hanya akan menjadi manusia rata-rata dan berharga murah. Mengapa? Karena Anda pasti tidak punya program “penggembrellengan” yang konsisten. Tentu Anda tak mau hidup hanya asal kerja dan cari makan, bukan? Bertobatlah wahai “manusia tanggung”, apalagi jika Anda ingin melahirkan banyak tokoh atau men-*support* orang hebat.

Mengerjakan Soal pun Perlu Latihan

Alkitab, seorang anak kelas 6 SD dinyatakan tidak lulus ujian. Maka, orangtua anak tersebut mendatangi kepala sekolah dan meminta kebijakan dari sekolah agar anaknya diluluskan. Karena negosiasi berjalan alot, akhirnya disepakati sang anak harus mengikuti ujian susulan hanya dengan satu pertanyaan. Apabila mampu menjawab satu pertanyaan itu, ia dinyatakan lulus; bila jawabannya salah, tidak lulus.

Pada hari pelaksanaan ujian, pihak sekolah memberikan satu soal tertulis kepada anak itu. Pertanyaannya, berapa 9×9 ? Sang anak dengan mantap menulis 80. Tentu jawaban itu disalahkan oleh pihak sekolah. Walhasil, sang anak pun tetap dinyatakan tidak lulus.

Keesokan harinya, orangtua anak itu datang ke sekolah memprotes keputusan itu. Kepala sekolah berkata, "Anak Bapak tidak bisa menjawab pertanyaan. Seharusnya 9×9 itu sama dengan 81, bukan 80." Dengan tetap memohon, bapak anak itu berkata kepada kepala sekolah, "Ya ampun Bapak, cuma kurang satu saja disalahin." Hehehe

Mengasah Diri untuk Tidak Perlu Takut

Tahun lalu, saya berkesempatan bertemu para tokoh di Pekalongan, Jawa Tengah, untuk menyerasionalisasi Komunitas SuksesMulia. Saya juga berkesempatan berbagi inspirasi di depan bupati dan 8.000 lebih masyarakat Pekalongan. Di sela-sela itu saya berkesempatan ngobrol santai dengan Bupati Pekalongan, Bapak Amat Antono.

Dari obrolan ringan di belakang rumah hingga menjelang pukul 23.00 itu saya mendapat banyak inspirasi. Salah satunya adalah jawaban atas pertanyaan berikut: Mengapa para birokrat takut bertemu bupati? Ternyata itu disebabkan dua hal: salah atau tidak menguasai masalah. Menurut saya, hal ini juga berlaku di kantor, dunia bisnis, kampus, dan berbagai aspek kehidupan.

Ketika saya menjadi dosen, para mahasiswa yang takut bertemu saya karena salah atau tidak menguasai masalah. Ketika saya berbisnis, karyawan dan mitra kerja yang takut bertemu dengan saya juga karena dua hal tersebut. Namun demikian, kita tidak boleh takut salah karena takut berbuat

salah akan membuat kita tidak bertumbuh, statis, dan menjauhkan kita dari kreativitas.

Salah itu manusiawi. Kesalahan itu mendewasakan kita. Dari kesalahan, kita belajar untuk selalu memperbaiki diri. Tak perlu takut berbuat salah, yang boleh kita takutkan adalah takut bermaksiat kepada Allah Swt. Jangan takut salah mengambil keputusan. Jangan takut salah mengambil tindakan. Apabila setelah dijalani ternyata salah, bertanggung jawablah. Tak perlu menghindar.

Yang perlu malu memang bila kita tidak menguasai masalah, padahal itu tanggung jawab kita. Berusaha keraslah untuk menguasai masalah. Lihatlah dari berbagai sudut pandang. Bukalah pikiran Anda. Dengarkan pendapat para ahli. Dengarkan para pelaku dan praktisi yang sudah terlebih dahulu terjun di bidang yang ingin Anda kuasai.

Orang yang tidak menguasai masalah biasanya karena enggan belajar, enggan mendengar, dan enggan menerima sesuatu yang baru. Penting menjadi manusia yang "*open mind*" dan terus belajar agar menguasai masalah, khususnya di bidang yang kita tekuni.

Selain itu, tak perlu takut salah. Lakukanlah yang terbaik apa pun yang sudah diamanahkan kepada kita. Bila ternyata setelah itu salah, bertanggung jawablah. Harga diri Anda justru semakin naik bila Anda tulus mengakui kesalahan.



Dalam mendorong orang untuk tampil di panggung, saya juga pernah salah. Setelah Dhony Firmansyah ikut Training Bootcamp & Contest di Bogor, saya mendorongnya untuk segera menjadi *trainer* dengan ikon “Bio Motivator”. Mengapa ikon ini dipilih. Pertama, karena Mas Dhony menyukai biologi, dia juga bekerja di laboratorium dan ingin memperdalam ilmu biologi.

Sejak itu, Dhony Firmasyah selalu menyampaikan materi *training* pengembangan diri yang dikaitkan dengan ilmu biologi. Ia juga menulis buku tentang bio motivasi. Dan itu berlangsung beberapa bulan. Terkadang bila order sepi, istrinya pun telepon saya, “*Apakah benar profesi trainer menjanjikan?*” Bahkan, untuk meyakinkannya, saya pernah datang ke rumahnya di Surabaya. Apakah ia akhirnya dikenal sebagai bio motivator? Jawabnya TIDAK. Kini ia justru dikenal sebagai ahli atau pakar di bidang Slide Presentation.





DHONY FIRMANSYAH, dikenal sebagai Pakar Slide Presentasi yang telah memberikan *workshop* desain *slide* presentasi ke perusahaan-perusahaan dengan ribuan peserta di dalam dan luar negeri.

Pemilik perusahaan Kreasi Presentasi yang sekarang tinggal di Jepang Pakar Slide sedang belajar langsung desain *slide* presentasi pada Garr Reynolds (penulis buku *bestseller* internasional "Presentation Zen") yang juga merupakan profesor di Kansai Gaidai University, Osaka.

Pakar Slide juga memperoleh ilmu desain *slide* presentasi dengan melihat seminar sejumlah tokoh kelas dunia, seperti Steve Jobs, Don McMillan, dan Nancy Duarte, serta mereferensi teknik-teknik mereka dan mengaplikasikannya dalam *workshop* "Amazing Slide Presentation". Materi *workshop* inilah yang kemudian dituangkan dalam buku dengan judul yang sama *Amazing Slide Presentation*.

Apakah dengan kejadian ini saya merasa gagal? Jawabnya, Tidak. Saya bangga apabila ada orang yang berani mengambil keputusan yang menantang dan meninggalkan

“kenyamanan” sebelumnya untuk memperoleh kenyamanan yang lebih tinggi kelasnya.

Mengasah Diri untuk Selalu Hidup Bersahaja

Saya pernah bertemu dengan orang yang menggunakan mobil mewah, tinggal di rumah elite dan selalu menggunakan busana bermerek. Ia mengajak saya makan di restoran mewah. Tapi, asal Anda tahu, ia tak mampu membayar utang yang hanya Rp40 juta. Ia mengajak makan di restoran pun karena hendak meminjam uang kepada saya.

Saya meminjaminya uang? Tidak. Dengan tegas saya katakan, “Jual mobilmu saja, gantilah dengan mobil yang lebih sederhana agar kamu bisa membayar utangmu.”

“Hah! Menjual mobil? Apa kata dunia?” jawabnya.

Rupanya ia memiliki banyak kekhawatiran bila hidupnya sederhana. Ia khawatir ditinggal mitra bisnisnya, tidak mendapat penghormatan dari orang lain, dan sulit masuk pergaulan orang-orang elite. Menurut saya, orang yang seperti ini mempersulit hidupnya. Dalam jangka panjang, justru dia akan kehilangan mitra bisnis dan penghormatan dari orang lain.

Sebenarnya hidup itu simpel. Sayang banyak yang membuatnya jadi rumit. Masalah yang solusinya sederhana dibuat ruwet agar terlihat hebat. Semoga Anda tidak begitu. Karena, percayalah, hidup seperti itu hanya akan menyusahkan, bahkan bisa menjerumuskan dan menghancurkan hidup Anda.

Coba bandingkan dengan kehidupan Mas Saat, sahabat saya alumni UGM ini berasal dari Wonosobo. Ketika bisnisnya, BMT Tamzis, membuka cabang di Jakarta, ia santai saja tidur di kantor bersama karyawan yang lain. Setiap Jumat sore pulang ke Wonosobo menggunakan bus. Ia konsisten menjalankan prinsip bisnisnya: memindahkan perputaran uang di Jakarta ke Wonosobo, agar bisnis di kampung halamannya itu hidup. Sementara gaya hidupnya tetap sederhana, walau sudah “menjarkarta”.

Saya pernah berkesempatan ke Wonosobo memberikan seminar dari buku ketiga saya, *Tuhan, Inilah Proposal Hidupku* Sahabat saya itu, walau bukan panitia, menyediakan waktu menjemput saya ke hotel untuk sarapan di kantornya.

Dari lantai 5 kantor yang kini sudah menjadi milik BMT Tamzis, saya bisa melihat pemandangan indah Kota Wonosobo. Ketika saya bertanya berapa aset BMT Tamzis, dia menjawab ringan, “Ya, dua ratusan miliar, Mas.” Usai acara, saya dijamu lagi oleh Mas Saat dan teman-teman BMT di Wonosobo. Dengan menggunakan mobil yang tidak jauh beda dengan lelaki yang punya utang Rp40 juta tadi, saya diajak jalan-jalan sambil menikmati mie ongklok, makanan khas Wonosobo.

Kami makan di warung kecil yang sederhana. Bukan hanya mie-nya yang nikmat, suasana ngobrol dan gaya hidup Mas Saat menambah nikmatnya makan siang ketika

itu. Bersama Mas Saat saya menghabiskan 3 mangkuk mie ongklok.

Ketika saya pamitan hendak menuju Purworejo, Mas Saat berkata, "Nanti Mas Jamil lewat Pasar Kertek Wonosobo, di sebelah kiri ada toko busana Merah Putih, itu usaha keluarga saya. Silakan kalau mau mampir. Ambil apa saja untuk keluarga." Sayang saya tidak sempat mampir karena harus buru-buru ke acara lain di Purworejo. Namun, saya sempat melewati toko busana yang ternyata sangat besar.

Melihat toko yang besar itu, saya berkomentar, "Wih, pasti omzetnya ratusan juta setiap bulannya." Komentar saya tersebut diaminkan oleh orang yang ditugaskan mengantarkan saya ke Purworejo.

Mas Saat telah mengajarkan kepada saya bahwa hidup sederhana itu ternyata membahagiakan. Rasa kagum saya semakin menjadi kepada sahabat saya yang bersahaja ini. "*Seharusnya*," batin saya, "*lelaki yang punya utang Rp40 juta tadi meniru gaya hidup insinyur yang bernama lengkap Saat Suharto Amjad ini.*"

Kepada siapa pun yang saya *support*, saya selalu mengajak mereka untuk hidup bersahaja. Bukan bermewah-mewahan, apalagi terlihat keren padahal kere (miskin-papa). Penting kita mananamkan bahwa prestasi jauh lebih baik dibandingkan sekadar kepemilikan materi hanya karena demi gengsi.

Bahaya Promosi Berlebihan

Salah satu cara menjaga keharmonisan rumah tangga adalah “jangan promosi orang lain berlebihan”. Sungguh tak elok apabila sang suami bercerita tentang kehebatan, kelebihan, dan kecantikan wanita lain di depanistrinya. Begitu sebaliknya, sang istri juga harus menjaga diri untuk tidak mengumbar cerita atas keagumannya kepada laki-laki lain di depan suaminya.

Dikisahkan, ada seorang pemuda yang naksir berat kepada seorang wanita yang cantik jelita tetapi terkenal sangat matre. Pemuda ini ingin segera menikahi wanita ini. Untuk menaklukkan hati sang wanita, pemuda ini merendahkan dirinya dan berbicara sangat santun saat menyatakan cintanya kepada wanita ini.

Sang pemuda berkata, “Saya ingin segera menikahimu. Tetapi perlu kamu tahu, saya tidak sekaya teman saya. Mobil saya tidak sebanyak milik teman saya. Rumah saya tidak semewah rumah teman saya. Tabungan saya tidak segendut tabungan teman saya. Perusahaan saya juga tidak sebesar perusahaan teman saya.”

Sang wanita mendengarkan dengan saksama dan penuh semangat. Setelah pemuda selesai bercerita, wanita ini langsung berkata, “Mas, kalau memang kamu benar-benar cinta dan sayang padaku, kenalkan segera aku dengan temanmu.”

Mengasah Diri untuk “Tuli”

Bila selama hidup kita selalu mendengar ucapan orang tanpa punya pendirian, hidup kita akan berantakan. Laku-kanlah sesuatu karena pilihan dan kesadaran Anda, bukan karena “omongan” orang. Sebab, apa pun yang kita lakukan, pasti ada yang memberi komentar, bahkan mungkin caci-an.

Dulu, ketika saya memilih ingin fokus di PNS alias menjadi abdi negara, teman-teman saya banyak yang mencela. Ada yang bilang, “Nggak bakal kaya kamu, kecuali kamu korup.” Tapi saya punya banyak bukti bahwa banyak juga pegawai negeri yang kaya tanpa harus korupsi. Saya tidak tergoda dengan ledekan teman saya. Saya memutuskan keluar atas pilihan dan kesadaran saya.

Saat saya bersama Mas Erie Sudewo dan kawan-kawan berhasil mengembangkan dan memajukan Dompet Dhuafa Republika, ada juga yang berkomentar, “Malu ah, kamu hidup cukup, tapi pakai uang zakat dan sedekah. Itu uang untuk orang miskin.” Saya bertahan dan terus mengembangkan lembaga ini selama 12 tahun. Saya punya alasan, “Kan, ada hak amil (pengelola).” Saya memutuskan keluar atas pilihan dan kesadaran saya.

Ketika orang tahu bahwa saya juga punya beberapa bisnis, ada beberapa yang komentar, “Nggak mungkin bisnis-mu maju kalau nggak suap sana dan suap sini.” Saya pun balik bertanya kepada mereka, “Anda pernah berbisnis?”

Saya menjalani bisnis tanpa harus suap kanan-kiri dan al-hamdulillah bisnisnya tetap berjalan. Bahkan, "haram" hukumnya di perusahaan kami menuap atau menerima suap.

Perusahaan kami sering menang tender tanpa harus memberi "amplop" atau menuap orang-orang di perusahaan atau institusi yang menjadi calon klien. Sampai sekarang saya masih punya beberapa bisnis, bahkan akan terus saya tambah.

Beginu pula saat saya terjun di dunia *training*. Ada juga yang berkomentar, "Insinyur pertanian, kok, jualan abab (omongan)?" Adajuga yang sinis, "Inspirator itu kebanyakan ngomong tapi jarang *action*. Hobinya teriak-teriak di atas panggung." Yang lebih sinis lagi ada yang berkata, "Sok alim, hidupmu belum sempurna saja sudah berani nasi-hatin orang." Padahal, sampai meninggal pun tak ada orang yang sempurna. Hehehe

Saat saya *upload* foto di Twitter bahwa saya menjadi nara sumber Voice of (VOA) America di Washington, DC, ada juga yang komentar, "Bayar berapa, Mas?" Ketika saya jawab, "Nggak bayar, kok," mereka tidak percaya. Bahkan, mereka menambahkan, "Nggak ada makan siang yang gratis, Bro Apalagi VOA itu media bergengsi. Padahal, selama ini, bila saya tampil di media, justru mendapat bayaran, hehehe.



Saat saya menjadi nara sumber di Voice of America di Washington, DC.

Celotehan mereka saya jadikan cambuk untuk terus belajar ilmu pengembangan diri dan memperbanyak amal nyata yang memberi manfaat kepada banyak orang. Saya akan terus berjalan dan melangkah berbagi inspirasi melalui dunia *training*. Termasuk melahirkan *trainer-trainer* yang berkarakter.

Andai semua omongan orang saya dengar, mungkin kehidupan saya tidak sampai pada titik seperti yang saya jalani sekarang. Saya sudah menemukan “karpet merah” saya untuk terus berjalan dan melangkah serta berproses menuju puncak kehidupan terbaik SuksesMulia yang tertinggi.

Hidup terkadang memang perlu “tuli” dari suara-suara negatif yang berseliweran di sekitar kita.

Pantau dan Beri *Feedback*

Pernah bermain layang-layang? Apa yang Anda lakukan agar layang-layang terbang tinggi? Kita harus tahu ilmu tarik dan ulur. Saat kondisi angin sedang kencang, tali layang-layang kita ulur. Saat angin seolah berhenti, layang-layang kita tarik.

Demikian juga dalam melahirkan tokoh atau men-*support* orang, kita harus tahu kapan tarik dan kapan ulur. Tugas utama kita setelah berhasil memberikan arah adalah menjaga keseimbangan. Kita harus sensitif membaca suasana dan kondisi orang yang hendak kita *support*. Kapan kita harus narik dan kapan kita harus ulur.

Kita perlu menjaga keseimbangan antara belajar dan implementasi. Orang yang kita *support* memang perlu di *up-grade* dan ditingkatkan kompetensinya. Doronglah mereka untuk terus belajar dan menguasai kompetensi-kompetensi baru. Namun, jangan biarkan mereka sibuk belajar tanpa implementasi. Dorong mereka segera mengimplementasikan kompetensi barunya untuk menghasilkan *output*.

Dalam bisnis, saya pernah lupa menjaga keseimbangan ini yang berakibat bangkrutnya perusahaan saya. Ketika itu, saya hanya minta karyawan sibuk mengimplementasikan kompetensinya dan sangat sedikit memberikan kesempatan kepada karyawan untuk belajar. Hasilnya? Kinerja perusahaan melorot, kalah bersaing, dan akhirnya bangkrut.

Ibarat gergaji, asahlah, kemudian gunakanlah. Jangan diasah tanpa pernah digunakan dan jangan gunakan terus tanpa pernah diasah.

Hadirkan Mr. Feedback

Ingin cepat maju dan bertumbuh? Undanglah orang yang bersedia memberi nasihat, kritikan, dan saran. Saya menyebutnya Mr. Feedback. Bagi Anda yang tak siap menghadirkan Mr. Feedback, bersiaplah untuk selalu tertinggal dari yang lain. Boleh jadi Anda merasa telah maju, padahal Anda sedang jalan di tempat.

Carilah Mr. Feedback yang “raja tega”. Dia akan berkata apa adanya tentang diri kita. Bahkan, boleh jadi terkadang pernyataan dan pertanyaannya tak enak untuk didengar, menggelisahkan, dan menyakitkan. Namun sadarilah, itu tugas Mr. Feedback.

Siapa yang bisa menjadi Mr. Feedback? *Pertama*, pasangan hidup kita. Dialah yang tahu kehidupan asli kita. Dialah yang tahu siapa sejatinya kita. Oleh karena itu, bergerbiralah saat pasangan hidup Anda memberi nasihat, kritikan, dan saran. Renungkanlah dan temukan jawabannya apabila pasangan hidup Anda tiba-tiba memberi pertanyaan.

Apabila Anda marah saat pasangan hidup Anda berperan sebagai Mr. Feedback, itu pertanda bahwa Anda masih perlu belajar kedewasaan. Anda masih perlu berjuang keras membuang penyakit-penyakit hati. Anda masih perlu

belajar menurunkan ego pribadi. Anda masih perlu mendalami ilmu tentang berumah tangga yang benar dan tepat.

Kedua, soulmate. Dalam menjalani kehidupan, tentu Anda punya sahabat yang sangat baik. Ia banyak tahu tentang diri Anda. Saat bersama, “*chemistry*” Anda berdua nyambung dan asyik untuk diajak ngobrol. Kehidupan Anda berdua sudah seperti saudara, itulah *soulmate*. Jadikan ia Mr. Feedback Anda.

Ketiga, orang yang expert di bidangnya. Tak semua pendapat orang harus Anda dengar, karena itu berpeluang membingungkan. Bertanyalah atau dengarkanlah pendapat orang yang *expert* di bidangnya. Menurut saya, pendapat satu orang *expert* itu mengalahkan pendapat seribu orang yang tak menguasai ilmunya.

Jadikan orang-orang yang *expert* itu bukan hanya sebagai guru, tetapi juga sebagai Mr. Feedback. Perjumpaan beberapa saat dengan *expert* yang bersedia menjadi Mr. Feedback itu akan melesatkan percepatan kehidupan Anda. Segera cari seorang *expert* yang sejalan dengan profesi yang ingin Anda tekuni dan kemudian mendekatlah kepada mereka.

Mr. Feedback akan menjadikan hidup Anda tumbuh semakin cepat. Carilah orang yang ahli di bidang yang Anda tekuni, mintalah penilaian dari mereka. Dengarkan pendapat mereka, kemudian tingkatkan kemampuan Anda.

Hal yang sama lakukanlah kepada orang yang Anda *support*. Mintalah mereka mendapatkan *feedback* dari pasangan hidup dan *soulmate*. Bila perlu, fasilitasi bertemu dengan *expert* baru yang selama ini belum ia kenal.

“Kritik yang cerdas dan tulus boleh jadi menyakitkan. Namun, mereka justru menyelamatkan. Daripada sering mendapat pujian yang bisa jadi itu akan menjerumuskan”

Banyak orang ingin berpikir positif dan memotivasi orang lain dengan cara memberikan pujian. Celakanya, terkadang pujiannya melebihi keadaan yang sesungguhnya. Orang yang menerima pujian akhirnya merasa hebat, padahal faktanya tidak.

Hai orang-orang yang hobinya memuji, ketahuilah Anda memang akan tampak sebagai orang yang baik dan positif, tapi kebaikan Anda sebenarnya semu dan menipu. Mengapa? Karena dia yang memuji kadang menyampaikan sesuatu yang tidak dimiliki oleh orang yang dipuji. Sehingga, orang yang dipuji akan mudah lalai. Dalam jangka panjang, orang yang dipuji berlebihan akan menjadi “orang yang tidak tahu bahwa dirinya tidak tahu”.

Kritik yang cerdas dan tulus boleh jadi menyakitkan. Namun, justru mereka menyelamatkan. Daripada sering dapat pujian yang bisa jadi itu akan menjerumuskan.

Naikkan Level Pergaulan

Orang-orang yang merasa hebat biasanya karena pergaulan terbatas. Salah satu tugas kita adalah mengajak orang yang hendak kita *support* untuk memperluas pergaulan ke “kelas” yang lebih tinggi. Dengan cara ini, banyak keuntungan yang kita peroleh. Orang yang kita *support* menjadi semakin percaya diri. Mereka juga menjadi sadar bahwa “di atas langit tetap ada langit”. Dengan cara ini semangatnya tetap terjaga dan kerendahhatiannya terpelihara.

Ajak orang yang Anda hendak munculkan bergabung dengan komunitas yang berkelas. Istilah sahabat saya, Among Kurnia Ebo, “Bergaullah dengan macan bila Anda ingin cepat kuat.” Saat berada di komunitas, jadilah orang yang aktif memajukan komunitas, bukan sekadar tercatat sebagai *member*.

Pengalaman saya, ada beberapa orang yang *shock* ketika saya ajak ke level pergaulan yang lebih tinggi. Saya sering berkata kepada mereka, “Jangan silau dengan nama besar. Jangan mudah terpesona.” Kalau kepada orang Jawa, saya bilang, “*Ojo gumunan*.”

Ayo, Gaul agar Tidak Memalukan

Alkitab, seorang dari kampung yang tidak mengikuti perkembangan musik ingin mengikuti acara audisi salah satu stasiun TV. Ia ingin jadi penyanyi, tetapi tidak tahu tren perkembangan musik. Saat seleksi, dia ditanya, “Apakah Anda bisa menyanyikan



nasyid?” Dengan mantap lelaki dari kampung ini menjawab, “Sangat bisa, dan itu lagu favorit saya.”

Maka, sang penguji langsung berkata, “Coba nyanyikan nasyid yang paling Anda kuasai.”

Dengan sumringah lelaki itu langsung bernyanyi, “Begini nasyid ... jadi bujangan. Ke mana-mana asalkan suka tiada orang yang melarang.”

Ayo, jangan senyum-senyum, teruskan beraktivitas sambil menyanyikan lagu, “Ooo ya nasyid ... ya nasyid ... mengapa begini. Baru pertama bercinta sudah menderita” Hehehe

Mendoakan

Guru kehidupan saya pernah berkata, “Doakanlah orang lain bila doamu ingin cepat dikabulkan.” Pesan ini terus saya ingat dan saya praktikkan. Mendoakan orang lain menjadi kebiasaan yang mendarah daging dalam hidup saya. Hasilnya? Saya merasa hampir semua doa saya dikabulkan. Pastikan salah satu yang didoakan adalah orang yang Anda siapkan menjadi bintang.

Itulah alasan mengapa saya menawarkan titip doa di Tanah Suci melalui JamilAzzaini.com setiap saya umrah awal tahun sejak 2014. Pada awal 2014, satu per satu titipan doa itu saya baca dan saya kelompokkan agar mudah saat mendoakannya. Sejak pagi sebelum berangkat ke ban-

dara, selama 3 jam saya baca saksama titipan doa itu. Karena belum tuntas, akhirnya saya lanjutkan di bandara dan saat penerbangan Jakarta-Doha.

Sebanyak 1.111 komentar, tuntas terbaca dalam pesawat Qatar Airways. Apabila ada orang yang mencantumkan titipan doa lebih dari satu, saya hanya pilih satu yang menurut saya lebih prioritas. Misalnya, ada yang titip didoakan lulus S-3 dan ingin punya anak. Maka, saya pilih punya anak karena usia orang tersebut sudah 39 tahun.

Permintaan doanya sangat bervariasi, ada yang hanya ingin berjumpa dengan saya atau ikut Wanna Be Trainer (WBT) hingga ada yang ingin jadi triliuner dan presiden. Tetapi, permintaan yang paling banyak adalah ingin pergi ke Tanah Suci, menikah, dan ingin hidup semakin Sukses-Mulia, baik dalam bisnis maupun karier. Ada pula yang ingin punya keturunan karena sudah belasan tahun menikah belum dikaruniai anak. Bahkan, ada yang ingin punya anak kembar.

Saya juga senang karena tokoh muda asal Jogjakarta, Hanafi Rais, putra Pak Amien Rais, ikut titip doa. Saya juga turut bahagia karena yang ingin menjadi *trainer* dan penulis buku semakin banyak. Selain itu, ternyata banyak anak muda yang semakin sayang dan ingin membahagiakan orangtuanya, banyak pula yang ingin berhasil dalam studi, baik di dalam maupun luar negeri.

Pada awal 2015, saya juga membawa titipan doa dari 400-an orang saat menunaikan ibadah umrah. Di depan

Ka'bah, satu per satu doa titipan itu saya lantunkan. Perlu tiga kali waktu untuk menuntaskan doa titipan itu.

Doa dari Tempat Terbaik

Berdoa dengan mengajukan proposal hidup, di mana pun baik. Namun, berdoa di Tanah Suci itu kekuatan atau ener-

ginya terasa lebih dahsyat dibandingkan dengan di tempat lain. Menurut pengalaman saya, proposal hidup yang saya ajukan di Tanah Suci terwujud lebih cepat dari target waktu yang saya tetapkan.

Selain itu, di Tanah Suci memang ada tempat-tempat yang dimuliakan oleh Allah. Di Madinah ada Masjid Nabawi, siapa yang shalat di masjid itu pahalanya seribu kali lipat dibandingkan dengan masjid di negara mana pun. Di Masjid Nabawi ada Raudhah, tempat yang makbul untuk berdoa. Di masjid ini pula terdapat makam Nabi Muhammad Saw. dan dua sahabat terbaiknya, Abu Bakar dan Umar.

Sedangkan di Makkah ada Masjidil Haram, siapa pun yang shalat di masjid itu pahalanya 100 ribu



Saya senang berdoa di sini, baik berdoa untuk diri sendiri maupun untuk orang lain.

kali lipat dibandingkan dengan masjid lain, kecuali Masjid Nabawi dan Masjidil Aqsha di Palestina. Di masjid ini, banyak tempat yang mustajab untuk berdoa.

Di tempat-tempat makbulnya doa itulah saya akan mengajukan proposal hidup saya kepada Allah Swt.

Perjelas Doa Anda ☺

Saya yakin dengan kekuatan doa. Baik doa itu dikabulkan atau tidak, bagi saya semua pasti ada pengaruhnya dalam hidup saya. Dia, Yang Maha Pencipta, juga semakin senang bila kita lebih sering meminta kepada-Nya.

Saya sangat banyak meminta kepada-Nya. Sebagian besar yang saya minta dikabulkan-Nya. Sejak SMP-SMA, selama enam tahun saya berdoa agar diterima kuliah di IPB. Alhamdulillah, dikabulkan. Ketika pergi ke Tanah Suci, saya berdoa agar buku-buku saya *bestseller*, itu pun terkabul. Bahkan, buku saya bukan hanya laris di Indonesia, tapi juga dicetak di Malaysia.

Saya pernah mendapat pelajaran dari Prof. Didin Hafidhuddin tentang penggunaan kalimat yang tepat dalam berdoa. Sebe-



lumnya saya selalu berdoa, "Ya Allah, cukupkanlah rezeki yang halal dan berkah bagi kami, keluarga kami, dan orang-orang yang mencintai-Mu." Kata Prof. Didin, "Bila kamu berdoa dengan kalimat seperti itu, rezekimu hanya dicukupkan dan tidak dilebihkan. Berdoalah dengan kalimat luaskanlah atau lapangkanlah rezekiku." Sejak saat itu saya mengubah kalimat dalam doa sesuai anjuran Prof. Didin. Hasilnya? Luar biasa, doa itu bekerja dalam kehidupan saya.

Berkaitan dengan doa, saya juga teringat dengan teman saya seorang perempuan. Usianya menjelang 30 tahun belum menikah. Maka, atas anjuran banyak orang ia pergi ke Tanah Suci. Di sana ia berdoa dan meminta kepada-Nya agar diberi suami yang tepat bagi dirinya. Bukan hanya itu, ia pun menyebut ciri-ciri suami yang diminta. Tak lebih dari satu tahun setelah pulang dari Tanah Suci, ia pun menikah.

Sekarang ia sudah dikaruniai anak. Saya pun bersahabat baik dengan suaminya. Ketika suatu saat kami bertemu dan berdiskusi tentang kekuatan doa, ia bercerita tentang dikabulkannya doa meminta suami ketika di Tanah Suci. Saya bertanya, "Apakah ciri-ciri suami yang kamu minta, dikabulkan oleh-Nya?" Dia langsung menjawab, "Semua dikabulkan, Mas. Hanya waktu itu saya lupa meminta satu hal." "Apa itu?" tanya saya. Segera ia menjawab, "Saya lupa minta suami yang ganteng" []



BAB 7

Strategi Skala Prioritas

Saya berusaha untuk bekerja dengan skala prioritas. Di depan kita, banyak sekali pekerjaan, tetapi waktu yang tersedia hanya 24 jam. Mereka yang menang bukanlah mereka yang mengerjakan semua hal.

Para pemenang adalah mereka yang mengerjakan pekerjaan-pekerjaan yang memberikan hasil terbesar. Bukan hanya itu, ia juga mengerjakan pekerjaan-pekerjaan yang paling berharga dalam hidupnya. Gabungkan kedua hal tersebut, maka Anda akan menikmati persaingan sehat antarorang yang satu profesi dengan Anda.

Saat Anda menganggap bahwa pekerjaan itu berharga, Anda sudah merasa tidak bekerja karena itu adalah jalan hidup Anda. Anda merasa senang karena Anda merasa berkontribusi untuk dunia. Orang-orang yang bekerja hanya karena mencari penghasilan, pelan tetapi pasti akan tersingkir dari persaingan. Mereka kalah dengan orang-orang yang bekerja karena merasa bahwa pekerjaannya itu sangat berharga bagi hidupnya.



Say per Do

Hidup ini kombinasi antara apa yang kita katakan (*Say*) dengan apa yang kita kerjakan (*Do*). *Say* per *Do* yang baik adalah yang seimbang. Jangan terlalu banyak *Say* tetapi miskin *Do*. Apalagi *Say* sesuatu yang tidak kita lakukan, dalam jangka panjang, itu bisa merusak integritas dan nama baik.

Jangan juga hanya *Do* tapi tidak mau *Say* tentang ide, gagasan, dan kebaikan. Sebab, orang-orang cerdas dan pengukir sejarah, mereka juga *Say* kepada banyak orang. Yang mereka *Say* adalah ide, gagasan, dan kebaikan, bukan gosip apalagi celaan.

Yang terbaik adalah *Do* apa yang kita *Say*. Kalau menurut Bill Gates, *Do* apa yang kamu suka dan jadikan itu bisnis. Kalau menurut saya, *Do* apa yang dicintai Allah dan jadikan itu kebiasaan.

Apa-apa yang dicintai Allah belum tentu menghasilkan uang. Tetapi yakinlah, bila kita *Do*, pasti ada hasilnya, baik itu berupa pahala, rasa tenang, banyak teman, kebahagiaan, keharmonisan, dan banyak kebaikan lainnya.

Jangan lupa, bila kita sudah *Do*, segeralah *Say* kepada banyak orang agar kebaikan itu menular. Fokus pada *Do* dan tidak mau *Say* itu namanya egois. Kebaikan, kok, dilakukan sendiri, ajak-ajak, dong. Sementara fokus pada *Say* dan tidak mau *Do* itu artinya tukang kibul, oportunistis, dan benalu dalam kehidupan.

Jadi, saat diperlukan *Say, say-lah*. Dan saat diperlukan *Do, do-lah*. *Say* per *Do* dalam kehidupan perlu proporsional dalam takaran yang wajar. Akur?

Kalau saya hanya *Say* tanpa *Do*, Anda tidak akan percaya kepada saya. Dengan kata lain, saya menipu Anda, dan tidak punya integritas. Maka, apa yang saya *Say* dalam buku ini, sebagian besar sudah saya *Do* dalam kehidupan sehari-hari. Saya menyusun 3 program memberikan panggung kepada sekelompok orang yang menawarkan diri untuk saya bantu naik ke panggung menjadi orang-orang terhormat. Mungkin, di dalam program ini Anda mau menjadi salah satu dari mereka yang ingin naik panggung, siapa tahu.

Saya semakin mengerti mengapa Allah Swt. membenci orang yang hanya pandai berkata tapi tak pandai berbuat. Manusia seperti ini saya sebut manusia wacana. Indah tutur katanya, tetapi buruk kerja dan perilakunya. Manusia wacana terlihat hebat, tetapi aslinya tak layak dijadikan teladan.

Banyak manusia wacana di sekitar kita. Saya pernah sedikit jatuh hati kepada salah satu pemilik *event organizer* (EO). Saat ngobrol dengan saya, ia menuturkan prinsip-prinsip hidupnya yang luar biasa. Ia juga bercerita tentang berbagai kebaikan yang sudah ia lakukan karena sejalan dengan visi hidupnya. Tetapi ia tak membayar kewajibannya kepada saya. Hehehe... Ini contoh manusia wacana.



Orang yang sering menawarkan janji-janji kepada calon pelanggannya, tetapi setelah itu pelanggannya tidak mendapatkan apa yang ia janjikan. Ini juga saya sebut manusia wacana. Orangtua yang melarang anaknya merokok, padahal ia perokok berat, ini pun termasuk manusia wacana.

Seorang *trainer* yang sering mendorong para peserta *training* membuat visi atau impian hidup, padahal ia sendiri bingung apa impian hidupnya, ini juga manusia wacana. Para politisi yang mengklaim berjuang untuk rakyat hanya untuk menarik simpati pemilihnya juga termasuk manusia wacana. Manusia wacana itu tak tahu malu. Ia merasa baik, padahal faktanya tidak. Manusia wacana itu seperti balon, terlihat besar padahal kosong. Tentu Anda tak mau menjadi seperti balon.

Tidak 100 Persen Sama dengan Nol

Salah satu nasihat para guru bisnis yang terkenal adalah, “Tidak 100 persen itu sama dengan nol.”

Contohnya, sudah puasa sejak shubuh tetapi lima menit sebelum maghrib ia membatalkan puasanya, orang itu dianggap tidak berpuasa. Padahal, ia sudah melakukannya berjam-jam dan hanya kurang lima menit. Artinya, tidak total 100 persen dianggap nol.

Begini pula bila kita bekerja atau berbisnis. Kerahkan semua kemampuan hingga 100 persen, jangan tanggung sebab nanti



hasilnya bisa nol. Jangan sampai kita melakukan banyak kegiatan tetapi tak ada yang tuntas. Lebih baik sedikit tetapi semuanya tuntas. Apalagi banyak ngomong tapi *action*-nya nol.

Untuk memperkuat pernyataan bahwa tidak 100 persen sama dengan nol bisa dilihat dari proses ibadah shalat. Apabila Anda sudah ikuti semua gerakan secara sempurna, tetapi saat duduk tahiyyat akhir sebelum salam Anda sudah batal, shalat Anda dianggap tidak sah alias nol.

Ngomong-ngomong shalat, dikisahkan ada seorang suami yang sedang belajar untuk rajin shalat Tarawih di masjid. Suatu ketika istrinya tidak ikut ke masjid. Maka, untuk memudahkan komunikasi, sang suami membawa *handphone*. Kebetulan malam itu bacaan surah imam di dalam shalat Tarawih-nya panjang-panjang sehingga shalatnya lama.

Sang istri yang merasa kesepian di rumah akhirnya menelepon sang suami. "Mas, kok, shalatnya lama banget, sih?" Dengan entengnya, dari balik telepon, sang suami menjawab, "Ini sudah mau selesai, kok, sudah rakaat terakhir. Sekarang saya sedang tahiyyat akhir, tinggal salam." Hehehe.

Panggung yang Saya Siapkan

Salah satu hobi saya sejak mahasiswa adalah "mengader" orang. Dulu ketika kuliah di Institut Pertanian Bogor (IPB) yang dikader adalah adik kelas. Ada yang jadi, ada yang



tidak berkembang. Tapi hobi itu sungguh menyenangkan. Pernah mencari adik kelas yang mau dikader, tetapi tidak ada yang mau, akhirnya saya dan kawan-kawan cari ke Sekolah Menengah Analisis Kimia Bogor (SMAKBO). Lumayan dapat beberapa siswa. Salah satunya adalah Teguh Wibawanto.

Hubungan dengan lelaki kelahiran Palembang, 29 Januari 1974, ini terputus saat ia kuliah di Universitas Indonesia. Namun, saat beliau membangun bisnis, hubungan kami kembali tersambung. Ketika itu, tepatnya 1999, saya mempertemukan ia dengan salah satu pemodal. Sang pemilik modal juga merelakan rumahnya di daerah Ancol untuk dijadikan kantor bisnisnya. Akhirnya, lelaki yang juga lulusan PPM School of Management ini dengan leluasa mengembangkan bisnisnya melalui bendera PT HYDRO Water Technology.

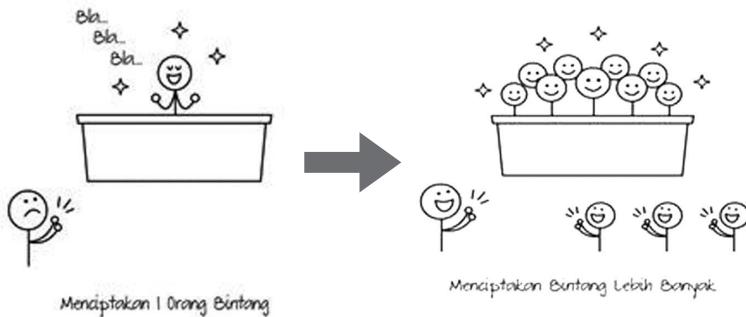
PT HYDRO Water Technology adalah perusahaan yang bergerak di bidang penjernihan air. Perusahaan ini berdiri sejak 1999. Produk HYDRO Water Technology mencakup produk penjernih air rumah tangga, alat reverse osmosis siap minum, kebutuhan industri dan kesehatan, hingga pengolahan limbah. Seiring dengan semakin ber-



kembangnya permintaan pasar, PT HYDRO Water Technology kini telah memiliki 2 kantor cabang di Jakarta dan Bekasi serta 11 outlet di wilayah Jabodetabek. Untuk lebih jelasnya, silakan lihat www.hydro.co.id.

Saya sangat senang karena selain sibuk bisnis, Teguh Wibawanto juga sibuk berbagi ilmu, khususnya kepada para pengusaha yang menjadi *member* Komunitas Tangan Di Atas (TDA). Ia kini menjabat sebagai salah satu direktur di komunitas tersebut.

Ada ratusan Teguh yang Allah Swt. telah pertemukan dengan saya. Kini saya ingin hasilnya lebih massal dan memberikan kontribusi positif bagi perkembangan negeri ini. Didukung oleh teman-teman, saya mengembangkan beberapa aktivitas yang saya yakini hasilnya lebih optimal.





Jenius Lokal – Menjadi Pengungkit Keberhasilan Talenta Lokal

Kita lahir, besar, tumbuh, dan mencari makan di Indonesia. Sepatutnya kita berkontribusi untuk negeri ini melalui berbagai kebaikan yang bisa kita lakukan. Ada banyak kebaikan yang bisa kita lakukan untuk turut berperan membangun negeri ini, mulai dari yang sederhana hingga hal yang strategis. Mari kita berbuat, meski itu kecil, meski itu sederhana, karena boleh jadi perubahan besar tak akan terjadi tanpa dimulai dari sesuatu yang kecil.

Melalui Komunitas SuksesMulia yang dibentuk oleh kami *founder* Kubik, meluncurkan program Jenius Lokal. Sebuah program pengembangan kapasitas talenta lokal dari berbagai daerah untuk menghasilkan karya yang bernilai manfaat tinggi bagi masyarakat dengan bertumpu pada budaya lokal setempat. Kami ingin, Jenius Lokal ini menjadi salah satu kekuatan membangun negeri sehingga kita tidak kehilangan identitas orisinal bangsa ini.

Tahap awal dari program ini adalah mengumpulkan ide, visi, atau *project* yang siap diimplementasikan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat dalam berbagai aspek ekonomi, pendidikan, kesehatan, seni budaya, pemerintahan atau sektor sosial, dan lainnya. Kami mengajak berbagai pihak untuk menginformasikan dan mengusulkan ide atau gagasan yang berbasis pada jenius lokal untuk kemudian dikembangkan menjadi suatu kekuatan yang bisa terus dikembangkan.

Usulan yang terpilih berhak mendapatkan dukungan dari kami untuk diwujudkan menjadi nyata melalui “Local Genius Ecosystem” selama 1 tahun yang berupa: (1) Pembekalan (*Local Genius Bootcamp*), (2) Pendampingan (*Coach, Mentor, Management*), (3) *Seed Capital*, (4) Dukungan Kekuatan Lokal, dan (5) *Knowledge Management*.

Kami berharap, dari program ini akan lahir bibit-bibit pembaharu Indonesia yang bersedia berpeluh mengembangkan takdir sebagai bangsa yang besar. Info lebih lanjut dapat menghubungi Imaduddin Shobir di 0217813030 atau 08557200485. Info lebih lanjut klik: www.JeniusLokal.com.

Senang apabila Anda ikut menyebarkan informasi ini melalui berbagai media, seperti milis, blog, *website*, FB, Twitter, dan lain-lain. Semoga kiprah kita ini bisa berkontribusi untuk perbaikan negeri yang kita cintai ini. Bukan waktunya lagi kita memperbanyak hujatan, saatnya kita memperbanyak tindakan kebaikan. Menyebarkan informasi ini juga termasuk tindakan kebaikan. Silakan sebarkan agar lebih banyak peluang kebaikan bisa kita tularkan.

Contoh para Pengembang Jenius Lokal

Sejak saya dan teman-teman berkomitmen ingin mengembangkan jenius lokal dan talenta lokal, kami akhirnya banyak belajar dengan para pendahulu saya. Dari mereka kami dapat keyakinan bahwa kami bisa berbuat sesuatu un-



tuk negeri ini. Dua orang di antaranya saya tampilkan profil ringkasnya.

Goris Mustaqim dari Garut



Goris mendorong para pemuda di daerahnya untuk tetap tinggal di Garut dan bersama-sama memajukan kota tersebut. Tidak hanya di Garut, Goris kemudian juga aktif menjadi pembicara kewirausahaan di tingkat nasional maupun internasional. Ia pun dikenal sebagai

sosok anak muda yang giat menularkan semangat kewirausahaan kepada generasi muda.

Goris Mustaqim adalah seorang *entrepreneur* muda yang juga dikenal sebagai *social entrepreneur*. Pria asli Garut, kelahiran 14 Maret, ini mendirikan Asgar Muda pada 2006, yang bertujuan mendorong para pemuda setempat untuk terlibat dalam bidang organisasi pengembangan komunitas dan potensi daerah.

Jiwa *entrepreneur* yang tinggi dan komitmennya pada pengembangan daerah mengantarnya ke Amerika Serikat untuk bertemu Presiden Barack Obama. Goris terbang ke negeri Paman Sam bersama pengusaha top Indonesia untuk menghadiri acara Presidential Summit on Entrepreneurship 2010. “Ada 10 orang (yang diundang-red). Ada Pak Ciputra, Putera Sampoerna, dan Sandiaga Uno,” tutur-

nya. Ia merupakan peserta termuda, tidak hanya dari Indonesia tetapi dari seluruh undangan yang datang dari berbagai negara.

Aktivitas utama Goris adalah menjalankan perusahaan IT bersama kawan-kawan almamaternya di ITB, di bawah naungan PT Resultan Nusantara serta Asgar (Asli Garut) Muda. Pusat aktivitas yang berbeda tempat membuatnya bolak-balik Jakarta-Garut setiap minggunya.

“Saya bergaul dengan siapa saja. Saya bergaul dengan tukang gorengan, satpam, menteri, dirut BUMN. Bergaul dengan siapa saja. Jadi, punya jaringan atau *networking* yang bagus,” katanya memberi tips kesuksesannya.

Kesuksesannya tidak diraihnya secara instan. Hambatan modal yang kerap menjadi dinding orang untuk berusaha diruntuhkannya dengan ide kreatif dan relasi yang luas. “Yang penting punya ide kreatif. Itu yang kita jual. Lalu, saya tawarkan ke orang-orang yang saya kenal sampai ada yang tertarik, lalu menjadi investor,” ujarnya.

Di Garut, Goris dan kawan-kawan melakukan pembinaan dan pendampingan terhadap pengrajin akar wangi, dari pencarian bahan bakar alternatif hingga pemasaran. Mereka juga mencari investor, memanfaatan bahan mentah, memasarkan dan memanfaatkan limbah akar wangi. Usai diambil minyaknya, akar wangi dapat digunakan untuk berbagai macam jenis kerajinan dan suvenir.



Tak berhenti sampai di situ, bersama dengan Asgar Muda, Goris juga aktif di bidang pendidikan, berupa pemberian beasiswa kepada keluarga tak mampu dan membida-ni lahirnya koperasi BMT. Tak hanya di Garut, pria bungsu dari 5 bersaudara ini sudah menularkan visinya ke daerah-daerah lain.

Andri Wahyudin: Penggerak Komunitas Kapuk

Orang hebat di sekitar kita banyak. Mereka biasanya memiliki nyali yang tinggi dan selalu punya ide-ide segar serta memikirkan kehidupan banyak orang. Salah satunya adalah Andri Wahyudin. Dialah penggerak “Komunitas Kapuk”.

Bagi Anda yang tinggal di Ibu Kota tentu tahu bahwa Kapuk Muara, Penjaringan, Jakarta Utara, adalah kawasan langganan banjir di Jakarta. Karenanya, sebagian warga di lokasi itu menyesuaikan diri dengan membuat rumah panggung agar tak terkena banjir.

Karena kepentingan pembangunan, daerah di sekitar Kapuk Muara yang dulunya banyak kebun menjadi semacam danau buatan. Lama-kelamaan tempat itu menjadi tempat pembuangan sampah. Kampung menjadi kumuh dan kotor. Melihat kondisi itu, dari sekelompok anak muda tercetus ide untuk membersihkan genangan air dari sampah.

Pada 2007 muncul ide membudidayakan lele di atas lahan yang tergenang itu. Penggeraknya adalah Andri Wahyudin. “Setelah ada budi daya lele, masyarakat segan untuk

membuang sampah ke dalam air lagi. Sampah penduduk ditampung di bak sampah di pinggir kolam. Ada warga yang bertugas mengangkutnya," jelas Andri saat berjumpa saya di Semarang beberapa waktu yang lalu.

Tahun pertama masih merugi, dua tahun berikutnya mulailah keuntungan didapat. Mereka mulai menemukan formula yang tepat untuk membudidayakan ikan lele di atas genangan-genangan air itu. Yang mereka pilih adalah sistem jaring apung atau waring yang diperoleh dari Kementerian Kelautan dan Perikanan (KKP).

Sekarang, berton-ton lele bisa dihasilkan dari tempat ini. Untuk menjamin rutinitas produksi, panennya pun bisa diatur dan direncanakan. Lingkungan yang dulu kumuh menjadi bersih, masyarakat bisa berswadana membangun jembatan dan jalan kecil di kampung. Kini mereka memiliki koperasi dan kelompok budi daya perikanan berbadan hukum. Dan berbagai produk turunan dari lele terus diujicobakan. Kampung ini telah menjadi kampung lele.

Budi daya lele telah mengantar mereka membangun kampung menjadi lebih hidup. Bank sampah didirikan, be-



Andri Wahyudin, penggerak "Komunitas Kapuk", memperlihatkan lele hasil budi daya di Kapuk Muara, Kelurahan Penjaringan, Jakarta Utara. (Feri Latief/National Geographic)



gitu juga pendidikan anak di bawah lima tahun. Inovasi terus berlanjut, sekarang merambah ke komunitas kawasan. Mereka mulai memikirkan mangrove yang ada di pinggir pantai. Kampung menjadi lebih hidup, kebersamaan dan semangat masyarakat semakin meningkat. Banjir yang dulunya musibah, sekarang menjadi berkah.

Andri Wahyudin adalah salah satu contoh penggerak jenius lokal. Ia bisa menyulap lingkungan tempat tinggalnya menjadi sesuatu yang bernilai, punya arti, menambah penghasilan warga, mendorong kebersamaan warga, dan manfaat lain yang tak cukup untuk dituliskan di buku ini.



Training pembekalan bagi para jenius lokal.

Komunitas SuksesMulia

Program Jenius Lokal didukung sepenuhnya oleh Komunitas SuksesMulia. Apa itu? Komunitas SuksesMulia adalah sebuah wadah bagi para alumni pelatihan SuksesMulia untuk berinteraksi, membangun jejaring, berbagi ilmu dan pengalaman, dan memberi dukungan kepada sesama alumni, serta memberikan kontribusi positif kepada masyarakat sekitar. Aktivitas alumni dilakukan baik secara *online* melalui internet *social media* yang kami desain khusus, maupun secara langsung melalui berbagai aktivitas yang dilenggarakan sepanjang tahun.

Untuk membantu para alumni mengaplikasikan materi pelatihan serta menjaga perubahan positif yang terjadi, Kubik menyediakan alat bantu yang dihadirkan secara *online*, sehingga dapat digunakan di mana pun dan kapan pun. Dari me-*refresh* materi pelatihan, berkonsultasi dengan para pelatih, hingga melakukan *tracking* terhadap perkembangan dirinya, para alumni akan mampu melakukan peningkatan kapasitas diri secara tak terbatas, sehingga apa yang ia inginkan dalam hidup dan kariernya dapat tercapai.

Survei Asian Development Bank (ADB) pada akhir 2010 menunjukkan bahwa 136,2 juta jiwa rakyat Indonesia tergolong miskin. Jumlah yang sangat besar untuk digarap oleh sekelompok orang atau organisasi atau bahkan pemerintah sekalipun. Tetapi, itu semua menjadi mungkin dan



bisa dilakukan jika masyarakat yang berada pada golongan menengah ke atas turut membantu. Mereka adalah kelompok masyarakat yang telah menikmati kesuksesan dan memiliki energi yang besar serta idealisme tinggi untuk membantu sesama. Gerakan SuksesMulia memanfaatkan kekuatan golongan ini, menyinergikan ketertarikan dan kemampuan mereka dengan program-program (aktivitas) sosial yang cerdas dan berdampak besar.

Konsep gerakan ini adalah *crowd sourcing*. Setiap orang/unsur dapat bergabung dengan gerakan ini, baik pengusaha, profesional, *corporate*, individu, komunitas, ataupun kelompok sosial yang telah meraih kesuksesan dan kemuliaan. SUKSES ditandai dengan pencapaian 4-TA: HARTA, TAKHTA, KATA, CINTA, sedangkan MULIA ditandai dengan kesediaan untuk menggunakan 4-TA tersebut sebagai sumber manfaat untuk orang lain. Kami percaya, ketika seseorang meraih SUKSES dan MULIA pada saat yang sama, ia akan menikmati kehidupan TERBAIKnya.

Green Leaders – Melahirkan *Leaders* Melalui Pohon

Green Leaders ini adalah aksi yang saya bangun untuk memberikan panggung bagi individu, keluarga, kumpulan orang, perusahaan yang mau memberikan panggung kepada masyarakat desa sehingga lebih maju secara perekonomian dan kehidupan. *Full support* bisa lewat menjadi relawan (cinta), modal (harta), pemberi referensi (takhta), inspirator (kata).

Saat saya kecil, orangtua saya berkata, "Indonesia itu negeri yang gemah ripah loh jinawi," alias negeri yang subur, kaya, dan makmur. Dengan pesan yang senada, saat saya kuliah, dosen di kampus IPB berkata, "Indonesia negara yang kaya raya. Di bawah bumi ada minyak, di atas bumi ada minyak goreng (sawit)."



Namun, sudah sekian lama Indonesia merdeka, yang hidup di bawah garis kemiskinan jumlahnya masih begitu besar. Apabila menggunakan standar Bank Dunia, yang miskin jumlahnya lebih dari 100 juta jiwa. Orang miskin dan anak telantar yang seharusnya dipelihara negara tetap saja harus berjuang sendiri untuk mempertahankan hidupnya.

Ah, mengeluh dan mengutuk keadaan tidak akan menyelesaikan masalah. Orang bijak berkata, "Lebih baik menyalaikan lilin daripada mengutuk kegelapan." Mari, kita bahu-membahu membuat Indonesia berdaya.

"Miskin bukanlah pilihan. Kemiskinan boleh jadi karena minimnya akses dengan orang-orang yang tepat. Ayo, berdayakan orang miskin dengan memberi banyak akses dan peluang kepada mereka."



Programnya adalah melalui pemberian bibit tanaman kepada masyarakat dan pemanfaatan lahan untuk dikelola secara profesional dan bersama disertai pendampingan intensif selama 5 tahun. Dalam bahasa Inggris-nya **Go Green, Economic Growth & Character Building**

Apa yang akan Anda dapatkan bila Anda berpartisipasi dalam program ini?

a. Menyumbang bagi Dunia

- 1 pohon mampu menyerap 10 kg CO₂ per tahun.
- Rata-rata 1 penduduk Indonesia memproduksi 1,7 ton CO₂ per tahun.
- Indonesia memproduksi 740 juta ton CO₂ per tahun.
- Banjir dan tanah longsor merupakan bencana dengan frekuensi dan korban terbanyak sepanjang sejarah Indonesia.
- Polusi dan kekurangan air bersih adalah masalah terbesar yang ingin ditanggulangi dunia. Maka, setiap 100 juta pohon bisa menghijaukan 48.000 hektar dan menyerap air hingga 100 miliar galon per tahun untuk mencegah banjir.
- Maka, manfaat bila menanam pohon ini akan membantu produksi oksigen dan pelestarian alam.

b. Penghasilan bagi Penduduk Desa

Bibit pohon serta sayuran yang ditanam akan diberikan kepada warga desa setempat. Pohon diberikan untuk

pintu masuk agar kita bisa berinteraksi dengan masyarakat. Setelah itu, mereka akan didampingi oleh para *leader* yang sudah kami siapkan untuk mengembangkan desa. Bibit pohon yang dipilih adalah yang bisa dipanen selama 5 tahun. Sembari menunggu panen, para petani yang terlibat akan diberi bekal untuk mendapatkan pemasukan secara harian, bulanan, dan musiman.

Dengan program ini diharapkan penghasilan masyarakat mengalami lompatan sekaligus memutus rantai kemiskinan bagi mereka yang terlibat dalam program ini. Doakan kami bisa mewujudkannya, dukungan Anda sangat kami harapkan.

c. *Character Building*

Pembinaan dari para *leader* secara intensif akan membantu pembentukan *character building* bagi mereka yang terlibat dalam program ini. Nilai-nilai luhur yang ada di masyarakat kita pertahankan. Introduksi pemikiran baru yang lebih *fresh*, mencerdaskan, dan memberdayakan juga akan selalu disuntikkan dengan tetap memperhatikan latar belakang sosial budaya dan kebiasaan mereka.

d. *Manfaat sosial*

Banyak kegiatan sosial yang tercipta dengan gerakan ini, di antaranya adalah semangat gotong royong mem-



bangun desa, serta menurunkan tingkat pengangguran yang banyak berakibat pada permasalahan sosial.

Akademi Trainer – Melahirkan *Trainer* Berkarakter

Melalui Akademi Trainer dan Trainer Laris, saya ingin mendukung lahirnya *trainer-trainer* berkarakter yang kelak mampu menginspirasi Indonesia. Program yang saya tekuni sejak 2008 ini sudah melahirkan banyak *trainer* berkelas. Bahkan, sudah ada yang keliling dunia untuk memberikan inspirasi. Selain ada pertemuan intensif dan terbatas, kami juga punya pertemuan rutin dalam skala besar. Untuk memfasilitasi para *trainer* terus tumbuh dan mengembangkan idenya, kami siapkan wadah komunitas *online* www.TrainerLaris.com.

Ada tugas-tugas khusus yang kami berikan kepada para alumni Akademi Trainer agar mereka naik level. Mereka berkembang bukan hanya karena program yang kami buat, tetapi ada sinergi di antara para alumni untuk saling menguatkan. Saya juga sangat senang kepada para alumni Akademi Trainer. Dari satu kebaikan, yakni pertemuan mereka di Akademi Trainer, kini banyak kolaborasi yang mereka jalankan. Dari mengadakan *training* bersama, saling mendukung bisnis atau kegiatan di antara mereka, bertukar ilmu dan pengalaman, hingga mencari jodoh. Ternyata satu kebaikan berbuah banyak kebaikan.



Untuk melahirkan *trainer* yang berkarakter, saya mendapat *support* penuh dari Kubik Training melalui program Tempa. TEMPA (Trainers Mentoring Program) adalah program bimbingan berkelanjutan untuk membantu para *trainer* dalam mendesain merek diri, menciptakan modul *masterpiece*, memoles kemampuan *delivery*, dan membangun strategi pemasaran, hingga akhirnya mampu tampil berkelas di atas kebanyakan *trainer* lainnya.

Ribuan *trainer* lahir setiap tahunnya di Indonesia, tetapi hanya sedikit yang mampu keluar dari fase *survival* dan berhasil memiliki *brand* kuat yang bernilai jual tinggi. Mereka tenggelam di tengah *CROWDS* (kerumunan). *CROWDS* itu bising, bagaimana mungkin pesan Anda bisa terdengar kuat? *CROWDS* itu ibarat lautan merah, bagaimana mungkin



Anda bisa menciptakan nilai jual tinggi? Saatnya Anda keluar dari kerumunan. *RISE ABOVE THE CROWDS*. Ciptakan *masterpiece* Anda. Bangun *brand* Anda. Tampilkan kehebatan diri Anda.

Tahfidz for Leader & Entrepreneur

Saya bukanlah ustاد, bacaan Al-Quran saya juga masih sangat kacau, apalagi pemahaman saya akan isi kandungannya. Namun, saya ingin melahirkan para penghafal Al-Quran yang siap menjadi pemimpin masa depan. Program ini baru diluncurkan pada 2014. Saat ini prosesnya masih terus berlangsung, jumlah kader yang terlibat pun masih bisa dihitung dengan jari tangan dan kaki.

Selain itu, ada juga program yang kami rancang, mereka para penghafal Al-Quran, kelak menjadi pengusaha-pengusaha besar di Indonesia. Program ini sudah berjalan sejak 2000 dan kini telah lahir banyak pengusaha dari program ini.

Saat ini, banyak metode yang digunakan untuk hafal Al-Quran sebanyak 30 juz. Dengan metode yang kami gunakan, para peserta bisa hafal selama 6 bulan. Setelah mereka hafal, pembekalan berupa *leadership* dan *entrepreneurship* kami berikan. Dan tentu, ilmu *public speaking*-nya yang menjadi kekuatan Akademi Trainer juga kami berikan sebagai bekal kepada mereka. Mereka kelak akan menjadi *leader*, *entrepreneur*, dai, atau *trainer* yang menginspirasi Indonesia.



Seleksi Menantu Melalui Hafalan Al-Quran

Salah satu tugas orangtua adalah mencari jodoh yang tepat untuk anaknya, khususnya anak perempuan. Orangtua yang baik juga tidak akan membiarkan anak perempuannya dipermainkan atau direndahkan laki-laki. Sungguh salah kaprah bila menganggap orangtua yang baik dan toleran adalah yang membiarkan anaknya bebas pacaran. Itu justru bisa menjerumuskan.

Seleksilah calon menantu yang mengajak ke pelaminan, bukan hanya untuk pacaran. Tetapkan kriteria calon menantu yang tepat buat anak kita dan setelah itu, carilah. Namun, persyaratan yang diperlukan jangan terlalu memberatkan dan merepotkan calon menantu.

Ada kisah yang saya peroleh dari *group WhatsApp* saya. Kabaranya, ada seorang tokoh masyarakat yang memiliki anak gadis yang sangat cantik, salehah, dan cerdas. Gadis ini menjadi rebutan para pemuda dari berbagai penjuru negeri. Maka, sang ayah menetapkan persyaratan tertentu untuk menjadi menantunya.

Syarat pertama, nama sang pelamar haruslah nama salah satu surah yang ada dalam Al-Quran. Misalnya: Ali Imran, Yusuf, Yunus, Hud, Ibrahim, Lukman, Nuh, dan sejenisnya. Persyaratan kedua akan disampaikan saat calon menantu menghadap.

Ternyata, ada tiga orang yang akhirnya menghadap bersama kepada orangtua sang gadis. Kepada kandidat menantu yang



pertama, ia bertanya, "Siapa namamu?" "Nama saya Annas, Pak," jawab sang calon. Langsung bapak itu berkata, "Kalau begitu, syarat pertama kamu lulus. Sekarang syarat yang kedua, bacakan surah dalam Al-Quran sesuai dengan namamu." Sang kandidat pertama sangat lancar membaca 6 ayat dalam Surah Al-Nâs.

Orangtua itu kemudian bertanya kepada kandidat kedua, "Siapa namamu?" Dijawab, "Thariq, Pak." Bapak itu segera berkata, "Bacakan Surah Al-Thâriq secara lengkap." Sang kandidat kedua membaca 17 ayat dalam Surah Al-Thâriq dengan lancar.

Kandidat ketiga mulai gelisah. Ia tidak hafal semua ayat dalam Al-Quran yang sesuai dengan namanya. Saat ia sedang bingung, tiba-tiba orangtua gadis itu bertanya, "Siapa nama kamu?" Dengan gugup sang pemuda menjawab, "Nama saya Ali Imran, Pak. Tapi kalau dirumah saya lebih sering dipanggil Qulhu."

Hehehe. Kira-kira mana yang lolos jadi menantu, ya?

Support Brand Lokal

Saya bukanlah pengusaha besar. Saya juga bukan politisi. Sehingga saya boleh jadi tidak bisa melakukan langkah besar yang bisa mengubah negeri ini. Namun, saya percaya bahwa hal-hal kecil yang kita lakukan bisa mengubah banyak hal.

Jangan sepelekan kebaikan walau mungkin tampak kecil. Satu SMS yang saya kirimkan kepada salah satu teman membuatnya membatalkan niat untuk bunuh diri. Ketika itu, saya berkirim SMS kepada seorang teman yang sedang dirundung banyak masalah. "Apa kabar, Mas? Lama tak jumpa. Kangen."

Membaca SMS tersebut, dia langsung menelepon saya. Sambil menangis dia berkata, "Mas, hampir saja saya bunuh diri. Semua perlengkapan bunuh diri sudah saya siapkan. Gara-gara SMS dari Mas Jamil, saya urungkan niat itu. Ternyata, masih ada yang perhatian dan kangen sama saya."

Lelaki itu kini sudah berkeluarga, bahkan sudah dikaruniai anak. Bisnisnya juga terus tumbuh. Ia juga punya kebiasaan baru, berbagi ilmu kepada siapa pun yang membutuhkan. Ia juga merasa *happy* menjalaninya. Banyak orang yang sudah terinspirasi melalui lelaki ini. Ternyata, satu kebaikan berbuah banyak kebaikan.

Contoh sederhana, kedulian kita untuk mengenakan busana batik membuat para pengrajin batik tetap bisa bertahan hidup. Kegiatan ekonomi di lingkungan para pembatik menjadi bertumbuh. Kehidupan sosial kemasyarakatan menjadi lebih hidup. Derajat para pengrajin juga terangkat. Rantai sosial-ekonomi yang bisa teberdayakan semakin banyak. Ternyata, satu kebaikan membuka banyak kebaikan yang lain.



So, sibukkan selalu berbuat kebaikan walau mungkin terlihat kecil. Karena ternyata masih banyak kebaikan yang belum kita lakukan. Timbulkanlah rasa malu bila kita masih punya banyak waktu untuk berbuat keburukan. Percayalah, kebaikan yang Anda lakukan akan selalu membuka banyak kebaikan lain bagi Anda dan orang-orang di sekitar Anda.

Salah satu kebaikan kecil yang konsisten akan saya lakukan adalah, saya akan *support* para pebisnis yang memunculkan *brand* lokal untuk bersaing di level global.

Saya bermimpi suatu saat nanti *brand* lokal, seperti Trusme batik Cirebon dikenal dan tersebar di dunia. Untuk kuliner yang kini ingin terus merambah dunia, seperti Kebab Baba Rafi, Mekarsari Snack, Hootrii Beras Merah, Maicih, Semerbak Coffee, Ayam Bakar Mas Mono, Pecel Lelle Lela, Waroeng Steak, saya doakan terus melaju. Untuk organisasi nirlaba yang kiprahnya sudah mendunia, seperti Dompet Dhuafa, Aksi Cepat Tanggap, saya juga berharap menjadi *brand* lokal yang mengglobal.

Sementara di dunia pengembangan SDM dan *leadership* tentu saya ingin *brand* lokal Kubik dengan SuksesMulianya juga mampu bersaing di level global. Hingga kini, sudah ada tujuh negara yang mengundang Kubik untuk berbagi ilmu. Sementara di bidang Training for Trainer (TFT), saya ingin nama Akademi Trainer juga termasuk *brand* lokal yang ikut bersaing di tingkat global dan memenangkan persaingan itu.

Selain itu, saya juga telah berkomitmen untuk men-*support* beberapa tokoh nasional yang menurut pengamatan saya orang yang sangat layak menjadi pemimpin nasional. Berbagai potensi yang saya miliki akan saya gunakan untuk men-*support* tokoh tersebut sehingga kelak tokoh itu mempunyai kontribusi yang besar bagi negeri ini.



Ke mana pun saya pakai batik untuk *support brand* lokal.



BAB 8

Ramai-Ramai Yok!

Kenapa gigi itu berguna? Karena ia beramai-ramai tumbuh berbaris rapi di mulut. Kalau cuma satu, itu namanya ompong dan tak bisa untuk mengunyah.

Kenapa nasi itu enak dan mengenyangkan? Karena ia dihidangkan ramai-ramai. Coba kalau dihidangkan cuma satu butir, saya yakin tak ada yang mau makan.

Kenapa air hujan itu menyegarkan? Karena ia turunnya ramai-ramai. Coba bila turunnya setetes demi setetes, nggak kebayang, kan? Dan pasti namanya juga bukan hujan.

Pantesan Allah Swt. memerintahkan banyak hal untuk dilakukan ramai-ramai. Shalat berjamaah pahalanya berlipat dibandingkan dengan shalat sendiri yang paling khussyuk sekalipun. Kerja dengan *team work* alias berjamaah hasilnya jauh lebih tinggi dibandingkan dengan dikerjakan seorang diri.

Demikian pula bisnis bersama dengan amanah menyebabkan rahmat, kasih sayang, dan keberkahan diturunkan oleh Allah Swt. di dalam bisnis yang kita jalani.

Memang tidak semua yang ramai itu baik. Tetapi, kerjakanlah beramai-ramai sesuatu yang memang seharusnya dikerjakan ramai-ramai. Hidup semakin hidup bila kita sering kerja ramai-ramai. Yok, ramai-ramai sebarkan isi buku yang ngajak ramai ini. Mau ramai, kan? Hehehe.

Jangan Gendong Monyet

Saya pernah dimuat di media *online* Kaskus edisi 14 Oktober 2014, sebagai motivator terbaik ketiga di Indonesia, setelah Mario Teguh dan Ary Ginanjar Agustian. Tentu saya tersanjung dengan penghargaan ini. Tetapi bagi saya, motivator terbaik bagi diri kita adalah diri kita sendiri, bukan orang lain. Makanya, saya tidak pernah tertarik membahas peringkat motivator.

Begitu pula saat Anda memberdayakan orang lain, jangan pernah Anda mengambil alih tugas orang tersebut dan seolah-olah Anda yang perlu, bukan orang tersebut. Menurut teman saya, saat Anda mengambil alih tugas orang tersebut, itu artinya Anda mulia menggendong monyet yang tadinya digendong orang itu. Kehidupan orang tersebut adalah tanggung jawabnya, bukan tanggung jawab Anda. Tugas Anda memastikan proses berjalan dengan baik dan benar.

Semua menjalankan tugas dan peran masing-masing, tetapi pemain utamanya adalah orang yang akan Anda berdayakan (naik panggung). Anda bertugas sebagai sutradara.



Pemain pendukung adalah mentor imaginer, *sparring partner*, dan Mr. Feedback. Proyek ini bisa berhasil bila dikerjakan ramai-ramai. Mau, *khan*?

Penjelasan Pengisian Lembaran

1. Lembar 1.a. Diisi oleh Anda untuk mengingatkan kembali rencana *move ON* Anda.
2. Lembar 1.b. Diisi oleh orang yang hendak Anda naikkan panggung (dimunculkan atau diberdayakan).
3. Lembar ke-2. Diisi bersama antara Anda dan orang yang hendak Anda naikkan panggung.

Lembar 1.a. Rencana Move ON**Nama Anda :**

<i>Visi-ON</i>	Visi Akhirat Anda	Visi Dunia Anda	Target Tahunan Anda

<i>Acti-ON</i>	Kerja Keras	Kerja Cerdas	Kerja Ikhlas



<i>Passi-ON</i>	Mesin Kecerdasan	Pekerjaan yang Anda Cintai	Anda Ingin Dikenal sebagai Ahli Apa?

<i>Collaborati-ON</i>	Siapa Partner Anda?	Siapa Kingpin yang Akan Anda Datangi?	Komunitas yang Anda Ingin Aktif di Dalamnya





Lembar 1.b. Rencana Move ON

Nama Orang yang Hendak Anda Naikkan Panggung :

<i>Visi-ON</i>	Visi Akhirat Anda	Visi Dunia Anda	Target Tahunan Anda

<i>Acti-ON</i>	Kerja Keras	Kerja Cerdas	Kerja Ikhlas



<i>Passi-ON</i>	Mesin Kecerdasan	Pekerjaan yang Anda Cintai	Anda Ingin Dikenal sebagai Ahli Apa?

<i>Collaborati-ON</i>	Siapa Partner Anda?	Siapa Kingpin yang Akan Anda Datangi?	Komunitas yang Anda Ingin Aktif di Dalamnya



*Dunia ini panggung sandiwara
ceritanya mudah berubah
Kisah Mahabharata atau tragedi dari Yunani*

*Setiap kita dapat satu peranan
yang harus kita mainkan
Ada peran wajar dan ada peran berpura-pura
Mengapa kita bersandiwara? (2X)
Peran yang kocak bikin kita terbahak-bahak
Peran bercinta bikin orang mabuk kepayang
Dunia ini penuh peranan
Dunia ini bagaikan jembatan kehidupan
Mengapa kita bersandiwara? (2X)*



RUJUKAN PUSTAKA

Azzaini, Jamil. 2013. *ON*. Mizania

Maxwell, John C. 2011. *The 360 Degree Leader: Developing Your Influence from Anywhere in the Organization*. Thomas Nelson Inc

Poniman, Farid dkk. 2012. *Kubik Leadership*. Gramedia.

Sakam, Wafiuddin. 2014. *COME: Connected Meaningfull Excellent*. Noura Books Publishing

Santriago, Handry. 2014. *Sharing*. Gramedia Pustaka Utama.

www.KisahMuslim.com

www.JamilAzzaini.com

www.GizanHerbal.Wordpress.com

www.TrainerLaris.com



INDEKS

Indeks Nama

A

Abu Bakar, 24-25, 27, 217

B

Bilal ibn Rabbah, 23-29

Bohm, David, 19

Buya Hamka, 16

E

Elang Gumlilang, 31

Emi Kiyosaki, 22

F

Farid Poniman, 73, 157

H

Habasyah, Raja, 26

Habibie, 30

Harry Firmansyah, 41

Hasan, 28

Hendy Setiono, 30

Hendricks, Gay, 56

Hillary, Edmund, 59-60

Husein, 28

I

Ibn Al-Mubarak, 18

J

Jaya Setiabudi, 48

K

Karen Agustiawan, 77

Karsiwi, 89-90

Khadijah, 61-62



L

Ludeman, Kade, 56

M

Muhammad Al-Fatih, 41

Muhammad ibn Abdullah,
25

Muhammad Saw, 37, 217

Mursida Rambe, 89-90, 93

N

Norgay, Tenzing, 59-60,
62-64

P

Peggy Melati Sukma, 90

R

R. Ridwan Hasan Saputra, 43

Rasulullah Saw, 23-26, 28-29,
61, 98, 191, 195

Robby Djohan, 48

S

Sterling, Diana, 73

Sultan Murad IV (Sultan Turki
Utsmani), 37, 39

Susilo Bambang Yudhoyono,
43

U

Umar ibn Al-Khatthab,
27-29

Umayyah ibn Khalaf, 24

Y

Yusuf Mansur, 94-95

Indeks Umum

A

action, 157, 159-160, 178,
209, 225

Amazing Seventh Sense, 168

Afrika, 24-25

Allah, hak-hak, 98

Australia, 75

B

Baitul Maal wat Tamwil, 89

Bani Abduddar, 24

Batman Begins, 124

- bekerja, bukan sekadar mencari nafkah, 83
- Benteng Konstantinopel, 41
- C**
- collaboration, 159, 187
- core competence, 132, 141, 147-149, 157, 159, 161, 178, 187
- D**
- Damaskus, 27
- Darul Qur'an, 95
- Dompet Dhuafa Republika, 89, 94, 190, 208, 246
- E**
- eksternal locus control, 121
- energi, Hukum Kekekalan —, 45 Kebaikan, 46
- Everest, Gunung, 60
- F**
- feedback*, 15, 178, 211
- financial psychology*, 53
- G**
- Grammy Award*, 12, 30
- Guardian*, 21
- Gua Hira, 61
- H**
- hedonic treadmill*, 53-54
- heart set*, 99
- hidup, adalah panggung, 9 itu melayani, 96 pada hakikatnya mela- yani orang-orang di sekitar kita, 109
- I**
- ilmu, klakson, 52-53 padi, 52-53
- Italia, 74
- istri, adalah manajer dan partner, 79
- partner suami, 80



pengungkit keberha-silan jempolan, 76

internal locus control, 121

K

Kansai Gaidai University

Osaka, 203

kebahagiaan, cara meng-undang, 101

kesombongan, penyebab, 115

komitmen, itu seperti jantung, 154

kufur nikmat, 52

L

leaders,

bad, 175-176

best, 175

good, 175

loneliness, 15, 18-21

M

Madinah, 24-25, 27-29, 191, 193, 218

makhluk

egois, 11

sosial, 11, 414, 178

Makkah, 61, 103, 191, 218

manusia wacana, 223-224

Masjidil Aqsha, 219

Masjidil Haram, 103, 218

Masjid Nabawi, 24-26, 191, 194, 218

mentor imajiner, 182-183

mindset, 99, 101

momen

kausalitas, 58-59

spiritualitas, 57-59

Mount Everest, 60

myelin, 155

N

Nepal, 59

O

otak, cara kerja, 115

office politics, 86

orang

setiap — unik, 141

P

panggung,
kehidupan, 11, 23, 40,
71
syarat menciptakan —,
96
passion, 144, 146-148, 159,
178, 187
pelukan, lebih efektif ketimbang obat-obatan
antidepresan, 74
pemimpin, sejati, 132
personal development, 77,
160
Piala Citra, 12, 30
prefrontal (jidat), 115
cortex, 115

R

Raudhah, 218

S

Satyalancana Wira Karya, 43
Sedekah Rombongan, 124

shalat

'Id, 26
'Istisqa', 26
sherpa, 60
slow learner, 152
sparring partner, 78, 178,
184-185
Sumur Raumah, 191-193
Syam, 27

T

Tanah Suci, 216-220
The Corporate Mystics, 56
The Walking Dead, 10
trainer, yang berkarakter,
47, 160, 163, 210,
241
Tuhan, Inilah Proposal Hidupku, 204

U

University of Adelaide, 75
University of Bologna, 74



V

- valensi, 141, 149
value, 139-141, 147-148, 157,
 159, 161, 175-176,
 178, 187
virus fragmentasi, 19
visi
 hidup, 46-47, 77, 160,
 187, 223

mempercepat tercapai-
nya — hidup, 46-47
pentingnya mimpi atau
— hidup, 77



Inspirator SuksesMulia, julukan itu diberikan oleh rekan-rekannya didasari oleh kepiawaiannya mendorong orang untuk selalu meraih kehidupan terbaik: SuksesMulia. Sukses adalah orang yang memiliki 4-ta (harta, takhta, kata, dan cinta) yang tinggi, 4-ta itu diperoleh dengan memperhatikan etika dan agama yang dianutnya. Sementara mulia adalah memanfaatkan 4-ta yang sudah diperoleh untuk memberi manfaat kepada orang-orang di sekitarnya.

Sejak 2004, Jamil bergabung dan mengembangkan PT Kubik Kreasi Sisilain bersama Farid Poniman dan Indrawan Nugroho yang telah merintis usaha itu sejak 1999. Bersama dua rekannya ini pula ia menulis buku *Kubik Leadership* pada akhir 2005 dan hingga kini sudah naik cetak belasan kali. Buku tersebut, pada Juni 2010, juga telah dicetak dalam bahasa Melayu di Malaysia.



Pria kelahiran Purworejo, Jawa Tengah, 9 Agustus 1968, ini menempuh jenjang pendidikan formal strata satu (S-1) dan (S-2) di Institut Pertanian Bogor (IPB). Sejak 1995, Jamil Azzaini juga menjadi pembicara publik dengan berbagai tema, khususnya pengembangan diri, spiritualitas, kewirausahaan, dan pemberdayaan masyarakat. Mulai 2004, Jamil fokus memberikan *training* maupun seminar *personal development* di berbagai perusahaan atau instansi di Brunei Darussalam, Filipina, Hong Kong, Makao, Singapura, Mesir, Jepang, Arab Saudi, Australia, dan Amerika Serikat.

Sejak 2008, Jamil juga giat mengadakan para *trainer* melalui lembaga yang ia bentuk, Akademi Trainer. Institusi ini khusus mendedikasikan diri hanya untuk *public speaking* dan Training for Trainer (TFT). Peserta *public speaking* adalah *leader*, manajer, dokter, *owner*, *entrepreneur*, calon *trainer*, untuk mereka yang ingin memiliki kemampuan bicara di depan publik. Sementara untuk TFT pesertanya hanya para *trainer*. Kegemarannya melahirkan *trainer* inilah yang membuat ia dipanggil oleh teman-temannya dengan sebutan kakek di *social media*. Alasannya, ia adalah “kakeknya alias mbahnya” para *trainer*.

Beberapa perusahaan yang telah mendapatkan inspirasi darinya, seperti Bank Indonesia, Bank Mandiri, BRI, BRI Syariah, BNI 46, BNI Syariah, BCA, CIMB Niaga, Bank BTN, Bank Artha Graha, Bukopin, Bank Danamon, Bank DKI, Bank Mega Syariah, Bank BPD Kalbar, Bank Syariah Mandiri, Bank Permata, BII, BPD Kalsel, Bank Sulut.

Di bidang pemerintahan dan BUMN, seperti Pertamina, Telkom, Perusahaan Gas Negara, Askes, Jasa Raharja, Jiwasraya, Pelindo-2, Elnusa, Sucofindo, Surveyor Indonesia, Pupuk Kaltim, Perum Peruri, Pos Indonesia, Lido Resort, Permodalan Nasional Madani, Adhi Karya, PLN, Yelow Pages, Rajawali Nusantara Indonesia Group, Kementerian Perhubungan, Departemen Pendidikan Nasional, Meneg BUMN, Perum Pegadaian, Peti Kemas Surabaya, Bahana Securitas, PTPN X, BP-Migas, PT Pupuk Kujang, Pupuk Iskandar Muda, Departemen Keuangan, Dirjen Pajak.

Swasta: Bakrie & Brothers, Bakrie Telecom, Nutricia, Aqua, Yamaha, Astra Honda Motor, Sony, Pama Persada, Jaya Board, Ericsson Indonesia, Samudera Indonesia, Holcim, ACT, B Braun, Tripatra, Diebold, MNC, Kompas Gramedia Group, Santika, Rumah Sakit Harapan Kita, Sun Life Financial Indonesia, Sari Husada, Arutmin, Kuala Pelabuhan Indonesia, Sumarecon, AIG Life, Jaya Group, Chevron, HM Sampoerna, Indika Group, Oto Finance, Adira Finance, Kosgoro, Abacus, Jakarta International Container Terminal (JICT), Good Year, Tunas Toyota, Asuransi Tugu Pratama, Sharp Indonesia, Tupperware, Tripatra, Rajawali Plantation, AXA Mandiri, Asuransi Astra Buana, Dipostar, Lintas Arta, Mega Auto Finance, Mega Credit Finance, United Tractor, Auto 2000, Trac, Senayan City, Indofood, Tempo Group, Tatley, serta puluhan perusahaan lainnya.

Hingga saat ini, Jamil Azzaini sudah menulis 7 buah buku yang semuanya *bestseller*:





1. *Kubik Leadership*, 2005. Gramedia. Jakarta.
2. *Menyemai Impian Meraih Sukses Mulia*, 2008. Gramedia. Jakarta.
3. *Tuhan, Inilah Proposal Hidupku*, 2009. Gramedia. Jakarta.
4. *DNA SuksesMulia*, 2010. Gramedia. Jakarta.
5. *Makelar Rezeki*, 2012. Mizania. Bandung.
6. *ON*, 2013. Mizania. Bandung.
7. *Marry Me Or Never*, 2014. Mizania. Bandung.

Sebagai bentuk kepeduliannya kepada masyarakat dalam rangka menuju peradaban yang lebih baik, Jamil bersama dua sahabatnya, Farid Poniman dan Indrawan Nugroho, membuat Komunitas SuksesMulia yang saat ini sudah berada di 23 provinsi di Indonesia dan gencar melakukan pemberdayaan terhadap kearifan lokal untuk kemaslahatan masyarakat.

Karena kegiatannya, banyak media massa yang meliput dan menjadikan Jamil Azzaini sebagai bintang tamu dan pengisi tetap, seperti RCTI, Metro TV, Voice of America (VoA), ANTV, TransTV, TVRI, TV One, Sindo Trijaya FM, SMART FM, Pas FM, Sonora, JJFM, SIndo TV, DD FM, QTV, *Kompas*, *Republika*, *Intisari*, *Koran Tempo*, *Jawa Pos*, Majalah *Garuda*, *Radar Yogyakarta*, *Kedaulatan Rakyat*, *Tribun Riau*, *Sumatera Post*, *Paras*, *Radar Jogja*, *Radar Lampung*, Tabloid *Nova*, Majalah *Excellent*, Majalah *Elshinta*, Majalah *Quality*, *Lampung Post*. Inspirasi bisa didengar setiap hari tiga kali di Jaringan Sindo Trijaya di seluruh Indonesia.

1 Keluarga memberdayakan 1 Keluarga



Benefit untuk Family Champ

- 01 Punya keluarga yang diberdayakan
- 02 Wisata alam setiap waktu, sepanjang 5 tahun
- 03 Pahala amal jariah
- 04 Training pengembangan diri

P : 0812 3059 9911

T : @greenleaders_id

E : info@greenleaders.id

www.greenleaders.id

pustaka-indo.blogspot.com



AKADEMI TRAINER

Melahirkan Trainer Berkarakter



Bersama

JAMIL AZZAINI
Inspirator SuksesMulia

Hotline :

0812 1632 0707 | 0812 9032 0101

PROGRAM TRAINING:

- Wanna be Trainer
- Trainer Bootcamp & Contest
- Public Speaking For Teens

Wanna be Trainer

Menjadikan Anda:
Berani Tampil
Bicara Sistematis &
Bisa Memengaruhi Audiens

Trainer Bootcamp & Contest

Melejitkan Kualitas Training Anda.
Training khusus trainer yang sudah memiliki
jam terbang cukup.
Fokus pada delivery training yang berdampak

Public Speaking for Teens

Sebuah program liburan seru yang mengajarkan
anak remaja untuk bisa tampil pede berbicara
di depan umum.



Akademi Trainer

@Akademi_Trainer

www.AkademiTrainer.com

pustaka-indo.blogspot.com

Berdayakan Masyarakat Majukan Daerah

Program Jenius Lokal

merupakan program intervensi para pembaharu daerah agar mampu mendayagunakan kekuatan kearifan lokal dalam memberdayakan masyarakat menuju peningkatan kesejahteraan.

Proyek-proyek Jenius Lokal yang terpilih akan mendapatkan dukungan pelatihan, coaching & mentoring selama 1 tahun bersama para expert nasional & internasional serta dukungan akses dan pendanaan.

Bergabunglah bersama kami, Pembaharu Indonesia dan jadilah pahlawan abad 21.

www.JeniusLokal.com



Goris Mustaqim

Tri Mumpuni

Silverius Oscar Ungkul

Organized by



Supported by





Program Jenius Lokal

Program Jenius Lokal adalah program pemberdayaan **talenta daerah** agar mampu mendayagunakan kekuatan **kearifan lokal** dalam **meningkatkan kesejahteraan masyarakat** setempat.

Proyek Jenius Lokal terpilih akan mendapatkan dukungan **pelatihan, coaching & mentoring** selama 1 tahun bersama para *expert* nasional & internasional serta peluang **akses dan pendanaan**.

Program ini adalah salah satu bentuk aktivitas daya ungkit strategis yang dilakukan oleh Komunitas Sukses Mulia (KSM). Pada Batch I, KSM telah melatih 39 pembaharu yang diseleksi dari berbagai daerah di Indonesia. 10 di antaranya terpilih mengikuti program lanjutan untuk mengembangkan ide proyek yang telah mereka inisiasi. Mereka adalah:

NO	Nama Project	Pengusul	Lokasi
1.	Bahenol Bank Sepintu Sedulang, Mendulang Energi Mendulang Persatuan	Fariliyn Danisyah, S.T.	Bangka Belitung

2.	Konservasi Lingkungan dan Pemanfaatan Sumber Daya Alam	Ahmad Yusuf, S.Pd.I	Pekalongan
3.	Gerakan SUKSES (Sahabat Usaha Kecil Segera Sejahtera)	Sukmariah, S.E.	Tangerang
4.	Kampoeng Dolly Harapan	Dalu Nuzlul Kiron	Surabaya
5.	Kampoeng Mandiri (One Grumbul One Product/OGOP)	Sadam/Bambang Edi	Banyumas
6.	Kampung Organik Terpadu	Muchammad Ikhwan David Rizqy	Lumajang
7.	GPS (Gerakan Perternak Sukses) Upaya Peningkatan Kesejahteraan Peternak di Wilayah Kaliurang Timur, Hargo Binangun, Pakem, Sleman, Yogyakarta	Satyaguna Rahkmatullah/ Miftahush Shorothul Haq	Yogyakarta
8.	Sibejoo Berbagi Peduli	Heri Susanto	Bandung
9.	Industrialisasi Produk Desa	Redy H. Gunawan	Bogor
10.	Bedah Kampus	Candra Cahyani	Lampung

Melalui program Jenius Lokal, KSM berdedikasi mela-hirkan pembaharu-pembaharu daerah dengan kemampuan inovasi sosial, kewirausahaan sosial, dan pemberdayaan masyarakat dalam mengangkat harkat dan derajat bangsa,



mengembalikan takdir Indonesia sebagai bangsa yang besar.
Bergabunglah bersama kami: www.JeniusLokal.com.

Komunitas SuksesMulia (KSM)

Adalah organisasi pemberdayaan masyarakat yang berorientasi pada peningkatan kemaslahatan di berbagai aspek kehidupan, seperti: ekonomi, kesehatan, lingkungan, pendidikan dan sosial budaya dengan bertumpu pada kekuatan Jenius Lokal setempat. KSM secara resmi berbadan hukum yayasan No. AHU-0004418.50.80.2014 tanggal 13 Agustus 2014.

Pola pendekatan *capacity building* yang dilakukan oleh KSM diharapkan dapat menjawab akan pentingnya penerapan kearifan lokal yang dimiliki suatu masyarakat dalam melakukan pemecahan permasalahan sosial dan atau peningkatan kesejahteraan masyarakat di suatu daerah.

Visi: Terwujudnya peradaban SuksesMulia di Indonesia.

Misi: Menggerakkan dan memberdayakan semua elemen masyarakat, termasuk di dalamnya para tokoh, pengusaha, akademisi, pejabat publik, komunitas, organisasi bisnis dan sosial untuk bersama-sama mewujudkan peradaban SuksesMulia di Indonesia.

Founder:

Farid Poniman

Indrawan Nugroho

Jamil Azzaini



KSM tersebar di 26 kota & kabupaten dengan 31 *certified* facilitator se-Indonesia, 71 dewan tokoh daerah dari berbagai profesi & latar belakang.

Selengkapnya, kunjungi www.KomunitasSuksesMulia.com.

Kubik Group

We are Indonesia's leading group of companies in the field of Human Resources Development. Established in 1999, we have since helped more than 100.000 people to live their best life and assisted more than 150 institutions through out Indonesia and its neighboring countries, including Indonesia's Fortune 100 Companies in developing their most important assets, human.

Kubik Training

Producing Real IMPACTS in Increasing Employee's Productivity Through Innovative Training Method & Powerful Trainers.

Training Modul

1. *LEADERSHIP (Self, Team, Business)*
2. *TAILORED PROGRAMS (MDP, Value Internalization, Team Building, Retirement Program)*
3. *PERSONAL DEVELOPMENT (Personal Mastery, Star Employee, Productivity)*



Kubik Coaching

Advancing Corporate Leaders in Creating Extraordinary Future Through SOLUTION - FOCUSED Coaching.

Training on Coaching

- *Leader as a Coach*
- *Coaching, Counseling, and Mentoring*
- *Creating Coaching Culture*

Executive Coaching

- *Performance Coaching*
- *Transitional Coaching*

Klub SuksesMulia

Providing Regular & Continuous Guidance for Public In Achieving Their Best Life Through Effective MENTORING Programs.

Temukan cara-cara baru untuk menjadikan bisnis, karier, dan hidup Anda tumbuh berkembang seperti yang Anda impikan.

Lejitkan potensi diri Anda. Nikmati bimbingan *trainer* dan mentor sepanjang tahun tanpa menguras waktu, energi dan isi kantong Anda.

Klub SuksesMulia adalah sebuah perkumpulan yang dikelola secara eksklusif, di mana anggotanya mendapat arahan dan bimbingan secara berkesinambungan dari para *trainer* dan *mentor* yang berpengalaman, dalam rangka meraih kehidupan terbaik mereka.

AFTA (Aplication Focused Training)

Delivering Powerful Training EXPERIENCE in People Development with Practical Module Exceeding It's Monetary Values for Medium to Big Companies.

5 Steps of Aplication Focused Training

- *Mindset Building*
- *Learning The Tools & Practice*
- *Real Life Challenge*
- *Feedback & Action Plan*
- *Commitment to Action*



Afta Training Modules

- *Supervisory Skills Training/Supervisory for Effective Execution*
- *Sales Skills Training/Effective Closing Skills*
- *Interpersonal Skills Training/Acceptable Performance Skills*
- *Presentation Skills Training/Convincing Presentation Skills*
- *Problem Solving Training/Problem Solving*
- dll.

TEMPA (Trainer Mentoring Program)

Ribuan *trainer* lahir setiap tahunnya di Indonesia, tetapi hanya sedikit yang mampu keluar dari fase *survival* dan berhasil memiliki *brand* kuat yang bernilai jual tinggi. Mereka tenggelam di tengah *CROWDS* (kerumunan). *CROWDS* itu bising, bagaimana mungkin pesan Anda bisa terdengar kuat? *CROWDS* itu ibarat lautan merah, bagaimana mungkin Anda bisa menciptakan nilai jual tinggi? Saatnya Anda keluar dari kerumunan. *Rise Above The CROWDS*. Ciptakan *masterpiece* Anda. Bangun *brand* Anda. Tampilkan kehebatan diri Anda.

TEMPA (Trainers Mentoring Program) adalah program bimbingan berkelanjutan untuk membantu para *trainer* dalam mendesain merek diri, menciptakan modul *masterpiece*, memoles kemampuan *delivery*, dan membangun

strategi pemasaran, hingga akhirnya mampu tampil berkelas di atas kebanyakan *trainer* lainnya.



Apakah Anda seorang yang memiliki...

KEMAMPUAN...
IDE...
KARYA BESAR ataupun
KISAH LUAR BIASA
yang belum dipublikasikan
dalam bentuk sebuah tulisan...



Let'em Read Your **VISION**
Let'em Know Your **EXPERTISE**
Your Own Writing May Tell'em ALL!



AsaMediamu

asamediamu@gmail.com

Asa Toko Buku // asa.media@yahoo.com

@Asamediamu // @AsaTokoBuku

www.asamediamu.com // www.asaBuku.com



PROFIL SOFIE BEATRIX



Sofie Beatrix adalah seorang penulis yang semula hanya menekuni profesi menulis buku-bukunya sendiri, kini telah melebarkan sayapnya menjadi seorang *writerpreneur* sebagai *ghostwriter* dan *co-writer* buku-buku *bestseller* yang diterbitkan berbagai penerbit nasional. Beliau kemudian mendirikan perusahaan *agency* penulis atau jasa pendampingan penulis yang terlengkap dengan nama AsaMediaMu.

Wanita yang pernah mengenyam pendidikan terakhir di Fakultas Psikologi Unair ini sudah melahirkan lebih dari 70 buku yang sebagian besar *bestseller* nasional.

Pemilik Asa Media: www.asamediamu.com, www.AsaPenulis.com.

Facebook : Sofie Beatrix

Twitter : @SofieBeatrix

Lembar 2. Rencana Anda untuk Menciptakan Panggung bagi Orang Lain

Nama Lengkap:

Target Proyek :

Jangka Waktu : **Tahun.** **Mulai:** **Selesai:**

Value Anda:	Kompetensi Anda:	Latar Belakang Anda:
Dia:	Dia:	Dia:
Mentor Imaginer Anda:	Sparring Partner Anda:	Mr. Feedback Anda:
Dia:	Dia:	Dia :
Komitmen Anda Berdua:		
Dukungan Anda:		