

Rhenald Kaval

INILAH YANG DIAJARKAN PARA CEO TANGKAS
KEPADA KAUM MUDA DAN EKSEKUTIFNYA AGAR
KELUAR DARI PERANGKAP 'PASSENGER'



SELF DRIVING

MENJADI DRIVER ATAU PASSENGER?

SELF DRIVING

MENJADI DRIVER ATAU PASSENGER?



Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 19 Tahun 2002 tentang Hak Cipta

Lingkup Hak Cipta

Pasal 2:

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

Ketentuan Pidana

Pasal 72:

1. Barangsiapa dengan sengaja atau tanpa hak melakukan perbuatan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 ayat (1) atau Pasal 49 ayat (1) dan ayat (2) dipidana dengan pidana penjara masing-masing paling singkat 1 (satu) bulan dan/atau denda paling sedikit Rp1.000.000,00 (satu juta rupiah), atau pidana penjara paling lama 7 (tujuh) tahun dan/atau denda paling banyak Rp5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah).
2. Barangsiapa dengan sengaja menyiarkan, memamerkan, mengedarkan, atau menjual kepada umum suatu Ciptaan atau barang hasil pelanggaran Hak Cipta atau Hak Terkait sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dipidana dengan pidana penjara paling lama 5 tahun dan/atau denda paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).

Rhenald Kaval

SELF DRIVING

MENJADI DRIVER ATAU PASSENGER?

mizan

Rumah Perubahan

Self Driving

Menjadi Driver atau Passenger?

Rhenald Kasali, Ph.D.

Hak Cipta © Rhenald Kasali, Ph.D., 2014

Hak cipta dilindungi undang-undang

All rights reserved

Editor: Amanda Setiorini

Penyelaras Akhir: A. Fathoni, Dian Pranasari

Penata Letak: Nurhasanah Ridwan

Perancang Sampul: Andreas Kusumahadi

Penerbit Mizan

Anggota IKAPI

Gd. Ratu Prabu I Lt. 6

Jl. TB. Simatupang Kav. 20, Jakarta Selatan 12560

Telp. (021) 7884 2005; Faks. (021) 7884 2009

E-mail: communication@expose.co.id

Website: <http://www.mizan.com>

Cetakan ke-1, September 2014

Cetakan ke-15, Maret 2017

ISBN: 978-979-433-851-3

Didistribusikan oleh Mizan Media Utama (MMU)

Jln. Cinambo (Cisaranten Wetan), No. 146 Ujungberung, Bandung 40294

Telp. 022-7815500, Faks. 022-7802288

E-mail: mizanmu@bdg.centrin.net.id

Jakarta: Telp.: 021-7874455, 021-78891213, Faks.: 021-7864272 Surabaya:

Telp.: 031-8281857, 031-60050079, Faks.: 031-8289318 Pekanbaru:

Telp.: 0761-20716, 0761-29811, Faks.: 0761-20716 Makassar:

Telp./Faks.: 0411-873655 Yogyakarta: Telp.: 0274-885485, Faks.: 0274-885527

Bali: Telp./Faks.: 0361-482826 Banjarmasin: Telp.: 0511-3252374

DAFTAR ISI

Kata Pengantar	ix
01: Ini Soal Madaritas Kehidupan	1
Antara Tahu dan Bisa	2
Jadilah “Driver”	8
Arah dan Risiko	9
Tahap Pertama: Mandat Dipegang Orangtua	12
Tahap Kedua: Melepas Ketergantungan	14
Tahap Ketiga: Belajar Hidup dalam Dunia Baru	20
Biasakan Belajar Keluar dari <i>Comfort Zone</i>	25
Dan Tentu Saja, Mandataris untuk Menggunting Benang-Benang Kusut	29
02: Manusia Berpikir	33
Mengapa Hanya 2%?	35
Setiap Manusia Memiliki Kendaraannya Sendiri	36
Perubahan Menuntut Manusia Berpikir	38
Menjadi <i>Driver</i>	39
<i>Problematic Brands</i>	42
<i>Passenger</i> Tak Jalan	48
<i>Drive Yourself</i>	51
<i>Drive Your People</i>	52
<i>Drive Your Organization</i>	52
<i>Drive Your Nation</i>	54
03: Mengapa Kaum Muda Memilih Universitas	55
Perusahaan Tanpa <i>Driver</i>	62
<i>Drivers Fun; Passengers Enjoy</i>	67
Lengkapi dan Latih Pegawai Baru	69

04: Dua Jenis Penumpang: <i>Bad and Good Passengers</i>	73
Luka Batin: Rekaman Masa Lalu	76
Diberi Kendaraan Cacat, Apa Salahnya?	83
<i>Winner-Loser</i> Denis Waitley	86
<i>From Bad Passengers to Good Passengers</i>	88
Latihan Keluar dari Zona Nyaman	93
05: Dua Jenis Pengemudi: <i>Bad and Good Drivers</i>	99
<i>Bad Drivers</i> : Sopir Ugal-ugalan	100
<i>Good Drivers</i>	105
Latihan <i>Assertiveness</i>	108
Berpikir dalam Kotak Baru	113
06: <i>Self Discipline</i> (Disiplin Diri)	125
<i>Self Discipline</i> dan Kehormatan	127
Tiga Jenis Disiplin	130
<i>Self Control</i>	134
Apa pun Situasinya	135
Kekuatan dari Dalam	137
Fisik dan Mental	138
<i>The Art of Starting</i> (Seni Memulai)	142
<i>Start Early, Start Now</i>	142
<i>Start Small</i>	142
<i>Start with Your Energy</i>	143
Orang-Orang yang Berdisiplin	144
Memelihara Ketertarikan	145
BERLATIHLAH	147
07: Ambillah Resiko	151
Mengambil Risiko Bukan Berjudi	152
Karakter Pengambil Risiko	153
Karakter Penghindar Risiko	155
Berlatihlah	159
Renungan	165
Risiko dan Kegagalan	168

08: <i>Play to Win</i>	173
<i>Play to Not Lose</i>	174
<i>Winner and Loser</i>	178
<i>Win-Win</i>	188
Berlatihlah	189
 08: <i>The Power of Simplicity</i>	 195
Semakin Kompleks, Semakin Sulit Dijalani	195
<i>Simplicity is a Hardwork</i>	200
Ribet = Lamban	201
Rintangan Membuatnya Simpel	203
Berlatihlah	204
 10: <i>Creative Thinking</i>	 213
Bukan Sekadar Pengetahuan	214
Akumulasi Referensi	217
Latihan	221
<i>Long Thinking</i>	221
<i>Brainstorming</i>	225
<i>Visioning</i>	228
Latihan 1	234
Latihan 2	240
 11: <i>Critical Thinking</i>	 245
Penghalang	247
Manfaat	252
<i>Critical Thinking Standard</i>	253
Latihan	258
 12: <i>Growth Mindset</i>	 261
Mencari Calon <i>Passengers</i>	262
Transformasi <i>Mindset</i> : Dari <i>Passengers</i> Menjadi <i>Drivers</i>	266
<i>Growth Mindset</i>	268
Berlatihlah	271

13: Epilog	273
<i>Business Class</i>	275
Pegawai dan Staf Kita	276
<i>Executive Functioning</i>	278
<i>Focus dan Self Control</i>	279
<i>Working Memory</i>	283
Hilangnya Kecekatan	286
Nalar dan Kebingungan	289
<i>Cognitive Inflexibility</i>	292
Pujian dan Harga Diri	293
 Kepustakaan	 299
 Tentang Penulis	 303

exposé
BRANDING

KATA PENGANTAR

Bergabunglah dalam Gerakan
from Passengers to be Drivers



Beberapa waktu setelah saya menyelesaikan tugas sebagai ketua program (kaprodi) di UI (saya menjabat sejak 1998 hingga 2013, mungkin yang terpanjang di antara para kaprodi di UI), saya mendapat tawaran untuk memimpin sebuah universitas.

Belum lama menjalani pekerjaan baru itu, pihak yayasan mem-perkenalkan beberapa pejabat senior dari sebuah kampus ternama di Amerika Serikat. Rupanya mereka telah ditunjuk oleh Yayasan untuk memberikan semacam alih pengetahuan untuk universitas barunya ini. Saya pun harus berangkat ke kampusnya di Boston untuk melihat semua isi dapur universitas ini, mulai dari cara mereka merancang perkuliahan, pembinaan dosen dan penelitian, teknologi yang dikembangkan, sampai aspek keuangan, *governance*, dan operasionalnya. Singkatnya, untuk menjadi rektor, saya pun harus kuliah lagi.

Saya masih ingat di salah satu gedung, kolega saya mengajak kami merumuskan visi-misi universitas. Pada gilirannya, saya menjelaskan perbedaan antara *driver* dengan *passenger* untuk menjelaskan “seperti inilah rata-rata mahasiswa Indonesia” dan “seperti inilah yang ingin kita bangun”.

Maksud saya, dunia usaha menghendaki manusia-manusia berkarakter *driver* yang berkompetensi, namun juga cekatan, gesit, berinisiatif, dan kreatif. Namun, di berbagai kampus, tanpa disadari, yang terjadi justru pembentukan manusia-manusia *passenger*. Kaum muda cenderung pandai, namun *output*-nya adalah manusia-manusia penumpang yang sering saya temui di dalam angkot atau bus kota. Fokusnya adalah buku teks, yaitu memindahkan pengetahuan dari buku teks ke kertas ujian. Jadi pintar itu adalah pintar kertas, dan sarjananya sangat mungkin menjadi sarjana kertas.

Ditambah dengan model pendidikan dasar yang membiasakan siswa menghafal sambil melipat tangan dan duduk manis di bangkunya, maka terbentuklah generasi pasif yang mengakibatkan mereka kalah dengan anak-anak muda yang tak bersekolah tinggi namun memilih merantau ke luar negeri menjadi buruh migran (TKI). Anak-anak sekolah terisolasi dari lingkungannya yang dinamis. Sedangkan para TKI yang tak sekolah tinggi dipaksa lingkungan berpikir kritis menghadapi dunia baru yang sangat menuntut. Mereka melatih kegesitan, belajar dari kehidupan.

Kalau diceritakan begini, banyak rektor, dekan, dan dosen yang menyangkal. Tetapi kalau mereka bisa diajak melihat dan berdialog sendiri dengan para TKI kita di Hongkong, Taiwan, Jepang (jangan selalu melihat ke negara-negara Arab dan Malaysia), maka saya yakin mereka akan berubah pikiran.

Akibat pendidikan yang demikian, kita melihat fenomena *pa-ssenger* yang sangat menonjol dalam kalangan terdidik. Lalu saat menjalani peran sebagai eksekutif muda, mereka menjalani

kehidupan rutin sehingga dikendalikan oleh *autopilot*-nya yang terprogram rapi, cenderung menghindari risiko. Bahkan, di bangku kehidupannya, mereka boleh mengantuk atau tertidur. Sementara bagi seorang manusia *driver*, jangan tertidur, mengantuk saja tidak boleh.

Dari dialog itulah kemudian muncul visi universitas, yang kalimat akhirnya menjadi begini: “*Creating graduates from ‘passengers’ to ‘drivers’ in their lives, organizations, and new ventures.*”

“*I love that idea,*” ujar salah satu utusan kampus Amerika itu. Untuk itulah visi-misi kami dihubungkan dengan pemikiran itu.

Saya jadi teringat dengan pidato saya di depan para wisudawan di Pierre Mendés-France University, Grenoble, Prancis (28 Juni 2012) yang juga saya beri judul “*Be A Driver*”. Entah mengapa, setelah itu puluhan mahasiswa dari Tiongkok dan India berebutan foto dengan saya. Saya menduga, tiba-tiba saja mereka tersentuh dari lamunan bahwa selama ini mereka dipersiapkan menjadi *driver* untuk memajukan perekonomian bangsanya. Bayangkan, tanpa diberi ruang untuk komplain, “*bar*” (atau target) mereka terus dinaikkan oleh atasan dan perusahaan mereka, sehingga tak ada waktu bagi mereka untuk duduk diam. Ibaratnya, kalau tak berenang, napas mereka ada di dalam air.

Mereka dipaksa berenang, mengayuh, dan berlari cepat. Persis seperti ucapan mending Syekh Mohammad Al-Mahtum yang meletakkan dasar-dasar perubahan di Dubai. “Kita ini seperti rusa di padang sabana yang dikelilingi harimau-harimau yang siap memangsa. Kalau tidak bisa lari lebih kencang, maka kita akan menjadi mangsa mereka.”

Tetapi, mengubah mentalitas memang bukan perkara mudah. Namun, bukankah pendidikan diberikan untuk mengubah manusia? Maksud saya untuk menghidupkan simpul-simpul

berpikir mereka agar kelak mampu berpikir dan mengeksplorasi ilmu pengetahuan secara mandiri. Dan, ilmu pengetahuan hanya akan hidup kalau ditanam dalam jiwa-jiwa yang siap menghadapi tantangan. Pertanyaannya, bagaimana melatihnya? Sudah tepatkah cara-cara yang dilakukan pusat-pusat pelatihan dan *learning center* yang dikelola perusahaan-perusahaan nasional? Apakah dengan memberikan ilmu berupa pengetahuan manajerial mereka otomatis akan mendapatkan kompetensi?

Untuk itulah buku ini saya tulis. Tidak mudah memang, karena inilah renungan dan akumulasi pengetahuan yang saya kembangkan selama lebih dari 30 tahun mengabdikan sebagai pendidik sekaligus sebagai praktisi manajemen.

Sama rumitnya dengan menuliskan pemikiran-pemikiran dalam buku ini. Buku ini sendiri, konsepnya sudah ada dalam otak saya sejak tahun 2010, namun baru benar-benar selesai beberapa hari setelah perayaan Idul Fitri 1435 H (Juli-Agustus 2014). *Draft*-nya saya bawa ke mana-mana, baik di dalam negeri maupun di luar negeri.

Memperbarui cara berpikir, melatih kembali SDM, membersihkan-kannya dari benang-benang kusut, ini tentu tantangan besar bagi Indonesia yang kita cintai. Sebab, ketika kita gagal mengemudikan “kendaraan” yang kita sebut sebagai “*self*” itu, bukan cuma satu-dua orang akan menjadi beban bagi lainnya. Melainkan, pudarlah keunggulan daya saing bangsa ini. Maka, kalau Joko Widodo menyampaikan pentingnya Revolusi Mental, saya kira inilah salah satu jawabannya.

Saya tidak tahu apa yang ada di kepala Anda saat ini, tetapi saya tahu sesuatu yang mendasar tengah berubah di sebagian besar generasi muda bangsa ini. Untuk itulah saya mengajak Anda membacanya dengan penuh kehati-hatian, bersikap terbuka, siap menerima segala konsekuensinya, dan mulai terlibat dalam perubahan positif.

Sebab, ketika negeri memanggil, maka sesungguhnya tak ada seorang pun yang boleh menolaknya. Kendati demikian, Indonesia membutuhkan figur-figur yang bukan cuma pandai di atas kertas, tetapi juga gesit, dan cepat bertindak. Semoga para guru, orangtua, dan eksekutif berkenan membacanya dan terlibat aktif dalam gerakan: *from passengers to be drivers*.

Selamat membaca.

Rumah Perubahan, 07-08-2014

Rhenald Kasali

exposé
BRANDING

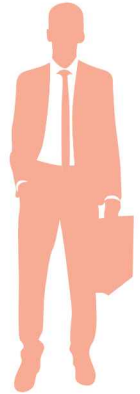
“Orang jujur itu mujur. Tetapi jujur dan disiplin seperti sekeping koin dengan dua sisi, saling melengkapi. Karena kejujuran harus menjadi komitmen, dan komitmen dibentuk oleh *Self Discipline*. Inilah modal dasar *Self Driver*.”



Iwan Setiawan,
CEO PT Rintis Sejahtera

01

INI SOAL MADARITAS KEHIDUPAN



Kita semua adalah pemegang mandat kehidupan. Sewaktu dilahirkan, Tuhan hanya bersabda, “Inilah hidupmu,” setelah itu kita jelajahi sendiri: Karena suratnya dipegang orangtua, mereka memelihara dengan penuh kesungguhan. Setelah itu, suratnya pun dikembalikan dan pemegangnya bisa memilih untuk menjelajahi kehidupan itu dengan penuh tantangan atau diam saja sebagai penumpang.

Menjelajahi kehidupan berarti bertarung menghadapi tantangan dan perubahan seperti seorang pengendara yang tak bebas risiko. Kadang ia tergores, berbenturan dengan kendaraan lain. Dan kalau kecelakaan dialah yang diadili, bukan penumpangnya. Sebaliknya, untuk menjadi penumpang, Anda boleh mengantuk, tertidur, terdiam, tak perlu tahu arah jalan, bahkan tak perlu merawat kendaraan sama sekali.

Ada yang menggunakan surat mandat itu untuk tumbuh dan berkarya. Sedangkan yang lain menyimpan surat kuasa itu di dalam sakunya sebagai dokumen pribadi. Keduanya sama-sama punya mandat, tetapi keberadaannya berbeda. Dan tentu saja hidupnya berbeda. Kendati sebagian orang bilang ini adalah nasib, saya bilang ini adalah pergulatan hidup yang diawali ada atau tidaknya kesadaran mandataris itu sendiri.

Lihatlah foto berikut ini. Anda mungkin masih ingat. Ini adalah Ignatius Ryan Tumiwa (48) yang menggegerkan kita ketika awal Agustus (2014) meminta Mahkamah Konstitusi menguji materi Pasal 344 KUHP terhadap UUD 1945.



Ryan Tumiwa

Sumber: Kompas.com, 4 Agustus 2014

Singkatnya, ia minta agar dilegalkan untuk melakukan bunuh diri. Ia ingin mengembalikan mandat kehidupannya.

Mengapa harus bunuh diri?

Dalam kesaksiannya, menurut *Kompas.com* (4/8/12), Ryan mengalami depresi karena lebih dari setahun menganggur. Singkatnya, Ryan menjadi putus asa. Padahal ia mempunyai gelar S2 dari jurusan Ilmu Administrasi FISIP UI. Bukankah ini cukup membanggakan? IPK (Indeks Prestasi Kumulatif)nya saja 3,32.

Antara Tahu dan Bisa

IPK sebesar itu untuk kuliah di UI dan lulus pada tahun 1998 jelas terbilang tinggi. Menurut berita yang saya baca (*Detik.com*, 04/08/2014), kepintaran sekolah Ryan terkonfirmasi oleh para tetangganya yang mengatakan Ryan genius. Ia bahkan pernah menjadi dosen. Konon, hidupnya mulai tak menentu setelah orangtuanya meninggal.

Membaca berita seperti itu membuat saya miris. Sudah lama saya komplain terhadap dunia yang saya geluti. Saya komplain ketika melihat banyak akademisi yang mengukur kecerdasan mahasiswa semata-mata dari ujian tertulis, buku, tes, dan *paper*. Bahkan saya sering memergoki mahasiswa yang mendapat nilai A dari kelas *marketing* sebelumnya, yang kini duduk di kelas saya (saya mengajar *International Marketing*), tetapi tidak mencerminkan kualitas A yang sesungguhnya.

Bagaimana mungkin seseorang dinyatakan genius, dapat nilai A di kelas *marketing*, tetapi bicaranya saja ketus, berpakaian sembarangan, “*packaging*”-nya buruk, *image*-nya lebih dikenal sebagai siswa yang “aneh”, dan—maaf—“membosankan”. Kok anak pintar begitu? Bahkan kata teman-temannya, maaf lagi, pacarnya tidak ada. Sambil berkelakar saya bercanda, “Jadi, kau dapat nilai A dalam *marketing*, tapi tak bisa *marketing* dirimu sendiri?”

Bukankah *marketing* itu berarti kepuasan pelanggan, melayani orang lain dengan baik, mengerti cara melakukan *branding*, *packaging*, dan membidik pasar? Mengapa tidak kau tanam semua itu di dalam dirimu? Mengapa hal-hal seperti itu hanya kau simpan dalam otakmu? Inilah perbedaan antara tahu dan bisa.

Sebagai pendidik, ini tentu mencemaskan karena kita tidak membekali mereka dengan prinsip-prinsip kehidupan itu sendiri.



Sesuatu yang ada pada dirimu itulah kendaraanmu. Ia telah menjelma menjadi kekuatan mencipta, berkarya, berprestasi, atau berkreasi. Kita menyebutnya sebagai gabungan antara kompetensi (*what you can do*), kecekatan (*how agile you are*), dan perilaku (*your attitude, your gesture*).

Prinsip yang ditanam di dalam, bukan di bagian luar, sehingga membuat manusia bukan sekadar tahu, tetapi bisa.

Akhirnya, orang-orang seperti ini akan kesulitan mencari pekerjaan atau berwirausaha. Mereka pasti kesulitan “memasarkan dirinya” sendiri, dan jadilah yang tak kita inginkan: frustrasi dan depresi seperti Ryan tadi. Kampus telah melibatkan diri terlalu jauh dengan melabelkan mereka gelar, ijazah, dan nama universitas yang terkesan hebat untuk sesuatu yang mereka tidak mampu “serahkan” kepada pemberi kerja.

Banyak orang berpikir, label-label itu “akan bekerja untuk saya”. Padahal pendidikan yang benar mengajarkan “jangan jual label-label itu”, melainkan “juallah apa yang engkau miliki, yaitu dirimu sendiri”. Ya, *yourself, not your labels. Not your UI, your ITB, atau your UGM. Not your FEUI, or TI-ITS. Bahkan not your Harvard-MBA.*

Mandat Tuhan untuk menjalani kehidupan itu berhubungan dengan “kendaraan” yang dipinjamkan Tuhan selama kehidupan berlangsung, dan kita namakan *self* (diri), yaitu *yourself*. Diri masing-masing. “Kendaraan” itulah yang akan mengantarkan setiap manusia menuju impian-impianinya. Semua “kendaraan” itu baru akan menunjukkan keperkasannya di tangan pengemudinya, apakah ia dipelihara dengan prinsip-prinsip yang biasa dikerjakan seorang *professional driver* atau di tangan seorang *bad passenger*.

Lelaki Penyakitan Itu pun Menjadi Presiden Amerika Serikat

Banyak orang menyesali kekurangan yang dimilikinya sebagai alasan dari keterpurukannya. Ada hal tertentu yang memang tak bisa kita ubah. Anda, misalnya, tak bisa meminta kepada Tuhan untuk dikirim kembali ke dalam rahim orang lain agar mempunyai bentuk dan kekuatan fisik yang berbeda. Tentu tidak. Tetapi masa depan kita itu sesungguhnya menjadi tanggung jawab kita juga.



Driver adalah sebuah sikap hidup yang membedakan dirinya dengan “*passenger*”. Anda tinggal memilih, ingin duduk manis, menjadi penumpang di belakang, atau mengambil risiko sebagai **driver** di depan?

Sesuatu yang ada pada dirimu itulah kendaraanmu. Ia telah menjelma menjadi kekuatan mencipta, berkarya, berprestasi, atau berkreasi. Kita menyebutnya sebagai gabungan antara kompetensi (*what you can do*), kecekatan (*how agile you are*), dan perilaku (*your attitude, your gesture*). Dan untuk itu, Anda memerlukan kendaraan dan pengemudinya. Kendaraan itu milik Anda, demikian juga pengemudinya.

Sekarang, mengertikah kita bahwa ada ratusan ribu Ryan di sekitar kita yang butuh perhatian dan kasih sayang? Sebagian dari mereka mungkin ada yang benar-benar mengalami depresi dan sakit jiwa yang memerlukan perawatan. Mungkin pendidikan dan gelar terlalu berat bagi mereka. Tapi mereka butuh kepengasuhan dan transformasi besar-besaran. Bahkan mungkin korban-korban berikutnya ada di rumah Anda, pada benih-benih yang lahir dari Anda sendiri, atau dari pegawai yang kurang Anda bina dengan baik. Jadi, ia sangat mungkin

Saya ingin mengajak Anda merenungi kehidupan Presiden Theodore Roosevelt yang lahir di New York City pada 1858. Ia anak kedua dari empat bersaudara. Enam generasi Roosevelt yang datang dari negeri Belanda ini mewarisi berbagai penyakit degeneratif seperti rabun jauh dan alergi bronkial yang parah.

Sejak dilahirkan, TR, panggilan akrabnya, sudah mengalami serangan penyakit asma bronkial yang disebabkan pembengkakan selaput lendir dengan sekresi yang akut, sehingga saluran pernapasannya terganggu. Rangsangan saraf, makanan tertentu, serbuk sari yang banyak beterbangan pada musim

semi, atau gangguan emosional, dapat dengan mudah memicu serangan asma pada dirinya.

Episode tersebut terjadi selama masa kanak-kanak TR pada interval yang tinggi. Ia sering tiba-tiba terbangun dari tidur nyenyaknya dengan terengah-engah, sesak napas, dan wajahnya pucat kebiruan. Erangan-erangan halus sering menemani hari-harinya. Pasien kecil itu sering kelelahan dan tidak bisa bernapas ketika berbaring. Kalau sudah tidur, bunyi napasnya bisa berisik. Menurut catatan sejarah, TR kecil hanya menemukan kenyamanan tidur dalam pelukan ayahnya.

Asma yang diderita Roosevelt terus berlanjut bahkan kemudian disertai dengan diare. Ini menunjukkan bahwa saluran ususnya juga sensitif terhadap alergi.

Perjalanan Mengubah Nasib

Pada 1869, ayah TR melakukan perjalanan ke luar negeri, berharap perubahan iklim dapat mengurangi penderitaan kedua anaknya. Mereka mengunjungi Prancis, Italia, Austria, dan Jerman yang memiliki tekanan udara lebih rendah dengan debu dan serbuk sari yang kadarnya jauh lebih aman. Lalu, mereka mengunjungi Mesir. Di sana, TR dibawa ke sebuah kawasan spa untuk terapi.

Alergi pernapasan dan gangguan pencernaan yang dialami TR menghambat perkembangan fisiknya. Kesehariannya tampak pucat, kerempeng, kecil untuk anak seusianya, dengan kaki kurus, mata biru, dan rambut berpasir. Giginya menonjol, ortodontik. Di kemudian hari, Roosevelt menyembunyikan bentuk giginya yang buruk itu di bawah kumis *walrus*-nya.

Singkat cerita, TR kecil dikenal sebagai anak penyakitan yang prestasi sekolahnya bisa terganggu. Tetapi, nasihat hebat datang dari ayahnya saat ia berusia 11 tahun. Katanya, "TR, percuma saja engkau belajar keras kalau tubuhmu rapuh. Kendaraan pribadimu yang lemah itu tak akan pernah bisa membawamu ke masa depan yang engkau impikan lewat sekolah."

Namun, di balik kelembutannya, ayah TR adalah seorang pria tegar yang mendorong anak-anaknya membangun tubuhnya dengan latihan yang sistematis. Ia membuat gimnasium pribadi di teras terbuka rumahnya. Di sana, di bawah arahan instruktur khusus, TR dilatih dengan penuh kesabaran dari hari ke hari, tahun ke tahun. Mengangkat beban, *push-up*, dan melatih kelincahan dengan palang sejajar. Bentuk dadanya yang sempit perlahan-lahan berubah, menjadi berotot dan bidang.

Kelemahan lain datang kemudian: rabun jauh ekstrem. Ini pun agak terlambat diketahui karena TR tak pernah belajar di sekolah formal dengan me-

lihat ke arah papan tulis. Maklum, karena fisiknya lemah, TR harus ikut *home schooling* dengan guru privat, sehingga miopianya tidak diketahui orangtua. Jadi, pandangannya hanya dipakai untuk menulis dan membaca jarak dekat. Di kejauhan, ia hanya bisa melihat garis samar-samar. Cacat matanya pertama kali diketahui saat ia diajarkan ayahnya menembak pada usia 13 tahun. Ia sama sekali tidak bisa membidik sasaran jauh.

Dilengkapi denganacamata berlensa tebal, TR berlatih menembak sampai mahir. Ia pun terobsesi membangun keunggulan dalam permainan dan olahraga yang menyerukan kekuatan, ketahanan, dan keterampilan, seperti tinju, gulat, mendayung, berkuda, dan mendaki gunung. Ia juga menjadi petenis yang andal, bahkan judo, karate, dan renang. Nasihat ayahnya benar-benar merasuki jiwanya.

Berkat kerja kerasnya itu, ia diterima bersekolah di Harvard sebelum belajar hukum di Columbia Law School. Sementara di sekolah hukum, ia terpilih sebagai anggota Majelis Negara Bagian New York, komisaris di Kepolisian Kota New York, sebelum diangkat menjadi Asisten Sekretaris Angkatan Laut oleh Presiden McKinley. Bahkan kemudian, ia bergabung dengan resimen kavaleri untuk bertarung dalam Perang Spanyol-Amerika di Kuba dan mendapat gelar pahlawan nasional.

Belakangan, ia terpilih sebagai Gubernur New York State pada November 1898, dan tahun berikutnya terpilih sebagai calon wakil presiden pada konvensi Partai Republik di Philadelphia. Pada 4 Maret 1901, Roosevelt mengucapkan sumpah sebagai wakil presiden. Dan pada usia 42, ia disumpah sebagai Presiden Amerika Serikat termuda.

Theodore Roosevelt yang kendaraan pribadinya dulu begitu rapuh, kini terkenal dengan ucapannya, “Melesat seperti roket.” Sebab, selain sebagai negarawan, ia juga dikenal sebagai sejarawan, penjelajah pemberani, dan aktivis lingkungan yang tak tertandingi. Para sejarawan menyebutkan, mungkin ia adalah negarawan paling berhasil dalam sejarah bangsa Amerika.

Jangan lupa, ia adalah Presiden Amerika yang membangun Terusan Panama dan dianugerahi Hadiah Nobel Perdamaian. Bayangkan, apa jadinya dunia hari ini kalau ayah TR hanya sibuk mengurus dirinya sendiri dan memanjakan anaknya yang lemah, menjadikannya *passenger* malas yang dibesarkan dalam keluarga serbaada? Bayangkan pula kalau TR berperilaku manja dan menyesali kelahirannya. Kalau itu yang dipilih, Anda pasti mengatakan itu sah-sah saja. Apalagi ayahnya adalah seorang saudagar kaya dan bankir. Ibunya juga keturunan dari Robert III, Raja Skotlandia. Sekadar menjadi *passenger* pun bisa hidup enak. Hartanya pasti tak akan pernah habis hingga beberapa keturunan.

juga ada di kantor Anda, menjadi bawahan, kolega, bahkan atasan-atasan Anda. Orang-orang bermental *passenger*, baik yang sehat maupun bermasalah dengan hidupnya.

Jadilah “*Driver*”

Ini adalah judul sambutan dalam pidato saya di depan para wisudawan di Pierre Mendés-France University, Grenoble, Prancis, Kamis, 28 Juni 2012. Hari itu, selain peserta dari Prancis, juga diwisuda lulusan MBA dari berbagai negara (termasuk dari China, Rusia, Brasil, dan Indonesia).

Menurut saya, bangsa yang hebat adalah *a driver nation*. “*Driver nation*” sendiri hanya bisa dihasilkan oleh pribadi-pribadi yang disebut “*driver*”, yang menyadari bahwa ia adalah mandataris kehidupan, dan pemimpin-pemimpinnya sadar bahwa ia mendapatkan mandataris dari rakyat untuk melakukan perubahan.

Jadi, ada tiga hal yang harus dilakukan, yaitu bagaimana men-*drive* diri sendiri (*drive your self*), men-*drive* orang lain (*drive your people*), dan men-*drive* bangsa (*drive your nation*). Kalau seseorang tak bisa men-*drive* dirinya sendiri, bagaimana ia bisa men-*drive* orang lain? Dan itu berarti tak ada kepemimpinan, tak ada yang men-*drive* bangsa ini (*drive the nation*). Jadi, “*driver*” itu apa? Bukankah di Indonesia ada jutaan orang yang berprofesi sebagai sopir? Kalau demikian, bisakah Indonesia disebut sebagai *a driver nation*?

Tentu bukan itu yang saya maksud. *Driver* adalah sebuah sikap hidup yang membedakan dirinya dengan “*passenger*”. Anda tinggal memilih, ingin duduk manis menjadi penumpang di belakang, atau mengambil risiko sebagai *driver* di depan? Di belakang, Anda boleh duduk sambil *ngobrol*, makan-makan, bercanda, bahkan *ngantuk* dan tertidur. Anda juga tak harus tahu jalan, tak perlu memikirkan keadaan lalu lintas, dan tak perlu merawat kendaraan. Enak, bukan?

Sebaliknya, seorang *driver* bisa hidup di mana pun mereka berada, dan selalu menumbuhkan harapan. Bila seorang “*passenger*” menjadi kerdil karena terbelenggu oleh *settingan* otak yang tetap, maka seorang *driver* akan selalu tumbuh. Mereka mengajak orang-orangnya untuk berkembang dan keluar dari tradisi lama menuju tanah harapan. Mereka melakukan pembaruan-pembaruan dan menantang keterkungkungan dengan penuh keberanian. Mereka berinisiatif memulai perubahan tanpa ada yang memerintahkan, namun tetap rendah hati dan kaya empati. Seperti kata CEO Garuda yang dengan teguh memimpin transformasi: Kalau seseorang terlalu kuat *logic* kasihan pegawainya, kalau hatinya terlalu dominan kasihan perusahaannya. Dengan kata lain, seorang *driver* harus seimbang antara *logic* (rasionalitas, hitung-hitungan, analisis, dan targetnya) dengan hatinya (empati, kepedulian, hubungan-hubungan sosial, tata nilai).

Arah dan Risiko

Sebaliknya, di depan, seorang *driver* harus menentukan arah, membawa penumpang-penumpangnya ke tempat tujuan dan mengambil risiko. Itulah yang saya maksud dengan sikap mental seorang *driver*. Dengan menjadi sopir kendaraan, seseorang belum tentu memiliki mental seorang *driver*. Banyak *driver* yang sering mengeluh, tak bekerja sepenuh hati, ugal-ugalan, dan merasa jenuh karena tak punya pilihan.

Driver's mentality, yang saya bahas dalam buku ini, pada dasarnya adalah sebuah kesadaran yang dibentuk oleh pengalaman dan pendidikan. Bukan karena tidak punya pilihan. Lihatlah Sano Ami, Sugeng (Bab 4), dan TR yang tak menangisi kehidupannya, malah bertarung habis-habisan agar bisa mengatasi masalah hidupnya sendiri dan tak menjadi beban bagi orang lain.

Pendidikan yang mereka jalani adalah proses belajar, yaitu bagaimana memperbaiki cara berpikirnya dan cara menjalani hidup yang menantang. Sayangnya, banyak orang yang menempuh pendidikan tinggi dan menjadi sarjana, tetapi tidak “belajar”. Kalau Anda hanya menghafal, seberapa tingginya pun indeks prestasi Anda, maaf, itu bukanlah berpikir. Belajar artinya adalah berpikir, ibarat seorang *driver* yang harus cepat mengambil keputusan di jalan raya yang padat. Ia bisa mengambil jalan-jalan lain yang baru sama sekali. Sedangkan menghafal dapat diibaratkan menjadi penumpang yang boleh mengantuk, tertidur, dan tak perlu mengambil risiko di jalan. Ia selalu melewati jalan yang sama pulang-pergi. Membosankan. *Driver* yang baik memikirkan bagaimana mencapai tujuan tepat waktu, selamat, dan perjalanan menyenangkan. Lagi pula, berpikir tak ada batas waktunya. Ia tak berhenti hanya karena selebar ijazah telah diberikan.

Bagaimana Anda bisa berpikir kalau Anda tidak berani mengambil risiko? Saya tidak pernah mendengar penumpang mobil ditangkap karena mobilnya menabrak orang sampai tewas. Yang kita baca, sopirnyalah yang ditangkap. Menjadi *driver* mengekspos diri terhadap risiko. Tetapi risiko itu hanya menjadi masalah kalau Anda ugal-ugalan. Terbukti, dari jutaan

pengemudi, kurang dari 0,1% yang menimbulkan kecelakaan fatal. Dari 0,1% itu, yang terbesar disebabkan oleh alkohol, kebiasaan-kebiasaan buruk, anak-anak yang tidak diasuh orangtuanya dengan baik, obat-obatan terlarang, atau mengantuk.



Seorang *driver* tidak cukup hanya bermodalkan tekad dan semangat, ia butuh referensi dari pengetahuan akademis.

Passenger	Driver
<ul style="list-style-type: none"> • Hanya menumpang • Tidak harus tahu arah jalan • Boleh mengantuk, boleh tertidur • Tidak perlu merawat kendaraan • Sebuah pilihan yang bebas dari bahaya 	<ul style="list-style-type: none"> • Mengemudikan “kendaraan” menuju ti-tik tertentu • Mutlak harus tahu jalan • Dilarang mengantuk apalagi tertidur • Harus mampu merawat kendaraan • Sebuah pilihan mengekspos diri pada bahaya

Sopir-sopir yang terperangkap dalam kemacetan sudah pasti harus bersabar diri, mengumpat, menyalahkan wali kota atau gubernur. Tak ada orang yang menyalahkan cara berpikirnya sendiri. Padahal, siapa bilang tidak ada jalan lain? Menuju kota Roma saja pintu masuknya ada banyak. Di Indonesia, ada jutaan jalan tikus yang bisa Anda tembus dengan motor ojek. Pilihannya ada banyak, tetapi memulainya tidak mudah. Jalan-jalan baru itu memusingkan, banyak jalan buntu. Dan orang yang enggan mencobanya menyebut itu sebagai *a dead end* (jalan buntu). Padahal, jalan buntu bagi seorang *driver* adalah sebuah *detour* (perputaran). Tidak enak memang. Tetapi lama-lama Anda akan merasakan manfaatnya karena Anda jadi tahu alternatif.

Mengapa manusia terdidik tidak melakukan seperti itu?

Itulah “*passenger mentality*”. Kita telah berubah menjadi bangsa yang nyaman. Ketika manusia sudah takut melakukan “kesalahan” kecil, ia akan masuk ke dalam perangkat mentalitas penumpang. Sekolah tak boleh mendidik anak-anaknya takut melakukan kesalahan dengan pendidikan hafalan. Sebab orang-orang yang tak pernah melakukan kesalahan sesungguhnya adalah orang yang tak berbuat apa-apa.

Lantas, bisakah orang-orang yang tak berpendidikan tinggi menjadi *driver*? Tentu saja bisa. Hanya saja kapasitasnya terbatas. Seorang *driver* tidak cukup hanya bermodalkan te-

kad dan semangat. Cara berpikir yang tepat adalah modal penting. Tetapi *driver* yang hebat juga butuh referensi-referensi kuat yang berasal dari pengetahuan akademis. Kita perlu menghubungkan satu referensi dengan referensi yang lainnya: *connecting the dots*. Jadi perbaiki dulu cara berpikir, baru kita bicara tentang *a driver nation*.

Tahap Pertama: Mandat Dipegang Orangtua

Masalah yang kini kita saksikan di panggung dunia kerja dan dunia politik, juga dunia birokrasi dan akademik, sesungguhnya tak lepas dari bagaimana manusia-manusia Indonesia dididik dalam keluarga pada masa kecil. Tak mengherankan, setiap orangtua diberi mandat mengurus kelahiran dan tahap awal kehidupan manusia. Melalui tangan orangtua, bayi-bayi mungil yang tak berdaya itu diberi kehangatan, kasih sayang, kelembutan, asupan gizi, ASI, dan seterusnya.

Kita sudah tak ingat lagi masa-masa itu, tetapi setiap saat mempunyai bayi kecil, kita manusia Indonesia meneruskan tradisi ini: membedong, membalut mereka dengan kehangatan, melaburkan minyak telon yang harum, serta membersihkannya dari keringat dan kotoran-kotoran lainnya.

Setelah itu, kita menjaga kehangatannya, kita melatihnya berbicara, berjalan, dan seterusnya. Habis membedong, kita pun menggendong, lalu menuntunnya. Kitalah mandataris kehidupan bagi anak-anak kita. Di tangan kita mereka aman, nyaman, dan berkembang.

Kemudian kita memikirkan pakaian, aksesoris, sekolah, guru, kamar, mainan, dan lain sebagainya. Anak-anak itu kita bentuk sesuai dengan keinginan kita. Sehingga setiap saat akan melakukan sesuatu, ia wajib bertanya.

“Mama, ini boleh, *nggak?*”, “Apakah ini sudah boleh untukku?”, “Sudah waktunya atau belum?”, “Ini cocok atau tidak?”, atau “Apakah ini mahal?”

Demikian seterusnya, sampai ia dewasa, dan kita menyatakannya, “Rasanya baru kemarin engkau dilahirkan.” “Ya, rasanya baru kemarin aku memandikanmu, melepas popokmu yang penuh kotoran.”

Tetapi waktu berlalu, saat mereka sudah bisa berjalan sendiri, kita masih membelenggu pikiran mereka dengan “hubungan batinnya” pada pikiran kita. Saat mereka ingin ikut berkemah dengan teman-temannya, kita katakan, “Jangan Nak, nanti kau sakit.”

Atau saat ia ingin bepergian ke luar negeri *back packer*-an, kita pun mengernyitkan dahi. Mereka hanya boleh ke luar negeri “kalau Mama ikut” atau “kalau ada saudara yang menjemput”. Kita mencarikan mereka tiket yang sudah bisa mereka urus sendiri. Kita pula yang menentukan ke mana sebaiknya mereka berlibur. Sampai memilihkan *travel agent*-nya dan membayarkan semua biayanya. Kita berikan yang terbaik agar anak-anak terlindung, tidak tersesat, aman, dan nyaman.

Bahkan, saat mereka memilih pacar, kita pun menetapkan syarat-syaratnya. Kita yang memilihkan atau setidaknya mungkin menetapkan persyaratan-persyaratan lahiriah calon pasangan hidupnya. Kalau sudah menikah, bahkan tak sedikit orangtua yang mengatur kehidupan anak-cucunya. Tempat tinggal, karier, gaji, dan sebagainya masih banyak diurus orangtua.

Rasa ketergantungan yang besar semakin hari semakin banyak kita saksikan. Yang kita lupa, anak-anak itu telah tumbuh menjadi manusia dewasa, yang mampu berpikir sendiri karena kita melatihnya. Namun, kita tak rela menjadikan mereka manusia dewasa yang mampu berpikir sendiri. Kasihan anak-anak itu. Alih-alih menjadi manusia merdeka, mereka bisa menjadi pengeluh yang selalu kembali ke “sangkar induknya”. Mereka menjadi *passengers* dalam kendaraan besar keluarga.

Tahap Kedua: Melepas Ketergantungan

Di usia peralihan itu, anak-anak Anda mulai bertemu dengan saya dan sebentar lagi akan berada di dunia eksekutif bisnis. Apakah di bangku kuliah, di ruang-ruang pelatihan, atau lewat *social media*. Saya pun mendengarkan keluh kesah mereka. Padahal, sebentar lagi mereka menjadi manusia dewasa yang berganti peran dengan orangtua. Saat bekerja nanti, apakah masih tergantung pada orang lain tanpa inisiatif? Kadang saya gemas melihat keragu-raguan di tengah keceriaan teman-teman mereka. Kadang saya khawatir mengapa mereka membiarkan hidupnya “terpasung” oleh sesuatu yang dibawa dari masa lalu.

Saya menerima anak-anak pintar itu dengan penuh sukacita, tetapi saya langsung teringat dengan burung-burung merpati yang dulu pernah saya koleksi. Burung-burung itu semakin hari semakin banyak karena teman-temannya terus berdatangan, sementara yang sudah berada di dalam kandang tak pernah “kabur” ke kandang milik tetangga.

Anda tahu apa yang saya lakukan?

Persis!

Sayap-sayapnya saya potong agak pendek, lalu antara bulu-bulu itu kami jahit dengan benang. Jadi mereka masih bisa terbang, tetapi tidak bisa pergi jauh. mereka hanya berada di sekitar atap rumah kami. Tidak terbang jauh-jauh karena saya tak menghendakinya. Semakin hari jumlahnya semakin banyak, mereka beranak pinak dan mendapat jodoh dari burung-burung yang mampir ke atap rumah kami.

Saya sangat bahagia dan sering menerima pujian dari teman-teman. Sampai suatu ketika, saya termenung: bahagiakah burung-burung itu di tangan saya?

Tanpa kemampuan berkelana dan terbang tinggi, mereka pasti kehilangan jiwa yang seutuhnya. Sayap-sayap mereka yang terbelenggu pasti membuat mereka tak nyaman, kendati mereka selalu datang mendekati tangan saya, sambil berbunyi meng-

angguk-angguk, begitu jinak dan mudah saya belai atau usap kepalanya. Tetapi, bahagiakah mereka?

Waktu berlalu, bulu-bulu yang saya potong sudah tumbuh kembali dan jahitan terlepas. Tetapi burung-burung yang harusnya sudah bisa terbang tinggi itu sudah tak memiliki rasa percaya diri lagi bahwa mereka bisa terbang tinggi. Mereka hanya berkerumun di loteng rumah kami. Sampai saya jadi berpikir, andaikan suatu saat saya tak mampu memberi mereka makan, masih bisakah mereka meneruskan keturunannya? Lalu, andaikan saya menjadi mereka, bahagiakah saya menjalani kehidupan ini?

Saya jadi teringat dengan puluhan ekor gajah yang mati terbakar di sebuah pusat pelatihan hiburan di sebelah utara Thailand. Selain gajah, ada ribuan ekor hewan lain yang berhasil diselamatkan, atau terlepas ke alam bebas setelah pintu-pintu kandangnya dibuka oleh para petugas. Tetapi gajah yang badannya besar malah mati terbakar, ada apa?

Menurut ketentuan yang berlaku, kalau terjadi kebakaran, justru gajalah yang pertama-tama harus diselamatkan. Apalagi di sana gajah dianggap sebagai hewan yang disucikan. Maka

“

Saya berpikir, selama saya sekolah, pastilah bukan hanya ilmu buku yang saya dapatkan. Saya memilih untuk melakukan perubahan.

diperiksalah semua petugas yang terlibat. Ternyata, mereka pun terbukti sudah menjalankan tugasnya dengan baik. Saat api menjalar, petugas segera membuka pintu kandang dan melepaskan tali ikatan pada besi-besi yang berada di tengah kandang, yang terhubung dengan kaki gajah. Setelah semua tali dilepas dan pintu gerbang dibuka, petugas segera beralih ke kandang-kandang hewan lainnya untuk menyelamatkan satwa-satwa langka lainnya.

Soekarno

SEJAK USIA MUDA, para pemimpin bangsa sudah belajar hidup mandiri, bahkan diajarkan orangtua agar tak menjadi anak manja, atau menjadi anak rumahan yang hanya belajar. Mereka diajak keluar dari keluarga besar menghadapi berbagai tantangan. Terlibat aktif dalam berbagai organisasi kepemudaan dan bertemu dengan tokoh-tokoh besar.

Presiden pertama dan proklamator Indonesia, Ir. Soekarno misalnya, hanya tinggal sebentar dengan orangtuanya. Setelah itu ia tinggal bersama kakeknya, Raden Hardjokromo di Tulung Agung, lalu pindah ke Mojokerto supaya bisa sekolah ke Europeesche Lagere School (ELS) dan melanjutkan ke Hoogere Burger School (HBS) di Surabaya.

Di kota buaya itu, menurut catatan sejarah, Soekarno menumpang pada pimpinan Sarekat Islam, H.O.S. Tjokroaminoto, yang turut menggelorakan semangat kebangsaan dan kepemimpinannya. Ia kemudian mendirikan *Jong Java* (Pemuda Jawa) pada 1918 sebelum berangkat ke Bandung menjadi mahasiswa di ITB yang saat itu bernama Technische Hoge School.

Di Bandung, Soekarno tinggal di kerabat H.O.S. Tjokroaminoto, yaitu Haji Sanusi yang memperkenalkannya pada tokoh-tokoh nasionalis lainnya seperti Ki Hajar Dewantara, Tjipto Mangunkusumo, dan Dr. Douwes Dekker. Interaksi inilah yang membedakan Soekarno dengan rata-rata lulusan ITB lainnya. Maka, tak mengherankan, ketika lulus, Soekarno malah terlibat dalam gerakan-gerakan yang bermuara pada perjuangan merebut kemerdekaan. Ia, misalnya, mendirikan Algemene Studie Club, lalu Partai Nasional Indonesia.

Sebagai seorang *driver*, keterlibatannya bukan tanpa risiko. Insinyur muda ini bukannya memilih bekerja pada perusahaan Belanda, malahan menjadi tahananannya. Ia ditangkap beberapa kali, dipenjarakan di Banceuy, lalu dipindahkan ke Sukamiskin. Setelah dilepaskan, ditangkap lagi, lalu diasingkan ke Flores dan ke Bengkulu. Ia baru dilepaskan pada masa pen-

Mengapa gajah-gajah jinak yang bertubuh besar itu tidak selamat?

Jawabnya mudah saja. Seorang pawang gajah menjelaskan. “Gajah-gajah itu ikut kami sejak masih bayi. Sayalah yang melatih mereka, jadi saya kenal watak mereka. Dan supaya tak lari ke mana-mana, sejak kecil kaki mereka kami pasung, kami ikat dengan tambang ke tiang besi. Lalu kalau berjalan

jajahan Jepang (1942). Jadi, sejarah Bung Karno agak mirip dengan Nelson Mandela yang juga dipenjara sepanjang usia mudanya.

Tapi apa yang membuat mereka mempunyai kesamaan adalah semangat kebangsaannya yang tak pernah pudar, *willpower*-nya begitu kuat. Di mana pun mereka diasingkan, selalu saja ada yang dikerjakan. Sayap-sayap mereka tak pernah patah atau diikat oleh belenggu apa pun. Mereka fokus pada apa yang mereka percayai, tak pernah mundur dalam menghadapi tantangan kehidupan.

Itu sebabnya, Soekarno (bersama Bung Hatta) begitu lincah mengumandangkan kemerdekaan Indonesia dengan memanfaatkan kelemahan Jepang yang saat itu hendak menunggangi tokoh-tokoh pergerakan Indonesia. Ada yang mengatakan, saat diasingkan di Ende, Soekarno merasakan indahnya persahabatan dengan para ulama Katolik dari masyarakat Indonesia Timur. Konon, dari situlah Soekarno menggali Pancasila, sehingga pada saat kemerdekaan ia sudah siap dengan Pancasila, UUD 1945, dan dasar-dasar pemerintahan Indonesia termasuk merumuskan naskah Proklamasi Kemerdekaan.

Kegigihan Soekarno membangun negara kesatuan Indonesia yang terdiri dari berbagai etnik, bahasa, dan tinggal dalam ribuan pulau yang dulu berada di bawah kerajaan-kerajaan lokal bukan tanpa ujian. Apalagi bangsa ini begitu mudah dipecah-belah oleh Belanda dengan politik *divide et impera*. Belanda sendiri masih kembali melakukan serangkaian agresi militer. Tanpa kemampuan menyatukan bangsa untuk mengorganisasi perlawanan, sulit rasanya menyaksikan keutuhan Indonesia yang amat beragam ini.

Setelah itu sejarah pun mencatat, beragam pemberontakan dan pergolakan politik juga dialami oleh mendiang Soekarno. Tetapi karisma bapak bangsa yang diakui sebagai pejuang kedamaian dunia ini sulit ditemukanandingannya hingga hari ini.

(diolah dari berbagai sumber)

memasuki hutan, semua tali mereka kami lepas dan selalu harus ada kami. Mereka menjadi gajah penurut yang riang hidup bersama kami. Saat kebakaran melanda, prosedurnya adalah: buka kandang dan lepaskan talinya. Tetapi karena tambangnya tetap melekat di kaki, mereka berpikir kaki mereka tetap terpasung meskipun ujung tambang sudah tak diikat ke tiang-tiang besi,” ujar pawang itu sambil menangis tersedu-sedu.

Badan boleh besar, ototnya sudah pasti kuat untuk berlari keluar dari bahaya, tetapi pikiran berkata lain. Gajah-gajah yang seharusnya bisa diselamatkan, malah mati terbakar.

Renungan itu membuat jiwa saya berkecamuk. Setelah kembali dari studi di Amerika Serikat sebagai pengajar bergelar Ph.D., saya seperti mendapat otoritas keilmuan untuk melakukan perubahan. Apakah sudah puas mengajarkan dengan cara memindahkan isi *text book* ke kepala mereka, atau harus lebih dari itu? Saya berpikir, selama saya sekolah, pastilah bukan hanya ilmu buku yang saya dapatkan.

Saya memilih untuk melakukan perubahan.

Apalagi saya melihat kontras antara anak-anak di sini yang terlihat banyak ketakutan dalam mengungkapkan isi pikiran dan analisisnya kendati sudah dewasa, dengan anak-anak yang dilepas orangtuanya merantau dan melanjutkan sekolah ke jenjang yang lebih tinggi di luar negeri.

Di Amerika Serikat, saya bertemu dengan ribuan anak muda dari berbagai bangsa dengan berbagai cerita. Ketika banyak anak Indonesia begitu manja hidup dari beasiswa atau tunjangan orangtua, saya justru bertemu dengan kaum muda dari Republik Rakyat Tiongkok, Vietnam, Kamboja, Aljazair, Mesir, Israel, Rusia, bahkan Amerika yang dibiarkan orangtuanya belajar hidup. Mereka harus bekerja setengah mati untuk membayar sewa apartemen, makan sehari-hari, dan membayar uang kuliah, tetapi mereka mendapatkan kemandirian. Ada yang menjadi petugas pembersih toilet yang kerjanya malam hari, memupuk kebun jagung, operator mesin pemotong rumput, atau yang paling mudah: menjaga perpustakaan, mengantar koran, atau mencuci piring di rumah makan.

Saya termasuk kelompok yang harus bertarung untuk mendapatkan beasiswa dengan bekerja. Istri saya juga harus melakukan antar-jemput anak-anak tetangga ke sekolah dan memberi mereka titipan. Saya menjadi asisten riset dan mengajar di



Saya suka tertegun melihat teman-teman kuliah yang dulu dikenal sebagai anak yang kritis dan pandai bicara, kini menjadi gagap dan sangat berhati-hati setelah berkarier cukup lama di birokrasi atau di bank sentral. Padahal, jabatan mereka sudah tinggi, gaji sudah bagus.

kampus. Kalau tak bekerja keras, kami tak bisa bersekolah, apalagi berlibur keliling Amerika. Apakah dengan menjadi manusia yang mandiri rasa respek kami terhadap orangtua pudar?

Tentu saja tidak. Kita hanya menjadi lebih realistis menghadapi tantangan kehidupan, karena kelak kita pun akan menjadi orangtua bagi anak-anak kita. Kita juga menjadi tempat bertanya bagi orangtua,

bahkan mungkin sebaliknya, kitalah *driver*-nya, dan orang yang dulu menjadi *driver* kita kini duduk manis menjadi *passenger* yang harus kita layani. Itulah manisnya kehidupan. Mungkin orang lain yang melihat sulitnya kehidupan yang harus dilalui anak-anak menjelang dewasa bisa terharu dan iba. Apalagi mereka yang kita tahu hidupnya bisa enak dengan kiriman uang dalam jumlah besar dari kantornya masing-masing atau orangtua.

Tetapi sekarang, 10-20 tahun kemudian, keadaannya serba terbalik. Saya justru merasa kasihan menyaksikan hidup mereka yang dulu begitu dimanjakan. Tak sedikit di antara mereka yang kini kesulitan berselancar dalam dinamika kehidupan yang berubah-ubah dan penuh ketidakpastian. Sementara kami, telah tumbuh menjadi keluarga yang independen dan terbiasa menghadapi ketidakpastian. Mereka tetap menjadi *passengers*, kami telah hidup sebagai seorang *driver*. Inilah mandat yang kami terima dan inilah yang kita bahas dalam buku ini.

Tahap Ketiga: Belajar Hidup dalam Dunia Baru

Memasuki dunia dewasa artinya menerima beban tanggung jawab menjadi petarung dalam dunia kerja. Dari menjadi beban orang lain kini terbebani memikul tanggung jawab. Dari meminta uang, kini mulai mandiri dan perlahan-lahan memberi. Dari *passenger* menjadi *driver*. Dan supaya kelak bisa hidup layak, diperlukan inisiatif dan keberanian menjalankan cara-cara baru yang berlaku dalam dunia baru. Inilah tahap awal pembentukan eksekutif, dan manusia mulai bekerja dengan ilmu manajemen.

Di berbagai penjuru dunia, kita selalu bekerja atau berwirausaha dengan aturan, baik aturan tertulis maupun tidak tertulis. Dan disadari atau tidak, lagi-lagi kita berhadapan dengan banyak pihak yang bisa memasung kaki, tangan, dan pikiran kita. Di pekerjaan tertentu misalnya, Anda akan berhadapan dengan norma-norma yang menghormati atasan secara berlebihan. Bawahan, apalagi anak baru, seakan dilarang berbicara. Anda menjadi takut salah, takut berinisiatif. Ada juga



Inilah persoalan terbesar dalam *generation gap* yang dihadapi bangsa yang membiarkan anak-anak mudanya lahir, dibesarkan, dididik, dan dilatih bekerja sebagai *passenger*.

kultur perusahaan atau organisasi yang senang menggunjingkan kesalahan yang dilakukan seseorang. Setiap teguran dari atasan bunyinya panjang seperti gong.

Kita juga menemukan kultur yang melarang bawahan berpendapat. Apalagi menuliskan pendapat profesionalnya di media massa. Saya suka tertegun melihat teman-teman kuliah yang dulu dikenal sebagai anak yang kritis dan pandai bicara, kini menjadi gagap dan sangat berhati-hati setelah berkarier cukup

lama di birokrasi atau di bank sentral. Padahal jabatan mereka sudah tinggi, gaji sudah bagus.

Dalam berbagai rapat kerja yang saya hadiri, mereka terlihat takut bicara, ilmunya hanya digunakan di luar rapat, saat berbincang di meja makan. Sedangkan saat keputusan akan diambil, mereka diam seribu bahasa. Padahal ini keputusan strategis untuk memangkas perilaku buruk birokrasi atau menaikkan pajak. Apa yang membuat mereka kembali menjadi *passenger*? Bagaimana manajemen mengatasinya?

Kultur adalah salah satunya. *Generation gap* bisa jadi masalah berikutnya. Anda tahu 'kan, pada 1990-an, pemerintah menerapkan *zero growth* untuk PNS. Lalu pada 1998, Indonesia mengalami krisis ekonomi dahsyat yang membuat banyak perusahaan memberhentikan pegawai dan sejak saat itu menghentikan rekrutmen. Jadi, ketika manajer di garis tengah hilang, mereka baru kembali merekrut sepuluh tahun kemudian, tahun 2008. Sudah begitu, generasi baru ini benar-benar berbeda. Saya menyebutnya sebagai Gen C yang artinya *Connected, Collaboration, Curious, Co-creation, Content Creator*, dan saling mengopi (*Chameleon*). Bagaimana generasi tua yang 20 tahun di atas mereka?

Perhatikanlah ilustrasi berikut yang saya pelajari di sebuah perusahaan besar produsen semen yang mengundang saya memberikan seminar tentang *bridging the generation gap* pada 2012. Saya bertanya ponsel apa yang mereka gunakan, dan semua mengeluarkan dari sakunya. Seperti yang saya



Ketika diberi gadget, orangtua selalu mencari *button*-nya, dan sebelum menanganinya, memulainya dengan bertanya. Sementara anak muda langsung mengutak-atiknya.

duga, banyak yang masih mengenggam ponsel *Nokia*, dan sebagian lagi *Blackberry*. Tiga orang di antaranya mengantongi tablet *Android Galaxy S III* dari *Samsung*. Mudah diduga siapa saja mereka. Itulah tiga generasi yang berbeda, berusia 50-an, 30-an, dan 20-an. Di tengah-tengahnya kosong.

Tiga generasi itu mewakili *generation gap* yang menjadi tugas saya untuk menjembatannya. Di perusahaan lain atau di birokrasi, bahkan ada empat generasi. Yang satu bilang “tuliskan” (“*write me*” *generation*), yang lain bilang “telepon saya” (“*call me*”), sedangkan dua generasi lainnya bilang “*email* saya” (“*email generation*”), dan “*text me*” (*SMS generation*). Harap maklum, rata-rata usia (artinya kelompok yang terbanyak) pegawai di BUMN perusahaan minyak nasional kita adalah 49 tahun. Di TVRI, dugaan saya, rata-rata sudah 51 tahun. Di sebagian besar BUMN sudah 50 tahunan.

Apalagi di sektor-sektor yang relatif stabil dan sektor komoditi (kehutanan, perkebunan, semen, baja, kereta api, jalan tol, perdagangan, perkapalan, dan seterusnya). Yang generasinya agak *mudaan* ada di perbankan, telekomunikasi, *consumer goods*, jasa, dan tentu saja *airlines*. Selebihnya, generasi muda Indonesia (generasi yang menggenggam *Android Samsung*) bertarung menghadapi *generation gap*. Bertarung menghadapi generasi yang kata mereka relatif berwatak feodal.

“Feodal, takut menghadapi perubahan, bicaranya satu arah, *meeting*-nya lama dan tak ada keputusan, semua serba-



Padahal, karier kita adalah tanggung jawab kita, dan mereka yang mengambil inisiatif untuk berganti kuadran di usia 40-50-an adalah sama dengan belajar kembali.

uang, lamban, berubahnya pelan-pelan. Itu artinya tidak ada perubahan sama sekali. Feodal,” ujar mereka.

Tetapi bagi orang yang dituding feodal, sebaliknya anak-anak muda ini dianggap sebagai *self-centered*, bahkan narsis dan asyik sibuk sendiri. Mereka punya dunia yang sulit dimengerti, dinilai kurang gigih, kurang berdisiplin, dan perilakunya kutu loncat. Sebuah studi yang dilakukan oleh badan riset Kronos menyebutkan, di tataran global, generasi baru ini dibesarkan dalam kultur yang berbeda: Sebanyak 13% dilahirkan di luar negerinya, menuntut kebebasan yang lebih besar, 40% pekerja muda bekerja dari rumah, 77% memiliki akun FB, 93% menggunakan ponsel, dan 26% berbicara lebih dari satu bahasa asing.

Inilah persoalan terbesar dalam *generation gap* yang dihadapi bangsa yang membiarkan anak-anak mudanya lahir, dibesarkan, dididik, dan dilatih bekerja sebagai *passenger*. Kalau ini dibiarkan, maka institusi akan rusak, kemampuannya berinovasi akan terhambat, dan manajemen tidak bisa bekerja dengan baik. Organisasi itu kelak akan kesulitan bersaing menghadapi serbuan dari tenaga kerja asing yang sedari muda dilatih menjadi *good driver*. Ketika anak-anak muda dibuat menjadi pasif, hanya bekerja berdasarkan arahan atasan, dan inisiatifnya

dimatikan, mereka akan menjadi sama dengan generasi tua yang terbiasa bergerak dalam lingkungan yang pasti-pasti, statis, dan lamban. Padahal, dunia ini telah berubah menjadi amat kompetitif,



Pelatihan karier kedua untuk 200 Kolonel TNI AD.

Foto: Dok. Rumah Perubahan

dinamis, cepat berubah, dan serba gerak cepat.

Dan, anak-anak yang bisa melakukan perubahan di dunia baru itu adalah anak-anak yang terlatih mengelola ketidakpastian, yang berani mencari jalan-jalan baru, yang sejak di bangku SLTA terlatih mengambil inisiatif.

Secara teoretis, harusnya anak-anak muda ini bisa lebih maju dari generasi terdahulu, karena mereka dibesarkan dalam ruang teknologi yang berbeda dengan ruang orangtuanya. Anda mungkin pernah mendengar istilah *button theory*. Ya, *button*, tombol, atau kenop yang biasa dijumpai pada hampir semua alat elektronik. Generasi yang lahir sampai tahun 1975-an sangat terbiasa bekerja dengan alat yang ada *button*-nya. Namun, pada era *touch screen* dewasa ini, anak-anak muda yang lahir pasca-1975 sudah mulai bekerja dengan *gadget* tanpa *button*.

Lantas, apa kaitan *button theory* dalam *generation gap* dan gagasan *be a driver*? Begini, ketika diberi *gadget*, orangtua selalu mencari *button*-nya, dan sebelum menanganinya, orangtua selalu memulainya dengan bertanya. Mereka banyak tanya kepada kaum muda atau orang lain dan minta dijelaskan ini-itu. Kalau tak bisa juga, entah didiamkan atau mereka yang lebih pintar akan mencari buku manualnya. Mencari petunjuk. Iramanya menjadi lamban dan butuh waktu.

Sementara bagi anak-anak muda, begitu diberi *gadget*, mereka langsung mengutak-atikinya. Bahkan melakukannya tanpa membaca manualnya terlebih dahulu. *Learning by doing*. Maka, ketika ditanya kaum tua, mereka pun berteriak, “Waaaaa ... mengapa tidak dicoba dulu?”



Kita hidup di era demokrasi, sehingga semua pengisian posisi ditentukan oleh pilihan rakyat, bukan perintah komandan.

Biasakan Belajar Keluar dari *Comfort Zone*

Belum lama ini, saya dititipkan sekitar 200 orang tentara berpangkat kolonel. Amanah ini datang dari Menteri BUMN Dahlan Iskan yang sangat peduli terhadap persoalan yang dihadapi orang-orang yang pernah berjasa mengawal negara. Oleh Kepala Staf TNI Angkatan Darat (KSAD), yang ketika itu dijabat Jenderal Moeldoko, saya diberi tahu bahwa kolonel-kolonel ini adalah perwira-perwira yang hebat dan telah menjalani kariernya tanpa cela. Beberapa di antaranya adalah mantan komandan pada area-area yang sudah sangat teruji, mantan atase pertahanan di luar negeri, dan sebagian sudah ikut kursus di Lemhanas atau Sesko TNI. Jadi, dari segi kompetensi dan kepribadian, mereka adalah orang-orang hebat dan mudah ditempatkan di BUMN atau korporasi.

Masalahnya adalah, semua kolonel berharap dapat disematkan bintang di pundaknya, menjadi jenderal. Bukankah tinggal selangkah lagi? Namun, sejarah telah berubah. Untuk mendapatkan bintang, mereka kini harus punya jabatan. Sementara jumlah jabatan yang tersedia kini jauh lebih terbatas. Kalau dulu mereka direkrut pada era Orde Baru dalam jumlah besar, maka itu tak lain karena saat itu posisi yang tersedia bagi perwira Angkatan Darat sangat banyak. Berpangkat kolonel saja, saat itu, kalau dikaryakan di luar kedinasan militer, maka mereka bisa menjadi bupati, wali kota, atau minimal duduk di Fraksi ABRI pada tingkat provinsi.

Kini, semua peran itu sudah hilang. Kita hidup pada era demokrasi, sehingga semua posisi itu,



Pilihan yang dipaksakan bisa berujung kegalauan, sedangkan pilihan yang sukarela berujung pada kesadaran untuk keluar dari zona nyaman.

pengisiannya ditentukan oleh pilihan rakyat, bukan perintah komandan. Kini tinggallah para kolonel yang merana, kariernya hanya bisa vertikal di kemiliteran dan jumlah jabatan yang tersedia amat terbatas. Bahkan, untuk menjadi panglima TNI saja, harus bergiliran dengan perwira tinggi bintang empat dari angkatan lainnya. Apa yang harus dilakukan Angkatan Darat?

KSAD bersama Menteri BUMN mengambil inisiatif. Kolonel-kolonel ini perlu dilatih ulang, dipersiapkan menghadapi medan baru yang sama sekali berbeda. *Executive functioning* mereka harus dihidupkan kembali. Kalau memungkinkan, mereka bisa berkarya di badan-badan usaha milik negara. Bahkan memulai usaha sendiri pada skala industri, apakah perkebunan, pertambangan, atau bahkan perdagangan dan jasa. Bukankah mereka punya keterampilan dan pengetahuan yang baik?

Hari pertama mereka mendapat arahan, dari markas besar saya melihat sikap kesatria yang luar biasa. Sepanjang waktu saya mengajar, tak pernah saya menemukan disiplin seperti ini. Tiga puluh menit sebelum acara, semua peserta sudah siap. Duduk tegap dan tak mengeluh. Semua arahan dijawab siap. Tak ada yang menawar. Namun esoknya, para instruktur memberi laporan. Kegamangan mulai terjadi saat mengetahui bahwa mereka harus ganti kuadran, meninggalkan profesi tentara.

“Bapak tahu, kami ini 20 tahun tinggal di dalam panser?”

Yang lain menimpali, “Kami ini 25 tahun membela negara! Ke mana sekarang negara?”

Instruktur saya menjawab, “Benar! Membela negara itu baik dan berjasa. Tapi kini saatnya Bapak dan Ibu membela diri sendiri. Apakah sanggup kita jalani?” Mereka mulai berpikir.

Apa yang ingin saya sampaikan sederhana saja, yaitu betapa rumitnya bagi kita—manusia yang bertahun-tahun secara rutin melakukan satu saja kegiatan yang sama—untuk keluar dari zona nyaman yang selama ini kita jalani. Ibarat sopir yang setiap hari pulang-pergi lewat jalan yang sama, lama-lama kita



Sebab, bagi seorang *passenger* yang kariernya sudah tak berkembang lagi, kalau diikuti dengan ketidakpuasan terus-menerus, besar kemungkinan menjadi *toxic employee*, *bad passenger*—alias pegawai yang tersakiti sekaligus “sakit” dan menyulitkan orang lain.

sama sekali tak mengenal adanya jalan-jalan baru. Bukan karena tak mampu belajar mencari-cari jalan baru lagi, melainkan karena sudah terlalu nyaman dengan jalan yang sudah kita kenal. Persis seperti kata Albert Einstein, persoalan perubahan yang dihadapi manusia bukanlah mengadopsi hal-hal baru, melainkan sulitnya membuang kebiasaan-kebiasaan lama.

Yang saya ketahui, tingkat kecepatan beradaptasi masing-masing perwira

amat beragam. Ada di antara mereka yang begitu cepat mengambil tindakan dengan melakukan pendekatan pada nara-sumber-narasumber untuk segera bergabung sesuai dengan keahlian mereka, jauh sebelum pelatihan itu berakhir. Namun sampai hari terakhir, tak sedikit yang masih terlihat ragu dan menunggu instruksi lebih jauh.

Hal berbeda saya temukan ketika bertemu dengan sekitar seratusan wanita karier yang difasilitasi oleh majalah *Pesona*. Kali ini saya diminta memberikan bimbingan bagaimana tips mengambil pensiun dini. Kepada panitia, saya minta diizinkan agar tema “pensiun dini” diganti menjadi memasuki karier kedua. Pensiun dini mengesankan kita tak terpakai lagi, sehingga seakan-akan kita dicampakkan perusahaan. Padahal karier kita adalah tanggung jawab kita, dan mereka yang mengambil inisiatif untuk berganti kuadran di usia 40-50-an adalah sama dengan belajar kembali.

Bedanya, kalau Anda seorang profesional di dunia usaha, maka Anda bisa berkarier di perusahaan sejenis atau bidang sejenis. Pilihannya amat luas. Namun, bagi seorang tentara, kariernya bisa jadi sama sekali baru. Atau paling-paling masih seputar soal pengamanan. Tapi karier kedua bisa dilakukan siapa saja, tak harus pula pada bidang kegiatan yang sama. Anda bisa kuliah lagi lalu menjadi dosen atau guru, peneliti, penulis, pekerja sosial, pengarang, pembawa acara, pekerja seni, pemandu wisata, menjalankan hobi, atau berwirausaha.

“

Salah satu persoalan berat yang dihadapi bangsa ini dalam menghadapi perubahan adalah rendahnya kemampuan kita untuk keluar dari *comfort zone*.

Dan pilihan yang dilakukan dengan sukarela itu bisa diambil karena banyak alasan. Semisal kita menyadari karier kita di perusahaan lama sudah mentok, gaji tidak naik-naik, keluhan pribadi mulai banyak, kepuasan hidup menurun, ancaman dari orang-orang yang lebih muda dan jauh lebih cemerlang yang kini mulai menyalip ke atas, dan lain sebagainya. Pokoknya, ada kesadaran pribadi untuk banting setir. Dari berkarier sebagai *passenger* di kuadran lama, dengan keinginan menghidupkan *self driver* yang

lama tertidur, masuk ke kuadran kedua yang sama sekali baru. Sebab, bagi seorang *passenger* yang kariernya sudah tak berkembang lagi, kalau diikuti dengan ketidakpuasan terus-menerus, maka besar kemungkinan dapat menjadi *toxic employee*, *bad passenger*—alias pegawai yang tersakiti sekaligus “sakit” dan menyulitkan orang lain.

Itulah bedanya pilihan yang dilakukan orang lain (atau dipaksa) dengan pilihan yang kita ambil sendiri dengan penuh kesadaran. Kelompok yang pertama pasti disertai datangnya

kegalauan (keluar dari *comfort zone*) dan kekhawatiran tinggal di dunia yang sama sekali baru, sedangkan yang kedua muncul kesadaran kuat untuk keluar dari zona nyaman itu.

Dan Tentu Saja, Mandataris untuk Menggunting Benang-Benang Kusut

Tanpa *great driver*, dunia ini sepi, yang ada hanya kumpulan benang kusut yang saling membelenggu. Tanpa itu, manajemen organisasi tidak efektif. Para ahli menyebut simpul benang kusut itu sebagai *rigidity*, kekakuan, keterbelengguan.

Di dalam simpul-simpul kusut itu, terdapat kumpulan *passengers*. Dan benang-benang kusut itu dijalin oleh para penumpang jahat yang dipimpin *bad drivers* dan mengadakan perubahan. *Bad passengers* di dalamnya tak berani mengambil risiko apa pun, enggan melakukan terobosan strategis, cenderung berorientasi ke masa lalu, atau bahkan terdiri dari orang-orang yang saling melindungi kepentingan-kepentingan pribadi.

Medan seperti inilah yang dihadapi para pemimpin pada abad ke-21. Tantangannya adalah bagaimana membuka belenggu-belenggu itu sehingga oksigen kehidupan bisa mengalir, meremajakan sel-sel tua yang nyaris mati, dan membuat organisasi segar kembali. Di sinilah kita membutuhkan seorang *driver*, seseorang yang menyadari bahwa ia memegang mandat dari rakyat untuk melakukan pembangunan ekonomi, melakukan *breakthrough*, dan memperbaiki kesejahteraan. Namun, para pemimpin butuh dukungan keluarga-keluarga yang kelak akan menjadi pemasok SDM, yaitu apakah keluarga-keluarga mau membentuk anak-anaknya menjadi *driver* atau sekadar menjadi *passenger*. Semua ini sangat berhubungan.

Saya ajak Anda melihat bagaimana Bandara Kualanamu yang sudah direncanakan sejak 1992 namun baru bisa dibangun karena peran seorang *great driver*, Mohammad Jusuf Kalla, pada 2005.

Ceritanya begini. Sebuah pemicu meledak pada Senin pagi, 5 September 2005. Ketika itu, Pesawat Boeing 737-200 milik Mandala Airlines yang mengangkut 112 penumpang dan lima awak dari Medan tujuan Jakarta jatuh menimpa lima rumah warga Kelurahan Padang Bulan. Hanya sekitar 100 meter dari Bandara Polonia. Sebanyak 96 penumpang dan awak pesawat tewas. Di darat, 44 orang penduduk setempat ikut jadi korban.

Di antara penumpang yang tewas adalah Tengku Rizal Nurdin, Gubernur Sumatera Utara periode 2003-2008. Hari itu, Rizal Nurdin berencana ke Jakarta untuk mengikuti rapat dengan Presiden Susilo Bambang Yudhoyono.

Kecelakaan itu menyentak perhatian Mohammad Jusuf Kalla, Wakil Presiden RI (2004-2009). Segera setelah itu, ia meminta bandara dipindahkan ke Kualanamu. “Kalau tidak, korban akan terus bertambah. Apalagi terminalnya sudah terlalu sempit,” kata JK. Kapasitas terminal Bandara Polonia hanya untuk menampung 900.000 penumpang per tahun, tapi realisasinya sudah lebih dari enam juta.

Pemindahan Bandara Polonia di Medan ke Bandara Kualanamu di Deli Serdang sebetulnya sudah dirancang sejak tahun 1992. Lahan untuk Bandara Kualanamu pun sudah disiapkan sejak tahun 1995. Namun, entah karena apa, pembangunannya terhenti. Sebagai seorang *driver*, JK memimpin sendiri rapat-rapat pembangunan bandara di ruang VIP Bandara Polonia atau di kantornya di Jakarta.

Sepuluh bulan kemudian, 29 Juni 2006, JK pun meletakkan batu pertama pembangunan Bandara Kualanamu. “Waktu itu jalan-jalan di sana masih becek, sehingga harus dipasang papan di atasnya,” cerita salah seorang direksi AP II.

Ia lalu minta dibuat perencanaannya. Desain pertama bergaya Batak, dan satu lagi bergaya Melayu. Namun, sekitar 35% penduduk Sumatera Utara orang Jawa. “Jadi, kalau desainnya pakai gaya Batak, orang Jawa dan Melayu marah. Kalau

pakai gaya Melayu, orang Jawa dan Batak marah. Akhirnya saya bilang, pertama, saya mau yang fungsional saja. Lalu kedua, saya mau bandara itu *green*, hemat energi. Ketiga, saya mau *airport* yang modern. Lalu, untuk pembangunannya, semua arsitek dan kontraktor harus nasional. Jangan pakai orang asing,” ujar JK mengenang pembangunan itu.

Selama ini, pembangunan bandara-bandara di Indonesia memang dikerjakan oleh kontraktor-kontraktor asing. Bandara Soekarno-Hatta, misalnya, arsiteknya adalah Paul Andreu, yang juga merancang pembangunan Bandara Charles de Gaulle, Prancis. Sementara, kontraktornya adalah Aeroport de Paris, juga dari Prancis. Meski banyak yang sinis, JK jalan terus.

Dua bulan kemudian, Wakil Gubernur Rudolf Pardede datang dengan membawa dua model. Model pertama, di belakangnya ada mal. Satunya lagi ada apartemen. Maka ia pilih salah satu, dan minta Rudolf Pardede untuk tanda tangan. Tapi, Rudolf tidak berani karena orang Medan minta gaya adat. “Akhirnya saya yang tanda tangan. Lalu, saya minta menterinya juga tanda tangan. Akhirnya disetujui. Saya bilang, segera beri tahu arsiteknya. Konsepnya selesai,” ujar JK.

Tapi masih ada masalah tanah dengan PTPN 2. “Maka, saya datang rumah Dirut PTPN 2 dan makan siang di rumahnya. Saya tanya, mengapa tidak menyetujui ini? Apakah ada masalah? Dia bilang tidak ada masalah. Selesai,” ujarnya lagi.

Saat ia singgah, ada demonstrasi terkait soal ganti rugi. “Saya bilang, kasih dua kali Nilai Jual Obyek Pajak (NJOP), supaya kalau pindah, mereka bisa beli tanah lagi. Sebab biasanya kalau suatu lahan dibebaskan, harga tanah di sekitarnya langsung naik. Kalau hanya diganti senilai NJOP, mereka tak akan mampu beli lagi tanah di sekitarnya. Lagi pula, ini proyek nilainya triliunan rupiah. Masak *ngotot* tawar-tawaran Rp10 juta atau Rp20 juta. Jangan pelit,” tuturnya.

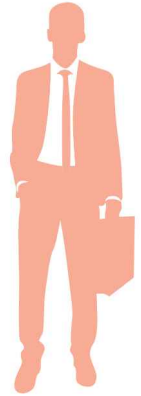
Untuk menjadi seorang *driver* yang hebat, kecepatan mengambil keputusan perlu didukung dengan wawasan yang luas. Ini misalnya tampak saat para arsitek yang mendesain bandara bertanya kembali, “Apa maksudnya fungsional, modern, dan *green*?” Dengan tangkas JK memberi jawaban, “Kalian pergi ke Jepang, China, dan Eropa. Cari *airport* untuk penduduk 20-25 juta orang. Ambil fotonya, lihat detailnya, dan kalian buat yang seperti itu.”

Namun masalah selalu muncul. Kali ini soal anggaran yang ternyata belum pernah dimasukkan ke dalam APBN. JK mengatakan, mulailah dengan uang perusahaan sendiri, gunakan dana Angkasa Pura II, “Kalian punya uang, ‘kan?” Ternyata ada, jadi pembangunan infrastruktur kita terhambat bukan karena tak ada uang, melainkan karena semua pemimpin bermental *passengers*, menunggu untuk didatangi, bukan memulai. Mereka juga cenderung tidak melakukan terobosan-terobosan strategis untuk mempercepat proses.

Tentu saja seorang *driver* tak bisa hanya main perintah. Ia harus memantau terus rencana-rencananya dengan disiplin. Ia pantau setiap tiga bulan. Di sini, sekarang kita punya bandara yang ada kereta apinya, saling terkoneksi, dan para pilot sudah tak perlu khawatir lagi mendarat di dekat permukiman penduduk yang padat dan mulai mengepung dengan bangunan-bangunan tinggi. Bayangkan, apa jadinya negeri ini kalau semua pegawainya berkarakter *passengers*, sementara pejabatnya tak menyadari bahwa ia adalah pemegang mandat untuk menggunting benang-benang kusut?

02

MANUSIA BERPIKIR



Sastrawan George Bernard Shaw menulis: *“Only two percent of the people think; three percent of the people think they think; and ninety five percent of the people would rather die than think.”*

Benarkah hanya dua persen di antara eksekutif kita yang berpikir? Mungkin pendapat berikut ini ada benarnya. Hanya 2% dari seluruh orang yang berprofesi sebagai pengajar di perguruan tinggi adalah pendidik. Mereka adalah orang yang tidak sekadar memindahkan isi buku kepada kepala mahasiswa, melainkan memperbaiki cara berpikir mahasiswa. Fakta ini didukung oleh kenyataan, bahwa hanya 2% dari seluruh mahasiswa yang menikmati kuliah di Perguruan Tinggi yang menjadi pemimpin (*driver*), selebihnya menjadi penumpang (*passenger*).

Hal serupa juga terjadi di dunia pendidikan dasar dan menengah. Hanya 2% dari seluruh guru yang benar-benar menjadi pendidik, yaitu guru kreatif yang membentuk manusia. Sekitar 3% di antaranya sibuk

menjadi administrator, dan sisanya adalah “guru kurikulum” yang hanya menjalankan perintah dengan menyelesaikan kurikulum yang diwajibkan. Apa isi buku, itu yang diberikan.

Dari 100% pengajar di perguruan tinggi negeri, ternyata hanya 2% di antara mereka yang meraih gelar S3, dan dari ratusan doktor atau Ph.D., ternyata hanya sekitar 2% yang aktif melakukan publikasi dan menjadi guru besar. Lalu, lebih dari seratus guru besar yang ada, hanya 2% yang menjalankan apa yang mereka tulis dan menghasilkan *impact* dalam masyarakat.

Di banyak negara, sebagian besar penduduk berprofesi sebagai pegawai. Dan hanya kurang dari 2% penduduk yang membangun usaha dari nol menjadi pengusaha menengah dan besar. Dari ratusan profesional yang bekerja di sebuah perusahaan modern, hanya kurang dari 2% yang menjadi eksekutif, pemimpin, duduk di jajaran tertinggi perusahaan, atau menjadi pejabat eselon satu di pemerintahan. Di antara para pemimpin itu pun hanya sekitar 2% yang benar-benar melakukan perubahan. Selebihnya terbawa arus, memimpin dengan cara yang sama berulang-ulang seperti para pendahulunya kendati zaman dan persoalan yang dihadapi telah berubah total.

Demikianlah, diperkirakan hanya 2% dari seluruh wartawan yang menjadi penulis yang dikenal luas, dan hanya 2% dari orang yang berprofesi artis menghasilkan album terkenal atau karya-karya monumental. Dan, hanya kurang dari 2% orang yang berwirausaha mampu membangun usahanya menjadi besar dan modern.

Ke mana yang lain? Anda benar, mereka terperangkap dalam mentalitas penumpang yang memilih menunggu ketimbang berinisiatif, tak merasa perlu mengeksplorasi jalan-jalan baru sehingga hanya tahu jalan yang itu-itu saja, tak merasa perlu “merawat” kendaraan hidupnya, sehingga boleh “mengantuk”, bahkan “tertidur” selama perjalanan kariernya yang mudah itu.

Mengapa Hanya 2%?

Pertanyaan yang sama perlu ditujukan kepada 3% yang berpikir bahwa mereka telah berpikir dan 95% selebihnya yang memilih lebih baik mati ketimbang berpikir. Mengapa manusia tidak berpikir dan seperti orang mati?

Dari Bandara Soekarno-Hatta menuju Rumah Perubahan di Jati Murni, Bekasi, saya selalu melewati tiga-empat titik yang rawan macet. Dan anehnya, titik-titik rawan itu selalu ada pada beberapa tanjakan. Pertama adalah tanjakan masuk ke jalan tol dalam kota, lalu tanjakan di daerah Slipi, dan terakhir tanjakan Pancoran-Tugu Hanoman di dekat Kalibata.

Mulanya jalan tersendat oleh orang-orang yang “lupa” memindahkan persneling tinggi ke gigi rendah, sehingga setiap melewati tanjakan, mobil yang mereka kendarai menjadi lamban

“

Dari sejumlah orang yang menekuni profesi tertentu, hanya kurang dari 2% yang benar-benar serius dan mengembangkan dirinya. Yang lain terperangkap dalam mentalitas penumpang yang memilih untuk menunggu.

dan mengganggu mobil-mobil yang melaju di belakangnya. Setelah itu mereka benar-benar “stuck” di atas tanjakan dan jalan benar-benar macet. Ada satu-dua mobil yang dikendarai orang-orang yang gesit memindahkan kendaraan ke bahu jalan, menyalakan lampu darurat (*hazard light*) dan melesat dari bahu jalan. Tetapi, melewati tanjakan-tanjakan itu kita sering bertanya-tanya apa yang tadi membuat jalan tersumbat dan macet?

Jawabannya tentu saja tidak ada apa-apa, sebab setelah melewati titik di tanjakan itu, jalan tol kosong dan terbuka. Membuat Anda yang ingin bergerak cepat, leluasa *ngebut*.

Mengapa ada demikian banyak orang yang membiarkan dirinya “terkapar di tanjakan”? Benarkah mereka terdiri dari orang-orang yang tertib, patuh pada peraturan, dan tidak punya keinginan mengganggu orang lain?

Mungkin saja mereka benar. Tetapi 8 dari 10 orang yang saya wawancarai mengatakan, “Saya tak punya pilihan lain, saya terbawa arus dan terperangkap di tengah kemacetan.”

Ini sama persis dengan sopir saya saat baru hijrah dari kampungnya ke Jakarta sekitar 20 tahun lalu. Saat membawa mobil, ia sering terheran-heran melihat kemacetan di jalan tol. Maklum, ia berasal dari dataran tinggi di Gunung Lawu yang sepi. Setiap kali memasuki jalan tol, ia selalu terpaku pada antrean pintu masuk tol yang paling panjang, yaitu yang ada tepat di depan matanya. Padahal, pintu masuk untuk membayar tarif tol ada empat dan di sisi paling kiri hanya ada satu mobil yang mengantre. Mengapa memilih di antrean paling kanan? Jawabnya adalah itu antrean yang paling mudah dan kalau ia belok ke kiri agak sedikit repot. Sopir mungkin akan diklakson orang di belakangnya, ada risiko.

Orang-orang ini terperangkap dalam antrean panjang tanpa kemampuan melihat alternatif dan mereka memilih untuk bersabar dalam kemacetan atau menggerutu dalam ketidakberdayaan. *They would rather die than think!*

Setiap Manusia Memiliki Kendaraannya Sendiri

Pandangilah diri Anda di cermin. Jangan lihat sepotong-sepotong, namun lihatlah seluruh tubuh Anda, dari ujung rambut hingga ujung jari. Ya, itulah kendaraan Anda. Dialah teman setia yang menemani diri Anda ke mana pun Anda pergi. Dialah yang mengantarkan mimpi-mimpi Anda sampai ke tujuan.

Ya, setiap orang memiliki kendaraan yang kita sebut dengan *self* (diri). Dan dalam diri itu terdapat mentalitas atau jiwa

pembawa diri itu. Maka itulah kita bisa membedakannya ke dalam dua kategori mental: mentalitas penumpang dan mentalitas pengemudi.

Yang satu boleh mengantuk bahkan boleh tertidur, sedangkan yang satunya tak boleh sedetik pun mengantuk, apalagi tertidur. Yang satu tak merasa perlu tahu arah jalan, ia hanya tahunya sampai ke tempat tujuan diantar orang lain. Singkatnya, ia adalah orang yang menghindari risiko, yaitu risiko tersesat atau tersasar di jalan. Selama dalam perjalanan ia membiarkan otaknya dipenuhi lamunan-lamunan indah yang membuatnya tak berpikir.

Ia berbeda benar dengan manusia bermental pengemudi yang harus berpikir keras sepanjang hari dan harus tahu peta perjalanan. Untuk itulah ia harus berani mencoba, mengeksplorasi jalan-jalan baru, kendati ia beberapa kali tersesat di jalan yang sempit. Tetapi begitu keterampilan hidup didapat, ia menjadi tangkas bergerak dan cepat keluar dari setiap blokade atau kemacetan yang merintanginya.

Karena “kendaraan” ini sangat penting bagi hidup seseorang, maka fisik dan mental seseorang harus terus dipelihara. Kesehatan penting, tetapi tidak cukup. Tubuh itu harus dilatih kelenturan dan ketangkasannya. Ia perlu diberi berbagai keterampilan hidup yang membuatnya tangkas dan diterima oleh masyarakat di sekelilingnya.

Mentalitasnya juga bisa dilatih. Apakah itu integritas dan keberaniannya, maupun kejelian matanya dalam “membaca sinyal-sinyal alam”. Berikanlah mereka tantangan selagi berusia

“

Menjadi *driver* bukanlah sekadar menyetir dan memiliki SIM. Banyak manajer memegang legalitas untuk memimpin tetapi tak banyak berbuat dalam posisinya itu.

muda, maka mereka akan memiliki keberanian mengeksplorasi kehidupan dan membawa kendaraannya ke tujuan yang lebih mulia dan indah.

Perubahan Menuntut Manusia Berpikir

Dari Rumah Perubahan, tak jauh dari Taman Mini Indonesia Indah (TMII), saya terbiasa melewati dua-tiga pintu masuk jalan tol. Dari jalan tol lingkaran luar, saya masuk Jalan Tol Jagorawi di depan Taman Mini, lalu masuk tol ke arah Jalan Raya DI Panjaitan untuk menembus Jakarta melalui pintu Tol Cawang, dan keluar di Jalan Pramuka. Tujuan saya adalah kampus UI Salemba. Namun dari waktu ke waktu, seiring dengan kemacetan jalan-jalan di ibu kota, lama perjalanan yang saya tempuh pun berubah. Dari semula hanya 45 menit lalu saya membutuhkan waktu satu jam, menjadi 1,5 jam, dan kini praktis menjadi dua jam.

Sopir saya tidak menyadari bahwa jalan yang kami lewati telah berubah dan jarak tempuh menjadi lebih lama. Ia hanya menyadari cara mengemudi telah berubah dan ia menjadi lebih sibuk mencari celah, menembus jalan yang semakin padat. Sadar akan kemacetan yang dapat merugikan orang lain, saya mengambil alih kemudi dan keluar dari jalan tol di sisi pintu masuk Cawang, menembus kampus UKI. Melewati beberapa *traffic light* yang padat. Dari sana kami kembali masuk ke Jalan Tol Kebon Nanas setelah melewati perempatan Cawang. Walhasil, kami berhasil menghemat waktu 30 menit.



Penumpang boleh tertidur, *driver* harus terus berpikir dan mengambil risiko.

Foto: Adam Makalani Kasali

Itu hanya terjadi ketika kita “terbangun” dan berinisiatif.

Akan halnya para “sopir” yang tak berpikir, mereka memilih tetap berada di dalam jalan tol, secara rutin membiarkan diri terjebak di tengah kemacetan dan terlenna di sana. Mereka terperangkap oleh pikiran bahwa jalan tol adalah “jalan bebas hambatan”, sama persis dengan ratusan pengendara yang terpaksa dalam antrian panjang di pintu masuk loket pembayaran tol daripada menyelinpap ke jalan yang berada di sisi paling kiri atau paling kanan.

Menjadi *Driver*

Menjadi *driver* bukanlah sekadar duduk di bangku kemudi dan mampu memegang setir dengan Surat Izin Mengemudi. Banyak manajer yang memegang surat izin memimpin perusahaan yang dikeluarkan oleh direksi, namun di posisi itu mereka tak banyak berbuat apa-apa. Sementara di lingkaran penting pengambilan keputusan pemerintahan, kita juga banyak menemui orang-orang yang hanya “menjalankan perintah orang lain” (atasan, relasi, politisi, partai politik, dan seterusnya). Dan ada banyak gubernur atau bupati yang memimpin tanpa pikiran perubahan sama sekali.

Mereka memerintah secara administratif. Sibuk dengan hal-hal rutin sehingga kota yang dipercayakan pada mereka pun berubah menjadi kumuh dan macet, dengan seribu satu persoalan. Dan hal serupa juga terjadi di kalangan pengusaha yang anak-anaknya hanya duduk manis meneruskan “pendahulu-lunya” yang telah bersusah payah membangun usaha. Tak ada pembaruan, artinya tidak berpikir, dan ini berarti sedang menuju ke kematian dengan seribu satu masalah.

Tahukah Anda, setahun yang lalu, dari 50 juta orang yang terbang melalui Bandara Soekarno-Hatta, hanya 2% di antara mereka yang menjadi “*driver*”. Dari satu juta orang itu, para “*driver*” bepergian antara 20 hingga 50 kali dalam setahun dan

Keluar dari Sangkar Emas Rhenald Kasali, Jawa Pos, 18 Juni 2013

Ibarat sebuah buku, dunia dan isinya ini kaya pengetahuan. Tetapi bagi Agustinus dari Hippo, *"Those who do not travel read only one chapter."* Ya, mereka yang tak melakukan perjalanan, alias cuma belajar di kelas dan mengurung diri, dapat diibaratkan hanya membaca satu bab saja.

Itulah yang mendorong saya mengirim mahasiswa-mahasiswa saya pergi ke luar negeri. Bukan bergerombol, tetapi kali ini harus sendiri-sendiri setiap negara yang berbeda. Tanpa orangtua, saudara, kenalan, atau jemputan. Pokoknya, pergilah ke tempat yang jauh dan cari uang sendiri. Kalau dulu dosennya yang menyubsidi, kini mereka harus cari sendiri. Dan ajaib, semua bisa pergi.

Maklum, harus diakui, semakin ke sini, generasi baru Indonesia adalah generasi servis. Mereka dibesarkan dengan servis yang dibeli oleh orangtuanya yang bekerja. Yang punya uang sedikit membesarkan dengan asisten rumah tangga. Yang lebih sejahtera, membeli jasa *baby sitter*. Bahkan untuk belajar pun, mereka didampingi guru-guru les yang bisa disewa orangtua. Pergi ke luar negeri pakai travel. Urus paspor saja pakai calo. Akibatnya, anak-anak kurang inisiatif.

OrangTua Jangan Membelenggu

Kita orangtua sering kali khawatir, bahkan lebih dari seharusnya. Khawatir menderitanya di masa depan, maka kita pun memberikan segala yang mereka butuhkan. Padahal mereka bisa mencari sendiri. Lagi pula kalau sudah mendapatkan semua, mereka akan mencari apa lagi?

Saya pun tertegun, mahasiswa usia 19-20 tahun yang saya bimbing ternyata punya nyali besar untuk menembus berbagai rintangan. Seorang

hanya 2% yang benar-benar berpikir tentang jadwal dan tujuannya, sehingga diperkirakan hanya 0,2 juta orang yang benar-benar berperan dan berpikir sebagai *driver*. Mereka ini adalah para pengambil risiko, yang bepergian tanpa pengawal, *guide*, atau protokol. Jumlah di atas itu masuk akal, karena anggaran terbesar yang dipakai oleh para pejabat negara dan anggota parlemen adalah perjalanan dinas dan mereka tak pernah bepergian tanpa protokol. Maka jabatan boleh tinggi,

mahasiswa saya menembus perbatasan Thailand dan tinggal bersama para biksu di Laos. Yang lainnya menyambangi Myanmar. Bahkan ada yang ke-sasar di Turki, India, Nepal, dan Islandia. Ada juga yang ke Belgia, Jerman, dan seterusnya.

Semuanya kesasar dan semuanya belajar. Prinsip orang bekerja adalah berpikir, namun kalau setiap hari melakukan hal yang familier/rutin atau dibimbing orang lain, maka manusia punya kecenderungan menjadi “penumpang” bagi orang lain dan tidak berpikir lagi. Di lain pihak, orangtua juga punya tendensi mengawal dan menuntun. Mereka dilarang bepergian sendirian. Padahal di Vietnam, Thailand, dan Laos, anak-anak bimbingan saya bertemu dengan mahasiswa asing yang sudah berkelana pada usia yang jauh lebih muda.

Mahasiswa saya tak semuanya punya uang yang cukup untuk bepergian ke luar negeri, tetapi begitu dipicu untuk berpikir, mereka pandai mencari uang sendiri. Salah seorang mahasiswa saya mencari uang dengan menjadi calo tiket *Java Jazz*.

Tak banyak orangtua yang menyadari bahwa anak-anak mereka punya potensi besar untuk menjadi sesuatu yang tak pernah mereka bayangkan. John Maxwell mengatakan, kalau saja manusia bisa membangunkan 25 persen dari potensinya, ia sudah bisa disebut sebagai genius. Jadi bisa dibayangkan kalau Einstein saja baru mengoptimalkan sebanyak 25 persen dari potensinya.

Sebagian mereka yang berangkat terpaksa bertengkar dengan orangtua, tak jarang orangtua menghubungi relasi-relasinya di luar negeri untuk mengawal anak-anaknya. Bahkan ada yang menyabot hak anak untuk pergi mandiri dengan perjalanan wisata yang diorganisasi oleh *tour company*. Ini, tentu saja, semakin mengunci potensi yang harusnya bisa dikembangkan.

kedudukan boleh terhormat, tetapi belum dapat disebut sebagai seorang *driver*. Mereka adalah *passenger*.

Sama halnya dengan lebih dari 20 juta penduduk Indonesia yang setiap tahun menikmati perjalanan wisata dalam dan luar negeri. Mayoritas pelancong kita adalah pelancong yang bepergian dengan menggunakan jasa *guide* profesional. Rombongan-rombongan peziarah, umrah, naik haji, bahkan peserta MICE (*Meeting, Incentive, Convention, and Exhibition*)

adalah rombongan yang bepergian dengan kawalan “*driver*” profesional. Mereka membayar mahal untuk menikmati. Tetapi apakah Anda menyadari apa akibatnya?

Inilah Akibatnya

Sebuah survei yang kami lakukan menemukan orang-orang bermental penumpang cenderung:

1. Kurang kemandirian, cepat menyerah
2. Dikendalikan oleh kehidupan “rutin”, menjadi *autopilot*
3. Mudah mengeluh dan bersungut-sungut sepanjang “perjalanan” hidup
4. Tidak tahu alternatif jalan keluar
5. Mudah frustrasi ketika suatu keadaan berubah tiba-tiba
6. Kurang berhasil dalam karier dan usaha
7. Menjadi boros meski tujuannya berhemat



Problematic Brands

Bulan Juli yang lalu (2012), saya kembali diminta berbicara oleh majalah SWA dalam malam pemberian *Indonesia Original Brand Award*. Berbeda dari topik yang memuja-muja pentingnya memiliki “*strong brand*”, saya justru mengangkat tema tentang bahaya laten memiliki *strong brand*. Saya menyebutnya sebagai *Problematic Brand*. Skema penjelasannya kira-kira seperti ini.

Pada malam peluncuran penghargaan *Indonesia Original Brand Award* oleh majalah SWA di tahun 2011, saya sudah menjelaskan apa bahayanya bila pemilik atau eksekutif yang bekerja pada *Strong Brands* membiarkan *brand*-nya bekerja untuk mereka. *Brands* yang kuat pada dasarnya adalah hasil dari sebuah kerja keras yang dirintis oleh para pendahulu dengan ramuan yang lengkap.

Irwan Hidayat (Sido Muncul), misalnya, membangunnya selama lebih dari 25 tahun saat merek yang diterima dari lulu-hurnya itu mulai ketinggalan zaman. Ia mengunjungi toko-toko jamu yang terpencar dari ujung bagian barat Pulau Jawa sampai pesisir selatan di bagian timur pulau ini. Ia merayu tukang-tukang jamu di setiap kaki lima agar mau mencampurkan serbuk *Tolak Angin* yang kaya jahe itu ke setiap pesanan jamu yang diorder konsumen. Setelah produknya diterima luas, 10 tahun yang lalu ia mulai mengubah kemasan, memperbaiki sistem dan menggunakan iklan televisi, plus melakukan *public relations* dan *event marketing*.

Demikian juga yang dilakukan oleh Emirsyah Satar saat memimpin armada penerbangan Garuda Indonesia pada tahun 2005. Mereka bekerja keras meyakinkan otoritas bandara di Eropa yang melarang armada Indonesia mendarat di Eropa (*travel banned*). Ia memperbaiki sistem pelayanan, menyatukan seluruh elemen agar bergerak dalam irama yang saling melengkapi, memperbaiki produk, memperkuat *cash flow*, dan mendatangkan pesawat-pesawat baru sampai mendapatkan citra yang baik dan dihargai sebagai armada dengan pelayanan terbaik di dunia. Semuanya adalah benih dari kerja keras.

Mereka berdua adalah manusia bermentalitas “*driver*”.

Namun apa yang terjadi bila *brand* sudah bekerja dengan baik dan para penerus tak memiliki tradisi sebagai “*driver*” yang kreatif dan mau berpikir keras? Jawaban yang saya terima dari para penerus amat beragam. Namun jawaban terbanyak mengatakan: Investasi pada *branding* dan biarkan merek-merek itu bekerja untuk kita.

AHMAD DAHLAN

Merantau Sedari Muda, Menjadi Pembaru

Mungkin anda pernah mendengar bahwa riset untuk menyelesaikan program doktoral saya dilakukan pada 1996 di Universitas Muhammadiyah Malang. Berkat bantuan para dosen dan keterlibatan sekitar lima ratus mahasiswa Universitas Muhammadiyah Malang itulah saya berhasil mempertahankan disertasi saya di University of Illinois at Urbana & Champaign, Amerika Serikat.

Sejak saat itu, setiap kali berkunjung ke Malang, saya seperti pulang ke rumah sendiri bertemu dengan sahabat-sahabat saya, para ilmuwan muda yang sangat inspiratif. Berkat para senior, Prof. Malik Fajar, mending Moeslim Abdurrahman, dan Prof. Muhadjir saya banyak mengenal karya-karya sosial yang dijalankan Muhammadiyah.

Lantas, siapakah tokoh yang mendirikan salah satu *social enterprise* tertua dan terbesar Indonesia yang berdasarkan sosio-religius ini?

Dialah pahlawan nasional, Kiai Haji Ahmad Dahlan atau Muhammad Darwis yang dilahirkan di Yogyakarta, 1 Agustus 1868. Saya memilih Kiai Haji Ahmad Dahlan sebagai figur *great driver* dalam buku ini tidak lain karena teladan yang bisa banyak kita pelajari di sini.

Seperti tokoh-tokoh besar lainnya, sejak muda, Ahmad Dahlan, keturunan dari Maulana Malik Ibrahim, sudah pergi merantau dan belajar tentang kehidupan. Berbeda dengan orangtua sekarang yang banyak mengekang dan tak percaya anak-anaknya untuk maju, Ahmad Dahlan justru dipercaya untuk mengejar ilmu hingga ke tanah Arab.

Pada umur 15 tahun, misalnya, ia pergi haji dan tinggal di Makkah selama lima tahun. Jangan bayangkan orang naik haji seperti sekarang yang sudah banyak kemudahannya. Ini abad ke-19, yang perlu waktu hampir sebulan untuk sampai. Diperlukan keteguhan yang besar untuk meraih keberhasilan.

Di sana, ia berinteraksi dengan pemikiran-pemikiran para pembaru Islam. Di antaranya Muhammad Abduh, Al-Afghani, Rasyid Ridha, dan Ibnu Taimiyah. Sejak itulah tekadnya menjadi pembaru begitu kuat. Ia berniat melepaskan bangsa ini dari aneka belenggu mitos dan kemiskinan. Itu sebabnya pendidikan dan kesehatan menjadi perhatian besar dalam gerakan Muhammadiyah.

Selanjutnya, pada usia 35 tahun, ia kembali lagi ke Makkah untuk mematangkan gagasannya. Kali ini ia berguru kepada Syekh Ahmad Khatib yang juga guru dari pendiri NU, K.H. Hasyim Asyari. Beberapa tahun kemudian (1912), lahirlah Muhammadiyah di Kampung Kauman, Yogyakarta. Tetapi muluskah rencananya?

Sama seperti para *change maker* yang sering saya temui belakangan ini, ternyata Ahmad Dahlan juga diadang sejuta resistensi. Menurut sejarah yang saya baca, ada saja yang memfitnah dan menistanya. Saya kutip dari *Wikipedia* sebagai berikut:

“Ia pernah dituduh hendak mendirikan agama baru yang menyalahi agama Islam. Bahkan ada yang menuduhnya kiai palsu, karena meniru-niru bangsa Belanda yang Kristen, mengajar di sekolah Belanda, serta bergaul dengan tokoh-tokoh Budi Utomo yang kebanyakan dari golongan priayi, dan bermacam-macam tuduhan lain. Saat itu Ahmad Dahlan sempat mengajar agama Islam di sekolah OSVIA Magelang, yang merupakan sekolah khusus Belanda untuk anak-anak priayi. Bahkan ada pula orang yang hendak membunuhnya. Namun, ia berteguh hati untuk melanjutkan cita-cita dan perjuangan pembaruan Islam di Tanah Air bisa mengatasi semua rintangan tersebut.”

Jangankan saat itu, saat ini saja masih banyak orang yang hidup dalam mitos dan melarang ulama berhubungan lintas agama. Tapi K.H. Ahmad Dahlan malah bersahabat dan berdialog dengan tokoh agama lain seperti Pastur Van Lith, rohaniwan Katolik dari Muntilan. Kiai Haji Ahmad Dahlan berserban haji tanpa ragu masuk gereja menemui sahabatnya. Ia sungguh seorang pembaru yang penuh kasih. Tak mengherankan kalau teladannya menimbulkan daya tarik besar yang mengakibatkan organisasi yang didirikan cepat mendapatkan pengikut dan kepercayaan. Bahkan hingga hari ini.

Yang menarik perhatian saya, ketika kaum muda baru tertarik berwirausaha di abad ke-21, Kiai Haji Ahmad Dahlan ternyata sejak muda sudah dikenal sebagai seorang wirausahawan yang cukup berhasil dengan berdagang batik. Namun, berbeda dengan sebagian besar wirausaha yang steril terhadap perjuangan kebangsaan, ia justru terlibat dalam organisasi Jam'iyatul Khair, Budi Utomo, dan Sarekat Islam.

Namun, sebagai agen perubahan, sejak awal Ahmad Dahlan telah menetapkan bahwa Muhammadiyah bukan organisasi politik. Ia menggariskan organisasi ini bersifat sosial dan bergerak di bidang pendidikan. Kalau dalam bahasa sekarang, mungkin kita bisa mencontohkan Ahmad Dahlan sebagai pelopor *social entrepreneur* Indonesia dan Muhammadiyah adalah *social enterprise* terbesar dan tertua Indonesia. Ajaran yang ia kembangkan di-landaskan pada prinsip agar manusia menuntut kemajuan, kecerdasan, dan beramal bagi masyarakat dan umat, dengan dasar iman dan Islam. Atas jasanya dalam bidang pendidikan dan kemanusiaan, almarhum dianugerahi gelar sebagai pahlawan nasional. Ayo anak muda, teladani K.H. Ahmad Dahlan!

Investasi pada *brand* memang penting tetapi tahukah Anda bahwa:

- Telah muncul “Generasi Anak Mami” yang lebih banyak dibentuk oleh servis yang dibeli oleh orangtua? Artinya, anak-anak yang kemampuan berpikirnya hanya menghafal adalah generasi yang memiliki kesulitan berpikir dalam menghadapi tantangan-tantangan baru.
- Media massa terus berubah, menjadikan konsumen lebih terfragmentasi dengan kekuatan yang menyebar.

GUS DUR, Kiai Perubahan

Pada 19 Juni 2013, saya pernah menulis kolom di harian *Kompas* dengan judul “Sepuluh Tahun, Dua Perubahan”. Saya kutipkan di sini sebagai berikut:

Hanya dua tahun berkuasa (1999-2001), Presiden Abdurrahman Wahid melakukan 10 perubahan. Sebaliknya, hampir 10 tahun memimpin (2004-2014), Presiden SBY baru menggulirkan dua perubahan.

Abdurrahman Wahid—akrab dipanggil Gus Dur—tak menjanjikan perubahan, tetapi tergelincir perubahan-perubahan besar yang ia gerakan. Sebaliknya, SBY menjanjikan perubahan, tetapi lebih banyak menghindari konflik sehingga perubahan butuh waktu lebih lama.

Setiap pemimpin punya janji dan cara berbeda untuk memenuhi janjinya dan punya cara yang khas. Namun, pemimpin yang hebat tidak se-kadar melakukan perubahan, tetapi juga mengelolanya dengan manajemen perubahan.

Apa yang saya maksudkan adalah perubahan mendasar, yang mengubah cara dan kebiasaan.

Gus Dur membubarkan dua kementerian (Departemen Penerangan dan Departemen Sosial), menghapus larangan menjalankan tradisi budaya Tiongkok, dan mengganti nama Irian dengan Papua. Ia membangun Kementerian HAM, reformasi TNI, menggilir jabatan panglima TNI, dan menjadikan Imlek sebagai hari libur resmi. Ia juga mengusulkan hubungan diplomatik dengan Israel dan menghapus Tap MPRS No. XXV/MPRS/1966 yang melarang segala bentuk ajaran Marxisme-Leninisme.

Seperti layaknya sebuah perubahan, era itu ditandai dengan lebih dari 1.000 kegaduhan, perlawanan, bahkan pemberontakan dan kematian. Ada

- Konsumen telah terhubung melalui komunikasi horizontal yang membuat generasi C (*Connected Generation*) memiliki cara berpikir yang berbeda dan cepat berubah.
- Generasi *entrepreneur* baru telah siap menggempur merek-merek besar.
- Selera berubah dari masa ke masa.
- Jaringan distribusi bergeser, jumlah *megacities* semakin banyak, jarak antara satu negara dengan negara lain mengecil, dan *demand* (permintaan) terhadap produk-produk makanan, energi, dan air telah melebihi dari kemampuan bumi memberikannya.

panglima yang mati mendadak, ada keributan besar di Maluku, pengunduran diri dan pemecatan menteri secara mendadak, harga-harga berguncang, dan seterusnya. Namun, seperti kata ilmuwan Kurt Lewin, perubahan besar memerlukan tahap pencairan karena "orang-orang yang berpikiran lama" ingin mempertahankan kekuasaan, wewenang, dan rasa nyamannya.

Pada tahap ini, terjadi pembusukan, pelepasan ikatan-ikatan, tetapi yang dilepaskan tak membiarkan hal itu terjadi sehingga muncul ledakan-ledakan. Namun, terlepas dari segala ketakteraturannya, Gus Dur adalah sosok perubahan yang berani. Tanpa keberanian itu, sulit dibangun sesuatu yang baru.

Adapun perubahan besar di era SBY terjadi pada lima tahun pertama kabinetnya: perdamaian Aceh (2005) dan konversi minyak tanah ke LPG (2009). Tak ada yang menyangkal kedua perubahan itu berdampak sangat besar dan tak lepas dari peran pendamping presiden, Jusuf Kalla, yang gigih memanajementi dan memimpin perubahan secara konsisten.

Setelah itu, sebenarnya ada banyak ide perubahan yang digulirkan, tetapi tak sedikit yang kandas di tengah jalan. Pengurangan subsidi BBM, misalnya, hampir selalu kandas di tengah jalan. Berbagai frustrasi dirasakan publik seputar impor pangan yang berlebihan, hilangnya produk-produk pangan berulang-ulang, ancaman korupsi, konflik horizontal, dan pembiaran terhadap ancaman kebebasan beragama. Namun, SBY juga mendapat pujian dan pengakuan internasional.

Begitulah saya mencatat kehebatan mendiang Kiai Haji Abdurrahman Wahid atau yang akrab dipanggil Gus Dur. Saya mengenal Gus Dur saat ia—diantar sahabatnya, Moeslim Abdurrahman—mengunjungi tempat tinggal kami di Urbana Illinois pada 1990-an. Ia mengunjungi kami dalam

perjalanannya sepulang berobat di Amerika Serikat. Pada waktu itu, ia masih bisa melihat dan banyak bercanda. Ia bercerita suka-dukanya menentang kekuasaan Orde Baru, bahkan kesulitannya yang akan diculik tentara pun diceritakan secara terbuka.

Belakangan, banyak yang bertanya kebenaran yang ia ucapkan tentang garis keturunannya. Sebab, Gus Dur pernah menyatakan bahwa ia adalah keturunan Tionghoa dari Tan Kim Han yang menikah dengan Tan A Lok, yang merupakan saudara kandung dari Raden Patah (Tan Eng Hwa), pendiri Kesultanan Demak. Tidak jelas betul kebenarannya, karena kita tahu Gus Dur sangat membela kaum minoritas yang tertindas. Saya berpikir ketika itu, barangkali Gus Dur sengaja melontarkan isu itu demi menjaga kaum minoritas etnis Tionghoa yang semasa transisi sering menjadi sasaran korban kekerasan. Ia sangat mencintai keberagaman, bahkan kemudian, ia juga mencabut larangan menggunakan aksara China dan mengizinkan kembali perayaan Imlek yang sempat lama dilarang pemerintahan Orde Baru.

Tetapi belakangan, seorang peneliti Prancis Louis Charles Damais menemukan Tan Kim Han diidentifikasi sebagai Syekh Abdul Qodir Al-Shini yang makamnya ditemukan di Trowulan.

Namun, apakah yang membentuk Abdurrahman Wahid sebagai *great driver*, bapak bangsa yang dihormati? Kalau dilihat ke belakang, ia memang memiliki darah pejuang yang sulit ditandingi, tetapi keberaniannya menyuarakan kebenaran dan menghadapi tantanganlah yang menjadikan Gus Dur seperti yang kita tahu. Meski ayahnya adalah ketua pertama Partai

Dengan demikian, merek-merek besar yang kuat bila dipimpin oleh manusia model “*passenger*” pasti akan menjadi *problematic brand*. Waspadalah!

Passenger Tak Jalan

Berubah berarti memperbaiki diri, memperbaiki kehidupan. Prinsip seorang *driver* adalah inisiatif, melayani, navigasi, dan tanggung jawab.

Majelis Syuro Muslimin Indonesia (Masyumi) kemudian Menteri Agama, tidak berarti hidupnya menjadi serbamudah.

Saat duduk di sekolah menengah pertama misalnya, ia pernah tidak naik kelas. Padahal belakangan diketahui Gus Dur adalah sosok genius, dengan daya ingat yang tinggi dan memiliki cita rasa seni yang tinggi. Lalu oleh ibunya ia dipindahkan ke Yogya dan setelah itu ia baru dimasukkan ke Pesantren Tegalrejo di Magelang, lalu pindah ke Pesantren Tambakberas-Jombang. Setelah lulus, ia harus bekerja keras untuk mencari nafkah dengan menjadi guru, kepala sekolah madrasah, wartawan majalah *Horizon*, lalu pada majalah *Budaya Jaya*.

Setelah bekerja, ia baru bisa melanjutkan studi ke luar negeri saat mendapatkan beasiswa di Universitas Al-Azhar di Kairo, Mesir. Namun menurut sahabat-sahabatnya, selama di Mesir, Gus Dur lebih banyak bermain ketimbang sekolah. Ia lebih banyak terlihat menonton film, menyaksikan pertandingan sepak bola, menjadi aktivis atau wartawan ketimbang belajar. Ia lalu pindah ke Universitas Baghdad, lalu pindah lagi ke Belanda, Jerman, Prancis, baru kembali ke Jakarta.

Di Jakarta, Gus Dur bergabung dengan LP3ES yang diisi banyak intelektual muslim progresif dan sosial demokrat. Menurut *Wikipedia*, ia juga bekerja keras untuk membiayai keluarganya dengan menjual kacang dan es. Tetapi setelah itu, ia kembali lagi ke NU sampai menjadi anggota Majelis Permusyawaratan Rakyat RI dan mendirikan Partai Kebangkitan Bangsa. Lalu, pada 1999 sampai 2001, ia menjabat sebagai Presiden Republik Indonesia.

Prinsip Seorang *Driver*

- **Inisiatif:** Bekerja tanpa ada yang menyuruh. Berani mengambil langkah berisiko, responsif, dan cepat membaca gejala.
- **Melayani:** Orang yang berpikir tentang orang lain, mampu mendengar, mau memahami, peduli, berempati.
- **Navigasi:** Memiliki keterampilan membawa gerbong ke tujuan, tahu arah, mampu mengarahkan, memberi semangat, dan menyatukan tindakan. Memelihara “kendaraan” untuk mencapai tujuan.
- **Tanggung Jawab:** Tidak menyalahkan orang lain, tidak berbelit-belit atau menutupi kesalahan diri sendiri.

Demikianlah seorang *driver*, ia harus tahu arah jalan dan cara memperbaiki serta merawat kendaraan. Seorang *driver* bukanlah sopir dalam arti sebenarnya seperti yang Anda sering saksikan: sopir Metromini, sopir angkot, atau sopir truk. Mereka berada di sana (menjadi *self driver*) bukan karena tak memiliki pilihan untuk hidup yang lebih baik, melainkan karena kesadaran. Sadar bahwa sesuatu hanya akan menjadi lebih baik bila Anda sendiri yang mengubahnya. Andalah penentu masa depan, baik masa depan diri sendiri, keluarga, maupun perusahaan/lembaga tempat Anda berada, dan Andalah penentu nasib bangsa. Dan kuncinya adalah: berpikir, keluar dari sangkar emas.

Mentalitas penumpang (*passenger mentality*) ditandai dengan:

- Sudah puas dengan keadaan sekarang.
- Tidak menyukai tantangan baru.
- Menyerahkan masalah kepada atasan atau orang lain.
- Menunggu perintah dan menjawab dengan kata “siap”.
- Takut menghadapi masalah dan takut melakukan kesalahan.
- Sangat mencintai jabatan atau kekuasaannya.
- Dikendalikan oleh “*autopilot*”.
- Terlalu membanggakan apa yang telah dicapai.
- Menyandera organisasi sebagai alat untuk “menumpang hidup”.
- *Driver* memiliki mentalitas yang ditandai dengan:
- Sangat tidak puas dengan keadaan sekarang (*status quo*).
- Menyukai tantangan-tantangan baru, mengeksplorasi peluang-peluang baru.
- Memecahkan masalah bersama, menginspirasi orang lain.
- Bekerja dengan hati, mencintai sesama, menjaga hubungan baik, memiliki kepedulian.
- Memimpin dengan pertanyaan, memperbaiki cara berpikir penumpang-penumpangnya.

- Memberikan arah jalan yang jelas, merangkul orang-orang yang berbeda paham dengannya.
- Berani melakukan kesalahan-kesalahan kecil dan mengambil risiko terukur.
- Sangat mencintai perubahan, namun rendah hati, dan penuh empati.
- Dikendalikan oleh *creative thinking*.
- Selalu belajar tentang hal-hal baru.
- Membebaskan para sandera dari penumpang yang memback organisasi.

Drive Yourself

Untuk menjadi seorang *driver*, maka Anda yang menentukannya. Anda adalah orang yang pertama-tama menentukan masa depan hidup Anda. Anda harus menentukan apakah ingin terpelempang sebagai penumpang dengan segala masalahnya, atau keluar dengan menjadi pemimpin.



Seorang *driver* melakukan investasi diri seperti layaknya seorang pengusaha. Mereka membentuknya dengan:

- Disiplin diri (*self discipline*)
- Menghadapi risiko
- Bermain untuk menang

- Kekuatan berpikir simpel
- 2C (*Critical & Creative Thinking*)
- *Mindset* yang tumbuh

Drive Your People

Seorang *driver* tidak akan tumbuh hanya dengan kekuatan internal yang berasal dari dirinya sendiri. Seorang *driver* tumbuh dengan kekuatan orang lain. Bila Anda ingin berhasil, bantulah orang lain agar mereka juga berhasil. Anda tidak bekerja dalam alam yang kosong dan steril, melainkan dalam kosmos yang saling berinteraksi.

Mentor saya, Dorodjatun Kuntjorojakti, pernah membisiki saya: “Bagi saya, orang yang ‘miskin’ hanya memikirkan dirinya sendiri, dan tak mengembangkan orang lain. Ia menjadi ‘miskin’ karena mentalnya ‘miskin.’” Seorang *driver* bertugas membawa penumpang ke tempat tujuan, agar mampu meneruskan perjalanan berikutnya. Sedangkan, seorang *passenger* tidak memedulikan orang-orang di sekitarnya. Mereka justru bisa menjadi beban bagi orang lain.

Seorang *driver* mengembangkan orang lain dengan berbagai pendekatan:

- *Goal Setting* dan mengambil keputusan
- Memimpin dengan hatinya
- Kekuatan memberi (*the power of giving*)
- Menumbuhkan *myelin*
- Dan *leadership* 360°—ke atas, ke bawah, dan ke samping yang solid

Drive Your Organization

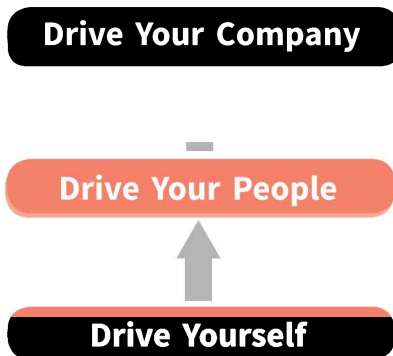
Bila Anda mampu berubah dari mentalitas *passenger* menjadi *driver*, orang-orang Anda pun terbebas dari perangkat “*passen-*

ger”. Namun ini saja tidak cukup untuk menjadikan Anda manusia yang dihormati. Anda perlu melakukan hal ketiga, yaitu *drive your company*, atau *drive your organization*. Anda bisa berperan di mana pun Anda berada. Di perusahaan yang mempekerjakan Anda, dalam bisnis yang Anda dirikan, di komunitas tempat Anda berkarya, atau di lembaga pemerintahan sebagai pejabat negara atau abdi masyarakat.

Seorang *driver* tidak membiarkan organisasinya kerdil tidak tumbuh. Anda perlu memperbarui organisasi atau perusahaan Anda menjadi *Growth Company*. Perusahaan yang tumbuh adalah sumber inspirasi, sumber inovasi, dan tentu saja tempat kita mendapatkan calon pemimpin.

Untuk men-*drive your company*, seorang *driver* memerlukan:

- Berpikir strategis (*strategic thinking*)
- Berbagai teori klasik, konsep-konsep dasar, dan pandangan-pandangan baru
- Pemahaman tentang *competitiveness* dan klaster yang didukung oleh pentingnya *complementarity*
- Berpikir perubahan dan adaptif
- Bekerja dengan tata nilai dan etika (*ethics & values*)
- *Agility* (ketangkasan gerak)



Drive your company dapat dibaca dalam buku-buku terpisah seperti *Change*, *Agility*, *Cracking Zone*, *Cracking Entrepreneurs*, *Let's Change*, dan *Cracking Values*.

Drive Your Nation

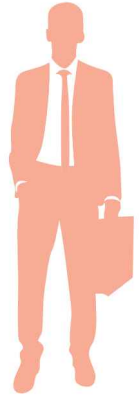
Akhirnya, *driver* yang baik akan tumbuh subur dalam sebuah *driving society*. Kita memerlukan sistem politik dan *leadership* yang mendukung tumbuh dan berkembangnya kekuatan rakyat, pegawai, pengusaha, pejabat, atau bahkan mahasiswa sebagai “*driver*” yang memajukan bangsa. Ulah para politisi dan pemimpin yang populis biasanya hanya akan menghasilkan pengemis-pengemis elite yang koruptif dan mendorong tumbuhnya sikap mental *passenger*.

Demikianlah pemikiran-pemikiran yang membentuk buku ini. Adalah sebuah keyakinan saya, bahwa hanya bangsa yang memiliki kekuatan menjadi *drivers*-lah yang mampu mengalahkan ego pada dirinya sendiri, yang akhirnya mampu menjadi juara.

Sudah siapkah Anda?

03

MENGAPA KAUM MUDA MEMILIH UNIVERSITAS



Pada Juni 2012, Departemen Pendidikan Nasional Republik Indonesia mengumumkan jumlah peserta Seleksi Nasional Masuk PTN (SNMPTN) mencapai 618.804 orang (*Antara News*, 3/7-2012). Ditambah mereka yang mendaftar melalui jalur undangan (236.811 orang), maka jumlah totalnya mencapai 855.615 orang. Sebagian orang menganggap perkembangan ini sebagai hal yang menggembirakan, karena dalam tempo empat tahun sejak 2008, jumlah peminatnya telah bertambah menjadi hampir tiga kali lipat. Bandingkan pada tahun 2008, hanya terdapat sekitar 390.000 orang yang melamar.

Benarkah ini kabar gembira ?

Data selanjutnya yang saya baca bisa menggugurkan pendapat di atas. Tahukah Anda, dari 7,7 juta penduduk Indonesia, yang menganggur hampir 500.000 orang, di antaranya adalah sarjana? Kalau setiap tahun

ada 200.000 orang sarjana yang dihasilkan di negeri ini, maka ini berarti tiga generasi sarjana pada saat yang bersamaan dianggap dunia kerja sebagai tidak (atau belum) layak bekerja.

Padahal para orangtua, termasuk petani dan buruh kasar berpenghasilan di bawah dua dolar sehari (setara dengan Rp18.000) berupaya keras menjual harta benda agar anak-

SEKOLAH UNTUK APA?

Rhenald Kasali, *Koran Sindo*, 7 Juli 2011

Beberapa hari ini kita membaca berita betapa sulitnya anak-anak mencari sekolah.

Masuk universitas pilihan susahnya setengah mati. Kalaupun diterima, bak lolos dari lubang jarum. Sudah masuk, ternyata banyak yang "salah kamar".

Sudah sering saya mengajak dialog mahasiswa yang bermasalah dalam perkuliahan, yang begitu digali selalu mengatakan mereka masuk jurusan yang salah. Demikianlah, diterima di perguruan tinggi negeri (PTN) masalah, tidak diterima juga masalah. Kalau ada uang bisa kuliah di mana saja.

Bagaimana kalau uang tak ada? Hampir semua orang ingin menjadi sarjana, bahkan masuk program S-2. Jadi birokrat atau jenderal pun sekarang banyak yang ingin punya gelar S-3. Persoalan seperti itu saya hadapi waktu lulus SMA, 30 tahun lalu, dan ternyata masih menjadi masalah hari ini.

Sekarang, memilih SMP dan SMA pun sama sulitnya. Mengapa hanya soal memindahkan anak ke sekolah negeri lain saja—lantaran pindah rumah—biayanya begitu besar? Padahal bangku sekolah masih banyak yang kosong. Masuk sekolah susah, pindah juga sulit, diterima di perguruan tinggi untung-untungan, cari kerja susahnya minta ampun.

Lengkap sudah masalah kita. Kalau kita sepakat sekolah adalah jembatan untuk mengangkat kesejahteraan dan daya saing bangsa, mengapa dibuat sulit? Lantas apa yang harus dilakukan orangtua? Jadi untuk apa sekolah di negeri yang serbasulit ini?

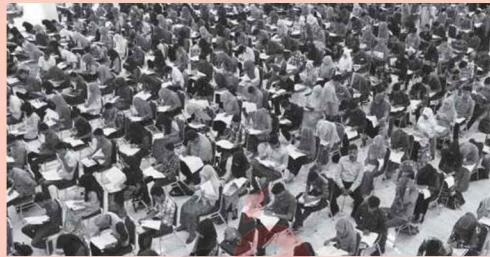
Kesadaran Membangun SDM

Lebih dari 25 tahun yang lalu, saat berkuasa, Perdana Menteri (PM) Malaysia Mahathir Mohamad sadar betul pentingnya pembangunan sumber daya manusia (SDM). Dia pun mengirim puluhan ribu sarjana mengambil gelar S-2 dan S-3 ke berbagai negara maju.

anaknya tidak menjadi petani atau buruh kasar lagi. Mereka mengirim anak-anaknya ke universitas agar menjadi sarjana. Dan mereka berpikir dengan menjadi sarjana anak-anak itu otomatis telah berpikir (*think that they think*). Pada kenyataannya, mereka hanya mendapatkan selembarnya ijazah dan tetap sulit bekerja.

Mengapa para sarjana sulit memperoleh pekerjaan?

Hal serupa juga dilakukan China. Tidak sampai 10 tahun, lulusan terbaik itu sudah siap mengisi perekonomian negara. Hasilnya Anda bisa lihat sekarang. BUMN di negara itu dipimpin orang-orang hebat,



Tes Ujian Masuk Perguruan Tinggi

demikian pula perusahaan swasta dan birokrasinya. Perubahan bukan hanya sampai di situ. Orang-orang muda yang kembali ke negerinya secara masif mereformasi sistem pendidikan. Tradisi lama yang terlalu kognitif dibongkar. *Old ways teaching* yang terlalu berpusat pada guru dan papan tulis, serta peran *brain memory* (hafalan dan rumus) yang dominan mulai ditinggalkan.

Mereka membongkar kurikulum, memperbaiki metode pengajaran, dan seterusnya. Tak mengherankan kalau sekolah-sekolah di berbagai belahan dunia pun mulai berubah. Di negeri Belanda saya sempat terbeleng-bengong menyaksikan bagaimana universitas seterkenal Erasmus begitu mudah menerima mahasiswa.

"Semua warga negara punya hak untuk mendapat pendidikan yang layak, jadi mereka yang mendaftar harus kami terima," ujar seorang dekan di Erasmus. Beda benar dengan universitas negeri kita yang diberi *privilege* untuk mencari dan mendapatkan lulusan SLTA yang terbaik.

Seleksinya sangat ketat. Lantas bagaimana membangun bangsa dari lulusan yang asal masuk ini? "Mudah saja," ujar dekan itu. "Kita potong di tahun kedua. Masuk tahun kedua, angka *drop out* tinggi sekali. Di sinilah kita baru bicara kualitas, sebab walaupun semua orang bicara hak, soal kemampuan dan minat bisa membuat masa depan berbeda," ujarnya.

Hal senada juga saya saksikan hari-hari ini di Selandia Baru. Meski murid-murid yang kuliah sudah dipersiapkan sejak di tingkat SLTA, angka

drop out mahasiswa tahun pertama cukup tinggi. Mereka pindah ke politeknik yang hanya butuh satu tahun kuliah.

Yang lebih mengejutkan saya adalah saat memindahkan anak bersekolah di tingkat SLTA di Selandia Baru. Sekolah yang kami tuju tentu saja sekolah yang terbaik, masuk dalam 10 besar nasional dengan fasilitas dan guru yang baik. Saya menghabiskan waktu beberapa hari untuk mewawancarai lulusan sekolah itu, ikut tur keliling sekolah, menanyakan kurikulum, dan mengintip bagaimana pelajaran diajarkan. Di luar dugaan saya, pindah sekolah ke sini pun ternyata begitu mudah.

Sudah lama saya gelisah dengan metode pembelajaran di sekolah-sekolah kita yang terlalu kognitif, dengan guru-guru yang merasa hebat kalau muridnya bisa dapat nilai rata-rata di atas 80 (betapa pun stresnya mereka) dan sebaliknya memandang rendah terhadap murid aktif, namun tak menguasai semua subjek.

Potensi anak hanya dilihat dari nilai, yang merupakan cerminan kemampuan mengopi isi buku dan catatan. Entah di mana keguruan itu muncul kalau sekolah tak mengajarkan *critical thinking*. Kita mengkritik lulusan yang biasa membebek, tapi tak berhenti menciptakan bebek-bebek dogmatik.

Kalau lulusannya mudah diterima di sekolah yang baik di luar negeri, mungkin guru-guru kita akan menganggap sekolahnya begitu bagus. Mohon maaf, ternyata tidak demikian. Jangankan dibaca, diminta transkrip nilainya pun tidak. Maka jangan heran, anak dari daerah terpencil pun di Indonesia, bisa dengan mudah diterima di sekolah yang baik di luar negeri.

Bahkan tanpa tes. Apa yang membuat demikian? "Undang-undang menjamin semua orang punya hak yang sama untuk belajar," ujar seorang guru di Selandia Baru. Lantas, bukankah kualitas lulusan ditentukan *input*-nya? "Itu ada benarnya, tapi bukan segala-galanya," ujar putra sulung saya yang kuliah di Auckland University tahun ketiga.

Maksudnya, tes masuk tetap ada, tetapi hanya dipakai untuk penempatan dan kualifikasi. Di tingkat SLTA, mereka hanya diwajibkan mengambil dua mata pelajaran wajib (*compulsory*), yaitu matematika dan bahasa Inggris. Pada dua mata pelajaran ini pun mereka punya tiga kategori: akselerasi, rata-rata, dan yang masih butuh bimbingan.

Sekolah dilarang hanya menerima anak-anak bernilai akademik tinggi karena dapat menimbulkan guncangan karakter pada masa depan anak, khususnya sifat-sifat superioritas, arogansi, dan kurang empati. Mereka hanya super di kedua kelas itu, di kelas lain mereka berbaur.

Dan belum tentu superior di kelas lain karena pengajaran tidak hanya diberikan secara kognitif. Selebihnya, hanya ada empat mata pelajaran pilihan lain yang disesuaikan dengan tujuan masa depan masing-masing.

Bagi mereka yang bercita-cita menjadi dokter, biologi dan ilmu kimia wajib dikuasai.

Bagi yang akan menjadi insinyur wajib menguasai fisika dan kimia. Sedangkan bagi yang ingin menjadi ekonom wajib mendalami akunting, statistik, dan ekonomi. Anak-anak yang ingin menjadi ekonom tak perlu belajar biologi dan fisika.

Beda benar dengan anak-anak kita yang harus mengambil 16 mata pelajaran di tingkat SLTA di sini, dan semuanya diwajibkan lulus di atas kriteria ketuntasan minimal (KKM).

Bayangkan, bukankah cita-cita pembuat kurikulum itu orangnya hebat sekali? Mungkin dia manusia super.

Seorang lulusan SLTA tahun pertama harus menguasai empat bidang sains (biologi, ilmu kimia, fisika, dan matematika), lalu tiga bahasa (bahasa Indonesia, Inggris, dan satu bahasa lain), ditambah PPKN, sejarah, sosiologi, ekonomi, agama, geografi, kesenian, olahraga, dan komputer.

Hebat sekali, bukan? Tidak mengherankan kalau sekolah menjadi sangat menakutkan, *stressful*, banyak korban kesurupan, terbiasa mencontek, dan sebagainya. Harus diakui, kurikulum SLTA kita sangat berat. Seperti kurikulum program S-1 20 tahun lalu yang sejajar dengan program S-1 yang digabung hingga S-3 di Amerika.

Setelah direformasi, kini anak-anak kita bisa lulus sarjana tiga tahun. Padahal dulu butuh lima tahun. Dulu di program doktor di sini, seseorang harus menyelesaikan di atas 100 SKS, sehingga hampir tak ada yang lulus. Kini, seseorang bisa lulus doktor dalam tiga tahun. Anda bisa saja mengatakan, dulu kita juga demikian, tapi tak ada masalah, kok!

Di mana masalahnya?

Masalahnya, saat ini banyak hal telah berubah. Teknologi telah mengubah banyak hal, anak-anak kita dikepung informasi yang lebih bersifat pendalaman dan banyak pilihan, tapi datang dengan lebih menyenangkan. Belajar bukan hanya dari guru, melainkan dari segala *resources*.

Ilmu belajar menjadi lebih penting dari apa yang dipelajari itu sendiri, sehingga diperlukan lebih dari seorang pengajar, yaitu pendidik. Guru tak bisa lagi memberikan semua isi buku untuk dihafalkan, tetapi guru dituntut memberikan bagaimana hidup tanpa guru, *life long learning*. Saya saksikan metode belajar telah jauh berubah. Seorang guru di West Lake Boys School di Auckland mengatakan, "Kami sudah meninggalkan *old ways teaching* sejak 10 tahun lalu. Maka itu, sekolah sekarang harus memberikan lebih banyak pilihan daripada paksaan. Percuma memberi banyak pengetahuan kalau tak bisa dikunyah. Guru kami ubah, metode diperbarui, fasilitas baru dibangun," ujar seorang guru.

Saya beruntung menjadi dosen sekaligus berkesempatan mempraktikkan ilmu saya dalam usaha yang saya bangun. Dan dalam dunia riil itu, saya menemukan pengusaha tidak mencari pegawai yang bertipe “pemegang ijazah”. Benar bahwa orang-orang yang berijazah dari universitas bagus menunjukkan sinyal bahwa mereka pekerja keras yang telah terseleksi dengan baik. Namun, para pengusaha juga menyadari bahwa kampus baru mengisi anak-anak itu dengan pengetahuan, sedangkan untuk menghasilkan manusia yang berpikir dibutuhkan lebih dari sekadar pengetahuan, yaitu keterampilan dalam memindahkan pikiran ke dalam tindakan nyata. Tindakan hanya bisa didapat melalui latihan dan disimpan dalam *muscle memory* (*myelin*). Sedangkan pengetahuan disimpan dalam *brain memory*. *Brain memory* baru berkembang kalau manusia melatih *myelin*-nya. Dan celakanya, mereka tak mendapatkan itu di bangku kuliah.

80% ILMU NONFORMAL

Rhenald Kasali, Jawa Pos, 23 Juli 2012

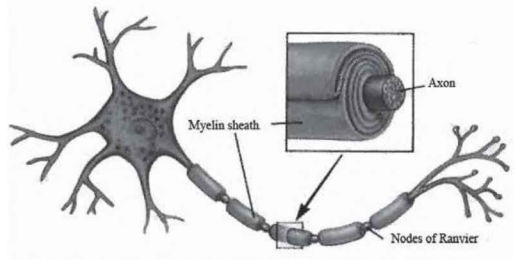
Kalau sebuah studi menemukan bahwa tempat belajar utama telah berubah, siapkah Anda berubah? Dulu 80% pusat belajar adalah lembaga, sekolah, kampus, dan kursus. Sekarang 80% pusat belajar itu justru ada di masyarakat, di mana kita menghabiskan waktu terbanyak.

Saya tertegun saat didatangi remaja asal Papua yang jauh-jauh datang dari puncak pegunungan dan gagal berkompetisi untuk memasuki perguruan tinggi negeri di Pulau Jawa. Seperti para remaja dari Pulau Buru yang menumpang hidup di rumah seorang kerabat di daerah Bogor, atau para remaja dari Pulau Simeleu di Aceh yang jauh dan terpencil serta masih terbelenggu melihat pijaran lampu yang menyala tiada henti di Jakarta.

Semua berharap bisa kuliah dan memperbaiki kehidupannya. Ternyata untuk bisa sekolah tinggi itu bukan cuma perlu kegigihan. Pintunya tak dibukakan seperti kita mengetuk pintu. Di sana ada kompetisi, dan mungkin juga ketidakadilan bagi mereka yang datang dari daerah pedalaman dengan semangat merah-putih. Sudah tidak bisa mencicipi subsidi BBM dan listrik, bertarung mendapatkan bangku sekolah milik pemerintah pun tidak bisa.

Tanpa *myelin*, para sarjana tak bisa menjadi *driver* dan penguasa harus melatihnya. Lebih memusingkan lagi, dalam 10 tahun terakhir ini, banyak manajer yang meng-

gantikan pusat pendidikan dan latihan (pusdiklat) menjadi *learning center* yang lebih berpusat pada *brain memory (intellectual development)* dengan asumsi pengetahuan adalah segala-galanya.



Myelin

Sumber: www.nnnnews.org

Perhatikanlah dalam boks berjudul “80% Ilmu Nonformal”, bahwa 80% ilmu pengetahuan sekarang dapat diperoleh dari sektor nonformal sehingga praktis semua orang bisa mengaksesnya dari ijazah dan gelar akademis akan kehilangan makna.

Universitas negeri tentu punya jawabannya, “Kami sudah buka pintu lewat jalur undangan.” Kalau masih ada rasa ketidakadilan ini tentu menunjukkan ada *gap* antara kampus dengan rakyat yang memimpikan pendidikan, dan ini harus terus dijembatani.

Tetapi baiklah kita kembali ke topik semula, yaitu bagaimana melatih para remaja yang gagal memasuki jalur pendidikan formal tetapi tetap bergensi dan tidak mempermalukan atau menjatuhkan *self esteem*. Jauh-jauh datang dari pegunungan, dilepas sanak keluarga, mengapa kembali tanpa hasil?

Dengan kata lain, harus ada kompensasi dari jerih payah. Dan pintu seperti ini baiknya harus, dibuka lebar-lebar. Sayangnya, dalam Undang-Undang Pendidikan Tinggi yang baru disahkan parlemen, jembatan ini tidak ada. Logika yang berkembang hanya mencari payung hukum sebagai pengganti BLU. Jadi, undang-undang baru ini belum visioner.

Dunia Informal

Dunia informal pada dasarnya sangat kaya dengan pengetahuan dan keterampilan. Tetapi dunia informal tidak memberi gengsi dan pengetahuan sebelum Anda berhasil. Beda benar bila Anda kuliah di fakultas kedokteran

universitas negeri. Biarpun tidak lulus, atau jadi dokter biasa-biasa saja, sejak kuliah Anda sudah bisa pamer jaket, kirim foto dengan identitas kampus. Dunia informal sebaliknya.

Hari Sabtu kemarin, saat mewawancarai calon-calon mahasiswa peserta program doktor di UI, saya pun menggali potensi mereka. Sayang sekali, saya harus katakan bahwa mereka masih berpikir ilmu pengetahuan hanya ada di kampus. Ketika saya tanyakan buku apa yang terakhir mereka baca, hampir semuanya sulit menyebutkannya. Padahal ijazah S1 dan S2 mereka bagus-bagus dengan indeks prestasi yang tinggi-tinggi. Tetapi mereka terakhir membaca buku saat kuliah di jalur formal.

Come on! Tahukah Anda bahwa ilmu yang kita pelajari di kampus cepat tertinggal? Ilmu pengetahuan berkembang sangat pesat dan adu kejar antara dosen dan para penjelajah pengetahuan terus terjadi.

Sebagian besar ilmu itu ada di dunia maya, dan sebagian lagi ada di tangan orang-orang hebat. Saya pikir inilah saatnya bagi para *social entrepreneur* untuk membangun komunitas-komunitas pembelajaran yang bergengsi tinggi dan memberi dampak besar. *Brand*-nya harus kuat agar para remaja tidak patah semangat, namun ilmunya harus lebih kuat lagi.

Kalau di India saja Bunker Roy bisa membuat orang-orang buta huruf menjadi guru-guru yang hebat di bawah naungan Barefoot College (akademi tanpa alas kaki), mengapa kita tidak bisa? Di desa Pare-Kediri, anak muda bisa membuat Kampung Inggris yang menjadi alternatif EF atau LIA. Di Jember ada komunitas Jember Festival yang dikembangkan Dinar Fariz, seorang *Ashoka Fellow*, dan masih banyak lagi.

Perusahaan Tanpa *Driver*

Mungkin Anda pernah bertemu dengan para lulusan universitas terkenal yang pandai dan berhasil menduduki jabatan-jabatan strategis. Namun intuisi Anda mengatakan ada sesuatu yang salah dengan mereka dan Anda tak tahu apa itu.

Adapun gejala-gejalanya antara lain sebagai berikut. *Pertama*, mereka tak berani mengambil keputusan. Selalu ragu-ragu dalam bertindak dan menunggu *approval* orang lain. Padahal orang itu sudah berada di puncak jabatan.

Kedua, mereka selalu membutuhkan data. Data diambil berulang-ulang, tetapi tidak ada rasa percaya diri sehingga lembaga Anda hanya bekerja mengumpulkan data terus-menerus.

Kalau dulu orang merasa bangga bisa bergabung dengan Guruh Soekarnoputra di Suara Mahardika atau dengan Rendra di Bengkel Teater-nya, maka sekarang orang-orang hebat juga harus turun meminjamkan *strong brand* yang mereka punya untuk menggantikan gelar ijazah dari UI, ITB, ITS, atau UGM kepada para remaja yang kehilangan pijakan. Latihlah anak-anak muda agar mereka bisa menjadi sama hebatnya dengan Anda.

Hanya saja, tingkat keberhasilan seseorang di dunia informal sangat ditentukan oleh karakter informalitas yang mengacu pada kekuatan individu. Di dunia informal tidak ada absensi, petugas kebersihan, ruang kelas dengan jam yang tertata, pengajar yang terstruktur, dan seterusnya. Juga tidak ada ijazah. Jadi semua tergantung Anda. Tergantung *chemistry* dengan tokoh, disiplin diri, daya juang, kejujuran, *assertiveness*, dan tentu saja impian Anda. Anda tinggal menentukan mau jadi pengekor seumur hidup, atau menjadi pelopor-pembaru. Sebaliknya, di dunia formal Anda wajib belajar segala hal, baik yang relevan maupun kurang relevan buat hidup Anda. Dan tentu saja serbakognitif.

Anak-anak muda, datangi tokoh-tokoh idola Anda dan tagihlah komitmen mereka. Kalian bisa sekadar numpang tidur di sana, tetapi bayarlah dengan kesungguhan dan kerja keras. Jangan berpikir masa depan hanya ada di dunia formal. Saya sendiri sedang berevolusi dari kampus UI ke Rumah Perubahan. Saya yakin ribuan orang siap mengeksplorasi dunia informal untuk keselamatan bersama.

Ketiga, waktu bekerja dihabiskan oleh rapat. Rapat di sini dan di sana. Waktunya juga tak pernah jelas, kadang dua jam kadang sehari penuh. Tetapi selesai rapat semua bingung apa yang harus dilakukan.

Keempat, keputusan justru diambil oleh bawahan menjelang akhir tahun anggaran, namun bawahan menjadi kurang bersemangat. Bahkan ragu-ragu karena merasa atasannya tak memberi gambaran strategis dan menyatukan tindakan para bawahan yang bergerak sendiri-sendiri.

Kelima, perusahaan atau lembaga tidak mengalami kemajuan, tetapi atasan berada di dalam jabatannya dalam tempo waktu yang panjang. Jabatannya aman, tetapi satu per satu

lampu di tempat Anda bekerja mulai redup dan tak ada gantinya.

Keenam, banyak masalah tetapi tak ada terobosan. Semua mencari aman. Program sudah dibuat, tetapi kegiatannya hanya rutin. Anggaran besar tetapi dihabiskan besar-besaran di akhir tahun. Terpaksa dihabiskan untuk memenuhi tuntutan program atau karena harus dijalankan, bukan karena kesungguhan. Karena harus dihabiskan, tak ada sentuhan khusus atau *break-through*.

Itulah pertanda organisasi tanpa *driver*. Organisasi seperti itu jelas membutuhkan “tentara pembebasan” yang membebaskan mereka dari penyanderaan para *passenger*.

Siapakah panglima “tentara pembebasan” itu? Itulah yang saya sebut sebagai *driver*. Dia adalah seorang yang berpikir. Karena orang yang berpikir akan membuat kreatif, berani mencoba hal-hal baru, tak terbelenggu oleh mitos, juga kritis terha-

SEKOLAH 5 SENTI

Rhenald Kasali, Jawa Pos, 30 Januari 2012

Setiap kali berkunjung ke Yerusalem, saya sering tertegun melihat orang-orang Yahudi ortodoks yang penampilannya sama semua. Agak mirip dengan China di era Mao yang masyarakatnya dibangun oleh dogma pada rezim otoriter dengan pakaian ala Mao. Di China, para orangtua di era Mao jarang senyum, sama seperti orang Yahudi yang baru terlihat *happy* saat upacara tertentu di depan Tembok Ratapan. Itu pun tak semuanya. Sebagian terlihat murung dan menangis persis di depan tembok yang banyak celahnya dan diisi kertas-kertas bertuliskan harapan dan doa.

Perhatian saya tertuju pada jas hitam, baju putih, janggut panjang dan topi kulit berwarna hitam yang menjulang tinggi di atas kepala mereka. Menurut Dr. Stephen Carr Leon yang pernah tinggal di Yerusalem, saat istri mereka mengandung, para suami akan lebih sering berada di rumah mengajari istri rumus-rumus matematika atau bermain musik. Mereka ingin anak-anak mereka secerdas Albert Einstein, atau sehebat violis terkenal Itzhak Perlman.

Saya kira bukan hanya orang Yahudi yang ingin anak-anaknya menjadi orang pintar. Di Amerika Serikat, saya juga melihat orang-orang India yang

dap fakta dan informasi. Mereka tidak membiarkan diri mereka mengantuk atau tertidur. Mereka tahu ke mana tujuan yang ditempuh dan tahu jalan-jalannya. Mereka tidak takut tersesat karena tahu bahwa kesasar adalah bagian dari penemuan jalan-jalan baru. Dan karena kendaraan bagi mereka penting untuk mengantarkan ke tujuan, maka mereka tak akan membiarkan mesin-mesinnya tak terawat. Seperti seorang pengemudi yang disiplin, mereka adalah orang yang melakukan *maintenance*.



Karena pendidikan kita terlalu bersifat kognitif maka lembaga-lembaga yang merekrut pegawai perlu melatih ulang karyawan-karyawannya. Tentu saja Anda bisa mengatakan seperti ini: Mengapa tidak di-reform saja persekolahan kita?

membanting tulang habis-habisan agar bisa menyekolahkan anaknya. Di Bekasi, saya pernah bertemu dengan orang Batak yang membuka usaha tambal ban di pinggir jalan. Dan begitu saya intip rumahnya, di dalam biliknya yang terbuat dari bambu dan gedek, saya melihat seorang anak usia SD sedang belajar sambil minum susu di depan lampu templok yang terterpa angin. Tapi tahukah Anda, orang-orang yang sukses itu sekolahnya bukan hanya 5 senti?

Dari Atas atau Bawah?

Sekolah 5 senti dimulai dari kepala di bagian atas. Supaya fokus, maka saat bersekolah, tangan harus dilipat, duduk tenang, dan mendengarkan. Setelah itu, apa yang dipelajari di bangku sekolah diulang di rumah, ditata satu per satu seperti melakukan *filling* supaya tersimpan teratur di otak. Orang-orang yang sekolahnya 5 senti mengutamakan rapor dan transkrip nilai. Itu mencerminkan seberapa penuh isi kepalanya. Kalau diukur dari kepala bagian atas, ya paling jauh menyerap hingga 5 sentimeter ke bawah.

Tetapi ada juga yang lainnya bukan dari atas, melainkan dari alas kaki. Pintarnya, minimal harus 50 senti, hingga ke lutut. Kata Bob Sadino, ini cara goblok. *Enggak* usah mikir, jalan saja, coba, *rasain*, lama-lama otomatis naik

ke atas. Cuma, mulai dari atas atau dari bawah, ternyata sama saja. Sama-sama bisa sukses dan bisa gagal. Tergantung berhentinya sampai di mana.

Ada orang yang mulainya dari atas dan berhenti di 5 senti itu, ia hanya menjadi akademisi yang steril dan frustrasi. Hanya bisa *mikir*, tak bisa *ngomong*, menulis, apalagi memberi contoh. Sedangkan yang mulainya dari bawah juga ada yang berhenti sampai dengkul saja, seperti menjadi pengayuh becak. Keduanya sama-sama berat menjalani hidup, kendati yang pertama dulu bersekolah di ITB atau ITS dengan IPK 4.0.

Supaya bisa menjadi manusia unggul, para imigran Arab, Yahudi, China, dan India di Amerika Serikat menciptakan kondisi agar anak-anak mereka tidak sekolah hanya 5 senti tetapi sekolah 2 meter. Dari atas kepala hingga telapak kaki.

Pintar itu bukan hanya untuk berpikir saja, melainkan juga menjalankan apa yang dipikirkan, melakukan hubungan ke kiri dan kanan, mengambil dan memberi, menulis dan berbicara. Otak, tangan, kaki, dan mulut sama-sama disekolahkan, dan sama-sama harus bekerja. Sekarang saya jadi mengerti mengapa orang-orang Yahudi mengirim anak-anaknya ke sekolah musik, atau mengapa anak-anak orang Tionghoa ditugaskan menjaga toko, melayani pembeli selepas sekolah.

Sekarang ini Indonesia sedang banyak masalah karena guru-guru dan dosen-dosennya—maaf—sebagian besar hanya pintar 5 senti dan mereka mau murid-muridnya sama seperti mereka.

Guru Besar Ilmu Teknik (sipil) yang pintarnya 5 senti hanya asyik membaca berita saat mendengar Jembatan Kutai Kartanegara ambruk atau terjadi gempa di Padang. Guru besar yang pintarnya 2 meter segera berkemas dan berangkat meninjau lokasi, memeriksa, dan mencari penyebabnya. Mereka menulis karangan ilmiah dan memberikan simposium kepada generasi baru tentang apa yang ditemukan di lapangan.

Yang sekolahnya 5 senti hanya bisa berkomentar atas komentar-komentar orang lain. Sedangkan yang pandainya 2 meter, cepat kaki dan ringan tangan. Sebaliknya yang pandainya dari bawah dan berhenti sampai

Itulah orang yang dicari pada abad ke-21. Orang yang menyelamatkan perusahaan dan negara, yang membuat pertumbuhan sehat dan menyejahterakan. *So, be a driver, don't be a passenger!*

di dengkul hanya bisa marah-marah dan membodoh-bodohi orang-orang pintar, padahal usahanya banyak masalah.

Saya pernah bertemu dengan orang yang memulainya dari bawah, dari dengkulnya, lalu bekerja di perusahaan tambang sebagai tenaga fisik lepas pantai. Walau sekolahnya susah, ia terus menabung sampai akhirnya tiba di Amerika Serikat. Di sana ia hanya tahu Berkeley University dari koran yang menyebut asal sekolah para ekonom terkenal. Tetapi karena bahasa Inggris-nya buruk, dan pengetahuannya kurang, ia beberapa kali tertipu dan masuk di kampus Berkeley yang sekolahnya abal-abal. Bukan Berkeley yang menjadi sekolah para ekonom terkenal. Itu pun baru setahun kemudian ia sadar, yaitu saat duitnya habis. Sekolah tidak jelas, uang pun tak ada, ia harus kembali ke Jakarta, dan bekerja lagi di *rig* lepas pantai.

Dua tahun kemudian, orang ini kembali ke Berkeley, dan semua orang terkejut kini ia bersekolah di Business School yang paling bergengsi di Berkeley. Apa kiatnya? “Saya datangi dekannya, dan saya minta diberi kesempatan. Saya katakan, saya akan buktikan saya bisa menyelesaikannya. Tetapi kalau tidak diberi kesempatan bagaimana saya membuktikannya?” Teman-temannya bercerita, sewaktu ia kembali ke Berkeley semua orang Indonesia bertepuk tangan karena terharu. Anda mau tahu di mana ia berada sekarang? Setelah meraih gelar MBA dari Berkeley dan meniti karier sebagai eksekutif, kini orang hebat ini menjadi pengusaha dalam bidang energi yang ramah lingkungan, besar, dan inovatif. Saya juga bisa bercerita banyak tentang dosen-dosen tertentu yang pintarnya sama seperti Anda, tetapi mereka tidak hanya pintar bicara melainkan juga berbuat, menjalankan apa yang dipikirkan, dan sebaliknya.

Maka jangan percaya kalau ada yang bilang sukses itu bisa dicapai melalui sekolah atau sebaliknya. Sukses itu bisa dimulai dari mana saja, dari atas oke, dari bawah juga tidak masalah. Yang penting jangan berhenti hanya 5 senti, atau 50 senti. Seperti otak orang tua yang harus dilatih, fisik anak-anak muda juga harus di sekolahkan. Dan sekolahnya bukan di atas bangku, tetapi ada di alam semesta, berteman debu dan lumpur, berhujan dan berpanas-panas, jatuh dan bangun.

Drivers Fun; Passengers Enjoy

Hampir semua orang sebenarnya senang duduk di depan dan memegang kemudi. Apalagi bila kendaraannya bagus, larinya kencang, akustik *sound system*-nya enak terdengar, dan suspensinya lembut. Hampir tak ada *driver* yang mengatakan, “Saya tak mau menyetir, nanti saya ditangkap polisi karena menabrak.”

Tetapi juga ada banyak orang menggaji sopir semata-mata karena mereka ingin berkonsentrasi dengan pekerjaannya, agar kendaraan bisa diurus orang lain, tidak stres di kemacetan lalu lintas, tinggal naik-turun di pintu masuk, dan seterusnya. Namun orang-orang seperti ini harus siap memegang kendali bila pengemudi yang digaji tidak masuk, pada hari libur, dan sebagainya. Mengapa orang rela melakukan ini? Jawabnya karena mereka merasa senang mengemudi dan mereka perlu mengemudi untuk melatih intuisi.



Sistem yang demikian mengakibatkan peserta didik Indonesia memasuki dunia kerja dengan beban pengetahuan yang *overcognitive* sehingga seni berpikirnya perlu ditata ulang.

Demikianlah manusia menjadi *driver* karena *fun*, dan yang menjadi penumpang bisa lebih *enjoyable*. Demikian pulalah dalam dunia kerja, hanya *driver* yang diberi kepercayaan duduk di kursi paling depan. Seperti pengemudi, setiap pemimpin harus mempunyai Surat Izin Mengemudi (SIM), yaitu surat keputusan yang dikeluarkan Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) atau lembaga-lembaga yang mengambil keputusan di atasnya. Ia juga diberi kepercayaan dan mencapai misi perusahaan/lembaga dan bekerja dengan “*values*” (tata nilai).

Namun dalam praktiknya, ada demikian banyak pemimpin yang bermental *passenger*. Orang-orang ini biasanya tidak *fun* dalam memimpin, namun ingin duduk enak seperti layaknya penumpang. Anda pun bisa menemui orang-orang yang mau duduk di kursi *driver* namun selalu mengatakan, “Saya tak mau mengambil risiko.” Mereka lebih memilih menghindari dalam mengambil risiko dan tak melakukan apa-apa.

Lengkapi dan Latih Pegawai Baru

Karena pendidikan kita terlalu bersifat kognitif, maka lembaga-lembaga yang merekrut pegawai perlu melatih ulang karyawan-karyawannya. Tentu saja Anda bisa mengatakan seperti ini: Mengapa tidak di-*reform* saja persekolahan kita?

Jawabnya adalah perubahan di kementerian pendidikan sangat panjang. Bukannya saya pesimistis, melainkan ada begitu banyak belenggu yang mengikat sistem pendidikan kita. *Pertama*, orang-orang yang menangani kebijakan pendidikan lebih banyak berkarakter *passenger*, sehingga sulit diharapkan menggerakkan perubahan. Mereka juga dibentuk oleh sistem pendidikan yang sangat kognitif.

Kedua, pendidikan nasional Indonesia dibentuk berdasarkan Undang-Undang Sisdiknas yang secara *implisit* menyebutkan subjek apa saja yang harus diberikan pada peserta didik.

Dan bila diperinci, maka beban yang harus ditampung anak didik atau calon pegawai Indonesia itu sangat berat. Ini berarti anak didik dipaksa menghafal dan tidak membentuk pemahaman mendalam.

Ketika anak-anak di luar negeri sudah dibebaskan dari cara pengajaran yang bersifat dogmatis-kognitif dengan jumlah pelajaran yang banyak, kita justru mendewa-dewakan sekolah yang berat.

Di Australia, Selandia Baru, Singapura, Amerika Serikat, dan negara-negara maju lainnya, murid SLTA hanya diwajibkan mengambil dua mata pelajaran dan bebas memilih empat mata pelajaran yang disukainya. Sementara anak-anak SLTA Indonesia wajib mengambil 16-18 mata pelajaran.

Ketiga, sistem politik yang membenarkan anggota-anggota parlemen melakukan kegiatan *conflict of interest* telah membuat para politisi berbisnis pada area yang menjadi tanggung jawabnya. Misalnya, hampir semua anggota Komisi VII DPR yang membidangi energi memasuki usaha di bidang energi, dan

Race to Nowhere

Rhenald Kasali, *Koran Sindo*, 11 Oktober 2011

Kita semua pernah sekolah, demikian pula anak-anak kita. Di antara anak-anak itu tentu saja ada yang berotak encer dan tak banyak menemui masalah. Namun harus diakui, semakin hari sekolah semakin menakutkan bila ujian tiba, bukan hanya murid yang stres, guru dan orangtua pun gelisah. Bahkan setan hitam pun ikut gelisah. Jumlah siswa yang kerasukan di sekolah-sekolah semakin hari semakin besar sekali di sini, dan anehnya selalu terjadi menjelang ujian. Mungkinkah semua persoalan itu terletak pada sistem pendidikan yang disebut Vicki Abeles sebagai sebuah “*Race to Nowhere*”. Ya seperti perlombaan besar yang muaranya “ya, *ngga* jadi apa-apa juga”.

Hidup kita jadi terbalik-balik. Yang sekolahnya dilalui dengan penuh kesungguhan bisa tak jadi apa-apa, sedangkan yang sekolahnya main-main malah bisa menjadi pejabat, politisi terkenal, atau bahkan pengusaha besar. Sulit kita melawan buku-buku populis yang mengajarkan cara-cara jalan pintas, cara gobloknya Bob Sadino berwirausaha, atau bahkan keluguan seorang motivator yang menyebutnya dengan judul besar di *cover* depan buku karangannya: *The Power of Malas*. Sungguh, ini sangat sulit! Mengapa sulit? Tentu bukan karena sekolah tidak penting, melainkan ada yang salah.

Perbaiki Sekolah

Vicki Abeles gelisah. Sebagai ibu rumah tangga ia tak habis pikir mengapa putrinya yang berusia 12 tahun sakit secara fisik hanya karena sekolah. Selama 3 tahun ia mencari jawabannya dengan mewawancarai anak-anak sekolah dan mahasiswa. Kumpulan wawancara itulah yang dijadikan Vicki sebagai film dokumenter yang diluncurkan tahun lalu.

Di Amerika Serikat sendiri, film dokumenter itu memicu perpecahan. Namun Vicki berhasil mencuri perhatian sehingga para politisi dan pendidik mau memperbaiki persekolahan. Di banyak sekolah, metode pengajaran dibongkar. Sekolah-sekolah yang terlalu mengedepankan hafalan mulai merombak diri dengan memberikan lebih banyak ruang bagi siswa untuk berpikir. Mata ajar biologi, fisika, dan kimia yang dianggap momok diubah menjadi mata ajar lab yang lebih *fun*. Anak didik dibuat belajar seperti seorang saintis berpikir, bukan menghafal. Namun di sekolah lain, guru-guru justru merasa sebaliknya: murid masih terlalu sedikit menghafal. Di sekolah-sekolah itu kegelisahan terjadi, karena guru menolak cara lain, selain hafalan.

Di Indonesia, selain kerasukan setan menjelang ujian, keributan juga terjadi saat seorang siswa SMA 6 Bulungan Jakarta tewas terbunuh. Tawuran

antarsekolah, *bullying*, aksi corat-corek, sampai menyontek menjadi masalah sehari-hari. Anak-anak yang gelisah tak belajar dengan baik. Anak-anak kita paksa mempersiapkan masa depan lebih dari kemampuan mereka. Orangtua yang berambisi mengirim anak-anak ikut les di sana-sini, bahkan memengaruhi guru agar anaknya tidak mengalami kesulitan di sekolah. Di Amerika Serikat, orangtua murid yang telah “bertobat” dalam membimbing anak-anak dengan cara pabrikasi berbicara lantang, “Saya khawatir kelak anak-anak akan memperadilkan kita, orangtua, karena telah mengambil masa kanak-kanak mereka.”

Maka ketika pemerintah di sini berencana mengurangi beban pelajaran siswa sekolah, ada rasa syukur di hati saya. Namun kalau pengurangan semata-mata dilakukan hanya sekadar untuk mengurangi jumlah subjeknya saja, bisa jadi kita akan bermuara ke “*nowhere*” juga. Apalagi kita mengabaikan prinsip-prinsip pembentukan masa depan anak dengan mempertahankan subjek-subjek yang hanya akan disampaikan secara kognitif belaka.

Pengalaman saya sebagai pendidik menemukan, anak-anak yang pintar di sekolah belum tentu pintar di masyarakat. Dan kegagalan terbesar justru terjadi pada anak-anak yang dibesarkan dalam persekolahan menghafal. Padahal, *memorizing is not a good thinking*. Menghafal bukanlah cara berpikir yang baik.

Latih Berpikir

Maka itu, mata ajar yang terlalu bersifat menghafal perlu kita renungkan kembali, guru-guru harus dilatih ulang. Sebab mereka sendiri telah dibentuk oleh sistem pendidikan menghafal yang sangat merisaukan. Guru dan murid harus berubah, dari menghafal menjadi berpikir.

Melatih manusia berpikir adalah masalah mendasar yang perlu dipecahkan dalam sistem pendidikan nasional. Berpikir yang baik akan menghasilkan karya-karya besar, meski berisiko tersesat. Tetapi bukankah hanya orang tersesat saja yang berpikir? Hanya orang-orang berpikirlah yang tidak mudah tertipu, yang tidak menjadi manusia sempit dan picik, yang tidak memikirkan diri atau kelompoknya sendiri, dan tentu saja orang yang berpikir akan menjadi manusia kreatif. Jadi, bukan hanya mata ajaran yang harus diperbaiki, teknik mengajar dan isi mata ajaran pun perlu disempurnakan. Jadi saya kira pendidikan memang perlu disempurnakan, diperbaiki, termasuk cara berpikir guru dan orangtuanya.

hampir semua anggota Komisi III yang membidangi hukum adalah pengacara. Dengan demikian, tak mengherankan bila anggaran pencetakan buku ajar dikuasai para politisi yang tak mengerti betul pentingnya kedalaman dalam pemahaman. Mereka hanya memikirkan jumlah buku dan ketebalannya yang dapat dicetak.

Sistem yang demikian mengakibatkan peserta didik Indonesia memasuki dunia kerja dengan beban pengetahuan yang *overcognitive*, sehingga seni berpikirnya perlu ditata ulang.

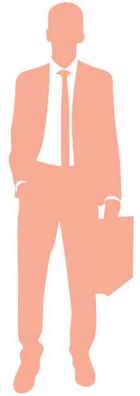
Lantas, bagaimana menata ulang pikiran mereka? Penataan harus dimulai dari *framework from passengers to be drivers*. Maka pelatihan harus dilakukan pada *entry level* dan diperkuat pada *mid level*. Pada *entry level*, mereka membutuhkan latihan-latihan yang meliputi:

- *Self discipline* (disiplin diri) dan *assertiveness*
- Inisiatif dan daya tahan
- Kemampuan beradaptasi
- Kemampuan melihat dan mendengar
- Menentukan sasaran dan mengambil keputusan
- Dan seni berpikir

Semua yang saya sebut di atas harus bersifat latihan, dan ditanam dalam tubuh manusia (*myelin-based*), lalu diikat dalam struktur dan kultur *driver* organisasi yang baru.

04

DUA JENIS PENUMPANG: *BAD AND GOOD PASSENGERS*



Beberapa tahun yang lalu, saya mulai memberikan pelatihan untuk mentransformasi *passengers* menjadi *drivers*. Tentu saja, para CEO senang. Mereka memberi tahu saya, bahwa di kantor mereka belakangan ini telah lebih banyak ditemui pegawai berkarakter *passengers* ketimbang tipe *drivers*.

Tetapi sewaktu pelatihan itu kami jalankan, tim yang saya pimpin menemukan begitu banyak orang yang bermasalah. Kami menemukan banyak *passengers* yang “tersakiti” dan “sakit”, yang ternyata lebih mudah berpindah kuadran untuk menjadi “*driver*”. Untuk memudahkan Anda, Saya kutipkan penggalan berita yang saya baca di harian *Warta Kota* mengenai seorang pria yang di usia 47 tahun masih menjadi “*passenger*” bagi orangtuanya, seorang janda yang berusia 67 tahun.

Bukan hanya menjadi *passenger*, melainkan budaya *passenger*. Penelusuran kami, selama bekerja ia pun berpotensi menjadi *bad driver*, sehingga akhirnya selalu diberhentikan.

Masalahnya, mereka mampu menjadi *driver*, bukan semata-mata karena kepiawaian menjalankan peran melainkan karena mereka benar-benar sedang sakit. Sakit karena dendam, sebuah janji yang tak dipenuhi, harapan yang pupus, kerinduan yang tak tersampaikan, tekanan yang tak terlupakan, dan seterusnya. Rasa sakit itu akan mendorong orang untuk membalas kepada siapa saja yang ditemui, atau mencapai ambisi dengan segala cara untuk memperoleh pengakuan.

Saya pikir betapa mengerikannya orang-orang itu. Alih-alih menjadi pemimpin yang memelopori kemajuan, mereka justru menjadi pemecah-belah, menyuarakan kesakitan dan penderitaan. Wujudnya bisa berupa agresi, emosi tak terkendali, mengompori perlawanan, sinis, negatif, tak memercayai kebenaran, memimpin pemberontakan, terlibat dalam kampanye-kampanye negatif, menyebarkan kebencian, memutarbalikkan fakta, terlibat dalam gosip, dan seterusnya.

Mengapa Uut Masih Minta Uang Lebaran dari Ibu?

Setiabudi, *Warta Kota*. Januar alias Uut (47) pantas dibilang anak durhaka. Betapa tidak, hanya gara-gara meminta uang tapi tak diberi, Januar tega memukul ibu kandungnya dan bahkan membenturkan kepala Hj. Musriyah (67), hingga mengeluarkan banyak darah.

Akibatnya, sang ibu yang sudah tua renta itu kini kritis dan harus menjalani perawatan di rumah sakit. Hingga semalam, Musriyah masih terbaring lemah di Rumah Sakit Jakarta (RSJ), Karet Semanggi, Jakarta Selatan karena terjadi pendarahan hebat di belakang kepalanya.

Menurut keterangan yang dihimpun *Warta Kota*, peristiwa itu terjadi Selasa (7/8) dini hari di Jalan Setiabudi Timur IV Nomor 38, Setiabudi, Jakarta Selatan. Saat Hj. Masriyah hendak makan sahur, pelaku meminta uang buat Lebaran kepada ibunya. Namun, sang ibu tidak memberinya dengan alasan tidak punya uang.



Coba baca berita tentang keributan-keributan yang terjadi pada hampir semua BUMN yang keadaannya “kurang sehat”. Setiap kali didatangkan pemimpin transformatif, maka selalu saja muncul perlawanan. Dan hampir pasti perlawanan-perlawanan itu dipelopori oleh *bad passengers* yang sudah terbiasa menikmati macam-macam fasilitas, sehingga ketika perusahaan dipimpin oleh para *change leaders*, mereka juga bertransformasi dari sekadar budaya *passenger* menjadi *bad drivers*.

Anda bisa membaca apa yang terjadi di Pelindo II dalam boks yang pernah saya ulas di *Kompas*. Masalah serupa juga pernah terjadi di Garuda Indonesia, Semen Padang, PT Pelni,

Kepala Unit Reserse Kriminal Polsektro Setiabudi Ajun Komisaris Polisi Riftajudin, mengatakan, saat menunggu sahur Selasa (7/8) dini hari itu pelaku meminta uang untuk Lebaran. Tetapi ibunya bilang, “Memangnya cari uang gampang?” Si ibu pun langsung dihajar.

Menurut Riftajudin, Uut belum sempat menyebutkan besarnya jumlah uang yang diminta kepada ibundanya. Dua hari sebelumnya atau pada Minggu (5/8), Uut yang tinggal di Bogor mengunjungi sang ibu. Awalnya meminta bantuan untuk merawat Uut yang sedang terkena sakit liver. Namun yang terjadi justru penganiayaan.

Peristiwa penganiayaan ini pertama kali diketahui polisi atas laporan tetangga korban. Polisi mendapat laporan warga bahwa penganiayaan itu terjadi karena ribut masalah warisan. “Menurut keterangan saksi, kasus ini berawal dari soal warisan, tetapi menurut pelaku hanya karena tidak diberi uang oleh ibundanya,” jelas Riftajudin.

Menurut warga sekitar, Hj. Masriyah, yang biasa dipanggil Bu Sri, adalah seorang janda dengan enam orang anak, dua di antaranya berasal dari suami pertama, termasuk Uut. Setelah suami pertama meninggal, Sri kemudian menikah lagi dan memiliki empat orang anak. Di rumah yang berukuran cukup besar itulah Sri tinggal seorang diri, karena anak-anaknya telah memiliki kehidupan sendiri-sendiri.

Untuk membiayai hidupnya, Sri menyewakan rumahnya menjadi kos-kosan. Di rumahnya, Sri memiliki tujuh kamar kos yang per bulannya bertarif Rp1 juta per kamar. Sementara Uut, menurut cerita warga, adalah anak kedua dari suami pertama. Uut pernah menikah dan sudah memiliki seorang anak, namun telah bercerai beberapa tahun lalu. Dijelaskan warga, Uut tidak memiliki pekerjaan alias pengangguran.

Indonesia Ferry (ASDP), PT Dirgantara Indonesia, dan banyak Bank Pembangunan Daerah atau BUMD lainnya di seluruh provinsi nusantara ini.

Beranjak dari itu, saya pun mulai memimpin sebuah *action research*. Pertanyaan akademis yang ingin kami cari adalah, mungkinkah mengubah *bad passengers* menjadi *good drivers*? Dan untuk sampai ke sana, kita perlu kembali ke dasar: kalau seseorang dilahirkan suci, apa yang membuat seseorang berubah menjadi “*bad passengers*”? Bagaimana kita memperbaikinya?

Luka Batin: Rekaman Masa Lalu

Action research pun dimulai. Saya minta dicarikan sejumlah psikolog dan eksekutif pada bidang kepegawaian yang biasa menangani pegawai-pegawai bermasalah. Orang-orang bermasalah ini biasanya serba menyakitkan bagi orang-orang di sekitarnya, termasuk bagi atasan-atasannya. Kepemimpinannya buruk, prestasi rendah, kurang disukai rekan-rekan kerja, tetapi tak mau mengundurkan diri. Ditambah lagi, perusahaan atau lembaga tempat mereka bekerja enggan mengambil tindakan apa-apa.

“Bu Sri memang cukup berada kalau soal duit, karena dia punya usaha kos-kosan. Tetapi, yang kami tahu, anaknya itu (Uut—red) memang pengangguran dan suka meminta uang ke ibunya. Kata warga, setelah kejadian penganiayaan itu, para penghuni kamar kos di rumah Sri serentak keluar dari rumah. Apalagi, bekas darah masih terlihat dengan jelas. “Iya, kasihan anak-anak kos. Baru pulang kerja, mereka langsung cari kosan baru karena *enggak* ada yang berani masuk ke rumah lagi. Jadi, di rumah itu sekarang *udah nggak* ada siapa-siapa, terbuka begitu *aja* pintunya,” jelas seorang perempuan tetangganya.

Polisi mengaku masih menunggu korban pulih untuk meneruskan penyelidikan. Sementara, Uut dijerat Pasal 351 KUHP tentang penganiayaan dengan ancaman hukuman minimal 5 tahun penjara. (m7)

Sumber: *Warta Kota*, 12 Agustus 2010

Saya mulai menggali pengalaman-pengalaman yang ada. Ada kesan, orang-orang bermasalah itu “dipelihara” oleh orang-orang tertentu di sisi atas, tetapi pada saat yang bersamaan ia “disakiti” atasan-atasan lainnya, atau orang-orang di luar organisasi. Tetapi ini juga bisa terjadi karena pemegang saham membiarkan orang yang bagus (CEO) tidak diberi otoritas yang kuat, sehingga direksi-direksi ikut “bermain” dan saling melindungi.

Orang-orang di luar, yang menyakiti itu bisa saja keluarga sendiri, pasangan hidup yang berselingkuh, anak, mertua, orangtua, atau “seseorang” lainnya yang pernah menjadi orang yang dicintai atau diidolakan, atau mitra usaha yang sangat mengancam. Yang jelas ia tersakiti.

Saya kemudian teringat dengan proses seleksi calon pimpinan KPK yang beberapa kali melibatkan saya. Terus terang, proses seleksi pimpinan KPK sungguh mendebarkan, bahkan sangat kaya dengan tekanan. Selain proses ini diikuti pejabat-pejabat senior, juga diminati tokoh-tokoh besar yang terbiasa melakukan proses seleksi. Sudah begitu, pihak yang ingin ikut campur banyak sekali, juga komentator-komentator yang berbicara sesuka hati lewat media massa atau parlemen.

Jadi, kembali ke proses seleksi calon pimpinan KPK, bagi peserta seleksi, kalau prosesnya biasa saja, mereka pasti sudah tahu apa yang harus mereka “mainkan” untuk mengecoh psikolog-psikolog muda yang kurang pengalaman dan kurang *pede*. Anda tahu, psikolog muda yang jam terbangnya 10-20 tahun saja akan mudah larut dalam impresi yang mereka bangun.

Dalam suatu kesempatan, saya melontarkan kegelisahan itu pada rekan-rekan panitia seleksi. Masalahnya, beberapa orang peserta seleksi adalah orang yang pernah mengambil program dok-



Orang-orang bermasalah ini biasanya serba menyakitkan bagi orang-orang di sekitarnya, termasuk bagi atasan-atasannya. Kepemimpinannya buruk, prestasi rendah, kurang disukai rekan-rekan kerja, tetapi tak mau mengundurkan diri.

Apakah “Resign” Massal di Pelindo II untuk Melawan Perubahan? Rhenald Kasali, *Kompas*, 23 Desember 2013

Berkali-kali saya katakan, perubahan itu pahit. Dan, tak akan ada pembaruan di negeri ini kalau tak ada orang-orang yang berani memimpin perubahan. Selain tidak populer, akan berhadapan dengan para *bad driver*, lalu dibenci yang tak mau berkorban dan berbahaya.

Seperti itulah yang tengah kita saksikan di Pelabuhan Tanjung Priok. Bak disambar geledek, suatu hari Dahlan Iskan menerima pesan dari Dirut Pelindo II bahwa salah seorang direksi beserta jajarannya melakukan pengunduran diri disertai ancaman *resign* massal.

Setelah itu kita juga membaca, beberapa orang yang pernah disekolahkan ke luar negeri oleh perusahaan ikut bergabung dalam aksi solidaritas itu. Mereka menyatakan mengundurkan diri. Lalu terjadilah ancaman pemogokan besar. Meski yang terjadi kecil-kecilan, mereka juga bergerak ke kantor Kementerian BUMN meminta pemberhentian direksi.

tor di lembaga yang saya pimpin. Jadi saya cukup mengenal karakter mereka. Anehnya, orang-orang yang karakternya buruk, malah diberi nilai tinggi oleh psikolog-psikolog muda.

Kecewa dengan hasil itu, kami pun mencari cara-cara baru. Kebetulan tahun itu, kami mendapat rekan baru: Prof. Dr. Tb. Ronny Rahman Nitibaskara, seorang kriminolog senior Universitas Indonesia. Ia ternyata sependapat dengan apa yang saya pikirkan. Katanya, “Tokoh-tokoh senior ini memakai masker berlapis-lapis, harus kita buka baru kita bisa baca.”



Ronny Nitibaskara, kriminolog senior Universitas Indonesia.

Sumber: wartakota.tribunnews.com

Buya Syafii Maarif menambahkan, “Kita tidak mencari malaikat. Tetapi pemberantas korupsi yang sudah selesai dengan urusan pribadinya.”

Setelah pengunduran diri diberikan, sebagian mereka pun menyesal dan ingin kembali lagi, namun nasi telah berubah menjadi bubur. Orang-orang muda yang jauh lebih bertenaga, dengan integritas tinggi telah mengisi pos yang mereka tinggalkan. Lagi pula, perusahaan tengah melakukan transformasi besar-besaran dan menanam nilai-nilai baru, termasuk integritas dan profesionalisme.

Kita semua tahu ancam-mengancam adalah hal yang biasa di sini. Tidak puas sedikit orang mudah marah, lalu mengancam dan memimpin gerakan perlawanan yang lebih besar. Tetapi “*resign*” massal mengandung konotasi lain: menuntut perhatian, sebuah perlawanan, solidaritas kelompok, ingin memperlakukan, sebuah tanda ketidakberesan, bahkan mungkin juga berkonotasi sabotase. Jadi di Pelindo II ini yang mana?

Ikut perubahan atau ikut anak buah

Apa pun yang terjadi, kita harus melihat kasus ini dari konteks perubahan. RJ Lino, sama seperti Ignatius Jonan (Dirut PT KAI) dan Emirsyah Satar

(Garuda Indonesia), adalah CEO yang khusus direkrut Kementerian BUMN untuk melakukan perubahan.

Dalam berbagai kesempatan, saya bertemu dengan ketiga CEO itu karena mereka selalu muncul sebagai CEO terbaik pilihan akademisi dan media massa. Saya kira kita semua paham, mereka bertiga ditempatkan dalam medan yang supersulit. SDM perusahaannya tua-tua (saat mereka bergabung rata-rata 45-47 tahun), kultur korupsi dan guyubnya sangat kental, serikat pekerja sangat solid, dan diisi orang-orang lama. Sebelum mereka masuk, pendapatan perusahaan entah mengapa tidak optimal, *cashflow*-nya disimpan di bank (tidak diinvestasikan), semua eksekutif punya mainan sendiri-sendiri, tidak ada *alignment* vertikal maupun horizontal, tak ada investasi-investasi baru, dan masalah baru terus bermunculan. Jalanan menuju pelabuhan makin macet karena *flow* barang dan truk di pelabuhan tak ditata dengan baik. Bahkan perusahaan rugi pun tak ada yang peduli. Anehnya, *turnover* pegawai amat rendah.

Para *change leader* itu pun masuk dengan seribu satu ancaman. Padahal, mereka sudah mapan di posisi sebelumnya. Dan demi menyatukan institusi, “mainan” orang perorangan harus dikembalikan pada perusahaan. Siapa sih yang bisa menerima para CEO ini? Kalau mereka merapikan SDM dan mendatangkan profesional-profesional muda, siapa sih yang melawan? Ya, Anda benar: serikat pekerja.

Tradisi-tradisi seperti itu tentu harus diubah, tak ada kompromi bagi seorang *change leader*. Kita tentu tak bisa berpura-pura lugu bahwa masalah manajemen tak ada sama sekali di sini.

Tetapi, nanti dulu. Generasi yang lebih tua sudah biasa melindungi anak buah yang juga pernah menyervis kita ‘kan? Jadi, amat sangat biasa surat hukuman tidak ditandatangani, bahkan tidak diteruskan kepada yang bersangkutan.

Kita menjadi takut berhadapan dengan anak-anak buah yang tahu sebagian besar “rahasia” kita. Bukan hal baru, banyak manajer dalam institusi yang menjadi feodal itu selalu mengatakan begini, “Sebentar ya, saya tanya anak-anak dulu ya.” Lho, kok manajer minta pendapat anak buahnya?

Jadi kita ini mau bersekutu dengan siapa?

Dengan bos baru yang belum kita kenal yang memimpin perubahan ataukah dengan anak buah yang melindungi kita?

Keduanya ada risikonya. Kalau ikut bos, anak buah akan sakit hati dan berpotensi membuka rahasia hidup kita. Tetapi, bos akan memercayai kita, budaya perusahaan bisa lebih mudah dibangun, perubahan ada dalam genggamannya.

Lantas, bagaimana kalau kita berpaling ke anak buah? Tentu mereka senang dan bos besar akan marah, jabatan menjadi taruhannya. Pilihannya hanya dua: diberhentikan atau minta berhenti. Berhenti pun ada dua cara: mengundurkan diri sendirian atau beramai-ramai. Kalau sendirian, kita akan dituduh macam-macam, tapi kalau beramai-ramai maka bosnyalah yang akan jadi sasaran kemarahan publik. Sederhana saja, bukan?

Uji karat perubahan

Seperti emas, para *driver* perubahan juga ada ukuran karatnya. Semuanya bisa diukur dengan memeriksa sejumlah elemen. Tetapi, ambil saja tiga hal ini: integritas, *end-result*, dan popularitas. Integritas tak bisa diukur dari popularitas, bahkan sangat bertolak belakang. Semakin kuat integritas, kalau memimpin perubahan dalam organisasi tua yang guyub, sangat mungkin menjadi tidak populer.

Jadi, integritas dapat dilihat dari kegigihan menegakkan aturan, dari ada tidaknya bukti-bukti pelanggaran hukum (bukan desas-desus). Dan, integritas hampir pasti berhubungan dengan hasil (*end result*) yang dicapai.

Sampai di sini saya bisa mengatakan perubahan di PT Pelindo II itu riil, sama kencangnya dengan yang terjadi di Garuda Indonesia dan PT KAI. Namun, seperti juga RJ Lino (CEO Pelindo II) yang menghadapi ujian dari serikat pekerja, Emirsyah Satar dan Ignatius Jonan juga mengalami hal serupa. Emirsyah Satar pernah dituding arogan oleh pilot-pilot yang memimpin pemogokan.

Saya bisa bercerita banyak tentang hal ini, tetapi saya kira penting bagi kita untuk melihat progres yang dicapai di ketiga BUMN itu: servis mereka membaik, GCG juga membaik, regenerasi bergerak cepat, pendapatan (gaji) karyawan meningkat tajam, kepuasan *stakeholder* meningkat, investasi-investasi baru (belanja modal, *capex*) terealisasi dengan progresif.

Saya sependapat dengan banyak komentar yang menyayangkan terjadinya *resign* massal. Padahal, sebagian dari mereka sudah disekolahkan di luar negeri. Namun, buat apa sekolah kalau hanya menjadi *bad passengers*? Karier hilang, perusahaan juga tidak maju. Kesejahteraan bangsa pasti tidak akan jadi lebih baik.

Perubahan itu memang pahit dan mengusik rasa nyaman kita. Mengusik solidaritas, membuat yang perasaan “teraniaya”. Tetapi, *the show must go on* dan harus ada orang yang rela berkorban dan rela tidak populer.

Ayo bangun kehormatan, bukan solidaritas yang lembek dan lempar batu sembunyi tangan. Yang berani itu tidak akan bertahan dengan kekuatan massa, melainkan kekuatan pribadi dengan pikiran dan fakta. Hadapi saja perubahan.

Di tengah-tengah pertemuan dengan konsultan psikologi, Prof. Ronny menyambut gagasan saya. “Saya minta psikolog-psikolog klinis senior,” ujarnya kepada pimpinan konsultan psikologi.

Diminta begitu mereka tergagap-gagap. Selain jarang dilibatkan melakukan seleksi pegawai, psikolog klinis jumlahnya tidak banyak. Mereka lebih banyak terlibat dalam terapi kejiwaan. Tetapi mereka mengiyakan.

Dari diskusi itu, saya mendengar beberapa penjelasan yang menarik.

“Kami perlu ahli yang bisa menjebol dinding-dinding yang mereka bangun, buka maskernya agar terlihat mereka yang sebenarnya.”

“Jebol dindingnya”, kata-kata itu selalu saya ingat sampai kami mengatur siasat. Semua peserta dilarang mengikuti proses seleksi dengan pakaian dinas atau atribut-atribut kepangkatan. Maklum, yang ikut seleksi ini ada jenderal polisi, perwira senior TNI, jaksa senior, pejabat-pejabat eselon 1, CEO, dan sebagainya. Semua atribut dan seragam harus dilepas, pakai baju

Sano Ami dan Sugeng si Pembuat Kaki Palsu

Sano Ami, gadis Jepang berusia 21 tahun, bukanlah orang yang sama dengan Anda. Lahir di Aichi, tanpa lengan dan hanya sebagian kaki kiri dengan tiga jari. Tetapi ia bertekad menjalani hidup normal. Tak ada kaki dan tangan tak masalah, toh teknologi kursi roda elektrik bisa membantunya. Untuk menjalani kehidupan, seseorang harus terus belajar, dan melatih keterampilan hidup layaknya orang normal.

Bayangkan saja, dengan keadaan yang demikian, ia bergabung pada sebuah klub pemandu sorak di Toyokawa *High School* di Prefektur Aichi. Karena senyumnya menawan, semua teman memperlakukannya seperti manusia normal lainnya. Itu yang saya lihat dari klip video musiknya. Tamat SMA, ia bekerja sebagai penyiar di sebuah stasiun radio lokal dan aktif memberikan motivasi.

Pada musim gugur 2009, Sano menerbitkan sebuah memoar berjudul “*Teashi-no-nai Cheerleader*” (*cheerleader* tanpa anggota badan) dan merilis sebuah buku puisi berjudul “*Akiramenaide*” (jangan menyerah). Dia mengikuti

batik saja. Ini perlu untuk mencegah perasaan psikolog yang terintimidasi oleh jabatan struktural calon pimpinan KPK.

Diberi Kendaraan Cacat, Apa Salahnya?

Dan sekarang perhatikanlah dua orang berikut ini: Sano dan Sugeng. Sano tinggal di Aichi, Jepang dan Sugeng di Mojokerto, Indonesia. Perhatikan pula kemandatarisan mereka untuk menggunakan “kendaraan diri” masing-masing. Setelah itu bandingkan dengan yang dilakukan Ryan tadi dan Uut (47) terhadap ibu kandungnya sendiri dalam boks selanjutnya. Jangan lupa pula baca bagaimana Theodore Roosevelt melepaskan belenggu-belenggu hidupnya dalam boks lainnya. Bedakanlah keduanya, mana yang hidup dengan mental *professional driver* dan yang mana yang bermental *bad passenger*.

Esoknya, setelah proses berlangsung kami mendengarkan laporan yang benar-benar berbeda. Laporan itu lebih banyak didapat dari dialog di meja makan, atau bahkan di ruang tunggu.

“Mereka gelisah saat saya tanya A. Duduknya tak tenang.”

pelatihan menyanyi dua kali seminggu sampai menghasilkan lagu pop yang terkenal.

“Saya ingin mendaki tangga kehidupan sampai menjadi dewasa, langkah demi langkah,” kata Sano tersenyum. Ibunya—Hatsumi yang rajin melatih Sano berenang sejak balita—mencatat: “Kami telah melewati masa-masa sulit, tapi saya percaya pengalaman-pengalaman hidup kami telah membantu putri saya menjadi orang berhati baik. Dua puluh tahun terdengar lama, tapi itu berlalu dalam sekejap” (*Forbes*, 24 Mei 2013).

Album video musiknya yang dilengkapi klip masa kecilnya memperoleh perhatian banyak orang yang ingin tahu lebih banyak tentang kehidupan Sano. Tak ada suasana duka atau penyesalan atas pemberian “kendaraan hidup” yang jauh dari normal. Rekaman masa lalunya itu hanya ditandai dengan senyum, tawa, mau mencoba, dan bahagia.

Lantas, bagaimana dengan Sugeng si pembuat kaki palsu yang menjadi terkenal sejak kemunculannya dalam acara tivi *Kick Andy?* Saya yakin sudah banyak di antara Anda yang mengetahui kisahnya.

Di Rumah Perubahan, saya pernah merekam kisah hidupnya dan saya jadikan bahan ajaran untuk membangun spirit *self driving* kaum muda. Di situ, pria yang dilahirkan pada tahun 1962 ini bercerita.

Pada 1981, karena bandel, ia mengalami kecelakaan sepeda motor yang berakibat kaki kanannya harus diamputasi. Tidak tahu harus berbuat apa, tetapi orangtuanya tak membiarkan ia menangisi kehidupan, apalagi menjadi anak muda ini sebagai *bad passengers* yang hanya menghabiskan hidupnya dengan menumpang kepada orang lain. Mereka pun membelikannya kaki palsu.

Namun, tiga tahun kemudian, orangtuanya meninggal dunia. Pukulan terasa berat ketika kaki palsunya cepat rusak dan tak ada orang yang membantunya.

Syukurlah, itu tidak berlangsung lama karena kerabatnya mulai urunan membelikan kaki palsu baru. Tetapi tak lama kemudian, lagi-lagi kaki palsu baru itu kembali rusak. “Saya benar-benar gundah. Apalagi, saya cuma bekerja sebagai penjual susu yang upahnya tak seberapa. Ngambil susu dari koperasi terus saya jual ke pembeli dari rumah ke rumah. Lah, mana mungkin saya bisa membeli kaki palsu, yang harganya waktu itu di atas Rp10 juta?” ujarnya.

Saat itulah ia bertekad menyelesaikan sendiri masalah yang dihadapi. Semula, ia buat kaki palsu dari kayu. Tentu saja rasanya kurang enak, sakit-

“Saat saya balas tanya bagaimana keadaan keluarga Bapak/Ibu, ia menitikkan air mata. Dan anehnya, ia tak bisa mengendalikan emosinya.”

Singkat cerita, saya menjadi mengerti, ada teknik-teknik tertentu yang biasa dipakai psikolog-psikolog klinis untuk menerapi manusia, dan terapi itu dimulai dengan membuka selubung-selubung yang menutupi diri kita. Ibarat dokter, ia perlu membedah untuk membersihkan luka infeksi, lalu menutupnya kembali.

Di Rumah Perubahan, saya menjadi gemar bertemu dengan psikolog-psikolog klinis. Psikolog-psikolog klinis yang saya kumpulkan itu mengajarkan saya apa artinya luka batin. Besar kemungkinan *bad passengers* menderita luka batin. “Ini adalah luka pada lapisan batin yang membekas dalam,” kata

nya masih sangat terasa karena harus menahan beban badan dan bahannya terlalu keras.

Tahun 1995, ia mulai berani bereksperimen membuat kaki palsu dari bahan fiber. Inspirasinya didapat ketika melihat orang membuat plafon rumah dari bahan gips. Ternyata berhasil. Selain lebih enak lagi dipakai, bahan ini juga lebih awet.

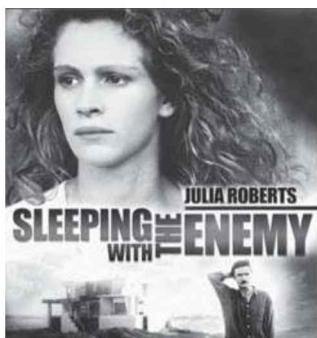
Lambat laun, ia pun kebanjiran permintaan tolong dari sesama penyandang cacat. Setiap orang yang tak punya kaki selalu ia bantu, dan kalau ada yang memberikan bahan, sisanya ditabung untuk membuat kaki palsu orang lain yang kurang mampu. Tak berhenti hanya di situ, ia juga mengajarkan ilmunya kepada kaum difabel agar bisa menyelesaikan masalah sendiri.

Sejak inspirasi hidupnya ditayangkan oleh *Kick Andy*, dibantu 15 orang, ia telah membagikan 1.168 pasang kaki palsu.

Berbeda dengan para sarjana yang sering mengeluh dan memilih berhenti bekerja atau menumpang hidup pada keluarga besar, Sugeng malah sering ketemu saya di bandara berkeliling dari satu kota ke kota lainnya untuk menolong para penyandang cacat. Entah apa yang membuatnya ingin berbuat sebegitu jauh. Saya pernah menulis orang-orang seperti ini sebagai “orang-orang gila” yang disebut John Elkinton dan Pamela Hartigan (2008) sebagai *insane*, bahkan *unreasonable*. Anda bisa baca tulisan itu di bab ini.

mereka. Sumbernya macam-macam, tetapi indikatornya dapat dilihat secara kasatmata. Anda tak akan pernah menyangka, orang-orang yang suka melawan, yang cepat marah, dan tersinggung, bahkan eksekutif-eksekutif yang malas berpikir ternyata bisa diubah dengan mudah kalau kita tahu caranya. Di Rumah Perubahan, kami bisa menanganinya dan kami menemukan perubahan yang signifikan dalam membantu proses transformasi.

Ada yang menjadi pemaarah tanpa sebab—seperti orang yang tengah menderita sakit gigi, gemar menyalahkan orang lain, menjadi sangat agresif, mudah jengkel, cepat dan sering mengeluh, hidup tak terarah, terlalu cepat menyerah, pesimis-tis, mudah menghasut orang lain untuk menjegal orang-orang baik yang dipercaya, punya kecenderungan membalas dendam,



Film “Sleeping with the Enemy” yang dibintangi Julia Roberts.

Sumber: www.bluray-mkv.com

menarik diri, hidup penuh keben-cian, tak ada gairah, dan seterusnya.

Belakangan, gejala-gejala itu-lah yang saya temui pada *bad pas-sengers*, yang tentu dapat meng-hambat kemajuan perusahaan atau organisasi yang tengah bertransfor-masi. Perusahaan atau organisasi yang sehat tentu perlu mendapatkan dukungan dari pegawai-pegawainya.

Namun, kalau pasukan yang dipim-pinnya sudah berubah menjadi kumpulan orang-orang yang “sakit hati”, dan punya banyak kepentingan, dan “luka batin”, maka bisa jadi bukan perubahan positif yang didapat, melain-kan bumerang. Anda mengalami sindrom “*Sleeping with the Enemy*”, seperti judul film tahun 1990-an yang dibintangi artis Julia Roberts.

Jadi, mengubah mereka menjadi *driver* tanpa menyembuh-kan luka batinnya, dapat menjadikan mereka pemimpin pem-berontakan yang meronta karena “sakit” dan “kepentingan” yang tak terdeteksi. Dan Anda dapat mati konyol dibuatnya. Tetapi, *to tell you the truth*, mengubah *passenger* yang “sakit” seperti ini menjadi *driver*, jauh lebih mudah ketimbang mengubah *good passenger* yang tak bergairah. Hanya saja, bukan itu yang kita cari, ‘kan?

Winner-Loser Denis Waitley

Saya pun mencari literatur pendukungnya, sampai saya berke-nalan dengan psikolog terkenal Denis Waitley yang menjelaskan perbedaan antara orang-orang yang memiliki karakter pemenang dan akhirnya keluar sebagai pemenang, dengan orang-orang yang mempunyai jiwa pecundang—yang akhirnya selalu kalah karena tak mau mengakui kekurangannya.

WINNER VS LOSER

WINNER	LOSER
• Pemenang hidup di hari ini, belajar dari kejadian-kejadian masa lalu	• Pecundang terkurung di masa lalu
• Pemenang tidak takut kalah	• Pecundang takut menang
• Pemenang melihat jawaban terhadap setiap masalah	• Pecundang melihat masalah pada setiap jawaban
• Pemenang mencari solusi, berpikir bagaimana mengatasi masalahnya	• Pecundang hanya senang membuat alasan
• Pemenang melihat “enaknya”/”manfaatnya”	• Pecundang melihat “capeknya”/ “sakitnya”/ “masalahnya”
• Pemenang mau belajar: “Saya tahunya baru sedikit” (meski sudah banyak tahu)	• Pecundang merasa sudah menjadi “jagoan” (meski baru tahu sedikit)
• Pemenang mencari solusi, bekerja dengan fakta	• Pecundang mengembalikan masalah, mendramatisasi
• Pemenang sabar mendengarkan, aktif membaca “yang tak terlihat”	• Pecundang selalu ingin didengar, bicara terus, bawel
• Pemenang berkata, “Ini memang sulit, tetapi bisa kita kerjakan.”	• Pecundang berkata, “Ini mungkin bisa, tetapi terlalu sulit.”
• Pemenang: “Ada yang bisa saya bantu?”	• Pecundang: “Suruh saja si A.”
• Pemenang tidak mudah lupa karena bertanggung jawab	• Pecundang adalah pelupa, tidak peduli, menganggap diri bodoh dan <i>lemot</i>
• Pemenang berkata lembut meski isinya “bernas”/berbobot	• Pecundang omong kosong, kata-katanya keras
• “Selalu ada cara yang lebih baik”	• “Ya, cuma itu caranya”
• Ketika melakukan kesalahan: • “Saya yang salah”	• Ketika melakukan kesalahan: • “Bukan salah saya, <i>not me!</i> ”
• Pemenang menolong orang lain agar menang juga	• Pecundang menolak membantu, menganggap yang lain sebagai ancaman
• Pemenang beranggapan karena itu berbahaya bagi saya, sebaiknya orang lain juga dijauhkan (dari bahaya)	• Pecundang beranggapan kalau itu berbahaya, biar orang lain yang melakukan

From Bad Passengers to Good Passengers

Tak terkecuali Anda, baik rakyat biasa, pegawai yang hidupnya penuh dengan ketidakpastian, ketua serikat pekerja yang merasa kurang diperlakukan dengan adil, atau calon anggota parlemen yang baru saja tersingkir, semuanya bisa berubah. Berubah artinya selalu dimulai dengan menerima realitas, berdamai dengan diri sendiri, menerima semua dengan lapang dada, introspeksi diri. Ini pun pasti ada imbalannya, yaitu hidup yang pasti akan jauh lebih baik dengan kesejahteraan lahir-batin.

Masalahnya hanya satu: Anda mau atau tidak untuk berubah. Pepatah mengatakan, mustahil kita mendapatkan hasil yang berbeda dari tindakan yang sama berulang-ulang. Teori DNA juga mengatakan, bahwa perilaku kita sangat ditentukan

SAM RATULANGI: Si Tou Timou Tumou Tou

Selain Bung Karno dan K.H. Ahmad Dahlan, saya kira kaum muda pantas belajar dari Dr. Sam Ratulangi. Dialah doktor ilmu pasti pertama Indonesia yang meninggal dalam tahanan Belanda. Tetapi sebagai ilmuwan, dia bukan doktor yang steril yang hanya berkutat dengan buku dan lab, melainkan bergulat dengan aspek kemanusiaan.

Meski sempat belajar di sekolah-sekolah terbaik yang dikenal sebagai “sekolah raja” yang dimanjakan Belanda, ia melihat penjajahan sebagai penindasan kemanusiaan yang tiada tara. Oleh karena itulah sedari muda ia belajar sangat keras untuk menunjukkan bahwa bangsa Indonesia tidak bodoh, dan kepintaran itu harus digunakan untuk merebut kemerdekaan yang hakiki. Sehingga pantaslah ucapannya direnungkan. Dalam bahasa Manado, ucapan itu berbunyi “*Si tou timou tumou tou*”. Artinya: Manusia baru dapat disebut sebagai manusia, jika sudah dapat memanusiakan manusia.

Ia juga menolak diadu domba Belanda dengan saudara-saudaranya dari kepulauan lainnya. Maka, ketika Belanda ingin merangkulnya dalam Negara Indonesia Timur, ia justru mengeluarkan apa yang kelak dikenal sebagai “Manifes Ratulangi”, seruan kepada pemimpin-pemimpin Indonesia Timur untuk menentang setiap usaha yang bertujuan memisahkan Indonesia Timur dari NKRI.

Apa yang dapat kita pelajari dari perjuangan Sam? Begini, *pertama*, belajarlah sebaik mungkin. Sam selalu berupaya keras untuk dapat belajar di sekolah-sekolah terbaik. Ia bertarung habis-habisan dari Europesche Lagere

oleh orang-orang yang menjadi teman-teman kita. *You are who your friends are.*

Idealnya, manusia bisa melakukan terapi diri (*self healing*). Saya melakukannya seorang diri melalui pergulatan yang panjang sampai mampu mengendalikan diri dan begitu mudah menaklukkan orang-orang yang keras hati. Sebagian orang bisa melakukan *self healing* melalui usaha yang benar-benar berat. Tetapi sebagian orang lainnya membutuhkan orang lain.

Di Rumah Perubahan, kami pun melakukan proses terapi ini. Prosesnya panjang, dimulai dari kembali mengenal diri di antara sejuta hal yang kita alami. Lalu mengenali siapa saja yang ada di sekitar kita dan ke mana akan kita bawa hidup ini. Kepada siapa kesuksesan kita ini akan kita persembahkan.

School di Tondano, lalu ke Hoofden School (Sekolah Raja: setingkat SMP), Tondano dan supaya bisa masuk SMA terbaik ia pindah ke Jakarta. Di Jakarta dia sekolah di dekat Lapangan Banteng, yaitu Sekolah Teknik Koninginlijke Wilhelmina School (saat ini bernama SMK Negeri 1 Jakarta Budi Utomo). Menurut *Ensiklopedi Tokoh Indonesia*, sekolah itu dipilih Sam karena saat itu terbuka kesempatan untuk menjadi ahli mesin kereta api sehubungan pembangunan rel kereta api dari Bandung sampai Cilacap.

Tapi itu tak lama, dari situ ia berkompetisi lagi agar bisa mendapat beasiswa ke Belanda. Walaupun banyak orang menginginkannya menjadi dokter, ia malah memilih untuk menjadi guru. Demikianlah, Sam Ratulangi berhasil memperoleh ijazah guru ilmu pasti (*Middelbare Acte Wiskunde en Paedagogiek*) dari Universitas Amsterdam pada 1915. Tidak puas sampai di situ, ia berangkat ke Swiss untuk mengambil gelar Doktor der Natur-Philosophie (Dr. Phil.) untuk Ilmu Pasti dan Ilmu Alam di Universitas Zurich pada 1919. Sekadar diketahui saja, Benua Eropa pada masa itu bukanlah Eropa yang kita kenal sekarang yang transportasi dan bahasanya serba-mudah. Hanya kegigihan dan orang yang bersungguh-sungguhlah yang bisa mengantarkan pada impian hidupnya.

Meski berpendidikan tinggi, ia tidak puas melihat perlakuan tak adil penjajah. Sebagai pribumi, Ratulangi menerima gaji yang lebih rendah dari kawan-kawan sekolahnya yang keturunan Indo-Belanda. Maka, selain berilmu, ia juga bergerak dalam organisasi kepemudaan. Di Belanda, ia menjadi Ketua Indische Vereniging yang kemudian namanya menjadi Perhimpunan Indonesia. Di Swiss, ia membentuk *Association d'Etudiant Asia-*

tiques (Organisasi Pelajar-Pelajar Indonesia). Di sana, ia berteman dengan Jawaharlal Nehru (Perdana Menteri India) dan Tojo (Perdana Menteri Jepang saat Perang Dunia II).

Sekembalinya dari Eropa pada 1919, Ratulangi mengajar di Yogyakarta. Tiga tahun kemudian, ia memutuskan pindah ke Bandung mendirikan Maskapai Asuransi Indonesia. Tapi, sejak berkenalan dengan Soekarno di sana, gairahnya untuk meneruskan perjuangan kemerdekaan tak pernah padam. Antara lain, lewat Dewan Minahasa, ia menekan Pemerintah Belanda untuk menghapuskan kerja paksa di Minahasa. Lalu, ketika menjadi anggota Volksraad, ia mengajukan tuntutan supaya Pemerintah Belanda menghapuskan segala bentuk diskriminasi dalam politik, ekonomi, dan pendidikan, sehingga ia sering dituduh sebagai *Radicalist* dan *Extremist*.

Saya ingin mengatakan pada Anda, tak ada *driver* yang tak menanggung risiko. Selama Anda membawa kendaraan, lecet-lecet sedikit adalah biasa. Fitnah dan resistensi harus dihadapi. Ini terjadi juga pada K.H. Ahmad Dahlan dan Sam. Ia pernah dituduh menyelewengkan biaya perjalanan dan pengangkutan barang oleh Belanda sampai dipenjara selama empat tahun di Lapas Sukamiskin, Bandung, dan dipecat dari Dewan Rakyat selama tiga tahun. Tapi seperti kata pepatah, pemenang tak pernah berhenti, sebab hanya yang berhentilah yang kalah. Ia pun jalan terus dengan keyakinannya. Ia dirikan Partai Persatuan Minahasa. Partai yang bertujuan memperjuangkan kemerdekaan Indonesia dengan landasan koperasi. Singkatnya, ia berjuang terus, ya pendidikan, pertanian, ya kemerdekaan. Puncaknya, ia terlibat dalam

Kami menggunakan bermacam-macam alat dan media agar semua peserta merasa nyaman dan mampu mengendalikan hidupnya. Instruktur-instruktur yang diturunkan pun sudah sangat terlatih, dan saya pimpin sendiri. Kami mengevaluasinya beberapa jam sekali dan selalu menemukan fakta-fakta yang menarik. Semuanya dibuat bersahabat, dan kita butuh dukungan peserta-peserta lainnya untuk saling membantu.

Dengan memahami masalah yang dihadapi dan *sharing* dalam kelompok, para peserta menjadi tertantang untuk saling membantu dan saling menguatkan. Mereka menjadi bisa mengerti mengapa sehari-hari rekan-rekan kerjanya begitu pendiam, banyak murung, kurang inisiatif, banyak mengeluh, dan seterusnya. Dari situ pula, saya menjadi tahu persis inilah sum-

sidang Panitia Persiapan Kemerdekaan Indonesia (PPKI) untuk mengesahkan rencana Undang-Undang Dasar 1945.

Setelah merdeka, Sam terpilih sebagai Gubernur Sulawesi di Makassar. Ini membuatnya harus berhadapan dengan tentara sekutu yang akan menyerahkan Sulawesi kepada Belanda, ia membuat perlawanan diplomatis dengan membuat petisi kepada PBB agar Sulawesi tidak dipisahkan dari RI. Tak dapat dihindari, pertempuran hebat pun terjadi. Misalnya, “Peristiwa Merah Putih di Manado” atau pertempuran pemuda yang dipimpin Robert Wolter Monginsidi. Pada 5 April 1946, Ratulangi ditangkap tentara Belanda dan dipenjarakan di Makassar, lalu ia dibuang di Serui, Irian Jaya, dan ke Jawa. Ia baru dibebaskan setelah tercapai Perjanjian Renville (1948).

Menurut catatan *Ensiklopedi Tokoh Indonesia*, Ratulangi kembali ditangkap Belanda ketika penjajah itu melancarkan agresi militernya yang kedua. Ia meninggal saat menjalani masa tahanan di Jakarta. Jiwa raganya dipersembahkan untuk merebut dan mempertahankan kemerdekaan. Itu sebabnya, setiap kali berkunjung ke Manado, saya selalu minta diberi kesempatan mengajar di Universitas Sam Ratulangi. Sebagai dosen terbang yang sibuk, saya selalu termenung di depan kampus *Unsrat*, memberi hormat pada tokoh besar ini dan berharap kaum muda jangan berpuas diri dengan menjadi *passengers* saat ijazah didapat.

Sumber: diringkas dari berbagai sumber, *Ensiklopedi Tokoh Indonesia*, Wikipedia, Komandoko (2006); Yayasan KRIS (1978)

ber dari segala persoalan berat yang banyak dihadapi bangsa ini. Anda tentu tak akan menyangka bahwa mereka butuh wadah besar untuk menumpahkan segala beban berat yang selama ini mereka bawa ke mana-mana. Tahukah Anda, orang-orang yang pergi membawa topeng setiap hari agar selalu terlihat sempurna, sesungguhnya mengalami kelelahan yang luar biasa?

Topeng yang dibawa terus-menerus, meski ringan, setipis apa pun, lama-lama akan terasa berat. Apalagi bila itu topeng yang dibuat berlapis-lapis. Sebagian dari mereka merasakan sakit yang luar biasa hebat sejak usia remaja. Sebagian lagi menyimpan rahasia hidup yang sulit diceritakan karena begitu menakutkan. Bahkan ada yang menyimpan angan-angan masa lalu yang tak pernah tercapai lalu kecewa. Janji yang tak pernah



Pelatihan *Self Driving* diberikan untuk membuang sifat-sifat buruk *passenger*.

terpenuhi dari orang lain, rasa dipermalukan berulang-ulang, atau bahkan kekecewaan dari orang-orang yang dicintainya.

Yang jelas, tak ada orang yang sempurna, yang ada adalah orang yang menutup-nutupi kekurangannya. Orang seperti ini akan banyak memberi alasan terhadap hal-hal yang tidak dikerjakannya dan lebih suka mencari pembenaran ketimbang kebenaran. Dan ia akan menjadi beban bagi organisasi. Kepemimpinannya pun tidak optimal.

Saling menguatkan juga bisa menimbulkan kesadaran, rasa syukur bahwa “duka yang saya rasakan masih tak seberapa dibandingkan dengan duka yang dialami teman saya”. Hal ini bisa berdampak positif bagi perilaku atau karakter calon-calon pemimpin. Keluarga, orangtua, anak, istri, atau mertua adalah kontributor utama. Sekolah dan karier adalah kontributor kedua. Lalu diri sendiri sebagai penentu.

Di Rumah Perubahan, kami terbiasa menerapi masalah-masalah itu, dan dari situ kami menyadari, itu adalah masalah *leadership*, masalah masa depan perusahaan, masalah kebangsaan, yang menentukan apakah kita mampu keluar menjadi bangsa pemenang. Bangsa yang unggul, bukan bangsa pecundang yang selalu marah tanpa arah.

Maka, membuka luka lama dan menerapinya adalah satu hal. Sedangkan mengisinya untuk menjadi *good driver* adalah hal lain lagi. Ibarat dokter gigi yang menangani pasien sakit gigi akut, ia harus membornya dan membersihkan akar-akarnya. Infeksi itu ditoreh, dikeluarkan, dan saraf-saraf halus yang menyakitkan dimatikan. Lalu setelah itu bagaimana?

Membersihkan dan membor saja tidak cukup. Kita baru melakukan satu tahap penting, yaitu mengubah *bad passenger* menjadi *good passenger*.

Bad Passenger

Good Passenger

Atau lebih berat lagi meng-“nol”-kan *bad driver* menjadi *bad passenger*, lalu mengubahnya menjadi *good passenger*. Ini baru proses awal, yaitu membuang luka batin, membersihkan rasa sakit. Tetapi saya katakan manusia-manusia Indonesia sangat sulit untuk diajak keluar dari zona nyamannya.

Salah satu penjelasannya adalah, kita jarang sekali melatih orang untuk biasa keluar dari zona nyamannya. Sekolah-sekolah, lembaga-lembaga pelatihan, perusahaan, bahkan Lemhanas, Sespim, Akmil, Akpol, dan LAN pun tak pernah memberikan pelatihan ini.

Latihan Keluar dari Zona Nyaman

Ketika diminta kelompok usaha Agung Podomoro untuk menjadi rektor di Podomoro University, saya pun melakukan kunjungan ke beberapa kampus di Inggris dan Amerika Serikat. Salah satunya adalah Babson College yang terletak tidak jauh dari Harvard dan MIT. Sekitar seminggu saya diajak berkeliling di kampus yang dinobatkan sebagai *the best school of entrepreneurship* oleh berbagai lembaga independen. Saya berdialog dengan profesor, peneliti, eksekutif, alumni, donatur, dan

para mahasiswa. Praktis hampir semua urat nadi universitas ini saya alami. Apalagi Podomoro University telah menjalin kerja sama resmi melalui Babson Global.

Hasil dari kunjungan itu antara lain adalah inovasi-inovasi baru yang kami rancang untuk mengubah sikap mental *passengers* pada mahasiswa Indonesia yang kuliah di Podomoro Uni-

LOSER

Rhenald Kasali, *Jawa Pos*, 16 Juli 2012

Judul di atas berbahasa Inggris, tapi huruf “o” tidak dibaca “o” seperti oncom, melainkan berbunyi “u” seperti usus. Jadi baca saja “luser”. *Loser* adalah julukan bagi orang-orang yang kalah, bukan karena lemah atau tak berdaya, melainkan karena sikap mental yang dibuat sendiri. Kadang, ada juga kontribusi lingkungan yang membentuk seseorang menjadi *loser*, tetapi sebagai manusia, kita punya pilihan, punya sikap: ingin menjadi *winner* (pemenang) atau membiarkan diri teperdaya oleh sikap yang bermuara pada kekalahan demi kekalahan.

Beberapa tahun yang lalu, Denis Waitley menuangkan gagasan-gagasannya dalam buku terkenalnya: *Psychology of Winning*. Sejak saat itu, majalah psikologi populer *Psychology Today* menurunkan tulisan berturut-turut tentang *The Will to Win*. Bahkan mengulas tentang keberhasilan Andrew Wiles mengungkap rahasia di balik *Fermat's Last Theorem* yang sangat terkenal ($a^n + b^n = c^n$) yang hanya tidak berlaku bila n bukan 2. Media pegangan psikolog ini mulai meragukan peran IQ dan mengangkat pentingnya ketabahan (*gritty*) dalam menjadikan seseorang sebagai pemenang.

Saya kira memahami *psychology of loser* di Indonesia jauh lebih penting daripada memahami *psychology of winner*. Dan ini juga penting bagi para pemimpin dan politisi. Argumentasi yang belakangan banyak menuding tentang bahaya ancaman “liberalisme” misalnya perlu melihat apakah kita akan menciptakan manusia-manusia pemenang atau manusia-manusia yang kalah. Apakah orang-orang yang kalah dalam kompetisi karena mereka benar-benar lemah dan teperdaya (sehingga harus dibantu) atau berpura-pura lemah dan sengaja membuat dirinya lemah sehingga benar-benar menjadi *loser* dan “penumpang” seumur hidup?

Winner

Seperti apakah orang-orang yang menjadi pemenang dalam pertarungan kehidupan ini?

versity agar mereka kelak mampu menjadi *great entrepreneur*. Dan bagi saya, *great entrepreneur* adalah seorang *great driver*. Salah satu inovasi itu ada pada mata kuliah yang dinamakan para pengajar sebagai TAEI (*Thinking and Acting Like Entrepreneurial Leaders*). Persoalannya adalah bagaimana mendesain kurikulumnya?

Perlu dipahami, pemenang bukanlah orang yang tak mau menerima kekalahan, melainkan orang yang tak pernah berhenti. Itulah yang kita sebut dengan ketabahan, determinasi. Kalau dia jatuh, dia cepat balik, membal kembali seperti berpuasa di bulan suci. Kita selalu mengalami ujian dan dalam ujian itu tidak semua di antara kita adalah orang yang sempurna. Bahkan hasil-hasil studi menemukan, orang-orang yang sangat berhasil (*overachiever*) ternyata awalnya menjalani kehidupan tidak dengan *fun*, melainkan sangat berat dan terlalu memaksa diri. Akibatnya mereka dapat menjadi *selfish* (egois) karena hanya memikirkan diri sendiri.

Pemenang menjalani kehidupan penuh semangat, tak mudah putus asa, tidak mengeluh, tidak banyak komplain, tidak menyalahkan orang lain (terhadap kesalahannya sendiri), tidak membuat-buat alasan. Ia menjadi bagian dari jawaban, selalu melihat kemungkinan-kemungkinan jalan keluar dari setiap masalah. Selalu ingin membantu orang lain, menjadi *role model*. Menyatakan, "Ini mungkin sulit, tetapi rasanya bisa," dan ketika melakukan kesalahan langsung mengucapkan, "Sayalah yang bersalah."

Karena itulah pemenang selalu membuat komitmen, bermimpi besar, berorientasi pada tindakan nyata, berlatih diri, menjadi bagian dari sebuah tim besar, mendapatkan kemajuan, dan percaya pada spirit sama-sama harus menang. Pemenang yang cerdas melihat prestasi yang besar di depan, argumentasinya kuat tetapi bahasanya sederhana dan lembut. Ia berpegang teguh pada nilai-nilai, namun untuk hal-hal kecil rela berkompromi. Mereka mengatakan, "Sesuatu yang tidak saya inginkan terjadi pada saya, tak boleh dilakukan pada orang lain."

Makanya wajah *winner* selalu berseri-seri, meski sedang berpuasa ia selalu menjaga agar tak kelihatan loyo, malas, atau mendiamkan diri lusuh dan berbau kurang sedap. *Winner* adalah orang-orang yang mempersiapkan diri agar bahagia di hari kemenangan.

Loser

Bagaimana dengan *loser*? Anda tinggal membalikkan saja semua penjelasan di atas satu per satu. Mereka mudah menyerah, selalu mengatakan susah,

banyak mengeluh, banyak komplain, menyalahkan orang lain atas kesalahan-kesalahan yang ia perbuat sendiri, bahkan senang mencari-cari alasan (*making excuse*). Meski setiap hari datang terlambat, kalau ditegur bukannya memperbaiki diri, *loser* selalu punya alasan untuk membenarkan ketidakdisiplinannya. Akibatnya, *loser* menjadi sulit sendiri untuk berubah atau memperbaiki kehidupannya.

Mereka juga senang menjelek-jelekkan orang lain, mempersulit orang yang akan berhasil, berbicara yang buruk-buruk, bertindak yang ngawur-ngawur dan *random*, membiarkan irama hati menguasai pikiran yang bisa membuat orang lain pusing. Maka tak mengherankan bila ia selalu menjadi bagian dari masalah, dan menolak melakukan tugas-tugas yang tidak ada dalam *job description*-nya. Dan bila seseorang berbicara yang positif, mereka akan meradang dan menunjukkan masalah-masalahnya. Dan kalau ia melakukan kesalahan selalu menyatakan, "Itu bukan karena saya." Perhatikanlah bahasa mereka dalam banyak milis atau komentar-komentar mereka yang ada pada setiap berita bagus di media-media *online*. Saya membaca betapa mereka memutar-mutar wawancara berbagai media *online*

Sebagian dari kurikulum yang kami desain itu antara lain diambil dari isi buku ini, termasuk *creative* dan *critical thinking*, *thinking in new boxes*, dan *the power of simplicity*. Tetapi saya ingin bercerita kepada Anda apa yang dilakukan Babson College untuk melatih kewirausahaan pada anak-anak didiknya.

Di sebuah kelas, semua mahasiswa diwajibkan mengikuti sebuah kegiatan kesenian. Pilihannya beragam, mulai dari drama, menari, komedi, melukis, membuat patung, musik, menyanyi, dan sebagainya. Masing-masing kelompok diberi instruktur yang mumpuni dan dalam tiga pekan ke depan semua sudah harus tampil dalam sebuah festival. Awalnya saya menduga kegiatan ini dilakukan untuk melatih otak kanan. William Kwan, CEO Prudential Indonesia, pernah bercerita kepada saya sewaktu mengikuti sebuah *executive program* di Oxford. Ia bercerita tentang latihan kepemimpinan dengan metode kesenian seperti ini. Dari cerita itu, saya berpikir pasti ada tujuannya, dan William mengakuinya.

dengan klaim-klaim yang sinis. *Loser* adalah orang yang tahu sedikit tetapi merasa sudah sangat mengerti.

Loser hanya omong kosong, janji-janji, punya skema-skema yang seakan-akan hebat, dan bicaranya orang lainlah yang harus melakukan sesuatu. Ia tidak melihat “*gain*” (keuntungan), melainkan “*pain*” (sakitnya) saja. Mereka percaya kalau menang berarti harus mengalahkan orang lain (*win-lose*). Kata-katanya keras, padahal argumentasinya tidak masuk akal. Hal-hal kecil dipersoalkan, sedangkan yang penting-penting dan bernilai besar dibiarkan hilang.

Maka jangan heran sekalipun cantik atau berfisik ganteng, *loser* semakin hari semakin tak enak dilihat. Mereka senang lempar batu sembunyi tangan, memakai nama samaran kalau berkomentar lewat sosial media. Wajahnya kumuh, auranya tidak ada, sinar matanya menghilang, hatinya kejam, suaranya tidak enak didengar, ilmunya kering, senang menyakiti orang lain dan—mohon maaf—ia pandai membuat alasan di bulan suci ini. Ia membiarkan bau aromanya mengganggu orang lain, dan membenarkan bila disiplinnya turun dan tidak produktif. Prinsip mereka: orang lain dulu yang memperbaiki diri baru saya.

Sewaktu saya mengunjungi Babson, saya pun menggali motif di balik latihan itu. Di luar dugaan saya, mereka menjelaskan bahwa aktivitas ini ditujukan untuk melatih mahasiswa keluar dari zona nyaman. Bagaimana ceritanya?

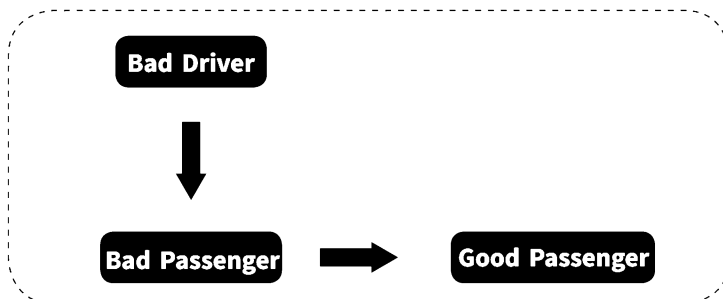
Begini, setiap peserta pertama-tama ditanya terlebih dahulu apa minatnya. Lalu mereka diwajibkan memilih salah satu kegiatan. Tentu saja mahasiswa yang menyukai musik pasti akan memilih musik. Yang biasa terlibat dalam teater hampir pasti memilih seni drama dan seterusnya. Karena tujuannya adalah untuk melatih keluar dari zona nyaman, maka mereka pertama-tama justru harus keluar dari minatnya. Yang tidak bisa drama justru harus berani mencoba seni drama, demikian selanjutnya.

Lantas apa yang terjadi? Koordinator mata kuliah itu menceritakan kepada saya dengan bahasa seperti ini: “*It’s a nightmare.*” Artinya, semua mahasiswa protes. Ya, mereka merasa tidak nyaman, harus tampil dalam waktu 3 minggu untuk mempertontonkan sesuatu yang mereka tidak sukai. Itu

benar-benar mengganggu. Dapat saya bayangkan apa jadinya bagi mahasiswa yang berorientasi untuk mendapatkan ijazah dengan nilai-nilai rapor yang tinggi. Mereka pasti gelisah, takut terganggu prestasinya.

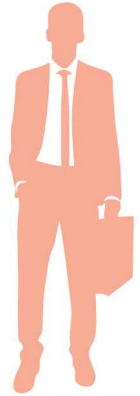
Tetapi bukankah tujuan pendidikan untuk membangun manusia? Belakangan saya mendengar mahasiswa banyak komplain, sehingga koordinator mempertanyakan apakah kami masih ingin menerapkannya di Indonesia. “Manfaatnya besar untuk hidup mereka, tetapi saya tak yakin apakah Anda berani menjalaninya. Mereka pasti akan protes,” ujarnya.

Saya kira ia benar. Berdasarkan pengamatan saya, salah satu persoalan berat yang dihadapi bangsa ini dalam menghadapi perubahan adalah rendahnya kemampuan kita untuk keluar dari *comfort zone*. Ya, kita sungguh tak terbiasa. Lihat saja, hampir semua tokoh perubahan disambut resistensi yang luar biasa berat. Bahkan pendidikan kita sangat mengabaikan latihan-latihan seperti ini. Padahal, salah satu syarat untuk menjadi seorang *driver* adalah kemampuan dan keberanian untuk keluar dari zona nyaman. Itulah sebabnya di kelas saya, mahasiswa diwajibkan membuat paspor, pergi seorang diri ke salah satu negara di dunia ini, satu orang satu negara, tanpa ditemani siapa pun, dan berani menghadapi situasi kesasar. Bukankah para tenaga kerja Indonesia yang tak sempat kuliah bisa menjadi lebih hebat dari para sarjana kita karena keberaniannya keluar dari zona nyaman?



05

DUA JENIS PENGEMUDI: *BAD AND GOOD DRIVERS*

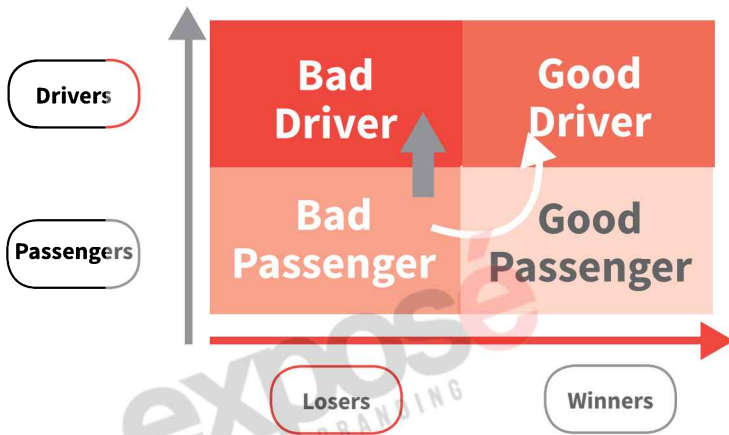


Ada *bad and good passengers*, ada pula *bad and good drivers*. Setiap bibit akan menentukan pokoknya. Tanpa terapi, *bad passenger* hanya akan berubah menjadi *bad driver*. Oleh karena itu adalah kewajiban para pemimpin dan pendidik mempersiapkan perubahan positif dari benih-benih *loser* yang melekat pada kader-kader (peserta didik) di bawahnya.

Seorang siswa yang belajar dari orangtua atau guru-guru yang menyandang karakter *loser* dapat menjadi manusia pecundang yang menyakitkan masa depan bangsanya.

Jadi, langkah pertama adalah membersihkan benih-benih *bad* menjadi *good*, lalu melatih mereka dengan keterampilan memimpin agar menjadi *good drivers*. Saya tentu tak bisa menceritakan semua teknik

transformasi diri yang telah saya kembangkan di sini. Tetapi Anda bisa berkunjung ke Rumah Perubahan dan mengirim *change leader* Anda ke tempat itu untuk melihat dan belajar hal-hal dasar yang kami kembangkan. Ini menjadi penting, mengingat teknik-teknik ini tidak bisa diberikan atau dijalankan oleh mereka yang tidak memiliki pengetahuan menguasai *human behavior*, dan memegang teguh nilai-nilai dan etikanya.



Anda tentu bertanya apa beda antara *bad driver* dengan *good driver*?

Bad Drivers: Sopir Ugal-ugalan

Benar, *bad driver* dapat diumpamakan sebagai sopir ugal-ugalan, sopir tembak yang tak terlatih. Ingatlah, *the first class car* membutuhkan *the first class driver*. Pada setiap *self* yang memiliki inteligensi yang tinggi, dibutuhkan pengemudi berkualitas tinggi pula.

Orang-orang yang terlatih akan tahu menempatkan diri, kapan harus berbicara dan kapan harus mendengarkan. Ia harus tahu kapan harus bergerak maju dan kapan harus mundur.

Sehari-hari mungkin Anda banyak menemukan orang-orang hebat yang tidak berada di tempat yang tepat. Ia adalah se-

orang *good driver*, tetapi ia dikelilingi oleh pembantu-pembantu dan teman-teman yang buruk, yang asal bicara, asal bertindak. Mereka bergerak cepat, berinisiatif tinggi, tetapi selalu menimbulkan masalah. Kata-katanya tidak dipikirkan sebelum diucapkan, niatnya belum tentu tulus. Di dunia politik, pada awal-awal transformasi ini, amat mudah kita temui orang-orang seperti ini. Saya tidak tahu persis “luka batin” macam apa yang membuat mereka mempunyai mulut yang busuk yang senang menyakiti hati rakyat. Tetapi bila pemimpin-pemimpin partai mendiamkan dan tidak menerapi mereka, saya amat khawatir hal-hal ini dapat dipelajari oleh para kaum muda, dan akan dianggap sebagai hal yang wajar oleh masyarakat. Namun saya berkeyakinan, ada rasa “sakit hati” yang tak terkendali di orang-orang seperti ini, atau ada “kebiasaan menyakiti” yang sudah terbentuk dan tak pantas dipertontonkan. Salah satunya, yang menjadi berita heboh, ketika seorang kandidat doktor dengan lantang menyebutkan “Prabowo titisan Allah”.

Anda tentu bisa meralatnya, tetapi Anda tak bisa memperbaikinya. Seperti seorang anak yang setiap marah menancapkan paku di batang pohon, ketika ia kembali “sehat” ia pun mencabut paku-paku itu. Pakunya lepas, tetapi lubang-lubangnya tetap ada di sana. Tentu saja Anda bisa berpendapat contoh di panggung politik terlalu berlebihan, tetapi di panggung terbuka itulah kita bisa menilai.

Orang-orang yang kita sebut sebagai *bad drivers* akan lebih banyak mengambil energi kita, mengajak kita menggunakan seluruh tenaga untuk melakukan keributan-keributan ketimbang langkah-langkah terhormat. Akibatnya, reputasi kita perlahan-lahan tergerus, semakin terpuruk, semakin tak dipercaya.

Bad drivers adalah kumpulan orang-orang yang sakit hati, agresif, mudah tersulut kebencian, tak menentukan arah tindakannya, lebih mencari pembenaran ketimbang kebenaran, dan senang membuat alasan-alasan untuk menutupi kekalahan atau kesalahan-kesalahannya.

Sebut Prabowo Titisan Allah, Ketum Srikandi Gerindra Minta Maaf

Pengguna jejaring sosial tengah ramai membicarakan orasi Ketua Umum DPN Srikandi Partai Gerindra Nurcahaya Tandang saat halal-bihalal Prabowo-Hatta di Rumah Polonia, Jakarta, Minggu (3/8/2014). Pembicaraan itu merujuk pada pidato Nurcahaya dalam video yang beredar di media sosial.

Dalam pidato sekitar enam menit, Nurcahaya lantang menolak penetapan pasangan Joko Widodo-Jusuf Kalla sebagai presiden dan wakil presiden terpilih. Setidaknya, hingga Kamis (7/8/2014), video itu sudah ditonton 64.000 kali.

Dalam orasinya, Nurcahaya berbicara mengenai intervensi asing, negara yang sudah dijual ke asing, boneka asing, wacana pembentukan panitia khusus pemilu presiden di DPR, perselisihan hasil pilpres di Mahkamah Konstitusi, pemimpin komunis, hingga ancaman membuat peradilan jalanan jika aparat penegak hukum tidak berlaku adil.

Namun, fokus pembicaraan publik bukan soal itu. Publik terganggu dengan pernyataan Nurcahaya bahwa Prabowo “titisan” Allah Swt. Awalnya, Nurcahaya bercerita tentang alasan mereka harus mendukung Prabowo. Perempuan lulusan S-3 Ilmu Politik Universitas Gadjah Mada itu menyebut mendukung Prabowo sebagai jihad.

Sopir ugal-ugalan ini akan membuat penumpang-penumpang baik (*good passengers*) belajar cara mengemudi kehidupan yang buruk. Mereka akan menjadi orang yang mencari pembenaran dan senang memancing keributan. *Bad drivers* bukanlah orang yang harus Anda jadikan teman. Selain harus dijauhi (atau diterapi), mereka pantas dimasukkan ke dalam “lemari es” yang mampu meredam tindakan mereka.

“Lemari es” itu adalah tempat mereka disembunyikan, termasuk untuk membekukan aktivitas mereka. Silakan tafsirkan sendiri apa yang saya maksud dengan “lemari es”. Anda bisa menafsirkan sebagai dibekukan, dipisahkan, dipensiun-dinikan, diberi mainan yang membuat mereka keasyikan, dikeluarkan, atau disembunyikan. Yang jelas, mereka tidak bisa dibiarkan

“... Bukan cuma jihad nasionalisme. Kita tidak mendukung Bapak Prabowo, tetapi hanya visi besar Pak Prabowo sebagai titisan Allah Swt...,” ujar Nurcahaya berapi-api disambut tepuk tangan hingga teriakan para simpatisan Prabowo-Hatta yang hadir.

Beragam komentar kemudian bermunculan. Akun Pelangie Indah menulis, “Menit ke 3.48 sy ga salah dengar nich???? Pak Prabowo sebagai titisan Allah Swt ???? Sejak kapan Allah punya titisan?? Astaghfirullah, benar2 dah keblinger. Para pendukungnya diam saja ??”

Sementara akun Ratna Hastuti berkomentar, “...cuma bisa ngelus dada n isthifar lihat tingkah prahara n pendukungnya.”

“... ini sudah S3 bodohnya minta ampun, stres apa gara2 g masuk parlemen,” tulis pemilik akun @Chabibi07.

Setelah ramai dibicarakan publik, Nurcahaya mengaku dirinya “keseleo lidah” saat berorasi.

“Saya sebenarnya tidak bermaksud mengatakan Pak Prabowo sebagai titisan Allah. Saya saat itu ingin mengatakan Pak Prabowo adalah sosok ‘titipan’ Allah untuk membawa rakyat Indonesia jadi sejahtera. Tapi saya keseleo lidah,” kata Nurcahaya ketika dihubungi, seperti dikutip *Tribunnews.com*.

“Saya minta maaf kalau ada pihak yang kurang nyaman atas kata ‘titipan’ Allah,” tutur Nurcahaya.

Sumber: *Kompas.com* (7 Agustus 2014 | 09:58 WIB)

ikut memimpin atau memberi saran-saran sebelum diperbarui, diterapi.

Mereka hanya dapat dilibatkan kembali setelah lulus dari proses terapi diri, sebuah proses yang harus dimulai kembali seperti kita mentransformasi *bad passengers* menjadi *good passengers*. Sejatinya, hanya mereka yang lolos dalam proses terapi itulah yang dapat dibina menjadi *drivers*. Jadi, tidak ada pelatihan yang dapat diberikan kepada *bad passengers* selain pelatihan terapi diri untuk membersihkan elemen “*bad*” dari karakter mereka.

Tentu saja Anda bisa menjalankan *self healing*, atau penyembuhan alami yang datang dari dalam diri sendiri. Anda

juga bisa mengirim mereka bersama-sama dalam satu tim untuk saling membangun di Rumah Perubahan.

Kesalahan terbesar perusahaan adalah, *pertama*, merekrut orang untuk menduduki jabatan-jabatan tinggi dalam organisasi semata-mata karena kualifikasi akademis dan *skill* mereka tanpa menilai karakter dasarnya. *Kedua*, memberikan pelatihan-pelatihan *leadership* kepada seluruh karyawan tanpa mempertimbangkan apakah mereka lolos terapi *self* atau tidak.

Bila melakukan itu semua, maka Anda hanya akan menyiapkan bom waktu, menjadikan organisasi penuh intrik dan konflik, tidak efektif, dan banyak mengurus hal-hal yang tidak penting. Adakalanya ini terjadi karena organisasi memberi ruang yang besar pada orang-orang yang tak memiliki kompetensi untuk duduk di jajaran puncak, dan mereka memerlukan konflik untuk membuat dirinya terus-menerus berkuasa.



Perlu dipahami bahwa tidak ada pelatihan yang dapat diberikan melalui jalur di bawah ini:



Pelatihan seperti di atas hanya lazim diberikan oleh organisasi-organisasi pembangkangan, organisasi-organisasi penekanan,

pemberontakan, organisasi massa yang dibiayai oleh nilai-nilai yang bersifat negatif, untuk menghancurkan kekuatan dari *the establishment* (kelompok-kelompok mapan). Biasanya organisasi seperti ini dibesarkan oleh paham-paham dialektis-marxisme yang mempertentangkan dua kelompok yang berhadapan. Namun harus diakui, banyak perusahaan dan institusi publik yang tanpa menyadari melakukan hal ini. Maksud saya, orang-orang yang berpotensi menjadi *bad passengers* diberi pelatihan-pelatihan manajerial dan *leadership* tanpa menerapi mereka terlebih dahulu, atau tanpa memberikan landasan nilai-nilai yang sehat terlebih dahulu.



Good Driver

Bad Driver

Good Driver & Bad Driver.

Sumber: www.asuperdriving.com, (foto kiri) & www.flickr.com (foto kanan)

Good Drivers

Siapakah yang saya sebut dengan *good drivers*?

Anda bisa menyebut mereka dengan banyak nama, apakah mereka *intrapreneur*, profesional, *admired CEO*, pengusaha terpandang, *value-added manager*, dan sebagainya.

Saya akan mengajak Anda membaca pertemuan yang saya lakukan dengan “Orang-Orang Gila” yang terjadi di Semarang (2012) dalam boks berjudul “*pertemuan orang-orang gila*”. Mereka adalah orang-orang yang gila berbagi meski orang lain lebih memilih tak melakukannya. Oleh karena itulah, motif mereka disebut sebagai *unreasonable*.

Di tangan mereka, batu berubah jadi emas, perusahaan yang terpuruk tumbuh positif, aset-aset perusahaan berkembang

Pertemuan Orang-Orang Gila Rhenald Kasali, *Jawa Pos*, 10 September 2012

Di Semarang, malam Minggu 8 September 2012, saya mengikuti rapat pimpinan asosiasi yang setelah saya pikir-pikir terdiri dari “orang-orang gila”. Dalam buku John Elkinton dan Pamela Hartigan, mereka disebut *insane*, bahkan *unreasonable*. Kalau sesuatu sudah dibalang tidak bisa, tidak menguntungkan, atau tidak menarik, mereka malah tertarik dan ingin membuktikan sebaliknya. Dan yang diurus sebenarnya bukanlah hal yang menarik bagi orang lain: sampah, orang sakit, orang-orang yang dilahirkan cacat, miskin dan dibuang oleh keluarga, bahkan WC, kaum adat yang terpinggirkan, atau pertanian yang dianggap perbankan berisiko tinggi, tidak menguntungkan, dan seterusnya.

Dan hari Minggu, 9 September, pemikiran-pemikiran orang-orang gila ini kami pamerkan kepada kaum muda. Saya sendiri datang dengan membawa 20 orang mahasiswa UI yang tergabung dalam Young Fellow Rumah Perubahan. Kelak, anak-anak muda ini akan memimpin gerakan *social entrepreneur*, bukan kewirausahaan biasa.

Panggilan dan Terpanggil

“Orang-orang gila” yang saya maksud adalah orang yang suka “mendengar” suara-suara yang tak didengar banyak orang, dan bisa melihat yang tak terlihat. Tapi kata pendiri asosiasi yang saya ketuai ini (AKSI-Asosiasi Kewirausahaan Sosial Indonesia), Bambang Ismawan, sebenarnya semua orang “dipanggil” dan “ditunjukkan” untuk melihat, tetapi hanya orang-orang gila inilah yang terpanggil. Makanya, bagi manusia normal, mereka ini bisa dianggap gila. Mereka mau berbagi walaupun belum punya mobil atau rumah sendiri. Memiliki bakat kewirausahaan, tapi untungnya tidak dipakai buat melayani orang-orang yang bisa membayar atau kelas menengah. Juga tidak dipakai untuk memperkaya diri sendiri, melainkan untuk melayani rakyat miskin. Walaupun mereka sudah membayar pajak dan tugas itu harusnya dijalankan pemerintah, mereka ikhlas saja mengambil peran dan melakukannya.

Orang-orang yang terpanggil itu, katanya lagi, ketika bekerja seperti sedang kerasukan. Awal kerasukannya juga bermacam-macam. Ada yang dipanggil karena cacat seperti Irma Suryati—orang Kebumen yang melamar kerja ke sana kemari selalu ditolak, sehingga lalu mengambil kain perca sisa dari sebuah pabrik garmen di Semarang yang biasanya hanya dibakar begitu saja. Dari situ ia buat keset yang dikerjakan bersama-sama kaum difabel. Namun ketika hasilnya banyak, ia kesulitan menjual. “Saya bawa ke Jakarta dengan truk besar, sampai di Tanah Abang pukul dua dini hari saat Jakarta sedang dilanda banjir besar tahun 2006,” kenangannya. Tapi dari

Tanah Abang ia belajar menghadapi pasar dan mengenal pedihnya berurusan dengan preman Jakarta. Irma kini menjadi usahawan difabel yang melayani kaum difabel.

Peserta rapat lainnya adalah Sumadi yang pergi ke pelosok-pelosok Nusantara mengajarkan kaum miskin agar punya jamban sehat (WC) dan hidupnya lebih bersih. Ia mengajarkan cara arisan agar penduduk kampung memiliki sanitasi yang bersih. Sama seperti Sugeng yang sering kita lihat di program TV *Kick Andy*, si pembuat kaki palsu yang sejak kecil kehilangan kakinya.

Ada Haji Idin, jawara dari Betawi yang kadang disebut “Si Pitung”. Dia bilang jawara itu orang yang berilmu, murah hati, lapang dada, dan menghormati pemikiran orang lain. Walau hanya berpendidikan kelas empat SD, ia sudah mendokumentasi tanaman Bambu Nusantara dengan segala karakternya. Dia tak menggunakan massanya untuk memeras, melainkan memperbaiki pikiran para pengembang yang membuang sampah sembarangan atau merampas aliran tepi Sungai Ciliwung untuk mendapatkan air bersih. Semua itu dipakai untuk menyejahterakan masyarakat yang tinggal dan mencari makan di pinggir kali.

Jadi, Tuhan memanggil mereka dengan berbagai cara dan dalam bidang yang beragam. Ada yang “terpanggil” mengurus kaum miskin di tepi sungai, ada yang mengurus anak-anak autis dari keluarga kurang mampu, pedagang kaki lima, orang cacat, dan seterusnya. Panggilan itu, kata Robert Greanleaf (1970), adalah sebuah panggilan suci yang datang secara orisinal dari dalam jiwa, untuk melayani sesama. Katanya lagi, panggilan itu berawal dari kemampuan berempati, melihat perspektif dari sisi lain, keterampilan mendengarkan, menangkap *foresight*, dan punya kesadaran untuk bertindak.

Perspektif Kaum Miskin

Belakangan, perhatian terhadap pasar kaum miskin lumayan besar, sayangnya perspektif yang dibangun adalah perspektif “pasar”—yaitu kumpulan massa yang jumlahnya besar dengan kekuatan konsumsi sebagai objek pemasaran. Bagi mereka, *the poor* (kaum miskin) adalah *the have not* yang memerlukan bantuan pemerintah.

Mereka akan berdaya kalau pemerintah meningkatkan subsidi dalam aneka bidang. Namun sayangnya, subsidi ini sering tidak tepat sasaran, dan walaupun ada, lebih membuat mereka sebagai *human passengers* yang hidup dalam ketergantungan dan kemiskinan berkelanjutan.

Pandangan baru menyebutkan mereka harus dipandang sebagai kelompok bukan tidak memiliki apa-apa, melainkan sebagai kelompok yang memiliki sesuatu. *The poor is the have little*. Mereka punya tenaga, otak yang waras, kesehatan (meski tak sesempurna kelas menengah), kegigihan, adat budaya, tanah (meski sedikit), sahabat, dan sebagainya. Nah, orang-orang

yang saya sebut gila ini, di AKSI menjadi sahabat-sahabat mereka untuk memberi kekuatan dengan jaringan dan inisiatif agar masyarakat semakin mandiri. Kalau kita perhatikan, perekonomian sektor informal Indonesia saja jumlahnya sudah mendekati seperempat jumlah penduduk nasional.

Mereka juga bisa menjadi mandiri dan berkontribusi kalau semakin banyak orang “gila” yang saya sebut di atas, yang mau menjadi sahabat

pesat, kepercayaan tumbuh baik, pelayanan meningkat, dan reputasinya diakui di mana-mana. Di tangan mereka, pemerintahan daerah maju pesat, kesejahteraan rakyatnya tumbuh, mereka menggusur tetapi tidak meminggirkan kaum miskin. Memimpin dengan welas asih.

Good driver adalah seorang inisiator, tokoh perubahan, dan mampu menjadi *role model* bagi banyak orang. Namun bagaimanakah melatih seseorang menjadi *good driver*?

Ini adalah proses yang panjang. Tentu saja Anda perlu membekali mereka dengan aneka kompetensi agar mampu mengambil keputusan-keputusan strategis dengan cepat. Banyak pembekalan yang harus diberikan sedari muda.

Namun, *hard competencies* saja tidak cukup. Mereka juga perlu dibentuk melalui serangkaian kegiatan yang mematangkan kepribadiannya. Mereka perlu berlatih cara-cara menghadapi tantangan-tantangan baru dan menghadapi (keluar dari) *comfort zone*. Mereka juga perlu mendapatkan pelatihan-pelatihan cara berpikir kritis dan kreatif agar cepat membaca peluang dan mampu hidup dalam alam yang bergejolak dinamis.

Latihan Assertiveness

Salah satu cara untuk melatih seorang *good passenger* menjadi *good driver* adalah dengan memberikan keterampilan *assertiveness*. Walaupun menurut kamus *assertiveness* diterjemahkan sebagai ketegasan, ia mempunyai banyak arti. Saya sendiri lebih

kaum miskin. Sektor informal itu, bagi Bambang Ismawan, bukanlah *the have not*, melainkan kelompok ekonomi yang aktif. Saatnya bagi Indonesia memperbaiki cara pandang, mendidik lebih banyak manusia yang punya kepedulian dan empati, dan mau mendengarkan yang tak terdengar.

senang mengartikannya sebagai seni bertutur kata, menampilkan gerak-isyarat yang menunjukkan ketegasan, namun tetap bersahabat. Maksud saya, tanpa mengabaikan hak orang lain. Ingatlah, kita memerlukan suasana yang *win-win*, bukan *win-lose*, apalagi *lose-lose*.

Untuk jelasnya, Anda bisa membaca kolom saya yang pernah diturunkan di *Jawa Pos* yang berjudul “*Assertiveness*”. Cobalah berlatih agar Anda menjadi manusia yang lugas: tegas namun tak menyakiti orang lain.

Jadi, secara garis besar, kita bisa membedakan dua tipe manusia, yaitu manusia *passenger* dan manusia *driver*, maka kita juga bisa membedakannya sebagai manusia pasif dan manusia agresif.

Mungkin manusia menjadi pasif karena tak berani memperjuangkan hak-hak pribadinya, bahkan haknya untuk mengungkapkan perasaannya. Jadi seakan-akan ia hanya menghargai hak orang lain dengan mendengarkan—tanpa berbicara, apalagi memperjuangkan hak-haknya.

Manusia yang agresif bisa terjadi karena tidak menghargai hak-hak orang lain, dan sebaliknya sangat mementingkan hak-hak pribadinya. Ia menampilkan segala keinginan personalnya secara terbuka, namun mengabaikan atau kurang menghormati hak-hak orang lain.

Di antara keduanya terdapat karakter lain yang disebut pasif-agresif dan *assertiveness*.

Assertiveness

Rhenald Kasali, *Jawa Pos*, 18 Juni 2012

Di atas pesawat komersial armada Amerika, seorang pria Asia masuk ter-gopoh-gopoh membawa sebuah tas besar. Di belakangnya, ikut seorang perempuan muda menggendong bayi yang baru berusia satu setengah tahun. Tangan kanan pria itu menenteng tas besar sedangkan tangan kirinya yang tengah digips menggantung pada kain segitiga, layaknya pasien patah tangan. Di pintu masuk, pramugari bule menghardiknya. "Itu tak bisa dibawa masuk, terlalu besar," ujarinya tegas. "Lalu bagaimana?" tanya pria itu. "I don't know," ujar kru bule tadi. "We will call your agent," tambahnya ketus.

Pria itu mencoba memasukkan tas itu ke dalam bak kabin di atas kepala penumpang. Seorang pria tua berdiri dan menolongnya. Seorang pria lainnya ikut membantu. Mereka sudah lebih dulu duduk dan bak kabin sudah cukup penuh. Mereka bertiga menyusun letak tas dan mati-matian memasukkan tas besar itu karena ukurannya pas sekali. Setelah berupaya keras, tas itu pun berhasil masuk. Semua penumpang bersorak gembira, seakan menunjukkan ketidaksukaan pada pelayanan *airline* yang buruk.

Pria tadi beserta istri dan anak bayinya lega duduk di kursi, dan kru tadi tak memedulikannya. Pria itu adalah saya, dan perempuan tadi adalah istri saya, yang tahun 1998 kembali ke Tanah Air setelah lebih dari enam tahun menuntut ilmu di Negeri Paman Sam. Bodoh, lugu, ribet, namun tetap santun. Itu saya alami dan betapa gregetan menghadapi kru yang kaku serta tak melayani. Kalau saya ingat, saya hanya bisa membatin, "Pantas *airline*-nya bangkrut."

Beberapa hari yang lalu saya mendapat kiriman sebuah film pendek dari teman-teman saya di jaringan global Yale School of Management. Di situ, tergambar seorang kru sedang menegur penumpang yang masih memakai ponsel di dalam pesawat. Pria itu mohon-mohon waktu beberapa detik karena darurat. Tetapi kru tak peduli, ponsel diambil dan dicemplungkan ke dalam gelas kopi. Dan ia pun beranjak pergi. Film itu ditutup sebuah pesan: *Be assertive, or you loose customers!*

Bukan Agresif

Dalam kamus, kata *assertive* diartikan tegas dan *assertiveness* adalah ketegasan. Namun sebenarnya, *assertiveness* adalah sebuah *training* tentang keberanian menyatakan apa yang dipikirkan atau dirasakan secara jujur dan terbuka tanpa mengganggu hubungan. *Assertiveness* tak dapat disebarkan tanpa latihan, itu sebabnya harus ada dalam kurikulum sekolah dan diajarkan ke para calon eksekutif.

Celakanya, "tegas" di sini sering diartikan sebagai perilaku yang garang. Tengoklah pendapat-pendapat tentang kepala negara yang sering kita dengar,

“Presiden tidak *decisive*, tidak tegas.” Tetapi tengoklah bagaimana mereka menyampaikannya. Semua itu disampaikan dengan nada tinggi, sangat garang. Agresif. Persis seperti kru *airline* yang memasukkan ponsel ke dalam gelas kopi atau kru yang membentak saya 14 tahun silam.

Di jalan-jalan raya di Jakarta, ribuan caci-maki juga semakin sering dilontarkan oleh orang-orang yang tidak sabar. Sepeda motor begitu mudah membunyikan “klakson amarah” hanya karena kendaraan lain kurang sigap memacu kecepatan.

Di lain pihak, kita juga banyak menyaksikan orang-orang yang membiarkan haknya dilanggar orang lain. Beberapa hari lalu misalnya, guru-guru TK dan PAUD Rumah Perubahan menyelenggarakan pentas seni kenaikan kelas. Mereka menyewa tenda yang disepakati harganya Rp2 juta, dan warnanya biru. Esoknya, tenda dipasang, namun bukan berwarna biru. Apa yang dilakukan para guru? Anda benar, mereka mendiampkannya dengan alasan tenda sudah terpasang.

Hal serupa juga sering kita saksikan di *check in counter* di bandara. Orang-orang yang tak berbudaya, merapat ke depan tanpa menghormati antrean, dan petugas membiarkannya, bahkan melayaninya. Di satu pihak, ada kelompok agresif, di lain pihak ada kelompok yang susah bilang “tidak”. Jadilah kekacauan.

Di banyak negara maju, pemerintah tidak hanya mengurus per-tahanan-keamanan dan kesejahteraan saja, melainkan juga kebudayaan. Kebudayaan bukan sekadar seni pertunjukan atau ekonomi kreatif, melainkan bagaimana masyarakat saling mengikat diri, membentuk spirit kesatuan. Dan tanpa *assertiveness*, ikatan pun pupus. *Assertiveness* ditanam sejak usia dini dan dipelihara dalam kehidupan sehari-hari.

Hongkong dan Taiwan beberapa tahun ini gencar mengampanyekan kata “terima kasih” dan cara tersenyum. Maklum, mereka memang malas tersenyum, padahal ekonominya hidup dari *service*. Sebaliknya, pada tahun 1989, masyarakat Jepang digemparkan oleh buku “*Japan That Can Say No*” (“*No*” to *reru nihon*) yang ditulis pemimpin senior LDP, Shintaro Ishihara, bersama almarhum pendiri Sony, Akio Morita. Pasalnya, orang-orang Jepang terlalu mendiamkan dan susah bilang “tidak”, sehingga mudah didikte Barat, dan kalau antreannya diserobot ya mereka diam saja. Pada 1996, buku serupa ditulis di China: *China Can Say No*.

Orang-orang yang pasif terlalu toleran terhadap maunya orang lain. Tetapi mereka tidak menghormati dirinya sendiri. Sebaliknya, orang-orang yang agresif memicu konflik. Kalau gilirannya diserobot, mereka rela berkelahi dan mengeluarkan kata-kata yang merendahkan martabat orang lain. Ia terlalu respek terhadap dirinya sendiri dan tak mengubah perilaku buruk masyarakat.

Di tengah-tengah, ada kelompok pasif-agresif yang sarkastis. Tidak terima diserobot, tetapi tidak berani menegur atau memperbaiki cara-cara

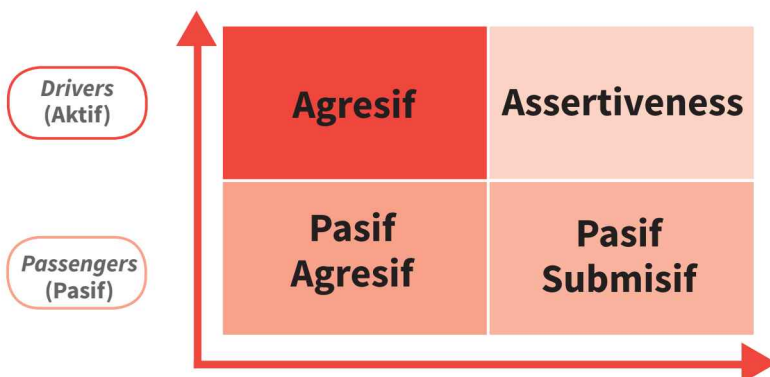
yang tidak tepat. Ngomongnya kasar, sinis, tetapi tidak di depan orang yang bersangkutan. Gerundelnya di belakang, beraninya hanya pada lantai, atau dinding, atau pada teman-teman lewat gosip atau social media dengan nama samaran.

Di Amerika Serikat, Kanada, dan negara-negara Skandinavia, juga di Thailand, assertiveness diajarkan di sekolah-sekolah sebagai wadah

Pasif-agresif adalah ibarat Anda antri di sebuah loket untuk membeli tiket. Anda sudah berada di antrian ke-3 dari depan. Tiba-tiba seseorang datang dari luar antrian dan berdiri persis di depan Anda tanpa permissi. Apa yang Anda lakukan?

Orang yang pasif, meski kesal, diam seribu bahasa. Haknya dirampas, dia mendiamkan. Orang pasif-agresif juga kesal, tetapi ia tidak berani mengungkapkannya secara terbuka. Ia hanya agresif terhadap dirinya sendiri. *Ngomel* tanpa ditujukan secara langsung pada orang yang mengambil haknya.

Maka, sikap yang paling baik sesungguhnya adalah *assertive*. Di sini Anda dilatih berbicara secara terbuka, menyampaikan unek-unek dan hak Anda yang diambil orang lain agar dikembalikan, namun dengan seni yang tinggi tidak akan merendahkan martabat Anda maupun orang lain. Malah mereka dapat menerima dengan respek karena Anda menegurnya dengan cara yang halus, santun, dan tidak menyakiti perasaannya.



pembentuk karakter dan kepribadian. Dengan bekal *assertiveness*, bawahan tidak akan membiarkan atasannya korupsi. Bahkan di kampus sekalipun, dosen-dosen yang tidak memiliki *assertiveness* membiarkan rektornya korupsi. Paling-paling hanya gerundel di belakang. Sedangkan mereka yang berani berbicara terlalu keras. Akibatnya, kampus hanya maju dari segi gedung-gedung yang tumbuh cepat, padahal di balik itu terjadi pembiaran dan perusakan.

Itulah sebabnya *assertiveness* perlu dilatih. Ini bukan sekadar bahasa, melainkan juga perasaan dan kedewasaan, kepercayaan diri, dan *gesture* (bahasa isyarat-gerak). Melalui latihan itu, Anda dibangkitkan kesadaran diri (*self awareness, self respect*), kemampuan bernegosiasi, membaca isyarat, mengurangi agresivitas, memperbaiki *tone*, dan komunikasi.

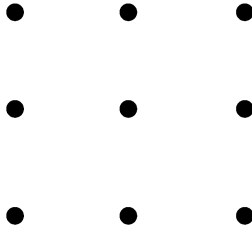
Berpikir dalam Kotak Baru

Pada 1960-an, para ahli mengajarkan cara berpikir “*out of the box*” untuk melatih para eksekutif mencari cara-cara baru. Pada masa itu, hingga akhir abad ke-21, dunia relatif stabil dan *predictable* (dapat diramalkan), praktis belum banyak hal baru yang berhasil ditemukan.

Menjelang akhir abad ke-20 suasananya sudah banyak berubah. Banyak hal baru bermunculan. Uang pun berubah dari fisik menjadi uang *digital*, mengakibatkan ia bergerak begitu cair dan cepat. Demikian pula dengan berita (surat kabar) dan informasi. Benda-benda baru bermunculan. Batas-batas negara pun pupus, menjadikan kita warga negara dari sebuah komunitas global. Semua itu terjadi karena manusia dilatih untuk berpikir keluar dari kotaknya.

Orang-orang yang dilatih menjadi “*driver*” diajak keluar dari kotak masing-masing. Mungkin Anda pernah belajar menghubungkan sembilan titik pada bujur sangkar di bawah ini. Anda diminta menghubungkan kesembilan titik itu dengan 4

garis lurus tanpa mengangkat pena Anda dari kertas. Perhatikan diagram 9 titik di bawah ini.



Silakan dicoba, walau kadang Anda merasa itu hampir mustahil. Masalahnya ternyata sederhana saja. Anda merasa titik itu adalah titik, yaitu penutup kalimat, ujung dari pengalaman Anda. Itu adalah pagar pembatas yang membuat Anda merasa harus masuk kembali ke dalam.

Sekarang cobalah berani keluar. Titik itu bukanlah titik seperti titah Ibunda saat Anda belum memegang mandataris kehidupan. Masih ingatkah kata-kata ibunda Anda berikut ini, “Ibu bilang begitu, titik!” (Dan Anda pun berpaling, masuk ke

PASSPORT

Rhenald Kasali, Jawa Pos, 8 Agustus 2011

Setiap saat mulai perkuliahan, saya selalu bertanya kepada mahasiswa berapa orang yang sudah memiliki paspor. Tidak mengherankan, ternyata hanya sekitar 5% yang mengangkat tangan. Ketika ditanya berapa yang sudah pernah naik pesawat, jawabannya melonjak tajam. Hampir 90% mahasiswa saya sudah pernah melihat awan dari atas. Ini berarti mayoritas anak-anak kita hanyalah pelancong lokal.

Maka, berbeda dengan kebanyakan dosen yang memberi tugas kertas berupa PR dan *paper*, di kelas-kelas yang saya asuh, saya memulainya dengan memberi tugas mengurus paspor. Setiap mahasiswa harus memiliki “surat izin memasuki dunia global”. Tanpa paspor, manusia akan kesepian, cupet, terkurung dalam kesempitan, menjadi pemimpin yang steril. Dua minggu kemudian, mahasiswa sudah bisa berbangga karena punya paspor.

dalam rumah dan memeluk selimut nyaman Anda, membatalkan argumentasi untuk tetap pergi bersama teman).

“Ibu bilang titik!” adalah sebuah batas yang membuat Anda merasa harus balik kembali ke dalam. Anda tak berani berjalan ke luar pagar, keluar dari “titik” itu. Padahal titik-titik itu hanyalah gambar imajiner yang tak berarti apa-apa selain sesuatu yang harus dihubungkan. Tak ada yang melarang Anda untuk pergi ke luar dan kembali: Sekarang cobalah kembali. Dengan berani keluar, atau memulainya dari luar sama sekali. Mungkin Anda akan menemukannya seperti berikut ini.



Setelah itu, mereka bertanya lagi, untuk apa paspor ini? Saya katakan, pergilah ke luar negeri yang tak berbahasa Melayu. Tidak boleh ke Malaysia, Singapura, Timor Leste, atau Brunei Darussalam. Pergilah sejauh yang mereka mampu dan bisa dijangkau.

“Uang untuk beli tiketnya bagaimana, Pak?”

Saya katakan saya tidak tahu. Dalam hidup ini, setahu saya hanya orang bodohlah yang selalu memulai pertanyaan hidup, apalagi memulai misi kehidupan dan tujuannya dari uang. Dan begitu seorang pemula bertanya uangnya dari mana, maka ia akan terbelenggu oleh *constraint*. Dan hampir pasti jawabannya hanyalah, tidak ada uang, tidak bisa, dan tidak mungkin.

Pertanyaan seperti itu tak hanya ada di kepala mahasiswa, melainkan juga para dosen steril yang kurang jalan-jalan. Bagi mereka yang tak pernah melihat dunia, luar negeri terasa jauh, mahal, mewah, menembus batas kewajaran, dan buang-buang uang. Maka tak heran banyak dosen yang takut sekolah ke luar negeri sehingga memilih kuliah di almamaternya sendiri. Padahal, dunia yang terbuka bisa membukakan sejuta kesempatan untuk

maju. Anda bisa mendapatkan sesuatu yang tak terbayangkan, pengetahuan, teknologi, kedewasaan, dan *wisdom*.

Namun beruntunglah, pertanyaan seperti itu tak pernah ada di kepala para pelancong, dan di antaranya adalah mahasiswa yang dikenal sebagai kelompok *backpackers*. Mereka adalah pemburu tiket dan penginapan supermurah, menggendong ransel butut dan bersandal jepit, yang kalau kehabisan uang bekerja di warung sebagai pencuci piring. Perilaku melancong mereka sebenarnya tak ada bedanya dengan remaja-remaja Minang, Banjar, atau Bugis, yang merantau ke Pulau Jawa berbekal seadanya. Ini berarti tak banyak orang yang paham bahwa bepergian ke luar negeri sudah tak semenyeramkan, sejauh, bahkan semewah di masa lalu.

Seorang mahasiswa asal daerah yang saya dorong pergi jauh, sekarang malah rajin bepergian. Ia bergabung ke dalam kelompok PKI (Pedagang Kaki Lima Internasional) yang tugasnya memetakan pameran-pameran besar yang dikoordinasi pemerintah. Di sana mereka membuka lapak, mengambil risiko, menjajakan aneka barang kerajinan, dan pulang-nya mereka jalan-jalan, ikut kursus, dan membawa dolar. Saat diwisuda, ia menghampiri saya dengan menunjukkan paspornya yang tertera stempel imigrasi dari 35 negara. Selain kaya teori, matanya tajam mengendus peluang dan rasa percaya dirinya tinggi. Saat teman-temannya yang lulus *cum laude* masih mencari kerja, ia sudah menjadi eksekutif di sebuah perusahaan besar di luar negeri.

The Next Convergence

Dalam bukunya yang berjudul *The Next Convergence*, penerima hadiah Nobel ekonomi Michael Spence mengatakan, dunia tengah memasuki Abad Ketiga dari Revolusi Industri. Dan sejak tahun 1950, rata-rata pendapatan penduduk dunia telah meningkat dua puluh kali lipat. Maka kendati penduduk miskin masih banyak, adalah hal yang biasa kalau kita menemukan perempuan miskin lulusan SD dari sebuah dusun di Madura bolak-balik Surabaya-Hongkong.

Tetapi kita juga biasa menemukan mahasiswa yang hanya sibuk demo dan tak pernah ke luar negeri sekali pun. Jangankan ke luar negeri, tahu harga tiket pesawat saja tidak, apalagi memiliki paspor. Maka bagi saya, penting bagi para pendidik untuk membawa anak-anak didiknya melihat dunia. Berbekal Rp500 ribu, anak-anak SD dari Pontianak dapat diajak menumpang bis melewati perbatasan Entekong memasuki Kuching.

Dalam jarak tempuh sembilan jam, mereka sudah mendapatkan pelajaran PPKN yang sangat penting, yaitu pupusnya kebangsaan karena kita

kurang urus daerah perbatasan. Rumah-rumah kumuh, jalan berlubang, pedagang kecil yang tak diurus Pemda, dan infrastruktur yang buruk ada di bagian sini. Sedangkan hal sebaliknya ada di sisi seberang. Anak-anak yang melihat dunia akan terbuka matanya dan memakai nuraninya saat memimpin bangsa di masa depan. Di Universitas Indonesia, setiap mahasiswa saya wajbkan memiliki paspor dan melihat minimal satu negara.

Dulu saya sendiri yang menjadi gembala sekaligus guide-nya. Kami menembus Chiangmay dan menyaksikan penduduk miskin di Thailand dan Vietnam bertarung melawan arus globalisasi. Namun belakangan saya berubah pikiran, kalau diantar oleh dosennya, kapan memiliki keberanian dan inisiatif? Maka, perjalanan penuh pertanyaan pun mereka jalani. Saat anak-anak Indonesia ketakutan tak bisa berbahasa Inggris, anak-anak Korea dan Jepang yang huruf tulisannya jauh lebih rumit dan *pronounciation*-nya sulit dimengerti menjelajahi dunia tanpa rasa takut. Unikny, anak-anak didik saya yang sudah punya paspor itu 99% akhirnya dapat pergi ke luar negeri. Sekali lagi, jangan tanya dari mana uangnya. Mereka memutar otak untuk mendapatkan tiket, menabung, mencari losmen-losmen murah, menghubungi sponsor, dan mengedarkan kotak sumbangan. Tentu saja, kalau kurang sedikit ya ditomboki dosennya sendiri.

Namun harap dimaklumi, anak-anak didik saya yang wajahnya ndeso sekalipun kini di paspornya tertera satu-dua cap imigrasi luar negeri. Apakah mereka anak-anak orang kaya yang orangtuanya mampu membelikan mereka tiket? Tentu tidak. Di UI, sebagian mahasiswa kami adalah anak PNS, bahkan tidak jarang mereka anak petani dan nelayan. Tetapi mereka tak mau kalah dengan TKW yang meski tak sepandai mereka, kini sudah pandai berbahasa asing.

Anak-anak yang ditugaskan ke luar negeri secara mandiri ternyata memiliki daya inovasi dan inisiatif yang tumbuh. Rasa percaya diri mereka bangkit. Sekembalinya dari luar negeri mereka membawa segudang pengalaman, cerita, gambar, dan foto yang ternyata sangat membentuk visi mereka.

Saya pikir ada baiknya para guru mulai membiasakan anak didiknya memiliki paspor. Paspor adalah tiket untuk melihat dunia, dan berawal dari paspor pulalah seorang santri dari Jawa Timur menjadi pengusaha di luar negeri. Di Italia, saya bertemu Dewi Francesca, perempuan asal Bali yang memiliki kafe indah di Rocca di Papa. Karena paspor pulalah, Yohannes Surya mendapat beasiswa di Amerika Serikat. Ayo, jangan kalah dengan Gayus Tambunan atau Nazaruddin yang baru punya paspor dari uang negara.

Berani keluar dari “kotak” atau titik pembatas adalah latihan awal seorang *passenger* untuk menjadi seorang *driver*. Ingatlah, seorang *driver* adalah orang yang harus tahu jalan-jalan di luar jalan yang biasa ditempuh orang lain. Karena itulah ia harus memiliki kemampuan mencoba jalan-jalan baru, keluar dari jalur-jalur utama, mengambil risiko tersesat tanpa harus melanggar hukum. Maka, ia pun mengenal peta besar, biasa melihat dari luar maupun dari dalam. *Inside out, outside in*.

Namun, apakah itu *box* atau kotak dalam *thinking in new boxes*?

Sama seperti titik yang bukan pembatas, maka kotak adalah paradigma, pendekatan, cara, jalan yang biasa kita tempuh, kategori, klasifikasi, *stereotyping*, pandangan, kebiasaan, sebuah model mental. Ya, itulah kotak, sebuah cara berpikir.

Pada abad ke-21, Luc De Brabandere dan Alan Iny (2013) memperkenalkan konsep *thinking in new boxes*. Ini disebabkan

Bukan Singa yang Mengembik **Rhenald Kasali, Koran Sindo, 7 Juli 2014**

Anda tahu jika singa kerap memburu mangsanya, kijang atau rusa, pada saat pagi buta? Saat-saat seperti itu biasanya para mangsa sedang tidak waspada. Sebagian masih terlelap dalam tidur. Sebagian terjaga, tetapi belum sepenuhnya waspada. Ketika memburu mangsanya, singa terlihat sangat ganas, agresif, tetapi juga fokus.

Meski di situ ada banyak mangsa, ketika singa sudah memutuskan untuk mengejar satu, mangsa-mangsa lain tidak dia pedulikan. Kalau gagal memburu mangsa yang tadi, sang singa tidak lantas ngawur memburu sembarang mangsa yang ada di sekitarnya. Malah dia tidak melanjutkan perburuannya. Mudah menyerahkah? Bukan. Mungkin itu gambaran karakternya yang sportif. Karakter singa yang seperti ini, menurut saya, adalah karakter yang dimiliki oleh seorang pemimpin.

Maka, tak mengherankan kalau ada sejumlah pemimpin yang dijuluki singa. Misalnya, ada Salahuddin Al-Ayubi, atau yang oleh dunia Barat sering disebut Saladin. Dia seorang panglima perang yang dijuluki “Singa Padang Pasir”. Ketika Saladin meninggal pada 4 Maret 1193 di Damaskus, banyak

oleh banyak hal yang telah ditemukan oleh manusia, sehingga ruang bagi Anda untuk menemukan sesuatu yang benar-benar baru sungguh terbatas. Karena itu, yang dibutuhkan adalah cara baru dalam memandang segala hal yang sudah *exist* itu. Jadi, mengubah cara pandang itu penting. Misalnya saja, ia mengajak Anda membayangkan seakan-akan perusahaan atau pemerintahan yang Anda pimpin telah benar-benar lenyap. Mulailah dari awal.

Berpikir dengan cara-cara baru itu akan memudahkan seseorang berubah dari *passenger* menjadi *driver*. Maka, milikilah “*passport*” untuk menjelajahi isi dunia ini. Lihatlah Indonesia dengan kacamata baru dari dalam, kiri, kanan, dan luar. Pandanglah Indonesia dengan segala potensinya dengan cara-cara baru.

Tanpa kemampuan melihat dengan cara-cara baru, Anda tak bisa menjadi *change driver*.

orang kaget. Sebagai panglima, kekayaan Saladin ternyata hanya selembur kain kafan dan sedikit uang dirham. Beda benar dengan pemimpin-pemimpin kita yang tak pernah habis gairahnya mengumpulkan kekayaan, bahkan sebagian bersembunyi atau membalut dirinya dengan label-label yang mengesankan sosok yang religius. Dan sekarang, semakin dibalut kita justru semakin curiga.

Strategic Agility

Hari-hari ini, saya tengah merampungkan buku baru saya yang dibuat berdasarkan studi tentang perusahaan-perusahaan besar yang berhasil melewati masa-masa sulit dan tampil sebagai perusahaan Indonesia yang mendunia. Anda tentu tahu, Garuda Indonesia adalah salah satunya. Dan ketika koran ini sampai di tangan Anda, CEO Garuda, Emirsyah Satar, tengah berada di Inggris untuk kembali menerima penghargaan sebagai salah satu armada terbaik dunia versi Skytrax. Mudah-mudahan habis, Hari Raya Idul Fitri besok, Anda sudah bisa membacanya dan saya beri judul *From One Dollar to be Billion Dollar Company*.

Ya, mungkin kebanyakan kita sudah lupa bahwa Garuda pernah mengalami banyak kesulitan, namun berkat kepemimpinan berkarakter singa,

Emir akhirnya berhasil memutar roda pesawat berbendera Indonesia ini menjadi satu dari sedikit perusahaan penerbangan yang menguntungkan, dengan pelayanan yang tak kalah daripada armada asing. Tetapi selain buku itu, saya pun tengah meriset rahasia di balik kebesaran yang membangkitkan mereka dari keterpurukan.

Rahasianya ternyata ada pada penerapan *strategic agility*. Ini na-ma lain dari konsep *competitive dynamic*, yang artinya kapabilitas atau kemampuan mengambil keputusan, bergerak, dan mengeksekusi tindakan dengan cepat. Itulah rahasia di balik keberhasilan perusahaan-perusahaan yang berhasil mendunia. Bahkan menurut survei yang dilakukan majalah *The Economist*, 90 persen eksekutif pada *global company* yang disurvei mengaku *agility* merupakan penentu bagi keberhasilan mereka. Nah, kebalikan dari *agility* itu adalah *asset rigidity*.

Artinya, pengusaha membiarkan dirinya terbelenggu dalam berbagai hal yang *rigid*. Celaknya, *asset rigidity* itulah yang dipraktikkan oleh banyak pemimpin di sini. Artinya, mereka membiarkan perusahaannya atau institusinya, bahkan kemajuan bangsanya serba terkunci. Ada yang terkunci oleh budaya korupsi dan kepentingan orang per orang yang saling mengikat, peraturan-peraturan direksi yang saling bertabrakan, undang-undang yang saling mengunci, *fixed asset* yang tak bisa diapa-apakan selain dibiarkan menjadi kumuh dan hanya dipakai kelompok tertentu, harga atau subsidi yang tak bisa diubah, utang yang mencekik, tradisi yang tak relevan, praktik-praktik dogmatik, manipulasi persepsi, kualitas SDM yang lemah dan seterusnya.

Asset rigidity itu tampak dalam ribuan perusahaan daerah di seantero Nusantara, termasuk para pengelola pasar tradisional. Juga ada di sebagian BUMN, dan gejalanya ada pada sebagian perusahaan keluarga generasi pertama hingga ketiga, sampai yayasan-yayasan sosial tua. Mereka membayar mahal CEO, tetapi mereka membiarkan CEO itu menjalankan praktik *status quo*. *Agility*, sebaliknya, adalah sebuah upaya melepaskan belenggu-belenggu sehingga didapat kelincahan gerak.

Agility itu dapat berupa *personal agility*, *operasional agility*, *portfolio agility*, hingga *finance agility* dan *strategic agility*. Mereka meremajakan struktur, mengempaskan *natural rigidity* (yang terbentuk karena usia tua dan kebesaran organisasi dengan SDM skala besar) dan mengadopsi berbagai *software* pendukung *agility* yang mutakhir. Saya harap Anda bisa membaca buku tersebut dalam waktu yang tidak terlalu lama.

SDM Kita

Tetapi kita jangan terlalu bersedih karena bangsa ini juga masih banyak memiliki SDM yang kualitas karakternya juga seperti singa. Artinya, *personal agility* bangsa ini masih ada, seperti yang Anda lihat di Bandara

Sultan Iskandar Muda Banda Aceh, saat para pegawai Angkasa Pura II mempersiapkan bandara untuk membuka Aceh dari keterisolasian akibat bencana tsunami. Padahal, saat itu, mereka baru saja kehilangan puluhan bahkan ratusan anggota keluarga. Kondisi bandara juga banyak mengalami kerusakan. Menara pengatur juga retak di sana-sini, dan alat komunikasi terputus. Bahkan, ribuan mayat berserakan di seluruh kota.

Selain di Aceh, kita juga melihat *personal agility* yang kuat di beberapa bandara nasional, termasuk saat Wakil Presiden Jusuf Kalla memimpin operasi pembangunan Bandara Kuala Namu yang sudah puluhan tahun di-biarkan terkunci tanpa kemajuan. Pemimpin dengan *personal agility* mampu mengatasi segala keterkuncian yang di antaranya datang dari cara berpikir yang kaku dan birokratis. Sebenarnya kita juga punya banyak SDM yang pandai, bahkan sebagian birokrat kita sudah banyak yang bergelar doktor, dan terpilih untuk menduduki posisinya melalui proses seleksi yang sangat ketat.

Orang-orang seperti ini juga biasanya sangat fokus dalam bekerja. Selalu menetapkan standar yang tinggi, sehingga kerap kurang disukai. Tapi, kita juga punya banyak SDM yang seperti kambing atau bahkan keledai. Binatang ini senang berkelompok, tidak pernah berani sendirian. Sangat guyub. Bersahabat dan saling melindungi. Dalam negeri dongeng, binatang seperti keledai kadang baru jalan setelah diperintah, diteriaki, bahkan dipukul dengan tongkat. Apa jadinya jika keduanya dicampur? Di lingkungan pemerintahan atau BUMN, saya kerap menemukan karyawan yang berkualitas “singa”, tetapi prestasi kerjanya biasa-biasa saja.

Itu pun kalau tidak mau dibilang jelek. Mengapa? Dia adalah singa yang ditempatkan dalam rombongan kambing dan keledai. Dia kemudian larut dalam lingkungannya. Akibatnya, bukannya mengaum, dia malah mengembik, atau meringkik seperti keledai. Bagaimana kalau dia tetap mampu mempertahankan identitasnya sebagai seekor singa? Mungkin Anda pernah mendengar ungkapan dari seorang diplomat asal Prancis, Charles Maurice de Talleyrand, “Seratus kambing yang dipimpin oleh seekor singa akan lebih berbahaya ketimbang seratus singa yang dipimpin oleh seekor kambing.” Bicara soal ini, saya pernah menulis dalam buku *Recode Your Change DNA*.

Di situ, saya menurunkan cerita tentang Syekh Mohammed Rashid bin Al-Maktoum. Kisah ini saya ambil saat saya bertugas di Dubai dan pesawat yang saya tumpangi mendadak tertahan. Mengapa begitu? Jawabnya adalah hari itu puluhan kepala negara dari berbagai penjuru dunia datang melayat, melepas kepergian raja yang amat dikagumi itu. Saya ingin mengajak Anda ke belakang mengenal sosok “singa” ini. Pada 18 Februari 1968, menurut media yang menulis untuk mengenang kematiannya, di sebuah tenda berjendela di tengah padang pasir yang panas menyengat, bertemulah dua bangsawan Arab.

Mereka adalah Syekh Zayed, penerus Emir Abu Dhabi, dan Syekh Rashid, penerus takhta Dubai. Keduanya bertemu untuk membahas ide pembentukan negara federasi. Syekh Rashid baru tiba dari London. Dia baru menyelesaikan pendidikannya sebagai kadet di Aldershot, sekitar 64 kilometer ke arah selatan London. Di dalam tenda itu, Syekh Zayed bertanya kepada Syekh Rashid, “Bagaimana Rashid? Jadikah kita membangun federasi?” Syekh Rashid menjawab, “Ulurkan tanganmu Zayed. Mari kita bersama-sama membangun negeri tercinta ini. Andalah Presidennya.” Syekh Rashid kemudian menjadi perdana menteri. Itulah awal terbentuknya Uni Emirat Arab (UEA).

Langkah keduanya ini kemudian diikuti oleh emir-emir lain. Kini, UEA adalah kumpulan dari tujuh negara bagian. Apa yang membuat para Syekh itu mau bergabung? Padahal, sebagai penguasa kerajaan, mereka bergelimang uang dan bisa menghabiskan hidupnya untuk bersantai-santai. Perubahan kondisi geopolitik. Memasuki abad ke-20, berbagai kerajaan di dunia mulai kehilangan pengaruhnya. Ini dipengaruhi oleh cara berpikir masyarakatnya yang semakin modern, cerdas, dan kritis.

Kondisi inilah yang membuat para Syekh itu berpikir bahwa kalau mereka, sebagai pemimpinnya, tidak cerdas, kerajaan hanya akan tinggal sebagai simbol sejarah. Faktor lain, negara mereka yang kaya migas bak kambing jinak yang menjadi incaran sekawanan binatang pemangsa seperti singa. Kisah Perang Teluk, yang diawali oleh invasi Irak ke Kuwait, belum lekang dari ingatan. Kekhawatiran itulah yang membuat para pangeran yang berpendidikan barat tersebut segera menata diri.

Ekonomi, Bukan Politik

Kata Syekh Rashid, “Kami harus bekerja keras dan bekerja cepat. Supaya bisa bekerja cepat, kami harus bisa membangun sistem yang simpel dan berpikir simpel.” Itulah program transformasi yang diusung oleh para syekh

tersebut. Dalam program transformasinya, Syekh Rashid mengedepankan ekonomi, bukan politik. Dia percaya bahwa untuk bisa berpolitik secara beradab, masyarakatnya harus sejahtera terlebih dulu. Bukan dibalik, untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat, politik harus berada di depan. Di UEA, kita bisa melihat hasilnya.

Dua puluh tahun setelah pertemuan tersebut, UEA—yang kini terdiri dari tujuh negara bagian—menjadi salah satu negara yang paling sejahtera di kawasan Timur Tengah. Ketika negara-negara lain di kawasan tersebut diguncang oleh gelombang *Arab Spring*, UEA tetap tenang karena rakyatnya sejahtera, sehingga mampu menghasilkan karya-karya yang monumental. Di antaranya Burj Khalifah, yang saat ini menjadi gedung tertinggi di dunia. UEA juga berhasil mentransformasi bisnis negaranya yang semula mengandalkan minyak dan gas menjadi lebih mengedepankan bisnis jasa.

Kini, bisnis wisata tumbuh subur di sana. Maskapai penerbangan mereka, Emirates Airlines, pada 2013 menempati peringkat pertama *The World's Best Airlines* versi Syktrax. Padahal tahun sebelumnya masih menempati peringkat ke-8. Saat ini, UEA juga tengah membangun mal terbesar di dunia, *Mall of the World*, yang luasnya mencapai 4,4 juta meter persegi. Para syekh itu adalah singa yang berada di kumpulan kambing jinak.

Tapi mereka tetap mengaum, bukan mengembik. Kita baru saja menjalani siklus lima tahunan dengan memilih pasangan presiden dan wakil presiden. Belum ada pemenang resmi. Meski begitu, bolehlah sejak sekarang kita menaruh harapan, kelak pemimpin kita dapat menjadi singa-singa berhati mulia yang mampu membuat sejahtera negaranya. Bukan sebaliknya. Juga bukan keledai berbulu singa, atau singa yang mengembik.

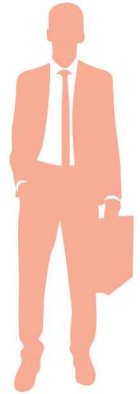
“Saya kasihan melihat anak-anak kita yang sesungguhnya bisa menjadi lebih hebat, tetapi kurang dipercaya orangtua. Berikan kepercayaan, tantangan, dan dukungan, maka mereka dapat menjadi lebih hebat lagi. Jangan kekang, hambat, atau jadikan mereka *passengers*.”



Trihatma Kusuma Haliman
Entrepreneur dan Founder
Podomoro University

06

SELF DISCIPLINE **(DISIPLIN DIRI)**



Tak ada yang mampu mengalahkan manusia-manusia yang disiplin. “Bahkan senjata yang lebih modern dan pasukan yang lebih banyak sekalipun tak akan bisa mengalahkan Samurai.”

Kalimat itu diucapkan Nathan, komandan pelatih yang didatangkan investor pembangunan jalan rel kereta api di Jepang dalam era Restorasi Meiji. Nathan yang diperankan oleh Tom Cruise dalam film “*The Last Samurai*” berupaya keras meyakinkan atasannya (Kolonel Bagley) dan pengusaha infrastruktur pembangunan rel kereta api (Omura) bahwa pasukan yang dilatihnya tak akan mudah menaklukkan pemberontak (Samurai) yang dipimpin oleh Katsumoto.

Atasannya berpikir, disiplin bisa dikalahkan oleh tentara-tentara muda yang khusus direkrut untuk menghadapi Samurai. “Mereka hanya bersenjatakan pedang dan anak panah, sedangkan pasukan ini bersenjata api,” ujar Kolonel yang diperintahkan investor untuk berperang.



Samurai: kesatria asli Jepang yang dikenal memiliki disiplin tinggi dan sangat menjaga kehormatan diri.

Sumber: indulgd.com

“Ya, tetapi mereka sudah melakukannya selama beratus-ratus tahun dengan disiplin tinggi,” lanjut Nathan.

Komandan tak menggubrisnya. Kendati pasukan belum siap, mereka tetap dikirim ke medan pertempuran. Akibatnya jelas, pasukan bersenjata api itu kocar-kacir, satu per satu mereka tewas di tangan Samurai. Tak terkecuali Nathan, ia pun menjadi tahanan Samurai. Ketika menjadi tahanan, Nathan diperlakukan secara manusiawi dan menyaksikan sendiri apa yang menjadi kekuatan mereka.

“Saya tidak pernah menyaksikan disiplin yang lebih kuat dari apa yang dimiliki oleh para Samurai,” katanya. Para Samurai bangun di pagi hari secara otomatis tanpa dibangun. Mereka masing-masing sudah otomatis mengetahui apa yang menjadi tugas dan tanggung jawabnya. Berlatih setiap pagi dengan penuh ketekunan dan bekerja dengan nilai-nilai yang menjunjung tinggi kehormatan dan kejujuran.

Itulah modal seorang *driver*: disiplin dan kehormatan diri. Meski disiplin dilatih dengan melakukan sesuatu yang penting secara rutin untuk membentuk kebiasaan, disiplin bukanlah sekadar sesuatu yang rutin. Disiplin adalah sebuah komitmen. Meski sesuatu berubah, kalau kita berkomitmen, maka kita selalu siap menghadapi dan memenuhinya

Self Discipline dan Kehormatan

Bab ini saya tulis dalam perjalanan menuju Benua Eropa (Agustus 2012) untuk mewisuda mahasiswa-mahasiswa saya yang telah menyelesaikan program MBA bekerja sama dengan Universitas Piere Mendez Grenoble yang terletak di kaki Gunung Alpen, di wilayah Lyon, Prancis. Perjalanan itu sendiri hanya memakan sekitar 4-5 hari, namun saya menambah perjalanan itu selama beberapa hari untuk menulis buku ini.

Sebagian orang berpikir buku ini ditulis di atas meja tulis yang dilengkapi oleh alat-alat ketik modern berupa komputer dengan jadwal yang teratur. Keliru!

Buku ini ditulis di sepanjang perjalanan dengan menggunakan kertas polos dan *blocknotes* yang saya bawa dari Jakarta dan sekitar 30 isi bolpoin *uniball Signo* yang seakan tak pernah berhenti dipakai sejak pesawat lepas landas dari Bandara Soekarno-Hatta.



Inspirasi buku *Self Driving* ini muncul saat Rhenald Kasali dalam perjalanan liburan. (foto kiri dan kanan).

Foto: Dok. Pribadi

Saya menyambungkannya di ruang transit Bandara Dubai sambil ditemani secangkir kopi Java dan beberapa potong ikan slem asap. Dari Dubai, di atas pesawat Emirates yang saya tumpangi, penulisan saya lanjutkan beberapa jam hingga sampai di Bandara Zurich, Swiss. Saat ini bagian pertama buku ini baru saja selesai dan satu isi bolpoin sudah habis tak terasa. Saya menggantinya di atas sebuah taksi yang membawa saya dan istri ke sebuah penginapan kecil di luar kota Zurich.



Saya hanya berhenti menulis saat berbincang dengan istri yang dapat dilakukan setiap saat, atau memeriksa data-data yang dikirim staf-staf saya dari Jakarta melalui *email*. *iPad*, *Blackberry*, ponsel *Nokia*, dan *e-book reader Nook* yang memungkinkan saya mengunduh buku-buku baru dengan harga yang lebih murah selalu ada bersama saya. Kalau *iPad* sedang tak dapat sinyal, saya pun menggunakan telepon genggam dan seterusnya.

Saya tidak pernah mendiamkan waktu-waktu kosong hilang begitu saja. Di atas bus wisata, dalam kereta api, atau di tempat-tempat umum, saya selalu membaca dan menulis sambil bercengkerama. Pada bagian yang sedang Anda baca ini, saya baru saja meninggalkan Heidiland yang jaraknya sekitar 30 menit dari negara terkecil ke-4 dunia, Liechtenstein. Deretan rumah-rumah gunung dan rumah-rumah desa yang dipenuhi domba, sapi perah, dan ladang-ladang gandum yang indah membantu *mood* saya untuk menyelesaikan buku ini.



Menulis di setiap waktu dan tempat.

Foto: Dok. Pribadi

Apakah disiplin mengeksplorasi konsep-konsep kehidupan dan manajemen seperti ini bisa dilakukan tanpa keseriusan menulis dan tanpa *self discipline*? Saya rasa tidak, hanya disiplinlah yang mengantarkan seseorang hingga ke garis *finish* secara terhormat.

Istri saya tiba-tiba bertanya, seakan-akan ia tahu apa yang tengah saya pikirkan, “Kapan buku ini selesai?”

Saya katakan, begitu perjalanan ini selesai, staf-staf saya di kantor pasti sudah siap meneruskan proses selanjutnya, yaitu pengetikan, *editing*, desain, dan melengkapinya dengan tulisan-tulisan terdahulu. Saya tahu ia sudah sangat terbiasa melihat saya “kerasukan” dalam menulis, mengungkapkan gagasan-gagasan yang sudah lama saya pikirkan. Bahkan bahan-bahan seperti ini biasanya sudah saya seminarkan selama setahun sebelum menjadi tulisan, diiringi dengan pertanyaan-pertanyaan kritis dari para eksekutif dan rekan-rekan guru besar. Dari mereka saya mendapatkan pengetahuan tambahan. Mereka mengisi celah yang masih kosong dari apa yang saya ingin tulis.

Namun, apakah yang membuat buku ini mengalir begitu deras? Saya kira saya tak mempunyai hal lain yang lebih penting selain prinsip yang dianut para samurai: *self discipline*, fokus, dan nilai-nilai kehormatan.

Ada yang mengatakan “*practice makes perfect*”. Ya, ini ada benarnya, orang-orang yang terus melatih diri akan meraih

kesempurnaan. Tetapi Twyla Tharp menyangkalnya. Ia menandakan, hanya “*perfect practice*”-lah yang menghasilkan karya-karya hebat. Dan orang-orang seperti inilah yang kelak meraih keberuntungan. Seperti kata Seneca, “*Luck is somewhere when opportunity meets preparation.*”

Tiga Jenis Disiplin

Setidaknya, ada tiga jenis disiplin yang perlu kita kenali untuk membentuk diri menjadi seorang *driver*. Ketiga jenis disiplin itu menimbulkan akibat yang berbeda-beda, dan tentu saja sumbernya juga berbeda.

- *Forced discipline*. Disiplin ini digerakkan dari luar oleh lembaga tempat Anda bekerja, orangtua, guru, *trainer*, atau *coach* Anda.
- *Self discipline*. Disiplin ini berasal dari dalam diri masing-masing yang dibentuk secara bertahap dan melawan ketidaknyamanan-ketidaknyamanan diri.
- Indisiplin. Ini adalah perilaku yang tidak berdisiplin. Tentara yang bertindak di luar perintah komandannya, pegawai yang bertindak di luar jam yang sudah ditetapkan, mahasiswa yang tidak menyerahkan tugas, dan seterusnya adalah contoh yang dimaksud.

Perubahan Selalu Bising Rhenald Kasali, *Kompas*, 19 Juni 2013

“Change will not come if we wait for some other person, or if we wait for some other time. We are the ones we’ve been waiting for. We are the change that we seek.”—Barrack Obama

Tak dapat disangkal bahwa saat ini banyak orang menyenangi kata perubahan. Tetapi apakah mengerti konsekuensi-konsekuensi dari perubahan? Rasanya belum tentu. Masih banyak orang yang berpikir “*Change*” atau Perubahan adalah “ganti orang”, atau ganti pimpinan. Maka tak mengherankan kata perubahan bukan cuma laku dalam dunia usaha, melainkan juga dalam pilkada atau pemilu.

Berbeda dengan makhluk hidup lainnya yang hanya digerakkan oleh kebiasaan (*habit*), manusia adalah makhluk intelektual yang dibekali pikiran. Dengan pikiran itulah kita bisa memilih, mana yang menyenangkan dan yang kurang menyenangkan. Dengan kecerdasannya, apalagi yang dipilih manusia kalau bukan hal-hal yang menyenangkan, yang mudah, enak, tidak perlu banyak pengorbanan, dan tidak menyakitkan?

Apa akibat dari pilihan yang demikian?

Sudah pasti manusia akan lebih banyak memilih hal-hal yang tak menuntut banyak disiplin. Sebab disiplin itu menyakitkan, memerlukan banyak pengorbanan, tidak enak, dan tentu tidak mudah. Seperti kata Mc Cleland, “*Human being is a lazy organism.*” Ya, kita pada dasarnya adalah makhluk yang malas.

Perhatikanlah, buku-buku yang paling banyak terjual adalah buku-buku yang tipis, berharga murah, dan banyak gambar. Bukan buku-buku yang sulit dipahami, tebal, dan berteori. Demikian juga musik yang paling banyak diminati adalah musik pop, bukan musik klasik. Untuk mendengarkan musik-musik pop, selain murah (bahkan banyak yang gratis), Anda tak perlu banyak berpikir. Dalam tempo sekejap, bibir Anda sudah bergerak, kaki, dan tangan Anda menari tanpa diperintahkan. Dan perhatikanlah, penontonnya massal. Berbeda benar dengan

Dan kalau dibawa ke ranah itu, hampir pasti perubahan dibaca dari sisi politik atau bisa jadi kaum profesional yang sedang melakukan transformasi berpotensi menjadi korban politisasi. Lagi asyik melakukan transformasi yang bukan main banyak musuhnya, malahan dapat “musuh baru”, yaitu kandidat pejabat publik yang butuh suara. Mengapa begitu?

Selalu Ada Resistensi

Saya kira publik sudah semakin cerdas dan mengerti bahwa perubahan selalu berhubungan dengan adanya “kelompok yang melawan”. Kaum resisten ini jumlahnya tidak banyak, tetapi mereka sangat vokal dan berjuang agar tidak kehilangan. Di bumi yang perasa, orang yang pernah menduduki posisi

terhormat bila kehilangan jabatan karena tidak lolos *fit and proper test* bisa berarti kehilangan muka.

Dan “kehilangan muka” bisa berarti “tsunami” bagi pelaku-pelaku transformasi. Padahal transformasi tidak bisa jalan bila tidak mendapatkan energi yang kuat. Transformasi butuh suasana persatuan dan kepercayaan.

Banyak orang yang tak menyadari bahwa setiap langkah transformasi sangat berisiko bagi jabatan seseorang. Kalau hanya kehilangan kursi saja itu belumlah seberapa. Dalam banyak kasus, kelompok yang resisten tidak hanya mengungkit kursi, melainkan mencari cara untuk menemukan kesalahan-kesalahan kecil yang bisa diperbesar. Padahal dalam era VUCA, manusia bekerja dalam iklim yang kompleks dan mudah mengambil langkah yang salah, lupa atau ada saja kekurangannya.

The Burning Platform

Dalam buku *ChaNGE!* yang saya tulis tahun 2005, Robby Djohan memberikan kata pengantarnya. Ini mungkin kata pengantar terpendek yang pernah saya terima, tapi isinya sungguh mengena pada sasaran. Saya kutipkan saja sebagian: “Perubahan adalah bagian yang penting dari manajemen dan setiap pemimpin diukur keberhasilannya dari kemampuannya memprediksi perubahan dan menjadikan perubahan tersebut suatu potensi.”

Lalu, pada alinea kedua, Robby menulis catatan yang menurut saya sangat penting bukan saja karena pengakuannya yang jujur, tapi memang

musik klasik yang tak mudah dicerna, dan Anda pun harus membayar agak mahal. Cara berpakaian pun ditentukan dan tidak banyak jumlah pengikut atau penontonnya.

Demikianlah, dalam pekerjaan sehari-hari, manusia cenderung memilih sikap yang tak memerlukan disiplin, yang mudah, murah, disubsidi besar-besaran, dan seterusnya. Datang dan pulang sesuka hati, menyelesaikan pekerjaan tanpa tenggat waktu, namun ingin mendapatkan fasilitas seluas-luasnya dengan gaji yang besar tentu saja tidak banyak orang yang bisa melakukan hal ini, sebab tak banyak atasan yang membiarkan bawahannya indiscipliner. Semua yang saya sebut di atas tadi adalah etos kerja seorang *passenger*, bukan calon pemimpin yang hebat.

sering kita alami: “Sering kali seorang CEO, termasuk saya sendiri, berhadapan dengan perubahan setelah dia sudah berada di ambang pintu. Situasi seperti ini mungkin dapat diatasi, tetapi hasilnya pasti bukan sebagai suatu potensi ataupun kegunaan.”

Robby memang selalu bicara *to the point*.

Perubahan, bagi sebagian kita, adalah sesuatu yang menakutkan. Ketika kita berhasil mengendalikan rasa ketakutan itu, perubahan menjadi energi yang luar biasa untuk membuat kita bangkit kembali. Namun, manakala kita kalah, betapa bisingnya suara di luar. Apalagi bila Anda melakukan perubahan pada lembaga yang ada hubungannya dengan negara, milik negara atau milik pemerintah daerah. Anda akan menyaksikan banyak “peluru nyasar” yang tidak jelas hendak ditembak ke mana.

Perhatikan saja betapa “bisingnya” keributan di seputar Bank BJB yang muncul justru pada saat pemungutan suara. Itu pun bisa jadi ajang perpecahan sesama aktivis yang mulanya sama-sama mau memberantas korupsi. Ada peluru yang ditujukan pada salah satu kandidat, meski informasi awalnya mungkin berasal dari orang dalam yang ditujukan pada salah satu calon direksi yang jabatannya diinginkan orang lain. Lalu, ada lagi peluru yang disasarkan kepada CEO. Penembak yang lihai ternyata juga tak bisa menembakkan peluru ke sasaran yang tepat, karena begitu masuk ke ranah politik, masing-masing pihak punya kepentingan yang berbeda dan sulit dikendalikan. Akhirnya tsunami terjadi betulan, bukan hanya *change maker* yang terlibat, melainkan juga lembaganya akan sulit dibangun kembali.

Maka, Anda mempunyai pilihan: berdisiplin sendiri (*self discipline*) atau didisiplinkan orang lain (*forced discipline*). Coba renungkan kisah Ruben Gonzalez melawan segala kenyamanan dan melatih disiplin diri. Apa yang ia dapatkan?

Di luar kedua bentuk disiplin itu, Anda akan menjadi manusia indisciplin, yaitu manusia yang tidak mendapatkan tempat dalam masyarakat. Orang seperti ini akan terkurung selama-lamanya. Menjadi *bad passenger*, yang lebih senang mengantuk dan tertidur daripada berpikir dan taat terhadap waktu. Ia memilih menjadi *passenger* bukan karena tidak bisa mengemudikan kendaraannya melainkan karena enggan merawat mesinnya.

Self Control

Manusia yang berdisiplin diri akan mendapatkan alat kontrol yaitu *self control*. Dalam hal ini, kita bisa membedakan dua titik ekstrem, yaitu manusia yang hanya hidup untuk dirinya sendiri (*selfish*) dan manusia untuk orang lain (*altruistic*).

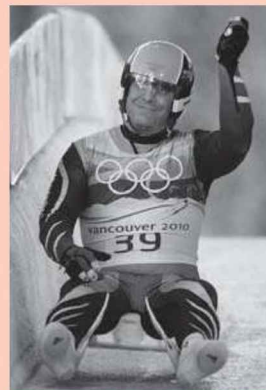
<i>Selfish</i>	<i>Altruistic</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Segalanya untuk diri sendiri • Kapitalis sejati (100% keuntungan untuk saya) • Kontrol diri lemah 	<ul style="list-style-type: none"> • Segalanya untuk orang lain • Sosial entrepreneur (100% untuk berkegiatan sosial) • Kontrol diri kuat

Manusia yang hanya hidup untuk dirinya sendiri cenderung lemah dalam mengendalikan tuntutan-tuntutan kesenangan yang datang dari dalam maupun dari luar dirinya. Ingatlah hal ini, dalam setiap kepala manusia selalu terdapat seekor “kuda liar” dan “seorang penunggangnya”. Manusia disiplin adalah manusia yang berusaha keras dan akhirnya berhasil mengendalikan kuda liar itu menjadi kuda yang jinak dan mudah dikendalikan.

RUBEN GONZALEZ—Bayar Semua Biaya dengan Kerja Keras

Olimpiade selalu ditandai dengan tangis dan tawa. Kisah yang dialami Ruben Gonzalez berikut ini mungkin mewakili dikotomi tangis dan tawa itu. Sebuah upaya pembaruan yang segala awalnya selalu sulit.

Sejak di sekolah dasar, Ruben Gonzalez sudah bercita-cita pergi ke Olimpiade. Tetapi cita-cita itu baru menggerakkan jiwanya setelah ia menyaksikan Scott Hamilton seorang pemegang medali emas Olimpiade dalam *figure skating*, di televisi. Scott terlihat begitu berjaya dalam Olimpiade musim dingin di Sarajevo, 1984. Sambil tersenyum, ia berbicara dengan hatinya sendiri, “Kalau orang sekecil dia saja bisa menjadi pemenang, maka saya pun bisa.”



Apa pun Situasinya

Self discipline adalah sebuah kemampuan yang memungkinkan Anda bertindak tanpa terganggu oleh keadaan emosi. Anda tidak membutuhkan *mood* untuk melakukannya. Anda sangat terpacu untuk mencapai *goals* (sasaran) yang Anda tetapkan sendiri. Jadi ada rasa tanggung jawab dan kehendak tanpa campur tangan orang lain.

Namun, tentu saja *self discipline* terbentuk karena latihan. Mulanya Anda melakukan hal-hal yang Anda tidak sukai karena desakan orang lain untuk mencapai sesuatu yang mungkin tidak Anda inginkan. Anda melatihnya dengan menjauhkan segala kenikmatan. Sampai akhirnya, Anda pun mendapatkan kebiasaan dan menjadi suatu kenikmatan baru. Anda mendapatkan kenikmatan dari hasil yang diperoleh, dan itu mengalahkan kepahitan-kepahitan dalam proses yang Anda lewati. Perhatikanlah bagaimana Rudy Hartono, Tiger Woods, Seri Park meraih disiplin diri. Mereka juga dulu mendapatkannya dari orang lain.

Ia pun segera berlatih dan mempelajari bermacam-macam jenis olahraga yang dipertandingkan di Olimpiade dari berbagai sumber di perpustakaan. Ia memang bukan seorang atlet, tetapi ia sadar bahwa dirinya memiliki suatu kekuatan, yaitu tahan menghadapi segala tekanan, pantang menyerah, dan konsisten.

Di sekolah, ia mendapat julukan *bulldog*, yang artinya tidak mudah menyerah. Oleh karena itu, ia pun mempelajari apa saja olahraga yang sulit, yang mudah membuat orang menyerah. Pikirannya dibuka lebar-lebar. Akhirnya ia menemukan: *Luge*, sejenis olahraga es yang sangat berbahaya.

Mengapa Ruben mengambil jenis olahraga ini? “Karena olahraga ini sulit. Sembilan dari sepuluh orang yang datang berlatih pasti berhenti di tengah jalan,” katanya.

Ia pun segera menuju tempat yang disebutkan buku, Lake Placid di New York. Telepon yang dihubungi segera menjawab. Ia menyebutkan dirinya seorang atlet dari Houston, Texas dan bertanya apa ia bisa belajar. Yang menerima telepon menjawab, “OK, berapa usiamu saat ini?”

“Saya dua puluh satu,” ujarnya dalam sebuah wawancara di majalah *Sport Illustrated*.

“Wah, kamu sudah terlalu tua, kamu sudah terlambat lebih dari sepuluh tahun untuk belajar *Luge*. Kami melatih mereka dari usia di bawah sepuluh tahun,” orang itu menolaknya dengan nada sinis.

Tetapi Ruben terus membujuknya dan ia menyebutkan dirinya dari Argentina. Orang itu terkejut dan mau menerima karena *Luge* akan dapat dipertandingkan lagi di arena Olimpiade kalau jumlah negara peserta mencukupi untuk berkompetisi.

Ruben pun berangkat. Namun sebelumnya ia menerima sebuah pesan. Ada dua hal yang harus ia ketahui:

Pertama, kalau ia mau belajar dan mau ikut Olimpiade empat tahun ke depan, maka hidupnya akan dipenuhi berbagai kesulitan.

Kedua, bersiap-siap menghadapi dokter bedah karena tulangnya akan patah beberapa kali. Sembilan dari sepuluh atlet yang mengundurkan diri mengalami patah tulang lebih dari sekali.

Ruben mengangguk-anggukkan kepalanya. Hari pertama di Lake Placid yang dingin Ruben sudah digabungkan dengan empat belas atlet lain yang belajar dari kecil. Terbanting-banting dari hari pertama membuatnya ia hampir putus asa. Ia menangis berkali-kali, tulang dan dagingnya remuk. Semua orang memandangnya sinis dan menertawakan seakan-akan mereka ingin mengatakan “*You are too old to learn. You guy from Latin America can not do this,*” dan seterusnya.

Jadi, ibarat otot yang baru menjadi kuat dan besar kalau dilatih, maka disiplin diri pun memerlukan latihan. Anda memberikan hal terbaik yang bisa Anda berikan apa pun situasinya. Cobalah berlatih menikmati minum teh tanpa gula setetes pun. Anda yang terbiasa minum teh manis mungkin akan merasakan ketidaknakan diri, pahit, dan tak bisa menelannya. Tetapi bersabarlah, tunggulah beberapa pekan sampai Anda terbiasa melawan ketidaknakan itu. Anda pun akan tertegun, kelak Anda akan mendapatkan disiplin baru: minum teh tanpa gula.

Sebulan setelah itu, ia juga nyaris berhenti. Tetapi temannya, seorang atlet di kota lain, menyuruhnya pergi ke depan cermin dan melihat dirinya sendiri di sana. Teman itu meneguhkan Ruben. Ia terus berlatih sampai akhirnya ia sendiri berujar;

“Tak peduli betapa sulitnya,
tak peduli bagaimana hasilnya,
saya harus terus melakukannya.”

Berulang-ulang kalimat itu ia ucapkan sampai ia merasa terbiasa dan mulai bisa mengendalikan. Ruben berhasil melewati latihan pada musim panas. Sementara empat belas atlet yang sudah belajar lebih dahulu berguguran satu demi satu. Tulang-tulang mereka patah dan kalau bukan karena orangtuanya, mereka sendiri sudah menyerah.

Ketika orang-orang mengetahui putra Argentina berlaga, mereka juga mengejek. Semua orang tak yakin olahraga berat ini dapat ia kuasai.

Berkat kerja keras, ketekunan, dan kegigihan, Ruben Gonzalez, pada 1988 melangkah gagah menerima medali emas pada Olimpiade musim dingin di Calgary. Ia bahkan masih menjadi pemenang dalam tiga Olimpiade berikutnya: Albertville 1992, Salt Lake City 2002, dan Torino Winter Olympics 2006.

Kegigihannya menimbulkan semangat di mana-mana dan sejak itu, mitos bahwa olahraga berat ini hanya bisa dimainkan oleh mereka yang dibesarkan di daerah bersalju sejak kanak-kanak, pupus sudah. Olahraga ini mulai dikenal di banyak negara tanpa salju. Anda pun bisa melakukannya, kalau DNA perubahan Anda cukup dominan.

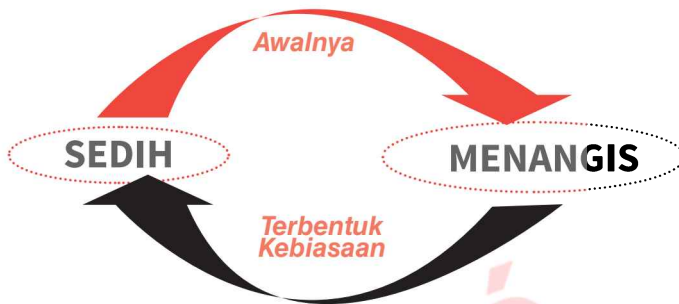
Kekuatan dari Dalam

Self discipline akan menghasilkan sebuah kekuatan yang tak pernah Anda duga. Ingatlah hal ini, dalam diri setiap manusia selalu terdapat “*energy reservoir*” yang amat besar. *Reservoir* itu terkunci dalam diri setiap manusia. Dan membutuhkan diri Anda sendiri untuk membukanya.

Sekali Anda berhasil menemukan pintunya dan membuka kuncinya, maka Anda akan mendapatkan apa yang disebut sebagai tenaga dalam (*inner strength*). Tenaga dalam itu akan mengalahkan kemalasan, penundaan-penundaan, godaan-godaan, dan kebiasaan-kebiasaan buruk. Anda akan mendapatkan ke-

mampuan untuk tetap menjalankan misi Anda tanpa tergantung medan yang Anda hadapi.

Beberapa ahli menyebut kekuatan itu sebagai “*will power*”, yaitu tenaga dalam untuk memudahkan Anda mengambil keputusan dan tindakan sampai selesai. Anda tak berhenti di tengah jalan.



Fisik dan Mental

Apakah yang membuat seseorang menangis? Rasa sedih, atau karena melihat orang lain menangis? Keduanya memang saling

Rudy Hartono

Anda mungkin masih ingat dengan maestro badminton Indonesia yang menjuarai turnamen *All England* sebanyak delapan kali. Bagi orang Indonesia, Rudy ibaratnya Pele bagi orang Brasil. Ia mengilhami banyak pemain bulu tangkis nasional. Bahkan berkat Rudy, setiap anak Indonesia yang sekolah di luar negeri masa-masa itu dipercaya sebagai jagoan bulu tangkis.

Karena itu, wajarlah kalau namanya selalu disebut dan banyak orang yang ingin menjadi seperti Rudy Hartono. Ia adalah contoh *a great driver* yang *men-drive* banyak anak muda menjadi pebulu tangkis andal, sekaligus *men-drive* naik nama baik Indonesia di dunia internasional.

Tetapi, tahukah Anda, untuk mencapai semua itu diperlukan disiplin yang kuat?

“Setiap hari, selama lima tahun, saya harus bangun jam lima pagi, berlari puluhan kilometer, berlatih bulu tangkis, baru kemudian berangkat

berhubungan, dan Anda akan mengatakan rasa sedihlah yang pertama-tama membuat Anda menangis.

Namun, karena otak manusia sangat manipulatif, banyak orang yang karena satu (kebiasaan) dan lain hal menjadi sangat terlatih dalam menangis. Mereka telah membentuk “disiplin” menangis dan apa pun situasinya, kalau ada orang lain menangis, maka mereka pun menjadi mudah menangis. Orang-orang seperti ini akan mendapatkan kesedihan karena menangis, bukan sebaliknya.

Lantas, apakah yang membuat manusia lari secara tiba-tiba? Tentu saja jawaban yang paling banyak muncul adalah karena kaget dan takut.

Banyak film pendek yang ditujukan untuk sekadar lucu-lucuan. Seseorang yang bersembunyi di bawah sebuah meja di supermarket, dekat konter makanan dibuat sedemikian rupa sehingga kepalanya tersembul pada sebuah lubang di tengah-tengah meja. Dan kepala itu ditutup dengan tutupan panci sehingga seakan-akan di dalam panci itu berisi makanan.

sekolah,” ujarnya seperti yang ditulis oleh Andy F. Noya di dalam blognya. Di bawah bimbingan ayahnya yang “bertangan besi”, catat Andy lagi, Rudy digembleng *spartan* tanpa kenal lelah. “Tidak ada waktu untuk mengeluh. Tidak ada waktu untuk bercengeng-cengeng. Waktu itu rasanya ingin berontak. Sebagai remaja, saya juga ingin bermain seperti teman-teman yang lain. Tapi saya tidak bisa. Ayah saya menggembleng saya sangat keras,” ungkap Rudy yang direkam Andy Noya saat ia menjadi moderator sebuah acara yang menghadirkan sang maestro di Jakarta.

Itulah *forced discipline* yang dialami Rudy. Sama seperti juara golf dunia Tiger Woods atau Seri Park, bahkan juga komposer Mozart, mereka semua memulai debutnya dengan *forced discipline* yang dibentuk orang lain di masa kecil. Ini bisa terjadi pada siapa saja. Namun, begitu memasuki usia dewasa, manusia *driver* bergerak bukan karena disiplin dari orang lain, melainkan dari dirinya sendiri.

Pengunjung supermarket yang tidak tahu isi panci, ditawarkan memilih makanan yang tersedia. Dan mereka yang terkejut melihat kepala manusia (yang tiba-tiba matanya mendelik) umumnya lari tunggang langgang sampai mereka menyadari bahwa mereka telah “dikerjai”.

Mengapa banyak orang yang lari? Lari adalah reaksi spontan yang dilakukan oleh manusia pada umumnya jika merasa terkejut atau takut. Tetapi semua itu tentu saja dibentuk oleh sebuah latihan yang sudah terekam dalam pikiran kita saat melihat hal-hal yang tidak biasa dan disimpan dalam file “takut” pada sistem memori di kepala kita.

The Myth of Easy Success

Banyak orang berbicara tentang bakat dan membanggakan bakat yang dimiliki oleh anggota keluarga atau kerabat-kerabatnya. Banyak orang berpikir manusia berbakat “dilahirkan” hingga mereka bisa menampilkan kehebatannya dengan indah.

Perlu dipahami, tak ada bakat yang jadi dengan sendirinya. Ketika saya mengunjungi museum Mozart di Wina, saya menemukan catatan tentang kehebatan Mozart. Di usia yang sangat muda, ia sudah mempertontonkan kehebatannya. Tetapi dalam buku *Creative Habit*, saya mendapat penjelasan sebagai berikut:

Tidak ada yang bekerja lebih keras dari Mozart. Pada usia dua puluh delapan tahun, tangannya mengalami rasa sakit yang berat, bahkan agak cacat karena ia telah menghabiskan hampir semua hidupnya untuk berlatih, melakukan, dan mencengkeram pena untuk menulis berbagai komposisi. Itulah unsur yang hilang dalam potret populer Mozart.

Tentu saja, ia memiliki bakat yang membuatnya berbeda dari orang lain. Dia memang musisi paling lengkap: menulis komposisi untuk berbagai kombinasi instrumen, dan tidak ada orang lain yang membuktikan kehebatannya dengan kemampuan menulis musik yang lebih indah dari suara manusia selain Mozart. Namun, tak banyak yang tahu bahwa Mozart telah bekerja sangat keras dengan penuh disiplin untuk melahirkan bakat istimewanya.

Mozart sendiri menulis begini kepada seorang temannya, “Orang-orang yang berpikir sempit menilai keahlian saya datang dengan mudah seperti

Reaksi tubuh (*body reactions*) dan emosi berebut tempat untuk keluar lebih dulu. Sehingga perlu kita tanyakan mana yang muncul lebih dulu setiap kali kita bereaksi terhadap setiap kejadian atau sesuatu yang kita saksikan. Dan apa yang muncul lebih dulu mencerminkan siapa yang mengendalikan hidup kita. Tentu saja Anda harus mengenali dan menemukannya, baru dari situ Anda belajar mengendalikannya.

Maka ingatlah hal ini, pikiran yang terkendali akan memengaruhi fisik (gerakan tubuh, *body reaction*) yang terkendali. Sedangkan reaksi tubuh yang terlatih dengan gerakan-gerakan tertentu (seperti lari), akan dapat memengaruhi pikiran (misalnya takut).

turun dari langit atau bawaan lahir. Saya yakinkan Anda, teman, tidak ada orang yang telah mengabdikan begitu banyak waktu dan latihan begitu keras dalam membuat komposisi seperti saya. Tidak ada master terkenal yang musiknya belum saya pelajari berkali-kali dengan penuh kesungguhan.”

Fokus Mozart sangat kuat. Ia memaksa dirinya berada dalam tempaan latihan itu untuk menghasilkan karya-karya penting dalam hidupnya yang relatif singkat. Semua itu dilakukannya dalam kondisi kehidupan yang sulit, menulis di bawah bimbingan ayah dan pelatih sampai menjelang dini hari sebelum tirai jendela dibuka, menghadapi berbagai gangguan dalam keluarga yang membesarkannya saat mereka perlu bekerja keras untuk mendapatkan uang. Apa pun penghargaan dan keagungan yang Anda berikan terhadap karya musik Mozart, atau sebutan sebagai manusia genius, disiplin dan etos kerja yang kuat telah membentuknya.” (*Twyla Tharp, The Creative Habit: Learn It and Use It for Life, 2003*)

Pada usia 21 tahun Mozart melakukan karya terkenalnya: komposisi *Piano Concerto No. 9*. Menurut Geoffrey Colvin yang menulis *Talent is Overrated: What Really Separates World-Class Performers from Everybody Else*, karya itu dilahirkan melalui disiplin latihan selama 18 tahun di bawah bimbingan tutor seorang ayah,

Selain Mozart, hal serupa juga dilalui oleh Charles Darwin dan Mereka semua mengakui berikut ini: “*When you stimulate your body, your brain comes alive in ways you can’t stimulate in a sedentary position.*” Bahkan Michaelangelo mengatakan: “Jika Anda tahu berapa kerasnya saya bekerja untuk mendapatkan keahlian saya, maka sesungguhnya tak ada yang perlu mereka kagumi.”

The Art of Starting (Seni Memulai)

Karena disiplin dibentuk melalui latihan, maka penting bagi orang-orang yang ingin bertransformasi dari *passenger* menjadi *driver* untuk segera memulainya. Dalam hal ini, tentu saja ada seninya, yaitu seni memulai. Bagaimana Anda memulainya?

Mulailah sedini mungkin. Bila itu menyangkut kedatangan dalam mendapatkan sesuatu, maka datanglah lebih awal, jauh sebelum orang lain datang dan mengambilnya. Untuk itu, Anda perlu bangun lebih dini, mandi lebih cepat, dan berangkat lebih awal sebelum orang lain mendahului Anda.

Orang-orang yang memulai lebih dulu akan mendapatkan waktu persiapan yang lebih panjang sehingga ketika orang lain mulai mengikuti langkah Anda, Anda sudah berada pada tahapan mahir dan lebih dikenal, lebih dipercaya.

Orang-orang yang memulai lebih awal juga memiliki kemerdekaan yang lebih besar, yaitu kebebasan memilih tempat dan menentukan arah industri. Anda tak meniru siapa-siapa, tetapi Andalah yang membentuk jalan.

Start Early, Start Now

Mulailah saat ini juga. Jangan sekali-kali Anda menggunakan kata “besok”, “nanti”, “kalau sudah selesai”, “bila sudah pensiun”, dan seterusnya. Gunakanlah “*the power of now*”, yaitu Anda langsung bertindak, bukan menunda.

Bila Anda melakukannya sekarang, maka Anda dapat memanennya suatu saat di hari esok. Bila Anda memulainya dengan kata “nanti”, “besok”, atau “kapan-kapan”, maka Anda akan bangkrut dengan ketidakpastian yang Anda buat sendiri.

Start Small

Supaya Anda bisa melakukannya sedini mungkin atau saat ini juga, mulailah dari hal-hal kecil. Jangan membuat diri Anda

menjadi takut memulai dengan segala hal yang berlebihan. Ingatlah hal ini, perusahaan rokok Gudang Garam yang saat ini telah menjadi perusahaan pembayar cukai terbesar dimulai dari sebuah logo yang dibuat oleh seorang bernama Sarman, yang menemani almarhum Tjoa Ing Hwi (Surya Wonowidjojo) bermimpi besar di depan sebuah gudang tua di Kediri, di tepi rel kereta api.

Gudang-gudang itu biasa dipakai untuk menyimpan garam yang siap diedarkan di kota-kota lain di Jawa Timur. Dari logo yang sederhana, mereka mulai mencari bahan-bahan baku, yang dipinjam (pembelian kredit) dari para pedagang tembakau yang sudah ia kenal.

Tjoa Ing Hwi memulai dari hal-hal kecil dan bertahap, satu urusan selesai pada setiap periode dan dilakukan dengan disiplin sampai semuanya selesai. Walaupun urusan bisnis tak pernah selesai dan selalu menuntut pembaruan, Ing Hwi menyelesaikannya dengan penuh kesungguhan seperti tampak pada logo yang didesain Sarman. Satu pintu sudah tertutup, satu setengah terbuka, dan beberapa masih terbuka.

Demikian pula dengan TransTV dan Bank Mega. Dalam buku “Anak Singkong” yang ditulis oleh Tjahja Gunawan (2012), Chairul Tanjung bercerita bahwa bisnisnya dibangun dari sebuah usaha fotokopi diktat mahasiswa yang kemudian dibuat versi cetak-stensil di daerah Senen-Jakarta Pusat. Sukses di satu usaha berarti sebuah kepercayaan diraih dan ia melanjutkan ke usaha-usaha lainnya. Jadi, dimulai dari hal kecil, sedini mungkin, yaitu saat bersekolah di kampus UI.

Start with Your Energy

Setiap orang punya energi dan Anda tak perlu memulainya dari suatu kemewahan. Dengan segala keterbatasan (*constraint*) Anda pun bisa memulainya. Anda bisa memulainya dari peluang (*opportunity*) yang tak terbatas, yang bisa dibuka dengan energi Anda.

Orang-orang yang tak menguasai seni memulai selalu mengawali dengan keluhan-keluhan, komplain, keterbatasan-keterbatasan, dan alasan-alasan. “Tak punya uang”, “tak cukup uang”, “mereka jelas enak”, “saya bukan orang kaya”, dan seterusnya adalah kalimat yang sering kita dengar.

Sedangkan orang-orang yang memiliki seni memulai selalu mengawali dengan energi yang besar, dengan mimpi-mimpi besar yang diurai dalam langkah-langkah kecil yang terkendali.

Maka mulailah sedini mungkin, sekarang juga, dari diri sendiri, dengan impian besar, namun dari hal-hal kecil yang bisa Anda lakukan. Maka Anda akan mendapatkan disiplin, dan tubuh Anda akan terbiasa merespons, mata Anda terbiasa membaca sesuatu yang tidak dilihat orang lain. Anda cepat membaca peluang, risiko, dan segala masalah.

Orang-Orang yang Berdisiplin

Orang-orang yang berdisiplin dan berhasil menjadi *driver* biasanya memiliki kecenderungan berikut. Mereka bahkan tidak menyadari telah memiliki respons otomatis yang tampak dalam air muka, gerakan tubuh, dan langkah kaki mereka. Kecenderungan itu adalah:

SEHAT SUTARDJA, Miliarder Muda Amerika dari Indonesia

Sewaktu sekolah di SMA Kanisius Jakarta, ada satu mata pelajaran ekstra yang paling digemari para siswa: elektronika. Mungkin karena kami anak laki semua, maka teknologi yang agak berbau bahan-bahan listrik ini banyak penggemarnya. Nah, komponen-komponen itu, kalau mau murah ya belinya harus banyak, jadi kami beli beramai-ramai dan menitipkannya pada Sehat Sutardja. Apakah itu resistor, kumparan, papan PCB, dan cairan kimia untuk merendamnya. Juga kabel-kabel, dinamo, atau LED.

Mengapa menitip pada Sehat? *Pertama*, dia tinggal di daerah kota. Para pedagang kumparan itu hampir semuanya dia kenal. *Kedua*, kalau ada

- Gembira dalam menjalankan kegiatan
- Fokus dan konsentrasi
- Mencoba lagi dan lagi, dan selalu ada hal-hal baru yang menarik perhatiannya
- Tidak putus asa, dan bila jatuh segera bangkit kembali
- Mengabaikan tekanan dari orang lain yang menghambat
- Memilih aktivitas-aktivitas produktif daripada yang destruktif
- Mampu mengendalikan amarah

Memelihara Ketertarikan

“Emosi adalah elemen penting untuk belajar”

Meski manusia dewasa harus dapat mengendalikan emosi, manusia tetap memerlukan emosi untuk mendorong semangat kerjanya. Emosi adalah elemen penting yang membuat Anda ingin mendalami sesuatu. Tengoklah para musisi hebat, atlet-atlet kelas dunia atau para pemimpin terkenal. Mereka melakukan sesuatu “*di-drive*” oleh emosi-emosi positif. Emosi itu berarti semangat, ambisi, keinginan kuat, dan napas membara untuk melakukan sesuatu yang besar, agung, dan menciptakan kekaguman.

tugas elektronika kami semua belajarnya pada Sehat. Kami suka terkagum-kagum dengan caranya menghubungkan rumus dengan desain sirkuit. Pokoknya elektronika di tangan Sehat membuat kami jadi penasaran. Dan *ketiga*, sejak muda Sehat selalu jagoan membongkar radio. Dari dulu dia kursus elektronika.

Tak ada orang yang menyangka, “jagoan” elektronika di kelas kami yang dulu biasa jadi tempat titipan untuk belanja di pusat perdagangan Harco di kota ini belakangan menjadi tokoh terkenal di Silicon Valley. Namanya mencuat ketika majalah *Forbes* menobatkannya sebagai salah satu dari 400 orang terkaya di Amerika serikat.

Meski begitu, ia mengatakan, “Saya merasa tidak terlalu penting (masuk dalam kelompok orang terkaya di dunia), tidak saya pikirkan. Saya masuk

ke dunia elektronik bukan untuk uang. Kegembiraan datang ketika saya dapat memecahkan persoalan baru,” ujar Sehat sebagaimana dikutip harian *Kompas* (15/6/2011). Itulah karakter Sehat yang saya kenal sejak di masa sekolah dulu. Ia fokus ke elektronika dan selalu bergerak ke satu titik inovasi.

Kepada harian *Jakarta Post*, ia mengatakan, “*Everybody else was doing other things like sports, but I was just thinking about electronics-thinking about radios, thinking about semi-conductors.*” Dan ketika berhasil, dengan rendah hati ia berujar, “*My enjoyment comes from being able to develop these products. I just hope that other people will enjoy using this technology. That will satisfy me a lot more than using the technology myself.*”

Setamat SMA tahun 1980, ketika teman-temannya memilih kuliah di UI atau ITB, Sehat justru merantau ke Amerika Serikat dan mengambil program S1 dalam bidang elektronik di Iowa State University. Dia melanjutkan

Itulah sebabnya manusia perlu menekuni hobinya. Apa pun itu tidaklah begitu penting. Yang penting Anda memelihara ketertarikan. Manusia secara otomatis akan berdisiplin diri karena ketertarikan.

Manusia berdisiplin yang menjadi *driver* adalah manusia dengan ketertarikan pada bidang tertentu. Manusia-manusia seperti ini bergerak ke depan (*moving forward*) dan optimistis. Sedangkan mereka yang tak memiliki ketertarikan tidak memiliki disiplin diri akan bergerak mundur (*moving backward*) dan cepat menyerah.

Ada banyak cara untuk memupuk ketertarikan sehingga Anda akan *perform* dan ingin terus berkarya. Berlatih, bekerjalah dengan sasaran yang jelas, pelajari aturan-aturannya, buang perilaku-perilaku buruk. Jadilah manusia bertanggung jawab, bekerjalah dengan *deadline*, jadikan disiplin sebagai gaya hidup, dan tetapkan 3D. *Do it, delegate it, or dump it* adalah hal-hal yang dapat disarankan.

pendidikan master dan doktornya dalam rekayasa elektronik dan komputer di University of California di Berkeley. Sejak itu, ia gigih melakukan temuan dalam bidang elektronika. Menurut catatan *Kompas*, setidaknya Sehat memiliki 260 hak paten dan dikenal luas sebagai pelopor semikonduktor. Perusahaannya, Marvell Technology Group, sekarang merupakan pembuat desain semikonduktor terbesar ketiga di dunia.

Chip buatannya sangat mudah ditemui pada berbagai produk elektronik khususnya *gadget* telekomunikasi dan digital seperti *BlackBerry smart phones*, kamera *Nikon*, dan *Sony PSP*. Pabriknya kini tersebar di 16 negara termasuk China, Jepang, India, Jerman, dan Swiss.

Kepada majalah *Forbes* dia mengatakan, "This is what I did when I was young: I believed that I wanted to learn electronics, regardless what people told me at that time."

Berlatihlah

Banyak latihan yang bisa Anda bangun untuk mendapatkan *self discipline*. Beberapa hal berikut ini adalah hal-hal yang bisa Anda kembangkan untuk menjadi seorang *driver*.

- **Tetapkan Sasaran**

Hidup Anda akan menjadi lebih bermakna kalau Anda menetapkan sasaran-sasaran yang dapat dicapai setiap periode tertentu. Tetapkanlah *goal* yang spesifik dan dapat Anda jangkau. Agar Anda bergerak terus ke sana, buatlah *goal* itu semenarik mungkin, sehingga Anda terinspirasi untuk mencapainya.

- **Pelajari Aturan-Aturannya**

Setiap kali berhubungan dengan orang lain, maka Anda akan berhadapan dengan aturan-aturan, baik yang tertulis maupun tidak. Pelajarilah aturan-aturan itu dan bayarlah biayanya dengan pengorbanan-pengorbanan yang harus diberikan. Jangan paksakan aturan menurut kehendak diri, dan jangan tawar dengan standar atau pengorbanan yang rendah. Kalau Anda kalah, berlatihlah, perbaiki diri

terus-menerus dengan penuh disiplin. Janganlah percaya pada segala cara yang tidak etis, jalan pintas, atau mencari pembenarannya. Patuhi peraturannya dan ulangi dengan lebih elegan.

- **Buang Perilaku Buruk**

Setiap orang punya kebiasaan-kebiasaan buruk yang berasal dari keinginan mendapatkan kenikmatan dan menghindari berbagai ketidaknyamanan. Orang-orang yang ingin mendapatkan disiplin diri harus bisa mendeteksi kebiasaan-kebiasaan buruknya dan orang-orangnya, lalu perlahan-lahan membuangnya dengan mengubah sikap.

Jika Anda terbiasa datang terlambat, ubahlah cara pandang Anda tentang waktu. Dengan mengubah cara pandang itu, Anda akan lebih menghargai waktu. Kalau Anda ingin mampu berbahasa asing, perbaikilah sikap Anda terhadap bangsa pemilik bahasa yang Anda pelajari. Dengan sikap positif, ikatan Anda terhadap perilaku buruk akan melemah dan lambat laun perilaku buruk itu akan hilang.

- **Jadilah Manusia Bertanggung Jawab**

Disiplin adalah cerminan perilaku manusia bertanggung jawab. Orang ini akan menjalankan segala amanah dengan penuh tanggung jawab dan tampak dari disiplinnya terhadap waktu dan komitmennya. Oleh karena itu, manusia yang memiliki disiplin diri akan mendapatkan kepercayaan yang besar dan akan bertumbuh kemampuan-kemampuan personalnya. Keterampilan, nama baik, dan pengetahuan adalah harta tak kelihatan (*intangible*) yang memiliki sifat-sifat:

- Tidak dapat diperoleh dalam sekejap
- Melekat pada diri manusia

- Tidak dapat dibeli/direplikasi
- Namun sekali diperoleh akan mudah diperluas

Sama seperti seorang *driver* yang berdisiplin dan bertanggung jawab, ia akan mendapatkan kepercayaan-kepercayaan lainnya sehingga memudahkan pekerjaan dan pencapaian kemajuan. Semua itu berasal dari sikap seseorang yang berani bertanggung jawab.

- **Manajemen “Deadline”**

Disiplin juga tampak dari manajemen waktu yang dijalankan oleh seseorang. Orang-orang yang memiliki disiplin diri mengelola sebaik mungkin *deadline* atau batas waktu yang tidak dapat ditoleransi. Sebaliknya, banyak orang bekerja dengan sangat naif, seakan-akan kualitas atau pekerjaan itu lebih utama dari batas waktu. Namun begitu waktunya berakhir, ia belum juga bisa menyelesaikan dan ia berpikir waktu bisa dikompromikan. Pada kenyataannya, banyak hal bagus di dunia ini menjadi kehilangan makna karena tenggat waktu yang diberikan telah berlalu.

- **Jadikanlah Gaya Hidup**

Jadikanlah disiplin sebagai gaya hidup dan jangan biarkan hidup dalam kebiasaan-kebiasaan seperti:

- Membuat alasan (*making excuse*). Ingatlah “alasan” yang Anda buat hanya penting untuk Anda, bukan untuk orang yang mendengarkan Anda.
- Menunda-nunda pekerjaan. Kerjakanlah sesuatu sesegera mungkin. Jangan membiasakan diri baru bekerja menjelang batas waktu berakhir. Jika Anda baru mulai mengerjakan sesuatu menjelang waktu Anda berakhir, maka bila Anda menghadapi persoalan mendesak, Anda akan kehilangan kesempatan. Ingatlah, penerjun

payung profesional sekalipun tidak akan terjun tanpa payung cadangan.

- Bekerja tanpa prioritas. Dalam setiap aktivitas, Anda akan selalu menemukan pekerjaan-pekerjaan yang harus didahulukan dan dapat disingkirkan. Dahulukanlah pekerjaan-pekerjaan yang berdampak besar dan membutuhkan pengorbanan yang besar, yang bila Anda abaikan, masa depan Anda dapat terancam.

- **Manajemen 3D: *Do it, Delegate it, or Dump it!***

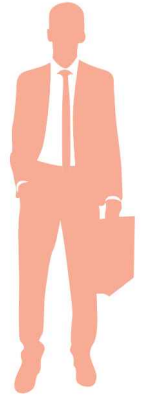
Jika Anda mampu melakukannya, segeralah kerjakan (*do it*). Bila tidak bisa dan ada orang lain yang mampu mengerjakannya, alihkan/delegasikanlah pekerjaan itu kepada orang lain (*delegate it*). Namun, bila Anda tak mungkin melakukan kedua hal itu, jangan ambil risiko untuk menerima pekerjaan itu. Tolaklah (*dump it!*).

Banyak orang membiarkan hal-hal yang tak dapat dikerjakan berada dalam genggamannya. Biasanya hal ini ditunda untuk dikerjakan sampai waktu yang tersedia habis dan ia tinggal dalam ketegangan-ketegangan diri, tidak dapat menjalankan misi yang dibebankan kepadanya. Seseorang dapat menyerahkan pekerjaannya pada orang yang lebih ahli dan mempunyai waktu yang cukup (dan mau melakukannya), atau menolaknya dengan jujur dan terbuka.

Seorang *driver* adalah manusia yang berdisiplin, dan manusia yang memiliki *self discipline* tidak melulu harus diperintah orang lain untuk melakukan inisiatif-inisiatif positif.

07

AMBILLAH RESIKO



Seorang “*driver*” sudah pasti mengekspos diri pada risiko. Anda tak mungkin menjadi “*driver*” tanpa memikul beban risiko sama sekali. Dengan demikian, Anda mungkin saja berhadapan dengan masalah atau kesalahan-kesalahan. Tak ada orang yang belajar mengemudikan kendaraan dengan selalu mulus tanpa masalah sama sekali. Benturan-benturan kecil adalah biasa dan bila ia ceroboh, nyawanya dapat hilang.

Sebaliknya, bila Anda bertemu dengan orang yang tak pernah melakukan kesalahan sama sekali, barangkali ia hanyalah orang yang tak pernah berbuat apa-apa. Sehingga ia pun tak punya karya apa-apa, tak ada warisan karya berarti, dan tak memiliki keteguhan hati. Mereka mungkin saja enggan, menolak untuk “membayar” pengorbanan yang dituntut, sehingga seperti pepatah di atas: tak bisa merasakan, tak bisa mencintai, dan tak akan tumbuh.

Mengambil Risiko Bukan Berjudi

Karena kehidupan selalu diwarnai dengan ketidakpastian, maka apa pun yang Anda lakukan selalu ada risikonya. Ingin mendapatkan kekasih yang cantik/ganteng? Bisa jadi ia bukan pasangan yang kelak cocok bagi hidup Anda. Ada orang yang cocok namun belum tentu mau menerima Anda. Saat Anda mendekatinya, cinta Anda bisa diterima, bisa juga ditolak. Tetapi kalau Anda tak mendekatinya, sudah pasti tidak terjadi apa-apa, dan Anda tak mendapat apa-apa. Anda hanya menjadi manusia yang asyik dengan perasaan Anda sendiri, dan manusia seperti ini adalah manusia yang galau seperti orang yang terdiam di tengah kerumunan dan tak tahu mau bergerak ke mana. Kalau Anda mendekatinya, minimal Anda mendapatkan pengalaman, bukan?

Anda melanjutkan sekolah ke jenjang yang lebih tinggi pun bisa sukses atau gagal. Anda bisa bertemu pendidik yang membantu namun juga bisa sebaliknya. Selalu ada saja risiko gagal atau berhasil. Kalau gagal, Anda tentu mendapatkan pelajaran, dan kalau berhasil akan mendapatkan pengembangan. Tetapi kalau tak melakukan apa-apa, sudah pasti Anda tak mendapatkan pelajaran berharga.

Jadi, risiko ada di mana-mana dan para pengambil risiko melakukan upaya-upaya untuk mengatasinya, yaitu kerja keras dan memutar otak, berpikir lebih kreatif, dan melakukan langkah-langkah pengamanan.

Jadi pengambilan risiko berbeda dengan berjudi (*gambling*). Dalam berjudi, seseorang sekadar mengadu nasib yang hasilnya 100% sangat acak (*random*). Dalam *gambling* Anda bermain *game* tanpa keahlian khusus dan Anda berharap akan terjadi keajaiban. Bila pengambilan risiko memungkinkan orang yang bekerja keras berhasil, maka dalam berjudi Anda hanya mengandalkan keberuntungan tanpa kerja keras. Dan Anda bisa saja kecanduan.

Mengambil risiko yang terukur, bagi seorang *driver* adalah sebaliknya.

Karakter Pengambil Risiko

Karena *driver* adalah orang yang mengekspos diri pada risiko, maka mereka umumnya menyandang sejumlah karakter. Orang-orang yang bersedia mengambil risiko ini umumnya:

- **Bersedia Membayar Biayanya**

Anda mungkin pernah mendengar kata-kata indah dari Shiv Khera: *winners see the gain, losers see the pain*. Karena setiap kali memikirkan “sakit”-nya, seorang pecundang enggan mengarungi dunia kerja keras. Ini berbeda dengan mereka yang memiliki karakter sebagai pemenang. Pemenang bersedia membayar biaya-biayanya.

Biaya itu adalah pengorbanan, kepahitan-kepahitan, kesulitan-kesulitan, kerja keras, kurang tidur, dimarahi orang lain, dipersalahkan, dan lain sebagainya. Para pengambil risiko adalah orang yang berani mencoba dan bersedia membayar itu semua kendati hasilnya belum jelas.

Biaya-biaya itu juga bisa berarti uang, tenaga (energi), rasa malu, waktu, dan emosi. Mereka membayar itu semua dengan ikhlas dan sadar bahwa bila gagal maka semua pengorbanan yang telah dikeluarkan akan hilang begitu saja. Namun bila berhasil, mereka akan mendapatkan “*return*” atau “*payback*” beserta keuntungan-keuntungan yang mereka peroleh. Semua itu akan melekat dengan diri mereka selama-



Sumber stockfresh.com

lamanya, tumbuh dan berkembang, menjadi ahli dan meraih kehebatan.

- **Menerima Konsekuensi**

Driver mengambil risiko dengan kesediaan menerima segala konsekuensinya. Bila dalam bercinta mereka bisa saja ditolak, maka dalam melucu mereka bisa saja dianggap “garing”, bahkan bisa menjadi sangat malu. Apa pun yang terjadi, mereka harus siap menerima konsekuensinya. Namun, seorang *driver* sejati rela memperbaiki diri dan hanya gagal sekali.

- **Tidak Cari Aman**

Para pengambil risiko bukanlah orang-orang yang punya kebiasaan buruk mencari posisi aman bagi dirinya. Mereka bukanlah orang-orang yang biasa bersembunyi di balik selimut rasa aman dan sangat mencintai jabatannya. Mereka adalah orang yang mencintai pembaruan dan paham “posisi aman” sangat tak menguntungkan.

- **Menerima Julukan-julukan Sinis**

Mereka juga bisa saja menjadi sasaran dari mayoritas penonton yang biasanya justru terdiri dari para pencari aman. Julukan-julukan sinis, ejekan, hinaan, bisa mereka terima setiap saat. Di antaranya adalah julukan bahwa mereka terlalu naif, subjektif, berlebihan, emosional, dan tidak rasional. Christopher Columbus, penjelajah yang mengklaim telah mendatangi India saja mendapatkan cemoohan, demikian juga dengan Copernicus dan Steve Jobs. Ini juga terjadi pada CEO-CEO terkenal Indonesia yang memimpin perubahan. Mereka semua menerima julukan-julukan sebagai orang yang arogan, tak mau mendengarkan, dan seterusnya, namun tetap teguh mengambil inisiatif-inisiatif baru.

Karakter Penghindar Risiko

Di sisi lain, orang-orang yang menghindari risiko biasanya memiliki karakter-karakter seperti berikut ini:

- Mereka pengecut, takut sebelum berbuat sesuatu.
- Mereka sangat mencintai jabatan atau kondisi sekarang.
- Kurang berani mengambil keputusan. Keputusan diam-bangkan, diputar-putar sampai masa jabatannya berakhir.
- Mereka cenderung menjadi orang yang egosentris, hanya mengurus kesejahteraan diri sendiri.
- Steril. Biasanya menghindari ekspos dari publik dan dari kelompok yang lebih besar.
- Cenderung senang menyalahkan orang lain.
- Cenderung bersembunyi dalam kerumunan, menuruti kehendak mayoritas yang menginginkan kenyamanan.
- Tidak kreatif. Orang-orang seperti ini biasanya kesulitan menemukan “pintu keluar”. Mereka cenderung tidak kreatif karena akalanya jarang dilatih.
- Menghalangi orang lain untuk maju. Mereka senang menghambat kemajuan dan cenderung menganggap orang-orang yang cerdas atau lebih pandai sebagai orang yang sia-sia dan tidak penting. Mereka tidak senang menjalankan program pengembangan SDM. Bahkan anggaran pengembangan SDM dialihkan pada pelatihan-pelatihan yang tidak penting agar tak ada orang yang bisa muncul lebih hebat dari dirinya.
- Senang melakukan rapat-rapat yang mulur dan dalam setiap rapat tak ada kejelasan tentang keputusan atau langkah-langkah yang diambil. Setiap peserta rapat memiliki kesimpulan sendiri-sendiri, bahkan bingung apa yang baru saja dibicarakan.
- Tidak menentukan *goals* spesifik yang harus dicapai, tidak ada *action plan*.

Pria Tak Lulus SD Ini Membangun 900 Bank di Kampung

Saya ingin memperkenalkan tokoh berperawakan kecil yang membantu Rumah Perubahan baik di Pulau Buru maupun di sebuah desa di Agam, Sumatera Barat. Orang ini begitu bersahaja, selalu bersandal, dan gemar memakai kaus yang ada foto Bung Hatta-nya. Sewaktu saya menjadi juri atas sebuah penghargaan sosial di salah satu stasiun televisi, pekerjaan saya yang paling berat adalah bagaimana membujuk agar, sebagai pemenang, mau memakai sepatu untuk naik menerima penghargaan.

Maka, saya pun mengajaknya menginap di kampus Rumah Perubahan sambil menjanjikan, “Besok pagi kita ke mal beli sepatu.” Tak saya sangka, ajakan itu justru membuatnya menghilang. Sehariannya saya tak bisa menemukannya, ia lenyap di belantara Bekasi sampai kami bertemu di stasiun televisi. Dari situ, saya baru mengerti, rupanya ia trauma dengan sepatu.

Sepatu itulah yang membuatnya tidak tamat SD dan harus malang melintang menjadi buruh di Tanah Abang sampai menjadi pejuang sosial yang tangguh dewasa ini. Ia terpaksa berhenti sekolah di kelas 5 SD di Sumatera Barat karena orangtuanya tak mampu membelikan sepatu kanvas hitam yang dulu diwajibkan pemerintah. Anda mungkin masih ingat ketika sepatu saja dijadikan bisnis para pemburu rente yang memanfaatkan jaringannya dengan anak-anak presiden di era Orde Baru.

Tetapi singkat cerita, tokoh muda yang menjadi contoh sebagai *great driver* ini sebenarnya tak pernah tamat belajar. Ia sekolah terus dan berkarya terus sampai sekarang. Saya turunkan liputannya yang ditulis oleh tabloid *Kontan* dan dimuat dalam *Kompas.com* di bawah ini.

KOMPAS.com—Banyak orang berpikir kreatif ketika berhadapan dengan masalah. Berangkat dari kesulitan mencari modal untuk memperluas kebun ubi jalar di kampungnya, di Baso, Agam, Sumatera Barat (Sumbang), Masril Koto bertekad membuat bank petani.

Bank inilah yang kemudian mengantarkan pria asli Minang itu memenangi berbagai penghargaan sebagai *social entrepreneur*. Dengan semangat dan ketekunan, Masril membangun lebih dari 900 bank petani berbentuk lembaga keuangan mikro-agribisnis (LKMA) di seluruh Indonesia. Sistem bank ini juga diadopsi oleh pemerintah dan menjadi cikal bakal Program Pengembangan Usaha Agribisnis Pedesaan Nasional.

Seperti sebagian pria Minang lain, Masril muda merantau ke Jakarta pada 1994. Seorang teman ibunya mengajak Masril, saat itu buruh di Pasar Padang Luar, Bukittinggi, membantunya di usaha percetakan di Jakarta. Tak cuma memproduksi kantong, karena lokasinya dekat dengan kampus Trisakti di Cempaka Putih, pemilik percetakan juga berbisnis jasa fotokopi.

Masril yang hanya tamat kelas 4 SD ini ikut membaca materi-materi kuliah. Pria kelahiran 1974 ini juga belajar berorganisasi dari para mahasiswa. Tempat Masril bekerja menjadi tempat berkumpul para perantau asal Sumbar. “Di Jakarta, saya belajar berorganisasi,” ujar Masril.

Setelah empat tahun di Ibu Kota, Masril pulang ke Agam. “Saya tidak tahan melihat kekerasan yang terjadi di saat krisis,” kenang Masril.

Setibanya di kampung, dia terkejut mendapati pemuda di kampungnya mulai terkotak-kotak. Ada kelompok perantau dan pemuda yang belum pernah merantau. Melihat kondisi itu, Masril merangkul para remaja untuk bergotong-royong membangun lapangan basket. Lapangan ini yang akhirnya menjadi tempat berkumpul para pemuda di kampung Masril. Di situ pula terbentuk organisasi kepemudaan Karang Taruna di kampungnya, Banu Hampu.

Supaya bisa mendanai kegiatan organisasi, Masril berinisiatif membangun ruko di tanah desa untuk para pemuda. “Kebetulan ada jalan baru di depan ruko,” tuturnya.

Untuk membangun enam ruko, Masril berutang ke toko bangunan. Selama dua tahun, uang sewa dari lima ruko dibayarkan ke toko bahan bangunan. Sementara, uang sewa satu ruko sisanya menjadi milik organisasi pemuda di sana yang akhirnya berkembang menjadi Yayasan Amal Setia.

Diundang Bank Indonesia

Masril mengikuti keluarga istrinya di Nagari Koto Tinggi, Baso. Melalui serangkaian diskusi dengan petani dan instansi pemerintahan, para petani ubi jalar di Baso ingin adanya sebuah bank petani. Masril kembali tampil. “Saya merasa punya talenta berorganisasi,” kata dia.

Demi merintis bank petani, Masril keluar-masuk bank di Padang. Ia menanyakan cara-cara mendirikan bank, tetapi ia tak pernah mendapat jawaban memuaskan. “Sepertinya kami tak mungkin membuat bank sendiri,” ujar dia.

Tak patah semangat, Masril terus berkonsultasi dengan Dinas Pertanian. Hingga suatu ketika, ada sebuah pelatihan akuntansi yang diselenggarakan kelompok tani. Di situ dia berkenalan dengan pegawai Bank Indonesia (BI), dan dia bertanya tentang seluk-beluk pendirian bank. Masril pun diundang datang ke kantor BI.

“Sekitar tahun 2005, saya baru datang ke BI. Pengalaman pertama saya datang ke gedung perkantoran di kota,” ujar dia. (Catatan saya: di situ pun ia sempat diusir satpam karena tak memakai sepatu).

Berbekal penjelasan dari BI, Masril dan para petani segera menyusun rencana. Dia mengumpulkan modal dari para petani, dengan cara menjual saham, senilai Rp100.000 per saham. Dari 200 petani di Baso, terkumpul modal Rp15 juta. Setelah empat tahun melewati perjuangan melelahkan, baru pada awal 2006, bank yang dikelola lima pengurus ini dimulai.

- Tidak melakukan evaluasi atas pencapaian tugas secara bertahap.
- Kurang/tidak percaya diri. Mereka cenderung ingin diterima oleh kelompok yang lebih besar dengan mengubah pendirian atau sikap, kendati mereka kurang merasa nyaman. Tetapi karena keinginannya yang besar agar diterima, maka mereka pun mengubah "identitasnya", menjadi seakan-akan sama dengan kelompok yang lebih besar.
- Tidak berani melakukan sesuatu yang berbeda atau berbeda pendapat.
- Turut menyalahkan atau menyerang orang lain yang tidak berada pada posisi penting dan berbeda pendapat dengan pemegang kekuasaan.
- Senang menyalahkan orang lain (*blaming others*).



Sumber: www.poliquingroup.com

Orang-orang yang menghindari pengambilan risiko dapat Anda temui di mana-mana. Jumlahnya jauh lebih banyak daripada mereka yang berani mengambil risiko. Itu sebabnya hanya ada sedikit orang yang berpredikat pahlawan. Dan dunia selalu menunggu pahlawan-pahlawan berikutnya.

Orang-orang yang berani mengambil risiko biasanya adalah perantau, penemu, pemberontak, penerobos, dan para pahlawan perang. Sedangkan mereka yang menghindari risiko biasanya adalah mereka yang memperebutkan posisi-posisi internal. Hanya berkutat di lingkungan yang sama dari waktu ke waktu. Jarang melakukan perjalanan jauh. Enggan mencoba hal-hal baru dan lebih memilih menghindar daripada berbuat.

BERLATIHLAH

Banyak cara yang dapat dilakukan oleh seorang yang ingin bertransformasi menjadi seorang *driver*, yaitu dengan melatih diri menghadapi risiko. Ingatlah, kalau terjadi kecelakaan, bukan penumpang, melainkan pengemudi yang harus menghadapi aparat penegak hukum. Tetapi bukankah hanya mereka yang ugal-ugalan yang mencelakakan orang lain? Sampai di sini Anda sudah mulai memahami bahwa risiko bukanlah sesuatu yang harus dihindari, melainkan harus dihadapi, dan dikendalikan, bahkan “dijinakkan”. Bagaimana Anda melatih diri Anda untuk menghadapi dan “menjinakkan” risiko?

Berikut adalah tips untuk melatih pengambilan risiko:

- **Jangan Membuang Waktu**

Sampah bisa dibuang, makanan dan buku bisa disimpan, tetapi waktu tidak dapat Anda simpan. Sekali hilang, ia akan hilang selama-lamanya. Maka janganlah membuang waktu, sebab Anda tak bisa kembali ke masa lalu. Latihlah diri untuk bergerak, bertemu orang yang berbeda-beda, dan rasakan sendiri apa akibatnya bila Anda bertemu dengan orang-orang yang tidak senasib, sependangan, seiman, seilmu, atau sedarah dengan Anda. Rasakan bagaimana mereka menilai Anda dan lakukan interaksi-interaksi sehingga pancaindra Anda terlatih dan sensitif menangani kebiasaan-ke-biasaan yang berbeda-beda.

Orang-orang yang membuang-buang waktu biasanya lebih memilih diam, berpikir kosong, mendingkan, dan hanyut dalam kekosongan. Ia bengong saja saat melihat sesuatu yang dipikirkannya berbahaya. Ia berdiri di tengah-tengah jalan, di tengah kamar, atau di tengah tempat tidur. Di stasiun, ia memilih tidak mendatangi orang untuk bertanya, melainkan diam dalam kebingungan dan baru bereaksi setelah kereta dan semua orang berlalu. Energi pikiran habis terpakai sia-sia.

Segeralah bertindak sebelum segala sesuatu mendesak dan waktu Anda berakhir. Sebab, apa pun yang Anda lakukan, tidak ada pilihan yang bebas risiko.

- **Latih Persepsi Anda**

Risiko adalah sebuah persepsi, yaitu apa yang Anda tangkap melalui pancaindra. Kemampuan menangkap stimulus dan *signal* dari alam semesta ini pada setiap orang berbeda-beda, sehingga persepsi terhadap risiko yang dirasakan setiap orang pun berbeda-beda. Seorang penerjun pemula memiliki persepsi tentang penerjunan yang berbeda dengan mereka yang telah mahir dan melakukannya ratusan kali. Kakinya bergetar, jantungnya berdegup keras saat pemula terjun. Sedangkan mereka yang telah mahir melakukannya dengan relaks, bahkan sambil bernyanyi, dan tersenyum lepas. Denyut jantungnya sama dengan denyut jantung orang yang sedang berjalan kaki.

Mengapa mereka berbeda? Jawabnya adalah karena persepsi mereka terhadap risiko berbeda-beda. Persepsi ini dibentuk oleh kebiasaan dan latihan yang akhirnya membentuk *habit*, sedangkan *habit* dibentuk oleh kegiatan rutin dan disiplin diri.



Banyak cara yang dapat dilakukan oleh seseorang yang ingin bertransformasi menjadi seorang *driver*, yaitu dengan melatih diri menghadapi risiko.

- **Menumbuhkan Persepsi**

Selain harus dilatih, persepsi juga harus ditumbuhkan dengan mengekspos diri pada alam semesta ini. Ibarat tanaman yang diekspos oleh sinar matahari dan badai, ia akan tumbuh menjulang tinggi menembus hutan belantara.

Maka, seorang yang mengekspos diri pada alam semesta yang didiami manusia berbeda-beda akan membuatnya tegar dan tumbuh. Ini berbeda dengan manusia pedalaman yang steril dari lingkungan buas di luar areanya.

Sewaktu dilahirkan, seorang bayi bahkan belum bisa membedakan bentuk dan gerakan. Ia hanya bisa merasakan kehangatan. Namun waktu berjalan, ia bisa membedakan warna, bahkan bisa membedakan mana orangtua dan mana bukan orangtuanya. Ia lalu belajar menghadapi orang-orang baik dan kurang baik, mana orang-orang yang sudah dikenalnya dan mana orang asing.

Persepsinya tumbuh, sehingga ia mulai bisa mengatasi dirinya, dari mudah terjatuh menjadi mahir bergerak, menangkap bola, membedakan mana suara jauh dan mana yang dekat, dan seterusnya. Setelah itu, ia baru mengenal persepsi-persepsi yang tidak bisa dibaca dengan kasatmata, perasaan dan intuisinya yang dibentuk melalui akumulasi pengetahuan, dan pengalaman pun terbentuk.

Hadapilah itu semua dan jangan membiarkan persepsi Anda menjadi kerdil karena tidak ditumbuhkan, tidak diekspos ke dalam alam yang keras.

- **Berinvestasilah**

Saat Anda mengeluarkan uang untuk mendapatkan sesuatu, selalu terdapat dua jenis tindakan: investasi atau konsumsi. Yang satu disebut sebagai *good investment* (investasi positif) dan satu lagi *bad investment* (investasi negatif). Konsumsi dibutuhkan untuk membuat Anda hidup dan diterima, namun konsumsi juga bisa dilakukan untuk sekadar memuaskan keinginan tanpa hasil apa-apa. *Good investment* adalah investasi yang dilakukan untuk mendapatkan sesuatu di masa depan.

Investasi sendiri dapat dilakukan secara material maupun nonmaterial. Anda bisa mengeluarkan uang untuk membeli tanah atau rumah dan mengharapkan keuntungan dalam jangka waktu tertentu. Namun Anda juga bisa memberikan kasih sayang, perhatian, sumbangan, dan ketulusan untuk mendapatkan segala kebaikan dari kosmos ini di masa depan.

Dengan melakukan investasi, pada awalnya seseorang akan terekspos oleh kegagalan, yaitu uang yang hilang, rugi, tertipu, dan lain sebagainya. Atau, saat memberi bantuan, Anda juga bisa merasakan kegetiran karena penerimaan yang salah, ketergantungan, bahkan pembalasan yang tidak sesuai dengan yang Anda harapkan. Bila ini terjadi, janganlah mundur, sebab investasi apa pun selalu ada risikonya. Namun waktu berlalu, tak ada investasi yang hilang begitu saja. Bahkan dalam hidup ini, semakin besar kebahagiaan yang akan diterima, semakin besar pula risiko yang Anda akan hadapi.

Teruskan saja, karena Anda akan mendapatkan kebijaksanaan, kematangan, dan pelajaran yang membuat Anda semakin cerdas dan semakin memiliki kekuatan sebagai seorang *driver*.

- **Belajar**

Seorang *driver* yang mengekspos diri terhadap risiko kemungkinan akan jatuh dan gagal. Ia bisa saja menerima hukuman-hukuman yang menyakitkan. Namun kejadian itu memberikan kesempatan padanya untuk belajar. Mending Steve Jobs pernah mengatakan, “Apa saja yang tak membuatku mati terbunuh, akan membuatku lebih tangguh.”

Banyak orang menjalani keterpurukan dan tidak belajar sehingga mereka tidak berkembang. Mereka berhenti saat mendapatkan pelajarannya sehingga kepahitan itu menjadi

sia-sia. Seorang “*driver*” adalah seorang pembelajar yang menjadi lebih baik karena mereka memperbaiki diri dan tidak mengulangi kesalahan yang dibuat.

- **Ukur Kemampuan**

Besar atau kecilnya suatu bahaya adalah relatif bagi satu orang dengan orang lainnya. Bagi seseorang, sungai sedalam satu meter sudah sangat berbahaya untuk diseberangi, sedangkan yang lainnya tidak demikian. Orang-orang yang menaklukkan bahaya berlatih menghadapi risiko dari bahaya-bahaya kecil, dengan mengukur kemampuannya sebelum mengekspos diri.

Saat saya menempuh ilmu di Amerika Serikat, saya sering menghabiskan waktu bersama keluarga dengan memancing di sebuah danau besar, *Clinton Lake*. Di situ ada banyak ikan yang dengan mudah bisa kami pancing. Tetapi seorang teman yang tak suka memancing memperingatkan agar jangan

turun ke dalam air karena di danau itu ada banyak ular air yang lebih berbahaya dari ular yang biasa kami temui di darat.



Sebab investasi apa pun selalu ada risikonya. Namun waktu berlalu, tak ada investasi yang hilang begitu saja. Bahkan dalam hidup ini, semakin besar kebahagiaan yang akan diterima, semakin besar pula risiko yang Anda akan hadapi.

Saya pun menurutinya dan hanya memancing dari jauh, dari atas tepi danau. Tetapi saya tak mendapatkan banyak ikan. Sebaliknya, orang-orang tertentu saya lihat memancing di dalam danau, sekitar sepuluh meter dari bibir air dan mereka menenggelamkan sebagian tubuh mereka hingga sebatas pinggang. Setiap kali berpaling ke mere-

ka, saya selalu melihat ikan-ikan besar sedang ditarik dari kail, dan mereka sungguh menikmatinya. Tetapi setiap kali melihat mereka, pikiran saya selalu tertuju pada ular air yang berbahaya dan saya tak berani turun ke bawah.

Saya dan orang-orang yang memancing di tengah danau adalah dua tipe manusia yang berbeda dalam menimbang risiko. Saya 100% menghindari risiko dan tak mendapatkan apa-apa. Ketika mendengar “bahaya ular air”, seluruh anggota keluarga yang mencintai saya melarang untuk turun ke bawah. Sementara orang-orang yang berani turun ke tengah danau mengaku tak ada ular dan mereka hanya melihat di sana ada banyak ikan. Persis seperti kata Shiv Khera: *winners see the gain, losers see the pain*.

Kecewa dengan hasil yang dicapai, saya mulai mencari informasi dan memeriksa kebenaran ucapan teman yang mengatakan bahwa di sana ada banyak ular air. Saya mengukur kedalaman air, memeriksa kemampuan saya, obat-obatan yang ada, dan pakaian yang aman bila ular air itu benar-benar ada. Dan agar tidak membuat keluarga khawatir, saya pergi memancing tanpa mereka dan mengajak orang-orang yang sudah lebih berpengalaman dan lebih berani.

Awalnya, saya menduga orang-orang yang berani ini sebagai orang yang tidak rasional dan terlalu berisiko. Tanpa mengukur dan memeriksa informasi, mereka langsung turun ke dalam air, menuju ke tengah danau, dan memancing di tempat yang dipenuhi ikan. Dengan sedikit keragu-raguan, saya ikut ke tengah. Saya menjadi lebih berani, karena setelah saya kumpulkan informasi, ternyata tidak pernah ada korban yang melapor atau dinyatakan tergigit ular air. Lewat satu jam berlalu, saya mendapatkan kesenangan dan banyak ikan. Sejak saat itu, saya menjadi

pemancing profesional yang memperoleh banyak ikan dan lambat laun anak-anak saya mengikuti langkah saya. Kami semua sudah melupakan cerita tentang ular air.

Tetapi poin saya adalah kita wajib mengukur kemampuan kita dan mengukur besarnya risiko dengan mempelajari kebenaran setiap informasi serta memasukinya secara bertahap, sedepa demi sedepa, sampai memperoleh keyakinan dan keterampilan. Pepatah bijak mengatakan, “Jika Anda menang, Anda akan bahagia. Namun jika Anda kalah, Anda akan mendapatkan kebajikan.” Lagi pula, janganlah mengambil risiko tanpa mengenal risiko itu terlebih dahulu, apalagi bila ternyata besarnya potensi kerugian jauh melebihi kemampuan Anda menghadapinya atau membuat hidup Anda berantakan.

Renungan

Dua tahun sebelum buku ini diselesaikan, ribuan orang diberitakan telah menjadi korban penipuan dari sebuah kelompok yang menyebut dirinya sebagai Koperasi Langit Biru. Dalil yang diberikan adalah mereka membutuhkan banyak modal untuk membiayai pemesanan daging sapi yang sangat menguntungkan. Hanya dalam tempo beberapa minggu, jumlah anggota koperasi ini berlipat ganda secepat kilat, dan mereka yang menanam Rp4 juta menerima keuntungan seratus persen.

Didorong oleh bukti-bukti bahwa keuntungannya menjanjikan, maka puluhan ribu orang



Sumber: endibiaro.blogdetik.com

pun bergabung. Orang-orang yang mendapatkan keuntungan menjadi lebih terpacu, menaruh uang lebih banyak. Mereka mengajak teman, saudara, dan tetangga, lalu orang-orang itu mengajak tetangga-tetangganya. Mereka menggadaikan surat tanah, rumah, dan kendaraan untuk mendapatkan keuntungan yang lebih besar.

Bukankah mereka juga pengambil risiko?

Meski mereka mengambil risiko, harus saya katakan bukan itu risiko yang dimaksud di sini. Risiko seperti itu diambil oleh orang-orang yang bermotif mencari keberuntungan tanpa bekerja keras. Dan mereka tidak akan menjadi “*driver*”. Mereka adalah “*passenger*” yang mengharapkan hasil dari kegiatan yang 100% *outcome* (hasilnya) adalah *random*. Bahkan bisa diduga dari awal bahwa bisnis seperti ini akan sangat merugikan. Skema usaha seperti ini, kalau mau dipikirkan oleh para pengikutnya, maka mudah dibaca akan bermuara pada penipuan.

Risiko-risiko seperti yang dialami para pembeli keberuntungan di atas biasanya diselimuti dengan janji-janji muluk seperti uang dan surga. Maka selain untung, bisnis seperti ini dibungkus dengan warna agama atau spiritual yang kental. *Money game* Koperasi Langit Biru misalnya dipasarkan dengan ketentuan bahwa umat beragama lain dilarang ikut karena tujuannya adalah “untuk menyejahterakan umat”. Dan harap Anda maklum, beberapa studi (Corriveau, 2014) menemukan bahwa anak-anak yang dididik dalam lingkungan pendidikan religius cenderung kesulitan membedakan fiksi dengan fakta.



Seorang “*driver*” mengambil risiko yang terukur, melakukannya setahap demi setahap sambil menguji kebenaran serta meningkatkan keterampilan, keahlian, dan reputasi.

Seorang “*driver*” mengambil risiko yang terukur, melakukannya setahap demi setahap sambil menguji kebenaran serta meningkatkan keterampilan, keahlian, dan reputasi. Dengan mengekspos diri pada “bahaya” yang terukur, seorang *driver* menumbuhkan kemahiran dan melatih persepsinya. Bila Anda takut terhadap risiko, ingatlah pesan para orang bijak berikut ini:

- Berpikir saja tak akan membebaskan Anda dari risiko. Tindakanlah yang akan menaklukkan risiko itu. (**W. Clement Stone**)
- Dengan melangkah, maka kita akan mendapatkan keberanian, kekuatan, dan percaya diri. Setiap langkah yang kita ambil mengajarkan kita sesuatu yang membuat kita melupakan segala ancaman dan risiko. Kita harus melangkah dengan berani untuk menaklukkan rasa khawatir bahwa kita tidak bisa. (**Eleanor Roosevelt**)
- Kekhawatiran yang besar pada risiko tak punya kekuatan apa-apa. Rasa takut terhadap risiko hanya menjadikan manusia tak berdaya. (**Jim Morrison**)
- Jika Anda ingin menaklukkan rasa takut, jangan berpangku tangan di dalam rumah dan diam di depannya. Pergilah keluar, temui banyak orang, dan buatlah diri Anda sibuk. (**Dale Carnegie**)
- Namun jika naluri Anda hanya ingin meraih keuntungan diri tanpa tuntutan kerja keras dan disiplin, janganlah diikuti. Pada abad ini, terlalu banyak orang yang menjanjikan keberhasilan sebagai kekayaan, dan semua ini bisa dicapai tanpa kerja keras dalam sekejap. Dalam dua hari, dua jam, lalu dua menit. Semua itu adalah muslihat yang ditawarkan orang-orang bodoh. (**Anonim**)

Risiko dan Kegagalan

Salah satu ilmu manajemen yang berkembang pesat dalam sepuluh tahun terakhir ini adalah Manajemen Risiko (*Risk Management*). Ilmu ini berkembang sejalan dengan semakin besarnya ketidakpastian yang dihadapi dunia usaha setelah berakhirnya revolusi industri. Informasi cepat berubah dan beredar, produk-produk baru bermunculan, dan dinding-dinding industri lama bertumbangan. Batas antar-negara, bahkan antarperusahaan pun pupus.

Namun dalam perjalanannya, manajemen risiko lebih banyak dipakai oleh sektor keuangan, khususnya sektor perbankan, untuk mengukur risiko yang dihadapi bank bila memberikan pinjaman kepada nasabah atau sektor-sektor usaha yang berisiko tinggi. Tradisi ini semula ditujukan untuk membentuk perilaku yang lebih berhati-hati agar setiap pinjaman yang diberikan tidak berakhir dengan kegagalan. Namun disadari atau tidak, tradisi ini turut membentuk kebiasaan “menghindari risiko”.

Terdapat perbedaan antara “menghindari risiko” dengan “menghindari kegagalan”. Namun dalam praktiknya, banyak kalangan perbankan yang tidak bisa membedakannya. Risiko bukanlah sesuatu yang harus dihindari. Suka atau tidak suka, ia harus dihadapi. Dan di dalam buku ini, Anda sudah melihat bahwa manusia yang menghindari risiko sama sekali adalah manusia yang “*nothing*”. Karena menghindari risiko maka ma-



**Orang-orang bermental
passenger umumnya
hidup dalam salah satu
dari ketujuh karakter
ini, sehingga mereka
tidak mengekspos diri
pada risiko. Ketujuh
hal itu adalah: kurang
gigih, kurang tekun,
rasionalisasi, tidak belajar
dari kesalahan, tidak
berdisiplin, kurang pede,
dan bersikap fatalistik**

nusia akan “*do nothing*”. Justru orang-orang seperti itulah yang harusnya dihindari.

Lantas apa yang harus dilakukan? Yang harus dilakukan adalah bagaimana menjinakkan risiko, bukan menghindarinya. Risiko akan selalu ditemui, bahkan dalam situasi ekonomi yang pasti sekalipun, selalu ada saja risiko.

Shiv Khera (2007), dalam bukunya yang berjudul *You Can Win*, menyebutkan ada tujuh hal yang membuat seseorang gagal. Inilah yang harus dihindari. Orang-orang bermental *passenger* umumnya hidup dalam salah satu dari ketujuh karakter ini, sehingga mereka tidak mengekspos diri pada risiko. Ketujuh hal itu adalah: kurang gigih, kurang tekun, rasionalisasi, tidak belajar dari kesalahan, tidak berdisiplin, kurang *pede*, dan bersikap fatalistik.

- **Kurang Gigih**

Kegagalan umumnya bukan disebabkan oleh kurangnya pengetahuan atau bakat, melainkan kurang gigih. Sekalipun sesuatu dikerjakan oleh orang yang berpengetahuan, selalu saja ada ketidaksempurnaan yang bisa berakibat kegagalan. Tetapi kegagalan bukanlah sesuatu yang harus segera ditinggalkan. Petani yang hebat bisa mengalami gagal panen, insinyur-insinyur NASA yang dilengkapi alat-alat yang canggih pun bisa saja gagal menerbangkan pesawat ruang angkasa ke orbitnya. Kegagalan bagi mereka hanyalah sebuah penghentian sementara, karena setelah itu mereka berangkat lagi. Orang-orang yang kurang gigih berhenti sebelum berhasil, sedangkan orang-orang yang berhasil tak pernah berhenti. Mereka bekerja siang-malam dengan penuh kegigihan.

- **Kurang Tekun**

Orang yang tidak tekun cenderung kurang disiplin, kadang setuju-kadang berubah, kadang bersemangat-kadang

luntur. Tak ada yang mudah di dunia ini, kecuali sesuatu yang dilakukan dengan tekun sampai menimbulkan kemahiran. Orang-orang yang kurang tekun sering terbawa arus, tak punya pendirian yang kokoh. Mereka hanya melakukan sesuatu karena ikut-ikutan, terbawa arus. Mereka ikut karena kurang percaya diri dan tak punya keberanian. Menyetujui pendapat orang lain sekalipun tidak tahu bahwa tindakannya salah.

- **Rasionalisasi**

Masyarakat keuangan senang melihat justifikasi yang diungkapkan pada beberapa lembar kertas. Justifikasi adalah pembenaran atas sesuatu yang dijalankan, dan bila gagal maka dicari justifikasi yang menjelaskan alasan kegagalan. Sebaliknya, manusia yang sering membuat justifikasi adalah manusia yang menghindari tanggung jawab. Hindarilah orang-orang yang selalu membuat alasan dan hanya menunjukkan pembenaran.

- **Tidak Belajar dari Kesalahan**

Kesalahan adalah gurunya penemuan. Maka, orang yang telah melakukan kesalahan baiknya diberi kesempatan, karena manusia adalah makhluk yang belajar. Sayangnya, masyarakat sering menghindari orang-orang yang pernah melakukan kesalahan dan dianggap cacat. Hanya orang-orang bodoh yang tak belajar dari kesalahan di masa lalu. Kesalahan adalah sebuah *detour* (jalan memutar), bukan sebuah *dead end* (jalan akhir, jalan buntu). Jadi, kini jelas siapa yang harus dihindari? Mereka adalah *passenger* yang tak belajar dari kesalahan.

- **Tidak Berdisiplin**

Seorang *driver* adalah orang yang memiliki *self discipline*. Jangan hindari manusia yang pikirannya terbuka namun

memiliki disiplin diri, karena mereka akan menjadi manusia yang hebat. Orang-orang yang disiplin bekerja dengan *self control*, rela berkorban, dan fokus pada pekerjaannya. Mereka tidak terpecah pada aktivitas yang di-

tekuni. Orang-orang yang berpotensi gagal adalah mereka yang tidak memiliki disiplin diri. Mereka cenderung baru bekerja kalau ditekan atau diarahkan orang lain.



Kegagalan umumnya bukan disebabkan oleh kurangnya pengetahuan atau bakat, melainkan kurang gigih.

- **Kurang *Pede***

Manusia menjadi *driver* karena memiliki kepercayaan diri, dan manusia yang kurang *pede* cenderung menjadi *pas-senger*. Orang-orang yang kurang *pede* kurang menghargai dirinya sendiri sehingga kurang mendapatkan respek. Mereka cenderung masih mencari identitas. Mereka belum menemukan jati dirinya. Jati diri itu pada dasarnya tak bisa dicari dari masa lalu, melainkan harus terus dibangun, diciptakan kembali dari masa ke masa. Kalau manusia kurang *pede*, mereka akan menjadi malas dan menganggur. Malas dan menganggur ibarat karat yang menggerus logam-logam keras.

- **Perilaku Fatalistik**

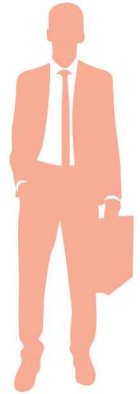
Manusia fatalistik adalah manusia yang enggan memikul tanggung jawab sosial dari posisinya dalam masyarakat. Mereka menyalahkan keberadaannya, nasib, alam, dan sebagainya. Sedangkan orang-orang yang berhasil dianggap semata-mata karena keberuntungan, bukan kerja keras. Orang-orang yang berorientasi pada fatalistik sering kali sulit maju dan bisa tetap berada dalam kesulitan.

**“Setiap langkah yang kita ambil
mengajarkan kita sesuatu yang
membuat kita melupakan segala
ancaman dan risiko.”**

Eleanor Roosevelt

08

PLAY TO WIN



“Jika bermain tidak untuk menang, janganlah ikut bermain.” Kalimat itu saya baca di sebuah tempat bermain elektronik yang banyak diikuti para remaja di Skotlandia, akhir 2001. Kalau dibaca sepintas, maka kemungkinan besar orang yang membacanya dapat menafsirkan dalam setiap *game*, permainannya:

- Mau menang sendiri dan harus menang.
- Tidak jadi bermain kalau tidak yakin akan bisa menang.
- Supaya bisa menang, maka seseorang akan sangat mungkin menghalalkan segala macam cara.
- Tidak ada tempat bagi pemula untuk mendapatkan keterampilan, karena yang bermain adalah orang-orang yang sudah mahir. Tidak bisa menerima kekalahan.
- Ternyata apa yang saya pikirkan di atas keliru semua. “Bermain untuk menang” adalah sebuah filosofi yang bersifat mendorong agar kita semua, “para pemain” dalam kehidupan ini, siap menjadi seorang *driver* bermental kesatria. Menang atau

kalah bisa terjadi pada orang hebat sekalipun, tetapi sikap mental pemenang dibutuhkan oleh kita semua yang menjalani *game* kehidupan.

Play to Not Lose

Sebagian besar “*passenger*” adalah orang yang terperangkap bukan dalam skema *play to win* (bermain untuk menang), melainkan *play to not lose* (bermain sekadar tidak untuk kalah). Lantas bukanlah tidak menang sama dengan tidak kalah? Ternyata tidak.

Perhatikanlah garis menang-kalah di bawah ini:



Dari garis menang-kalah di atas, terlihat ada tiga pemain, yaitu yang bermain untuk menang (*play to win*), bermain agar tidak kalah (*play to not lose*) dan bermain untuk kalah (*play to lose*). Anda tentu bisa berargumentasi dengan saya, apakah ada orang yang masih mau bermain dengan kesadaran penuh bahwa mereka akan kalah?

Orang-orang yang tidak berdisiplin namun punya ambisi besar adalah contohnya. Tengok saja bagaimana para guru dan anggota masyarakat yang terlibat dalam *money games*. Bukankah Anda sudah bisa menerka bahwa mereka pasti akan kalah? Selain tak punya bekal pengetahuan yang cukup, mereka terlalu dibebani oleh emosi meraih untung dengan cara-cara yang

instan. Demikian juga dengan ribuan orang pecundang yang mempunyai ambisi besar menjadi anggota parlemen, bupati, ataupun gubernur. Selain tak mempunyai reputasi dan dikenal publik, mereka juga tak mempunyai “sesuatu untuk ditawarkan” kepada para pemilih. Setelah mengeluarkan banyak uang, sebagian dari mereka menyadari bahwa mereka telah terlibat dalam sebuah *game* “*play to lose*”.

Sedangkan orang-orang yang menjalankan prinsip-prinsip *play to win* adalah orang-orang yang memegang prinsip-prinsip seorang *driver*, yang akan saya jelaskan di bawah ini. Namun untuk memahami hal itu, seseorang harus bisa keluar terlebih dahulu dari *game* “*play to not lose*”. Sebab *game* ini adalah sebuah tradisi, sebuah permainan yang aturannya banyak dipegang anak-anak muda dan sebagian besar orangtua kita.

Sekali lagi, “*play to not lose*” adalah bermain sekadar agar tidak kalah, jangan dikeluarkan. Periksalah diri kita masing-masing maukah kita “sekadar menjadi” sesuatu dan bukan menjadi “sesuatu yang luar biasa”?

Maksud saya, ada begitu banyak dokter yang menginginkan agar anak-anaknya diterima di fakultas kedokteran, apa pun keinginan anak itu sendiri. Demikian pula ada banyak polisi yang memimpikan agar anak-anaknya diterima di Akademi Kepolisian, sekalipun anak-anaknya tidak mempunyai panggilan ke sana. Barangkali mereka ada yang malah ingin menjadi pe-



Sesuatu yang dilakukan karena didorong keinginan sendiri akan bergerak menjadi sebuah kehebohan. Sedangkan profesi-profesi yang dianggap tidak penting pada zaman orangtua kita, bisa saja berubah menjadi sangat penting di era berikutnya.

Kisah Kekalahan Derek Redmon

Saya ingin mengajak Anda membuka dokumen sejarah olahraga. Kali ini ke tahun 1992, Olimpiade di Barcelona yang dikenang sepanjang sejarah. Itulah tahun yang tak terlupakan bagi bangsa Indonesia karena pada tahun itulah kita pertama kali meraih medali emas. Emas itu didapat dari cabang bulu tangkis dari dua orang yang dijuluki media asing sebagai “pengantin olimpiade”, Susi Susanti dan orang yang saat itu menjadi kekasihnya, Alan Budikusuma.

Tetapi saya tak ingin bercerita tentang strategi kemenangan atau mental pemenang keduanya, melainkan *sprinter* Derek Redmon yang jauh-jauh hari diramalkan akan menjadi manusia tercepat dunia dalam lari 100 meter. Ia akhirnya memang mendapatkan *standing applause*, tetapi bukan karena meraih emas dan memenangkan pertandingan. Redmon malah kalah karena tak berapa lama setelah ia melakukan *sprint* otot kakinya sobek, ia kesakitan bukan main.

Beberapa orang mencoba menolong saat ia melambatkan langkah larynya dan meringis amat keras, tetapi ia menepisnya. Tetap lari meski sudah pasti akan kalah. Sampai datang *coach*-nya yang kebetulan adalah ayahnya

lukis. Dan kalau diteruskan, daftarnya pun akan sangat banyak, mulai dari insinyur, ekonom, sampai pengusaha.

Banyak orang lupa bahwa menjadi sesuatu itu adalah “*play to not lose*” sedangkan menjadi yang luar biasa adalah “*play to win*”.

Lantas, mana yang lebih penting:

“Menjadi dokter yang biasa-biasa saja, atau menjadi pelukis yang luar biasa?”

Pertanyaan seperti itu jarang sekali dipikirkan orangtua dan para pelakunya sendiri. Mereka lebih senang memperbincangkan “menjadi apa”, ketimbang “menjadi bagaimana”. Predikat dokter, insinyur, ekonom, akuntan, dan seterusnya jauh lebih penting daripada membincangkan hasil pekerjaan. Padahal otak manusia memiliki potensi yang tak terbatas, dan anak-anak kita bisa menjadi sesuatu yang belum pernah ada pada zaman kita.

sendiri memintanya keluar panggung untuk ditandu. Redmon menolak. Ia tahu aturannya, setiap pemain harus bermain sampai di garis akhir, walau apa pun yang terjadi, termasuk kalah.

Tak ada alasan yang boleh diucapkan seorang yang kalah, pokoknya selesaikan sampai batas akhir dan akui kekalahan. Mereka mempertontonkan jiwa olimpiade: sportivitas. Bersama ayahnya, Redmon dipapah perlahan-lahan tetap di arena balap. Ia tak mengutuk apa pun, hanya menahan sakit dan berjalan sambil bercucuran keringat dan air mata. Penonton yang melihat bukan mencemoohnya karena kecewa, melainkan malah memberikan *standing applause*. Bagi penonton yang sehat, bukan soal kalah-menang, melainkan jiwa besarnya.

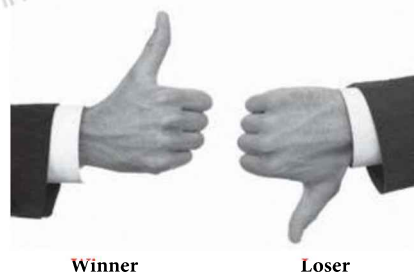
Redmon kembali ke *race* bukan untuk merebut medali emas, melainkan untuk menghormati pertandingan. Ia berlari tertatih-tatih diiringi tepuk tangan yang meriah dan air mata kesakitan. Meski tidak meraih medali emas, dunia mencatat Derek Redmon sebagai atlet dengan semangat kehormatan.

Ia menorehkan kata WIN yang diartikan *great leaders* sebagai *What's Important Now*: bukan soal menang kalah, tetapi kehormatan diri dengan mengakui kemenangan orang lain.

Kalau saja kita mengizinkan mereka menjadi apa yang mereka inginkan, sesuatu yang dilakukan karena didorong keinginan sendiri akan bergerak menjadi sebuah kehebohan. Sedangkan profesi-profesi yang dianggap tidak penting pada zaman

orangtua kita, bisa saja berubah menjadi sangat penting nantinya. Apalah artinya bila seseorang memiliki jabatan atau profesi yang luar biasa namun karyanya biasa-biasa saja?

Demikianlah, banyak orang yang tak menyadari bahwa mereka telah bermain dalam *passenger's game*, yaitu *play to not lose*. Banyak mahasiswa memilih sekadar lulus daripada menjadi profesional terpancang. Mereka kuliah sekadarnya, sekadar



Sumber: www.centralindianawati.com

agar tidak diberhentikan dan sekadar lulus saja. Sehingga saat menjadi PNS pun sekadar menjadi pegawai, dan saat menjadi ilmuwan pun sekadar ilmuwan, bukan ilmuwan yang luar biasa.

Winner and Loser

Lantas, apa yang membedakan pemenang (*winner*) dengan orang-orang yang kalah (*loser*)? Perhatikanlah cara berpikir mereka berikut ini (Bright 997, Slideshare.net 2011; Vusa, Slidehare.net 2009).

- *Winner* selalu membuat program (*loser* selalu membuat alasan). Pemenang tidak mendiamkan masalah tetap tinggal sebagai masalah. Mereka mengurai masalah itu ke dalam blok-blok kecil, mengakuinya sebagai masalah, dan

Chicken Stays, Eagle Flies Rhenald Kasali, Jawa Pos, 7 Januari 2013

Kisah persahabatan antara ayam dengan burung elang pernah saya bahas dalam buku *Cracking Zone*. Kisah persahabatan keduanya selalu menarik perhatian, termasuk penerima hadiah Nobel Desmond Tutu, penulis Avelynn Garcia, eksekutif Christopher Gregorowsky, dan kartunis Niki Daly. Belum lama ini, bahkan Gregorowsky menulis buku yang sangat inspiratif: *Fly, Eagle, Fly: An African Tale*. Dan akhir tahun lalu, di tengah-tengah konversi manajemen mutu di Surabaya, saya juga ditanya soal yang sama. Soal itu tak lain tentang sulitnya “mengandangkan” elang. Dan ini menjadi tantangan besar pengelola UKM 2013. Masalahnya elang adalah satu-satunya burung yang berburu sendirian. Mereka bukan makhluk kandang. Mereka terbang tinggi, dan semakin tinggi saat badai menerjang. Kalau makhluk-makhluk lain berhenti terbang saat badai datang, elang justru menggunakan badai agar bisa terbang lebih tinggi lagi. Elang adalah simbol manusia produktif, *intrapreneur*, pekerja profesional yang melanglang buana dengan *helicopter view*, dan menerkam peluang secepat kilat. Larinya lincah. *DNA*-nya dibentuk dari mengamati, belajar dan berbuat. Bukan Cuma tengok kiri-tengok kanan. Elang adalah *risk taker*, pemberani, penjelajah berkaki kuat, meski dia sendirian dan sulit dikandangkan.

membuat langkah-langkah sistematis untuk mengatasinya. Tahun-tahun awal ketika suatu hal baru dilakukan, hampir pasti Anda bisa saja dihina, dianggap tidak berhasil, dan sebagainya. Tetapi tahun-tahun berikutnya orang melihat kemajuan dari program yang Anda canangkan.

Bagaimana dengan *loser*? *Loser* akan tetap menjadi *loser* karena mereka enggan menerima masalah sebagai masalah. Telah berjalan sekian lama tetap tak ada hasil, karena ia selalu membuat alasan, bukan program. Mohon maaf, semakin terlihat dalam bungkus-bungkus massal yang dibentuk oleh fanatisme (terutama hal-hal yang berbau mistis dan SARA) yang bisa memicu kebencian yang kuat. Jika itu terjadi, semakin besar kemungkinan Anda menjadi *loser*.

Dua Sahabat

Dalam buku *Wren (Wren's World)*, diceritakan persahabatan kedua makhluk ini. Dan coba renungkan siapakah Anda, ayam atau elang, dan tanyakan siapa yang Anda “pelihara” atau siapa yang jadi rekan-rekan kerja Anda, ayam atau elang. Sekali lagi jangan tersinggung, ini hanya metafora.

Diceritakan kedua sahabat itu pergi beriringan (meski elang bisa menerkam si ayam, tetapi keduanya bersahabat). Setiap kali elang terbang, si ayam lari pontang-panting, terbang-terbang sedikit. Tetapi elang suatu ketika berhasil mengajak terbang tinggi dan si ayam buru-buru minta turun karena perutnya mual. Matanya dipenuhi rasa takut. Mereka lalu berhenti di sebuah kandang sapi dan bertemu dengan hewan tambun yang biasa diberi makan enak.

Mereka terkejut, ternyata paman sapi baik hati dan mau berbagi jagung-jagung yang dimakannya. Mengapa begitu? “Di sini makanan berlimpah, mudah didapat, tuan kami baik hati, setiap hari kami diberi makan,” jawab paman sapi. Ayam betina memutuskan tinggal di sana dan meninggalkan sahabatnya. Ia berpikir enak tinggal di lumbung jagung, makan diberi. “Capek cari makan sendiri,” ujarnya.

Elang terkejut. Baginya aneh ada makhluk yang bisa makan tanpa melakukannya. Diberi rumah dan makan cuma-cuma. Persahabatan mereka berakhir. Elang memilih terbang bebas, menjadi *a real driver, a great one*.

Sedangkan ayam memilih tinggal di kandang sapi, makan sepuas hati dan menjadi *good passenger*. Ia tak pernah bekerja keras.

Sampai suatu pagi, ia mendengar ibu petani mengatakan ingin makan ayam goreng. Si ayam gelisah. Ia memutuskan kabur secepatnya. Ingin kembali terbang, tetapi badannya telah kegemukan. Sayap-sayapnya tak mampu membawanya terbang jauh. Ia hanya bisa mengepak-ngepakkan sayapnya.

Esoknya, hidup si ayam selesai di meja makan, menjadi santapan pemberi makan.

Alasan apa saja yang diberikan para *loser*? Halaman ini tidak akan pernah cukup untuk menulis seribu satu alasan yang biasa diajukan oleh para *loser*. Mulai dari tidak enak badan, kurang ilmu, belum ada waktu, lawan-lawannya melakukan kecurangan sakit perut, sampai bencana alam dan adanya orang lain yang mengganggu. *Loser* adalah ahli dalam pembuat alasan. Untuk memutarbalikkan kekalahan yang tak mau diakuinya.

- *Winner* selalu mengatakan: Mari saya bantu Anda (*loser* mengatakan: Itu bukan bagian dari *jobdesc* saya)

Winner adalah orang yang cepat kaki dan ringan tangan. Ia tidak hanya bekerja dengan telunjuk dan pikirannya saja, melainkan juga dengan contoh, otot yang bergerak, dan siap membantu. Bila ada hal baru yang harus dikerjakan, atau ada kesulitan yang dialami orang lain, maka ia siap membantu. Ia bukanlah orang yang perhitungan dengan gaji, imbalan, atau jam kerja.



***Winner* memiliki jaringan yang luas, yang ia bangun sedari muda. Baginya jaringan penting untuk mengatasi masalah dan dapat menjadi sumber pengetahuan.**

Moral story dari kisah itu tentu tak jauh dari prinsip *driver-passenger*. Manusia punya pilihan: bekerja keras menjadi elang dengan prinsip-prinsip pemenang, terbang merantau, melatih kaki yang kuat-mata yang tajam, setajam para *bikers* di kota New York yang bertugas mengantar surat dalam hitungan detik (lihat film *Premium Rush*), atau menjadi “penumpang” yang hidup enak tanpa tuntutan, tanpa keterampilan hidup. Menjadi “ayam” adalah sama dengan bekerja pada perusahaan yang membiarkan Anda bekerja atau tidak, tidak ada evaluasi, target atau genjotan-genjotan.

Sebaliknya, seorang *loser* hanya mau bekerja atau melakukan sesuatu dari apa yang akan ia terima. Ia membatasi waktu dan pekerjaannya pada penjara yang ia ciptakan sendiri dan tak mau melakukan sesuatu di luar jam kerja atau yang ada di luar *job description*-nya.

- *Winner* melihat jawaban pada setiap masalah (*loser* melihat masalah pada setiap jawaban)

Inilah perbedaan yang sangat mendasar. Seorang *winner* selalu melihat solusi, dan mencoba menemukan jalan keluar dari masalah yang ada. Sedangkan seorang *loser* selalu melihat adanya masalah pada setiap jawaban yang diberikan orang lain. Mungkin Anda pernah mendengar olok-olokan terhadap orang-orang seperti ini: Kalau bisa dipersulit mengapa harus dipermudah?

Bagi *winner*, pada setiap dinding selalu ada pintunya. Tugasnya adalah mencari dan menemukan pintu-pintu itu. Sedangkan *loser* selalu berpikir pada setiap pintu yang ia buka selalu akan ditemui dinding-dinding tembok. Jadi buat apa mencari pintu? Mereka selalu terkunci dan merasa jalannya buntu sehingga enggan mencari dan menemukan pintu keluar.

- *Winner* selalu mengatakan: Rasanya sulit, tetapi memungkinkan (*loser* selalu mengatakan: Rasanya memungkinkan, tetapi sulit).

Kepemimpinan Orang-Orang Kalah Rhenald Kasali, *Kompas*, 6 Agustus 2012

JOKO Widodo yang maju dalam pencalonan gubernur DKI Jakarta mengatakan dirinya tak punya uang. Maka, ia pun menjadi bingung saat dituding telah menjalankan politik uang.

Pertarungan antara kubu Joko Widodo-Basuki T. Purnama dan Fauzi Bowo-Nachrowi Ramli masih terus berlangsung, seperti halnya yang dihadapi hampir semua kontestan pilkada dari Aceh hingga Papua. Dalam banyak kesempatan, selalu ditemui babak selanjutnya.

Meskipun demikian, reaksi yang muncul dari setiap pihak bisa berbeda. Ada yang menunjukkan bahwa mereka memiliki sikap pemenang yang berorientasi ke depan dan introspektif terhadap masa lalu, ada yang bertarung dengan mentalitas pecundang yang berorientasi ke masa lalu dan menyalahkan orang lain.

Kalau diperhatikan, hampir semua politisi yang bertarung pada era demokrasi ini tidak siap menyambut kemenangan. Tak banyak pemimpin yang menyadari bahwa mereka telah menjadi "bagian dari masalah" dan bukan solusi. Yang menang gagal menjalankan apa yang dijanjikan dan bila kalah selalu menyalahkan orang lain. Kalau mencari uang gagah berani, tetapi bila tertangkap melakukan kejahatan enggan bertanggung jawab.

Belajar akui kesalahan lima belas tahun yang lalu saat masih bersekolah di Amerika Serikat, anak saya pulang ke rumah dengan muka terluka. Begitu bertemu ibunya, ia menangis sambil memeluk, "*It's OK mommy, it was my mistake. I was wrong.*" Saat kembali ke Indonesia, ia suka protes, "Mengapa teman-teman aku suka tak mengakui kesalahan? Mereka pun selalu mengulanginya."

Sebagai orangtua, saya tentu kesulitan menjawab. Akan tetapi, saya berpikir, anak-anak belajar dari orangtua dan orangtua belajar dari para pecundang yang tidak siap menerima kekalahan.

Jawaban itu akhirnya saya peroleh dari Denis Waitley (1986) yang menulis *Psychology of Winning* hasil studi Kassam, Morewedge, Gilbert, dan Wilson (*Psychological Science*, April 2011). Saya jadi mengerti mengapa presiden Amerika Serikat yang kalah dengan gagah berani mengucapkan selamat kepada pemenang hanya sesaat setelah hasil *polling* mengumumkan kekalahannya. Saya juga jadi mengerti, mengapa anak-anak di dunia Barat lebih sering mengatakan "Saya yang salah," sementara di sini semakin banyak orang yang mengatakan, "Bukan salah saya."

Dari berbagai literatur diketahui bahwa di negara-negara demokratis, selain komunikasi yang asertif, pada anak-anak selalu ditanamkan sikap-sikap pemenang. Seorang pemenang bukan otomatis memenangi persaingan, melainkan yang menjaga kehormatannya.

Seingat saya, di sekolah anak saya dulu, guru selalu mengingatkan bahwa pada akhirnya orang yang kalah bukanlah yang terpenjarakan atau tergusur dari kursinya, melainkan orang yang melemparkan kesalahannya kepada pihak lain. Ketika seorang pemenang mencari cara "bagaimana menyelesaikan" masalahnya, orang-orang yang kalah "sibuk mencari alasan".



Seorang pemenang selalu menghormati orang-orang yang lebih hebat dan mau belajar. Ia dihormati bukan karena menang atau dicurangi, melainkan karena menghormati kemenangan, menjaga kehormatan. Sementara orang yang mengabaikan kehormatannya selalu merendahkan keberhasilan orang lain dan merasa lebih hebat dari siapa pun juga. Wajar bila mereka gemar mencegah agar orang lain berhasil. Mereka menggunakan argumentasi omong kosong dengan nada keras. Berbeda dengan pemenang yang argumentasinya kuat, tetapi disampaikan dengan lembut dan santun.

Mau ke mana Indonesia kalau para politisi dan pemimpinnya tak punya karakter pemenang? Apa jadinya kalau generasi muda tidak dipersiapkan untuk menjadi pemenang? Bangsa yang kalah akan selalu curiga dan memusuhi bangsa-bangsa yang lebih hebat dan beranggapan bahwa ada peran faktor keberuntungan. Padahal, pemenang melihat keberuntungan sebagai buah dari kerja keras dan disiplin. Bangsa yang kalah mudah tersulut emosi, tetapi ragu-ragu bertindak.

Sejalan dengan cara pandang yang disebutkan di atas, seorang *winner* tahu bahwa tak banyak hal yang mudah untuk di-selesaikan, tetapi ia berpikir selalu ada cara untuk mengatasinya. Mereka menganalisis hal-hal yang sulit dan tahu sesuatu tidak mudah. Tetapi dengan kerja keras, ketekunan, dan bantuan banyak pikiran maka hal yang sulit itu bisa diatasi.

Sedangkan *loser* hanya mengatakan mungkin saja masalah itu bisa diatasi. Tetapi pada akhirnya ia akan kembali kepada Anda dan mengatakan bahwa hal itu sulit dilakukan.

- *Winner* mengacu pada pendapatan karena produktivitas (*loser* mengacu pada upah dan lembur)

Bila *winner* beranggapan tak ada gaji tanpa hasil, sedangkan *loser* selalu beranggapan upah dan lembur adalah haknya. Dan bila sudah ditetapkan, ada atau tidak pekerjaan, hadir ataupun tidak, apakah pekerjaannya memuaskan atasan atau tidak, dan apakah itu menguntungkan perusahaannya atau tidak, ia merasa hak itu harus diutamakan. Ini tentu tak 100% salah, tetapi diperlukan usaha dan tanggung jawab untuk memajukan kehidupan. *Loser* hanya tertarik dengan hak-hak normatifnya saja. *Loser* selalu minta kenaikan gaji, minta fasilitas kendati ia tidak bekerja dengan baik, dan menuntut walau sudah berhenti atau diberhentikan. Sebaliknya, juga banyak atasan yang menganut asas *loser* karena tidak bertindak adil, hanya memikirkan kepentingannya saja, dan senang memperlambat bawahannya.

- *Winner* memiliki jaringan yang luas (*loser* tak membangun jejaring)

Winner memiliki jaringan yang luas, yang ia bangun sedari muda. Baginya, jaringan penting untuk mengatasi masalah dan dapat menjadi sumber pengetahuan. Sedang-

kan bagi *loser*, jaringan bukanlah hal yang penting. Mereka selalu kesulitan menembus pintu karena baru berkenalan saat membutuhkannya. *Loser* hanya berkenalan kalau ada perlu, sedangkan *winner* membangun hubungan jangka panjang.

- *Winner* memelopori perubahan (*loser* merasa segala sesuatunya telah sempurna)

Bila bagi *loser* perubahan itu tidak diperlukan, maka sebaliknya bagi *winner*. *Winner* cepat melihat hal-hal yang sudah tidak relevan sehingga perlu diperbarui. Sedangkan bagi seorang *loser*, perubahan adalah gangguan bagi rasa nyamannya dan dapat mengganggu kenikmatan-kenikmatannya. *Winner* melihat dan bergerak, *loser* menunggu dan menahan perubahan.

- *Winner* akan menuai kemajuan demi kemajuan (*loser* hanya menuai kegagalan dan kekalahan)

Apa yang membuat *loser* menjadi pihak yang selalu kalah adalah cara berpikirnya (*loser mindset*) yang tidak disadari, yang selalu ditutup-tutupi dengan pandangan bahwa ia selalu benar dan mereka adalah “orang baik”. *Loser* semakin terpuruk dengan sikapnya yang demikian, sementara *winner* semakin jauh meninggalkan *loser* karena cara berpikirnya yang berbeda dan selalu positif.

- *Winner* mempelajari biografi orang-orang terkenal dan buku-buku penting (*loser* ha-



Apa yang membuat *loser* menjadi pihak yang selalu kalah adalah cara berpikirnya (*loser mindset*) yang tidak disadari, yang selalu ditutup-tutupi dengan pandangan bahwa ia selalu benar dan mereka adalah “orang baik”.

nya bergelut dengan karya-karya murahan yang mudah dibaca dan buku-buku populer)

Karena isi kepalanya hanya diisi oleh hal-hal yang ramai dibicarakan orang (*fads*) dan mudah dipahami, maka *loser* hanya mengetahui hal-hal yang ada di permukaan. *Loser* tidak menguasai teori, ideologi, dan fondasi dari sebuah pengetahuan. Mereka mudah tertipu dan mudah membuat janji. Meski tak berilmu yang mengakar dalam, *loser* berani menyampaikan teori yang belum tentu benar.

Mereka gemar membuat perangkap kebenaran dari pikiran orang lain tanpa tahu kebenarannya. *Loser* berguru dari hal-hal yang gampang sehingga mudah ditiru. Sedangkan *winner* menjelajahi pikiran-pikiran orang-orang terkenal dan rela menggali pengetahuan setinggi-tingginya.

- *Winner* menyederhanakan hal-hal sulit menjadi mudah dimengerti dan diterapkan. *Loser* membuat hal-hal sederhana menjadi rumit dan sulit dijalankan.
- *Winner* selalu menggali pengetahuan, mencari akar filosofi dan pemahaman yang penting dan tidak meremehkan teori. Mereka menggantinya dan menciptakan tren, ini berbeda dengan *loser* yang gemar menjiplak dan ikut-ikutan kerumunan.
- *Winner* melaksanakan “*the right things*” sampai waktunya tiba (*loser* menempuh jalan pintas)
- *Winner* adalah seorang “investor”. Ia bukanlah seorang pemabuk yang hanya mencari kepuasan sesaat. Ia menyadari langkah-langkahnya harus benar, semua dipersiapkan bertahap, walaupun tak serta-merta memberi hasil sekejap. Investasinya baru akan berbuah pada waktunya. Sedangkan *loser* hanya ingin menempuh jalan pintas, cara mudah untuk berhasil, lalu hilang.

Psikologi Pemenang

Winners	Losers
<ul style="list-style-type: none"> • Berlatih & mendapatkan • Memperoleh respek • Mencari solusi • Belajar dari masa lalu agar menjadi lebih baik di masa depan • Sebuah proses, yang dilakukan dalam jangka panjang, bukan melakukan sesuatu di dekat garis “<i>finish</i>”, tetapi bekerja keras dari garis “<i>start</i>” • Adalah sebuah kebiasaan (habit) 	<ul style="list-style-type: none"> • Komplain • Mencari perhatian • Menyalahkan orang lain atas masalah yang dihadapi • Tinggal di masa lalu • Mengambil langkah-langkah instan dalam segalanya, cara cepat untuk mendapatkan, lalu pindah atau meninggalkannya • Celaknya juga sebuah kebiasaan

Sumber: Denis Waitley, *The Psychology of winning*, 2009.

- *Winner* menggunakan jaringannya yang luas, mereka berbagi informasi (*loser* bekerja sendiri, mereka enggan berbagi pengetahuan).

Dalam membangun jaringan, *winner* selalu berbagi informasi, sedangkan *loser* menahan informasi. Bagi *winner*, informasi yang diperoleh orang lain bagus untuk berkoordinasi dan sama-sama mencapai tujuan. Sedangkan bagi *loser*, berbagi informasi bisa membuatnya kalah. Baginya, informasi sama seperti uang, bila diberikan separuh uangnya, maka tinggal separuh. Sedangkan bagi *winner*, informasi yang dibagikan tidak akan mengurangi kekayaannya. Mereka justru diperkaya oleh para penerima informasi.

Sikap yang berbeda antara *winners* dengan *loser* ini akhirnya akan menentukan apa yang dilakukan terhadap mitra kerja atau mitra usahanya. Apakah mereka membangun spirit *win-win* atautah *win-lose*?

Win-Win

Mungkin Anda pernah mendengar kata-kata bijak ini:

- Jika Anda menang dan lawan Anda kalah, Anda hanya menang sekali saja.
- Jika Anda kalah dan lawan Anda menang, mereka hanya menang sekali saja.
- Jika Anda menang dan lawan Anda juga menang, keduanya akan menang kekal abadi.
- Jika Anda kalah dan lawan Anda juga kalah, kalian akan bubar selama-lamanya.

Bagi seorang *winner*, menang bersama-sama adalah penting untuk menjaga kemenangan itu sendiri. Dalam hal ini, penting bagi Anda untuk mengubah cara pandang: apakah lawan Anda sebagai kompetitor (pesaing) atau sebagai komplementor (pelengkap).

Bila Anda Memandangnya sebagai Kompetitor	Bila Anda Memandangnya sebagai Komplementor
<ul style="list-style-type: none"> • Hanya ada satu pemenang • Prinsip Anda: Mengalahkan • Pandangan: Kelangkaan • Orang lain adalah ancaman • Pemenang akan mengambil semuanya 	<ul style="list-style-type: none"> • Sama-sama harus menang • Prinsip Anda: Membuatnya menang • Pandangan: Berkelimpahan • Orang lain adalah masa depan • Pemenang berbagi

Bila Anda memandang orang lain sebagai pesaing, maka cara pandang Anda adalah bagaimana mengalahkan mereka dan mengambil semuanya. Sedangkan bila Anda menganggap orang lain sebagai pelengkap, maka Anda berprinsip mereka juga berhak mendapatkan kebahagiaan dan kemenangan. Karena orang-orang yang tak menang tak akan senang, maka mereka bisa menghambat masa depan Anda. Anda menjaga keberlangsungan dengan berbagi dan berprinsip tidak ada kelangkaan, melainkan kelimpahan.

Berlatihlah

Karena pemenang maupun pecundang adalah sebuah sikap mental yang membentuk *habit*, maka pada orang-orang yang berkehendak menjadi “*driver*” dapat melatihnya. Tentu saja tak semua orang dapat mengubah diri, khususnya mereka yang sudah telanjur percaya pada cara-cara jalan pintas atau terbiasa “menang dengan segala cara”. Atau juga mereka yang terbiasa mendapatkan kesenangan dari cara-cara instan, “cara cepat menjadi kaya”, atau lebih tepat “cara cepat menjadi busuk”.

Latihan-latihan berikut dapat Anda jalankan, khusus bagi Anda yang berkehendak menjadi manusia unggul, bertransformasi dari *passenger* menjadi *driver*.

Positive Self Esteem. *Self esteem* adalah bagaimana Anda menilai diri Anda sendiri. Sebuah evaluasi menyeluruh yang Anda lakukan atau ucapkan dalam hati, tentang seberapa bernilainya Anda dalam hidup ini. Penilaian ini tak ada hubungannya dengan pencapaian yang telah Anda dapatkan, melainkan seberapa berharga orang yang biasa Anda lihat di depan cermin menurut Anda sendiri.

Berikut ini adalah hal-hal yang dapat melatih Anda, membangun *positive self esteem*:

- Tetapkan standar yang realistis dalam diri Anda, lalu ucapkan berulang-ulang dalam hati, sampaikan pada orang yang Anda lihat di depan cermin itu, setiap saat Anda bercermin. Segala hal yang positif untuk orang itu.
- Katakan terima kasih, baik secara eksplisit maupun implisit, pada mereka yang menghargai Anda. Berlatihlah menyampaikan secara tulus. Bila memungkinkan, ajarkan orang lain melakukan dengan cara yang sama karena dengan cara itu Anda akan belajar lebih cepat dari “murid-murid” Anda.
- Terimalah diri Anda apa adanya, jangan di-rendah-rendahkan, jangan dilebih-lebihkan. Bagus atau jelek itu adalah pemberian Tuhan, jangan mencoba mengubah masa lalu,

tetapi ubahlah pendapat Anda tentang diri sendiri untuk mendapat hasil lebih baik di masa depan. Demikian pula, selalu berikanlah penghargaan positif Anda pada orang-orang di sekitar Anda. Beri mereka nilai 100 atau A.

- Bangun komitmen untuk tumbuh dan perbaikan-perbaikan diri. Berlatihlah terus-menerus. Orang yang berlatih akan mengalami transformasi dan dalam proses itu Anda akan menyaksikan permulaan yang mungkin saja sulit, tetapi Anda akan melaluinya. Dari sesuatu yang tidak menarik (dan mungkin saja bagi Anda sudah menarik) menjadi seakan-akan palsu/semu karena bukan diri Anda yang sebenarnya. Dan perlahan-lahan, Anda akan mendapatkan sesuatu yang *genuine* (orisinal). Anda tidak hanya berubah dalam nada suara, raut muka, air muka, bahasa tubuh, namun juga kebaikan hati, semangat seorang *driver*, daya inovasi. Dan akhirnya, Anda meraih mental sebagai a *winner*, a *good driver*.



Bagi *winner*, pada setiap dinding selalu ada pintunya. Tugasnya adalah mencari dan menemukan pintu-pintu itu. Sedangkan loser selalu berpikir pada setiap pintu yang ia buka selalu akan ditemui dinding-dinding tembok.

Siap Menerima Kekalahan. Setiap kali berproses dalam perubahan, sekali lagi ingatlah bahwa setiap orang juga berhak menjadi pemenang. Dan Anda bukanlah satu-satunya orang yang akan keluar sebagai pemenang. Dengan demikian, kalah adalah juga hak Anda yang mau berubah. Seorang pemenang adalah orang yang siap menerima kekalahan.

Kalau Anda menghormati pemenang dan mengakui orang lain juga berhak untuk menang, maka Anda pun akan hidup tenang. Kekalahan bukanlah akhir dari hidup, melainkan pelajaran yang membuat diri lebih siap dalam menghadapi kejatuhan. Jangan jadikan hidup Anda seperti bola kaca yang mudah pecah dan tak bisa bangkit kembali. Jadilah bola karet yang membal ketika jatuh ke bawah. Hidup ini banyak ujiannya dan Anda pun berhak untuk kalah, namun tetap terhormat.



Kalau Anda menghormati pemenang, dan mengakui orang lain juga berhak untuk menang, maka Anda pun akan hidup tenang.

Latih Optimisme. Apa pun hasil yang dicapai dan seberapa berhasil orang lain meninggalkan Anda di belakang, janganlah sering-sering berujar sinis. Sinisme bukanlah cerminan dari orang yang kritis. Sinisme adalah ungkapan psikologis dari ketidakmampuan mengontrol diri. Sinisme hanya membuat Anda menjadi kerdil dan semakin jauh tertinggal. Tetaplah optimistis, karena waktu akan berpihak pada orang-orang yang bersungguh-sungguh.

Pebasket terkenal Michael Jordan pernah mengatakan, “*Winner not only think positively, they are obsessed about it!*”

Berikut adalah latihan-latihan yang dapat Anda lakukan:

1. Latih kesabaran dengan menerima kenyataan dan tetaplah mengeluarkan kalimat-kalimat bersahabat. Kontrol ucapan-ucapan Anda, baik di depan maupun di belakang orang-orang yang berada dalam bidang yang sama dengan Anda dan bersaing dengan Anda.
2. Kirimkanlah “*silent bless*” kepada mereka dan berikanlah setulus hati, dan riang gembira. Bila memungkinkan, kirimkan hadiah-hadiah paling bagus yang bisa Anda berikan.

3. Tetaplah riang terhadap impian Anda.
4. Ubah masalah menjadi peluang dengan menemukan “pin-tu” dari setiap situasi yang Anda hadapi. Setiap kali Anda menembus jalan-jalan baru dan bertemu dengan jalan “buntu” katakanlah itu bukan jalan mati (*dead end*) melainkan pertanda untuk berputar (*detour*) dan dalam perjalanan panjang, *detour* adalah hal yang biasa.

Kalahkan Rasa Takut. Banyak orang berpikir rasa takut muncul dalam kegelapan, namun faktanya ada lebih banyak orang yang memilih hidup di dalam “gua gelap” tak berjendela yang senyap dan seakan aman dari dunia luar. Mereka yang terbiasa hidup dalam kegelapan justru sangat takut melihat cahaya terang.

Orang-orang yang takut melihat terang bukan hanya takut melihat cahaya, mereka juga takut terhadap keberhasilan. Padahal, seperti kata Nelson Mandela, orang-orang yang berani bukan karena mereka tak punya rasa takut sama sekali, melainkan mereka berhasil menaklukkannya. Maka, jangan biarkan rasa takut menaklukkan keinginan Anda mencapai sasaran-sasaran besar. Jangan berfokus pada rintangan. “*Drive and persistence will take you to your desired destination,*” ujar Jim Morison.

**Jangan biarkan
rasa takut
menaklukkan
keinginan
Anda mencapai
sasaran-sasaran
besar. Jangan
berfokus pada
rintangan.**

Bangun Standar yang Tinggi. Pemenang selalu bekerja dengan standar yang tinggi. Tetapkanlah standar yang tinggi, jangan terpengaruh oleh jargon-jargon yang sekadar ada. Ingatlah hal ini: Sejak tahun 1940-an, Suryo Wonowijoyo sudah membangun standar industri rokok. Pada 1960-an, Soedarpo

Sastrowardoyo menetapkan keinginannya menjadi pemilik kapal-kapal samudra. Pada 1970-an, Liem Sioe Liong menetapkan standarnya menjadi pemilik pabrik tepung terigu terbesar di Asia Tenggara, sedangkan pada 1980-an, Sukanto Tanoto men-set standar menjadi pengusaha bubur kertas. Bagaimana dengan anak-anak muda Indonesia di awal tahun 2000?

Mereka tak akan menjadi pengusaha besar bila impiannya sekadar menjadi pelaku UMKM. Dengan standar UMKM, mereka hanya bisa membuat usaha kaki lima yang di jajakan dengan gero-bak-gerobak kecil di seluruh Nu-santara, bersaing dengan rakyat jelata lewat pisang goreng, keri-pik, kebab, serabi, dawet, dan se-terusnya. Padahal mereka terdiri dari kalangan berpendidikan yang bergelar sarjana dan kuliah di kampus-kampus terkenal. Dengan

mantap, saat menetapkan visinya untuk mendaratkan manusia ke bulan (1962), mendiang Presiden Kennedy pun tahu bahwa semuanya serbasulit. Namun ia menandakan, “Suatu bangsa tak akan pernah berubah menjadi besar kalau tak punya keberanian melakukan hal-hal besar dan sulit.”

Dan itu pun terbukti, pada 1969, Amerika berhasil mendaratkan manusia pertamanya ke bulan, dan sejak itu bangsa ini berhasil menguasai teknologi, pengetahuan dan industri luar angkasa, permesinan dan pesawat tempur. Standar yang rendah tak akan membawa Anda terbang ke angkasa raya menjadi *a big and respected driver*.

Latih Kesabaran. Menjadi pemenang membutuhkan kesabaran. Kalau Anda tak bisa melatih kesabaran, Anda akan cepat



Orang-orang yang banyak akal bukanlah karena ia genius, melainkan karena ia selalu mau mencoba hal-hal baru dan berani keluar dari selimut rasa nyamannya.

bosan dan selalu kalah. Ingatlah kemenangan akan menunggu di depan, yaitu mereka yang telah mempersiapkan diri. Latihan-latihan yang dapat Anda lakukan adalah:

1. Berlatihlah menanam sesuatu yang memerlukan pemeliharaan dan pengetahuan. Menanam pohon besar yang berjangka panjang akan melatih Anda untuk terus menanti sampai ia tumbuh, berkembang, dan berbuah.
2. Hapuslah kata-kata berikut dari memori Anda:
 - “Ambil sekarang, rebut hak orang lain.”
 - “Saya harus sukses sebelum usia 30 tahun.”

Kalau Anda sudah mendapatkannya lalu apa? Ingatlah, sukses butuh proses dan mereka yang bersusah payah di depan akan tertawa belakangan.

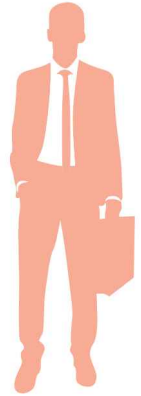
1. Nikmati setiap perjalanan dengan berdialog dan melakukan sesuatu.
2. Biasakanlah bertanggung jawab, jangan lari meninggalkan segala hal yang muncul dari perbuatan Anda sendiri.

Melatih Banyak Akal. Pemenang adalah orang yang tak mudah mati akal. Berlatihlah mencari cara-cara baru yang belum pernah dipikirkan orang lain dan persiapkanlah sematang mungkin sebelum Anda mengumumkan apa yang akan Anda terapkan. Orang-orang yang banyak akal bukanlah karena genius, melainkan karena ia selalu mau mencoba hal-hal baru dan berani keluar dari selimut rasa nyamannya. Berlatih diri dan mencobanya terus-menerus.

Di abad ini, kita hanya bisa membedakan dua tipe manusia: mereka yang mau berpikir terus-menerus dan menjadi manusia panjang akal, serta mereka yang malas berpikir dan mati akal.

08

THE POWER OF SIMPLICITY



Sewaktu kecil, saya pernah mendengar cerita tentang seorang saudagar yang biasa bepergian dengan untanya melewati padang pasir. Kata guru saya, ia tidak bisa masuk surga karena tidak mau menurunkan beban-beban besar yang ada di punggung kiri-kanan badan onta yang membawanya. Kata guru saya lagi, pintu surga begitu kecil, sekecil lubang jarum. Saudagar itu ingin membawa serta harta-hartanya namun tidak bisa. “Lebih mudah orang-orang yang hidupnya sederhana untuk masuk surga,” begitu cerita guru saya.

Semakin Kompleks, Semakin Sulit Dijalani

“Mengapa saudagar itu susah masuk surga?” Saya pun terus menanyakannya. Apa sih salahnya menjadi orang kaya?

Belakangan saya diberi tahu, ini bukan soal kekayaan, tetapi soal keribetan bercabang-cabang yang ada di kepala kita. Persis seperti pisau *Swiss Army* yang tak

Doa yang Ribet

Belakangan ini saya sering bertemu dengan pembaca doa yang mengeluh. Katanya, umat masa kini sering tidak sabaran, ingin agar doanya cepat-cepat selesai. Tetapi setelah lama saya perhatikan, saya justru memberikan nasihat agar mereka menyederhanakan cara berpikir mereka yang ribet. “Sederhanakanlah doa Anda,” begitu saran saya.

Ini tentu bukan karena kita hidup dalam abad kecepatan, melainkan karena kesalahan pembaca doa itu sendiri. Mereka tidak fokus, kurang percaya diri, ingin mencari perhatian berlebih dari sebuah ritual yang padat acara. Bukan. Sama sekali ini bukan menganggap doa tidak penting, melainkan kita perlu mengajak orang lain fokus, khusyuk, dan menaruh perhatian yang penuh.

Bayangkan di sebuah pesta pernikahan. Pembaca doa mem-bukanya dengan menyebut nama semua tamu yang dianggapnya penting. Alih-alih

bisa dipakai kalau semua dibuka bersamaan. Supaya bermanfaat, semua harus dibuat lebih simpel.

Di program doktoral UI, sebagai promotor, dulu saya juga sering menemui orang-orang yang tidak bisa masuk ke tahap berikutnya. Tentu bukan karena terlalu banyak “harta”, melainkan terlalu banyak konsep yang ingin mereka masukkan ke dalam model penelitiannya. Bukan karena bodoh, melainkan mereka “terlalu pintar” sehingga semua konsep dicampur aduk menjadi tak beraturan dan sulit untuk dioptimalisasikan. Saya mengerti alam semesta ini begitu kompleks, tetapi justru karena itulah diperlukan ilmuwan yang bertugas menyederhanakan hubungan-hubungan dalam alam semesta itu ke dalam sebuah model agar mudah dipahami.

Orang-orang seperti itu berpikir, semakin kompleks yang dibuat, akan tampak semakin berbobot. Semakin tak dimengerti, semakin dinilai hebat.

Hal serupa juga banyak kita temui di lingkungan birokrasi. Semakin hari semakin banyak peraturan, dan semakin diatur semakin tak teratur. Semakin banyak orang pintar, semakin

membaca doa, ia memasukkan banyak nasihat seperti yang biasa diucapkan seorang kakek kepada cucu-cucunya. Nasihatnya banyak sekali dan semakin lama semakin bercabang, bercampur dengan teori-teori, kisah, pengalaman hidup, dan seterusnya. Padahal, pada sesi sambutan keluarga, seorang yang dituakan sudah banyak memberi nasihat.

Belum lagi ingatannya yang melebar. Ia masuk pada penjelasan tentang hubungan suami istri di malam pertama dan seterusnya. Itu saja sudah 10 menit lebih. Doa belum dimulai juga. Padahal AC di ruang tengah tidak bekerja optimal. Antrean tamu semakin panjang. Hak sepatu yang dipakai kaum ibu yang hadir tinggi-tinggi, membuat mereka cepat merasa letih, berdiri di tempat tanpa gerak.

Akhirnya satu per satu tamu mulai bicara sendiri-sendiri, saling *ngobrol*. Dan beberapa tamu berteriak halus: Amin, amin! Tetapi pembaca doa tidak tanggap, ia terus berbicara berputar-putar, tidak fokus.

tak mudah dimengerti. Sama halnya di banyak perusahaan yang dipimpin orang-orang yang sulit bertindak. Keputusan sulit diambil, manajer lebih senang melakukan rapat, semua orang diminta berbicara, tidak ada fokus yang jelas, dan dalam sambutan yang diucapkan, kalimat-kalimatnya sulit dimengerti. Banyak orang mempersiapkan pidato atau presentasi sehari-hari, tetapi saat disampaikan tetap tak dimengerti.

Tengok juga pelajaran-pelajaran yang diberikan di sekolah sebelum kurikulum 2013 dijalankan. Indonesia adalah negara dengan jumlah mata ajar terbanyak di dunia yang diberikan untuk anak-anak SD-SLTA. Rata-rata pelajar SLTA mendapatkan 16-18 mata ajar, sementara di negara-negara lain hanya 5-7 mata ajar dengan jumlah jam pelajaran yang sama.

Ketika anak-anak muda Indonesia harus menyelesaikan 144-160 Satuan Kredit Semester (SKS) untuk menyelesaikan pendidikan strata satunya, di luar negeri mereka cukup mengambil 124 SKS. Itu pun tanpa keharusan menulis skripsi.

Dengan jumlah SKS yang lebih sedikit, mereka justru berpotensi menjadi manusia-manusia yang tangkas dan mem-

punyai ruang gerak yang besar untuk beraktivitas sosial. Tidak mengherankan kalau di Inggris sekarang banyak tawaran program S2 yang bisa ditempuh hanya dalam 55 minggu.

Namun, benarkah anak-anak yang dididik dengan mata pelajaran berlimpah (dalam waktu yang terbatas) itu mampu menjadi *driver* bagi diri mereka sendiri bila cara berpikirnya “ribet” dan lebih banyak yang disimpan di kepala daripada yang seharusnya? Bukankah menyimpan dan memakai memori adalah dua hal yang berbeda? Dan bila Anda menyimpan terlalu banyak, seperti yang Anda lihat di dalam monitor komputer, ia akan cepat “hang” dan data yang Anda simpan tidak bisa dipakai.

STRUKTUR KURIKULUM SMP/MTS			
Mata Pelajaran	Alokasi Waktu Belajar Per Minggu		
	VII	VIII	IX
Kelompok A	3	3	3
1. Pendidikan Agama dan Budi Pekerti	3	3	3
2. Pendidikan Pancasila dan Kewarganegaraan	6	5	6
3. Bahasa Indonesia	5	5	5
4. Matematika	5	5	5
5. Ilmu Pengetahuan Alam	4	4	4
6. Ilmu Pengetahuan Sosial	4	4	4
Kelompok B			
1. Seni Budaya (termasuk muatan lokal)	3	3	3
2. Pendidikan Jasmani, Olahraga, dan Kesehatan	3	3	3
3. Prakarya (termasuk muatan lokal)	2	2	2
Jumlah Alokasi Waktu Per Minggu	38	37	38

Dulu, bahkan untuk lulus S1, rata-rata anak Indonesia harus mengambil 180 SKS dengan bobot terbesar adalah teori. Pengalaman saya sebagai ketua program studi di universitas

menunjukkan, sulit sekali mengajak para pengajar memangkas mata kuliahnya. Saat jumlah SKS harus dikurangi menjadi 144 SKS, semua pengajar menyatakan bahwa mata kuliahnya sangat penting. Tak ada yang mau mengalah. Sebaliknya, mahasiswa dan alumni dengan mudah menunjukkan betapa banyak mata kuliah yang tumpang tindih, tidak relevan, dan seterusnya.

Pengalaman serupa juga banyak dialami para sarjana saat mengikuti ujian skripsi atau tesis. Masing-masing penguji berbicara sendiri-sendiri, memberi masukan yang justru dapat membuat skripsi tambah tebal, model menjadi lebih kompleks dan saling bertentangan, ketimbang menyederhanakannya, menjadikan lebih konsisten.

Ketika kemacetan lalu lintas di seluruh Indonesia begitu marak, tak ada satu pun pejabat yang berani mengambil keputusan strategis. Padahal masalahnya begitu simpel: harga BBM terlalu murah, subsidi terlalu berlebihan. Tetapi langkah yang diambil pemerintah justru sebaliknya, memberi subsidi berlebihan pada pihak-pihak yang mampu sehingga anggaran untuk dunia kesehatan dan infrastruktur terus dipangkas. Bukan hanya itu, pemerintah juga membuka keran produksi *LCGC* (*Low Cost Green Car*) yang harganya sangat murah sehingga jumlah kendaraan terus bertambah. Solusinya mudah, tetapi langkahnya ribet.

Dalam panggung ekonomi, keribetan bukan hanya terjadi dalam penetapan harga BBM, melainkan juga dalam banyak hal, mulai dari pengadaan barang (tender) pemerintah, pembangunan infrastruktur, transportasi publik, produksi pangan, pembebasan lahan untuk kepentingan umum, dan aneka perizinan.

Segala bentuk *rigidity* yang begitu luas dan masif mencerminkan keribetan berpikir dari para pengambil keputusan.

Orang-orang yang “ribet”, ibarat benang kusut yang sulit diurai sehingga tidak bisa dipakai kecuali harus digunting dan

disambung kembali dengan benang yang masih bisa diurai. Demikian juga negara ini, bila organisasi pemerintahnya kompleks dan masyarakatnya dibiarkan berpikir “ribet”, maka produktivitas dan inovasi akan berjalan di tempat. Perusahaan yang maju adalah perusahaan yang mampu membuat sistem yang simpel, dan manusia yang berhasil bertransformasi menjadi “*driver*” adalah mereka yang mampu berpikir simpel atau menyederhanakan persoalan.

Simplicity is a Hardwork

Tak banyak orang yang menyadari bahwa menambah ilmu adalah satu hal, dan menggunakan ilmu dalam kegiatan sehari-hari adalah hal yang berbeda. Dibutuhkan lebih dari sekadar menyimpannya. Untuk dapat digunakan secara efektif, diperlukan banyak penyesuaian, yang berarti penyederhanaan.

Jauh sebelum Albert Einstein merumuskan teorinya ke dalam rumus sederhananya, $E = MC^2$, masyarakat dunia percaya bahwa pengetahuan yang sebenarnya memang kompleks. Einstein membantahnya. Ia mengatakan justru yang kompleks itu adalah rumus yang belum selesai. Demikian juga dengan karya-karya ilmiah dan karya-karya tulis yang dibuat orang-orang ribet adalah karya yang belum selesai. Karya itu baru selesai setelah melewati proses *editing* dan *rewriting* yang dilakukan oleh para editor. Setelah ditampilkan di halaman surat kabar, atau disajikan di jurnal ilmiah baru lebih dapat dimengerti yang ternyata bisa disampaikan lebih ringkas.

Setiap naskah, sama seperti rumus-rumus ilmiah, memerlukan penyederhanaan-penyederhanaan agar mudah diterapkan. Seperti belajar menurunkan rumus saat Anda belajar matematika atau *econometry* yang kompleks, pada akhirnya kita akan mendapatkan *proof* yang benar-benar ringkas. Ibarat pohon kayu yang selalu mengembangkan tunas-tunas baru, cabang-cabang

melebar perlu dipangkas agar pokok batangnya tumbuh lurus dan besar, menembus sinar matahari.

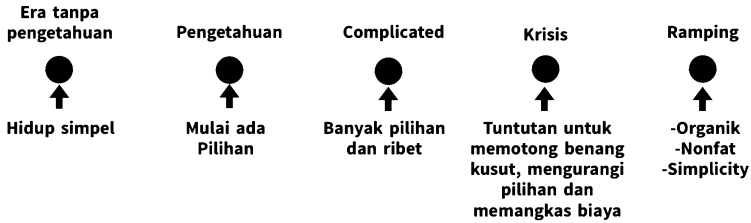
Einstein sendiri menyatakan, “Menyederhanakan sebuah pengetahuan membutuhkan kerja keras.” Namun ia juga mengatakan, orang-orang yang pikirannya kusut dan kompleks bukanlah orang yang genius. “Segala sesuatu harus disederhanakan, namun bukan berarti itu mudah,” katanya lagi.

Ribet = Lamban

Sulit sekali menghasilkan manusia “*driver*” dari proses pendidikan yang berlebihan muatan, yang guru-gurunya ribet, dan beranggapan “*the more is the better*”. Semakin banyak yang diramu semakin bagus. Faktanya, semakin banyak isi ramuan, Anda semakin bingung. Dan semakin berat bobot yang dibebankan di atas kepala atau pundak seseorang, maka semakin lamban mereka bergerak. Orang-orang yang lamban sulit bermanuver. Mereka berjalan di jalur yang padat dan tersendat, padahal di luar jalurnya kosong dan lancar.

Perhatikanlah garis kehidupan sejarah peradaban manusia. Nenek moyang kita memulai peradaban ini dari hidup yang simpel (*simple life*). Tanpa pengetahuan, tanpa perabotan memadai. Mereka mudah berpindah tanpa membawa banyak beban selain makanan dan senjata. Setelah berkembang ilmu pengetahuan, hidup mulai menjadi lebih kompleks, banyak pilihan. Semakin hari, barang-barang yang dibawa manusia dalam perjalanan semakin banyak. Dari hanya satu koper menjadi beberapa koper. Selain pakaian, manusia juga membawa aneka perabotan, alat komunikasi dan penyimpanan data.

Garis Peradaban



Ilmu pengetahuan berkembang cepat, dan untuk mengejar itu manusia harus belajar lebih banyak. Mulailah kehidupan menjadi lebih kompleks, bahasa yang harus dikuasai semakin banyak, buku-buku dan teori yang harus dibaca lebih banyak lagi, surat-surat yang harus dibalas semakin pendek tetapi yang datang lebih banyak dan lebih sering lagi, dan obat-obatan yang harus diminum semakin bertambah. Akibatnya, biaya yang harus dikeluarkan semakin banyak pula. Dan pertempuran berita pun semakin ramai. Iklan yang mengepung pemirsa televisi pun banjir, semua informasi berebut masuk dalam pikiran manusia, sementara kapasitas otak manusia tidak bertambah.

Alam mempunyai caranya sendiri untuk melestarikan kehidupannya, yaitu dengan proses penghancuran alami yang disampaikan lewat gelombang-gelombang perubahan seperti badai, erupsi gunung merapi, gelombang tsunami, dan krisis ekonomi. Segala redundansi dan kelebihan itu disapu gelombang, digantikan dengan hal-hal baru yang lebih ringkas, lebih ringan, lebih simpel.

Complicated	Simplicity
<ul style="list-style-type: none"> • Boros • Berbelit-belit • Lamban • Berlemak • Mahal • Memusingkan • Passenger 	<ul style="list-style-type: none"> • Efisien • Sederhana • Cepat • Ramping • Hemat Biaya • Mudah • Driver

Perhatikanlah tren kehidupan dalam 30 tahun terakhir ini. Arsitektur dunia telah beralih dari desain yang ornamentalis (yang kaya ornamen) menjadi minimalis dengan bahan-bahan yang jauh lebih ringan, lebih murah, dan lebih kuat. Program-program komputer pun beralih dari proses manual (memasukkan kode-kode secara manual) ke otomatis (*touchscreen*), dari *complicated* menjadi *user friendly*. Airlines pun bergeser dari *image* ke *low cost carrier*. Dan paradigma harga premium beralih ke *freemium* (kualitas premium dengan *almost free of charge*).

Bahkan, metode produksi yang dikenal dengan *factory machine* beralih menjadi *lean production* yang ramping, tepat waktu, dan hemat penyimpanan. Bahkan *zero inventory*, *just in time*, *zero waste*, *zero defect*. Semua itu dikembangkan karena manusia ingin bekerja lebih simpel, lebih murah, dan prosesnya lebih manusiawi, lebih cepat dalam bertindak. Teknologinya telah tersedia untuk membuat Anda bertransformasi dari “*passenger*” menjadi “*driver*”.

Semua ini hanya bisa dilakukan kalau kita bisa menyederhanakan sistem, *rule*, dan prosedur. Tata kelola ditata kembali, aturan-aturan lama yang tumpang tindih disederhanakan, disatukan dalam satu aturan baru yang lebih mudah digunakan, dan diawasi. Teknologi pun perlu diperbarui dengan perangkat-perangkat lunak yang mampu mengolah data sesuai kebutuhan dengan kecepatan tinggi.

Rintangan Membuatnya Simpel

Namun demikian, mengubah suatu sistem dan cara berpikir yang sudah *establish* dari yang *complicated* ke yang lebih simpel ternyata tidak mudah. Ada banyak rintangan yang harus diatasi.

Simpel Dianggap Bodoh. Sebagian orang masih percaya bahwa sesuatu yang sederhana dan mudah adalah kebodohan. Tidak menantang. Sebagian orang masih senang memamerkan kesulitan dan kompleksitas sebagai kehebatan. Sesuatu yang

kompleks dianggap menunjukkan kegeniusan dan keluasan pengetahuan. Sedangkan yang simpel menunjukkan kedalaman yang datar, dianggap kurang dalam. Mereka bisa mengatakan begini, “Mengapa cuma segini saja?”

Kecenderungan Jalan Pintas. Tidak semua orang yang menyederhanakan sistem bertujuan baik. Sebagian orang memang menyimpan agenda jalan pintas dan mau enak saja. Ini membuat respek terhadap penyederhanaan suatu sistem jadi terhambat, karena sesuatu yang simpel disalahgunakan orang-orang tertentu.

Membuat Simpel Makan Waktu. Ternyata membuat sesuatu menjadi lebih simpel itu bukanlah hal yang mudah. Dibutuhkan kerja keras dan waktu yang panjang untuk menyederhanakan suatu hal. Penyederhanaan itu melewati proses tawar-menawar yang panjang dan melelahkan.

Ringkas dan Hemat Biaya. Membuat sesuatu yang monumental dapat membuat Anda menjadi manusia klasik yang dikenang sepanjang waktu. Sesuatu yang hemat dan ringkas dapat diproduksi secara massal, dengan harga yang jauh lebih murah, namun sekaligus dapat terkesan murahan. Tentu saja keuntungan per unit pun berkurang untuk melakukan pekerjaan yang sama. Minimal Anda butuh kerja yang lebih banyak untuk mendapatkan pasar yang massal dan skala ekonomis yang tinggi.

Berlatihlah

Untuk bertransformasi menjadi “*driver*”, diperlukan serangkaian latihan agar mampu menjadi manusia yang gesit, simpel, tidak boros, namun juga tidak bodoh, tidak seadanya, atau mengesankan jalan pintas.

Berlatih *Editing*. *Editing* atau mengedit sudah lebih dulu dikenal dalam dunia jurnalistik, penerbitan, dan media. Namun *editing* tidak hanya dibutuhkan terhadap tulisan, melainkan

juga bahasa sehari-hari dan kehidupan kita. Berlatih mengedit berarti:

- Menggunakan kata-kata yang mudah dipahami lawan bicara atau orang yang mendengarkan percakapan kita.
- Membuat kalimat yang lebih ringkas, satu-dua ide dalam satu kalimat. Berikan contoh yang jelas, pangkas cabang-cabangnya. Buat hanya 4-5 kalimat dalam satu paragraf, jangan betele-tele.
- Melayani orang lain agar mereka lebih mengerti, hidup lebih mudah.
- Membuang bagian-bagian yang tidak perlu, merapikan, memangkas cabang-cabang yang tidak tertata, membuat lebih serasi.
- Menambahkan contoh-contoh, menjadikan tulisan atau pikiran lebih membumi.
- Menyederhanakan penjelasan, menyusun kembali agar lebih bermakna.
- Memasukkan dalam kategori-kategori, subjudul-sub-judul, atau file sehingga mudah ditemukan.

Mengedit dalam kehidupan berarti Anda membuat hidup Anda dan orang lain menjadi lebih simpel sehingga Anda dan mereka mudah bergerak, mudah menjalankan misi, dan mempunyai sasaran yang jelas. Ini juga berarti Anda hanya mengerjakan beberapa pekerjaan tertentu dalam waktu yang bersamaan.

Bersahabat. Bila program komputer yang kompleks saja telah bisa dibuat menjadi *user friendly*, maka demikian juga dengan manusia yang memiliki akal budi. Berlatihlah dan buatlah diri Anda menjadi lebih bersahabat dengan lebih terbuka terhadap perbedaan-perbedaan pandangan, menggunakan bahasa orang yang Anda hadapi, membuat penampilan yang tidak menakutkan, kurangi pernak-pernik yang membuat diri Anda

Anak Muda yang Ribet Rhenald Kasali, *Jawa Pos*, 10 September 2012

Anak muda, kok ribet?

Ini namanya melanggar kodrat.

Anak muda itu identik dengan lari yang cepat, jalan relatif bebas, tak perlu melapor ke banyak orang selain ayah atau ibu, tak punya banyak urusan, apalagi utang piutang. Urusan harta, juga belum menjadi pikiran. Barang bawaan tidak banyak. Tak perlu urus anak atau suami/istri.

Jadi anak muda itu identik dengan kaus oblong, celana *jeans*, sepatu kets yang ringan, *gadget* yang ringkas, tertawa ringan, pergaulan, olahraga, dan berkesenian.

Tapi entah kenapa selalu saja ada anak-anak muda yang dari cara berpakaian dan *gesture*-nya terlihat ribet. Segala aksesoris ingin dipakai pada saat yang bersamaan. Pakaian berlapis-lapis dengan atribut yang banyak. Sebentar-sebentar gelisah membalas semua SMS, menerima telepon orangtua berkali-kali, terlalu banyak pertanyaan yang sifatnya ketakutan, sibuk tanpa arah, dan akhirnya tak pernah selesai.

Tanpa disadari, kehidupan yang ribet bisa mengganggu banyak orang di sekelilingnya. Saya, misalnya, sering bertemu dengan anak-anak muda di dalam lift yang memakai tas ransel tanpa memedulikan orang-orang yang berdiri sesak di belakangnya. Tas ranselnya tidak diturunkan, sementara ia hanya bermain *gadget*. Di atas bus yang mengantar penumpang menuju pesawat, orang-orang seperti ini juga banyak ditemui. Selain ransel yang tebal, barang bawaannya banyak sekali, sehingga saat masuk ke dalam pesawat orang-orang yang dilewati tersenggol keras oleh barang-barang bawaannya.

Di berbagai acara (juga di setiap seminar), mereka minta berfoto bersama, tetapi setiap orang minta difoto sendiri-sendiri oleh orang lain dengan kamera masing-masing. Bayangkan 70 orang masing-masing menyodorkan kameranya. Tidakkah Anda berempati dengan orang yang diajak berfoto itu? Bukan hanya itu, sebentar-sebentar minta difoto. Begitu selesai, kata yang diucapkan selalu foto. Tak peduli orang yang diminta berfoto punya

terkesan ribet dan menakutkan, gunakan pakaian yang membuat Anda bisa cepat bergerak, munculkan keunikan melalui ikon yang mudah diingat, dan beri akses yang memudahkan orang lain untuk “menghubungi” Anda. Anda tentu tidak selalu harus berhubungan secara langsung dengan orang lain, tetapi bukalah akses agar orang lain tidak terhambat melaksanakan pekerjaannya.

waktu atau tidak, letih ataupun sebaliknya.

Di meja kerja, mereka pun segala hal hendak dipasang sehingga cepat penuh. Barang-barang lama tidak segera dibersihkan, dibuang, atau diberikan pada orang lain.

Orang-orang yang ribet hanya menjadi kurang gesit dan lambat laun *time management*nya kacau-balau. Ia menjadi sering terlambat, datang paling akhir, abai pada kegiatan-kegiatan yang penting, mudah gelisah, dan senang menunda-nunda.

Hidup yang demikian amat kompleks. Anda tak akan bisa bergerak cepat dan selalu takut ada yang terlupa. Untuk memakai semua itu, Anda perlu bantuan banyak orang dan banyak biaya. Di usia muda ini, baiknya berlatihlah menyederhanakan semuanya. Buat hidup Anda ringkas dan penuh ketenangan. Mintalah

Sumber: infojadull.blogspot.com

orang-orang muda yang Anda cintai agar mereka hidup tenang dan tak perlu mengkhawatirkan kehidupan Anda. Katakanlah: *I am fine! Don't worry!*

Mulai sekarang, belajarlah menjadi seorang yang bergerak lincah. *Be a driver*. Sederhanakan banyak hal agar pikiran Anda tak terlalu berat.

Predictable. Jadilah pemimpin yang bisa ditebak arah dan tujuannya. Buatlah orang-orang yang bekerja dengan Anda memahami apa makna bahasa tubuh dan kalimat Anda sehingga mereka mudah membantu Anda. Orang-orang yang sulit ditebak arahnya akan kesulitan diikuti dan dipahami. Anda bisa berlatih dengan bertindak konsisten terhadap ucapan dan kata-kata

Anda. Sebagai atasan, Anda tentu memerlukan bantuan dari staf dan anak buah Anda. Bawahan akan sangat sulit bekerja kalau bahasa Anda sulit dipahami, dan *style* Anda berubah-ubah dari waktu ke waktu. Bawahan akan mudah bekerja bila mereka mudah menduga suasana batin yang Anda hadapi, serta arah pembicaraan Anda.

“*Sembunyikan*”. Saya tertegun dengan pisau lipat multi-fungsi “*Swiss Army*” yang menyimpan banyak jenis alat dalam satu bentuk dan dengan mudah dapat dibawa ke mana-mana.

Ada *Swiss Army* yang lengkap bisa berisi hingga 15 jenis alat mulai dari gunting kuku, kikir, pisau/*cutter*, korek kuping, bukaan botol, obeng, dan seterusnya. Kalau Anda membukanya sekaligus Anda akan kesulitan untuk memakainya. Tetapi masing-masing dapat “disembunyikan”, dilipat ke dalam badan utamanya, begitu satu alat akan dipakai.

Demikianlah dalam kehidupan ini, kita mengetahui banyak hal namun pengetahuan itu akan bermanfaat kalau kita keluarkan secara bertahap agar orang lain mudah menangkap makna dan memanfaatkannya. Guru-guru yang sedang sakit kepala atau sedang tidak fokus punya kecenderungan membuat murid-muridnya ikut pusing karena menuangkan seluruh isi kepalanya ke papan tulis.

Begitu pula dengan pembicara seminar yang tidak berpengalaman, ia akan menurunkan pemikiran yang lengkap pada selembar *slide* sekaligus. Yang lebih berpengalaman mengeluarkan satu per satu dengan menggunakan animasi. Penulis yang ruwet menuangkan se-luruh hal yang ia mau tulis ke dalam sebuah bab, sedangkan penulis-penulis profesional membagi-baginya ke dalam bab-bab secara bertahap. Bahkan memisah-misahkan ide lainnya ke dalam buku berikutnya. Jadi, “sembunyikan” di sini bukan berarti Anda menyembunyikan rahasia atau menipu/mengelabui orang lain, melainkan gunakan tahap demi tahap.

Reduksi. Kita hidup di era yang serbakekurangan. *Demand* komoditi saat ini sudah jauh melebihi *supply*-nya. Maka ku-

rangilah pemakaian bahan-bahan yang boros, gunakan berulang kali bahan-bahan yang bisa di-recycle dan carilah cara yang lebih hemat. Tahukah Anda saat ini gedung-gedung tinggi bisa dibangun dalam waktu yang lebih cepat dengan sistem pracetak dan bahan-bahan yang jauh lebih ringan?

Layar monitor komputer atau televisi Anda pun sekarang lebih tipis, laptop Anda lebih ringan, lebih hemat energi. Tiket pesawat terbang Anda juga lebih tipis, hanya selebar kertas. Amplop surat yang Anda terima dapat dipakai ulang hingga delapan kali asalkan Anda membuat kolom-kolomnya, masing-masing untuk tujuan tertentu. Sampah dapat didaur ulang dan seterusnya.

Berlatihlah mengurangi bahan-bahan yang dipakai sehingga Anda terbiasa hidup lebih sederhana, lebih mudah, dan lebih bijaksana.

Tata dan Klasifikasikan. Agar lebih mudah dalam bekerja, simpanlah selalu semua data, informasi, pengetahuan, atau barang-barang Anda secara sistematis. Dengan mengorganisasikan secara teratur, Anda akan mudah mengambilnya dari “gudang” atau tempat Anda menyimpan. Maeda dalam buku *The Laws of Simplicity* (2006) memberi nasihat tentang cara mengorganisasikan pekerjaan:

- Sortir
- Berikan Label
- Integrasikan
- Prioritas



Jadilah pemimpin yang bisa ditebak arah dan tujuannya. Buatlah orang-orang yang bekerja dengan Anda memahami apa makna bahasa tubuh dan kalimat Anda sehingga mereka mudah membantu Anda.

Dengan menyortir, Anda akan bisa memilah-milah yang sejenis dan yang berbeda, lalu masing-masing diberi label sehingga mudah mencari dan mengintegrasikan. Lalu bekerjalah dengan menggunakan prinsip yang disebut Stephen Covey sebagai “Mendahulukan hal yang utama”, yaitu bekerja dengan skala prioritas.

Berikan Petunjuk (Navigasi). Agar hidup lebih simpel berikanlah petunjuk-petunjuk yang jelas sehingga seseorang tidak tersesat. Sesuatu yang mudah dikerjakan seseorang tidak berarti mudah dikerjakan orang lain yang masih baru atau belum merasa familier dengan hal baru. Bahkan di sebuah kampus, Anda bisa tersesat bila tak ada petunjuk jalan. Selain petunjuk jalan, beri catatan-catatan kaki atau label sehingga petunjuk menjadi jelas.

Sederhanakan Barang-Barang Bawaan Anda. Jangan menjadikan hidup Anda dikendalikan oleh banyaknya hal yang Anda inginkan dengan kesempurnaan yang tak bisa Anda kerjakan sendiri. Buatlah hidup menjadi lebih sederhana dengan tidak terlalu banyak menuntut terhadap segala kekurangan. Ingatlah, kesempurnaan yang terlalu dipaksakan akan tak berguna bila harus mengorbankan terlalu banyak waktu.

Dalam bekerja atau melakukan perjalanan, sederhanakanlah jumlah barang bawaan Anda. Anda bisa bepergian ke Eropa dengan hanya membawa satu tas kecil yang mudah ditarik, dua buah koper besar, tiga koper, atau bahkan lebih. Tetapi jumlah tas yang banyak itu akan membuat diri Anda ribet di perjalanan. Anda akan kesulitan membawanya, membuka, memilih barang-barang bawaan yang akan dipakai, dan Anda akan kehabisan tempat untuk membawa oleh-oleh bagi kerabat Anda.

Orang yang membawa terlalu banyak barang bawaan mencerminkan cara berpikir yang tidak simpel, kurang pengalaman, atau bisa juga dipandang sebagai orang yang ribet dan mengesankan *greedy*. Sederhanakanlah, kurangi, cari barang-barang

yang lebih bersifat multifungsi, lebih ringan, dan dapat dipakai berkali-kali.

Sederhanakanlah Gelar-Gelar Anda. Orang Indonesia konon senang memajang gelar-gelarnya. Dalam kebanyakan undangan, saya sering membaca ucapan permohonan maaf kalau-kalau pengirim undangan “salah menulis nama dan gelar Anda”. Di lain pihak, orangtua yang menikahkan anak-anaknya pun berkecenderungan menuliskan gelar anaknya sepanjang mungkin.

Demikian pula dalam setiap pemilihan umum, caleg-caleg baru bermunculan. Sering kali kita tak mengenal karya-karya mereka, atau bahkan sosok mereka. Namun mereka memajang gelar-gelarnya sepanjang mungkin. Alih-alih menganggapnya hebat, kini publik justru mempertanyakan karakter orang tersebut: mengapa harus dipasang sepanjang itu? Kalau gelarnya banyak, mengapa karya-karyanya tak pernah terlihat?

Saya misalnya, kalau nama dan gelar saya dipajang utuh, mungkin Anda dapat membaca nama lengkap saya sebagai berikut: Prof. Rhenald Kasali, Ph.D., SE., MSC. Tetapi saya kira Anda maklum, untuk menjadi seorang guru besar diperlukan gelar Ph.D. Hanya saja, warisan di masa lalu, masih banyak orang yang tak punya gelar S3 dapat menjadi guru besar. Bahkan orang-orang yang tak mengajar di perguruan tinggi pun adakalanya, entah mengapa, bisa memiliki gelar guru besar.

Namun baiklah, yang pasti untuk mencapai gelar Ph.D., lazimnya seseorang mempunyai gelar S1 dan S2. Jadi kalau mau diringkaskan, Anda cukup menulis ringkas saja: Prof. Rhenald Kasali, Ph.D., atau sekalian tanpa gelar: Rhenald Kasali saja.

Bukankah gelar itu hanya dipakai untuk kegiatan-kegiatan akademis saja, semisal mengajar, memberi pelatihan, atau memiliki sebuah karya yang dipublikasikan?

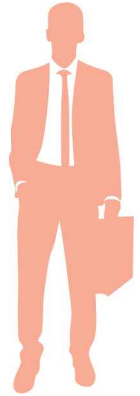
Mulai sekarang sederhanakanlah, atau Anda akan dikualifikasikan sebagai manusia yang kompleks alias ribet.

Latihan Bersyukur. Terakhir, terimalah segala sesuatu dalam hidup ini dengan berhenti komplain. Seperti disiplin, rasa syukur juga harus dilatih dengan menerima segala dukungan dari orang lain apa adanya. Orang bersyukur selalu merasa apa yang diterima sudah banyak sekali, meski jumlahnya tak seberapa. Tetapi dalam memberi rasanya kok masih sedikit, meski jumlah yang diberi mungkin, bagi penerimanya sudah banyak sekali.

exposé
BRANDING

10

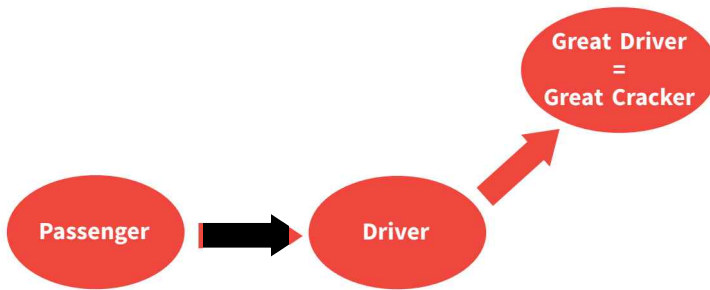
CREATIVE THINKING



Dalam dua bab ini, kita berbicara tentang latihan-latihan lain yang diperlukan agar Anda mampu menjadi *great driver*. Untuk menjadi *great driver*, selain hal-hal yang sudah dibahas, masih diperlukan tiga cara berpikir, yaitu *creative thinking* (Bab 10), *critical thinking* (Bab 11), dan *mindset* yang tumbuh (Bab 12).

Adakalanya dalam memecahkan masalah-masalah baru atau sepanjang melakukan perubahan, Anda akan menemukan masa-masa yang sulit, jalan buntu, atau terkurung dalam suatu keadaan, yang membuat Anda frustrasi. Pada saat itulah, dibutuhkan kreativitas.

Driver yang saya maksud di sini bukan sekadar mampu menduduki posisi-posisi strategis, melainkan menjadi “pembaru” atau yang menjadi *cracker* seperti yang dapat Anda baca dalam buku terdahulu saya (*Cracking Zone*). *Creative thinking* dan *critical thinking* ibarat sebuah timbangan. Yang satu menjelajahi dunia baru dengan kebebasan berpikir, sedangkan yang satu lagi melatih Anda memeriksa kebenaran.



Banyak orang berpikir dirinya telah menjadi manusia yang kritis dengan banyak pergi sekolah, memiliki banyak gelar, mengikuti berbagai ujian, mendapatkan sertifikasi-sertifikasi teknis, dan terus belajar sampai akhir hayatnya. Namun satu hal yang sering tidak diperhatikan masyarakat kita, yaitu belajar cara berpikir. Kalau keterampilan ini didapat, harusnya kita bisa menjadi manusia yang kreatif dan dinamis.

Bukan Sekadar Pengetahuan

Berpikir kreatif dan berpikir kritis bukanlah sekadar pengetahuan yang dapat Anda peroleh dari bacaan. Ia juga bukan bawaan lahir (bakat). Ini adalah sebuah keterampilan yang harus dilatih terus-menerus, dijalankan dengan tekun, dengan membuka diri, keluar dari “sangkar emas”, dan abaikan segala atribut yang sudah Anda miliki. Maksud saya, abaikan jenjang pendidikan (gelar), status jabatan, kedudukan, status sosial ekonomi, dan sebagainya.

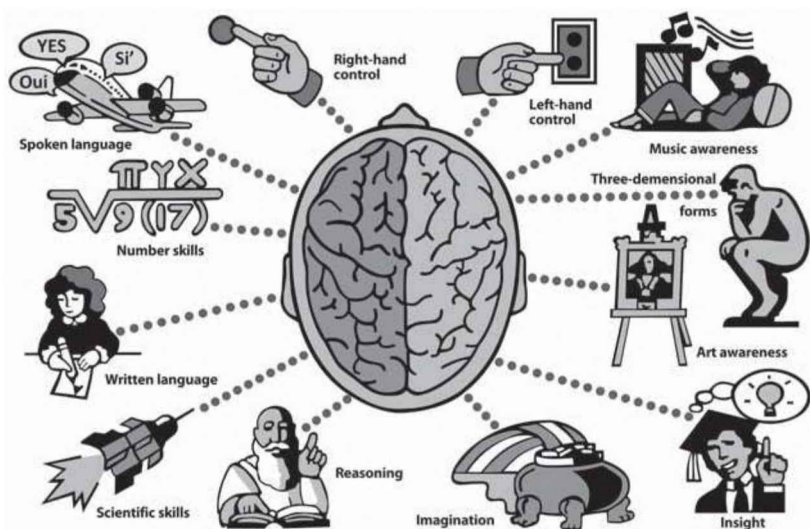
Ibarat melakukan perjalanan ke suatu negeri yang tidak dikuasai bahasanya tanpa pengawal atau *guide*. Anda harus berjalan ke luar hotel mencari makan di sebuah keramaian dengan naik kendaraan umum. Pilihannya sangat banyak, naik kereta (*trem*) atau bus (*metro*), bergerak arah ke kiri atau ke kanan, mempelajari berapa harga yang harus dibayar, dan seterusnya. Semakin termangu, semakin bingung. Anda tak akan mendapatkan apa-apa. Tidak ada cara lain, Anda adalah *driver*

bagi diri Anda sendiri. Harus bergerak, berjalan, mendatangi, membaca, bertanya, dan mencoba. Anda mencoba menafsirkan kata-kata tertulis dengan peta, dengan ucapan, tulisan, dan sebagainya.

Begitu teka-teki terpecahkan, Anda segera sadar ternyata tidak sulit. Dan Anda sudah siap menjawab orang serupa yang datang belakangan dengan kebingungan. Semua itu bisa dicapai karena Anda tak membiarkan diri dikendalikan oleh kebingungan. Anda bergerak, mencari kebenaran, dan mengujinya secara kritis.

Demikianlah dengan kreativitas dan berpikir kritis. Keduanya harus dilatih, karena hanya dengan dilatih maka Anda akan berubah. Anda menjadi lebih kreatif karena bergerak. Tak cukup hanya satu bagian dari otak Anda melainkan semuanya, kiri dan kanan. Keduanya mempunyai tugas dan fungsi yang berbeda.

Otak sebelah kiri (*left brain*) mempunyai peran dan tugas dalam melakukan analisis, evaluasi, dan *logic* (*reasoning*). Dalam pendidikan formal, otak kiri dilatih dengan kemampuan mengolah angka (matematika), bahasa (kata-kata), metodologi (pengambilan keputusan), dan *reasoning* (membandingkan, me-



lihat pilihan). Dengan demikian, ia bisa mengambil keputusan objektif dengan melihat detail dan berpikir kritis.

Sedangkan otak kanan dilatih melalui seni dan budaya, rasa, dan imajinasi. Sayangnya, dunia persekolahan kita dalam beberapa hal lebih mementingkan sisi yang satu (otak kiri), dan itu pun tidak pernah dilatih sampai tuntas. Akibatnya, meski berpendidikan tinggi, belum ada jaminan seseorang mampu berpikir secara mandiri dan kritis. Sebaliknya, banyak orang yang berpendidikan tinggi terperangkap dalam logika sinisme, merasa benar sendiri, egosentris. Bahkan banyak ditemui orang berpendidikan tinggi yang masih percaya pada takhayul. Sebaliknya, banyak orang kreatif percaya sekolah tidak penting, sehingga tak memiliki referensi yang memadai. Akibatnya, hanya bisa berbicara daripada berbuat dan hanya bisa melakukan terobosan-terobosan kecil, hanya di permukaan. Kurang mampu membuat “bangunan tinggi berfondasi kuat”.



Keseimbangan antara keduanya bukan tidak mungkin dicapai. Ingatlah, mitos-mitos ini masih sering kita dengar:

- Semakin tinggi pendidikan semakin tidak kreatif
- Orang yang tidak bersekolah tinggi semakin kreatif
- Orang yang kritis akan sinis terhadap orang lain
- Manusia kritis berbeda dengan manusia kreatif, keduanya tak bisa disatukan
- Karena dia pandai maka dia tak bisa bergaul dengan baik

Karakteristik Otak Kiri:	Karakteristik Otak Kanan:
<ul style="list-style-type: none"> • Mengikuti pola yang logis • Objektif, kritis/negatif, <i>why?</i> • Kronologis; dari detik ke detik, jam, hari, bulan, tahun • <i>Black/white</i>, benar/salah • Melihat detail 	<ul style="list-style-type: none"> • Mengikuti debaran intuisi • Menciptakan pola cara acak/spontan • Subjektif, <i>why not?</i> Positif • Melihat keseluruhan, bukan elemen • Tak terbatas, <i>break rules</i>

Mitos-mitos seperti itu terbentuk karena manusia kreatif tidak dilatih atau melatih diri menjadi manusia yang kritis. Dalam lingkungan pendidikan yang bersifat dogmatis dan religius, misalnya, ditemukan banyak orang kesulitan membedakan fakta dengan fiksi. Demikian juga penanaman rasa takut yang berlebihan. Ini berakibat lahirnya manusia-manusia dewasa yang mudah dimanipulasi. Misalnya, oleh harapan-harapan kosong seperti janji memberi keuntungan yang besar tanpa bekerja keras dan tanpa risiko. Seperti itu pulalah mereka menafsirkan gosip, rumor, atau informasi-informasi tentang keburukan atau kebaikan seseorang. Pada akhirnya, manusia-manusia seperti ini akan kesulitan bertransformasi menjadi *driver*. Mereka terperangkap dalam tahanan “*passenger*” yang tidak berani maju.

Sementara yang lain begitu maju dan agresif menantang masa depan, tetapi tidak didasarkan asumsi-asumsi yang benar. Mereka juga terperangkap dalam *belief* yang tidak masuk akal dan mendiampkannya.

Akumulasi Referensi

Ilmuwan Sir Isaac Newton, suatu ketika mengatakan begini, “Kalau saya bisa melihat jauh ke depan, tentu karena saya berdiri di atas pundak-pundak raksasa.” Siapakah “raksasa-raksasa” yang dimaksud Newton?

Raksasa-raksasa itu adalah akumulasi pengetahuan yang ditemukan para pendahulu kita. Mereka adalah gabungan dari kreativitas dan sikap-sikap kritis yang menantang asumsi-asumsi lama dan membuka kesempatan bagi kita untuk melihat jauh ke depan dengan kebenaran hakiki.

Teori-teori mereka tidak selamanya sulit dipahami. Tetapi untuk mempelajarinya, Anda harus duduk tekun, memahami bahasa mereka, dan menangkap esensi-esensinya. Perkembangan ilmu pengetahuan dewasa ini begitu pesat sehingga untuk memahaminya, dibutuhkan ketekunan dan kerja keras. Anda tak bisa menangkap ilmu-ilmu ini hanya di permukaan saja. Anda harus menggali-nya, dan tentu saja ini amat melelahkan. Temuan-temuan itu menghasilkan referensi-referensi yang kelak bisa dipakai oleh para genius untuk melakukan serangkaian inovasi. Tanpa pengetahuan, bagaimana Anda membuat gedung-gedung pencakar langit, pesawat terbang, mobil-mobil bertenaga energi terbarukan, bahan-bahan makanan baru, bahkan karya-karya seni yang tak mudah usang.

Pengetahuan-pengetahuan itu diberikan bertahap, dari yang paling mudah yang bisa dipelajari di sekolah dasar sampai

Asteroidpreneur

Rhenald Kasali, Jawa Pos, 16 Mei 2012

Impian di masa kecil bisa berdampak di masa depan kalau Anda punya kecerdasan otot (*myelin*) untuk menemukan “pintu-pintu”-nya. Tentukanlah!

Pesan seperti itu sudah sering saya ucapkan, tetapi menjadi semakin riil saat saya bertemu seorang *spacecraft engineer* yang sedang berlibur di Butchart Gardens yang sejuk di British Columbia, Kanada. Pria keturunan Rusia yang meraih gelar Ph.D. dari Stanford itu bekerja pada dua “pemimpin” besar, yaitu Eric Anderson—yang dikenal sebagai pengusaha biro perjalanan wisata ke luar angkasa (*space adventures*) dan sudah menerbangkan tujuh miliuner—serta Peter Diamandis, pendiri Ansari *X-Prize Foundation*—lembaga pengembang teknologi luar angkasa.

Dua orang itu baru saja mendirikan *Planetary Resources Inc.*, yang baru diluncurkan. Semua orang terkejut karena keduanya datang dengan gagasan yang orisinal, yaitu menambang asteroid. Ya, ketika para insinyur Indonesia

SLTA, atau yang dipelajari dari membaca surat kabar. Tetapi pengetahuan-pengetahuan itu memerlukan kedalaman, yang memerlukan eksplorasi mendalam melalui telusuran literatur-literatur rumit yang mendasar, dialog-dialog keilmuan dengan landasan teori yang kuat, disertai eksperimen-eksperimen ilmiah yang didapat dalam literatur-literatur ilmiah dan kajian-kajian riset.

Kemampuan memakai referensi atau *referral thinking* adalah berpikir dengan menggunakan fakta-fakta yang diungkap para ilmuwan. Tetapi manusia sekolahan, yang banyak membaca, kalau tidak berinteraksi dengan dunia riil teknis atau mungkin terlalu *referral* bisa menjadi sangat terkurung dalam referensi-referensi yang sudah dibacanya. Oleh karenanya, mereka yang “terperangkap” dan menjadi sering mengeluarkan pendapat-pendapat yang bersifat teknis atau mungkin terlalu *referral*. Setiap kali diskusi dilakukan, manusia mengacu pada pengetahuan yang pernah ia baca atau pelajari. Misalnya Anda ditanya begini: “Apa yang harus dilakukan oleh Pemda DKI untuk mengatasi masalah sampah?”

menekuni bisnis kue serabi, pecel lele, ayam bakar, jamur goreng, dan kebab, insinyur-insinyur kelas dunia sudah menjelajahi luar angkasa. Anda mungkin ingin membantahnya. Mungkin Anda bukan insinyur kuliner yang saya maksud. Tetapi, bukankah insinyur-insinyur kita belum merealisasikan mimpi-mimpi di masa kecilnya dengan ilmu yang sudah ada di kepalanya?

Di pulau terpencil di Maluku dan Papua, saya sering bertemu dengan insinyur-insinyur lulusan sekolah-sekolah terkenal yang sibuk menambang di perut bumi. Keluarganya hidup tenang dengan gaji besar, namun terlihat gelisah menjelang berakhirnya hak penambangan atau habisnya cadangan. Tak ada *creative thinking* yang benar-benar kreatif.

Di Butchart Garden, insinyur *spacecraft* yang saya temui begitu tergilagila bercerita tentang impiannya membangun robot untuk menambang logam sekelas platinum dari asteroid yang mendekati bumi.

Bergeraklah!

Di hotel kecil tempat saya menginap di Kanada malam itu, saya mencari literatur dan info yang saya terima dari insinyur tersebut. Seorang profesor yang saya kenal di Universitas Yale juga saya hubungi. Ternyata, apa yang diceritakan insinyur tersebut benar-benar riil.

Di dalam tim yang dibangun *Planetary Resources* ada, nama-nama besar dari Google, seperti Eric Schmidt dan Larry Page. Ada putra billionaire

Seratus hal pertama yang dikeluarkan orang sekolahan dalam waktu 20 menit adalah daftar referensi (*referral thinking*), seperti daur ulang, dipisahkan, dibuat akuarium, dan seterusnya. Ini menunjukkan referensi itu perlu, tetapi bisa menjadikan kita kurang kreatif. Kita hanya mengatakan hal-hal yang sama dengan pengetahuan milik orang-orang lain. Itulah yang disebut pengetahuan umum.

Gabungan antara pengetahuan dan kreativitas adalah sebuah kekuatan untuk membentuk seseorang menjadi *great driver*. Pengetahuan menghasilkan referensi (apa yang pernah dilakukan, diuji, dan dilihat) serta metodologi. Sedangkan kreativitas mendorong Anda menjelajahi *terra incognita*, sebuah “kawasan” baru yang belum terpetakan. Ini bisa dilakukan kalau Anda berlatih dalam dunia riil. Dengan kreativitas, seseorang bisa mengambil keputusan yang lebih baik, terutama saat mengalami masa-masa sulit yang membutuhkan cara-cara baru.

Perhatikanlah, pada *Asteroidpreneur* yang menggambarkan gabungan antara keduanya: antara kekuatan imajinasi *science fiction* (James Cameron), ilmuwan asteroid, dan *entrepreneur* terkemuka (Erick Schmidt dari Google). Berawal dari imajinasi kreatif, manusia menjadi ingin tahu dan menjelajahi dunia baru dengan *science*. Dari spekulasi-spekulasi mereka melakukan temuan-temuan yang kemudian digunakan oleh para pemodal untuk menjadi sebuah inovasi usaha.

Ross Perot. Lalu, ada mantan astronot Tom Jones, *scientist* Sara Seager, dan pembuat film *science fiction* James Cameron.

Justru kehadiran James Cameron-lah yang menjadikan penambangan asteroid berita yang penuh humor. Stasiun televisi CBS bertanya kepada repoter ahlinya begini, “*Is this real or just a science fiction?*” Reporter ahli itu menjelaskan bahwa kali ini yang mereka dengar adalah riil. Inilah era baru yang disebut sebagai *asteroidpreneurship*.

Latihan

Mari kita fokus dulu pada cara berpikir kreatif yang masih perlu kita kembangkan. Berikut ini adalah latihan-latihan dasar berpikir kreatif. Beberapa alat sudah sering kami gunakan, namun dalam praktiknya masih banyak orang terperangkap dengan cara berpikir yang tidak kreatif. Saya turunkan beberapa alat, mulai dari yang sederhana sampai dengan yang membutuhkan kedalaman. Tentu saja tidak bisa semua latihan ini dibuka di sini.

Long Thinking

Giovanni Corazza, pakar kre-ativitas dari University of Bologna me-nemukan karya-karya kreatif belakangan ini muncul dari proses yang disebutnya sebagai *long thinking*. Ini bukan *long term thinking*, melainkan kemampuan menghasilkan karya-karya baru dengan mengombinasikan berbagai ide dan eksplorasi.

Di dalamnya terdapat dorongan-dorongan untuk memperbarui sesuatu (*discovery driven*) dari dunia yang tak lagi berkelanjutan (*sustainable*). Rita Gunther McGrath (2013) menyebutnya sebagai abad *transient*, yang berarti bersifat sementara, sebelum sesuatu diperbarui lagi oleh orang-orang lain.

Perhatikanlah apa yang dilakukan oleh produsen-produsen arloji Swiss ketika menghadapi tekanan dari produsen-produsen arloji buatan Belanda, Hongkong, dan Jepang. Juga pelajari

Arloji Swiss, Kodak, dan Nokia **Rhenald Kasali, Kompas, 9 September 2013**

Pada 1960-an, di pergelangan tangan manusia hanya ada arloji “*made in Switzerland*”, tetapi tahun 1980-an *market share*-nya tinggal 15 persen.

Pada 1970-an, dunia hanya mengenal film roll merek *Kodak* dan *Fuji*. Kini *Kodak* sudah tiada, sedangkan *Fuji* berevolusi ke dunia digital (*lab, health*, dan lain-lain). Beberapa tahun lalu, kita juga menyebut *Nokia* sebagai “HP sejuta umat”, tetapi minggu lalu kita mendengar divisi *handset Nokia* diakuisisi *Microsoft*.

Apa yang tengah terjadi dengan *strong brand* itu?

Ketika berhadapan dengan menurunnya *revenue from sales*, biasanya eksekutif mempersoalkan marketing. Yang satu mengutak-atik *branding*, yang lain membongkar *sales policy*, komisi penjualan, *packaging*, dan seterusnya. Padahal masalahnya bisa jadi bukan di situ. Masalahnya bukan *inside the “odds”*, melainkan sesuatu yang telah berubah di luar sana.

Nokia

Siapa yang tak kenal *Nokia*? Selain pernah menjadi sahabat banyak orang di sini, *Nokia* adalah *Harvard business case study* yang sangat menarik. Ia beralih dari merek sepatu menjadi ponsel dengan pendekatan “*human touch*” dan “*connecting people*”. Bentuknya jauh lebih *fashionable* daripada pesaing-pesaingnya: *Motorola* atau *Ericsson*.

Dari *Nokia*-lah, di Harvard, para eksekutif belajar cara membangun keunggulan daya saing. Ya daya saing perusahaan, daya saing negara (Finlandia), hingga bagaimana *policy makers* membangun *cluster*, industri-industri pelengkap, dan kebijakan yang *pro-business* sehingga menciptakan lapangan kerja yang produktif dan kreatif. Kita berpikir, sekali daya saing didapat maka dengan prinsip itu akan di dapat *sustainability*. Dan itu artinya kesejahteraan abadi.

Tetapi *Nokia* telah diakuisisi dari *Microsoft* dengan nilai US\$7,2 miliar. Para investor bereaksi negatif, karena keduanya sama-sama sedang berada dalam kubangan kesakitan. Semua orang tahu, penjualan PC dunia sedang *drop*, sehingga *Microsoft* perlu beralih ke bisnis *mobile devices*. Artinya industrinya sendiri tengah berubah.

Namun *Nokia* sendiri seperti juga tengah berada dalam kubangan kesulitan yang sama. *Global market share*-nya, tinggal 15 persen. Ketika kesulitan terjadi, eksekutif *Nokia* melakukan hal serupa seperti perusahaan-perusahaan lainnya: mengutak-atik keunggulan *brand*-nya. Mereka lalu menjalin hubungan

dengan *Microsoft*, yang tertarik menggunakan *software Windows Phone*. Tetapi solusi ini keliru. *Brand Microsoft* tak mampu membuat *Nokia* lebih baik. Pasar telah beralih ke *Android* dan *Nokia* selalu menanggungnya. Bagi sebagian besar analis, akuisisi ini juga tak mampu menjadikan *Microsoft* seperti *Apple* yang telah telanjur memiliki loyalis dalam kategori *mobile devices*.

Kodak dan Fuji

Kekacauan seperti di *Nokia* juga pernah terjadi di *Kodak* akibat kenaikan harga perak (bahan baku *processing lab photography* yang penting) pada 1970-an. Kendati di tahun 1980-an harga perak kembali stabil, eksekutif *Kodak* memilih duduk manis. Padahal pada 1980-an *Sony* mulai menjelajahi kamera digital, dan *Fuji* segera menangkap peluang itu.

Di bawah Minoru Onishi, *Fuji* menambah dana riset untuk teknologi digital. Pada 1999, total investasi risetnya di area ini mencapai US\$2 miliar. Sehingga tahun 2003, mereka telah memiliki lebih dari 5.000 *digital processing labs*. Mereka juga menjelajahi dunia kesehatan (*rontgent*), *office automation*, dan manufaktur untuk *floppy disk*.

Bagaimana reaksi *Kodak*? *Kodak* masih berkatut di seputar marketing: *branding*, *location*, *pricing*, *packaging*, *advertising*, dan seterusnya. Ketika *Fuji* telah menguasai *digital lab processing*, *Kodak* baru memulainya. Inilah awal kemunduran *Kodak*.

Reaksi serupa juga terjadi di *Modern Group*, distributor tunggal roll film *Fuji* di sini. *Modern Group* juga mengalami kesulitan ketika bisnis roll film tak lagi digemari pasar. *Sales revenue* dalam bisnis ini *drop* dari Rp2 triliun (2002) tinggal menjadi hanya Rp212 miliar (2010) dan terus merosot. Beruntung mereka segera berubah. Di bawah Henry Honoris, *Modern Group* menjelajahi dunia baru dengan *7 Eleven* yang *business model*nya sama sekali baru.

Analisis Industri

Kebanyakan kita umumnya belajar marketing dari tokoh-tokoh lama yang mengedepankan pentingnya mengeksploitasi keunggulan-keunggulan dan keunikan-keunikan diri. Dengan analisis industri model *Five-forces*, kita menjadi yakin bahwa *competitive advantage* perlu terus diperkuat dengan hal-hal strategis di dalam *brand* itu.

Tetapi di awal abad ke-21, *business landscape* telah berubah. Para pelaku perubahan tak lagi bermain dalam area yang sama, sehingga terjadi persaingan antar-industri, bahkan antar-*business model*.

apa yang terjadi dengan *Nokia* dan *Kodak* dalam abad *transient* itu?

Kembali ke Giovanni Corazza, *long thinking* yang ia maksud adalah sebuah proses yang harus dilewati oleh semua orang yang ingin terus bertahan, bahkan maju sebagai seorang *great driver* yang memperbarui industri. Sebab bagi sebagian orang, hal-hal yang mudah bisa dibuat menjadi rumit dan ribet. Padahal otak kita memiliki keterampilan “menemukan” pintu keluarnya, tetapi kita justru berkatat dalam pikiran yang lama. Itulah sebabnya kreativitas perlu terus-menerus dilatih.



Sumber: www.flickr.com

Urutan *long thinking* adalah dengan melakukan *self doubt*, yaitu mempertanyakan pada diri sendiri sebagai berikut.

- WHY: Mengapa kita mengalami kemunduran? Mengapa kadang kita tak menyadarinya? Karena kita sama-sama tengah berada dalam industri yang sama, biasanya kita menjadi serbatahu tentang hal yang sama. Kita adalah bagian dari sebuah jejaring yang sama-sama membaca hal yang sama, sehingga praktis tak ada perbedaan apa-apa di antara kita.
- HOW: Bagaimana kita keluar dari kotak ini? Apakah ada caranya? Namun setelah berhasil keluar, kita pun bingung harus apa dan pergi ke mana? Akibatnya, sebagian besar dari kita justru memilih kembali ke kotak lama. Sebab di situlah “rumah” kita, “rumah” yang sudah kita kenal dan tahu segala seluk-beluk persoalannya.
- WHERE: Setelah itu kita bertanya lagi, harus ke mana sekarang? Seperti sebuah alunan musik, sebuah konser besar, kita tidak bisa merasa dari satu-dua elemennya. Musik adalah suatu jalinan kesatuan. Jadi, dibutuhkan pikiran-pikiran

baru yang mampu merasa sebuah kesatuan baru. Karena begitu kita keluar dari kotak yang sangat kita kenal, maka kita sama-sama memasuki area baru yang tidak (belum) ada petunjuk jalannya sama sekali. Kita tak bisa menelusuri dari elemen-elemennya dan membandingkannya dengan elemen-elemen saat kita berada di dunia lama.

- WHEN: Tak ada seorang pun yang tahu kapan saat yang tepat untuk keluar dari “kotak” kehidupan yang lama. Yang jelas, ketika kita terlalu lama berada di sebuah kotak, akan ada orang-orang baru yang senantiasa keluar dari kotak itu dan mendahului kita.

Pertanyaan-pertanyaan di atas masih bisa Anda perpanjang lagi dengan menambahkan hal-hal seperti: *which boxes*, *Who* (siapa yang harus turun lebih dulu), dan seterusnya. Namun semakin banyak bertanya, hanya keragu-raguan yang muncul. Maka bertindaklah, lakukan kombinasi-kombinasi dari berbagai ide yang belum pernah dilakukan orang sebelumnya, atau yang mungkin sudah pernah namun mereka mendahului zamannya.

Brainstorming

Ini adalah latihan tertua yang dulu pernah populer tetapi sekarang mulai jarang digunakan. *Brainstorming* adalah metode yang dipakai untuk melatih sekelompok orang mencari cara-cara baru dalam mengatasi suatu masalah.

Namun sebelum memulai aktivitas ini, bentuklah lebih dulu iklim kreativitas yang memungkinkan orang-orang Anda mampu berpikir “*beyond their boundaries*”.

“*Thinking Beyond Their Boundaries*” adalah sebuah iklim yang dapat dibentuk melalui sejumlah kegiatan atau permainan-permainan yang tujuannya adalah membentuk *surprise*: “Wah ternyata begitu saja. Mengapa tidak dari tadi saya pikirkan ya?”

Maksud saya, berikanlah permainan-permainan yang seakan-akan sulit namun akhirnya bisa dikerjakan juga dengan mudah. Misalnya begini:

Permainan Pertama

Ambil karton bulat dari bagian dalam tisu toilet (tisu gulung), lalu tempelkan bagian bawahnya dengan selotip pada karton alas. Setelah ia berdiri tegak pada alas itu, berikanlah kepada tim dengan sebuah bola pingpong. Masukkan bola pingpong itu ke dalam tabung karton.

Tugas anggota tim adalah mengeluarkan bola pingpong dari dalam tabung karton tadi. Mereka boleh gunakan alat bantu apa saja yang ada di dalam ruangan, namun tidak boleh memutar atau membalikkan tabung karton, atau meremasnya.

Permainan Kedua

Berikan pada tim sebutir telur ayam dan piring yang agak cembung, sebuah garpu, sendok teh, sedotan plastik, dan sebuah botol plastik air mineral yang sudah dikosongkan dengan ukuran kurang dari 1 liter.

Tim ditugaskan untuk memecahkan telur, letakkan isinya ke dalam piring cembung/mangkok. Lalu, dengan alat-alat yang ada, mereka diminta memindahkan kuning telur ke dalam botol plastik dalam keadaan bulat (utuh). Ingat, hanya kuning telurnya saja.

Setelah “iklim” ini dibentuk melalui permainan-permainan di atas dan Anda tunjukkan caranya (yang ternyata begitu mudah kalau kita mau berpikir dengan cara-cara yang kreatif) lanjutkanlah dengan *brainstorming*.

Misalnya begini, melalui kelompok 6–7 orang, setiap regu ditugaskan mencari jawaban terhadap suatu masalah dalam ritme yang cepat. Mereka diminta satu per satu maju ke depan untuk menuliskan satu atau dua kata gagasan mereka pada *flipchart*. Syaratnya harus dipenuhi: tidak boleh saling mengo-

mentari atau mengikuti gagasan orang lain, gagasan yang sudah ditulis orang lain tidak boleh diulangi peserta berikutnya. Kuantitas (banyaknya gagasan) jauh lebih penting daripada kualitas, kondisinya bebas berputar.

Selain maju ke depan, Anda juga bisa menggunakan cara lain, misalnya bagikan mereka satu bundel *post it notes* agar mereka menuliskan di kertas-kertas itu, lalu ditempel di karton besar.

Lakukanlah hingga tim ini berhasil membuat 100 gagasan, dan berhentilah sesaat, lalu lakukan evaluasi. Anda akan melihat daftar yang diajukan kelompok, hampir pasti 95% adalah gagasan-gagasan *referral*. Sampaikanlah hal itu pada kelompok dan sekarang katakanlah saatnya untuk masuk ke dalam gagasan orisinal.

Katakanlah, Anda akan melihat gagasan-gagasan “gila” yang sering kali—menurut Anda—tidak masuk akal. Tetapi biarkanlah jangan dikomentari dan tetapkan pegang teguh aturan yang sudah dijelaskan. Teruskan saja sampai mereka benar-benar kehabisan ide. Pada saat mereka

mulai keletihan, Anda akan melihat satu-dua orang mulai berani keluar dari gagasan-gagasan lama yang tadi kita sebut sebagai gagasan-gagasan gila. “Gila, mana mungkin?” itulah komentar-komentar yang muncul kalau gagasan-gagasan gila yang saya maksud tadi, benar-benar keluar dari pikiran kelompok.

Setelah itu, lakukanlah evaluasi. Dari situ baru dilakukan penyeleksian. Anda baru menemukan hal-hal “gila” yang bisa diseleksi dan ditindaklanjuti. Jangan lupa, hal-hal yang kita anggap aneh pada hari ini, mungkin esok akan menjadi biasa.



Jangan lupa, hal-hal yang kita anggap aneh pada hari ini, mungkin esok akan menjadi biasa.

Visioning

Ini adalah latihan yang sangat saya sukai. Saya beri judul latihan ini sebagai Trip Menuju Venus. Permainannya membutuhkan Anda sebagai instruktur. Permainan ini pernah saya tulis dalam Modul Wirausaha untuk Program Strata-1.

Petunjuk bagi Instruktur

Permainan ini adalah permainan untuk menguji dan memperbaiki kreativitas seseorang atau kelompok orang. Untuk permainan ini, instruktur diminta mengucapkan petunjuk dengan melakukan improvisasi. Buatlah keadaan seolah-olah mereka sedang berada dalam sebuah misi yang penting. Dan tim adalah orang-orang pilihan yang telah lolos dalam proses seleksi yang sulit. Mereka akan menuju planet baru dan sebelumnya tak pernah ada yang mendapat kehormatan ini.

Dengan mengajak mereka ke Planet Venus, berarti Anda mengajak mereka ke sebuah planet yang belum pernah dikunjungi manusia. Jadi, belum pernah ada laporan dari siapa pun mengenai apa yang terlihat di Planet Venus.

Oleh karena itu, diperlukan imajinasi. Imajinasi masing-masing orang mencerminkan kebebasan berpikir masing-masing individu dan kebebasan itu akan memengaruhi kreativitas mereka. Penjelasan ini adalah pedoman untuk Anda gunakan sebijak mungkin dan biarkan tim Anda belajar dari kenyataan mereka, yaitu belajar menemukan kesalahan-kesalahan hidup mereka.

Petunjuk bagi Tim

Pada permainan ini, kelompok dibagi, masing-masing terdiri dari 6-7 orang. Siapkanlah alat tulis dan dua lembar kertas polos ukuran folio atau A4.

Instruktur (diucapkan)

Kali ini kita akan bermain menuju sebuah planet baru.

Saudara-saudara, dengan ini saya menyampaikan kabar gembira bahwa Anda semua telah terpilih untuk menjadi astronot pertama yang akan menuju Planet Venus. Planet ini letaknya sangat jauh dan membutuhkan perjalanan kira-kira seminggu. Kita akan berangkat menggunakan pesawat ulang alik yang memiliki kecepatan yang belum pernah dilihat sebelumnya.

Sekarang saatnya Anda memejamkan mata, kita akan berangkat. Silakan saling berpegangan tangan dan menutup mata Anda.

Anda akan melihat sesuatu dengan mata batin, mata imajinasi Anda yang sangat kaya.

Sekarang perhatikanlah, rasakanlah bahwa pesawat sudah di depan mata Anda. Silakan naik ke dalam pesawat.

Sekarang semua sudah berada di dalam. Semua menuju tempat masing-masing, dan sekarang semuanya memasang *seat belt*. Bersiap-siaplah kita akan segera *take off*. Apakah Anda sudah siap? Baik, kita akan segera meluncur ke angkasa. Tujuh, enam, lima, empat ... satu! Rasakan, bayangkanlah pesawat tengah meninggalkan bumi. Anda semua tersenyum bahagia.

Hari pertama sudah terlewat sudah ... Rasakan, betapa bahagianya Anda. Hari kedua ... mulai terlihat gelap. Benda-benda ruang angkasa mulai terlihat. Hari ketiga ... Wah betapa melelehkannya. Anda mulai keletihan.

Hari keempat ... Hari kelima ... Hari keenam terus berlalu ... Benda-benda, meteor, saling bersambar di depan layar kaca Anda ... Sekarang sebuah planet baru yang besar sudah demikian dekat ... Pesawat tengah mencari titik pendaratan... Bersiap-siaplah. Sekarang pesawat mulai mendarat. Dengarlah suaranya ... Begitu kuat ... Drup! Wuz ...

Kini Anda telah mendarat di Venus.

Tetaplah dalam mata terpejam. Bayangkan segala rasa penasaran dan bahagia Anda. Antara kagum, bangga, takut, dan cemas, bertumpuk menjadi satu.

Para Imigran Mengubah Selera Dunia Rhenald Kasali, *Koran Sindo*, 3 Mei 2012

Seperti 10 tahun silam, di jantung Kota New York jarang ditemui kaum muda berpakaian kasual. Saat saya memasuki pintu Yale Club di Vanderbilt Avenue, tertera tulisan tentang *dress code* yang berlaku, yaitu *business attire*. Tulisan seperti itu ada di banyak tempat.

Tak ada jins atau sepatu kanvas. Hanya jas hitam setelan *Wall Street* dengan jemputan limo dan aroma *financial center*. Namun, sarapan pagi teramai di New York tetap ada di kedai-kedai kecil kaki lima yang dulu hanya menjajakan *bagels* dan *hotdog*. Globalisasi menggeser *bagels* dan *hotdog* menjadi kebab, *chicken kungpao*, *colombian coffee*, dan *curros* dari Brasil yang dimasak imigran asal Arab, Iran, China, Jepang, Korea, atau Pakistan.

Di persimpangan 53rd dan 6th Ave New York, juga ada kudapan murah meriah yang diujakan imigran asal Pakistan. Menunya sederhana saja, nasi briyani yang diberi gilingan daging kambing atau ayam, yang diberi sedikit mayones dan daun selada segar. Namanya The Hallal Guys. Antreannya panjang sekali, mulai dari orang Arab sampai Indonesia. Juga banyak bule berkalung Salib gemar menyantap makanan enak ini. Orang New York gemar ke sana karena rasanya nikmat, layanannya cepat, dan harganya tepat. Ada yang bilang ini inovasi, tapi saya bilang usaha mereka jadi karena mau bersusah payah dan mau berpikir keras untuk memperbaiki hidup.

Sementara di berbagai jalan raya di Amerika Serikat yang menghubungkan berbagai kota besar, tetap dapat ditemui sopir-sopir truk kulit putih bertubuh besar, bercelana jins dengan aneka tato dan bendera nasional di sisi kanan pintu pengemudi. Bahkan truk *Volvo* yang datang dari Swedia saja gagal menembus dominasi dan nasionalisme pekerja transportasi ini. Mereka hanya ingin truk buatan Amerika. Begitulah pribumi Amerika, di mana-mana nyaman dengan hal lama, sementara imigran terus mewarnai perubahan.

Sekarang, keluarlah dari pesawat. Sambil tetap berpegangan, sekarang Anda menengok kiri dan kanan. Tugas ekspedisi ini adalah merekam dan mencatat segala hal yang dilihat di Venus. Teman-teman Anda ada yang mengambil sampel tanah dan batu. Awas!!! Sekarang di depan Anda ada seekor binatang besar, kurang lebih 50 meter di depan. Wow, besar sekali.

Di Vancouver, British Columbia, Kanada, ribuan imigran yang bekerja sebagai sopir taksi biasa memutar puji-pujian spiritual berbahasa India. Tak peduli penumpangnya dari negara mana atau beragama apa. Yang jelas mereka berasal dari daerah yang sama di India dan pendengar setia radio dan televisi India yang gelombangnya bisa ditangkap di Amerika dan Kanada.

Di tepi Jalan Burrard di Vancouver yang ramai, *Salad Thai* dan kios *Japadog* tak pernah sepi. Tamunya tentu saja beragam. Ada bule yang makan nasi goreng nanas (disajikan di atas potongan nanas besar yang dibelah dua) porsi besar, atau orang Asia yang selalu minta tambahan cabai iris.

Kios-kios kaki lima *Japadog* yang jumlahnya puluhan di Vancouver mirip dengan usaha gerobak-*chise* anak-anak muda di sini. Kalau di Yogya, usaha seperti ini agak mirip seperti jaringan usaha kaki lima nasi kucing angkringan yang dikelola orang-orang yang berasal dari Purwokerto.

Kudapan yang disajikan *Japadog* agak mirip dengan *hotdog* di New York. Namun globalisasi telah menggeser *hotdog* lama yang rasanya datar dikombinasikan dengan *kobe beef*, *chicken teriyaki*, dan *sup misu*. Tentu saja *topping*-nya bukan mayones keju, tetapi rumput laut, togarasi, picanta, dan *wasabi*.

Namun di Busyro, kota ziarah Suriah, dan *Kanaan*, Palestina, masih biasa kita temui petani Arab yang bersahaja, menunggang keledai dengan raut muka yang tetap ceria di antara derungan *Lexus* yang menyalip tak sabar.

Sama bersahajanya dengan penduduk desa Metar di Waeapo, Buru Utara, yang masih setia memakai ikat kepala warisan nenek moyang yang datang dari Pulau Jawa di era kejayaan Majapahit dan menari tifa. Mereka tetap setia memasak minyak kayu putih meski tambang emas dan telepon seluler dari China dan Finlandia menggempur kehidupan mereka.

Perhatikanlah ... Rekamlah dia dalam memori otak Anda. Perhatikan baik-baik binatang itu. Ia bukan ikan, kupu-kupu, ulat, atau ular. Ia binatang besar. Lihat baik-baik dan rekam dalam memori Anda. Lihatlah kepalanya, mata, hidung, telinga, leher, badan, tangan, dan kaki. Catat sisi-sisinya, apakah yang ada di kepalanya selain pancaindra? Perhatikan bentuk kulit, jari-jari, dan ekornya. Catat semuanya, lihat juga warna dan

tatapan matanya ... Bila sudah, anda sekarang harus segera kembali ke dalam pesawat. Masuklah satu per satu. Catat dan rekam semua yang Anda lihat. Tutuplah pintu pesawat rapat-rapat ... Sekarang saatnya pesawat kembali pulang ke bumi. Enam, lima ... tiga, dua, satu!!! Wah betapa menyenangkannya. Semua bercakap-cakap. Bayangkanlah itu. Tetap dengan mata tertutup. Anda mendengar obrolan teman-teman Anda sesama astronot. Hari ketujuh berlalu, sekarang hari keenam, kelima, keempat ... Sudah kangen sekali dengan keluarga dan teman-teman.

Sekarang tinggal dua hari lagi ...

Sehari lagi ...

Dan bumi sudah tampak di depan mata ... pesawat akan mendarat di bumi. Di sebuah padang pasir... Tujuh, enam, lima ... dua, satu!!! Lihat! Ada banyak orang menonton kita mendarat. Dengarkan mereka semua bertepuk tangan, sekarang bukalah mata Anda.

Catatan:

Instruktur membagi-bagikan kertas dan alat tulis.

Instsruksi:

Sekarang gambarkanlah binatang yang Anda lihat tadi. Ingat gambarnya harus lengkap. Ada kepala, mata, hidung, mulut, telinga, leher, badan, tangan, kaki, dan seterusnya.

Ia bukan ikan, kupu-kupu, ulat, atau ular. Ia hewan mamalia yang lengkap.

Gambarkanlah kira-kira sekitar empat menit. Tak peduli Anda bisa menggambar atau tidak. Bukan keindahan yang diutamakan, melainkan kemampuan komunikasi Anda dalam menyampaikan apa yang Anda lihat.

Catatan:

Tunggulah sekitar empat menit.

Instruksi:

Karena binatang-binatang itu temuan Anda, dan Andalah yang pertama kali melihatnya, maka sekarang berilah ia nama. Terserah Anda apa saja namanya! Sekadar gambaran, dulu ketika bunga bangkai ditemukan oleh Sir Thomas Stamford Raffles di Bengkulu, ia pun memberinya nama sebagai *Rafflesia Arnoldii*. Namun semua itu berpulang pada Anda masing-masing.

Catatan untuk instruktur:

Kalau mereka punya kebebasan dan imajinasi, artinya kreativitas mereka tidak terganggu maka mereka tidak akan membatasi atau dibatasi oleh “sejarah masa lalu”, “pengetahuan” yang diperoleh di masa lalu, bacaan, atau tontonan yang mereka pernah lihat.

Perhatikanlah sebagian besar peserta akan menggambar hewan-hewan yang bisa kita temui pada berbagai komik, film, atau mitos dari cerita-cerita yang berkembang. Mereka menggambar dinosaurus, atau makhluk yang memakai tabung dan antena di kepalanya.

- **Attribute Listing**

Setiap gagasan selalu ada atributnya. Pretelilah atribut-atribut yang ada pada produk itu dan tanyakanlah mana atribut yang lebih penting bagi mereka. Atribut-atribut suatu produk bisa tampak secara fisik (seperti ban mobil, kaca spion, bagasi belakang, tempat duduk, bahan pelapis kursi, merek, dan sebagainya), secara ekonomi (harga, diskon, pilihan, efisiensi bahan baku, kemudahan pembelian, harga jual kembali), atau secara psikologis (personalitas, *image*, simbol, model iklan/*endorser* yang digunakan).

Namun, *attribute listing* biasanya hanya menghasilkan kreativitas pada tahap-tahap awal produk, belum mencapai pen-dewasaan atau penuaan dalam industri. *Attribute listing* biasanya hanya menghasilkan *product-based innovation* yang tidak berefek besar dalam pembaruan industri.

- ***Total Human Experience***

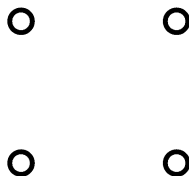
Dalam hal ini, kita membedakan kreativitas di dalam produk dan kreativitas di luar produk. Untuk pembaruan dengan krea-tivitas di dalam produk, Anda cukup melakukan metode *attri-bute listing* seperti dijelaskan di atas, tetapi untuk melakukan hal ini Anda akan mudah diserang pemain-pemain baru, mudah ditiru, dan Anda akan masuk dalam lautan merah (*red ocean* yang berdarah-darah penuh persaingan). Maksud saya, krea-tivitas di dalam produk itu adalah dengan produk yang sama, Anda hanya meremajakan hal-hal yang minor, pada atribut-atribut produk itu.

Untuk memasuki *blue ocean*, atau lautan biru, Anda harus keluar dari boks yang ada. Keluar dari boks berarti keluar dari “*rule of the game*” yang berlaku. Dan Anda akan berhadapan dengan dengan dua pihak: pihak internal (para karyawan dan manager yang menggunakan cara berpikir konvensional) dan pihak eksternal (para pelaku usaha sejenis dalam industri yang akan kehilangan pasar daya saing).

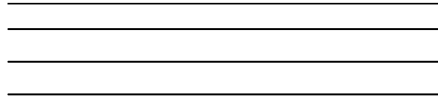
Mari kita berlatih seperti apa cara berpikir Anda.

Latihan 1

Perhatikanlah empat titik berikut ini.



Dan perhatikanlah, Anda diberi “modal” berupa empat garis lurus di bawah ini:



Instruksi:

Hubungkanlah keempat titik di atas dengan empat garis lurus yang telah disediakan sehingga keempat titik itu terhubung semua, dengan syarat: titik awal di mana Anda memulai akan menjadi titik akhir dari pena Anda.

Mudah bukan? Kita semua dapat melakukannya dengan cepat. Hasilnya barangkali kurang lebih seperti ini:



Sekarang, lakukanlah dengan sedikit lebih menguras otak. Batasi waktu Anda maksimal 4 menit, dan jangan melihat hasil kerja rekan Anda. Lebih baik Anda memulai berkali-kali tetapi hasilnya orisinal buatan Anda daripada meniru cara orang lain namun Anda tak berpikir sendiri. Ingat, ini adalah latihan kreativitas, bukan latihan kecepatan untuk mengeluarkan dari dalam pikiran. Waktu selama 4 menit itu hanyalah sekadar alat bantu saja agar muncul “sense of urgency” atau rasa keterdesakan.

Nongkrong **Rhenald Kasali, *Koran Sindo*, 7 Juni 2012**

Istilah *nongkrong* muncul di halaman depan harian terkemuka dunia, *The New York Times*, 28 Mei 2012. Nongkrong marak di hampir semua kota besar maupun kecil di Indonesia, mulai dari Banda Aceh (kedai kopi) sampai ke Timika di Papua.

Anak-anak muda dan orang tua gemar *nongkrong*, atau kata anak muda, *hang out*! Segelas besar minuman dingin untuk berlima, camilan tinggal diambil, fresh dan hangat, serta tentu saja *free Wi-Fi*. Bagi *The New York Times*, *nongkrong* adalah sebuah marketing *insight* yang hanya dilihat oleh segelintir pengusaha. “Nongkrong itu artinya duduk-duduk, kongko-kongko, *ngelirik* kiri-kanan, dan umumnya dipakai untuk mengosongkan diri.” Saya kira *The New York Times* ada benarnya. Kebiasaan “mengosongkan diri” kalau sedikit dipoles bisa berubah menjadi sarana belajar yang efektif.

Lihat saja anak-anak muda di Boston, di seberang kampus Harvard. Di sudut-sudut Jalan Harvard Square, Anda akan menemukan kafe-kafe donat atau kedai-kedai kopi yang buka 24 jam. Di dalamnya hanya ada anak-anak muda yang asyik berselancar di internet ditemani secangkir kopi dan sepotong donat cokelat. Di meja-meja lainnya, Anda temui mahasiswa kedokteran yang sedang mojak membaca buku. Di kiri-kanannya mahasiswa MBA tengah membahas *business case*.

Hal serupa ada di Cambridge Annovation Center yang terletak di seberang kampus MIT, juga di Boston. Semua orang bekerja mencari inovasi. Kantornya hanya semeja-semeja atau sekaligus dengan yang lain.

Mereka lupa jam, sampai beberapa orang terpekur oleh alunan musik yang terus berbunyi. Tetapi, budaya mereka bukanlah budaya *nongkrong* di warung. Setelah masa kuliah selesai, mereka kembali menjadi manusia individual yang asyik dengan urusannya sendiri-sendiri. Budaya komunal yang biasa *kongko-kongko* hanya ada di beberapa wilayah di dunia seperti masyarakat Mediterania dan Indonesia.

7 Eleven

Adalah Henri Honoris, generasi ketiga dan penerus dari pemegang hak distribusi *Fuji Film* di Indonesia yang melihat “marketing *insight*” itu. Di usianya yang masih muda, Henri dipanggil pulang ayahnya untuk menyelamatkan usaha keluarga yang mulai “*dying*”. Siapa lagi yang masih mau membeli film-film rol? Semua sudah serbadigital, dan generasi C sudah hadir. Bisnis fotografi *Fuji Film* yang didominasi oleh penjual film *roll* di Indonesia *drop* dari sekitar Rp2 triliun (2002) menjadi Rp212 miliar pada 2010.

Itu pun lebih banyak cetakan, baik foto studio maupun perkawinan yang masih bertahan. *Outlet-outlet Fuji* banyak ditutup dan sebagian besar

asetnya (terutama toko-toko di jalur-jalur strategis) menganggur. Prinsip yang dibangun Henri sederhana saja. Perusahaan keluarga tak bisa diteruskan dengan cara yang sama. Pilihannya adalah cara yang ditempuh Putera Sam-poerna (jual!) atau perbaiki. Kalau tidak, ya mati! Cuma itu. Henri memutuskan untuk memperbaikinya: *Change!* Pada 2006, ia menyurati Seven Eleven yang berkedudukan di Dallas-Texas. Tetapi, seperti kenyataan yang diterima hampir semua pengusaha kita saat itu (masih dalam bayang-bayang krisis moneter), Seven Eleven menolaknya mentah-mentah.

“Kami belum tertarik. Perhatian kami masih ditujukan ke Brasil, India, dan Vietnam,” ujar mereka. Henri tak putus asa. Ia terus menghubunginya, kendati saat itu sudah ada perusahaan-perusahaan ternama dunia yang juga meminta hak serupa untuk mengisi pasar Indonesia. “Saya katakan, kami ini yang paling *desperate*. Kalau tidak berubah, kami akan mati. Tetapi, saya masih muda dan siap bekerja keras,” ia meyakinkan pemegang hak di Dallas. Ia pun mengajak mereka mendatangi Indonesia dan mengumpulkan fakta demi fakta sampai ia menemukan marketing *insight* itu.

Persoalannya, bagaimana menangkap *insight nongkrong* itu dalam bentuk *outlet* yang cocok dengan kondisi Indonesia, namun tidak membunuh yang sudah ada. Ia harus hidup berdampingan secara damai dengan pasar-pasar tradisional. Sementara bagi Seven Eleven, membuka *outlet* di Jakarta memerlukan kehati-hatian. Mereka tak mau gagal. Itu sebabnya mereka memilih hati-hati membuka pasar. Sejak 1993, Seven Eleven hanya membuka *outlet* baru di dalam area yang sudah dimasukinya. Ini berarti, selama 17 tahun, mereka tidak memasuki negara baru selain yang sudah ada.

Dengan cara seperti itu saja, Seven Eleven telah menjadi *retailer* terbesar di dunia dengan 40.000 *outlet*, melebihi jumlah kedai yang dibangun McDonald's atau Starbucks. Di Thailand saja sudah ada 7.000 *outlet*, dan di negara kecil sebesar Singapura saja sudah ada 5.000 *outlet*. Dari *e-mail* ke *e-mail*, ditolak dan digali, sampai mengirim proposal dan foto—foto, akhirnya pada 2008 Henri diajak berunding oleh Seven Eleven. Konsepnya sederhana saja, yaitu bagaimana memasukkan tradisi *nongkrong* ke dalam *outlet* Seven Eleven. Anak-anak muda Indonesia sudah biasa belanja di mal dan fasilitas yang lebih higienis, tetapi *nongkrong* yang ada masih mahal.

Mereka butuh kopi yang harga secukupnya di bawah Rp10.000, ada nasi goreng di bawah Rp20.000, namun juga ada *hotdog* dan *softdrink*. Tentu saja bisa membaca, ngobrol bersama, dan mendapatkan *free Wi-Fi*. Konsep itu ia presentasikan dan ternyata diterima. Maka jadilah Seven Eleven Indonesia sebuah adaptasi baru yang berbeda dengan Seven Eleven lain di seluruh dunia. Di luar negeri, Seven Eleven terkenal dingin, sedingin *softdrink* dan camilan berpengawet.

Tetapi, di sini menjadi tempat *nongkrong* yang hangat. Kata Direktur *Strategic Planning* Dentsu Indonesia Ganto Novialdi, Seven Eleven telah

membentuk lahirnya generasi Alayeven. Anak-anak Alay dan orangtua Alay yang gemar *nongkrong* berkumpul sampai pagi di gerai *Seven Eleven*. Kalau dulu mereka sekadar omong kosong, sekarang mereka mulai membicarakan pelajaran, buku-buku baru, reuni, dan pekerjaan.

“Affordable Luxury”

Konsepnya disebut Henri sebagai *affordable luxury* atau kemewahan yang terjangkau. *The New York Times* menangkapnya dengan melihat “*insight*” ini: Di parkiran Anda bisa menyaksikan Mercedes-Benz berjajar bersebelahan dengan puluhan sepeda motor. Anak-anak yang dulu biasa trek-trekkan berkumpul di situ, berinteraksi dengan profesional muda yang sudah lebih dulu naik kelas.

Sambil membuka laptop dan berdiskusi atau main game. Jadilah Seven Eleven 50% kafe dan 50% *convenience store*. Ini sejalan dengan perubahan gaya hidup urban yang tengah terjadi di sini seperti yang sering saya bahas pada kolom-kolom sebelumnya. Orang-orang kota semakin penat dan bosan diam di rumah yang lampu listriknya kurang terang atau AC-nya kurang dingin. Pasangan-pasangan muda semakin jarang masak di rumah karena jendela-jendelanya semakin kecil dan rumahnya berubah menjadi semacam studio. Mereka beralih membeli makanan siap saji atau makan di luar.

Instruksi:

Sekarang “modal” Anda dikurangi: Katakanlah karena persaingan, konsumen mau membeli dengan harga yang jauh lebih murah. Jadi, sekarang untuk menghasilkan barang yang sama, Anda harus berhemat. Dari “modal” empat garis lurus, untuk menghasilkan barang yang sama, kini Anda harus menyelesaikan dengan “modal” hanya tiga garis lurus. Hubungkan keempat titik di bawah ini dengan jumlah garis yang sudah dikurangi (menjadi 3 garis) dengan syarat yang sama, yaitu: titik awal di mana Anda memulai akan menjadi titik akhir dari pena Anda.

Semua orang kota semakin sibuk, tetapi butuh higienitas dan kedai sederhana yang buka 24 jam, namun *wireless connected* dan *free charging* (untuk menambah daya listrik *handphone*) menjadi pilihan. Apa yang diadaptasi tak lain adalah budaya warung yang selama ini sudah kita kenal. Warung yang bersahabat dan harganya terjangkau tentu akan berubah sejalan dengan munculnya jutaan kelas menengah baru Indonesia. Di sini mereka bisa menikmati kopi hangat dengan harga seperempat atau sepertiga harga secangkir kopi hangat di kedai Starbucks. Wajar bila Seven Eleven diterima luas.

Di belakangnya tentu saja ada orang-orang Indonesia yang meraup untung, mulai dari pemasok nasi goreng, kopi, dan aneka makanan. Maka, pelajirlah *insight* dan perbaruilah usaha generasi para pendahulu agar bisnis keluarga kekal abadi dan tetap muda! Tetapi, tahukah Anda bagaimana Seven Eleven di dalam mengambil keputusan ini? Mereka memperhatikannya melalui foto-foto yang disajikan Henri, baik itu foto kedai-kedai kopi di berbagai daerah yang sudah ada, maupun imajinasinya yang wujudnya Anda sudah lihat di Seven Eleven Jakarta dewasa ini. Ya, gambar 3D-nya yang sama sekali baru. Ini ternyata amat mempermudah orang lain untuk mengerti dan setuju.

expose
BRANDING

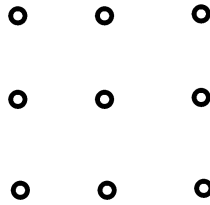


Apa yang Anda pelajari? Diskusikanlah!

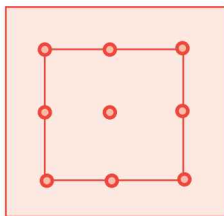
Hasil diskusi Anda sangat menentukan mengapa selama ini Anda tak berani melangkah keluar dari tradisi yang ada. Anda merasa nyaman dengan ketentuan yang ada, dan lagi-lagi Anda tak berani melanggar titik. Bagi sebagian orang, kata atau simbol berupa titik adalah pembatas yang kalau dihubungkan akan membentuk kotak, dan Anda berada di dalamnya. Titik adalah titik, sebuah batas akhir yang tak boleh dilanggar atau dilewi.

Latihan 2

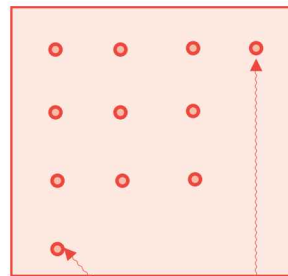
Saya ingin kembali mengajak Anda mengevaluasi permainan dengan sembilan titik yang sudah kita lakukan di Bab 5.



Latihan di atas sebenarnya dapat dikelompokkan menjadi tiga bagian. Kelompok pertama adalah mereka yang melihat titik-titik sebagai garis penutup seperti pada Gambar A di bawah ini. Sedangkan kelompok ke-2 adalah yang bingung dan tak berbuat apa-apa (tidak tampak dalam gambar di sini karena hasilnya tak ada yang bisa ditunjukkan). Dan kelompok ketiga adalah mereka yang berpikir di luar titik, di luar kotak, *out of the box* seperti Gambar B dengan membuat ancang-ancang dari titik X atau titik Y.



Gambar A



Gambar B

Gambar A adalah cerminan cara berpikir standar, yang banyak dipakai dalam riset-riset pemasaran: *Customer Experience*. Sedangkan Gambar B adalah pendekatan menyeluruh yang dikenal dengan sebutan *total human experience*. Dalam *customer research* (atau *marketing research*), biasanya peneliti menanyakan elemen-elemen yang mereka sukai. Seperti yang dikatakan

Henry Ford, “Kalau saya tanya pada konsumen ketika itu (sebelum ada mobil), mereka selalu menjawab: ingin kuda yang larinya bisa lebih cepat dari kuda-kuda yang ada.” Sampai saat itu, kendaraan tercepat yang ada adalah kuda, dan kecepatan adalah atribut atau elemen dari produk yang ada. Mereka tak bisa menyebutkan benda itu apa nama dan bentuknya, sampai kemudian Henry Ford menunjukkan karyanya dan memberi nama benda itu sebagai mobil.

Cara ini hanya melahirkan transformasi produk yang bersifat renovatif, bukan revolutif. Berbeda dengan mendiang Steve Jobs yang revolusioner, Jobs memilih tidak menggunakan *customer experience*, melainkan total *human experience*. Ia percaya, selama barangnya tidak ada, mana bisa manusia ditanyakan mau produk yang seperti apa. Maka, Anda sendirilah yang harus membuatnya sampai berwujud baru, tanya mereka. Jobs tak melakukan *market research* untuk melakukan karya-karya revolutifnya. Ia hanya membuat lalu mendobrak pasar. Mungkin gambaran gampangya kita pelajari apa yang dilakukan Henri Honoris dalam meremajakan outlet Fuji Film menjadi outlet 7 Eleven dengan menerapkan *insight* mengenai perilaku “ngewarung” di Indonesia.

Masih ada banyak pendekatan yang bisa saya berikan di sini, namun seberapa pun besarnya keinginan Anda untuk berubah menjadi manusia kreatif akan sangat ditentukan oleh iklim kreatif yang ada di tempat Anda. Maksud saya, harus ada iklim yang meyakinkan seluruh individu dalam institusi kita bahwa mereka bisa bekerja “*beyond their boundaries*” (lebih dari batas-batas yang ada). Setidaknya, ada 8 hal berikut yang turut mewarnai iklim kreatif di sebuah institusi. Kedelapan iklim itu adalah:

1. Diperkenalkannya orang-orang mengambil risiko oleh manajemen. Misalnya, organisasi seperti ini tidak cepat-cepat menghukum bila anggotanya mengambil risiko yang

ternyata mengecewakan (dalam jangka pendek). Misalnya terjadi kesalahan, kerugian, atau kemelesetan dari proyeksi. Janganlah membuat mereka kecil hati atau menarik diri. Karena dua dari sepuluh eksperimen yang dilakukan orang-orang kreatif bisa saja gagal, tidak *marketable* namun delapan lainnya bisa sukses.

2. Akses terhadap *resources*. *Intrapreneur* yang kreatif lebih mengutamakan akses terhadap *resources* yang ada sehingga mereka bebas mencampur, menciptakan hal-hal baru tanpa harus dibatasi oleh sistem yang berorientasi semata-mata pada kepatuhan prosedural. Ingatlah, dalam setiap organisasi, harus dibedakan bagian-bagian yang harus tercipta kondisi yang kreatif dan yang 100% patuh terhadap sistem. Bagian tertentu organisasi yang menyangkut keselamatan, misalnya, menuntut kepatuhan. Namun bagian desain, pengembangan produk, dan promosi membutuhkan kreativitas.
3. Sistem balas jasa. Kreativitas akan tumbuh dalam organisasi yang menghargai karya-karya kreatif dengan imbalan variabel yang menarik. Ini berkebalikan dengan pekerjaan yang tak menuntut kreativitas, yang menghendaki upah stabil dan dapat diprediksi: orang-orang kreatif biasanya lebih mengharapkan imbalan yang spektakuler atas karya-karya yang “wow”.
4. Informasi mengalir bebas. Kreativitas berkembang dalam organisasi yang memungkinkan pengetahuan berpindah dengan mudah dan dapat digunakan dengan baik. Dengan begitu, terjadilah “perkawinan-perkawinan” pemikiran. Apalagi kalau mereka saling melengkapi (karena datang dari latar belakang yang berbeda-beda), bukan saling menggantikan (karena latar belakangnya banyak kesamaan).
5. Terbuka terhadap ide-ide baru. Organisasi terbuka terhadap gagasan-gagasan baru dan memberi kesempatan pada ang-

gota-anggotanya untuk membuktikan sampai tahapan komersialisasinya.

6. Dukungan eksekutif senior. Awalnya budaya kreatif hanya akan tumbuh kalau di kalangan para senior juga ada keinginan untuk menggerakkan anggota-anggotanya menemukan gagasan-gagasan baru sampai tahap komersialisasi dan berkembang secara menguntungkan di pasar.
7. *Curiosity*. Dukungan diberikan hingga para staf dan karyawan mempunyai sikap “memiliki rasa ingin tahu” yang besar. Kembangkanlah melalui pertanyaan-pertanyaan yang sehat dan kritis untuk mencari jawaban-jawaban baru
8. Menghubungkan titik ke titik di alam semesta. Seorang yang inovatif akan kesulitan mempertahankan kreativitasnya kalau mereka tidak terbiasa bekerja dengan membuat koneksi ke dalam dan ke luar. Koneksi titik ke titik, dari orang ke orang, dari satu informasi ke informasi lainnya di alam semesta ini adalah sama fungsinya dengan menghubungkan teman yang satu ke teman lainnya. Alam semesta ini pada dasarnya merupakan kumpulan dari triliunan titik yang bergerak bebas, baik di dalam maupun di luar institusi kita. Titik-titik itu baru berubah menjadi sebuah kekuatan besar kalau ada yang mampu menghubungkan titik-titik penting menjadi sebuah pola tertentu dengan kekuatan besar yang bermakna dan ditempatkan pada konteks yang tepat.

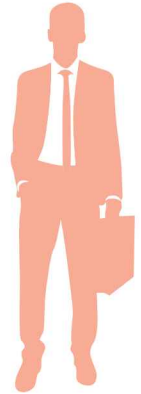
*“A Person who risks nothing,
does nothing, has nothing, and is
nothing. He may avoid suffering and
sorrow, but he can not learn, feel,
change, grow, and love. Chained
by his certitude, he is a slave; he
has forfeited his freedom. Only the
person who risks is truly free.”*



Leo Buscaglia

11

CRITICAL THINKING



Sebuah bangsa yang besar tak akan pernah menghasilkan karya-karya besar bila tidak kritis terhadap informasi-informasi yang mereka terima. Dengan kata lain, apakah tradisi berpikir ilmiah hidup dalam bangsa itu? Tradisi ini sendiri telah dimulai 2.400 tahun lalu oleh *Group of Gang 3*: Socrates, Aristoteles, dan Plato.

Dari pemikiran mereka bertiga itulah di berbagai kampus di Barat, semua mahasiswa, apa pun jurusan-nya, selama dua tahun pertama wajib mengambil mata kuliah *liberal arts*. Liberal arts terdiri dari sejarah, matematika, *science*, *rhetoric*, kesenian, astronomi, ekonomi politik, psikologi, sosiologi, dan bahasa. Pengetahuan-pengetahuan seperti ini bukan bersifat hafalan, namun menantang cara berpikir, menguji kebenaran secara ilmiah untuk membebaskan manusia dari mitos dan tradisi yang sempit. Inilah cikal bakal cara berpikir kita.

Bangsa yang tidak terbiasa berpikir kritis akan mudah terbawa arus, mudah percaya pada takhayul, terse- ret emosi, terlibat dalam penyebaran rumor/gosip yang

belum tentu benar, mempunyai tendensi prasangka yang buruk dan bias, terlalu mudah dimanipulasi dan dogmatik. Anda mungkin masih ingat pemilihan presiden pada tahun 2014, betapa mudahnya para sarjana kita dimanipulasi oleh berita-berita bohong, terlihat dalam *black campaign*, bahkan oleh hasil-hasil survei yang dimanipulasi. Anda juga tentu masih ingat kisah tentang Ponari yang dikatakan memiliki batu sakti yang dapat menyembuhkan segala macam penyakit. Atau tentang kalangan terdidik yang sering tertipu oleh *money games*?

Bangsa yang demikian tak bisa membaca kebenaran dan mudah dipengaruhi oleh orang-orang yang mencari pembenaran. Berpikir kritis adalah sebuah kemampuan yang harus dibentuk sedari dini.

Orang-orang yang mampu berpikir kritis akan meng-evaluasi setiap informasi yang masuk dengan bertanya, apakah suatu pernyataan itu benar dan dapat diterapkan? Jadi ada proses reflektif untuk menafsirkan informasi dan mencari logika yang masuk akal dengan dukungan bukti-bukti. Dengan begitu, Anda pun dapat mengatasi prasangka-prasangka buruk dan bias

Batu Sakti Ponari

“Fenomena dukun cilik Ponari terus menebar sensasi. Kemunculannya bak sebuah magnet yang mampu menyedot perhatian khalayak ramai,” tulis *Lawu Pos*. Karena yang datang ribuan, Ponari pun kelelahan. Oleh ayahnya, ia digendong berkeliling dari satu pasien ke pasien lainnya yang sudah siap membawa air dalam aneka wadah. Ada yang bawa botol, gelas, baskom, bahkan ember. Belakangan, pasien yang tak kebagian giliran pun mengambil air sisa mandi Ponari yang tercecer di saluran pembuangan.

Menurut *Kompas* (9 Februari 2009), pengunjung yang datang ke Desa Balongsari, Megaluh, Kabupaten Jombang, Jawa Timur itu pernah mencapai 15.000 orang dalam satu hari. Seperti “bisnis kerumunan” yang banyak terjadi di sini, begitu “sukses” (ramai), muncullah Ponari-Ponari lain yang mengklaim memiliki kemampuan serupa. Ada Dewi yang praktik tak jauh dari tempat praktik Ponari, Slamet di Madura, dan Pardi (13 tahun) di Makassar yang juga punya batu mirip milik Ponari.

pilihan terhadap sesuatu hal dan tentu membuat Anda lebih cerdas dan lebih masuk akal.

Penghalang

Ada cukup banyak rintangan yang menghalangi masyarakat Indonesia untuk berpikir lebih kritis dengan mengenali penghalang-penghalang dalam hidup, saya harap pembaca dapat lebih bijak mengatasinya.

Kurang informasi, bacaan dan penjelasan. Manusia punya kecenderungan memenggal informasi untuk kepentingan dirinya. Baik disadari maupun tidak, orang-orang yang beraliran keras dan merasa dunia ini penuh ketidakadilan atau yang bermental *loser* akan cenderung menyebarkan informasi yang bersifat menghasut. Baik itu untuk melawan ataupun memperkuat barisan dalam memasuki sesuatu yang akan diperangi. Orang-orang yang humoris akan memotong informasi menjadi lebih ringan dan membuat Anda tersenyum. Sedangkan orang-orang yang gembira akan mengirim pesan-pesan yang telah dipoles menjadi lebih bersemangat.

Batu coklat yang agak kemerahan milik Ponari itu, besarnya seukuran kepalan tangan anak kecil. Konon batu sakti itu ditemukan secara tidak sengaja, saat hujan deras yang diiringi suara geledak. Seperti disambar petir, Ponari mengaku tubuhnya kepanasan. Ia berpikir sumbernya ada di batu yang ia injak yang mengeluarkan sinar berwarna merah. Ia pun membawanya pulang dan menceritakan pengalamannya pada orangtua dan teman-temannya.

Mungkin karena “banyak bumbu ceritanya,” ayahnya menganggap Ponari mengigau. Bahkan neneknya membuang batu tersebut. Ketika dibuang, menurut si nenek, batu itu bisa kembali ke rumah, dan sudah berada di tempat semula. Padahal, konon lokasi pembuangannya cukup jauh.

Apalagi Ponari pandai mendongeng. Ia menambahkan begini, dua makhluk gaib, laki-laki dan perempuan bernama Rono dan Rani memberi amanah kepadanya untuk menolong orang sakit melalui batu sakti yang ditemukan itu.

Berkat *story telling*, cerita tentang batu aneh itu cepat beredar, sampai “kesaktiannya” diuji seseorang tetangga yang sedang sakit panas dan muntah-muntah. Ketika dimasukkan ke segelas air putih dan airnya diminumkan kepada orang sakit itu, tetangga tadi sembuh total. Kabar itu pun beredar lebih cepat lagi, dari mulut ke mulut, dan akhirnya setiap hari rumah Ponari didatangi ribuan pengunjung.



Sumber: rocket-knowledge.blogspot.com

Orangtuanya pun senang karena dapat penghasilan baru, sementara warga yang tinggal di desa kecipratan uang parkir dan jasa keamanan. Singkat cerita, keberadaan Ponari kini menjadi kepentingan bersama.

Kalau penerima pesan dari orang-orang tersebut tidak memiliki kemampuan berpikir kritis, maka mereka semua akan mudah menerima pesan-pesan itu sebagai suatu kebenaran. Dan tanpa memikirkan tingkat kebenaran atau akibat-akibatnya. Pesan-pesan itu dengan cepat mereka sebarluaskan (*forward*), *copy-paste* kembali kepada orang-orang lainnya.

Bacaan, pergaulan dan perjalanan yang luas dapat membuat manusia memperluas cakrawalanya, untuk melihat kebenaran dari sudut yang berbeda. Dengan bertemu orang-orang yang berbeda, maka akan didapat pengalaman dan bisa mengurangi prasangka-prasangka. Namun semua terpulang pada Anda, apakah hati Anda bersih dan mau mencari kebenaran, atau Anda fanatik buta dan hanya mencari membenaran.

Egosentrisme. Manusia yang egosentris cenderung tidak kritis, ia hanya bisa menjadi manusia yang menyakitkan orang lain. Ia hanya bisa menjadi manusia yang kritis pada orang-orang yang berpikiran sama dengannya. Mereka senang bila dikelilingi orang-orang yang bisa memberikan membenaran-

Media massa memberitakan, pasien Ponari datang dari berbagai daerah, termasuk mereka yang sudah kehilangan asa setelah sekian lama berobat pada dokter dan datang dari luar Pulau Jawa. Mereka umumnya mengaku merasa lebih sehat dan sembuh setelah dua kali minum air celupan batu Ponari.

Seorang ulama terkenal di Madiun mengatakan, batu ajaib itu adalah meteor, batu langit yang sejak zaman kerajaan dulu dipakai para empu (pembuat keris) sebagai bahan pembuat pusaka (keris). Nah, batu langit seperti itu ada yang auranya positif dan negatif. Kalau yang auranya negatif, ia sangat berbahaya karena mengandung racun. Sedangkan yang positif mengandung unsur kimia yang dapat menyerap racun.

"Jadi, batu yang dipegang Ponari kalau dicelupkan ke dalam air dan diminum, bisa menyerap atau menetralkan semua racun atau penyakit dalam tubuh," ujarnya yang diamini para pengikutnya. Inilah realitas di dalam bangsa kita, yang masih belum sepenuhnya terbebas dari mitos.

(diolah dari berbagai berita)

pembenaran terhadap langkah-langkah yang menguntungkan dirinya. Namun sinisme tidak sama dengan kritis. Orang-orang yang egosentris hanya menganggap pendapatnya saja yang benar, itu sebabnya mereka sinis terhadap pendapat orang lain yang berbeda dengan mereka.

Manusia Lemah. Dalam perjalanannya, manusia-manusia bisa terbentuk menjadi makhluk yang serbalemah. Manusia-manusia yang lemah adalah manusia yang gampang disetir orang lain. Ia tak punya pendirian, tetapi ia takut kehilangan dukungan teman. Maka ia mengambil langkah-langkah *conformity* (mengikuti apa kata kelompok besar).

Berpikir Sempit. Orang-orang yang sempit, cupet, atau tertutup akan menerima suatu pandangan sebagai suatu kebenaran. Orang-orang seperti itu adalah orang-orang yang tertutup dan tak terbuka terhadap pembaruan. Mereka berperilaku demikian karena jarang berinteraksi dengan dunia di luarnya. Cenderung dogmatik karena dibesarkan dalam pengajaran yang bersifat satu arah dan melarang sikap/pemikiran-pemikiran kritis.

Seorang Guru di Langit Biru Rhenald Kasali, *Jawa Pos*, 25 Juni 2012

Pagi hari di sebuah stasiun televisi, untuk kesekian kalinya saya menyaksikan orang-orang yang tak mampu berpikir kritis. Setelah puluhan “*money game*” menerkam rakyat jelata, kali ini terjadi lagi. Seorang guru yang menjadi korban diwawancara penyiar televisi, ia kehilangan banyak uang yang ditanam di Koperasi Langit Biru.

Bisa dibayangkan kalau guru saja tertipu, bagaimana dengan murid-muridnya? Harap Anda paham bahwa setiap hari ada begitu banyak usaha bergaya *money game* (arisan berantai) yang dibuat masyarakat dan setiap hari pula ada ribuan orang yang menjadi korban, atau akan menjadi korban. Sementara itu, ratusan cikal bakal *money game* tengah ditabur dalam inku-basi bisnis, dan gejalanya tampak dalam bombastis *marketing* yang banyak dipakai. Masyarakat umumnya masuk perangkap melalui iming-iming yang menyesatkan.

Reporter televisi pun bingung, bagaimana seorang guru yang tinggal di daerah Tangerang rela mengambil paket yang ditawarkan hingga ke daerah Depok yang jaraknya puluhan kilometer dari tempat tinggalnya. Ia mengaku semua itu dilakukan karena mengejar keuntungan yang dijanjikan.

“Tapi Anda ‘kan seorang guru, bagaimana sampai tertipu?” kejar reporter televisi.

“Mereka memberi garansi bahwa program ini ditawarkan untuk menyejahterakan umat. Bahkan hanya untuk umat yang seiman. Orang yang beragama lain dilarang ikut,” jawabnya.

Tak banyak orang yang menyadari bahwa tipuan yang paling berisiko di dunia ini adalah tipuan yang dibungkus dengan tema-tema agama dan spiritual. Bahkan dukun sakti yang menggunakan kekuatan negatif pun menggunakan ayat-ayat kitab suci yang menurut para ahli kitab diselewengkan

Distrust. Pada dasarnya sistem yang membuat manusia saling tidak percaya juga sulit melahirkan manusia-manusia kritis. Pengalaman hidup bisa mengajarkan bahwa orang lain sulit dipercaya. Dengan cara berpikir seperti ini, manusia juga bisa menjadi tidak kritis karena hanyut dengan cara pandanganya.

Stereotyping. Ini adalah pandangan yang menyesatkan tentang kelompok tertentu memiliki karakter tertentu tanpa dasar yang dapat dipertanggungjawabkan. Manusia membentuk

demis mengelabui. Partai-partai politik berbungkus agama pun banyak menarik minat masyarakat, tetapi belakangan ini kita juga menemukan perilaku-perilaku yang tidak bermoral justru banyak dilakukan mereka yang “menjual” tema agama. Seorang ilmuwan pernah memberikan kultwit dengan menyebutkan bahwa mereka semua mencari kekuasaan, bukan memaksakan agar orang berbuat baik. Bahkan ketika para ulama banyak menyoroti masalah rokok mini, kejahatan seksual yang banyak terungkap justru berada tak jauh dari lingkaran itu sendiri. Dan selain korupsi di lingkaran politik, korupsi yang mengejutkan justru berkaitan dengan pencetakan kitab suci.

Ilmu pengetahuan telah banyak mengungkapkan bahwa semakin besar sebuah risiko maka semakin kuat manusia membungkus dan menyembunyikannya. Lebih dari 25 tahun yang lalu, saat dunia perbankan menolak memberikan kredit kepada usaha-usaha berisiko tinggi, seorang lulusan sekolah MBA terkenal di Amerika memperkenalkan produknya yang kelak dikenal dengan sebutan *junk bonds*. Surat berharga itu diperjualbelikan dengan cepat di pasar dengan iming-iming *return* yang tinggi. Ibarat *junk food*, rasanya enak dan gurih, namun lemaknya banyak dan berbahaya bagi kesehatan. Mereka yang membeli *bonds* itu pun terilit bencana, karena surat-surat berharga yang digunakan untuk memberi pinjaman pada *toxic investors* dengan bunga dan *spread* yang besar ternyata hampir semuanya macet pada saat yang bersamaan. Kali ini bukan agama atau kitab suci yang menjadi iming-iming, melainkan janji keuntungan yang besar dan mudah.

Bagaimana *money game* di Indonesia belakangan ini? Sepertinya para penipu sadar betul ruang geraknya makin terbatas dan mereka mulai menggabungkan keduanya ke dalam satu paket. Uang dan surga adalah dua janji yang selalu digunakan untuk menjerat, dan hanya manusia yang mempunyai kemampuan berpikir kritislah yang mampu menahan diri karena mereka cepat membaca dan tahu akibatnya bila berada dalam perangkap itu.

stereotyping untuk mempermudah klasifikasi, namun ini juga menjadikan mereka tidak kritis.

Budaya Instan. Terperangkap oleh keinginan mendapatkan hasil cepat tanpa kerja keras, orang-orang seperti ini biasanya juga menjadi tidak kritis. Tentunya jika ada yang bisa memberikan janji keuntungan yang besar atau cepat sembuh tanpa kerja keras, maka akan membentuk harapan yang belum tentu ada kebenarannya.

Selection Perception. Ini adalah istilah *cognitive psychology* yang mengatakan bahwa manusia dalam menerima informasi cenderung menyeleksi. Hanya bagian-bagian tertentu yang ia ingin terima itulah yang ia percayai.

Menyelamatkan Muka. Manusia Asia memiliki budaya yang khas yaitu tidak ingin kehilangan muka, dan sekaligus pantang membuat orang-orang yang ditokohkan atau dituakan “kehilangan muka”. Karena hal itulah, sesuatu yang tidak benar tidak dapat dibantah dan yang benar bisa tidak dapat dibenarkan.

Ketakutan untuk Berubah. Rasa takut yang berlebihan terhadap perubahan bisa membuat seseorang menjadi tidak kritis. Mereka hanya memikirkan rasa takutnya ketimbang logika-logika positif yang hasilnya sangat masuk akal.



Kalau penerima pesan dari orang-orang tersebut tidak memiliki kemampuan berpikir kritis, maka mereka semua akan mudah menerima pesan-pesan itu sebagai suatu kebenaran.

Manfaat

Melatih bangsa menjadi *great driver* adalah melatih agar tidak menjadi bangsa yang berorientasi pada kesenangan jangka pendek, berprasangka buruk terhadap perbedaan, *stereotyping* dan tidak kritis. Perhatikanlah, apa jadinya nasib Dewi yang sehari-hari menjadi pelayan restoran di Bali kalau berprasangka buruk bahwa Nyonya Francesca yang berasal dari Sicilia adalah *mafioso*? Semua prasangka harus diuji kebenarannya, dan bila terbukti, kita wajib mengoreksi sikap dan pikiran kita.

Ada banyak manfaat yang dapat diambil setiap orang dengan terbentuknya bangsa yang kritis.

- Memahami argumentasi dan kepercayaan orang lain.
- Mendapatkan kebijakan hidup.
- Lebih kritis, memungkinkan didaptnya teman-teman baru.
- Lebih mampu mempertahankan argumentasi, tidak se-lalu mengatakan “ya”.
- Mendapatkan pemahaman lebih dalam terhadap setiap masalah.
- Melatih keterbukaan dalam perubahan.
- Membantu menjadi lebih analitis.
- Mencegah penindasan-penindasan opini dari dogma, asumsi, prasangka, dan kepentingan-kepentingan.
- Mencegah pengambilan keputusan yang saling berten-tangan dan terkesan bodoh, sembarang.

Critical Thinking Standard

Untuk mendapatkan cara berpikir kritis, setidaknya ada delapan hal yang perlu dimiliki. Anda bisa melatihnya secara bertahap. Namun ingat: harus tetap *assertive* dan jangan membuat kesan, Anda manusia yang rumit.

Clarity (kejelasan). Mintalah klarifikasi lebih jauh terhadap hal-hal yang meragukan. Dalam banyak hal, ada yang harus digali lebih jauh. Ingat, belum tentu apa yang Anda pikirkan sama maknanya dengan apa yang dikatakan orang lain. Dengan meminta elaborasi lebih jauh, Anda akan mendapatkan sudut pandang orang lain. Minta juga atau pancing pendapat-pendapat dengan ilustrasi, contoh-contoh riil yang mudah dipahami.

Akurasi (Ketepatan). Tanyakanlah apakah informasi yang disampaikan orang lain sudah akurat? Bagaimana cara memeriksa (mengeceknnya)? Bagaimana kita mencari tahu kebenarannya? Harap diingat, suatu pernyataan bisa saja jelas (*clear*), tetapi apakah akurat? Untuk itulah, meski menyebalkan, keakurasian adalah mutlak untuk diperiksa.

Vila Dewi Francesca di Rocca di Papa

Di Italia, ada sebuah desa bernama Rocca di Papa. Desa yang sejuk di daerah perbukitan ini terletak pada jarak satu jam di sebelah selatan kota Roma. Di tepi danau yang airnya biru itu, puluhan jenis burung berkicauan tiada henti. Angin semilir yang bertiup ke arah perbukitan membuat pemandangan menjadi semakin mengesankan.



Sumber: www.panoramio.com

Tak ada yang menyangka pada salah satu bukit itu terdapat sebuah vila yang dioperasikan seorang perempuan kreatif yang nama aslinya Dewi Francesca. Secara kebetulan, saya mampir ke vila itu untuk sekadar menikmati kopi hangat. Harusnya setiap hari Senin vila itu tutup, namun ketika mendengar rombongan kami bercakap-cakap dalam bahasa Indonesia, seorang pria tinggi besar langsung mendekat dan mengajak kami masuk.

Saya masih belum mengerti maksudnya. Maklum, ia berbicara dalam bahasa Italia yang kami kurang paham. Ia menyalakan air mancur yang menyembur dari sebuah bukit di bawah, dan seorang pegawai menata meja taman. Kami disajikan kopi yang paling nikmat. Saya pikir, ramah sekali pria Italia ini. Persis seperti warga kita di Pulau Dewata.

Belakangan, saya baru tahu ternyata pria itu adalah seorang arsitek terkenal, dan istrinya, Dewi, adalah perempuan asal Bali yang mengoperasikan vila megah itu. Sebab, tak lama kemudian, pria itu sibuk menelepon, sampai datanglah seorang perempuan tinggi semampai yang turun dari sebuah mobil mungil miliknya. Ya, dialah Dewi, orang Bali yang saya maksud. Dialah pengusaha yang membesarkan vila indah ini.

Ketika media massa di Italia tak henti-hentinya menyuarkan krisis keuangan global pada akhir 2008, vila Dewi Francesca tetap ramai diminati para *honey mooners*. Pesanan kamar sudah *full booking* hingga dua tahun ke depan. Nuansa Bali yang dipadu dengan interior Italia terlihat dominan.

Semakin lama Dewi berbicara, semakin tampak keluar aura kehidupannya. Secara akademis, Dewi memang bukan orang pintar, tetapi hidupnya berkembang dan dalam kehidupan praktis ia menjadi semakin pintar. Namun ia memulainya bukan dengan IQ, uang, atau gelar sekolah, melainkan dengan sebuah dedikasi yang suci.

Sebagai salah satu pelayan di restoran pada sebuah hotel di Bali, Dewi melayani tamu-tamu asingnya dengan penuh ketulusan. Ia mengetuk pintu kehidupan dengan jari-jari ketulusan. Ia mendatangi pintu-pintu itu dan mengetuknya.

Ketulusan itu akhirnya mempertemukan Dewi dengan seorang ibu tua keturunan Sicilia yang jatuh cinta dengan Bali. Ibu itu, Nyonya Francesca, rupanya juga tertarik dengan Dewi. Setelah beberapa kali datang ke Bali, ia menawarkan Dewi berkunjung ke Italia, dan membantunya di sana. Seperti kebanyakan orang Indonesia, Dewi pun menampik ajakan itu. Maklum, semua orang tahu siapa orang Sicilia. Rumornya, mereka adalah keturunan mafia. Keluarga ini menolak tawaran perempuan tua itu karena mereka tidak silau dengan tawarannya, mereka mengkajinya dengan kritis.

Namun, ibu tua itu bukanlah keturunan *mafioso*. Setiap tahun ia datang ke Bali untuk berlibur karena senang dengan alam dan keramahan Bali. Sebaliknya, keluarga Dewi, meski hanya petani miskin di kampung, adalah orang yang tidak mudah percaya pada isu. Mereka mempelajari perilaku ibu tua itu, sampai akhirnya mereka mengerti ibu ini punya kasih yang besar dan membutuhkan pertolongan. Di hari tuanya, ia butuh seorang teman yang mau merawatnya.

Setelah bertahun-tahun berkenalan, orangtua Dewi pun mengatakan permintaan itu dapat diterima. Ia pun berangkat dan tinggal di Italia bersama Nyonya Francesca. Ketulusan dan kejujuran Dewi membuat Nyonya Francesca semakin menyayangnya. Selain merawat ibu tua itu, ia juga merawat kebun mawar Nyonya Francesca.

Di luar dugaan, di tangan Dewi, bunga-bunga mawar itu tumbuh subur dan berwarna indah. Diam-diam, ia diamati terus oleh keluarga Italia yang penuh kasih sayang itu. Watak dan budaya orang-orang Italia Selatan sangat hangat dan berorientasi pada keluarga. Itulah kultur Mediteran. Ibu sangat dominan, dan anak laki-laki selalu taat pada ibunya. Sampai suatu ketika Nyonya Francesca mengangkat Dewi sebagai anaknya sendiri yang artinya akan menjadi penerima waris. Dan sebelum wafat, Nyonya Francesca melamarkan putranya pada Dewi. Dan mereka menikah, sampai diberikan keturunan.

Dewi yang semakin pintar lalu memperbaiki vila itu. Ia ingin agar hari tuanya tidak tergantung dari belas kasihan orang lain. Dibantu oleh suaminya, Francesco, seorang arsitek, putra sulung Nyonya Francesca, vila itu dirancang ulang dan dijadikan tempat istirahat para *honey mooners*, lengkap dengan arena pesta kebunnya. Berkat tangan dinginnya, vila itu menjadi ramai dan sangat diminati pelanggan.

Presisi. Sehari-hari ada banyak pernyataan diucapkan banyak orang yang seakan-akan mewakili suatu kebenaran. Ketika seorang bocah kecil menemukan sebuah batu yang katanya bisa menyembuhkan segala macam penyakit, berbondong-bondonglah orang datang. Selain belum tentu akurat, apakah benar batu itu bisa menyembuhkan? Kita harus bertanya lebih jauh pada orang-orang yang mengaku kini telah lebih sehat. Bisakah Anda memberikan detailnya? Apakah bisa lebih spesifik?

Seorang dosen di India belum lama ini menunjuk-kan foto seorang pemain basket yang sedang banyak dibicarakan publik. Di antaranya adalah pebasket asal China yang tingginya melebihi pemain-pemain basket dunia. Benar, ia adalah Yao Ming. Di bawah tertulis begini, “Yao Ming tinggi, ya!” Tetapi dosen itu menaruh kalimat di sebelahnya: *Does size matter?* (apakah tinggi menentukan prestasi?).

Relevansi. Di banyak stasiun televisi, belakangan saya sering melihat narasumber yang menjawab pertanyaan reporter TV berbeda dengan apa yang ditanyakan. Lebih menarik lagi ternyata penanya yang mendapatkan jawaban kurang relevan itu hanya manggut-manggut saja. Ia ingin segera beralih ke pertanyaan-pertanyaan berikutnya yang sudah ada dalam daftar pertanyaan, tanpa menggali lebih jauh. Reporter atau *host* TV seperti ini dapat menimbulkan kesan bahwa ia tidak kritis.



Sumber: dreamonhoops.wordpress.com

Reporter yang kritis selalu akan memeriksa apakah jawaban yang diberikan sudah relevan? Apa hubungannya dengan yang saya tanyakan? Apakah jawaban itu ada hubungannya dengan isu yang berkembang? Apakah saya bisa mengejar jawabannya lebih jauh?

Ingatlah, suatu pernyataan bisa saja menarik, akurat, *clear* dan cermat, tetapi bisa saja ia tidak relevan dengan pertanyaannya.

Mendalam dan Luas. Selanjutnya, jawaban yang kritis adalah jawaban yang cukup mendalam dan memiliki keluasan wawasan. Hendaknya kita selalu menanyakan apakah jawaban atau pernyataan seseorang mengandung kebenaran. Apakah jawabannya sudah dimasak dengan baik sebelum disampaikan? Apakah sudah menyentuh faktor-faktor mendasar dan apakah ada cara lain untuk melihatnya?

Ingatlah, sebuah pernyataan bisa saja menarik, jelas, akurat, presisi, dan relevan. Namun bila tidak mendalam, maka jawabannya bisa dianggap seadanya, kurang kritis.

Logic. Ini adalah soal *reasoning*, yaitu apakah penjelasan yang diberikan sudah masuk akal (bisa diterima oleh akal sehat)? *Reasoning* ini dapat diperiksa melalui konsistensi dari pernyataan-pernyataan yang berkembang.

Kejujuran, Keadilan. Akhirnya, sebuah pernyataan kritis adalah pernyataan yang bebas dari distorsi, bias, prakonsepsi atau prasangka dan bebas dari kepentingan pribadi. Bagaimanapun, manusia adalah makhluk yang subjektif. Ia memandang sesuatu dari sudut pandang pribadinya yang dibentuk oleh kepentingan, pengalaman, dan kepribadiannya. Karena itu, dalam mendengarkan pernyataan, kita perlu lebih kritis dan bertanya apakah pernyataan tersebut cukup *fair*? Dengan mengakhiri hal ini, Anda bisa menjadi lebih kritis.

Latihan

Banyak latihan yang dapat diberikan untuk melatih daya kritis seseorang. Membaca sebuah perdebatan (tulisan yang saling berbalas pendapat) yang ramai diberitakan oleh media massa, menonton bersama film-film atau film-film iklan, mengkritisi sebuah buku, dan latihan menggali pertanyaan (misalnya *role playing* tentang wawancara terhadap pegawai yang bermasalah) adalah latihan-latihan yang dapat disarankan.

Selain itu, Anda juga bisa melatih diri untuk menjadi manusia yang dapat diterima sebagai manusia yang memiliki *Critical Thinking Standard*, yaitu terbuka, jujur, berani, sabar, memiliki rasa cinta terhadap sesama yang besar, tidak mudah tersinggung, menyadari kelemahan-kelemahan pribadi, terbuka terhadap kritik dan independen. Tentu saja, hal sebaliknya juga harus dihindari yaitu mengkritik secara agresif tahap hal-hal yang tidak penting, sewenang-wenang merendahkan pendapat yang keliru, memiliki kecenderungan mengarang dan mencari-cari kelemahan orang lain untuk mempermalukan. Misalnya tentang hal-hal lahiriah seperti suku, ras, agama/keyakinan seseorang. Jadilah manusia kritis dewasa, yang punya respek terhadap orang lain, bukan yang membabi buta. Hanya manusia bodohlah yang tak punya respek pada orang lain.

Melatih diri menjadi manusia yang kritis harus diimbangi dengan keterampilan *assertiveness* agar tidak menjadi manusia kritis namun sinis dan berwawasan sempit. Mampu membedakan antara fakta dengan opini, mengajukan pertanyaan, melihat observasi mendalam; membongkar asumsi-asumsi; mengambil keputusan berdasarkan logika dan bukti-bukti yang solid (Ellis D., *Becoming A Matter student*, 1997).

CRITICAL THINKING**Pertanyaan Socrates**

Sebagai ilmuwan generasi pertama, Socrates dianggap sebagai manusia pertama yang mengajarkan cara berpikir kritis. Setiap kali mendengar seseorang menyampaikan sesuatu, apalagi “berita miring”, ia selalu menyampaikan tiga hal ini:

1. Apakah berita yang Anda ceritakan itu adalah sesuatu yang benar-benar Anda yakini kebenarannya?
2. Apakah itu tentang orang yang Anda cukup kenal dan tahu persis kehidupannya?
3. Apakah itu berita positif atau negatif?

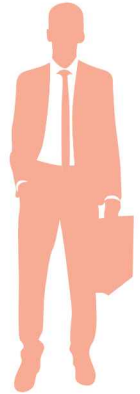
Renungkanlah! Ingatlah, manusia yang mampu berpikir kritis akan lebih berhati-hati dalam berucap, bijaksana, dan tidak gegabah dalam bertindak.

*“Simplicity means the achievement
of the maximum effect with
minimums means.”*

Koichi Kawana

12

GROWTH MINDSET



Anda mungkin pernah bertanya, ke mana teman-teman yang dulu menjadi juara kelas? Ke manakah mereka yang dulu sering menjadi kebanggaan guru? Bukan, bukan yang sering muncul di televisi atau media massa! Mereka yang sering muncul di media massa, menjadi ilmuwan terkenal, seniman berpengaruh, ekonom terkemuka, atau bahkan menjadi CEO berprestasi cemerlang, ternyata sebagian besar dulunya bukan siswa yang tecerdas.

Bukan, ini bukan omong kosong atau reka-rekaan. Mereka sendiri mengakuinya. Bahkan Gladwell (2008) menemukan para penerima hadiah Nobel ternyata bukanlah orang-orang ber-IQ tinggi seperti yang diduga oleh para peramu teori kecerdasan.

Orang-orang yang berhasil di tengah masyarakat ternyata bukanlah orang-orang yang melewati sekolahnya dengan mudah. Berdasarkan bukti-bukti ilmiah terbaru, sekarang ditemukan orang-orang yang melewati sekolahnya dengan mudah ternyata lebih berpotensi menjadi *passenger*. Mereka sudah puas dengan apa yang dicapai di masa lalu dan percaya “pintu” masa de-

pan akan datang dengan sendirinya menemui mereka. Bukti-bukti baru dalam *science* (Dweck, 2009) menemukan, anak-anak yang menemukan sesuatu dengan mudah atau mendapatkan kemudahan di sekolah, atau cepat mendapat nilai A di kelasnya, mempunyai tendensi memiliki *fixed mindset*.

Fixed mindset adalah cara berpikir yang terbentuk saat seseorang mendapatkan kemudahan yang membuatnya ingin berlindung dalam kemudahan itu. Akibatnya, terpatrit dalam pikiran mereka bahwa hidup akan selalu mudah. Lalu, mereka duduk manis di kursi penumpang. Menjalani hidup yang sudah selesai dan kurang menghargai proses belajar yang harus dilewati dengan kerja keras dan perjuangan.

Temuan-temuan terbaru itu menganjurkan orangtua agar anak-anak yang memiliki kecerdasan di atas rata-rata jangan diberi apresiasi terlalu cepat, apalagi disebut-sebut sebagai anak cerdas. Anak-anak seperti itu akan menyamakan cerdas sebagai “*quick and easy process*”, dan mereka kelak akan takut menghadapi tantangan-tantangan baru (*Highlights Parents*, 2012).

Anak-anak yang merasa sukses begitu mudah, kelak akan takut menghadapi dan menanggung risiko. Dan dalam dunia industri, cara yang demikian kita sebut sebagai manusia berkarakter *passengers*.

Mencari Calon *Passengers*

Majalah *Harvard Business Review*, yang menjadi acuan para CEO, belum lama ini juga menurunkan wa-wancara Sarah Green dengan Carol Dweck (12 Januari 2012)—psikolog yang menemukan cara baru proses berpikir. Melalui penelitiannya, mereka menjelaskan apa yang harus dilakukan dunia usaha terhadap karyawan-karyawannya. Green menanyakan, bukankah dunia usaha dan institusi pemerintah menginginkan rekrutmen pegawainya berasal dari murid-murid terbaik dari sekolah-sekolah terkenal?

“Orang-orang yang sukses dengan mudah di sekolah umumnya terpe-rangkap dalam kondisi *fixed mindset*. Mereka percaya telah memiliki tiket resmi untuk memimpin. Akibatnya, mereka akan takut melakukan kesalahan. Mereka khawatir kalau mencoba hal-hal baru dan



Carol Dweck, psikolog yang menemukan cara berpikir baru.

Sumber: www.knowledgeformen.com

melakukan kesalahan maka citranya sebagai orang cerdas luntur,” ujar Dweck, psikolog senior Stanford University.

Sekarang, mungkin kita mulai bisa mengerti mengapa birokrasi kita banyak diisi orang-orang yang takut mengambil keputusan. Anda mungkin menyimpulkan, penyebabnya adalah sistem rekrutmen yang didasarkan pada kecakapan ujian (*exam merit*) yang indikatornya adalah ijazah dan nilai ujian. Tetapi saya kira kita harus berhati-hati menyimpulkan hal ini. Tentu tidak semua orang yang sekolahnya bagus dan nilai akademisnya hebat terperangkap dalam *fixed mindset*.

Seperti yang saya sebutkan dalam Bab 2, masih ada 2% birokrat yang berpikir. Mereka yang 2% ini adalah orang-orang berkarakter *driver* yang memperoleh gelar akademis dengan bersusah payah, sekolahnya berat, mungkin dulu keadaan ekonominya juga sulit, dan bahkan nyaris gagal. Tetapi mereka lulus melalui pengorbanan, perjuangan yang berat. Lulus bukan karena kemudahan, kecerdasan, atau kedekatan. Tetapi berkat kerja keras, ketekunan, dan disiplin.

Michalko dalam *Creative Thinkering* (2011) menyebutkan, *fixed mindset* cenderung terbentuk pada orang-orang yang memiliki karakter *high self monitors*. Orang-orang seperti ini perhatian utamanya adalah “terlihat hebat dan cerdas”. Mereka

Karakter *Fixed Mindset*

1. Didasarkan kepercayaan (*beliefs*) bahwa “saya” adalah orang cerdas, hebat. Ingin terlihat berkinerja dan pandai.
2. Tetapi untuk menjaga citra itu, mereka tidak menyukai tantangan-tantangan baru dan hanya ingin berbuat pada apa yang telah dikuasainya. Mereka khawatir bila melakukan hal-hal baru, pindah ke lokasi yang tidak pernah dikunjungi, atau menangani bidang-bidang pekerjaan baru, akan terlihat kurang pandai.
3. Akibatnya tampak ketika menghadapi rintangan. Mereka cenderung menjadi kurang tekun, enggan menghadapi atau memecahkannya. Mereka masuk dalam kategori 3% (lihat Bab 2) yang berpikir bahwa mereka telah berpikir atau sisanya yang 95% yang memilih “lebih baik mati daripada berpikir”.
4. Karena terbiasa mendapatkan *quick and perfect performance*, mereka menjadi kurang tertantang melakukan sesuatu yang menuntut kerja keras. Mereka sering menjadi korban dari orang-orang yang menjanjikan

sangat peduli terhadap bagaimana orang lain melihat (mengevaluasi) diri mereka. Dan bagi mereka, kemampuan adalah sesuatu yang tetap, statis, bawaan lahir atau bawaan sekolah. Mereka tidak percaya kalau orang lain yang tak secerdas mereka bisa berubah atau mengalahkannya. Dan tentu saja orang-orang ini berada pada pusat perhatian dan lama beradaptasi pada keadaan itu. Karena kecerdasan melekat pada mereka, maka harus bisa ditunjukkan.

Masalahnya, orang-orang seperti ini menurut Dweck (2009) punya kecenderungan membentuk cara pandang orang lain agar mereka terlihat hebat. Mereka punya kecenderungan atribusi eksternal, dalam arti bila tidak mampu melakukan sesuatu, mereka akan menyalahkan orang lain dan tidak mau mengakui kesalahannya.

Mereka menjadi seperti seorang *loser* dan beranggapan mengakui kekurangan adalah sebuah penghinaan terhadap kehormatan dan berarti mengakui dirinya tak berharga. Dan bila

hasil yang cepat (yang belakangan banyak didengungkan orang-orang yang menyesatkan lewat buku-buku cara cepat kaya/sukses). Mereka tidak memiliki kegigihan dalam berjuang.

5. Menghadapi kritik. Orang-orang yang terperangkap dalam *fixed mindset* tidak terbiasa menghadapi umpan balik negatif. Bagi mereka, kritik terhadap hasil kerja atau kapabilitasnya adalah kritik terhadap pribadi. Mereka cenderung mengabaikan umpan balik negatif, dan mengisolasi dirinya dari orang-orang yang kritis. Lambat laun tidak mendapatkan umpan balik negatif yang justru dapat memperbaiki kualitasnya.
6. Keberhasilan orang lain. Reaksi orang-orang yang terperangkap *fixed mindset* adalah negatif. Mereka cenderung tidak dapat menerima, bahkan menganggap keberhasilan orang lain itu terjadi sebagai keberuntungan semata. Lebih dari itu, keberhasilan orang lain adalah sebuah ancaman baginya.

Sumber: Carol Dweck (2009): *Mindset, The New Psychology of Success*.

sesuatu tidak mudah, menuntut kerja keras, atau bahkan terlalu lama proses yang harus dilalui, maka ini mengancam citra diri, yang berarti bisa dianggap tidak cerdas, tidak berbakat. Mereka hanya ingin terlihat hebat, sekalipun sudah tidak belajar hal-hal baru lagi. Masalahnya, sejak kecil mereka mendapatkan banyak hal dengan mudah, dengan pujian, dan dengan cepat.

Maka, bila orang-orang seperti ini diburu perusahaan-perusahaan besar atau institusi pemerintah, hal ini sama dengan berburu *passengers*. *Passengers* akan menjadi beban, sama seperti obesitas yang tubuhnya dipenuhi lemak. Adapun lemak adalah suatu pilihan, akan dibuang atau dikonversi menjadi energi. Di sinilah pentingnya pelatihan *self driving*. Menurut Dweck, *mindset* adalah sebuah *belief*, yang berarti, meski tidak mudah, ia dapat diubah menjadi *growth mindset*.

Transformasi *Mindset*: Dari *Passengers* Menjadi *Drivers*

Saya pernah mengatakan, setiap proses perubahan belum akan berhasil sebelum manusia berhasil memperbarui cara berpikirnya. Dan memperbarui cara berpikir memerlukan alat dan kesediaan. Banyak orang yang berjanji akan berubah, tetapi masalahnya mereka tidak memiliki alat yang memadai.

Alat yang saya maksud harus dikembangkan dari temuan-temuan ilmiah yang punya landasan yang kuat. Yang bukan sekadar permainan biasa yang banyak digunakan para motivator yang hilang tanpa kesan dalam satu hari. Landasan itu adalah cara pandang baru tentang otak manusia.

Cara Pandang Lama tentang Otak:

- Otak manusia tidak berubah
- Daya tangkap tetap
- Bakat adalah bawaan dari lahir
- IQ adalah alat ukur kecerdasan yang bersifat permanen
- Kecerdasan tampak pada hasil

Dalam cara pandang lama, yang menjadi pijakan kita selama berpuluh-puluh tahun adalah kenyataan bahwa otak manusia statis (tidak membesar/berubah), daya tangkapnya tetap, bakat adalah bawaan lahir dan orang bodoh akan selamanya bodoh (demikian pula bahwa IQ adalah alat ukur kecerdasan yang bersifat permanen).

Sementara itu, studi yang dilakukan Dweck (2011) menemukan cara pandang baru bahwa otak manusia tidak bersifat statis. Ia bahkan bisa berkembang, berubah menjadi lebih baik atau lebih buruk. Dinamika itu ditentukan oleh bagaimana manusia melakukan “*setting*” terhadap cara berpikirnya. Bila *setting*-nya tetap, ia akan mengalami kemunduran; dan bila *setting*-nya tumbuh (*growth*), ia dapat membesar, meraih keunggulan-keunggulan baru.

Cara Pandang Baru tentang Otak:

- Otak manusia bisa berubah, berkembang atau mengecil
- Daya tangkap dapat berubah, ditentukan oleh sikap terhadap tantangan-tantangan hidup, dan ketekunan menghadapi/memecahkan masalah
- Keterampilan dan kecerdasan bukan bawaan lahir
- Mereka yang fokus terhadap *outcome* (hasil, kaya, sukses) akan terperangkap dalam *fixed mindset*, sedangkan yang menghargai proses akan berkembang (*growth mindset*)

Dalam cara pandang baru ini pula, dipahami bahwa bakat bukan ditentukan oleh bawaan lahir. Bila cara pandang baru ini hendak digunakan, maka apakah artinya tes-tes bakat baik tes-tes tertulis maupun *finger* tes yang belakangan banyak ditawarkan. Manusia bisa berubah dan suratan takdir tidak dapat dibaca hanya dari tanda-tanda pada tubuh manusia atau hasil tes IQ-nya saja, melainkan pada usaha yang dilakukan, ke-tekunan, dan pemberontakan-pemberontakan terhadap masa depan. Semua itu sangat ditentukan oleh seberapa besar proses pembentukan diri yang dialami seseorang di masa mudanya, yaitu *training* yang membentuk tantangan-tantangan dan gairah menghadapi tantangan-tantangan itu. Itulah sebabnya sejak dulu kala para ilmuwan menyebutkan tiga inti pada manusia, yaitu *mind*, *body*, and *soul*. Tanpa melatih ketiganya, maka sia-sialah potensi yang diberikan Tuhan pada manusia.



Transformasi itu tentu saja sebuah proses untuk memindahkan mereka yang terperangkap dalam *fixed mindset* menjadi *growth mindset*. Karena *fixed mindset* adalah *belief*, maka ia bisa diperbarui, ditransformasikan.

Jika manusia membentengi diri berlebihan terhadap kesulitan-kesulitan yang dihadapi, maka mereka bisa menjadi pembuat alasan (*making excuses*) dan menyembunyikan kelemahan. Dan mereka menjadi tidak belajar. Dalam cara pandang baru ini, otak manusia bisa membesar seperti otot, kalau saja ia dilatih. Bahkan sampai usia lanjut sekalipun. Otak manusia masih membentuk koneksi-koneksi baru yang menghubungkan satu titik dengan titik lainnya yang berarti otak terus berkembang.

Otak yang berkembang ini hanya mungkin terjadi dalam organisasi pemerintahan, akademis atau dunia usaha yang mengedepankan proses yang dinamis, bukan semata-mata melihat kecerdasan di masa lalu, IQ, bakat, atau ijazah. Artinya, manusianya diperkenankan melakukan kesalahan-kesalahan yang dapat ditoleransi, dengan kepemimpinan yang terbuka dan berbudaya inovatif. Maka *values* (tata nilai), khususnya tata nilai-tata nilai yang menghargai proses, memberi *feedback*, memberi imbalan berdasarkan keterlibatan manusia di dalam proses (bukan hanya *outcome*) akan sangat menentukan.

Dengan cara demikianlah, transformasi untuk men-ciptakan *driver* dapat dimulai.

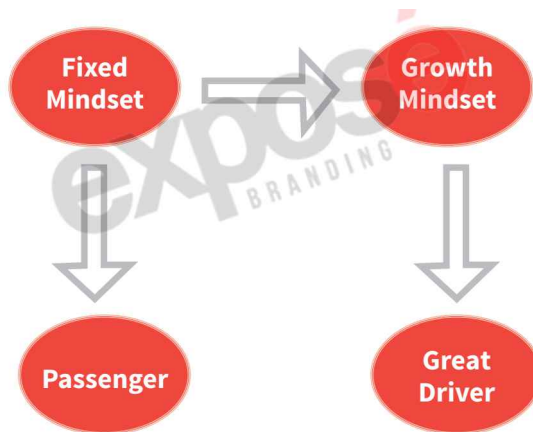
Growth Mindset

Transformasi itu tentu saja sebuah proses untuk memindahkan mereka yang terperangkap dalam *fixed mindset* menjadi *growth mindset*. Karena *fixed mindset* adalah *belief*, maka ia bisa diperbarui, ditransformasikan. Riset-riset terbaru dalam *neuroscience* dan *cognitive psychology* menemukan elemen terpenting dalam kecerdasan manusia dapat berubah/berkembang dan ternyata otak manusia memiliki kapasitas untuk belajar yang sangat mengagumkan.

Perhatikanlah orang-orang genius, penemu-penemu besar dan seniman-seniman besar sepanjang sejarah bukanlah mereka yang mempunyai IQ tinggi, melainkan mereka yang memiliki

dedikasi yang tinggi, ketangguhan, dan disiplin diri. Saya kira Anda sudah membaca bab-bab terdahulu khususnya dalam Bab 6 (*Self Discipline*).

Orang-orang yang memiliki *growth mindset* umumnya adalah mereka yang memiliki *low self monitor*. Mereka bekerja atau melakukan sesuatu bukan karena diperhatikan orang lain, bukan demi pencitraan, melainkan didorong oleh sebuah kekuatan besar dari dalam jiwa untuk melayani, mencoba hal-hal baru tanpa membutuhkan penilaian orang lain, menghasilkan kehebatan atau menjalankan nilai-nilai tertentu. Mereka sendiri melakukan sesuatu bukan karena memiliki kehebatan-kehebatan, tetapi mereka percaya akan menjadi hebat karena dilakukan sepenuh hati dan pantang menyerah.



Kekuatan yang berasal dari dalam itu ibarat api yang tak mudah padam bila seseorang dibentuk dalam lingkungan yang memungkinkan ia belajar dari tantangan-tantangan.

Dalam wawancara yang dilakukan oleh *Highlights Parents*, Dweck menjawab sebagai berikut:

“Orangtua (dan atasan) hendaknya jangan mengambil hak kaum muda dalam menghadapi tantangan, mengalami kesalahan-kesalahan dan penderitaan. Bahkan orangtua harus membiarkan kaum muda menerima dan menghadapi tantangan. Misal-

Karakter Growth Mindset

1. Berasal dari dorongan-dorongan jiwa atau *values* (tata nilai), apa yang dirasakan dalam hati, sekalipun lingkungan tidak mendukung.
2. Bukan didasarkan *external attributions* sehingga kalau mengalami *setbacks* (kesulitan-kesulitan) tidak menyalahkan orang lain atau membuat alasan, melainkan siap mengoreksi diri, mengambil inisiatif.
3. Rela mengambil risiko, tidak takut gagal sebab kegagalan bukan untuk orang lain. Kegagalan adalah hak kita untuk menghadapi tantangan, dan bila terjadi selalu berpikir ada yang bisa dijadikan pelajaran.
4. Mereka percaya kecerdasan dapat ditumbuhkan karena otak memiliki kesamaan dengan otot, yaitu dapat dijadikan kuat dan besar asalkan dilatih. Latihan ditujukan untuk mendapatkan kemajuan.
5. Bagaimana melatihnya? Pertama hadapi dan selalu miliki tantangan. Hidup yang tak berarti adalah hidup yang tak ada tantangan sama sekali. Dengan adanya tantangan, Anda akan menjadi lebih kuat. Atasan hendaknya memberi bimbingan agar bawahan terbiasa melakukan kegiatan-kegiatan yang ada tantangannya.

nya dengan tetap memberi dukungan, katakanlah, “Ini sulit, tapi menyenangkan bukan?” atau setidaknya katakanlah, “Yang terlalu gampang itu tidak *fun*!”

Selanjutnya, ajarkanlah kaum muda berani melakukan kesalahan. Misalnya, katakanlah begini, “Oh, ini kesalahan yang menarik, apa yang harus kita lakukan selanjutnya?”

Ajaklah mereka berpikir dan bergulat dalam kesulitan. Dan terakhir, ajarkan kaum muda mencintai kerja keras (upaya). “Ini perjuangan yang luar biasa ... Kamu mengalami kesulitan, tetapi ada kemajuan.” Atau “Hal ini akan menuntut banyak kerja keras, *fun* bukan?”

Jadi, mengubah manusia harus dimulai dari kesadaran orangtua, para CEO, para senior, pejabat-pejabat tinggi, para guru dan tokoh-tokoh masyarakat dengan menghentikan cara-cara atau kebiasaan-kebiasaan lama. Kebiasaan-kebiasaan lama yang saya maksud adalah cara-cara jalan pintas, naik pangkat

6. Bertahan dalam menghadapi rintangan dan ujian. Jangan biarkan ujian-ujian kecil menciutkan hati. Citra diri Anda tidak ditentukan oleh keberhasilan atau kejatuhan, tetapi oleh kehormatan. Kegagalan adalah kesempatan untuk belajar, demikian juga dengan kemenangan.
7. Usaha dan kerja keras. Di zaman serbateknologi ini, kerja keras bukanlah hal yang harus ditinggalkan, atau diganti oleh kerja cerdas. Tidak ada kerja cerdas tanpa kerja keras. Kerja keras adalah mutlak untuk mengembleng keterampilan dan keunggulan.
8. Kritik orang lain adalah sumber informasi. Tentu tidak semua kritik baik untuk didengar, namun jangan ambil kritik sebagai serangan terhadap pribadi. Jangan pula bekerja untuk menyenangkan orang yang mengkritik Anda. Terimalah kritik sebagai konsultasi gratis.
9. Sukses orang lain. Orang lain yang berhasil adalah sumber inspirasi dan tempat untuk belajar. Semua orang berhak untuk berhasil.

Sumber: Carol Dweck (2009).

sesuai “urut kacang” berdasarkan senioritas, cara-cara yang mengambil hak orang lain. Sebaliknya, tanamkan agar mereka mencintai hidup yang penuh perjuangan, kesulitan, keterbatasan. Demikian juga jauhi cara-cara yang terlalu membanggakan anak pintar, penerima beasiswa, juara, dan seterusnya. Cara-cara seperti ini akan membuat anak-anak menjadi rapuh dan menurunkan motivasi mereka untuk “bertarung” dalam kehidupan.

Berlatihlah

Sekarang, jelaslah kita dapat melatih diri. Caranya tentu amat beragam.

1. Ekspose diri pada tantangan-tantangan baru.

Sebagai orang muda, datanglah pada atasan dan mintalah bimbingan agar Anda dapat ditempatkan di bidang-bidang usaha baru. Bila *basic*-nya Anda terlahir sebagai profesional di bidang

keuangan (*by education*), mintalah tugas di bidang pemasaran atau penjualan. Bila Anda berkantor di cabang Tasikmalaya, mintalah agar boleh ditempatkan di luar Pulau Jawa. Terimalah tantangan-tantangan baru. Jangan hanya memilih kota atau negara yang enak-enak saja, atau hanya mau mengerjakan hal-hal rutin yang sudah Anda kuasai saja.

2. Mintalah kritik dan masukan dari orang-orang kritis.

Dengarkan serangan-serangan mereka dan jangan anggap itu sebagai serangan terhadap pribadi Anda.

3. Biasakanlah menghadapi hal-hal sulit yang mungkin tidak mau dikerjakan orang lain.

Mintalah agar diberikan target yang tinggi. Naikkan batas target itu dan biarkan Anda belajar menghadapi segala kesulitan dan rasa frustrasi. Jangan biasakan protes untuk mendapatkan kenyamanan atau rutinitas.

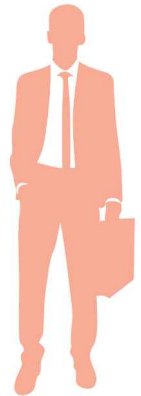
4. Datangilah orang-orang yang sukses dan bergurulah pada mereka.

Taklukkan ego Anda. Jangan tiru mentah-mentah, tetapi belajarliah. Kalau Anda meniru, maka hasil tiruan tak akan pernah lebih baik dari barang aslinya. Kedua, orang yang ditiru pun akan terganggu. Jadilah diri Anda sendiri dan ciptakan keunikan dari pengalaman dan pergulatan Anda.

13

EPILOG

Mempersiapkan Anak-Anak (dan Sumber Daya Manusia Kita)



Munculnya eksekutif-eksekutif andal tentu tidak lepas dari peran keluarga. Emirsyah Satar, Ignatius Jonan, Joko Widodo, Dahlan Iskan, RJ Lino, Sehat Sutardja, dan banyak eksekutif top Indonesia lainnya tentu tidak muncul begitu saja. Juga mereka tidak jadi hebat hanya semata-mata karena *training-training* yang mereka dapatkan dari pendidikan formal di dalam perusahaan atau almamater mereka masing-masing. Sama seperti Sano Ami, Theodore Roosevelt, dan Barack Obama.

Di seluruh dunia, benih-benih bagus ini pertamanya dibentuk oleh keluarga, dari rumah. Oleh karena itu, pada bab ini, saya akan menekankan pada aspek *executive functioning*, semua modal ekonomi satu bangsa yang berasal dari pembentukan mental semasa muda. Pembentukan mental itu mencakup keterampilan-keterampilan hidup dasar yang mem-

bentuk fondasi kepemimpinan seseorang, sekaligus fondasi ekonomi satu bangsa.

Saya ajak Anda mengenang kejadian berikut. Ini tentang kisah anak berusia 13 tahun, yang sudah dilepas ayahnya membawa mobil sendiri pada tengah malam dan berakibat kecelakaan yang menewaskan banyak orang.

Memang, ia ditemani seseorang, tetapi ia juga masih terbilang bocah. Bukan mengemudi di dekat rumah dengan pengawasan orangtua, melainkan di jalan tol, menempuh jarak yang terbilang jauh dari rumahnya di Pondok Indah. Kecelakaan maut itu terjadi pukul 00.45 WIB di KM 8 Jalan Tol Jagorawi. Dan apesnya, enam orang tewas, dan beberapa anak langsung menjadi yatim piatu.

Anda benar, itulah kasus yang menimpa putra selebritas Ahmad Dhani, AQJ (Abdul Qadir Jaelani, atau Dul) yang kasusnya sudah diputus pengadilan belum lama ini. Kasus ini mendapat perhatian luas di seluruh negeri. Menyangkut rasa keadilan dan menyentuh para pendidik tentang apa yang tengah terjadi di kalangan kelas menengah kita dan kaum muda.

Ini tentu sangat memprihatinkan. Namun, setiap kali melihat bagaimana masyarakat mendidik anak-anak, saya sebenarnya sangat khawatir. Tak dapat dimungkiri, tumbuhnya kelas menengah telah menimbulkan gejolak perubahan yang sangat besar. Dan ini menjadi benih lahirnya *passenger nation*, atau malah *bad driver nation*, yaitu bangsa yang disandera manusia-manusia bermental *bad passenger* atau *bad driver*.



**Pembentukan
mental itu
mencakup
keterampilan-
keterampilan
hidup dasar yang
membentuk fondasi
kepemimpinan
seseorang,
sekaligus fondasi
ekonomi satu
bangsa**

Reaksi orangtua terhadap ancaman hedonisme di sini sangat ekstrem: Yang satu mengekang habis anak-anak dengan dogma, agama, dan sekolah sehingga melahirkan anak-anak alim yang amat konservatif. Corriveau, Chen, & Harris (2014) dalam studinya menemukan, anak-anak yang dididik dengan cara yang demikian kelak akan kesulitan membedakan fakta dengan fiksi. Yang satunya lagi sebaliknya, memberi materi dan servis tiada batas sehingga menjadi amat liberal.

Di segmen keluarga kelas menengah-atas, anak-anak diberikan mobil. Sedangkan di segmen bawah menuntut dibelikan sepeda motor meski usianya belum 17 tahun. Kebut-kebutan menjadi biasa, korban pun sudah sangat sering berjatuh. Karena mereka bukan siapa-siapa, maka kecelakaan dan kematian yang ditimbulkan tidak masuk dalam orbit media massa. Kematian yang ditimbulkan AQJ dan anak-anak yang jatuh dari sepeda motor lainnya mengirim sinyal penting bagi kita semua.

Business Class

Di pesawat terbang, mungkin hanya di Indonesia, Anda bisa menyaksikan banyak keluarga muda membawa anak-anaknya duduk di kelas bisnis. Dua orang *baby sitter*, duduk sedikit di belakang, tak jauh dari batas kelas eksekutif mengawal anak-anak yang sudah bukan bayi lagi itu. Di masa liburan, bukan hal aneh menemukan keluarga para eksekutif bisnis menunggu di *business lounge*, dan naik pesawat dengan tiket termahal.

Sayang sekali, anak-anak tersebut belum dididik layaknya kelas menengah. Berteriak-teriak di antara kalangan bisnis, makan tercecer di jalan, dan memperlakukan pramugari seperti pembantu di rumah. Sebentar-sebentar bel dipijit, dan pramugari bolak-balik sibuk hanya melayani dua orang kakak-beradik yang minta segala layanan. Menjelang tiba di tujuan, orangtua baru mulai menyentuh anak-anaknya, dibantu *baby sitter* yang terlihat gelisah.

Jarang ditemui percakapan yang memotivasi, atau mengajarkan sikap hidup. Paling banter, mereka bermain *video games* dari iPad orangtuanya. Padahal di luar negeri, iPad adalah alat kerja eksekutif yang dianggap barang mewah.

Jadi, karakter positif anak-anak tak terbentuk. Sikap sosialnya, termasuk modal dasar sebagai *executive functioning* dan *self regulation* tidak terproses dengan baik. Orangtua hanya fokus pada kemampuan anak berhitung dan membaca. Padahal, mereka juga harus pandai mengelola “*air traffic control*” yang ada dalam pikiran anak-anaknya agar kelak mampu menjadi insan mandiri yang bertanggung jawab.

Pegawai dan Staf Kita

Saya pikir, bukan cuma anak-anak kita yang punya masalah. Pegawai, staf, bahkan atasan kita juga banyak yang menyimpan masalah. Seperti yang saya uraikan dalam Bab 2-5, pegawai-pegawai itu banyak yang telah terpolakan menjadi manusia *passenger*. Bahkan ditemui pula sejumlah *bad passenger*. Ini tentu masalah besar bagi pengaderan eksekutif bisnis dan kepemimpinan di birokrasi.

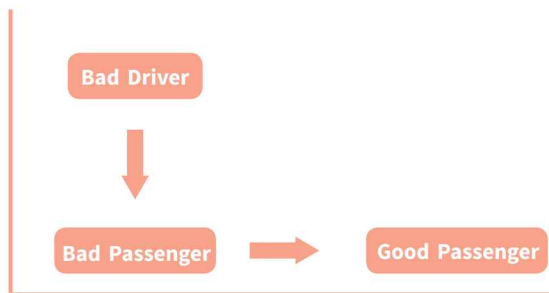
Mentalitas *passenger* pada dasarnya terbentuk karena kurang terlatihnya *life skills* seseorang sehingga individu itu menjadi tidak cekatan dan terbelenggu. *Executive functioning* dan *self regulation*-nya tidak jalan. Terdapat indikasi kuat anak-anak muda sangat tidak fokus dalam bekerja. Pikirannya bercabang-cabang. Lambat laun mereka akan sangat mengandalkan *corporate branding* sehingga perusahaan tumbuh karena *customers* atau *clients* yang datang sendiri. Inisiatif mereka untuk mendatangi dan melayani kurang kuat. Umumnya punya ilmu, tetapi—maaf—“malas” menggunakan ilmu-ilmu yang mereka miliki untuk berpikir, menganalisis, mencari penyebab, dan memecahkan masalah-masalah yang dihadapi.

Nanti, begitu datang pimpinan yang cekatan dan mempunyai kemampuan *entrepreneurial* yang kuat, barulah mereka pontang-panting belajar lagi. Tak semuanya bisa ikut. Sebagian malah marah-marah ketika dipaksa berpikir, dan “*bar*” (garis bawah target)-nya dinaikkan.

Lebih jauh lagi, kalau tidak kita bentuk, maka mereka akan lebih banyak mengeluh karena semakin hari semakin terlihat tidak berkarya, lalu terancam berbagai sanksi. Mulailah mereka merasa diperlakukan kurang adil karena gaji teman-temannya yang lebih muda naik lebih cepat, posisi para *driver* melonjak tinggi—sementara mereka tetap di bawah. Menjadi *complainer*, dan terlihat kumuh, kurang mampu membeli kesejahteraan dan kebahagiaan.

Mereka menjadi *bad passenger* yang mudah tersulut gerakan-gerakan sakit hati. Lalu mereka akan berlindung pada organisasi-organisasi yang didirikan kalangan pecundang (*losers*). Mereka lalu dapat bergabung dan mendompleng ke dalam kegiatan-kegiatan perlawanan terhadap perubahan dengan satu senjata: demonstrasi dan pemogokan kerja.

Sekali lagi, perhatikanlah diagram yang ada di Bab-Bab 2-5 seperti ini.



Setiap *passenger* bisa memilih, menjadi *bad or good*, atau sekalian menjadi *bad driver*. Dan perusahaan atau institusi pun punya pilihan: memasukkan mereka ke dalam “lemari es” atau melakukan transformasi. Pengalaman kami di Rumah

Perubahan menunjukkan transformasi harus dimulai dari upaya sungguh-sungguh untuk mengubah para *passenger* ini menjadi *good passenger*, lalu menjadi *good driver*. Memberikan mereka pelatihan-pelatihan manajerial saja takkan membuahkan hasil yang bermanfaat.

Executive Functioning

Saya ingin kembali ke dunia yang tengah dihadapi oleh kaum muda, yang kelak akan juga menjadi eksekutif. Anak-anak kita dan para pekerja (serta eksekutif) muda menghadapi dunia baru yang benar-benar berbeda dengan kita, sehingga mudah sekali “berpaling” dari hal-hal rutin seperti sekolah dan belajar. Sekali lagi, pahamiilah bahwa mereka hidup dalam dunia yang penuh dengan “gangguan” (*distraction*), seperti *social media* dan telekomunikasi yang saling bersahutan. Kita semua akan sangat kesulitan menjaga dan membimbing anak-anak kita bila modal dasar *executive functioning* tidak ditanam sejak dini. Apalagi bila sekolah hanya fokus pada angka dan huruf, seakan-akan pengetahuan dan rumus adalah segala-galanya.

Menurut berita yang saya baca, Dul (AQJ) ternyata sudah sejak bulan Juni (2013) tak sekolah (kasus tabrakannya terjadi September 2013). Saya tak tahu tentang kebenaran berita ini. Tetapi Minggu dini hari itu ia masih mengendarai mobil, mengantar pacar lewat jalan tol, tentu dapat mengindikasikan anak itu (ini juga bisa terjadi pada anak-anak kita, bukan?) telah hidup dalam abad *distraction*. Dan kemungkinan mengalami kesulitan untuk fokus sekolah dan belajar. Studi-studi tentang *executive functioning* antara lain bisa kita temui dalam buku Ellen Galinsky dan Debora Philip (*Mind in the Making: The Seven Essential Life Skills Every Child Needs*, 2010).

Mereka menemukan, di abad ini, kaum muda perlu mendapatkan fondasi hidup yang jauh lebih penting dari sekadar tahu angka dan huruf. Kaum muda itu perlu dilatih tiga hal: *working*

memory, *inhibitory control*, dan *cognitive flexibility*. Ketiga hal itulah yang akan membentuk generasi emas yang bertanggung jawab dan produktif. Mereka sedari dini perlu dibentuk untuk bekerja secara efektif, fokus, tahu dan bekerja dengan aturan, sikap positif terhadap orang lain, mengatasi ketidaknyamanan dan permintaan yang beragam, serta cara mengelola informasi yang datang bertubi-tubi.

Focus dan Self Control

Istilah *executive functioning* sendiri kini mulai dipakai para pendidik dan ahli manajemen karena merupakan modal dasar bagi kaum muda untuk menjadi *a good driver*. Tanpa *executive functioning*, kaum muda akan berhenti sekolah sebelum selesai, berhenti mendaki sebelum mencapai puncak gunung yang indah. *Executive functioning* diaktifkan melalui tiga elemen psikologis yang bisa dilatih, yaitu *inhibitory control* (tahu dan tidak melakukan apa yang tidak boleh diucapkan/dilakukan) dan *self regulation* (meregulasi diri), *working memory* (kemampuan menata informasi dengan tanggap dalam memori), dan *cognitive flexibility* (kemampuan beradaptasi).

Istilahnya terdengar teknis, tetapi sesungguhnya mudah dipahami. *Inhibitory control* intinya adalah pengendalian diri. Kita perlu melatih kaum muda mengendalikan simpul-simpul saraf “liarnya” dalam berhubungan dengan orang lain, sehingga tidak menjadi sosok yang asal bicara, asal bertindak seperti main siram atau tendang hingga mereka dewasa. Persis seperti politisi-politisi atau tokoh-tokoh ormas yang sering membuat sensasi murahan di depan kamera televisi.

Artinya, hidup ini bukan membiarkan simpul-simpul liar itu bekerja otomatis, mengalir begitu saja tanpa mempertimbangkan kehadiran orang lain, tempat, dan waktu. Anak-anak perlu dilatih mengendalikan ego, berpikir dulu sebelum bertindak. Berpikir tentang orang lain, membentuk rasa hormat sehingga

***The Cage, the Comfortable, atau the Charge Life*
(diambil dari Lentera Jiwa, Rhenald Kasali,
Jawa Pos, 4 Maret 2013)**

Di STM (sekarang namanya SMK) 6 Kramat Raya, akhir tahun 1970-an, ada seorang siswa yang senangnya membuat puisi dan karikatur. Meski lulus sebagai juara kelas dan dapat beasiswa untuk melanjutkan studi ke IKIP Negeri Padang, ia justru memilih kuliah di sekolah jurnalistik.

Setelah lulus, ia magang di sebuah majalah berita dan dilatih melakukan investigasi berita dengan prinsip “tak ada tokoh yang tak punya kesalahan”. Dengan bekal itu, setelah bertahun-tahun menjadi reporter di sebuah stasiun TV, pada awal reformasi ia menjadi *host talkshow* politik yang sarat konflik. Tokoh-tokoh yang berseberangan ia pojokkan sehingga tak berkutik dan saling menyalahkan. Tontonannya sangat menarik, *rating*-nya tinggi. Tetapi setelah beberapa tahun menjalankan peran itu, ia bertanya: apakah ini yang saya cari dalam hidup saya? Ia merasa ada yang salah telah ikut menaburkan kebencian dan permusuhan.

Berawal dari pertanyaan itulah, ia berhenti dari **seluruh** kegiatannya dan mengundang orang-orang biasa, pejuang perubahan **sosial** yang inspiratif. Ya, itulah Andy Noya dengan *Kick Andy Show*-nya. Sewaktu saya gali untuk program TV yang saya asuh di TVRI, ia mengatakan, “Saya seperti tengah becermin. Saat tamu-tamu itu bercerita, saya seperti melihat diri saya sendiri di sana.”

Chef Seno

Apa yang dilakukan Andy agak mirip dengan sahabat saya di UI yang sukses menjadi direktur keuangan di sebuah bank. Sebagai akuntan senior, ia punya semuanya: keluarga harmonis, rumah besar, anak-anak yang sehat,

terbiasa mengendalikan diri. Singkatnya, hidup ini ada aturannya. Seorang *good driver* tak bisa sesuka hati mengemudi dirinya tanpa mematuhi aturan-aturan baik yang tertulis maupun tidak.

Apa yang harus mereka lakukan bukanlah berbalas-balasan (“*tit for tat*”) saat mainannya dirampas, dirinya diolok-olok, direndahkan, atau diganggu haknya. Atau saat orang dewasa mendapat informasi yang tidak sesuai dengan keinginannya dan menghadapi perasaan-perasaan pribadinya saat tersinggung dan

dan karier yang bagus. Tetapi setelah krisis moneter berlalu dan selamat, ia justru meminta pensiun dini dan lama menghilang. Saya dengar belakangan, salah satu alasannya adalah ingin mencari sekolah yang bagus untuk anak-anaknya yang masih kecil-kecil dan ingin mendampingi mereka dalam *quality relationship*.

Akhirnya tahun lalu secara tak sengaja kami bertemu di sebuah lorong pertokoan di depan sebuah restoran Jepang di kawasan Takapuna, dekat Auckland, Selandia Baru. Delapan tahun yang lalu ia bermigrasi ke sini dan memulai profesi baru. Ia mengambil kursus memasak selama 2 tahun, membeli alat-alat, dan memulai kariernya sebagai tukang masak dari restoran-restoran kecil. Sekarang, Chef Seno sudah menjadi koki di sebuah hotel terkenal dan menemukan lentera jiwanya.

Saat diundang makan malam, saya melihat ia begitu piawai memotong dan menyajikan hidangan. Karakter masa lalunya sebagai akuntan yang kritis mulai tak kelihatan. Memasak adalah kecintaannya sejak kecil, namun seperti ini tak begitu macho bila dijalankan oleh pria, apalagi bila Anda mengaku bercita-cita sebagai *chef* di tahun 1970-1980-an.

Ini mirip dengan Harland Sanders yang sudah gemar menggoreng ayam sejak usia kecil, namun setelah usia 40-an ia baru menggoreng ayam dan usahanya baru meledak saat usia 60-an dengan nama KFC. Chef Seno dan Harland Sanders bukan memasak seperti ibu-ibu yang dipaksa oleh nilai-nilai dalam masyarakat untuk berada di dapur: buku resep, kumpulan bahan-bahan, lalu masak. Mereka bisa memasak tanpa resep, mengikuti naluri dari bahan-bahan yang ada di dapur.

Ketika buku ini ditulis, saya mendapatkan kabar, Chef Seno (2012) kini telah membuka restoran barunya sendiri, yang ramai dikunjungi masyarakat Selandia Baru di Auckland. Chef Seno menyajikan masakan-masakan asli Indonesia yang kaya rempah-rempah dengan selera asli Indonesia.

sebagainya. Mereka yang tak terlatih akan membiarkan dirinya makan tanpa batas, menguras sesuatu tanpa kesadaran bahaya terhadap hidupnya.

Saya ingin mengajak Anda berkunjung ke PAUD-TK Kutilang-Rumah Perubahan untuk melihat bagaimana pembentukan karakter dimulai dari usia paling dini. Di sana, Anda tak akan melihat sekolah seperti layaknya kelas yang dulu Anda jalani. Di sana hanya ada anak-anak yang bermain dan bermain. Tetapi tanpa disadari, mereka belajar berhitung, men-

jalankan *role-playing* yang ada aturannya. Aturannya adalah saling menghormati, tahu batas waktu (sehingga kalau terlalu lama berebutan peran maka waktu bermain hanya tinggal sedikit), negosiasi, merancang cerita bersama, dan bila harus menggunakan alat permainan (misalnya permainan balok) ambillah secukupnya. Maksud saya semampu atau semua tangan mengambil.

Permainan balok di TK ini juga sangat mengasyikan, siswa-siswi kecil sejak awal harus bermain dalam satu bidang yang ada batasnya, yaitu alas tripleks ukuran 60 cm x 120 cm. Mengapa? Setiap anak harus tahu bahwa hidup ini ada aturan dan batasan-batasannya.

Saya bisa paham karena anak-anak yang tidak dibatasi bisa menjadi sangat liar, sangat bebas. Dan begitu kita tidak membentuknya sedari dini, maka kita pun akan menyesal. Tetapi ini belum cukup. Kita tidak bisa asal membatasi. Anak-anak juga butuh kreativitas, perlu diasah *cognitive flexibility*-nya agar mudah beradaptasi dalam berbagai situasi yang berubah. Anda tahu di atas papan tripleks itu anak-anak bisa membuat potongan balok-balok ringan itu menjadi apa? Kalau Anda datang ke TK ini, pasti Anda akan terkejut betapa hebatnya daya imajinasi anak-anak kampung yang dididik oleh guru-guru hebat. Mereka bisa membuat Kapal Titanic yang indah, Masjid Istiqlal, Gereja Katedral dengan menaranya, atau bangunan-bangunan lain yang tak terbayangkan. Itulah benih-benih kreativitas.

Jadi, membentuk karakter dimulai dari usia dini, termasuk di dalamnya adalah kemahiran mengendalikan perhatian sehingga mampu fokus dan respek terhadap orang lain yang sedang bersama mereka.

Saat mereka menjadi orang yang lebih dewasa, ketika menyetir mobil, tentu mereka harus fokus terhadap jalan, bukan terhadap hal-hal lain seperti layar televisi, SMS, atau *social media*. Anak-anak yang terlatih fokus akan lebih menikmati

“pengalaman” mencapai sesuatu, ketimbang sesuatu itu sendiri (yang telah tercapai). Mereka kelak bisa membedakan capek fisik—sehingga cepat menyerah karena ingin cepat-cepat menikmati secara duniawi dan menjadi *the campers* (berkemah sebelum puncak), atau bergerak terus—menjadi *the climbers* yang menikmati perjalanan seakan tanpa letih (Stoltz, 1999).

Maka itu, melatih anak-anak fokus adalah melatih diri mereka agar terbiasa hidup dalam aturan yang disepakati, yaitu fokus pada kesepakatan, mengabaikan hal-hal yang tidak penting, dan tak pulang sebelum selesai. Dulu saya pikir, melatih hal-hal seperti ini sulit sekali. Ini ada benarnya, sebab berkali-kali saya “dikerjai” orangtua murid untuk mengajar di depan anak-anak mereka yang masih duduk di bangku TK dan SD, dan saya menyerah. Ampun, mereka tidak fokus.

Saya juga pernah membawa seorang jagoan hipnotis untuk menghibur anak-anak di rumah baca kami di Rumah Perubahan. Waktu itu, kami belum memperkenalkan metode yang melatih mereka meregulasi diri dan fokus. Ternyata, ia pun menyerah. Konon, anak-anak yang tak fokus itu sulit sekali di-hipnotis. Mereka terlalu riang dan lepas, bicara sendiri-sendiri dengan kelompoknya, sedangkan anak-anak yang jahil menjitak kepala temannya dari belakang.

Rupanya, melatih anak-anak seperti itu ada metodenya seperti yang saya jelaskan di atas. Anak-anak bisa begitu fokus, bisa tetap kreatif dalam aturan yang disepakati. Dan setelah mendalami konsep ini, saya mengatakan pada orangtua dan guru, inilah *executive functioning*.

Working Memory

Setiap semester, saya selalu mengajar tipe mahasiswa yang berbeda-beda. Kadang saya berkata kepada asisten saya, “Kali ini mahasiswa saya pandai-pandai.” Ya, pandai menganalisis, me-

lakukan sintesis, menyelesaikan tugas, aktif berpartisipasi, dan sedikit sekali yang tak menyelesaikan tugas.

Kelas seperti itu sangat *cheerful*, penuh kebahagiaan dan spirit perjuangan yang tak ada matinya. Mereka ikut ke mana saya pergi. Ya ke pulau terpencil, ya ke luar negeri. Hadir dalam seminar, ikut rekaman televisi, bermain dalam *outbond*, berjualan di kaki lima, nonton film, dan sebagainya. Mereka belajar teori sekaligus praktik. Tak mengeluh meski tugas lain juga seabbrek-abrek. Melatih otak, keberanian, sekaligus melatih mental. Tetapi di lain kesempatan, saya juga menemukan kelas yang lemot.

Kata anak-anak muda, “Capek, deh!” Anehnya, adakalanya itu juga ada di kelas S-3 yang isinya para dosen, pejabat publik, atau manajer. Selain mereka kurang fokus, tidak jarang saya juga merasa sangat letih ibarat mendorong mobil yang mogok. Tentu saja ini bukan hanya ada di S-3. Kadang juga di program S-1 dan S-2. Sewaktu-waktu kita temui beberapa orang yang lemot mendominasi kelas. Sulit menganalisis, mudah lupa, dan cenderung abai. Akibatnya, kelas menjadi murung seperti kereta api yang lagi langsir.

Mereka hadir tanpa membawa ringkasan dan belum membaca buku saat datang ke kelas, “lupa” menyelesaikan tugas,

Encouragement

Rhenald Kasali, Koran Sindo, 15 Juli 2010

Lima belas tahun lalu saya pernah mengajukan protes pada guru sebuah sekolah tempat anak saya belajar di Amerika Serikat.

Masalahnya, karangan berbahasa Inggris yang ditulis anak saya seadanya itu telah diberi nilai E (*excellence*) yang artinya sempurna, hebat, bagus sekali. Padahal, dia baru saja tiba di Amerika dan baru mulai belajar bahasa. Karangan yang dia tulis sehari sebelumnya itu pernah ditunjukkan kepada saya dan saya mencemaskan kemampuan verbalnya yang terbatas. Menurut saya, tulisan itu buruk, logikanya sangat sederhana.

mudah lupa terhadap teori-teori dan bacaan penting yang baru diberikan seminggu lalu, dan seterusnya. Keluhan seperti itu ternyata juga ada di dua sisi: di antara para guru dan pegawai di dunia kerja. Belakangan ini kita juga banyak mendengar keluhan dari para manajer, birokrat senior, dan para guru tentang hal yang serupa yang diamati mereka di dalam organisasi mereka. Gejala apa ini?

Iniilah yang disebut dengan *working memory*. Untuk menjadi manusia yang memiliki mental sebagai *driver*, tentu dibutuhkan *working memory* yang kuat. Artinya tak mudah lupa dan sigap. Artinya sistem memori bekerja dan selalu aktif, cekatan. Ini artinya pula, di awal dunia kerja, kita perlu melatih kembali *working memory* kaum muda agar pikiran mereka tetap aktif, menjadi lebih peduli, lebih cekatan, dan mampu berpikir cepat.

Coba Anda bandingkan mahasiswa-mahasiswa yang datang dari daerah pegunungan—yang jauh dari kompleksitas kehidupan, dengan mahasiswa-mahasiswa yang besar di kota-kota besar. Dilatih oleh lingkungan yang tenang, kurang tantangan, dengan guru-guru yang tak banyak menuntut akan jauh berbeda dengan mereka yang biasa dikejar-kejar, harus lari di tengah lalu lintas yang padat, awas di bus, awas di jalan, awas di kelas. Itulah awalnya.

Saya memintanya memperbaiki kembali, sampai dia menyerah. Rupanya, karangan itulah yang diserahkan anak saya kepada gurunya dan bukan diberi nilai buruk, malah dipuji. Ada apa? Apa tidak salah memberi nilai? Bukankah pendidikan memerlukan kesungguhan? Kalau begini saja sudah diberi nilai tinggi, saya khawatir anak saya cepat puas diri. Sewaktu saya protes, ibu guru yang menerima saya hanya bertanya singkat. “Maaf Bapak dari mana?” “Dari Indonesia,” jawab saya. Dia pun tersenyum.

Budaya Menghukum

Pertemuan itu merupakan sebuah titik balik yang penting bagi hidup saya. Itulah saat yang mengubah cara saya dalam mendidik dan membangun

masyarakat. “Saya mengerti,” jawab ibu guru yang wajahnya mulai berkerut, namun tetap simpatik itu.

“Beberapa kali saya bertemu ayah-ibu dari Indonesia yang anak-anaknya dididik di sini,” lanjutnya. “Di negeri Anda, guru sangat sulit memberi nilai. Filosofi kami mendidik di sini bukan untuk menghukum, melainkan untuk merangsang orang agar maju. *Encouragement!*” Dia pun melanjutkan argumentasinya.

“Saya sudah 20 tahun mengajar. Setiap anak berbeda-beda. Namun, untuk anak sebesar itu, baru tiba dari negara yang bahasa ibunya bukan bahasa Inggris, saya dapat menjamin, ini adalah karya yang hebat,” ujarnya menunjuk karangan berbahasa Inggris yang dibuat anak saya.

Dari diskusi itu, saya mendapat pelajaran berharga. Kita tidak dapat mengukur prestasi orang lain menurut ukuran kita. Saya teringat betapa mudahnya saya menyelesaikan studi saya yang bergelimang nilai “A”, dari program master hingga doktor. Sementara di Indonesia, saya harus menyelesaikan studi jungkir balik ditengarai ancaman *drop out* dan para penguji yang siap menerkam. Saat ujian program doktor, saya pun dapat melewatinya dengan mudah.

Pertanyaan mereka memang sangat serius dan membuat saya harus benar-benar siap. Namun, suasana ujian dibuat sangat bersahabat. Seorang penguji bertanya dan penguji yang lain tidak ikut menekan, melainkan ikut membantu memberikan jalan begitu mereka tahu jawabannya.

Mereka menunjukkan grafik-grafik yang saya buat dan menerangkan seteran-terangnya sehingga kami makin mengerti. Ujian penuh puja-puji, menanyakan ihwal masa depan dan mendiskusikan kekurangan penuh keterbukaan. Pada saat kembali ke Tanah Air, banyak hal sebaliknya sering saya saksikan. Para pengajar bukan saling menolong, malah ikut “menelan” mahasiswanya yang duduk di bangku ujian.

Ketika seorang penguji atau promotor membela atau meluruskan pertanyaan, penguji marah-marah, tersinggung, dan menyebarkan berita tidak

Hilangnya Kecekatan

Sudah lama kita tidak mendengar kata kecekatan. Seakan-akan kecerdasan emosi dan IQ, nilai angka, adalah segala-galanya. Padahal dulu para orangtua melatih anak-anaknya agar cekatan: cepat kaki-ringang tangan, segera jalankan tugas, bersihkan tempat tidur, dan seterusnya.

sedap seakan-akan kebaikan itu ada udang di balik batunya. Saya sempat mengalami frustrasi yang luar biasa menyaksikan bagaimana para dosen menguji, yang maaf, menurut hemat saya sangat tidak manusiawi. Mereka bukan melakukan *encouragement*, melainkan *discouragement*. Hasilnya pun bisa diduga, kelulusan rendah dan yang diluluskan pun kualitasnya tidak hebat-hebat betul. Orang yang tertekan ternyata belakangan saya temukan juga menguji dengan cara menekan.

Ada semacam balas dendam dan kecurigaan. Saya ingat betul bagaimana guru-guru di Amerika memajukan anak didiknya. Saya berpikir pantaslah anak-anak di sana mampu menjadi penulis karya-karya ilmiah yang hebat, bahkan penerima Hadiah Nobel. Bukan karena mereka punya guru yang pintar secara akademis, melainkan karakternya sangat kuat: karakter yang membangun, bukan merusak. Kembali ke pengalaman anak saya di atas, ibu guru mengingatkan saya.

“Janganlah kita mengukur kualitas anak-anak kita dengan kemampuan kita yang sudah jauh di depan,” ujarnya dengan penuh kesungguhan. Saya juga teringat dengan rapor anak-anak di Amerika yang ditulis dalam bentuk verbal.

Anak-anak Indonesia yang baru tiba umumnya mengalami kesulitan, namun rapornya tidak diberi nilai merah, melainkan diberi kalimat yang mendorongnya untuk bekerja lebih keras, seperti berikut. “Sarah telah memulainya dengan berat, dia mencobanya dengan sungguh-sungguh. Namun Sarah telah menunjukkan kemajuan yang berarti.

Malam itu, saya mendatangi anak saya yang tengah tertidur dan mengecup keningnya. Saya ingin memeluknya di tengah-tengah rasa salah telah memberi penilaian yang tidak objektif. Dia pernah protes saat menerima nilai E yang berarti *excellent* (sempurna), tetapi saya mengatakan “gurunya salah”. Kini saya melihatnya dengan kacamata yang berbeda.

Belakangan, tubuh kaum muda kita cenderung menjadi agak malas, kurang gerak. Bahkan tanpa harus berpikir, banyak hal bisa datang sendiri.

Di negara-negara industri, problem seperti ini sudah lama disadari dan mereka mengambil langkah cepat untuk memperbaruinya. Tanpa kecekatan, produktivitas perekonomian suatu bangsa akan terhambat. Orang akan saling menunggu, menjadi

penonton dan penumpang (*passenger*), bukan duduk di depan menjadi pengemudi (*driver*). Dijamin dengan upah minimum yang tinggi, suatu ketika mereka akan menjadi sangat menuntut walaupun produktivitasnya rendah.

Maka itu, *working memory*, yang dibentuk dari kecil, menjadi perhatian para ekonom dan para negarawan. *Working memory* atau kemampuan mengelola informasi dengan cepat adalah seperti kita melihat komputer yang sedang bekerja mengolah data besar.

Satu data datang, yang lain disimpan sementara, seperti sebuah “*post it notes*” yang menghubungkan pikiran kita dari satu info ke info lainnya. Informasi itu saling berhubungan satu dengan lainnya dan begitu terlatih, kita akan cekatan dalam bertindak, berpikir, dan mengumpulkan sesuatu. *Working memory* adalah sebuah keterampilan yang dilatih sedari dini untuk menyimpan beberapa informasi sekaligus, sementara informasi yang lainnya terus berdatangan dan kita harus memilih, mendahulukan satu di antaranya, namun tak melupakan yang datang lebih dulu.

Dengan begitu, kita akan tetap ingat terhadap tugas-tugas yang telah disampaikan, keputusan rapat terdahulu, dan seterusnya. Tentu saja sejak lahir setiap anak memiliki kualitas *working memory* yang berbeda-beda. Namun jangan lupa, ada perbedaan mendasar antara lupa karena kualitas memori (seperti para orang tua) dengan lupa karena mengabaikan. Secara alamiah kita mudah lupa, tetapi kita bisa mencatat atau merekamnya. Jadi lupa juga bisa mencerminkan sifat mengabaikan terhadap komitmen. Tentu saja, ini juga tergantung pada gizi, kebiasaan di rumah, bentuk permainan, dan lingkungan seseorang berada. Tetapi, guru sering kali membandingkan anak yang satu dengan yang lain pada usia yang sama karena pada usia kronologis tertentu dipahami seorang anak sudah bisa melakukan beberapa hal sekaligus.

Misalnya, anak usia 5 tahun umumnya sudah memiliki keterampilan menyimpan satu-dua informasi yang diingat dengan baik. Sedangkan di usia 10 tahun bisa tiga informasi, dan 14 tahun dapat menyimpan empat informasi lengkap. Tentu saja bukan hanya mengingat. Mereka juga melatih diri menghubungkan logika masing-masing informasi itu, sehingga di usia dewasa mereka bisa cepat beradaptasi, tidak keras kepala bertahan pada logika-logika yang tak masuk akal, meski saling bertentangan.

Annie Stuart (2013), ahli pendidikan, mengatakan, orangtua dan pendidik sebaiknya mengenal kemajuan kualitas keterampilan *working memory* anak-anaknya. Janganlah kita membiarkan anak-anak hidup seenaknya, boleh melakukan apa saja, dan tidak bertanggung jawab. Maksud saya agar mereka selalu ingat beberapa hal yang menjadi tanggung jawabnya. Semua itu harus dilatih agar mereka kelak mampu menjadi pribadi yang unggul, bukan pelupa yang *ignorant* (mengabaikan) atau meremehkan.

Kenali tanda-tandanya, berikan tes tertulis dan kirim anak-anak pada ahlinya untuk dilatih kembali, serta biasakan hidup sehat dalam berpikir. Ia memberikan serangkaian sinyal yang perlu diperhatikan orangtua. Kenali gejala-gejala *disorder* berikut ini: meninggalkan tugas sebelum diselesaikan (misalnya bermain tidak sampai tuntas sudah berpindah-pindah, makan tak mencuci piring), sering berkhayal tanpa kejelasan, tidak melakukan pekerjaan rumah yang diberikan sekolah, sering lupa jawaban yang sudah diketahui meski sudah angkat tangan, sering kali kacau dalam menata atau memasang suatu kesatuan, termasuk gagal menyusun dua kalimat yang berdiri sendiri menjadi satu.

Nalar dan Kebingungan

Banyak orang yang kacau menyamakan nalar dengan logika memahami rumus-rumus atau bahasa. Memang, gagasan berpikir

akan tampak dalam bahasa dan matematika, tetapi sumbernya bisa jadi bukan dalam pelajaran yang diberikan para guru dalam bidang bahasa dan matematika. Sumbernya, sekali lagi, adalah pada keterampilan berpikir: *executive functioning* dan *working memory* yang meliputi banyak hal.

Anak kita perlu mengetahui di mana kekurangan dan kelebihannya. Karena mereka dilahirkan dan dibesarkan dengan kualitas yang berbeda-beda. Tentu saja tidak dapat dituntut hasil yang sama. Anak-anak tertentu misalnya mampu berhitung dengan angka-angka, yang lain perlu dilatih dengan cara mendengarkan cerita, ada yang membutuhkan alat bantu visual, musik, dan seterusnya.

Pada waktunya, anak-anak yang dididik dalam keterampilan berpikir yang benar akan mampu keluar dari masalah yang

Melatih Motorik *Executive Functioning* pada Anak

Di Rumah Perubahan, kami berpendapat, lebih baik anak-anak gagal sekali dalam hidupnya daripada ia gagal selama-lamanya. Berikut adalah cerita mengenai salah satu murid kami, Ali (bukan nama sebenarnya).

Istri saya selalu memeriksa laporan perkembangan murid, termasuk yang diberikan oleh sekolah sebelumnya. Ketika membaca laporan perkembangan Ali, semua tertulis begitu bagus, namun ia berpendapat lain. Ia lalu meminta catatan-catatan medik anak itu. Padahal Bunda Lisa, begitu orang menyebut istri saya, bukanlah dokter. Perlahan-lahan terungkap, anak ini masuk kategori berkebutuhan khusus sehingga perlu ditangani dengan perhatian lebih. Orangtuanya menangis. Tetapi suatu hal yang jelas adalah: banyak orangtua yang berpura-pura tidak tahu bahwa anaknya punya masalah.

Masalah itu bukan untuk ditutup-tutupi. Juga bukan untuk dijadikan bahan olok-olokan, melainkan sebagai alat untuk membentuk masa depan si anak. Setelah itu, mereka sepakat untuk membangun kembali motorik kasarnya dari awal. Ini berarti membongkar kembali fondasi yang dulu ditanam seadanya.

Dengan kesepakatan orangtua, Ali dipindahkan ke kelas yang lebih rendah meski usianya lebih tua dari yang lain. Dan ia diberi kompensasi untuk

dihadapinya. Namun, sebagian lagi mungkin saja tak mampu bertarung dalam persekolahan biasa, bahkan gagal berinteraksi dalam medan kerja seperti eksekutif lainnya. Tetapi, bukankah dunia ini penuh pilihan? Dalam sebuah *e-mail*, seorang guru di Amerika Serikat mengaku di usia 48 tahun ia baru menyadari bahwa sejak kecil menderita *executive functioning disorder*.

Guru-guru lain sudah lama melihat gejala itu pada dirinya. Tetapi, ia baru mengikuti serangkaian tes tentang hal ini di usia 48. Padahal sehari-hari ia biasa mengajar anak-anak dengan *learning disabilities*. Rekan-rekan kerjanya sering mengeluh. Ia menjadi penyendiri dengan rasa percaya diri yang rendah, kariernya tidak begitu cemerlang, tetapi dibiarkan oleh lingkungan. Kini, di usia 48, ia justru menjalani terapi dan merasa selalu ada jalan keluar. Tidakkah ini juga mungkin terjadi pada kita?

hanya bermain Sentra bahan-bahan alam. Ia mulai diajak belajar merobek kertas. Kalau Anda turut menyaksikan dan melihat dengan hati, saya percaya Anda pasti akan menitikkan air mata.

Ali terlihat gembira. Mulutnya terbuka. Namun seharusnya di usia sekarang Ali sudah bisa memotong kertas sambil melipat lurus. Ali merobeknya sambil berteriak. Ketika diberi titian di atas batu yang memanjang, Ali terlihat lepas. Ia mulai belajar berdiri. Ia diberi dispensasi bermain tanpa alas kaki, berbeda dengan teman-temannya. Ia diajak bermain, berlari di atas rumput yang masih dibasahi embun pagi. Ia terlihat riang dan berteriak. Kendati merasa aneh, teman-teman Ali yang belajar dengan metode Sentra sudah terbiasa memberi dukungan.

Dalam seminggu, Ali terlihat mengalami “keterlepasan”. Seolah sebelumnya ada sesuatu yang menekan hidupnya, bola besi besar yang memasung kedua kakinya. Dan untuk membangun masa depan, kita memang harus berani berubah dari hal-hal yang mendasar. Ini berarti membongkar belunggu yang bisa membuatnya menjadi manusia *passenger* yang hanya merepotkan orang lain. Sedangkan kami di Rumah Perubahan maunya menjadikan Ali seorang *driver* hebat. Kami memulainya dari hal-hal dasar, dari *executive functioning* mereka.

Cognitive Inflexibility

Anda mau tahu mengapa di sini banyak orang bergelar akademis tinggi kurang berhasil, kaku, bahkan frustrasi dalam hidupnya?

Pertanyaan seperti ini juga banyak diajukan para sekjen kementerian yang tengah menggelorakan reformasi birokrasi. “Saya heran sekolahnya bagus-bagus, tetapi banyak yang sulit diajak maju dan tak punya inisiatif. Semuanya terpaksa pada *constraint*.” Di dalam birokrasi itu sendiri, orang-orang hebat bukan tidak tahu masalah yang dihadapi, melainkan tak berdaya mengatasinya. Semua orang bekerja *under constraint*, tetapi kalau *constraint* selalu dijadikan alasan, ini sudah menjadi penyakit mental yang disebut *cognitive inflexibility*.

Tapi nanti dulu, pertanyaan serupa ternyata juga datang dari banyak manajer HR yang mulai “trauma” merekrut pegawai yang terlalu pandai, tetapi kurang bisa menerima pandangan lain yang berbeda. Saya pun mengangguk-kan kepala. Tapi bukankah itu juga terjadi pada mereka yang kurang pintar?

Anak-anak yang memiliki *working memory* yang kuat dan memiliki kemampuan berpikir kritis dan logis, bisa cepat sukses. Tetapi di mana kemampuan fleksibilitas dan kreativitasnya? Mengapa orang-orang hebat menjadi “kaku”, gagal melihat dan mengambil “kesempatan” emas yang bisa memajukan bangsanya?

Saya bisa bercerita panjang-lebar mengenai Ali (lihat boks Melatih Motorik *Executive Functioning* pada Anak), tetapi cerita ini mungkin juga ada di rumah Anda, di sekitar Anda. Betapa banyak anak-anak yang merindukan masa depannya dari para orangtua penuh kasih sayang. Anak-anak seperti ini belum membutuhkan calistung (baca-tulis-berhitung) seperti yang sering dipergunjingkan orangtua di depan sekolah yang membangga-banggakan anak-anaknya. Anak seakan-akan hebat sudah bisa membaca, berhitung, berbahasa Inggris, menghafal ayat, peta dunia dan sebagainya. Padahal ada fondasi yang ra-

puh, yang sering luput dari perhatian kita. Dan itu hanya bisa dilihat dengan hati, dengan kepedulian.

Motorik kasar dan halus butuh perubahan sebelum mereka mengenal hal-hal besar yang sering diributkan guru-guru besar saat mendebatkan kurikulum. Ini modal dasar seorang bermental *driver*. Saya ingin mengajak Anda mengulurkan tangan, meminjamkan kecerdasan untuk membantu mereka, bukan untuk adu ideologi, apalagi adu kelihatan pintar. Medan pengabdian dalam pendidikan sangat luas.

Anda, misalnya, tentu bisa bergabung dengan *kitabisa.co.id* untuk meminjamkan kepintaran Anda, untuk ikut melakukan perubahan. Karena di luar sana ada banyak anak-anak berkebutuhan khusus yang perlu bantuan. Mereka kini sebagian sudah dewasa, sedang berpeluh keringat memasak minyak kayu putih di Pulau Buru, belajar di terminal, dan lain sebagainya. Sebab perubahan itu memang butuh kolaborasi besar-besaran. Anak-anak kita pasti butuh kasih sayang kita, dan Anda pun pasti bisa.

Pujian dan Harga Diri

Saya ingin masuk ke tajuk lain yang menghubungkan *executive functioning* dengan kemampuan untuk maju ke depan, yaitu rasa percaya diri dan penghargaan diri. Sejak 1969, melalui kelompok ilmuwan *The Psychology of Self-Esteem*, Nathaniel Branden telah membangun kesadaran dalam pendidikan bahwa harga diri (*self esteem*) adalah elemen paling mendasar. Sejak saat itu, di Amerika Serikat (juga di Benua Eropa), apa pun yang berpotensi merusak perasaan harga diri kaum muda harus disingkirkan. Guru-guru tak lagi menulis komentar pada tugas murid dengan pensil merah. Kritik diganti dengan pujian.

Anda mungkin pernah membaca kolom saya yang berjudul *Encouragement?* Kolom ini saya lihat banyak sekali disebarluaskan dari satu milis ke milis lainnya dan menjadi diskusi di

Efek Bumerang Pujian Po Bronson dan Ashley Merryman

Setelah meninjau 200 kajian itu, Baumeister (2003, 2012) menyimpulkan bahwa memiliki harga diri yang tinggi tidak otomatis akan meningkatkan nilai atau prestasi karier seseorang. Tingginya *self esteem* bahkan tidak mengurangi penggunaan alkohol, dan tidak menurunkan perilaku kekerasan apapun (Orang yang sangat agresif, pelaku kekerasan, cenderung hanya memikirkan diri mereka sendiri. Ini sekaligus membongkar teori bahwa orang-orang agresif melakukannya untuk menebus harga diri yang rendah). Baumeister menyesali. Temuannya itu adalah “kekecewaan terbesar dalam karier saya,” ujarnya.

Sekarang dia ada di pihak Dweck, dan karyanya sejalan dengan argumen-mentasi teori *mindset*. Bahkan ia menulis sebuah artikel yang menunjukkan bahwa mahasiswa yang berada di ambang kegagalan adalah akibat dari tingginya pujian, sehingga nilai mereka makin tenggelam. Baumeister percaya harga diri para mahasiswa yang begitu tinggi berhubungan erat dengan kebiasaan orangtua memuji prestasi anak-anak mereka: “Ketika mereka memuji anak-anak, sebenarnya mereka tengah memuji diri sendiri.”

Pada umumnya, literatur tentang pujian menunjukkan hasil efektif-positif, kekuatan memotivasi. Sekelompok peneliti dari University of Notre Dame, misalnya, menguji kemandirian pujian pada tim yang kalah. Efeknya positif: Tim lolos ke babak berikutnya. Tapi Dweck menunjukkan, efek pujian dapat sangat bervariasi tergantung pada pujian yang diberikan. Agar efektif, pujian harus spesifik.

Ketulusan pujian juga penting. Hanya anak-anak di bawah usia 7 tahunlah yang menerima pujian secara polos, yang lebih besar selalu mencurigainya.

Psikolog Wulf-Uwe Meyer melakukan serangkaian penelitian tentang anak-anak yang menyaksikan siswa sekolah menengah sedang menerima pujian. Meyer menemukan, anak-anak usia 12 tahun percaya bahwa mendapatkan pujian dari guru bukanlah pertanda Anda telah melakukan sesuatu dengan baik—sebenarnya guru sedang berpikir bahwa muridnya membutuhkan dorongan ekstra. Juga para remaja, mereka selalu mendiskon pujian yang diterima. Mereka percaya, itu berarti kritik, bukan pujian.

Ilmuwan kognitif Daniel T. Willingham berpendapat, pujian yang diberikan guru kepada seorang anak tanpa sadar telah mengirimkan pesan bahwa siswa mencapai batas kemampuan bawaan, sementara seorang guru yang mengkritik murid menyampaikan pesan bahwa ia dapat meningkatkan kinerjanya lebih jauh.

Bukan Pujian yang Semu

Profesor New York University Judith Brook menjelaskan, “Pujian itu penting, tetapi bukan pujian yang semu. Ini harus didasarkan pada kehebatan anak yang riil, seperti pada keterampilan atau bakat khusus yang mereka dapatkan.” Setelah mendengar pujian, anak bisa menafsirkan sebagai tak perlu melatih diri lebih jauh, bahkan mereka mendiskonnnya, baik pujian yang tulus maupun kurang tulus.

Para sarjana dari Reed College dan Stanford juga mengkaji lebih dari 150 studi tentang pujian. Meta-analisis yang mereka lakukan menunjukkan bahwa siswa yang dipuji menjadi manusia penghindar risiko (*risk-averse*) dan menjadi kurang otonom.

Penelitian Dweck terhadap anak-anak yang diberi pujian berlebihan menunjukkan bahwa mereka lebih tertarik untuk menjaga citra sebagai orang hebat, dan lebih tertantang untuk menjatuhkan orang lain ketimbang meningkatkan kinerjanya lebih dari orang lain.

Dalam sebuah studi, para siswa diberikan dua buah tes. Di antara kedua tes itu, mereka ditawarkan: (1) mempelajari strategi untuk mendapatkan jawaban dalam menjalankan tes kedua atau (2) mencari tahu bagaimana nilai mereka dibandingkan dengan siswa lain pada tes pertama. Mereka memiliki cukup waktu untuk melakukan satu dari kedua tes itu. Siswa yang dipuji karena kecerdasan ternyata lebih memilih untuk mengetahui peringkat kelas mereka, daripada menggunakan waktu untuk mempersiapkan tes berikutnya.

Di kesempatan lain, siswa yang melakukan tes diberikan *do-it-yourself report* dan diberi tahu bahwa jawaban mereka akan dikirimkan kepada siswa di sekolah lain yang tidak dikenal sebelumnya. Menariknya, sekitar 40 persen dari anak-anak yang dipuji karena kecerdasannya ternyata berbohong, mereka secara verbal menggembungkan prestasi mereka. Ini kenyataan yang menyakitkan, karena angka kebohongan mereka jauh lebih banyak dari anak-anak yang dipuji karena usaha mereka.

Ketika beralih ke jenjang pendidikan yang lebih tinggi, beberapa orang yang telah melakukan dengan baik di sekolah dasar kini harus berjuang dalam lingkungan yang lebih rumit. Mereka yang sukses dengan kemampuan bawaan kini mulai mengalami kesulitan karena kuncinya adalah peningkatan upaya, bekerja lebih keras. Dalam sejumlah wawancara, banyak yang mengaku bahwa mereka akan “mempertimbangkan untuk menyontek saja”.

Cara Lain Memuji: Beri Tantangan

Siswa melakukan kecurangan karena mereka tidak terbiasa menangani kegagalan. Masalahnya diperparah oleh orangtua yang mengabaikan kegagalan anak dan menegaskan bahwa anaknya akan melakukan lebih baik lain kali. Ilmuwan Michigan, Jennifer Crocker, menjelaskan bahwa anak-anak

percaya kegagalan adalah sesuatu yang mengerikan, dan keluarga tidak bisa mengakuinya. Seorang anak kehilangan kesempatan untuk mendiskusikan kesalahannya, dan tidak ada yang bisa dipelajari dari kegagalan itu.

Ketekunan ternyata merupakan respons bawah sadar. Dr. Robert Cloninger dari Washington University di St. Louis menemukan adanya sirkuit di bagian otak yang merespons kurangnya penghargaan langsung. Ketika *switch on*, ia memberi tahu otak, "Jangan berhenti mencoba." Melalui scan

antara para guru. Kalau belum, di sini saya lampirkan untuk Anda.

Selanjutnya, ketika Carol Dweck (2009) mengumumkan hasil risetnya tentang *The New Psychology of Success*, terjadilah tantangan akademis yang sangat besar bagi gerakan *self-esteem*. Temuan Dweck justru menandakan bahwa pujian, harga diri, dan kinerja kalau tak dipakai dengan tepat bisa saling menghancurkan. Ini tentu amat mengganggu strategi pembentukan seorang *driver*, dengan *executive functioning*-nya yang sudah kita bangun. Padahal, sejak tahun 1970 sampai 2000, ada lebih dari 15.000 artikel ilmiah yang telah ditulis tentang *Self-Esteem*. Tapi hasilnya saling bertentangan atau tidak meyakinkan. Pada 2003, Asosiasi Psychological Science menugaskan Dr. Roy Baumeister (2012), pendukung terkemuka teori *Self-Esteem*, untuk meninjau literatur tentang studi-studi ini. Timnya menyimpulkan banyak penelitian yang dilakukan ternyata kurang cermat, bahkan dari 15.000 studi itu, menurut Baumeister, hanya 200 karya yang memenuhi standar yang ketat.

Saya ingin memberikan perkembangan dialog antara konsep *self-esteem* yang kental dengan cara mengajar yang memberikan penghargaan dan pujian untuk membentuk *self-esteem* dengan temuan-temuan terbaru dari Carol Dweck. Dialog ini dengan baik ditulis oleh Ashley Merryman dan Po Bronson (2007) dalam *New York Magazine* (2/13/2007). Supaya jelas, saya ring-

MRI, Cloninger bisa melihat *switch* ini menerangi beberapa bagian otak. Di tempat lain, hampir tidak sama sekali.

Apa yang membuat beberapa orang memiliki sirkuit aktif? Cloninger menyimpulkan, otak harus belajar mengatasi rasa frustrasi. "Seseorang yang terlalu sering mendapat imbalan tidak akan memiliki ketekunan, karena mereka akan berhenti ketika imbalan menghilang."

Sumber: *New York Magazine* 2/13/2007: *How Not to Talk to Your Kids*

kaskan dalam boks berjudul *Efek Bumerang Pujian*. Ini penting bagi Anda untuk melengkapi cara berpikir tentang *Encouragement* agar lebih seimbang dalam menerapkannya sebagai pendidik.

Sekarang jelaslah, memberikan tantangan pada kaum muda atau pegawai itu penting. Bahkan lebih penting dari sekadar pujian. Tantangan yang dibiasakan akan melatih *working memory*, fokus, dan *cognitive flexibility* seseorang. Dan ini sangat menentukan kualitas seseorang untuk menjadi *driver* atau *pasenger*.

Melalui buku ini, saya berharap kita semakin siap untuk berubah. Dari sekadar menitipkan hidup dan menjadi beban bagi orang lain menjadi seorang *driver*. Seorang *driver* yang harus selalu tanggap, tak boleh sedetik pun mengantuk, apalagi tertidur. Ya, kita semua bertanggung jawab terhadap kepercayaan yang dititipkan pada kita, yang kita kenal sebagai kehidupan. Dan hidup yang indah adalah hidup yang bermanfaat, bermartabat, dan tumbuh.

Saya sangat mencintai Anda, seberapa pun perbedaan lahiriah dan batiniah yang kita miliki. Karena itulah saya selalu memikirkan kehidupan dan ingin berbagi hal kecil yang saya pikirkan ini untuk Anda. Selamat melakukan perubahan.

“Orang-orang yang miskin adalah orang yang bekerja dengan tangannya sendiri, sedangkan orang-orang kaya bekerja dengan tangan orang lain.”



Dorodjatun Kuntjorojakti

KEPUSTAKAAN

- Aleinikov, A.G. (2003). *Mega Creativity: 5 Steps to Thinking Like a Genius*. Singapore: John Willey & Sons.
- Baumeister, F.R, J.D. Campbell, J.I. Krueger, dan K.D. Vohs. (2003). "Does High Self-Estem Cause Better Performance, Interpersonal Success, Happiness, Or Heal Thier Lifestyles?". *American Psychological Society*. Vol. 4, No. 1, Mei 2003.
- Baumeister, R.F. (2012). *Willpower: Rediscovering the Greatest Human Strength*. New York: Penguin Books.
- Brabandere, L.D dan Alan Iny. (2013). *Thinking in New Boxes: A New Paradigm for Business Creativity*. Amerika Serikat: Random House.
- Bram. (2009). "Batu 'Meteor' Milik Ponari Dulu Hanya Dimiliki oleh 'Empu' Sakti", dalam <http://www.lawupos.net>, 6 April.
- Branden, N. (1969). *The Psychology of Self-Esteem: A Revolutionary Approach to Self-Understanding that Launched a New Era in Modern Psychology*. Los Angeles: Nash Publishing.
- Bright 997. 2011. Slideshare.net
- Bronson, P. (2007). "How Not to Talk to Your Kids", dalam *New York Magazine*, 13 Februari.
- Burchard, B. (2012). *The Charge: Activating the 10 Human Drives That Make You Feel Alive*. New York: The Burchard Group.
- Campbell, R. dan W. Foddiss. (2003). "Is High Self-Esteem Bad for You?", dalam *The Atlas Society*, <http://www.atlassociety.org/high-self-esteem-bad-you>.

- Corriveau, K.H., E.E. Chen, dan P.L. Harris. (2014). "Judgements about Fact and Fiction by Children from Religious and Non-religious Backgrounds", dalam *Cognitive Science A Multidisciplinary Journal*, 3 Juli.
- Dweck, C.S. (2009). *Mindset: The New Psychology of Success*. Amerika Serikat: Random House.
- Elkington, J dan P. Hartigan. (2008). *The Power of Unreasonable People: How Social Entrepreneurs Create Markets That Change the World*. United States: Harvard Business Review Press.
- Ellis, D. (1999). *Becoming A Master Student*. Kanada: Houghton Mifflin.
- Ensiklopedi Tokoh Indonesia, Sam Ratulangi.
- Gabrillin, A. (2014). "Alasan Ryan Tumiwa Ingin Disuntik Mati dan Menggugat MK". *Kompas.com*, 4 Agustus.
- Galinsky, E. (2010). *Mind in the Making: The Seven Essential Life Skills Every Child Needs*. New York: William Morrow Paperbacks.
- Gladwell, M. (2008). *Outliers: The Story of Success*. Amerika Serikat: Little, Brown, and Company.
- Goode, E. 2002. "Deflating Self-Esteem's Role in Society's Ills", dalam *The New York Times*, 1 Oktober 2002, <http://www.nytimes.com/2002/10/01/health/deflating-self-esteem-s-role-in-society-s-ills.html>
- Grazella, M. (2011). "Sehat Sutardja: From Radio Boy to CEO", dalam *The Jakarta Post*, 16 Juni.
- James, O. (1995). *Juvenile Violence in Winner-Loser Culture: Socio-Economics and Familial Origins of the Rise of Violence against the Person*. London: Free Association Books.
- Kasali, R. (2010). "Encouragement", dalam *Koran Sindo*, 15 Juli.
- Kasali, R. (2011). "Passport", dalam *Jawa Pos*, 8 Agustus.
- Kasali, R. (2011). "Race to Nowhere", dalam *Koran Sindo*, 11 Oktober.

- Kasali, R. (2011). "Sekolah untuk Apa?," dalam *Koran Sindo*, 7 Juli.
- Kasali, R. (2012). "Anak Muda yang Ribet", dalam *Jawa Pos*, 10 September.
- Kasali, R. (2012). "Assertiveness", dalam *Jawa Pos*, 18 Juni.
- Kasali, R. (2012). "Asteroidepreneur", dalam *Jawa Pos*, 16 Mei.
- Kasali, R. (2012). "Loser", dalam *Jawa Pos*, 16 Juli.
- Kasali, R. (2012). "Nongkrong", dalam *Koran Sindo*, 7 Juni.
- Kasali, R. (2012). "Para Imigran Mengubah Selera Dunia", dalam *Koran Sindo*, 3 Mei.
- Kasali, R. (2012). "Pertemuan Orang-Orang Gila", dalam *Jawa Pos*, 10 September.
- Kasali, R. (2012). "Sekolah 5 Senti", dalam *Jawa Pos*, 30 Januari.
- Kasali, R. (2012). "Seorang Guru di Langit Biru", dalam *Jawa Pos*, 25 Juni.
- Kasali, R. (2013). "Apakah *Resign* Massal di Pelindo II untuk Melawan Perubahan?," dalam *Kompas*, 23 Desember.
- Kasali, R. (2012). "Kepemimpinan Orang-Orang Kalah", dalam *Kompas*, 6 Agustus.
- Kasali, R. (2013). "Arloji *Swiss*, *Kodak*, dan *Nokia*", dalam *Kompas*, 9 September.
- Kasali, R. (2013). "*Chicken Stays, Eagle Flies*", dalam *Jawa Pos*, 7 Januari.
- Kasali, R. (2013). "Keluar dari Sangkar Emas", dalam *Jawa Pos*, 18 Juni.
- Kasali, R. (2013). "Perubahan Selalu Bising", dalam *Kompas*, 19 Juni.
- Kasali, R. (2013). "*The Cage, The Comfortable*, atau *The Charge Life*", dalam *Jawa Pos*, 4 Maret.
- Kasali, R. (2014). "80% Ilmu Nonformal", dalam *Jawa Pos*, 23 Juli.
- Kasali, R. (2014). "Bukan Singa Yang Mengembik", dalam *Koran Sindo*, 7 Juli.

- Kassam, K.S., C.K. Morewedge, D.T. Gilbert, dan T.D. Wilson. (2011). *Psychological Science: Winners Love Winning and Losers Love Money*. New York: Springer.
- Khera, S. (2007). *You Can Win: Winners Don't Do Different Things. They Do Things Differently*. India: New Dawn Press Group.
- Komandoko, G. (2006). *Kisah 124 Pahlawan & Pejuang Nusantara*. Yogyakarta: Pustaka Widyatama.
- Kompas.com. (2009). "Fenomena Ponari", dalam *Kompas.com*.
- Kompas.com. (2014). "Sebut Prabowo Titisan Allah, Ketum Srikan-di Gerindra Minta Maaf", dalam *Kompas.com*, 7 Agustus.
- Maxwell, J.C. (1995). *Developing the Leaders Around You*. California: Thomas Nelson.
- McGrath, R.G. (2013). *The End of Competitive Advantage: How to Keep Your Strategy Moving as Fast as Your Business*. Amerika: Harvard Business Review Press.
- Michael Jordan. (2005). *Driven from Within*. New York: Atria Books.
- Michalko, M. (2011). *Creative Thinkering: Putting Your Imagination to Work*. Kanada: New World Library.
- Pearhan, J. (2009). "Success: Winners and Losers", dalam *Psychology Today*, 1 Maret.
- Ratulangi, DR. DSSJ, dan Yayasan KRIS. (1978). Jakarta: Dinas Museum dan Sejarah DKI Jakarta.
- Rivki. (2014). "Menengok Rumah Ryan, Jebolan S2 UI yang Minta Legalisasi Bunuh Diri", dalam *detik.com*, 4 Agustus
- Joseph Ruben (dir.). (1991). *"Sleeping with the Enemy"*. Based on book by Nancy Price.
- Stoltz, P.G. (1999). *Adversity Quotient: Turning Obstacles into Opportunities*. Amerika: John Wiley & Sons, Inc.
- Warta Kota. (2010) "Mengapa Uut Masih Minta Uang Lebaran dari Ibu?", dalam *Warta Kota*, 12 Agustus.

TENTANG PENULIS



Rhenald Kasali, Ph.D., Guru Besar FEUI, praktisi manajemen dan penulis serangkaian buku perubahan dan manajemen. Saat buku ini ditulis, Rhenald Kasali tengah memimpin sebuah *Social Enterprise: Rumah Perubahan* dan komisararis pada beberapa perusahaan. Ia mempunyai relasi yang kuat pada dunia usaha dan sektor pemerintah.

Setelah menyelesaikan program doktornya dari University of Illinois at Urbana & Champaign-USA, ia banyak terlibat dalam berbagai program dengan Harvard Business School dan Yale School of Management. Ia juga banyak diminta nasihatnya oleh dunia usaha untuk mendampingi proses transformasi dan melatih para *top executive*. *Training center*-nya di kawasan seluas 5 hektare di tengah-tengah perkampungan yang asri di Desa Jati Murni Bekasi, setiap hari ramai didatangi para eksekutif dan tokoh-tokoh perubahan. Di sana, Rhenald Kasali menebarkan gelombang perubahan.

Saat ini, bukunya yang berjudul *Self Driving* telah menginspirasi banyak orang. Disusul dengan buku-buku lainnya yang juga menjadi *national bestseller*, yaitu *Reinventing*, *Change Leadership*, dan *Curse to Blessing*.

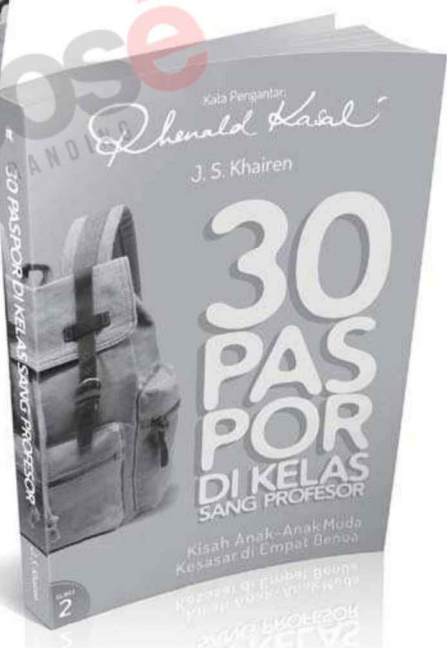
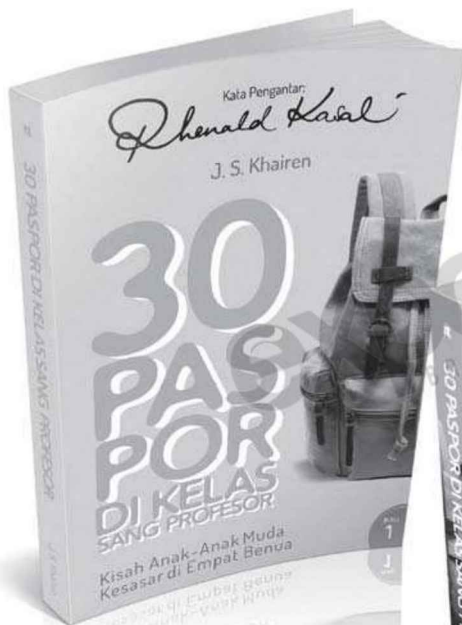
Website: www.rumahperubahan.co.id, www.produkperubahan.com, www.kitabisa.co.id

Facebook: Rhenald Kasali, Rumah Perubahan RHENALD KASALI

Twitter: @Rhenald_Kasali, @rumah_perubahan

Email: info@rumahperubahan.com

**Jangan lupa untuk “nyasar”
juga di buku ini, ya!**



SELF DRIVING

MENJADI DRIVER ATAU PASSENGER?

FROM THE AUTHOR OF **CHaNgE!**

Sejak dilahirkan, manusia diberikan “kendaraan” yang kita sebut “Self”. Hanya dengan *self driving*, manusia bisa mengembangkan semua potensinya dan mencapai sesuatu yang tak pernah terbayangkan. Sedangkan mentalitas *passenger* yang ditanam sejak kecil, dan dibiarkan para eksekutif, hanya akan menghasilkan keluhan dan keterbelengguan.

Rhenald Kasali telah mengabdikan sebagian hidupnya untuk memimpin transformasi *mindset*. Buku ini adalah hasil kajian seorang pendidik yang pernah empat kali terlibat dalam panitia seleksi calon pimpinan KPK, calon CEO, dan pimpinan dalam jabatan publik.