

BECOMING *a* MONEY MAGNET

Mengungkap rahasia bagaimana
membuat uang mengejar Anda



Adi W. Gunawan

Becoming a Money Magnet

Buku yang luar biasa ini
dipersembahkan untuk pribadi luar biasa

.....

Dari :

Pesan :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**Sanksi Pelanggaran Pasal 72
Undang-undang Nomor 19 Tahun 2002
Tentang Hak Cipta**

1. Barang siapa dengan sengaja melanggar dan tanpa hak melakukan perbuatan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 Ayat (1) atau Pasal 49 Ayat (1) dan Ayat (2) dipidana dengan pidana penjara masing-masing paling singkat 1 (satu) bulan dan/atau denda paling sedikit 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. Barang siapa dengan sengaja menyiarakan, memamerkan, mengedarkan, atau menjual kepada umum suatu ciptaan atau barang hasil pelanggaran hak cipta atau hak terkait sebagai dimaksud pada Ayat (1) dipidana dengan pidana penjara paling lama 5 (lima) tahun dan/atau denda paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).

BECOMING A MONEY MAGNET

Mengungkap Rahasia Bagaimana
Membuat Uang Mengejar Anda

Adi W. Gunawan



Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama
Jakarta, 2012



BECOMING A MONEY MAGNET
Mengungkap Rahasia Bagaimana Membuat Uang
Mengejar Anda
oleh Adi W. Gunawan
Copyright © 2012 Adi W. Gunawan

GM 204 01 12 0053

Desain sampul: Andy Santoso
Penata Letak: Fajarianto

Diterbitkan pertama kali oleh
Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama,
Kompas Gramedia Building, Blok I, Lt. 5
Jl. Palmerah Barat No. 29-37, Jakarta 10270.
Anggota IKAPI, Jakarta, 2012

www.gramediapustakautama.com

Hak cipta dilindungi oleh undang-undang.
Dilarang mengutip atau memperbanyak sebagian
atau seluruh isi buku ini tanpa izin tertulis dari Penerbit.

ISBN: 978-979-22-8165-1

Dicetak oleh Percetakan PT Gramedia, Jakarta
Isi di luar tanggung jawab Percetakan

*Buku ini saya dedikasikan untuk Anda, pribadi istimewa,
yang selalu ingin berkembang dan maju dalam hidup.*

Daftar Isi

Kata Pengantar	xiii
1. Mengapa Saya Menulis Buku Ini	1
2. Juara Perubahan	7
3. Kebetulan yang Tidak Kebetulan	21
4. Sukses Bukanlah Suatu Kebetulan	27
5. Mengapa Sukses atau Gagal	39
6. Proses Pemrograman Pikiran	49
7. Mekanisme dan Proses Evaluasi Berpikir	57
8. Vibrasi Pikiran	95
9. Faktor Penentu Kualitas dan Intensitas Vibrasi Pikiran	105
10. Pemrograman Ulang Pikiran Bawah Sadar	117
11. Dream Building dan Outcome Setting	135
12. Menentukan Prioritas	151
13. Menggunakan Money Magnet	167
14. Kaya Tidak Ditentukan Jumlah Materi atau Uang	173
Bibliografi	177
Tentang Penulis	183

Ucapan Terima Kasih

Sungguh suatu kebahagiaan yang luar biasa saat saya akhirnya, di sela kesibukan dan jadwal saya yang sangat padat, berhasil menyelesaikan buku ini.

Buku ini dapat saya selesaikan sehingga kini berada di tangan Anda, pembaca yang saya hormati, sesama musafir kehidupan, tentu berkat bantuan dan dukungan dari berbagai pihak.

Untuk itu, melalui kesempatan yang berbahagia ini, saya ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang tulus dari lubuk hati saya yang paling dalam kepada:

- Istri saya tercinta, Stephanie Rosaline C., yang telah begitu banyak memberikan dukungan, cinta, dan inspirasi kepada saya.
- Andy Santoso yang telah membantu saya dalam *art work* dan mendesain *cover* buku saya.
- Bapak Dwi Helly Purnomo yang terus mendorong saya untuk menuliskan materi *Super Camp Becoming a Money Magnet* menjadi buku yang sekarang ada di tangan Anda.
- Rekan-rekan di Gramedia Pustaka Utama, yang tidak bisa saya sebutkan satu per satu, yang telah membantu proses *editing*, *layout*, sehingga akhirnya buku ini bisa naik cetak dan beredar di seluruh Indonesia.
- Bapak Pepeng, Pak Bachtiar, Bapak Andrew Ho, Bapak Andrias Harefa, Bapak James Gwee, Bapak Paulus

- Winarto, Ibu Ida Kuraeny Bestio, Ibu Jennie S. Bev, yang telah bersedia membaca *draft* buku saya dan memberikan dukungan dalam bentuk *endorsement* yang sangat berarti dan berharga bagi saya.
- Semua pihak yang turut mendukung, mendorong, serta senantiasa membantu saya, dalam berbagai karya saya, yang tidak bisa saya sebutkan satu per satu di ruang yang amat terbatas ini.

AS WE THINK SO WE BECOME

*The thought manifests as the word
The word manifests as the deed
The deed develops into habits
and habit hardens into character*

*So watch the thought
and its ways with care
and let it spring from love
Born out of concern
for all beings....*

*The shadow follows the body
and never leaves it
In the same way,
as we think
so we become*

Buddha

Kata Pengantar

Saya pasti bisa! Pada 31 Desember 2005 saya menghasilkan income Rp15 juta per bulan dan semakin meningkat! Saya adalah orang yang hebat dan penuh percaya diri! Itulah contoh afirmasi, atau *self-talk*, atau sugesti positif yang sering disarankan untuk diucapkan pada diri sendiri, kalau mau sukses.

Kalimat-kalimat positif itu jugalah yang sering saya ucapkan pada diri saya sendiri sejak 1995. Pada awalnya, saya merasakan dampak yang luar biasa. Namun, lama kelamaan menjadi biasa dan malah kontraproduktif. Maka saya memutuskan untuk kembali mendatangi seminar motivasi. Semangat saya memang berkobar lagi, tetapi satu atau dua minggu kemudian saya kembali meredup dan akhirnya hilang tak berbekas. Saya mendapati diri saya penuh dengan pikiran negatif karena saya *kok* belum mencapai impian saya. Pernahkah Anda merasakan hal itu?

Ketika berbicara mengenai pencapaian hidup atau kesuksesan, kita tidak bisa lepas dari upaya pengembangan diri. Mengapa? Sebab, sukses seseorang semata-mata ditentukan oleh apa yang ada dalam pikirannya. Persepsi awal terhadap kesuksesan dan bagaimana seorang individu memandang dirinya mencapai kesuksesan adalah kunci utama meraih kesuksesan holistik dalam hidup ini.

Persepsi adalah realitas. Persepsi membelenggu proses berpikir kita. Persepsi membuat pikiran kita terpasung

dalam suatu koridor berpikir. Jika ingin masuk ke koridor lain, kita harus memperluas persepsi. Sering kali ketika suatu hal ternyata berada di luar koridor berpikir kita atau di luar kemampuan persepsi kita untuk memahaminya, kita dengan mudah menganggapnya tidak masuk akal. Memang itulah cara paling mudah untuk menutupi ketidakta-huan, kebodohan, dan kemasalan kita untuk belajar menge-nai hal-hal baru guna memperluas cakrawala pemikiran kita. Pernyataan yang sering saya temukan adalah, "Wah, ini tidak masuk akal. Saya tidak bisa memercayainya. Hal itu pasti melibatkan kuasa kegelapan."

Iihh... seram banget! Memang itulah yang terjadi. Ketika menyaksikan saya membantu seseorang masuk dalam kondisi hipnosis dan membuatnya melihat sebuah mawar pada-hal yang dipegangnya adalah pena saya, banyak orang menganggapnya pasti melibatkan kuasa kegelapan. "Tidak masuk akal karena Anda tidak pernah tahu bagaimana caranya. Sekarang saya akan ajarkan caranya dalam 15 menit dan Anda akan bisa melakukan seperti yang saya lakukan. Mau tidak?" demikian biasanya saya menawarkan untuk mengajarkannya kepada orang lain.

Hanya orang yang mau belajar dan bersedia mendengarkan penjelasan saya yang dapat memahaminya dan memetik manfaat besar dari teknologi pikiran ini. Dalam waktu sing-kat, mereka mampu mengerti dan mempraktikkan *stage hypnosis*. Saya sering menggoda mereka dengan mengata-kan, "Anda tidak takut belajar hipnosis? Nanti bisa terje-rumus ke dalam kuasa kegelapan /ho?"

Mereka menjawab, "Siapa takut? Saya orang yang taat beragama dan saya yakin Tuhan lebih kuat dari kuasa kege-lapan apa pun. Kalau saya takut mempelajari dan mengetahui apa itu hipnosis, itu berarti saya tidak percaya kepada

Tuhan saya, dong." Dalam hati saya membenarkan orang tersebut. Setelah itu, mereka biasanya tahu bahwa hipnosis yang saya ajarkan murni mengandalkan keterampilan komunikasi.

Dalam buku ini, Anda akan menemukan banyak hal yang jarang dibahas di berbagai seminar motivasi atau buku-buku pengembangan diri. Bisa jadi apa yang akan Anda baca malah bertentangan dengan apa yang selama ini telah Anda pelajari. Saya menulis buku ini berdasarkan pengalaman saya pribadi dan pengalaman klien-klien saya dalam ruang sesi hipnoterapi yang saya lakukan. Saya menulis bukan hanya untuk memberi motivasi, tetapi benar-benar untuk mengupas apa yang sebenarnya terjadi dalam diri kita atau lebih tepatnya dalam pikiran kita. Intinya, saya menjelaskan esensi perubahan diri manusia dari sudut pandang terapis, bukan sekadar sebagai motivator.

Selain itu, teori pikiran yang saya jelaskan bersumber dari berbagai penelitian terkini serta dari pengalaman dan pemahaman para maestro hipnoterapi yang sudah berpengalaman 30 atau bahkan 40 tahun dalam menangani klien yang mempunyai masalah di berbagai bidang kehidupan.

Mengapa saya perlu mengungkapkan hal ini? Sebab, sudut pandang motivator dan terapis sungguh berbeda. Para motivator memotivasi seseorang supaya bisa antusias dan semangat untuk melakukan proses perubahan. Motivator hanya bermain pada level pikiran sadar.

Sedangkan hipnoterapis membantu klien melakukan perubahan pada tingkat yang paling dasar, pada pikiran bawah sadar. Terapis bekerja dengan pemahaman bahwa setiap masalah pasti ada penyebabnya. Penyebabnya, atau dalam dunia terapi dikenal dengan nama *root cause*, harus ditemukan dan dibereskan. *Root cause* ini, bila perlu, akan

dicari sampai ke masa kecil klien. Mengapa klien bisa mempunyai pemikiran dan pemahaman hidup seperti sekarang? Sejak kapan klien memegang pemikiran dan pemahaman hidup seperti itu? Peristiwa apa yang pernah dialami klien sehingga mempunyai pemahaman dan pemikiran seperti sekarang? Setelah masalahnya ditemukan dan dibereskan, klien akan mempunyai motivasi yang muncul dari dalam diri (*inner motivation*) sehingga tidak tergantung pada motivasi luar atau orang lain. Itulah yang saya lakukan sebagai hipnoterapis.

Anda mungkin skeptis dengan penjelasan saya di atas. Baiklah, saya akan memberikan satu contoh. Bagaimana cara kita (Anda dan saya) membantu seseorang yang fobia atau takut pada ular?

Jika Anda seorang motivator, apa yang Anda lakukan? Apakah cukup dengan mengatakan: "Anda pasti bisa"; "You can do it!"; "Fokus"; "Tidak usah takut"; "Berani dan yakin"?; Apakah cara ini akan berhasil? Tentu tidak.

Lalu, apa yang akan dilakukan oleh seorang hipnoterapis? Saya akan mencari akar masalahnya dan melakukan terapi dengan teknik tertentu sehingga fobia pada ular itu hilang. Berapa lama waktu yang dibutuhkan untuk bisa menyembuhkan fobia semacam itu? Tergantung pada kondisi klien. Dari pengalaman praktik saya, rata-rata hanya dibutuhkan lima hingga lima belas menit. Dan, klien sembuh total dan permanen.

Anda bisa melihat perbedaannya sekarang? Hal yang sama juga berlaku dalam proses perubahan hidup untuk mencapai keberhasilan pada aspek finansial.

Dalam buku ini, Anda juga akan menemukan banyak hal yang mungkin, sebelum membaca buku ini, tidak Anda mengerti cara kerjanya. Misalnya, peristiwa "kebetulan".

Apakah peristiwa itu memang kebetulan? Mengapa "kebetulan" yang sama bisa terjadi beberapa kali? Jika memang bisa terjadi lebih dari sekali, itu bukanlah kebetulan. Bagaimana cara mengulangi kebetulan itu?

Sebelum membaca buku ini, Anda perlu menyiapkan diri untuk memulai satu perjalanan panjang dan berliku, perjalanan ke dalam diri, ke relung hati paling dalam yang jarang tersentuh. Yang perlu Anda lakukan hanyalah membuka pikiran agar bisa bekerja optimal, seperti layaknya parasut seorang penerjun payung yang hanya berfungsi optimal dalam kondisi terbuka.

Anda tidak perlu membuang atau menggantikan pemikiran Anda dengan pemikiran saya. Yang akan terjadi setelah membaca buku ini adalah Anda mampu meningkatkan apa yang sudah ada dalam pikiran Anda ke level kesadaran spiritual yang jauh lebih tinggi.

Saya tidak menjanjikan apa-apa kecuali satu hal. Apa itu? Saat selesai membaca buku ini, Anda bukanlah orang yang sama seperti saat memulai membaca buku ini.

Selamat menikmati petualangan mengasyikkan yang akan mengubah hidup Anda!

Salam hangat,

Adi W. Gunawan

Indonesia Leading Expert in Mind Technology

Mengapa Saya Menulis Buku Ini?

*”Do not go where the path may lead,
go instead where there is no path and leave a trail.”*

-Ralph Waldo Emerson-

Judul buku ini sebenarnya berasal dari salah satu tema *Super Camp* yang saya adakan. Ketika seorang rekan saya, Bapak Dwi Helly Purnomo, mengetahui hal ini, beliau mendorong saya untuk segera menuliskan materi workshop tersebut menjadi sebuah buku agar lebih banyak orang mengetahui dan mengambil manfaat dari pengetahuan yang diajarkan di *Super Camp Becoming A Money Magnet*.

Yang saya ajarkan di *Super Camp* ini adalah hasil dari perenungan dan perjalanan hidup saya. Mulai dari mengikuti banyak seminar, membaca buku, mendengarkan kaset/CD, menonton VCD pengembangan diri/motivasi sampai pengalaman konseling dengan banyak klien saya.

Saya merasakan kebutuhan banyak individu yang mau berkembang dan bergerak maju dalam kehidupan mereka. Banyak orang rela mengeluarkan biaya besar untuk mempelajari suatu pengetahuan, terutama yang berkaitan dengan kesuksesan. Banyak orang mendatangi seminar motivasi yang mengajak pesertanya berteriak-teriak penuh semangat, berjingkrak-jingkrak, berseru dengan lantang, bah-

kan menjerit untuk mengeluarkan potensi diri yang terpendam.

Apa yang terjadi setelah semua itu dilakukan? Pada umumnya kita kembali tenggelam dalam masalah lama kita. Belum ada *event seminar* yang membekali pesertanya dengan suatu kemampuan untuk melacak akar masalah yang menghambat keberhasilan, untuk mulai melakukan perubahan yang berkesinambungan, memelihara sekaligus meningkatkan perubahan yang telah terjadi saat mereka mengikuti seminar.

Kita menjadi tergantung pada seminar dan pembicara yang memotivasi kita. Setiap kali semangat kita habis, kita harus mendatangi seminar motivasi lagi. Sampai kapankah hal ini harus berlangsung?

Saya mendaftar apa saja yang diajarkan di berbagai seminar dan buku pengembangan diri. Inilah sebagian dari daftar tersebut:

- Percaya pada kemampuan diri sendiri
- Mengatur prioritas hidup dengan benar
- Bertanggung jawab
- Menciptakan masa depan sendiri
- Fokus pada impian
- Visualisasi hasil yang ingin dicapai
- Jangan membiarkan orang lain mengendalikan masa depan Anda
- Kreatif
- Berpikir besar
- Mengendalikan stres
- Berpikir positif
- Rencanakan masa depan Anda
- *Set goal* yang spesifik

- Luangkan waktu setiap hari untuk berpikir dan meningkatkan diri
- Kaji ulang hasil yang dicapai dan sesuaikan pendekatan yang digunakan
- Bersikap toleran
- Lakukan segala sesuatu dengan dasar cinta
- Jangan membenci orang lain
- Berani
- Jujur
- Bekerja keras
- Bekerja cerdas
- Percaya bahwa uang hanyalah alat
- Memiliki keyakinan yang teguh
- Kuat dan tegar
- Penuh semangat
- Mengatur waktu
- Berpakaian layaknya orang sukses
- Belajar menjual diri
- Luangkan waktu untuk istirahat
- Percaya pada "Yang Kuasa"
- Makan makanan yang sehat
- Hidup dengan penuh perhitungan
- Membantu orang lain
- Meditasi
- Optimis
- Percaya kepada orang lain dan layak dipercaya
- Sukses lebih penting daripada uang
- Ramah
- Melihat "Gambaran Besar"
- Memperhatikan detail
- Mengatur hidup dengan baik
- Jangan menunda

- Mengendalikan diri
- Sehat dan bugar
- Melihat masalah sebagai peluang
- Mempelajari segala hal yang berhubungan dengan pekerjaan Anda
- Jangan takut gagal
- Berani gagal
- Berani sukses
- Tetapkan visi yang jelas
- Bertindaklah sekarang
- Jangan pernah menyerah

Itulah daftar yang juga saya pelajari dan terapkan dalam hidup saya. Namun, seperti kebanyakan orang, saya mendapat kemajuan yang sangat kecil bila dibandingkan dengan upaya yang telah dilakukan. Saya menyadari bahwa itu semua bukanlah kesalahan pembicara di seminar atau penulis bukunya. Pasti ada sesuatu yang tidak beres dengan diri saya. Saya tetap mencari apa sebenarnya yang menghambat saya.

Saya mengenal beberapa rekan yang sangat rajin mengikuti berbagai seminar atau *workshop* pengembangan diri. Mereka sangat rajin membaca berbagai macam buku positif dan mendengarkan berbagai program audio pengembangan diri, tetapi tidak mencapai apa pun. Begitu berhadapan dengan program lama dalam pikiran bawah sadarnya, semua hal yang baru dipelajari seolah-olah tak berdaya. Tidak mampu membawa kita ke keberhasilan yang diidamkan karena bertentangan dengan program lama kita, yang selama ini mengendalikan hidup kita.

Pertanyaannya sekarang adalah bagaimana mengintegrasikan apa yang kita pelajari ke dalam program pikiran ba-

wah sadar, tanpa harus menimbulkan konflik diri. Bagaimana membuat semua itu dapat menjadi bagian dari pikiran bawah sadar sehingga kita bisa bertindak tanpa upaya sadar yang besar?

Itulah yang jarang sekali diajarkan. Kebanyakan pelatihan hanya mengajarkan nilai/sikap apa yang baik dan harus dikembangkan dalam diri kita agar kita berhasil. Belum banyak yang mengajarkan bagaimana (*how to*) meng-install nilai/sikap tersebut dalam diri kita sehingga terjadi perubahan yang permanen.

Dengan dasar inilah saya mengembangkan program *Super Camp Becoming A Money Magnet*. Saya mengajar peserta untuk meng-install nilai/sikap atau program pikiran yang bisa mendukung pencapaian keberhasilan. Peserta *Super Camp Becoming A Money Magnet* mempelajari cara mengidentifikasi berbagai program pikiran yang menghambat diri mereka, bagaimana mengenal program yang tampaknya positif dan mendukung tetapi ternyata justru sangat menghambat, dan asal mula program-program itu.

Lebih dari itu, mereka sendiri mampu meng-uninstall program lama yang negatif dan meng-install program baru yang positif. Setelah itu, mereka dibekali dengan suatu kemampuan untuk melakukan *self-therapy* yang sangat sederhana, mudah dilakukan, tetapi sangat efektif sehingga jika kelak menghadapi tantangan, mereka bisa memecahkan sendiri masalahnya. Selain itu, mereka juga dibekali dengan alat bantu untuk memelihara program baru yang sudah di-install sekaligus meningkatkan hasil pelatihan dari bulan ke bulan tanpa perlu menghadiri pelatihan yang sama. Dengan begitu, seiring dengan berjalannya waktu, hasil pelatihan bukan semakin hilang, tetapi semakin besar pengaruhnya. Itulah yang dirasakan oleh para peserta *Super Camp* selama ini.

Para pakar dan peneliti perilaku manusia menyatakan bahwa 77% dari apa yang kita pikirkan bersifat negatif, kontraproduktif, dan melawan diri kita. Sementara itu, peneliti di bidang medis menyatakan bahwa 75% dari penyakit yang diderita oleh manusia bersifat *self-induced* (penyakit yang timbul akibat kondisi pikiran/psikosomatik).

Dengan fakta ini, dasar pemikiran program ini adalah bahwa perubahan permanen harus diawali di pikiran dan terjadi di pikiran, lebih tepatnya pikiran bawah sadar. Mengapa? Sebab, program pikiran bawah sadar inilah yang mengontrol tindakan dan pemikiran tanpa kita sadari.

Saat membaca uraian saya pada bab-bab selanjutnya, Anda telah masuk ke satu arus perubahan yang akan mengubah hidup Anda untuk selamanya. Setelah selesai membacanya, Anda bukanlah pribadi yang sama dengan sebelumnya. Anda akan mendapatkan sangat banyak pemahaman tentang esensi perubahan diri.

Sebagai sesama musafir kehidupan, saya mengucapkan selamat memulai perjalanan menempuh petualangan hidup yang baru, hidup yang penuh berkah, kelimpahan, antusiasme, indah, dan penuh makna.

So, let's start the journey together....

Juara Perubahan

*To be a great champion you must believe you are the best.
If you're not, pretend you are.*

-Muhammad Ali-

Sebelum Anda membaca lebih lanjut, saya ingin Anda menyimak sendiri kisah pada juara perubahan, para pribadi yang telah berhasil melakukan transformasi diri setelah mengikuti *Super Camp Becoming a Money Magnet*.

Semua hal baik datang kepada mereka yang (mau) menunggu

Menunggu adalah pekerjaan yang membosankan. Sering mendengar ungkapan itu? Ya, mungkin sangat sering. Namun, hal itu tidak berlaku untuk orang-orang sukses. Mereka adalah orang-orang yang mau menunggu saat yang tepat untuk mencapai sukses. Menunggu tidak sekadar menunggu, tetapi menunggu dengan seni tersendiri.

Ungkapan yang sekaligus saya jadikan judul bab ini mengandung tiga unsur utama dalam menjalani hidup untuk sukses. Begitulah hasil renungan dan kajian saya tentang apa yang saya peroleh dalam *Super Camp Becoming a Mo-*

ney Magnet di Batu, Malang, yaitu cara menunggu yang berkelas, jenius, dan kreatif. Berikut ini adalah kesaksian berdasarkan pengertian yang saya peroleh.

Unsur pertama adalah **cara**. Maksudnya, dalam menjalani kehidupan, cara adalah segala-galanya. Sebab, mustahil orang bisa sukses tanpa memperhatikan bagaimana cara terbaik untuk mencapainya. Cara sangat menentukan orang bisa diterima atau tidak di suatu lingkungan. Bayangkan apa reaksi orang jika kita memberi hadiah uang 1 miliar kepada seseorang dengan melemparkan ke mukanya. Atau, kita menerima hadiah berharga dari seseorang, apalagi dari SANG MAHA PENCIPTA, ALLAH SWT, tanpa ekspresi cinta, bahkan raut muka bersyukur pun tidak. Unsur pertama ini sangat menentukan bagaimana unsur-unsur selanjutnya bisa berjalan dengan baik.

Unsur selanjutnya adalah **fokus**. Unsur kedua ini sangat diperlukan karena mengacu pada ketepatan waktu, ketepatan tempat, ketepatan sasaran, dan ketepatan perilaku kita menuju sasaran. Pendek kata, berbagai hal yang berhubungan dengan ketajaman, mulai dari ide sampai cara menyelesaiannya.

Unsur ketiga adalah **proses**. Unsur ini mengacu pada perilaku (menuju sasaran), seperti kesabaran, ketekunan, keuletan, *istikomah*, atau konsisten, berurutan atau keteraturan, metodologi, kepatuhan menjalani cara yang dipilih, dan fokus pada sasaran dengan pilihan cara yang terbaik.

Bingung? Sabar. Semua hal baik datang kepada mereka yang (mau) menunggu. Saya akan menjelaskan satu per satu apa hubungan semua unsur di atas dengan buku yang sedang Anda baca ini. Mari kita kembali ke masa sebelum kita ada. Sang MAHA PENCIPTA punya **CARA** untuk men-

ciptakan kita. Kita diciptakan dari berbagai unsur yang terfokus pada tujuan dan kehendak-Nya. Kita diciptakan melalui proses yang tidak akan pernah bisa kita bayangkan. Kemudian DIA mengajar kita melalui utusan dan kitab-kitab-Nya tentang cara dan fokus kita dalam menjalani proses kehidupan di dunia.

Di sekolah pertama kita, yaitu keluarga, kita diajari bagaimana cara berbicara, berjalan, makan, minum, sopan santun, tata krama, dan berbagai perilaku yang dicontohkan kepada kita secara bertahap.

Di sekolah formal, kita diajari banyak hal yang kesemuanya mengandung ketiga unsur tersebut. Begitu juga di sekolah pergaulan. Baik pergaulan di sekolah, di luar sekolah, di klub, di *peer group*, dan sebagainya. Di "sekolah" bisnis, kita diajari bagaimana memelihara *trust* yang merupakan modal utama dalam berbisnis. Di "sekolah" agama, kita diajar oleh para guru, ustad, pendeta, pastor, atau pemuka agama kita tentang bagaimana cara berhubungan dengan-Nya agar kita sukses di dunia dan di kehidupan selanjutnya. Kita diajari bagaimana kita menjalani kehidupan dengan sukses melalui cara atau aturan-Nya.

Untuk menjelaskan alinea di atas, mari kita simak dialog berikut. "Jek, tolong ambilkan dua rim kertas A4 di kantor mu ya. Bisa nggak?" tanya Jok kepada Jek sahabatnya.

"Untuk apa? Aku sih bisa saja mengambil kertas yang kamu maksud," jawab Jek.

"Ambil aja deh, ini untuk membantu sebuah yayasan yatim piatu, kok. Bisa ya?" kata Jok meyakinkan.

"Jok, kalo aku mau ambil sih, pasti bisa. Tapi kita kan nggak boleh ambil barang yang bukan hak kita, walaupun untuk tujuan baik!" sanggah Jek kepada sahabatnya.

Bukan main! Dialog dua sahabat di atas mengajarkan

banyak hal kepada kita. Kata "**bisa**" berhubungan dengan usaha. Jadi orang akan bisa berbuat apa pun asal dia berusaha dan tahu caranya. Sedangkan kata **boleh** berhubungan dengan aturan, dengan proses yang harus dipatuhi dan dijalani. Jek bisa saja mengambil kertas, tetapi tidak dilakukan karena semua yang bisa dilakukan tidak otomatis boleh dilakukan.

Jek patuh pada aturan, tidak menghalalkan cara dan sangat menyenangi proses, karena dia percaya dan yakin bahwa cara atau aturan harus selalu dipatuhi untuk keselarasan dan keteraturan. Ingat, Tuhan tidak menilai hasil akhir, melainkan proses yang kita jalani. Hasil akhir adalah hak-Nya.

"Lalu, apa hubungannya dengan buku ini, Peng?" Mudah-mudahan Anda tidak mengajukan pertanyaan ini, karena saya yakin Anda adalah orang yang sabar dan selalu fokus dalam menjalani aturan atau cara membaca. Jangan meloncat ke alinea dua sebelum membaca alinea satu! Jadi jangan tergesa-gesa, ikuti aturan, ikuti prosedur, nikmati proses, begitulah yang akan Anda peroleh setelah membaca buku ini, apalagi setelah mengikuti *Super Camp Becoming a Money Magnet*.

Buku ini menguraikan langkah (**cara**) dan tahapan (**proses**) agar kita bisa **fokus** pada tujuan kita. Sangat mustahil kita bisa fokus atau mampu menjalani proses dalam mencapai tujuan jika kita tidak tahu caranya. Buku yang sedang Anda pegang ini akan membimbing Anda dalam bagaimana melatih fokus dengan "menyiram" pikiran bawah sadar kita dengan hal-hal positif. Menolak hal-hal yang tidak kita inginkan dan "menyemaikan" segala hal yang menjadi cita-cita atau tujuan hidup kita menuju sukses, melalui proses yang sangat indah, seperti yang saya peroleh di *Super Camp Becoming a Money Magnet* di Batu.

Penjelasan saya tadi menyiratkan sesuatu yang panjang dan bertele-tele bagi mereka yang biasa "bergerak cepat", tergesa-gesa, dan bergerak tanpa *blue print*. Mungkin saja ada benarnya. Namun, apalah artinya perbedaan tempo beberapa ketukan jika akhirnya kita akan berhasil mengetuk hati kita, hati orang lain, alam semesta, bahkan bisa berdialog dengan sang MAHA PENCIPTA untuk "mendiskusikan" kesuksesan kita. Ya, perasaan itulah yang muncul dalam diri saya. Semakin dekat dengan sang MAHA PENCIPTA. Tiba-tiba saya menjadi sangat cerdas dan bisa membedakan antara meminta "sesuatu" dan mendiskusikan keinginan saya dengan sang MAHA PENCIPTA.

Dalam *Super Camp Becoming a Money Magnet*, saya diajarkan untuk fokus pada proses. Sekali lagi fokus pada proses. Sebuah cara yang jenius. Jadi fokus kita bukan pada hasil atau "sesuatu" yang kita inginkan. Selama ini, saya selalu fokus pada "sesuatu" yang saya gandrungi. Walhasil, saya cenderung merasa paling benar dan selalu mendikte pihak yang kepadanya saya mau meminta sesuatu. Padahal, dengan cara mendiskusikan, saling meyakinkan apa yang kita inginkan, sangat berbeda hasilnya. Sebab, dengan diskusi, akan dihasilkan dua pihak yang sama-sama ikhlas dan *ridho* untuk mencapai kesuksesan bersama dengan cara-cara yang telah digariskan alam atas kehendak-NYA.

Pendek kata, dengan menyemai cita-cita pada gelombang **alpha** dan **tetha**, kita melakukan **broadcast** ke alam semesta beserta segala unsur yang terkait. Melalui izin dan *ridho* sang MAHA PENCIPTA, semua isi yang kita "siarkan" akan ditangkap oleh orang-orang yang sudah ditetapkan-Nya. Setelah itu, kita tunggu dengan cerdas. Artinya selalu bergerak, bukan menunggu seperti orang bengong.

Setelah menjalani proses tersebut, begitu banyak kebetulan yang saya alami sesuai dengan cita-cita yang saya "diskusikan" dengan-Nya. Kebetulan? Benarkah itu sebuah kebetulan? Mudah-mudahan kita sepaham, bahwa tidak ada yang kebetulan di dunia ini. Semua bergerak sesuai kehendak dan aturan-Nya.

Sebenarnya saya mau menguraikan lebih banyak "kebetulan-kebetulan" yang saya alami setelah menjalani proses dengan fokus melalui cara yang ditawarkan *Super Camp Becoming a Money Magnet*, tetapi itu akan sangat panjang. Saya akan menguraikannya dalam buku saya, *Menciptakan Kebetulan yang Bukan Kebetulan*.

Be genius, be creative, and be a money magnet. Alpha now....

**Pepeng - Jari-jari
(Jakarta)**

Akhirnya Saya Mengalami Transformasi Diri

Malam ini saya sempat merenung di dalam kamar, mengingat perjalanan hidup saya selama tiga tahun terakhir. Saya ter dorong untuk menuliskan dan berbagi kisah ini.

Awal pindah ke Surabaya, kira-kira beberapa tahun yang lalu, saya memulai karier saya di bisnis *Network Marketing*. Konon, perusahaan *Network Marketing* saya adalah yang terbesar di Indonesia dan di dunia saat ini (versi berbagai majalah bisnis). Melalui berbagai *training*, seminar, buku-buku positif, serta bimbingan para mentor, saya merasakan banyak hal baru.

Saya banyak diajar dan belajar tentang sikap positif, memiliki impian yang kuat, berani menghadapi kegagalan,

prinsip-prinsip kepemimpinan, seni dalam berhubungan dengan orang lain, memvisualisasikan impian, dan masih banyak hal positif lain.

Awalnya saya merasa bangga menjadi bagian dari komunitas tersebut, sebuah lingkungan yang positif yang sangat berbeda dengan lingkungan saya sebelumnya. Namun, dalam perjalanan waktu, saya mengalami banyak kegagalan. Saya hampir tidak pernah mencapai *goal* yang telah saya tetapkan saat melakukan *Goal Setting*.

Padahal, apa pun yang diajarkan di seminar, buku, dan oleh mentor sudah saya lakukan. Dan, lucunya, setiap kali saya gagal, mentor saya cuma berkata, "Nggak apa-apa, coba lagi aja, asal kamu nggak berhenti di tengah jalan. Suatu saat kamu pasti berhasil. Never Give Up!" Demikianlah pesan dan motivasi yang selalu saya terima.

Benar! Setelah mendapat motivasi, saya jadi semangat dan bekerja keras lagi. Hasilnya? Tetap sama seperti yang sudah-sudah, bahkan lebih parah. Saya belum berhasil dan justru mulai ragu dengan kemampuan saya, mulai tidak percaya diri, dan mulai negatif.

Selanjutnya, mentor saya datang dan memberi semangat lagi. Semangat dan antusiasme saya kembali berkobar. Lalu gagal lagi. Semangat lagi. Gagal lagi. Begitu seterusnya seperti berputar-putar di lingkaran atau hanya jalan di tempat, tidak ke mana-mana.

Pada waktu itu, saya yakin bahwa apa yang dikatakan oleh mentor saya itu benar. Namun, entah kenapa, dalam kenyataannya kok seperti ini. Dalam benak saya waktu itu, saya berkata, "Apa pun yang terjadi saya akan terus berjuang pantang menyerah. Suatu hari nanti saya pasti sukses." Saya melakukan segala cara untuk berhasil. Namun, apa yang terjadi? Bulan demi bulan, tetap tidak ada per-

bahan. Saya semakin frustrasi dan stres. Kondisi ini semakin diperparah dengan menurunnya kualitas hidup saya, khususnya hubungan dengan teman dan orangtua yang semakin memburuk. Semua yang terjadi tidak seperti yang saya harapkan. Saya benar-benar merasa frustrasi waktu itu.

Padahal, *kalo dipikir-pikir*, apa pun sudah saya lakukan. Datang ke seminar A, ke seminar B, baca ratusan buku tentang kesuksesan, dengerin berbagai macam kaset, dan VCD motivasi. Semua itu saya lakukan setiap hari sambil berharap terjadi perubahan, tetapi saya sampai pada satu titik di mana saya jenuh *banget* menjalani hidup saya. Rasanya *nggak* ada sesuatu yang *bernilai* dari semua yang sudah saya lakukan.

Saya tahu apa yang saya dapatkan dari berbagai seminar dan buku adalah hal yang baik. Namun, kenapa kualitas hidup saya malah menurun?

Perubahan positif dan berkesinambungan mulai terjadi dalam hidup saya selama empat bulan terakhir semenjak mengikuti *Super Camp Becoming a Money Magnet* pada Maret 2006 yang lalu.

Jujur, pada awalnya ada perasaan skeptis dalam hati saya untuk ikut *Super Camp Becoming a Money Magnet*. Saya berkaca pada pengalaman saya yang telah mengikuti banyak sekali seminar yang memberikan janji perubahan, tetapi ternyata tidak membawa hasil.

Meskipun demikian, saya memutuskan untuk mencoba workshop yang satu ini. Siapa tahu saya benar-benar bisa mendapatkan sesuatu dan mengalami perubahan atau transformasi diri.

Keputusan untuk mengikuti *Super Camp Becoming a Money Magnet* adalah keputusan yang tepat. Saya sungguh

bersyukur karena telah membuat keputusan ini. Semenjak mengikuti *Super Camp*, saya mengalami begitu banyak perubahan positif.

Sekarang saya semakin bisa mensyukuri dan menikmati hidup. Hubungan saya dengan orang-orang di sekitar saya semakin baik, terutama dengan orangtua. Saya juga semakin sering mengalami banyak hal yang terjadi secara kebetulan dan sungguh membuat hati saya senang. Semua kejadian kebetulan yang saya alami seolah-olah seperti Tuhan sedang memberi *kejutan* buat saya. Kadang-kadang saya merenung kenapa ini bisa terjadi? Apakah suatu kebetulan? Jika "kebetulan", mengapa baru akhir-akhir ini terjadi pada saya?

Kenapa dulu saya *nggak* pernah mengalami hal-hal seperti ini? Dan mengapa sering sekali terjadinya? Tapi...*nggak ah*, saya *nggak* percaya sama kebetulan. Semua akibat pasti ada sebabnya. *Bener nggak?* Saya *nggak* tahu persis apa sebabnya. Namun, saya yakin sebabnya ada di pikiran bawah sadar. Dan salah satu *tool* yang saya pakai untuk meng-upgrade program di pikiran bawah sadar saya secara terus menerus adalah **Rekening Bank Mental** yang saya dapatkan dari *Super Camp*.

Luar biasa, padahal saya baru empat bulan mengerjakan **Rekening Bank Mental**. Itu pun dulu sering lupa alias *nggak rutin ngerjainnya*. Perubahan yang saya alami semakin hari semakin kuat, cepat, dan mudah terjadi.

Terus terang, saya belum pernah mengalami kehidupan seperti ini, walaupun, seperti telah saya jelaskan di atas, hampir tiga tahun saya habiskan untuk hadir di berbagai seminar pengembangan diri dan membaca berbagai macam buku positif. Saya semakin merasakan hidup benar-benar indah dan layak untuk disyukuri. Keajaiban demi keajaiban

terjadi tanpa saya sangka. Perubahan yang begitu dahsyat terjadi dalam diri saya, keluarga, dan orang-orang di sekitar saya. Setiap kali merenungkan perubahan yang saya alami selama empat bulan terakhir, saya terkagum-kagum. *Kalo inget* saya yang dulu, rasanya *nggak nyangka banget* sekarang bisa seperti ini. Ini benar-benar fakta.

Saya ingin menyampaikan terima kasih yang tulus kepada Pak Adi yang sudah banyak membimbing, memberikan pemahaman yang benar tentang esensi perubahan, dan membantu saya melakukan transformasi diri.

Sekarang saya semakin bisa mensyukuri kehidupan, pashrah kepada Tuhan, dan menikmati hidup. Semakin hari saya semakin menyadari uang yang saya keluarkan untuk mengikuti *Super Camp Becoming a Money Magnet* waktu itu benar-benar *nggak* sebanding dengan apa yang sudah saya dapatkan. *Thx u banget.*

Saya jadi berpikir, coba aja *Money Magnet* udah ada sejak tiga tahun yang lalu. Kira-kira seperti apa ya hidup saya sekarang. Wow...*bener-bener* *nggak* bisa saya bayangkan.

Buat teman-teman alumnus *Money Magnet* yang lain, selamat menikmati perubahan demi perubahan yang semakin dahsyat setiap hari.

God Bless You All.
Eric Gotana (Surabaya)

Sukses Usaha Sendiri

Saya ingin menceritakan *miracle* yang saya dapatkan setelah membaca buku, artikel, dan konsultasi langsung dengan Pak Adi.

Saya bekerja di daerah Cilegon dan keluarga tinggal di Jakarta. Saya punya *dream*, yaitu sukses di karier/pekerjaan dan mempunyai usaha sendiri. Keinginan untuk bisa mempunyai usaha sendiri dan sukses merupakan langkah awal memasukkan *dream* ke dalam pikiran saya. Sebelumnya, saya sama sekali tidak punya *dream*. Hidup saya mengalir begitu saja. Sejak mempunyai *dream*, hidup saya berubah. Saya semakin semangat dan semakin fokus dalam menjalani hidup saya.

Kebetulan saya yang pertama adalah saat saya pergi ke toko buku Gramedia dan saya menemukan buku-buku yang berkaitan dengan *mind power* atau kekuatan pikiran. Setelah membaca buku tersebut, saya semakin semangat untuk terus belajar dan mencari buku-buku lain yang berhubungan dengan kekuatan pikiran. Saya akhirnya mempunyai keyakinan baru bahwa saya bisa menjadi apa yang saya inginkan.

Kebetulan selanjutnya adalah tanpa diduga dan tanpa sengaja saya membuka www.pembelajar.com dan di web ini saya menemukan artikel-artikel Pak Adi. Tidak puas hanya dengan membaca di layar komputer, saya mencetak dan mengumpulkan artikel-artikel karangan Pak Adi agar bisa saya baca di rumah. Nggak puas hanya membaca artikelnya, saya lalu memutuskan untuk membeli buku Pak Adi. Karena masih kurang puas dengan apa yang telah saya baca di artikel dan bukunya, saya menghubungi Pak Adi untuk *sharing* dan sekalian konsultasi mengenai masalah saya.

Saat mempraktikkan apa yang diajarkan Pak Adi di artikel, buku, dan melalui konsultasi, saya mengalami banyak kebetulan/*miracle*. Saya banyak banget dapet order dan dapet-nya selalu dengan kebetulan.

Contohnya begini. Suatu saat, ketika saya sedang *ngob-*

rol dengan seorang kawan saya, ternyata tanpa disangka-sangka istrinya yang bekerja di Pemda Cilegon mengatakan bahwa Pemda Cilegon membutuhkan ID Card. Kebetulan juga, kawan saya yang spesialis ID Card beserta aksesorisnya baru balik dari Semarang ke Jakarta. Klop sudah. Saya bisa mendapatkan order tersebut. Ini tentu bukan kebetulan yang kebetulan, kan?

Setelah proyek ID Card selesai, kawan saya ini mengajak saya untuk buka toko atau kios di Pasar Pagi. Target utamanya adalah mendekati pasar spesialis tali dan aksesorisnya karena memang pusatnya di Jakarta. Saya sungguh senang bercampur kaget. Mengapa? Karena sejak proyek ID Card selesai dikerjakan, saya berpikir untuk punya usaha yang ajeg. Tanpa pikir panjang, saya langsung menerima tawaran kawan saya ini. Dan...go...toko akhirnya benar-benar buka.

Setelah buka toko, timbul masalah. Kios ada di Pasar Pagi, sedangkan workshop di Kemayoran. Kalau dapat order, proses pertama adalah *setting*. Orang yang ngerjain pulang dari Pasar Pagi, sewa komputer khusus *setting*, balik ke workshop, terus nyablon. Saya kasihan banget sama orang yang melakukan pekerjaan ini karena prosesnya bisa sampai pukul 03.00 pagi.

Saya memutuskan bahwa saya harus punya komputer komplet dengan scanner, printer desk jet, dan printer laser. Total dana yang dibutuhkan sekitar Rp8 juta, tetapi uang saya sudah habis buat modal membayar deposit di Pasar Pagi, sewa kios, dan bayar kontrakkan buat workshop. Namun, saya ingat dengan afirmasi yang diajarkan Pak Adi, "Semua masalah saya selesai dengan gampang dan cepat." Dan benar, terjadi kebetulan yang sungguh membuat saya heran dan takjub. Saya bisa mendapatkan komputer yang saya butuhkan dengan cara yang sangat mudah.

Tidak lama berselang setelah mendapatkan komputer, saya kembali mendapat order dari radio swasta terkenal di Jakarta, membuat *Company Profile*. Kasusnya sama seperti yang telah saya ceritakan di atas. Saya mengalami kesulitan keuangan untuk mengerjakan order ini. Namun, saya tidak mau mundur dan bersikeras untuk tetap menyelesaikan order ini karena yang dipertaruhkan adalah kepercayaan dan nama baik saya.

Saya kembali melakukan afirmasi. "Semua masalah selesai dengan cepat dan gampang." Apa yang terjadi kemudian? Secara tiba-tiba, saya mengalami berbagai kebetulan sehingga bisa keluar dari masalah yang saya hadapi dan order ini sekarang telah selesai saya kerjakan. Hmm, tinggal menunggu pembayarannya.

Demikianlah sekilas pengalaman saya mempraktikkan apa yang diajarkan Pak Adi. Kini saya benar-benar menyadari betapa dahsyatnya kekuatan pikiran kalau kita mampu menggunakanannya dengan cara yang benar dan efektif.

Terima kasih untuk artikel, buku, *sharing*, serta konsultasi yang Bapak berikan kepada saya, baik melalui telepon maupun melalui e-mail.

Bachtiar (Cilegon)

Kebetulan yang Tidak Kebetulan

All physical existence is a concrete corresponding manifestation of the thought which gave it birth.

-Thomas Troward-

Kita semua pernah mengalami kejadian yang kita rasa sebagai kebetulan. Mungkin Anda pernah memikirkan seorang kawan lama dan tiba-tiba bertemu dengannya secara tidak disangka-sangka di pusat perbelanjaan/mall. Atau, mungkin Anda sedang membicarakan seseorang dan tiba-tiba telepon berdering. Eh, ternyata yang menelepon adalah orang yang sedang Anda bicarakan.

Contoh lain adalah saat Anda hendak bertemu dengan klien. Sebelumnya, Anda sudah membuat janji. Namun, saat hendak berangkat, Anda merasa ada yang kurang enak di hati Anda. Anda lalu menelepon klien itu untuk memastikan bahwa ia mengingat janji bertemu dengan Anda. Ternyata, klien Anda lupa dengan janjinya. Dari mana munculnya perasaan tidak enak di hati Anda? Komentar yang umum diberikan adalah "Ah, itu kebetulan saja."

"Kebetulan" yang sangat sering saya alami adalah saat mencari tempat parkir mobil di mall. Saya selalu mendapat tempat parkir seperti yang saya inginkan, tidak peduli apakah hari libur, Sabtu malam, Minggu, atau jam sibuk.

Kalau sangat sering dialami, apakah masih tetap bisa disebut kebetulan?

Baru-baru ini, saat akan ke Makassar untuk memberikan lokakarya, saya "memesan" tempat duduk pada baris ketiga dan harus di pinggir jalan. Saat *check in*, benar saya mendapat nomor tempat duduk 3D. Nomor 3D berarti di baris kursi nomor 3 dan di pinggir jalan. Mungkin Anda akan berkata, "*Lha, kalau dipesan lebih dulu, jelas bisa dapat.*"

Yang saya maksud dengan "memesan" adalah bahwa saya mengirimkan gelombang pikiran saya terlebih dahulu sebelum saya berangkat dari rumah ke bandara Juanda, Surabaya. Yang lebih aneh lagi, saya datang agak telat dan saya melihat posisi tempat duduk yang masih tersisa di baris depan (maskapai itu menggunakan stiker kecil sebagai tanda nomor tempat duduk) hanya kursi nomor 3D. Semua sisa kursi yang lain ada di baris belakang, di atas baris ke- 20. Apakah ini kebetulan?

Mungkin Anda tetap bersikeras mengatakan bahwa itu adalah suatu kebetulan. Nah, bila Anda masih skeptis, saya ingin mengajukan pertanyaan, "Kalau 'kebetulan' ini bisa diajarkan ke orang lain dan mereka bisa melakukan serta mendapatkan hasil yang sama, apakah ini masih tetap bisa dikatakan kebetulan?"

Saya mengajar beberapa orang mahasiswa saya, yang ingin membuktikan bahwa "kebetulan" itu bisa diatur, tentang cara "memesan" tempat parkir mobil. Minggu berikutnya, saat saya memberikan kuliah, mahasiswa itu datang kepada saya sambil tertawa dan bercerita, "Pak, benar yang bapak ajarkan kepada saya minggu lalu. Ceritanya begini. Saya bertiga, pada Sabtu malam pukul 19.00, mau makan malam di restoran favorit saya. Kendalanya selama

ini adalah restoran itu sangat *rame* sehingga sangat sulit mendapat tempat parkir mobil. Nah, pada malam itu, saya mempraktikkan apa yang bapak ajarkan. Benar, Pak. Saya mengalami kejadian aneh. Pas mobil saya tiba, eh, juga pas ada mobil yang keluar. Jadi saya langsung mendapat tempat parkir yang strategis. Padahal, saat itu, yang mau parkir sangat banyak."

Kebetulan lainnya? Mungkin Anda pernah mengalami saat Anda ingin memasarkan suatu produk, ternyata ada orang yang kebetulan membutuhkan produk Anda. Jadi, kesannya adalah bahwa pembelilah yang mencari Anda. Bukan Anda yang mencari pembeli.

Atau, mungkin Anda sedang berpikir untuk pindah kerja. Tanpa disangka-sangka, Anda mendapatkan tawaran dari perusahaan lain persis seperti yang Anda harapkan. Kebetulan?

Pembaca, tidak ada yang namanya kebetulan di dunia ini. Segala sesuatu terjadi karena suatu sebab. Jadi, tidak ada "kebetulan". Istilah "kebetulan" kita gunakan untuk menjelaskan fenomena atau kejadian yang kita alami dalam hidup kita, yang tidak bisa dijelaskan secara logis, karena kita tidak mengerti mekanismenya. Semua "kebetulan" kebetulan diatur oleh satu hukum yang kebetulan namanya adalah Hukum Sebab Akibat.

Lalu, apa penjelasan ilmiah dari berbagai "kebetulan" yang tidak kebetulan yang kebetulan saya jelaskan dalam bab "Kebetulan yang Tidak Kebetulan"? Nah, kebetulan Anda membaca hal ini dan kebetulan Anda tidak percaya soal kebetulan sehingga Anda bingung dengan hal kebetulan yang tidak kebetulan. Bingung? Kebetulan saya memang sengaja membuat Anda bingung mengenai kebetulan, ha... ha...ha....

Tadi, saya bercerita mengenai Hukum Sebab Akibat. Lalu, apa hubungannya dengan berbagai kebetulan di atas? Hukum Sebab Akibat berbunyi, "Suatu **sebab** yang spesifik akan mengakibatkan munculnya suatu **akibat** yang spesifik pula dan sejalan dengan sebab itu" atau "Untuk suatu akibat pasti ada sebab."

Jika "kebetulan" adalah suatu akibat, apa sebab yang mengakibatkan munculnya "kebetulan"? Untuk lebih jelas, kita perlu mengerti cara kerja pikiran. Mengapa? Sebab, "kebetulan" itu adalah hasil dari kerja pikiran kita.

Lalu, apa hubungan antara kebetulan dan sukses? Apa hubungan antara "kebetulan" dan judul buku **Becoming a Money Magnet** yang sekarang sedang Anda baca? Oh, sangat erat hubungannya. Apakah sulit mempelajari dan membuat berbagai "kebetulan" itu? Tidak. Sangat mudah. Sungguh, Anda tidak salah baca. Saya ulangi, sangat mudah.

Tidak percaya? Ada seorang kawan dari Banten yang sering menelepon saya untuk konsultasi. Saya belum pernah bertemu dengan kawan ini. Sebut saja namanya Angga. Hasilnya? Hidup beliau berubah dan beliau berkata, "Pak, apa yang bapak tulis dan ajarkan meskipun seakan-akan bertentangan dengan apa yang ditulis di banyak buku pengembangan diri atau di berbagai seminar, tetapi setelah saya praktikkan, saya mengalami semua hal "kebetulan" yang bapak ceritakan. Ternyata sukses itu mudah kalau kita tahu caranya. Saya memulai usaha dari nol dan sekarang order yang mengejar saya, bukan saya yang berusaha mendapatkan order. Makasih, Pak, atas semua sharing-nya. Saya benar-benar **Becoming a Money Magnet**."

Penasaran? Bingung? Jangan khawatir. Pada bab selanjutnya, saya akan menjelaskan dasar ilmiahnya dan kemudian

bagaimana secara sadar dan sengaja menciptakan berbagai kebetulan, tentunya yang positif dan membantu pencapaian tujuan hidup kita.

Sukses Bukanlah Suatu Kebetulan

*”There are no secrets to success.
It is the result of preparation, hard work,
and learning from failures”*

-Colin Powell-

SUKSES! Siapa sih yang tidak mau sukses? Sukses adalah kata yang mempunyai daya tarik yang sangat kuat, mewakili suatu kondisi yang didambakan setiap orang. Sukses mewakili banyak bidang; sukses di bidang finansial, karier, kehidupan rumah tangga, mendidik anak, pengembangan pribadi, dan masih banyak lagi.



Sukses adalah satu kata dengan berbagai macam variasinya, yang paling banyak dipanjatkan sebagai doa kepada Sang Pencipta. Inilah kata yang mampu menarik perhatian setiap orang dewasa dengan latar belakang apa pun dan pada usia berapa pun.

Namun, mengapa pada kenyataannya ada orang-orang yang tampaknya "mempunyai semuanya" atau bisa dikatakan "menikmati isi dunia"—uangnya banyak, bepergian ke mana pun dengan mudah, karier dan bisnisnya bagus, sehat walaupun afiat, keluarganya bahagia—sedangkan sebagian besar lainnya harus berjuang mengalahkan rasa frustrasi untuk bisa berubah, mengembangkan diri, dan menaikkan standar hidup? Sebagian besar dari kita tetap menjadi penonton dan penggembira, menyaksikan orang-orang yang secara konsisten mencapai prestasi lebih tinggi dalam hidupnya.

Sebagai pembicara publik, konselor, dan sekaligus hipnoterapis, saya mengamati orang-orang dari berbagai macam latar belakang sosial ekonomi dan usia mengeluh tentang hidup mereka, merasa kurang bahagia, frustrasi, dan merasa tak berdaya menjalani hidup. Mereka terus menerus mencari jawaban dan ingin tahu kenapa mereka tidak bisa mencapai impian mereka: kehidupan yang bahagia, tenang, dan sejahtera.

Kira-kira apa sih yang biasanya ada dalam daftar impian seseorang? Pernahkah Anda menuliskan impian-impian Anda? Apa yang Anda tuliskan di daftar itu? Inilah daftar impian yang umumnya diinginkan orang: mendapat lebih banyak uang, mencapai kebebasan finansial, pekerjaan dan karier yang bisa memberikan kepuasan, menikmati hubungan yang penuh cinta kasih, kesempatan untuk berlibur ke luar negeri, materi atau harta benda, mendapat rasa hormat yang lebih besar dari orang lain, tampil percaya diri, dan menjalani gaya hidup yang menyenangkan.

Banyak sekali dari orang-orang ini mendatangi berbagai seminar motivasi, membaca buku-buku positif, mengikuti kursus berpikir positif, mendengarkan begitu banyak kaset atau CD yang mengajarkan bagaimana mencapai sukses.

Apa yang terjadi setelah melakukan itu semua? Muncul antusiasme yang besar, keyakinan, harapan, dan komitmen yang kokoh untuk melakukan *what ever it takes* untuk berhasil. Namun, tahukah Anda, berapa lama antusiasme dan semangat ini bisa bertahan? Satu hari? Dua hari? Satu minggu? Dua minggu? Anda bisa menjawabnya sendiri. Mengapa saya tahu bahwa antusiasme itu tidak bertahan lama?

Hmm, jujur ya, inilah yang juga terjadi pada diri saya. Saya membaca begitu banyak buku positif dan pengembangan diri. Anda mungkin tidak akan percaya kalau saya mengatakan bahwa saya sudah membaca lebih dari 1.000 buku. Saya mendengarkan ratusan kaset dan menonton berbagai macam VCD pengembangan diri, yang rata-rata saya beli di luar negeri. Saya mendatangi berbagai macam seminar motivasi yang harganya ratusan ribu sampai puluhan juta, baik di dalam maupun luar negeri. Namun, apa yang terjadi?

Perubahan permanen tak kunjung saya capai. Saya semangat dan terbakar, menggunakan istilah kawan-kawan penggemar seminar motivasi, ketika masih berada di dalam ruangan seminar. Namun, "sang waktu" mengikis itu semua. Beberapa hari kemudian saya mendapati diri saya kembali ke pola lama. Berpikir positif dan berbagai program motivasi sepertinya telah gagal membuat perubahan permanen dalam diri dan gaya hidup saya.

Saya menjalani hidup yang disebut *process of arriving*. Sering kali saya merasa menjalani suatu hidup yang menga-

rah pada suatu tujuan. Namun, tujuan itu tak kunjung tercapai. Jadi yang saya jalani adalah suatu proses yang tak tahu di mana ujungnya. Pokoknya berproses terus, entah sampai kapan.

Apakah Anda familier dengan pengalaman saya? Ataukah Anda juga pernah mengalami apa yang saya ceritakan. Kalau belum, saya ucapan selamat untuk Anda. Anda tidak usah jatuh bangun dan babak belur seperti yang saya alami. Kalau sudah, saya ucapan selamat juga. Buku ini akan memberikan Anda pemahaman yang utuh tentang proses sukses. Anda tidak perlu mengulang sesuatu yang memang tidak bisa berhasil.

Anda tidak perlu mengulang kesalahan yang telah saya lakukan. Tahukah Anda, berapa lama saya berusaha berubah, membaca begitu banyak buku, mendengarkan begitu banyak kaset/CD motivasi, menonton video motivasi, dan konsultasi pada para "pakar" motivasi? Satu tahun? Dua tahun? Tiga tahun? Saya menghabiskan tujuh tahun yang berharga dalam hidup saya untuk menjalani itu semua.

Saya tidak menyesal. Sama sekali tidak. Saya juga tidak menyalahkan buku, penulis buku, kaset, CD, video, dan para pembicara yang sangat saya hormati. Saya sadar bahwa masih ada *pieces of the puzzle* yang belum berhasil saya temukan. Yang saya temukan itulah yang saya jelaskan dalam buku ini.

Apa yang harus dilakukan bila kita belum juga berhasil? Kata buku-buku atau pembicara motivasi, "Sabar...tekun.... Yang penting terus berusaha. Maju terus. Pokoke, jangan berhenti mencoba. Semua ada waktunya. Yang penting, jangan pernah berhenti mencoba. Tidak ada kegagalan. Yang ada hanyalah hasil yang tidak kita inginkan. Never Give Up." Anda kenal dengan saran yang baru saja saya sebutkan? Ayo jujur...pasti pernah.

Bagaimana kalau belum berhasil? "Ubah pendekatan Anda" atau "*Change your approach*", begitu yang selalu saya dengar. Saya sudah mencoba mengubah pendekatan saya. Namun, hasilnya sama saja. Tetap tidak bisa. Eh salah, maksud saya belum sukses. Ternyata ada satu aspek yang selama ini tidak pernah dijelaskan secara mendetail di berbagai buku dan seminar. Saya mengetahui aspek itu dengan membayar harga yang sangat mahal. Saya telah menghabiskan tujuh tahun dari hidup saya yang berharga untuk bisa menemukan jawaban dari pertanyaan "Mengapa saya belum sukses?"

Einstein pernah berkata, "*Insanity is doing the same thing over and over, but expecting different results.*" Artinya, "Gila adalah bila kita melakukan hal yang sama berulang-ulang, tetapi mengharapkan hasil yang berbeda."

Tentu saya tidak mau dikatakan sebagai orang gila. Lalu, apa yang saya lakukan? Saya harus menemukan apa yang menjadi penghambat utama keberhasilan saya. Dari mana saya menemukan jawabannya? Dari hasil belajar, melakukan perenungan, perjalanan ke dalam diri.

Setelah melakukan pencarian yang intens sekian lama, akhirnya saya sampai pada satu pencerahan yang merupakan jawaban dari akar masalah saya. Apa pencerahannya? Sederhana. Jawabannya sebenarnya telah diungkapkan oleh seorang Maha Guru Spiritual sekitar 2.500 tahun yang lalu. Beliau berkata, "Pikiran adalah pelopor. Pikiran adalah pembentuk. Pikiran adalah pemimpin."

Jadi, rahasia keberhasilan sebenarnya ada di pikiran kita. Tidak usah dicari ke mana-mana. Cari saja di pikiran. Pasti bisa ditemukan.

Anda mungkin akan berkata, "Oke, saya tahu kalau suk-

ses itu kuncinya di pikiran, lebih tepatnya kualitas berpikir. Saya sudah berusaha positif. *Trus, kenapa kok belum sukses juga?*"

Nah, ini juga yang dulu membingungkan kita. Rahasianya baru saya temukan setelah saya mendalami dunia pikiran secara lebih intens. Kuncinya ada di pikiran bawah sadar, bukan di pikiran sadar. Saya ulangi, kuncinya di pikiran bawah sadar, bukan di pikiran sadar.

Jika Anda sekarang merasa kurang bahagia, menjalani kehidupan yang biasa-biasa saja, atau menjalani pekerjaan yang sebenarnya tidak Anda senangi, ini adalah hasil dari keinginan pikiran bawah sadar Anda, yang tidak Anda inginkan secara sadar. Anda boleh berusaha positif. Namun, hukum pikiran mengatakan bahwa apabila terjadi konflik antara pikiran sadar dan bawah sadar, pikiran bawah sadar akan selalu menang.

Untuk lebih jelasnya, saya berikan ilustrasi berikut ini. Bayangkan Anda baru saja membeli satu set komputer yang sangat canggih. Semua hardware-nya berkualitas nomor satu. Komputer ini Anda *install* dengan *software* yang paling canggih. Kemudian, tanpa disadari, komputer ini terserang virus yang bisa mengakibatkan komputer *restart* secara tiba-tiba.

Suatu hari, ketika sedang asyik bekerja, tiba-tiba komputer itu mati sendiri dan setelah beberapa saat hidup lagi. Hasil kerja Anda, yang belum sempat Anda *save*, semuanya hilang tak berbekas. Kemudian Anda mulai bekerja lagi dan kali ini sambil berpikir positif bahwa komputer Anda tidak akan *ngadat*. Dan, memang benar, sampai seharian penuh komputer Anda tetap oke. Akhirnya, Anda berkesimpulan bahwa kejadian tadi mungkin disebabkan karena Anda secara tidak sengaja salah memencet tombol sehingga komputer Anda *restart*.

Keesokan harinya, ketika mulai bekerja, komputer Anda ternyata mati lagi dan tak berapa lama hidup lagi. Kali ini Anda mulai curiga dan memutuskan untuk men-scan hard disk komputer Anda dengan program antivirus yang paling canggih. Ternyata tidak ada virus sama sekali. Wah, legalah hati Anda. Bisa terus bekerja, nih! Mungkin tadi Anda salah memencet tombol lagi. Berpikir positif, Iho!

Anda melanjutkan kerja sambil terus berpikir positif bahwa semuanya pasti berjalan baik-baik saja. Anda ulang-ulang afirmasi dalam hati, "Semuanya pasti oke." Dan, akhirnya...komputer Anda mati lagi. Setelah itu, komputer kurang ajar ini hidup lagi dengan sendirinya. Anda berpikir, "Sialan! Apa-apaan, nih? Mau ngerjain saya ya! Ehh...tunggu dulu, saya kan harus berpikir positif. Semuanya ini pasti ada hikmahnya. Kalau begitu, saya harus sering-sering menekan tombol save untuk menyelamatkan pekerjaan saya. Ya, benar inilah hikmahnya, saya harus lebih sabar dan berhati-hati."

Sekarang setiap kali selesai mengetik beberapa baris, Anda menekan tombol save sambil tersenyum. Anda merasa menang dan bisa mengalahkan komputer sialan itu. Anda ketik beberapa baris lagi...tekan tombol...komputer Anda mati lagi!

"Braak...!" suara meja digebrak. "Keterlaluan nih komputer," meskipun suara di hati kecil mengatakan, "Berpikir positif, dong." "Ah, tidak positif juga tidak apa-apa. Sekali-kali negatif enak juga! Ini benar-benar sialan. Dasar komputer jangkrik!"

Berpikir positif, dalam contoh di atas, membuat tindakan kita menjadi lebih rumit. Saat berpikir positif gagal, bisa jadi kita malah lebih negatif dari biasanya. Jika akar masalahnya tidak dibereskan, berpikir positif justru akan

menjadi sumber masalah baru, karena hanya akan memberikan pelepasan sesaat seperti orang menggunakan narkoba.

Apa yang akan kita lakukan kalau mengalami kejadian seperti di atas? Benar sekali. Komputernya harus di-*install* ulang semua programnya! Dan, bereslah masalahnya. Tanpa berupaya berpikiran positif, setelah kita meng-*install* ulang, secara otomatis pikiran kita positif. Kok bisa? Ya, karena kita tahu bahwa program di komputer kita sudah oke semua. Kita tahu semua program akan berjalan dengan semestinya.

Ilustrasi di atas menggambarkan cara kerja pikiran kita. Program apa pun yang ada di pikiran bawah sadar akan selalu terwujud menjadi realitas fisik. Tidak peduli seberapa positif diri kita. Selama program di pikiran bawah sadar belum kita bereskan, apa yang ada di pikiran bawah sadarlah yang akan menjadi kenyataan.

Jika di pikiran bawah sadar tertulis suatu keyakinan memperoleh penghasilan Rp10 juta per bulan, meskipun pikiran sadar kita sangat ingin menghasilkan Rp20 juta per bulan, kita tetap akan gagal. Kita selalu akan di-*restart* seperti komputer tadi begitu mulai bertindak untuk menghasilkan Rp20 juta per bulan.

Pernahkah Anda mengalami hal seperti ini? Seakan-akan ada satu bagian dari diri Anda yang menyabotase saat Anda, secara sadar dan berpikir positif, ingin mencapai sukses. Dan, saat Anda belum berhasil, setelah berusaha keras dengan segala daya upaya untuk mencapai tujuan, apa yang muncul di pikiran Anda?

Apakah Anda akan berkata, "Ya sudah. Saya harus pasrah menerima keadaan ini. Ini sudah menjadi kehendak Tuhan," atau "Pasti ada rencana Tuhan di balik ini semua.

Manusia merencanakan, tetapi Tuhanlah yang menentukan," atau "Ini adalah cobaan dan ujian yang harus saya jalani dalam hidup saya"?

Saya setuju dengan pandangan Anda. Namun, apakah pernyataan ini keluar dari lubuk hati Anda yang paling dalam karena suatu kesadaran murni akan situasi Anda atau keluar setelah Anda mencoba ini dan itu, tetapi tetap gagal dan akhirnya untuk menutupi kegagalan itu, agar tidak malu dan rendah diri, agar lebih terlihat spiritual, Anda mengatasnamakan "berpikir positif", "bersyukur" dan "menerima"?

Jika sedari awal Anda sudah menyadari bahwa apa pun hasil akhirnya adalah kehendak Tuhan dan Anda patut mensyukurinya, kemungkinan besar itu keluar dari hati Anda yang paling dalam. Namun, jika Anda mempunyai pandangan ini setelah bertahun-tahun berusaha dan gagal memenuhi keinginan sadar Anda, inilah yang disebut kamufase kegagalan Anda. Ini hanya untuk menghibur diri bahwa Anda telah berusaha, tetapi....

Oleh karena itu, nanti di sepanjang buku ini, Anda akan menemukan bahwa yang saya bahas adalah pengaruh lingkungan yang kita (Anda dan saya) terima sepanjang hidup, mulai bayi hingga sekarang. Kita tidak akan mengotak-atik Tuhan. Sebab, saya percaya takdir Tuhan atas setiap manusia adalah baik adanya. Tuhan Maha Besar, Maha Pemurah, Maha Penyayang, Maha Pengasih, Maha Sempurna, Maha Adil, Maha Tahu, dan Maha Segalanya. Kita, manusia, sering menyalahkan Tuhan atas kejadian yang menimpa kita. "Saya dipecat dari pekerjaan. Ya...ini sudah kehendak Tuhan," demikian kata banyak orang membela dirinya. Orang-orang seperti ini tidak mau mengambil tanggung jawab atas kesalahan yang dibuatnya sendiri. Mereka tidak

mau melihat atau mengakui kesalahan yang dibuatnya sehingga menerima suatu akibat yang negatif.

Sukses atau gagal sebenarnya hanyalah manifestasi, ke dalam realitas fisik, dari apa yang tertulis di pikiran bawah sadar. Lebih tepatnya, sukses atau gagal sejalan dengan *Life Script* atau skenario hidup yang telah tertanam, atau *di-install*, di pikiran bawah sadar melalui proses *programming* yang dilakukan secara sadar ataupun tidak sadar, baik oleh orangtua, keluarga, pengasuh, teman, guru, pemuka agama, lingkungan, maupun siapa saja yang berinteraksi dengan kita, saat proses tumbuh kembang kita, khususnya mulai usia 0-3 tahun, 3-6 tahun, 6-12 tahun, dan 12-18 tahun.

Jadi, sukses ataupun "gagal" yang kita alami dalam hidup adalah perencanaan diri kita sendiri. Bukan hanya terjadi karena kebetulan semata. Inilah hukum alam yang disebut Hukum Sebab-Akibat. Untuk setiap akibat, pasti ada sebabnya. Untuk setiap sukses yang kita capai, pasti ada sebabnya. Untuk setiap "kegagalan" yang kita alami, pasti ada sebabnya juga. Jadi, apa "sebab" yang harus kita siapkan sehingga memberikan "akibat" seperti yang kita inginkan? Bagaimana menyelaraskan keinginan duniawi kita dengan takdir Tuhan Yang Maha Penyayang dan Pemurah?

Anda mungkin akan protes, "Pak, siapa sih yang mau gagal? Yang Anda nyatakan di atas nggak masuk akal. Semua orang mau sukses." Saya setuju dengan pendapat Anda. Dulu saya juga mempunyai pandangan seperti itu. Apa yang saya jelaskan pada bab berikutnya akan membuat Anda mengerti apa yang saya maksudkan.

Selain itu, pendekatan untuk menciptakan suatu perubahan yang cepat dan permanen dalam hidup seseorang lebih didasarkan pada pengetahuan saya selaku terapis, bukan

sekadar motivator. Saya telah membantu sangat banyak orang untuk berubah secara cepat dan permanen dengan menggunakan pengetahuan saya mengenai cara kerja pikiran. Itulah sebabnya saya berani berkata, "Berpikir positif itu berbahaya", "*Why affirmations fail?*", atau "*Born to be rich but conditioned to be poor*".

So, untuk lebih jelas, Anda perlu membaca bab berikutnya.

Mengapa Sukses atau Gagal?

The best way to make your dreams come true is to wake up

-Paul Valery-

Apa sih yang mendasari keberhasilan atau kegagalan seseorang? Pada bab sebelumnya, saya telah berbicara mengenai Hukum Sebab-Akibat dan mengenai pikiran. Pada bab ini, saya akan menceritakan kasus nyata yang menjelaskan hubungan antara pikiran dan keberhasilan atau kegagalan. Simak baik-baik cerita berikut ini. Anda mungkin pernah mengalami hal yang sama.

Sue – Orang Sukses yang Gagal

Seorang wanita berusia 30-an tahun mengeluh bahwa penghasilannya kurang. Satu minggu ia hanya berpenghasilan USD 200. Ia telah bekerja dengan sungguh-sungguh, sepuhuh hati, tidak pernah mengeluh, melakukan lebih dari yang seharusnya. Namun, apa yang terjadi? Penghasilannya tidak bisa naik. Mentok di angka itu.

Wanita ini, sebut saja Sue, menyadari bahwa ada yang tidak beres dengan dirinya. Ia lalu mendatangi seorang terapis untuk mencari tahu apa yang menyebabkan karier-

nya tidak berkembang dan *income*-nya tidak bisa lebih dari yang ia dapatkan sekarang.

Dengan bantuan terapis yang telah berpengalaman selama 35 tahun, Sue mulai mencari akar masalahnya. Setelah ditelusuri riwayat hidupnya, ditemukanlah apa yang menjadi penghambat dirinya. Apa itu?

Ternyata sewaktu masih kecil, Sue sangat kagum kepada ayahnya. Ayah Sue adalah pria sukses dengan penghasilan, untuk ukuran saat itu, sangat besar, yaitu USD 10.000 per tahun. Saat itu, Sue memutuskan bahwa kalau sudah dewasa, ia ingin sukses seperti ayahnya.

Apa yang Sue capai setelah dewasa? Benar, ia sukses, sama seperti ayahnya. Coba Anda hitung *income*-nya, USD 200 per minggu. Dalam satu tahun, ada 52 minggu. Jadi total *income* Sue per tahun adalah $USD\ 200 \times 52\ \text{minggu} = USD\ 10.400$. Sama dengan *income* ayahnya, kan?

Lalu mengapa Sue mengeluh? Ternyata *income* sebesar USD 10.000 per tahun, untuk ukuran saat ini, sangat minim. Masalah yang dialami Sue saat ini muncul karena saat membuat keputusan pada waktu masih kecil, ia tidak tahu bahwa nilai uang berubah sejalan dengan waktu.

Dilihat sekilas, apa yang dialami Sue adalah suatu kegalauan. Namun, bila kita telah lebih jauh, dengan melihat apa yang sebenarnya terjadi, Sue sebenarnya sukses. Ia sukses dalam mewujudkan, dalam istilah kerennya memanifestasikan, *Life Script* atau skenario hidup yang ia tuliskan dalam pikiran bawah sadarnya ke realitas fisik.

Apa yang terjadi pada Sue setelah ditangani oleh terapis? Hasilnya sangat luar biasa. Hanya dalam tiga bulan, Sue berhasil meningkatkan *income*-nya tiga kali lipat.

Anda pasti penasaran dan bertanya, "Apa sih yang dilakukan oleh terapis itu?" Ha...ha...sabar dong. Jangan terbu-

ru-buru atau dalam bahasa Jawa "Ojo kesusu". Eit, jangan salah persepsi ya.

Yang dilakukan terapis inilah yang menjadi salah satu teknik yang saya gunakan dalam membantu para peserta *Super Camp Becoming a Money Magnet* dalam meningkatkan kondisi finansial mereka dengan cepat dan pasti.

Anda mungkin berkata, "Ah, itu kan contoh di Amerika. Tentu beda dengan Indonesia. Kondisi dan situasinya tidak sama."

Saya bisa memahami pernyataan itu. Saya akan menceritakan beberapa contoh kasus yang saya tangani. Juga beberapa contoh lain yang terjadi pada kawan saya.

Agen Properti

Saya menangani seorang klien dengan masalah yang unik. Saya katakan unik karena ia sendiri tidak tahu apa yang menyebabkan dirinya gagal. Uniknya lagi, klien ini bukanlah orang sembarangan. So, bagaimana ceritanya?

Klien saya, sebut saja Budi, adalah seorang pendiri dan pemilik perusahaan yang cukup ternama di bidang properti. Apa keluhannya? Ia merasa sangat sulit untuk bisa menghasilkan uang banyak dari bisnis properti. *Lho, kok?* Benar, Anda tidak salah baca. Budi merasa sulit untuk mendapatkan untung besar. Kalau untung kecil? Nah, ini yang sering ia dapatkan.

Budi menjelaskan bahwa selama menjalankan bisnisnya, ia hanya bisa mendapatkan sekitar Rp7 juta per transaksi. Aneh kan? Masa jualan properti untungnya hanya segini?

Saat saya selidiki lebih lanjut, ternyata Budi pernah untung sekitar Rp10 juta. Namun, ini jarang sekali terjadi. Kalaupun terjadi, biasanya melalui perjuangan yang luar biasa berat.

Lalu, apa yang sebenarnya terjadi pada Budi?

Melalui penelusuran lebih mendalam, dengan menggunakan teknik wawancara yang biasa saya gunakan dalam melakukan terapi, saya akhirnya mengetahui bahwa Budi mempunyai satu keyakinan dalam berbisnis. Apa itu? Budi yakin bahwa keuntungan yang normal atau pantas dalam suatu transaksi adalah maksimal 10%. Jadi, jika ia dihadapkan pada suatu transaksi yang menghasilkan keuntungan besar, ada bagian dari dirinya yang menolak.

Dengan menggunakan suatu teknik terapi khusus, saya melacak asal mula keyakinan ini. Ternyata orangtuanya mempunyai toko yang menjual berbagai macam barang. Dan, sejak kecil ia diberitahu (baca: diprogram) bahwa toko semacam itu layaknya hanya mengambil keuntungan maksimal 10%. Jika keuntungannya terlalu besar, pelanggan akan lari dan mencari toko lain yang menjual dengan harga lebih murah. Ketika dewasa dan mengantikan orangtuanya mengelola toko tersebut, yang sudah berkembang menjadi supermarket yang sangat maju, ia membuktikan sendiri bahwa apa yang dikatakan orangtuanya memang benar. Dengan demikian, ia semakin yakin dengan apa yang diajarkan oleh orangtuanya. Kalau mau untung dan mempertahankan pelanggan, maksimal keuntungan hanya boleh 10%.

Saat ia mencoba merintis bidang usaha lain, keyakinan ini ikut terbawa. Setiap kali mendapatkan suatu peluang untuk menghasilkan keuntungan lebih dari 10%, ia merasa tidak enak dan gelisah. Pikiran bawah sadarnya melakukan sabotase dengan cara mengirimkan suara kecil, tetapi kuat dan berpengaruh, ke pikiran sadarnya bahwa di balik keuntungan besar itu pasti ada sesuatu yang tidak beres. Meskipun ia berusaha tetap berpikir positif terhadap transaksi tersebut, entah bagaimana caranya, entah apa

yang terjadi, akhirnya transaksi tersebut...*GAGAL!* Satu lagi bukti kegagalan berpikir positif. Dan, satu lagi bukti kekuatan program pikiran bawah sadar.

Lalu, apa yang saya lakukan dengan klien saya ini? Sederhana tetapi tidak mudah, karena harus tahu caranya. Setelah mengetahui akar masalah, saya melakukan terapi dalam bentuk re-edukasi pikiran bawah sadar. Begitu pikiran bawah sadarnya diedukasi ulang, perasaannya menjadi lega dan tubuhnya lebih ringan.

Terapi tentu tidak ada gunanya kalau tidak bisa memberikan hasil yang cepat dan nyata, bukan? Bagaimana kisah selanjutnya?

Terapi saya lakukan pada Jumat sore. Pada Selasa berikutnya, Budi datang ke tempat saya sambil membawa satu lembar cek sebagai uang muka dari properti yang berhasil ia jual. Berapa keuntungannya kali ini? Naik 400% dari keuntungan yang biasa ia peroleh.

Apakah ini akhir dari cerita si Budi? Oh, belum. Ada kisah yang lebih heboh di balik kejadian ini. Ternyata Budi hanya satu kali mengiklankan properti yang akan ia jual. Setelah itu, ia hanya menerima satu telepon yang menanyakan properti itu. Selanjutnya, ia menerima kunjungan dari satu klien yang mau melihat propertinya. Kliennya ini adalah si penelepon itu. Setelah melihat propertinya, si klien langsung menyatakan setuju untuk membeli dan langsung memberikan uang muka.

Apa yang luar biasa dari cerita ini? Oh, saya belum selesai. Yang lebih luar biasa dan tidak masuk akal (akalnya si Budi, maksud saya) adalah bahwa kliennya ini adalah satu-satunya orang yang menelepon, datang melihat properti, dan langsung melakukan transaksi. Setelah itu, sama sekali tidak ada satu orang pun yang menelepon dan menanyakan properti itu. Hebat, kan?

Mengapa ini semua bisa terjadi? Jawabannya sederhana saja. Saat pikiran sadar dan bawah sadar selaras, dengan sedikit upaya sadar, apa pun yang Anda inginkan akan sangat mudah terealisasi. Selain itu, tingkat energi psikis Anda akan meningkat jauh lebih besar. Segala sesuatu seakan-akan berpihak pada Anda dalam upaya mencapai tujuan tersebut.

Mungkin Anda tetap skeptis dengan contoh-contoh di atas. Anda mungkin berkata, "Lha, itu kan kasusnya mengenai uang atau finansial. Apa ada bukti bahwa *Life Script* juga menentukan pencapaian prestasi di bidang lain?"

Baiklah, saya berikan satu contoh lagi sebelum saya melanjutkan ke bab berikutnya.

Murid "Goblok" yang Menjadi Seorang Doktor

Cerita ini mengenai seorang anak desa, sebut saja Ani. Saat masih kecil, tepatnya di SD kelas 1, Ani membuat kaget guru kelasnya karena memberikan jawaban, yang menurut gurunya, sangat bodoh. Bagaimana ceritanya?

Saat itu, Bu Guru membagikan soal ujian dan pada lembar ujian ada perintah, "Jawablah pertanyaan-pertanyaan di bawah ini dengan jawaban singkat dan jelas." Menurut Anda, apakah perintah di atas sudah jelas atau mudah dimengerti? Jawabannya ya bagi kebanyakan orang, khususnya orang dewasa. Jawabannya akan berbeda bila ditanyakan kepada seorang anak.

Tahukah Anda bahwa perintah itu sebenarnya bersifat ambigu atau mempunyai makna ganda? Makna pertama adalah bahwa murid diminta untuk memberikan jawaban yang singkat dan jelas. Makna kedua adalah "jawabannya adalah singkat dan jelas". Tidak percaya?

Coba Anda baca sekali lagi perintahnya dengan perlahan. Kalimatnya bisa dibaca sebagai berikut, "Jawablah pertanyaan-pertanyaan di bawah ini dengan jawaban...singkat dan jelas."

Lalu, apa jawaban Ani? Ani menjawab semua pertanyaan dengan jawaban "Singkat dan jelas". Menurut Anda, jawaban Ani ini benar atau salah? Kalau saya gurunya, pasti akan saya beri angka 100. Jawabannya benar. Gurulah yang salah memberikan perintah.

Namun, ceritanya tidak seindah itu. Ternyata Bu Guru marah besar karena jawaban Ani salah semua. Ani anak yang bodoh atau goblok. Bu Guru segera memanggil orangtua Ani dan meminta mereka membawa Ani ke psikolog. Menurut Bu Guru, Ani butuh penanganan karena bodoh dan "tidak normal".

Ani lalu dibawa ke seorang psikolog yang kebetulan adalah seorang wanita. Saat pertama kali bertemu dengan psikolog ini, Ani merasa sangat takut dan cemas. Namun, ternyata psikolog ini bisa membuat Ani tenang, merasa nyaman, dan mengatakan bahwa Ani sebenarnya anak yang cerdas. Tidak ada yang salah dengan diri Ani.

Ani begitu senang dan terkesan dengan psikolog ini. Dan, pada saat itu, saat masih kelas 1 SD, Ani membuat keputusan besar yang akhirnya mengubah jalan hidupnya. Ani saat itu memutuskan bahwa nanti kalau sudah dewasa, ia ingin menjadi seperti ibu psikolog yang baik hati.

Apa yang terjadi pada saat Ani dewasa? Ani adalah seorang doktor psikologi dari salah satu universitas ternama di Jogjakarta. Ani berhasil memenuhi keputusan yang ia buat sewaktu masih kecil. Ani berhasil memenuhi *Life Script* atau skenario hidup yang pernah ia tulis.

Cerita Ani adalah kisah nyata. Saya bertemu dengan

Ani pada salah satu acara seminar pendidikan yang diadakan oleh Dinas Pendidikan Jogjakarta beberapa tahun yang lalu. Ketika itu, saat menceritakan kisahnya, Ani adalah kandidat doktor psikologi. Nama sebenarnya bukan Ani. Saya mengganti namanya karena alasan privasi.

Rini – Punya Anak, Tak Punya Suami

Cerita sedih ini adalah kisah dari salah satu klien yang saya tangani. Rini adalah seorang wanita muda berusia 22 tahun, cantik, energik, ibu dari seorang putra yang berusia 2 tahun. Ia baru saja bercerai dengan suaminya. Terlepas dari alasannya bercerai, yang tidak bisa saya ceritakan di sini karena kode etik profesi, ada satu hal penting yang ingin saya sampaikan pada Anda, para pembaca.

Dalam upaya membantu Rini mengatasi trauma percerai-an dan membantunya kembali ke kondisi mental dan emosi yang stabil, saya melakukan wawancara mendalam untuk mengetahui akar masalahnya. Dari wawancara, terungkap satu fakta yang cukup mengejutkan Rini.

Ternyata, sewaktu masih kecil, saat berusia sekitar tujuh tahun, Rini sangat suka dengan anak kecil. Rata-rata familiinya menikah dan mempunyai anak pada usia 20 tahun. Karena sangat senang dengan anak-anak, saat itu secara tidak sadar, ia memutuskan bahwa nanti pada usia 20 tahun ia ingin punya anak agar bisa menikmati kebahagiaan bermain bersama anak kecil.

Apa yang terjadi? Rini menikah pada usia 19 tahun. Punya anak saat berusia 20 tahun, persis seperti yang ia putuskan saat berusia tujuh tahun. Setelah itu, dengan berbagai alasan, Rini bercerai dengan suaminya. Ia kini menjadi *single parent*.

Apa yang salah dengan Rini? Saya tidak membahas aspek hubungan Rini dan suaminya. Yang saya ingin sampaikan adalah bahwa saat berusia tujuh tahun, Rini membuat keputusan "Saya ingin punya anak saat usia 20 tahun." Mengapa pernyataan ini dipermasalahkan?

Jika kita teliti sedikit lebih dalam, akan tampak hal yang kemungkinan besar menjadi salah satu penyebab perceraiannya. Apa itu? Rini hanya menyatakan, "Saya ingin punya anak saat usia 20 tahun," dan tidak menyatakan, "Saya ingin punya keluarga saat usia 20 tahun." Anda bisa melihat perbedaannya sekarang?

Hidup yang kita jalani saat ini adalah manifestasi *Life Script* atau skenario hidup yang ada di pikiran bawah sadar kita. Keyakinan kita mengenai apa saja, termasuk sukses dan uang, secara bawah sadar membawa kita pada apa yang sekarang kita jalani. Inilah hasil dari *Life Script* yang kita tulis atau yang ditulis oleh orang lain ke dalam pikiran bawah sadar kita. Mengubah hidup harus dilakukan dengan mengubah *Life Script* secara sadar.

Pada bab selanjutnya, saya akan menjelaskan apa yang bisa menghambat penyelarasan pikiran sadar dan bawah sadar. Anda akan mempelajari terlebih dahulu bagaimana pikiran bawah sadar terprogram dan setelah itu Anda akan tahu bagaimana cara membebaskan diri dari program negatif.

Proses Pemrograman Pikiran

Child is future man in the making

-Montessori-

Manusia adalah makhluk ciptaan Tuhan yang paling sempurna. Kalimat ini sering kita baca sejak duduk di bangku sekolah dasar. Namun, kita tidak menyakininya secara total. Sering kali kita bertindak dengan cara sebaliknya. Kita tidak benar-benar menyadari kekuatan dan kesempurnaan itu. Ada banyak hal ajaib yang sebenarnya dapat kita lakukan. Sayangnya, hanya sedikit orang yang bisa mengakses kemampuan ini.

Kita dibatasi oleh berbagai program yang masuk ke pikiran bawah sadar melalui proses pemrograman yang terjadi selama proses tumbuh kembang kita sejak dalam kandungan hingga saat ini.

Bagaimana contoh konkret program pikiran itu? Mudah. Coba Anda jawab pertanyaan berikut, "Apakah menulis harus dengan tangan kanan? Bisakah Anda menulis dengan kaki kiri?" Ya, Anda tidak salah baca. Mungkin Anda mengira saya akan bertanya, "Bisakah Anda menulis dengan tangan kiri?" Tidak. Saya serius saat bertanya apakah Anda bisa menulis dengan kaki kiri.

Sebelum saya meneruskan uraian saya, coba Anda jawab

dulu pertanyaan di atas. Apakah menulis harus dengan tangan kanan? Jawabnya tentu tidak. Ada orang yang bisa menulis dengan tangan kiri. Kalau yang ini namanya kidal, yang menulis dengan tangan kanan namanya "kadal".

Bagaimana dengan pertanyaan kedua? Bisakah Anda menulis dengan kaki kiri? Apa jawaban Anda? Ada beberapa kemungkinan jawaban. Ada yang menjawab, "Emangnya kurang kerjaan. Nulis kok pake kaki kiri." Atau, mungkin ada yang menjawab, "Bisa. Tapi saya nggak mau. Kan, kita punya dua tangan. Ngapain nulis pake kaki," atau "Bisa, hanya saya belum pernah nyoba. Kalau dilatih, saya yakin pasti bisa. Tapi, apa ya gunanya nulis pake kaki kiri?" Mungkin ada yang langsung menjawab, "Nggak bisa. Kaki bukan untuk nulis. Kalo mau nulis, harus pake tangan. Titik."

Semua jawaban Anda benar. Bagi Anda yang mengatakan bahwa tidak mungkin menulis dengan menggunakan kaki kiri, saya ingin bertanya, "Apakah Anda pernah membaca nama Patricia Saerang?" Bagi Anda yang menjawab belum, sekali lagi saya bertanya, "Apakah Anda pernah membaca nama Patricia Saerang?"

Bagi Anda yang masih menjawab belum pernah, saya akan menanyakan lagi, "Apakah Anda pernah membaca nama Patricia Saerang?" Jika Anda masih bersikeras menjawab belum pernah, saya sangat prihatin dengan Anda karena saya sudah menuliskannya tiga kali di atas dan Anda masih mengatakan belum pernah membacanya. Lalu, dari tadi yang Anda baca apa dong? Ha...ha...ha....

Santai dan nikmatilah hidup ini. Jangan terlalu serius. Sekarang saya akan bercerita tentang Patricia Saerang, seorang pelukis wanita kelahiran Manado yang tidak mempunyai tangan kanan dan kiri. Namun, bacalah cuplikan suratnya yang ditulis dengan kaki kirinya. Benar sekali!

Apa yang Anda lihat adalah tulisan kaki kiri Patricia Saerang yang jauh lebih baik daripada tulisan tangan saya dan mungkin juga Anda.



mfpa

YAYASAN AMFPA INDONESIA
ASSOCIATION OF MOUTH & FOOT PAINTING ARTIST
P.O. BOX 1137/JKS JAKARTA 12011

September 2002

Kataku "KAMU TIDAK BISA MELUKIS KARENA TAK PUNYA TANGAN"

Dengan hormat,

Saya lahir di Manado tahun 1968. Tuhan tidak memberikan Tangan dan Kaki yang normal, tapi Tuhan meng恕恕 saya dengan pikiran yang lajut dan kemauan yang kuat untuk berjalan hidup dan menjadi manusia yang produktif, dan saya beruntung mempunyai orang tua yang selalu memberikan kasih sayang dan dukungan. Karena saya tidak mempunyai tangan saya belajar menggunakan kaki kiri untuk mengerjakan semua hal termasuk makan dan menulis.

Imajinasiku saya kuat sekali dan gambar, selalu terlihat jelas dipikiran saya, jadi saya berpikir, bila saya bisa menulis dengan kaki, mungkin saya bisa menggambar dengan kaki juga. Ternyata bisa! Saya teruskan dengan melukis pokok-pokok. Maka, orang berpendapat "kamu tidak bisa melukis karena tak punya tangan". Tapi, saya tetap berusaha dan dengan dukungan penuh dari keluarga, saya berhasil melukis.

Apa yang ada dalam diri Patricia adalah suatu keyakinan total yang mampu menghancurkan tembok-tembok pembatas dirinya. Ada banyak sekali contoh yang membuktikan bahwa sebenarnya tidak ada batasan pasti mengenai kekuatan manusia, apalagi jika hanya menyangkut kemampuan menghasilkan uang lebih banyak.

Apa yang ada dalam diri manusia adalah kekuatan maha dahsyat yang dibatasi oleh pendidikan dan pengetahuan yang dipelajarinya. Sesuatu yang belum pernah kita pelajari atau di luar logika berpikir kita akan kita sebut "ajaib, mistik, tidak masuk akal, kuasa kegelapan". Ini sebenarnya hanya bertujuan untuk menutupi ketidakmampuan kita menjelaskan sesuatu dari sudut pandang ilmiah. Kita dibatasi oleh logika berpikir linier dan pengetahuan kita.

Mengenali Komputer Mental

Dari awal saya telah menjelaskan bahwa keberhasilan ma-

nusia ditentukan oleh kualitas berpikirnya. Saya juga telah menguraikan tentang program pikiran. Untuk lebih mempermudah pemahaman, saya akan menyamakan pikiran manusia (komputer mental) dengan komputer yang kita kenal.

Untuk bisa beroperasi dengan baik, komputer membutuhkan dua komponen, yaitu *hardware* (perangkat keras) dan *software* (perangkat lunak). Yang termasuk dalam *hardware* antara lain prosesor, *memory*, *hard disk*, *VGA Card*, *Sound Card*, *Lan Card*, *keyboard*, *CD ROM*, *mouse*, dan monitor untuk menampilkan data atau gambar. *Software* komputer terdiri dari sistem operasi (OS) dan program yang kita *install* sesuai kebutuhan. Program tidak bisa berjalan bila tidak ada OS.

Kinerja suatu komputer sangat ditentukan oleh kualitas dan kemampuan *hardware* serta *software* yang terpasang. Misalnya, Anda membeli komputer dengan spesifikasi teknis yang sangat tinggi. Semua kelas satu. Semua dengan teknologi terkini. Apakah kinerjanya pasti bagus? Belum tentu. Semua tergantung pada OS dan program yang Anda *install*.

Apa yang terjadi bila komputer Anda di-*install* OS Dos 3.0? Kira-kira apakah komputernya bisa jalan? Pasti tidak bisa. Mengapa? Sebab, OS Dos 3.0 telah sangat keduluwarsa alias *obsolete* alias ketinggalan zaman. Bagaimana jika di-*install* Windows 95? Windows 98? Windows 2000? Windows XP Pro? Atau mungkin versi Windows yang lebih baru? Bagaimana kalau di-*install* Unix?

Oke, misalnya, komputer Anda telah di-*install* OS yang sangat canggih. Apakah kinerjanya pasti bagus? Sekali lagi, belum tentu. Kalau program yang di-*install* sudah ketinggalan zaman, tentu akan tidak maksimal hasil yang dicapai. Belum lagi kalau ternyata komputer Anda terserang virus.

Sekarang mari kita lihat manusia. Sewaktu lahir, kita langsung mempunyai 100 miliar sel otak aktif dan 900 miliar sel otak pendukung. Total 1 triliun sel. Tuhan Maha Adil. Jumlah sel otak setiap anak manusia sama. Tidak ada yang mendapat bonus atau dikurangi.

Jadi, secara prinsip, saat seorang bayi lahir, ia telah membawa potensi yang begitu luar biasa. Bisa Anda bayangkan potensi 1 triliun sel itu? Otak adalah peranti yang sangat dahsyat dan sampai saat ini belum ada seorang pakar pun yang bisa menghitung batas maksimal kemampuannya.

Lalu bagaimana dengan bayi yang lahir langsung menderita cacat organ tubuh?" demikian biasanya salah seorang peserta seminar bertanya. Untuk pertanyaan ini, saya biasanya tidak bisa menjelaskan lebih lanjut dan oleh karena itu pembahasan mengenai *hardware* kita cukupkan sampai di sini. Satu hal yang saya percayai adalah bahwa Tuhan menciptakan manusia dengan tujuan mulia dan sempurna di mata-Nya. Ada banyak hal yang mungkin belum kita mengerti, tetapi itulah rahasia Tuhan.

Sekarang kita akan membahas *software* yang menjalankan komputer mental kita. Kapan *software* ini mulai di-*install*? Menurut penelitian, *software* komputer mental kita mulai di-*install* sejak kita dilahirkan. Bahkan ada yang menyebutkan bahwa proses instalasi *software* sudah dimulai sejak kita berada dalam kandungan ibu.

Seorang bayi dilahirkan dengan program bawaan dari Sang Pencipta. Program dasar ini, misalnya, adalah kemampuan mengenali ibunya secara naluriah, kemampuan menangis jika ingin minum susu, kemampuan menyedot puting susu ibu atau susu dalam botol. Kemampuan ini tidak perlu dipelajari bayi. Mengapa? Karena begitu lahir, bayi sudah membawa program ini.

Program dasar lainnya adalah perasaan takut jatuh dan takut akan suara keras yang mengagetkan. Bagaimana dengan takut lainnya? Misalnya takut ketinggian, takut tikus, takut kecoa, takut ular, takut miskin, takut kaya, takut gagal, takut sukses, takut matematika, takut berbicara di depan umum, takut suami, atau takut istri? Semua rasa takut lainnya, selain takut suara keras dan takut jatuh, adalah takut yang dipelajari sewaktu kita tumbuh dan berkembang menjadi manusia dewasa.

Semua program manusia tersimpan di pikiran bawah sadar, termasuk program bawaan. Sejak lahir, sejak mulai berinteraksi dengan lingkungannya, pikiran bayi mulai dimasuki oleh berbagai program. Bayi memasukkan semua impresi atau sensasi yang ia terima dari kelima indranya ke dalam pikirannya.

Fase pemrograman pikiran manusia terbagi atas beberapa fase. Fase pertama adalah usia 0-3 tahun. Saat ini, pikiran sadar anak belum berkembang. Anak beroperasi dengan menggunakan pikiran bawah sadarnya. Ada berita baik dan berita buruk mengenai hal ini. Berita baiknya adalah bahwa apa pun yang masuk ke pikiran anak saat ini semuanya, saya ulangi semuanya, diserap ke dalam pikirannya. Berita buruknya adalah bahwa apa yang masuk ke pikiran anak saat ini diterima sepenuhnya oleh pikiran bawah sadar dan menjadi program yang memengaruhi kehidupannya kelak.

Apa yang telah didapatkan selama tiga tahun pertama digunakan sebagai fondasi atau *building block* untuk mengembangkan dirinya pada fase 3-6 tahun. Selanjutnya, anak mengembangkan dirinya untuk fase 6 tahun kedua, yaitu sejak usia 6-12 tahun. Fase ketiga adalah saat usia 12-18 tahun.

Kembali pada proses pemrograman pikiran pada seorang anak. Pernahkah Anda bayangkan apa yang akan terjadi seandainya seorang bayi yang baru lahir sampai umur 5 tahun hanya melihat orang dewasa di sekitarnya merangkak, bukan berjalan dengan kedua kaki yang tegak? Apakah ia akan belajar berdiri dan berjalan?

Atau, pernahkah Anda memikirkan apa yang terjadi seandainya seorang bayi tidak pernah diajak bercakap-cakap oleh orang di sekelilingnya? Mungkinkah ia mengembangkan kemampuan berbicaranya? Anda tahu jawabannya, kan?

Itu adalah sedikit contoh proses pemrograman anak yang akan memengaruhi hidupnya kelak. Apa pun yang ada di pikirannya, lebih spesifik pikiran bawah sadarnya, secara sadar atau tidak sadar akan digunakan sebagai referensi atau acuan dalam membuat keputusan atau dalam bertindak. Jadi, dalam apa pun yang akan kita lakukan, kita sebenarnya dibatasi oleh program pikiran kita sendiri.

Ada lima cara untuk melakukan pemrograman pikiran bawah sadar:

1. Pengulangan/repetisi

Segala sesuatu yang dilakukan secara konsisten atau berulang akhirnya akan masuk ke bawah sadar dan menjadi kebiasaan. Contoh: saat belajar naik sepeda, belajar menye-
tir mobil.

2. Identifikasi kelompok/keluarga

Kita hidup dalam keluarga yang memiliki latar belakang budaya tertentu. Kita akan mengikuti kebiasaan yang ada di dalam keluarga atau masyarakat. Contoh: cara berbicara, cara sembahyang, cara makan, cara berpakaian.

3. Ide yang disampaikan oleh figur yang dipandang memiliki otoritas

Apa yang disampaikan oleh seseorang yang dipandang memiliki otoritas, seorang pakar, seseorang yang kita hormati dan kagumi, akan dengan mudah diterima oleh pikiran bawah sadar.

4. Emosi yang intens

Setiap kejadian yang kita alami, bila disertai dengan intensitas emosi yang tinggi, baik itu emosi positif maupun negatif, akan sangat membekas di pikiran bawah sadar.

5. Hipnosis/Kondisi Alfa

Hipnosis menjangkau pikiran bawah sadar dengan teknik komunikasi yang mampu melewati pikiran sadar.

Untuk lebih jelas mengenai proses *programming* pikiran, saat masih usia balita, anak-anak, dan remaja, saya menyarankan Anda untuk segera membeli dan membaca buku saya *Hynotherapy for Children, Manage Your Mind for Success, The Secret of Mindset*.

Mekanisme dan Proses Evaluasi Berpikir

Dunia objektif muncul dari pikiran itu sendiri

-Buddha-

There is nothing either good or bad but thinking makes it so

-Shakespeare-

Penyataan di atas dengan sangat indah dan jelas mengungkapkan proses berpikir manusia. Pernyataan Buddha dan Shakespeare ini juga merupakan intisari dari bab ini. Lalu, apa maksudnya?

Semua kejadian yang kita alami dalam hidup sebenarnya netral, tidak ada maknanya, tidak baik atau tidak buruk. Lha, kok bisa begitu? Bukankah ada orang yang mengalami nasib buruk atau sial? Bagaimana dengan orang yang "hoki" atau berasib baik? Bagaimana dengan kejadian yang membuat seseorang bahagia atau senang? Bagaimana..., bagaimana...?

Hmm, dulu saat saya pertama kali belajar mengenai pikiran, saya juga tidak bisa menerima bahwa setiap kejadian bersifat netral. Saya berusaha keras membantah hal ini. Namun, sekarang, setelah belajar lebih dalam dan melalui perjalanan panjang dan berliku ke dalam diri, saya akhirnya menyadari bahwa apa yang dinyatakan oleh Buddha dan

Shakespeare, juga para guru spiritual dan para master, adalah benar. Semua kejadian bersifat netral.

Anda mungkin akan berkata, "Oke, kalau memang semua kejadian bersifat netral, apa yang membuat seseorang memberikan penilaian positif atau negatif terhadap suatu kejadian?" Nah, inilah yang akan kita bahas dalam bab ini.

Dualisme Pikiran

Sebelum melangkah lebih lanjut, saya ingin menyampaikan bahwa pikiran kita bersifat dualisme. Maksudnya, dualisme pikiran adalah satu tetapi dua dan dua tetapi satu. Kita mempunyai pikiran yang terdiri atas dua bagian yang saling terhubung. Tidak ada batas yang jelas di antara keduanya. Untuk memudahkan pembahasan, kita menyebutnya dengan pikiran sadar dan pikiran bawah sadar. Masing-masing mempunyai fungsi dan tugas.

Untuk lebih mempermudah penjelasan, biasanya saya menggunakan contoh kebun. Anda adalah petani dan pikiran Anda adalah lahan yang akan Anda garap. Anda yang saya maksudkan di sini adalah pikiran sadar. Setiap saat kita menanam benih pikiran, dalam bentuk gambaran mental (visualisasi) dan *self-talk* (afirmasi). Deepak Chopra, dalam salah satu bukunya, menyatakan bahwa setiap hari seorang manusia berbicara kepada dirinya sendiri, *self-talk*, sebanyak 55.000 sampai 60.000 kali. Sayangnya, sebagian besar *self-talk*, sekitar 77%, ini bersifat negatif dan melemahkan diri kita.

Mungkin Anda bingung dan bertanya, "Lho, saya nggak merasa berbicara kepada diri saya sendiri sebanyak itu." *Self-talk* tidak selalu berbentuk ucapan verbal yang kita

dengar. *Self-talk* yang dimaksud adalah semua bentuk komunikasi, baik yang kita ucapkan kepada diri sendiri dengan menggunakan mulut kita maupun ide dan berbagai bentuk pikiran yang sering kali tidak kita sadari karena tidak kita perhatikan atau tidak sampai masuk ke ruang lingkup pusat kesadaran kita.

Pikiran sadar mempunyai empat fungsi spesifik, yaitu:

1. Mengidentifikasi informasi yang masuk

Informasi ini diterima melalui pancaindra: penglihatan, pendengaran, penciuman, pengecap, sentuhan atau perasaan.

2. Membandingkan.

Informasi yang masuk dibandingkan dengan *database* (referensi, pengalaman, dan segala informasi) yang berada di pikiran bawah sadar.

3. Menganalisis

4. Memutuskan

Pikiran bawah sadar mempunyai fungsi atau menyimpan hal-hal berikut:

1. Kebiasaan (baik, buruk, dan refleks)

- Kebiasaan baik adalah kebiasaan yang positif dan produktif.
- Kebiasaan buruk adalah kebiasaan yang negatif dan destruktif, seperti merokok, makan secara berlebihan, dan lain-lain.

- Kebiasaan refleks misalnya secara otomatis menutup pintu setelah membukanya, menutup mulut saat batuk atau bersin.

2. Emosi

Bagaimana perasaan kita mengenai suatu keadaan, hal-hal tertentu, dan terhadap orang lain.

3. Memori jangka panjang

- Memori jangka panjang adalah tempat penyimpanan informasi yang bersifat permanen.
- Ada memori yang tidak dapat diingat dalam kondisi sadar, tetapi dapat dimunculkan kembali dengan bantuan hipnosis/kondisi alfa.

4. Kepribadian

Kepribadian adalah karakteristik individual yang membuat kita berhubungan dengan orang lain dan dengan lingkungan yang kita jumpai sehari-hari.

5. Intuisi

- Intuisi adalah perasaan mengetahui sesuatu secara naluriyah.
- Berhubungan dengan spiritual dan/atau metafisik

6. Kreativitas

Kreativitas adalah kemampuan kita untuk mengubah visi, pemikiran, dan impian menjadi kenyataan.

7. Persepsi

Persepsi adalah bagaimana kita melihat dunia menurut "kaca mata" kita.

8. Belief dan Value

Belief atau kepercayaan adalah segala sesuatu yang kita yakini sebagai hal yang benar. Sedangkan *value* atau nilai adalah segala sesuatu yang kita pandang sebagai hal penting.

Selain hal-hal yang telah dijelaskan di atas, masih ada beberapa hal lain yang perlu diketahui mengenai sifat kerja pikiran sadar dan bawah sadar. Milton Erickson, seorang maestro hipnoterapi, mengutarakan hasil pengamatannya terhadap pikiran bawah sadar, yang saya kutip dari buku saya sebelumnya, *Manage Your Mind for Success*, sebagai berikut:

1. Kemampuan pikiran bawah sadar terpisah dari pikiran sadar.

Pikiran bawah sadar bekerja secara terpisah dari pikiran sadar. Meskipun pikiran sadar dan bawah sadar bekerja secara paralel, proses kesadaran dan proses berpikir yang berlangsung pada masing-masing pikiran serta respons yang diberikan adalah dua hal yang berbeda. Kedua pikiran ini bekerja dengan saling memengaruhi.

Pikiran bawah sadar dapat mendengar atau melihat hal-hal yang tidak tertangkap oleh pikiran sadar. Pikiran bawah sadar bisa memikirkan hal yang berbeda dengan yang dipikirkan oleh pikiran sadar. Pikiran bawah sadar memiliki

ketertarikan pada hal yang ia sukai, tetapi belum tentu menarik bagi pikiran sadar. Pikiran bawah sadar dapat mengendalikan aktivitas fisik tanpa disadari oleh pikiran sadar dan dapat mengungkapkan ide atau pemikiran yang berada di luar jangkauan persepsi pikiran sadar.

Biasanya, walaupun tidak selalu, proses dan aktivitas pikiran bawah sadar mendukung atau meneruskan kegiatan dan keinginan pikiran sadar. Pada kondisi tertentu, pikiran bawah sadar dapat bertindak mandiri, terlepas dari pengaruh pikiran sadar, mengungkapkan keinginannya dan melakukan tindakan yang tidak berhubungan dengan proses berpikir yang terjadi di pikiran sadar.

2. Pikiran bawah sadar adalah gudang penyimpanan informasi.

Orang sebenarnya mempunyai sangat banyak pengetahuan, tetapi sering kali tidak tahu bahwa mereka tahu. Pengetahuan yang dimaksud bisa meliputi informasi yang berhubungan dengan fisik, emosi, psikologi, atau intelektualitas yang dulunya diperoleh secara sadar, melalui upaya yang keras, tetapi setelah itu seakan-akan hilang karena telah berada di luar wilayah pengamatan pikiran sadar.

Satu contoh sederhana adalah kemampuan berjalan tegak. Kemampuan ini adalah suatu kecakapan yang diperoleh melalui proses pembelajaran yang tidak mudah. Orang dewasa, walaupun melakukan aktivitas "berjalan" setiap hari, tidak sadar bahwa mereka bisa karena telah berhasil mempelajari cara berjalan pada saat masih kecil. Contoh lain adalah orang dapat mempelajari sesuatu tanpa sadar dan dapat menggunakan apa yang telah mereka pelajari secara otomatis. Tipe pembelajaran ini dapat terjadi karena pikir-

an bawah sadar merupakan sistem kesadaran dan pemrosesan informasi yang paralel dan terpisah dari pikiran sadar.

3. Pikiran bawah sadar adalah potensi yang belum digunakan.

Setiap manusia normal terlahir dengan membawa sistem saraf dan fisik yang rumit, yang mampu melihat, mengamati, berpikir, dan memberikan respons. Namun, dalam proses tumbuh-kembang seorang manusia, hanya sebagian kecil dari seluruh potensinya itu yang berkembang sepenuhnya dalam pikiran sadar. Potensi yang belum tergali dan berkembang semuanya berada di luar kendali pikiran sadar dan masuk ke dalam kendali pikiran bawah sadar.

Kemampuan pikiran bawah sadar jauh melebihi pikiran sadar dalam hal kemampuan persepsi, konseptual, emosi, dan respons. Pikiran bawah sadar berisi segala hal yang tidak diperhatikan, diabaikan, atau ditolak oleh pikiran sadar plus semua hal yang ada di pikiran sadar. Pikiran bawah sadar dapat mengakses dan menggunakan segala sesuatu yang ada di pikiran sadar, sedangkan pikiran sadar umumnya tidak dapat menjangkau isi dan potensi pikiran bawah sadar.

4. Pikiran bawah sadar sangat cerdas.

Pikiran bawah sadar jauh lebih cerdas, bijaksana, dan cepat daripada pikiran sadar. Pikiran bawah sadar dapat menjangkau lebih banyak informasi daripada pikiran sadar serta dapat menganalisis dan meninjau ulang suatu informasi tanpa pengaruh bias dari rasa bangga, prasangka,

atau pengharapan. Dengan kata lain, pikiran bawah sadar mewakili suatu potensi intelektual yang berfungsi pada kapasitas puncak.

Meskipun pikiran bawah sadar sangat cerdas, ini tidak berarti bahwa ia tidak pernah berbuat kesalahan. Kadang-kadang pikiran bawah sadar bisa menarik satu kesimpulan yang keliru atau tidak logis karena terpengaruh oleh keterbatasan yang berhubungan dengan persepsi dan fisik.

5. Pikiran bawah sadar bersifat sangat sadar

Salah satu aspek paling penting, yang bersifat paradoks, dari pikiran bawah sadar adalah bahwa pikiran bawah sadar tidak selalu bersifat tidak sadar. Sebaliknya, pikiran bawah sadar sebenarnya sangat sadar dan responsif terhadap setiap kejadian. Pikiran bawah sadar dikatakan tidak sadar dalam pengertian bahwa pikiran sadar tidak sadar akan keberadaan, kegiatan atau operasi, upaya komunikasi, dan pengaruh pikiran bawah sadar terhadap pikiran, persepsi, dan perilaku. Pikiran bawah sadar diberi nama demikian karena kita (pikiran sadar) tidak sadar akan keberadaan pikiran ini.

Saat dua orang berinteraksi, pikiran bawah sadar mereka sama-sama sibuk mengamati kegiatan bawah sadar lawan bicaranya, tanpa pikiran sadar mereka tahu apa yang sedang terjadi. Komunikasi bawah sadar ini mempunyai efek pengaruh yang sama kuat atau bahkan bisa lebih kuat daripada pengaruh komunikasi dengan pikiran sadar.

Saat dua orang bertemu, secara bawah sadar, pikiran mereka saling menilai siapa yang lebih positif. Orang yang lebih positif akan menang dan mempunyai postur atau pengaruh yang lebih kuat dan dominan.

6. Pikiran bawah sadar mengamati dan memberikan respons dengan jujur.

Bias, prasangka, penghakiman, pengharapan, pengelompokan persepsi, dan kerangka berpikir konseptual adalah sifat pikiran sadar. Pikiran bawah sadar terbebas dari pengaruh-pengaruh di atas dan mampu menghasilkan kesadaran realitas yang lebih objektif. Persepsi dan pengetahuan pikiran bawah sadar tentang realitas bersifat langsung, tidak bias, dan apa adanya. Pikiran bawah sadar menyerap dan mengerti realitas berdasarkan pengalaman nyata apa adanya, tanpa harus melewati proses pemberian makna atau penjelasan yang rumit, seperti dilakukan pikiran sadar. Pikiran bawah sadar tidak menyaring atau mendistorsikan suatu informasi agar sesuai dengan aturan atau acuan berpikir tertentu.

Kemampuan persepsi, pemahaman, dan respons pikiran bawah sadar sama dengan yang ditunjukkan oleh seorang anak kecil, yang masih polos, yang belum memiliki prasangka, bias, pengharapan, dan aturan yang kaku seperti orang dewasa.

7. Pikiran bawah sadar menyerupai seorang anak kecil.

Anak-anak lebih banyak berhubungan atau menggunakan pikiran bawah sadar mereka daripada orang dewasa. Pada saat masih kecil, pikiran sadar anak belum berkembang sepenuhnya sehingga perlu mengakses pikiran bawah sadar mereka untuk membantu mereka belajar dan berkembang. Dengan demikian, sifat dan perilaku anak mencerminkan pikiran bawah sadar orang dewasa. Anak-anak sering kali lebih responsif terhadap proses bawah sadar dan lebih

awas dalam pengamatan mereka dibandingkan dengan orang dewasa.

8. Pikiran bawah sadar adalah sumber emosi.

Emosi sering kali muncul secara mendadak, tanpa diinginkan, dan sering kali tidak dapat dimengerti oleh pikiran sadar. Secara umum, emosi muncul dari pikiran bawah sadar. Emosi adalah bentuk ekspresi yang mencerminkan perasaan atau reaksi pikiran bawah sadar terhadap suatu situasi, yang berhubungan dengan kepribadian individu.

Emosi bersifat tidak logis, tidak rasional, dan tidak sadar. Emosi bersifat alamiah dan merupakan satu bentuk komunikasi bawah sadar yang sangat bermanfaat. Emosi memberitahu bagaimana perasaan kita terhadap sesuatu meskipun kita tidak menyadari apa yang kita rasakan.

9. Pikiran bawah sadar bersifat universal.

Proses dan sifat kerja pikiran bawah sadar satu orang dan yang lain pada umumnya sama, tidak terpengaruh oleh kebangsaan, latar belakang budaya, atau sejarah. Pikiran bawah sadar seseorang dapat berkomunikasi dengan efektif dengan pikiran bawah sadar orang lain, melebihi kemampuan pikiran sadar.

Pikiran bawah sadar sebenarnya merupakan gambaran fakta bahwa semua orang, pada awalnya, hanyalah manusia biasa, pada saat dilahirkan, yang sama-sama membawa kemampuan mental dan fisik yang dapat dikembangkan, dan membawa kemampuan belajar alamiah.

Isi pikiran bawah sadar setiap orang tentu berbeda, tergantung pada pengalaman, lingkungan, dan hasil peme-

ajaran individu tersebut. Namun, bentuk, struktur, atau pola respons yang mendasar pada setiap pikiran bawah sadar manusia sangat mirip satu sama lain. Bisa dikatakan bahwa manusia pada dasarnya sangat berbeda, tetapi juga sangat mirip.

Tabel di bawah ini menunjukkan perbandingan fungsi dan kemampuan pikiran sadar dan bawah sadar.

Pikiran Sadar	Pikiran Bawah Sadar
Dapat menangani 7 ± 2 bit informasi dalam suatu saat	Dapat menangani 2,3 juta bit informasi dalam suatu saat
Berpikir berurutan	Berpikir simultan/bersamaan
Logis	Intuitif dan menghubungkan
Linier	Sibernetik/acak
Berpikir (pengalaman sekunder)	Merasa (mengutamakan pengalaman primer)
Sadar	Tidur, mimpi, dan lain-lain
Gerakan sadar	Gerakan tak sadar
Sadar hanya pada masa kini	Gudang penyimpanan informasi/memori
Mencoba mengerti masalah	Mengetahui solusi
Memilih/mengarahkan tujuan	Membuat tujuan tercapai

Disengaja	Otomatis
Verbal	Non-verbal
Analitis	Sintesis
Fokus terbatas	Tak terbatas dan ekspsansif
Pemelajaran bersifat kognitif	Pemelajaran bersifat eksperiensial
Memproses sekitar 0,5 detik setelah kejadian	Memproses langsung (real time) sebelum pikiran sadar menyadari

Pikiran sadar dan bawah sadar berkomunikasi satu sama lain dengan atau tanpa kita sadari. Proses komunikasi ini terjadi dengan sangat cepat dan terus menerus.

Berpikir Sebagai Sebuah Kebiasaan

Anda mungkin bingung saat membaca sub judul di atas. Saya yakin, Anda pasti mempunyai banyak kebiasaan (*habit*). Misalnya kebiasaan makan, mandi, belajar, baca buku, bekerja, berjalan, mengendarai kendaraan, dan masih banyak lagi. Dari sekian banyak kebiasaan itu, yang paling *powerful*, dahsyat, dan berbahaya adalah kebiasaan berpikir.

Mengapa saya mengatakan bahwa kebiasaan berpikir adalah kebiasaan yang paling *powerful*, dahsyat, dan berbahaya?

Sebelum mengulas kebiasaan berpikir, saya ingin mengajak Anda untuk melihat proses pembentukan suatu kebiasaan. Kebiasaan berasal dari pembiasaan. Kita ambil contoh

anak kecil. Misalnya seorang anak dibiasakan (dibolehkan atau diizinkan, karena orangtuanya tidak menerapkan disiplin dengan baik dan benar) tidak merapikan tempat tidurnya setiap bangun tidur. Anak ini akan tumbuh dengan kebiasaan tidak pernah merapikan tempat tidurnya.

Hal ini terjadi karena pembiasaan yang dilakukan orangtuanya terhadap anak ini. Dengan mengacu pada prinsip kerja pikiran, bila dilakukan berulang kali (*repetisi*) secara konsisten, suatu tindakan akan menjadi suatu kebiasaan (*habit*).

Contoh lain adalah saat kita mengulurkan tangan untuk mengajak seseorang bersalaman. Tanpa harus mengucapkan sepatah kata pun saat kita mengulurkan tangan, lawan bicara kita akan secara refleks atau otomatis akan mengulurkan tangannya juga.

Satu contoh lagi. Apa yang akan Anda lakukan setelah membuka pintu? Benar. Anda akan secara refleks menutupnya. Ini juga merupakan sebuah kebiasaan.

Mengapa kita perlu mempunyai kebiasaan? Manusia adalah makhluk ritual. Kita melakukan hal yang sama berulang-ulang, tentu dengan suatu tujuan. Kebiasaan sebenarnya adalah suatu program pikiran yang memudahkan kita untuk melakukan sesuatu atau bertindak. Bisa Anda bayangkan bagaimana susahnya hidup ini bila kita harus melakukan evaluasi secara sadar terhadap apa pun yang kita alami. Misalnya pada contoh "membuka pintu". Akan sangat melelahkan bila setiap kali selesai membuka pintu kita harus memikirkan apa yang harus kita lakukan selanjutnya.

Kebiasaan yang saya jelaskan di atas persis sama dengan kebiasaan berpikir. Bedanya adalah bahwa kebiasaan berpikir sifatnya jauh lebih abstrak dan halus. Tidak kasat mata seperti kebiasaan lain.

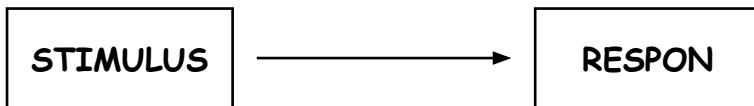
Coba Anda perhatikan diri Anda atau orang di sekeliling Anda. Mereka pasti mempunyai kebiasaan berpikir. Pernah bertemu dengan orang yang selalu negatif dalam memandang sesuatu? Pernah bertemu dengan orang yang selalu merasa curiga? Ini adalah salah dua dari kebiasaan berpikir.

Bagaimana dengan orang yang selalu positif? Sama saja. Ini juga merupakan kebiasaan berpikir. Kebiasaan ini terbentuk melalui suatu proses atau repetisi, sama seperti kebiasaan lainnya. Sayangnya, banyak orang yang tidak sadar bahwa kebiasaan itu bisa diubah. Yang sering terjadi adalah mereka merasa sudah *fixed*, sudah "dari sononya" begitu, sudah paten, permanen, dan tidak bisa berubah.

Tadi saya mengatakan bahwa kebiasaan berpikir adalah suatu kebiasaan yang sangat *powerful*, dahsyat, dan berbahaya. Bila kita mempunyai kebiasaan berpikir positif dan mendorong kita untuk maju dan berkembang, kebiasaan ini adalah suatu peranti yang sangat bermanfaat bagi diri kita. Sebaliknya, kebiasaan berpikir akan sangat berbahaya bila bersifat menghambat dan melemahkan diri kita dalam proses perkembangan dan pertumbuhan, baik secara finansial, relasi, mental, emosi, dan spiritual.

Stimulus-Respons

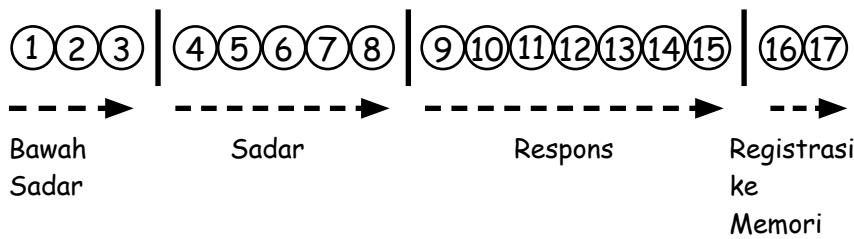
Untuk memahami bagaimana pikiran bekerja dalam melakukan evaluasi, saya akan menjelaskan dengan menggunakan diagram. Umumnya di banyak buku, proses evaluasi berpikir dijelaskan dengan diagram seperti di bawah ini.



Apakah hanya seperti ini? Tentu tidak. Proses evaluasi yang dilakukan oleh pikiran, mulai dari masuknya suatu stimulus hingga munculnya suatu respons, sangat cepat dan rumit. Seorang pakar menyatakan bahwa mulai dari timbulnya suatu stimulus sampai kita menyadari keberadaan stimulus itu hanya membutuhkan waktu 500 milidetik. Dalam kesempatan ini, saya akan mencoba mengulas prosesnya setahap demi setahap dari berbagai sumber yang saya pelajari.

Stimulus pada diagram di atas ada 6 jenis, yaitu objek visual, objek suara, objek bau, objek rasa, objek sentuhan, dan objek pikiran.

Saat kita melihat proses berpikir dengan lebih mendetail, diagramnya akan seperti ini:



Anda pasti bingung dan bertanya-tanya dalam hati, "Bulatan-bulatan ini maksudnya apa ya?" Diagram di atas dibuat untuk memudahkan kita melihat proses berpikir. Proses yang terjadi dalam pikiran sebenarnya sangat cepat dan saling terkait satu sama lain. Sekarang mari kita bahas satu per satu.

Bawah Sadar

Kalau kita lihat diagram di atas, ada tiga bulatan yang mewakili tiga keadaan kesadaran.

Tahap 1 : kondisi kesadaran yang berada dalam keadaan diam.

Tahap 2 : kondisi kesadaran yang bergetar karena telah terjadi kontak dengan suatu objek atau stimulus.

Tahap 3 : kesadaran telah menangkap objek.

Pada tahap ini, pikiran sadar kita belum tahu apa-apa mengenai objek atau stimulus yang ditangkap oleh kesadaran karena semua proses ini berlangsung di pikiran bawah sadar.

Sadar

Satu bagian ini, terus terang, kurang tepat bila diberi nama "sadar". Mengapa? Sebab, kita baru benar-benar sadar atau mengetahui adanya stimulus atau objek saat kita telah mencapai Tahap 6. Namun, untuk mudahnya, saya mengelompokkan tahap 4 sampai 8 menjadi Tahap Sadar.

Tahap 4 : pancaindra, yang terdiri dari indra penglihatan, pendengaran, penciuman, pengecapan, dan perabaan.

Tahap 5 : kesadaran indra

Tahap 6 : kesadaran menerima

Tahap 7 : kesadaran memeriksa/menyelidiki

Tahap 8 : kesadaran memutuskan; pada tahap ini, pikiran

(kita) memberikan makna pada setiap stimulus yang diterima. (Untuk melihat lebih jelas apa yang terjadi pada Tahap 8, saya menguraikan prosesnya pada satu sub bab tersendiri).

Respons

Tahap 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15 mewakili saat kita memberikan respons atau reaksi terhadap stimulus yang kita terima. Respons bisa bermacam-macam, bisa positif, negatif, atau netral. Respons kita ditentukan oleh makna yang kita berikan (pada Tahap 8).

Registrasi ke Memori

Tahap 16 dan 17 adalah kesadaran mencatat atau menerima yang mencatat segala sesuatunya ke memori atau ingatan. Ingat, penjelasan saya di depan. Memori terletak di pikiran bawah sadar.

Masih bingung? Kalau Anda bingung, ini normal. Saya Sewaktu pertama kali belajar mengenai hal ini, saya juga sangat bingung. Untuk lebih jelas, saya akan memberikan contoh yang akan menjelaskan proses berpikir ini.

Bayangkan ada jaring laba-laba dengan seekor laba-laba di pusat jaring. Saat belum ada serangga atau benda yang menabrak jaring, jaring akan diam. Kondisi diam ini sama dengan kondisi kesadaran pada Tahap 1.

Tiba-tiba ada seekor lalat yang terbang dan menabrak jaring. Saat itu jaring bergetar karena terjadi kontak dengan objek. Kondisi ini sama dengan kondisi kesadaran pada Tahap 2.

Setelah jaring bergetar, objek yang menabrak ini akan

melekat atau lengket di jaring. Kondisi ini sama dengan kondisi kesadaran pada Tahap 3. Pada tahap ini, kesadaran telah menangkap objek. Namun, si laba-laba belum tahu apa-apa. Ia merasakan ada sesuatu, tetapi belum tahu apa itu.

Lalu, bagaimana si laba-laba tahu apa yang terjadi? Jika laba-laba mempunyai indra seperti manusia, ia dapat melihat, mendengar, mencium, mengecap, dan meraba. Jadi, sebelum si laba-laba tahu apa benda yang lengket di jaringnya dan apa yang akan ia lakukan terhadap benda asing itu, pertama-tama stimulus harus masuk melalui kelima indranya.

Ada syarat yang harus dipenuhi sebelum masing-masing indra dapat berfungsi dengan baik. Saya akan membahasnya satu per satu karena ini adalah syarat mutlak dalam Tahap 4.

Mata

Untuk bisa melihat dengan baik, ada empat syarat yang harus dipenuhi, yaitu:

- organ mata dan sistem saraf penglihatan harus berada dalam keadaan baik dan sehat
- harus ada cahaya
- harus ada objek visual (saat ini)
- harus ada kehendak untuk melihat

Telinga

Untuk bisa mendengar dengan baik, ada empat syarat yang harus dipenuhi, yaitu:

- organ dan sistem saraf pendengaran harus berada dalam keadaan baik dan sehat
- harus ada udara
- harus ada objek suara (saat ini)
- harus ada kehendak untuk mendengar

Hidung

Untuk bisa membau dengan baik, ada empat syarat yang harus dipenuhi, yaitu:

- organ dan sistem saraf penciuman harus berada dalam keadaan baik dan sehat
- harus ada udara
- harus ada objek bau (saat ini)
- harus ada kehendak untuk membau atau mencium

Lidah

Untuk bisa mencecap dengan baik, ada empat syarat yang harus dipenuhi, yaitu:

- organ dan sistem saraf pencapan harus berada dalam keadaan baik dan sehat
- harus ada unsur cair
- harus ada objek (saat ini)
- harus ada kehendak untuk mencecap

Perabaan

Untuk bisa meraba dengan baik, ada empat syarat yang harus dipenuhi, yaitu:

- organ dan sistem saraf perabaan harus berada dalam keadaan baik dan sehat
- harus ada unsur panas, dingin, keras, lunak, kasar, halus
- harus ada unsur padat, cair
- harus ada kehendak untuk meraba

Misalnya si laba-laba memutuskan untuk melihat. Setelah Tahap 4, selanjutnya masuk ke Tahap 5, yaitu tahap kesadaran indra. Setelah itu, masuk ke Tahap 6, yaitu tahap kesadaran menerima. Pada tahap ini, stimulus telah diterima oleh indra dan masuk ke pikiran sadar. Setelah diterima, pada Tahap 7, objek atau stimulus diperiksa. Selanjutnya, pada Tahap 8, pikiran memberikan makna.

Makna yang diberikan menentukan respons atau reaksi kita terhadap stimulus (Tahap 9-15). Setelah itu, pada Tahap 16 dan 17, kesadaran mencatat apa yang baru terjadi di memori kita.

Proses Pemberian Makna

Sub bab ini menjelaskan Tahap 8 secara lebih mendetail, yaitu saat kita memberikan makna atau memutuskan sesuatu. Pertanyaannya sekarang adalah bagaimana proses pikiran kemudian memberikan makna atau membuat suatu keputusan?

Sebelum menjelaskan lebih lanjut, saya ingin agar Anda mengingat satu hal. Stimulus yang masuk ke pikiran sadar, saat melalui pancaindra, sering kali mengalami distorsi atau gangguan. Maksudnya, stimulus itu bukan seperti aslinya, sudah tidak murni lagi, kualitasnya sudah menurun. Dengan demikian, apa yang masuk ke pikiran sadar sering

kali sudah tidak memenuhi syarat bila hendak digunakan sebagai dasar untuk melakukan evaluasi dan memberikan makna.

Kita ambil contoh mata. Pernahkah Anda mengalami "salah lihat"? Misalnya, Anda "merasa" melihat kawan Anda di *coffee shop*. Saat Anda melambaikan tangan ke "kawan" Anda, ia diam saja. Apa yang terjadi? Ternyata, ia bukan kawan Anda. Anda salah lihat.

Salah lihat ini bisa disebabkan karena mata Anda "bermasalah", karena cahaya di *coffee shop* saat itu agak gelap/redup, atau karena orang yang Anda lihat wajah dan bentuk tubuhnya mirip dengan kawan Anda, atau mungkin juga karena Anda sangat berharap bertemu dengannya sehingga terjadi distorsi dalam penglihatan Anda.

Hal yang sama juga terjadi saat kita membaca sesuatu. Sering kali, karena tidak teliti, kita salah dalam membaca informasi tertulis. Kesalahan baca ini tentu selanjutnya memengaruhi kualitas respons kita.

Dua contoh di atas menunjukkan bahwa sebelum suatu stimulus masuk ke pikiran, sudah terjadi distorsi yang sering tidak kita sadari. Celakanya lagi kalau kita tidak menyadari hal ini atau mungkin malah tidak mau menyadari-nya sehingga unit informasi yang telah terdistorsi kita gunakan sebagai acuan berpikir dan mengambil keputusan.

Sekarang, kembali pada pertanyaan di atas, "Bagaimana proses pikiran kemudian memberikan makna atau membuat suatu keputusan?"

Untuk itu, saya akan memberikan satu cerita. Cerita ini pasti pernah Anda alami sendiri. Apa itu? Misalnya, Anda sedang mengendarai mobil dengan santai dan tiba-tiba sebuah mikrolet menyalip Anda dengan cepat dan langsung

berhenti mendadak di depan Anda. Anda sangat kaget dan untung masih sempat menginjak rem sehingga tidak sampai menabrak mikrolet itu. Bagaimana respons atau reaksi Anda? Apakah Anda akan marah, tersenyum, memaklumi, kasihan, jengkel, gusar, atau hanya berhenti di belakang mikrolet itu dan tidak bereaksi? Pada umumnya, orang akan langsung marah, memaki, atau mengumpat si sopir mikrolet.

Ceritanya akan lain bila ternyata Anda baru saja memenangkan hadiah utama sebesar Rp1 miliar dari suatu bank. Saat itu hati Anda sedang gembira. Dan, saat disalip mikrolet, Anda akan berkata, "Kasihan ya sopir ini. Rupanya lagi ngejar setoran. Maklum, kondisi ekonomi lagi sulit. Ada baiknya saya menyumbangkan sedikit rezeki saya buat sopir malang ini." Nah, kali ini, reaksi Anda *kok* berbeda? Bukankah skenario atau stimulusnya sama?

Dari cerita singkat ini, dapat kita lihat bahwa sebenarnya setiap kejadian bersifat netral. Respons atau reaksi kita ditentukan oleh makna yang kita berikan pada kejadian itu. Kalau kita memberikan makna negatif, respons kita akan negatif. Sebaliknya, kalau kita memberikan makna positif, respons kita juga positif.

Lalu, mengapa orang pada umumnya langsung bereaksi terhadap suatu kejadian, seakan-akan proses stimulus-respons adalah suatu proses yang tidak dapat dikendalikan atau diintervensi?

Sebenarnya, kita dapat mengendalikan proses evaluasi ini. Di antara stimulus dan respons, bila kita cermati dengan sungguh-sungguh, terdapat jeda. Nah, dengan memanfaatkan jeda ini, kita dapat melakukan intervensi terhadap pemberian makna. Jadi, makna dari setiap kejadian yang kita alami sepenuhnya tergantung pada diri kita sendiri.

Dengan kata lain, kita harus bertanggung jawab penuh terhadap setiap respons kita. Kita tidak boleh menyalahkan orang lain atau lingkungan kita.

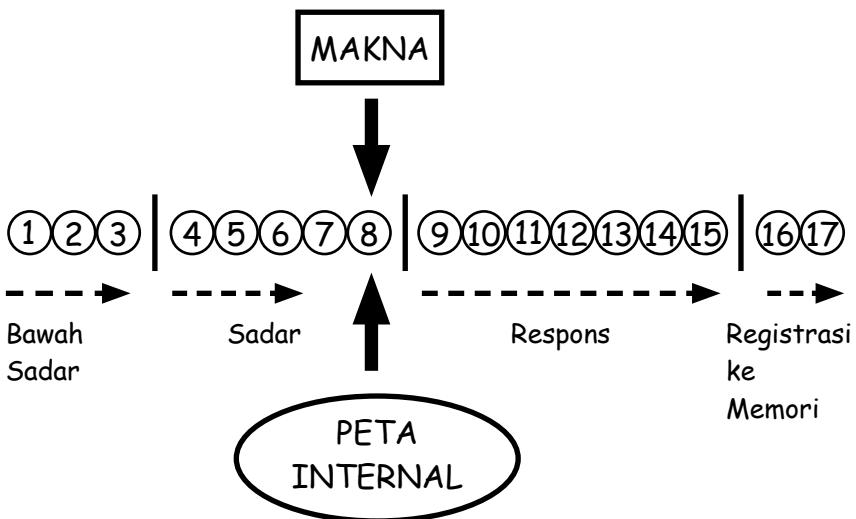
Kata "tanggung jawab" dalam bahasa Inggris adalah *responsibility*, yang kalau kita uraikan akan menjadi *response* dan *ability*. Jadi, kata *responsibility* atau "tanggung jawab" berarti kemampuan untuk melakukan respons. Pertanyaan selanjutnya, "Dari manakah asal kemampuan ini?" Ya, dari dalam diri sendiri. Masih bingung?

Proses pemberian makna dipengaruhi oleh kebiasaan berpikir yang berfungsi sebagai *automatic-pilot*. Contohnya seperti pada pesawat terbang. Pilot hanya perlu mengoperasikan pesawat secara manual, yaitu saat *take-off* dan mendarat. Saat pesawat sudah tinggal landas dan sampai pada ketinggian tertentu, pilot tinggal mengaktifkan *automatic-pilot*, suatu sistem navigasi mutakhir berbasis teknologi satelit. Selanjutnya, sistem *automatic-pilot* inilah yang mengarahkan pesawat ke kota tujuan.

Sama halnya dengan menerbangkan pesawat. Pada awalnya kita membentuk suatu kebiasaan berpikir. Setelah kebiasaan itu terbentuk, semua proses evaluasi yang mengarahkan kita pada "makna" berlangsung secara otomatis. Semua akan berjalan otomatis kecuali bila kita melakukan intervensi secara sadar.

Apa jadinya bila ternyata pilot salah memasukkan koordinat kota tujuan? Ya, tentu pesawat akan salah arah dan dapat berakibat fatal. Demikian juga dengan proses berpikir.

Automatic-pilot kita sebenarnya adalah suatu mekanisme yang terdiri dari beberapa komponen yang saling terkait. Mekanisme ini dikenal dengan nama *Peta Internal* atau *Internal Map*.



Peta Internal ini sebenarnya adalah suatu mekanisme yang terletak di pikiran bawah sadar. Nah, saat Anda melihat diagram di atas, pasti akan muncul pertanyaan, "Lha, kalo Peta Internal ada di Bawah Sadar, mengapa masuk di bagian Sadar?" Ini pertanyaan bagus. Jawabnya adalah bahwa pikiran sadar dan bawah sadar saling memengaruhi. Lebih tepatnya, pikiran bawah sadar kita lebih dominan daripada pikiran sadar kita. Dengan demikian, proses pemberian makna lebih dipengaruhi dan ditentukan oleh pikiran bawah sadar.

Ada beberapa hal menarik yang perlu kita ketahui mengenai Peta Internal, yaitu bahwa 99% orang:

1. sama sekali tidak sadar bahwa mereka mempunyai Peta Internal,
2. tidak tahu bahwa Peta Internal memengaruhi dan menentukan kualitas hidup mereka, termasuk pikiran, perasaan, perilaku, dan pencapaian prestasi hidup mereka,

3. tidak tahu bagaimana Peta Internal terbentuk dan cara kerjanya,
4. tidak menentukan sendiri struktur Peta Internal mereka (Peta Internal tercipta melalui pengalaman di masa awal kehidupan dan dipengaruhi oleh orangtua dan lingkungan), dan dengan demikian, mengalami hasil yang tidak mereka inginkan,
5. tidak menyadari bahwa mereka dapat merancang ulang dan membangun Peta Internal yang sejalan dengan keinginan mereka serta dapat membantu mereka menciptakan pengalaman dan prestasi hidup seperti yang mereka inginkan.

Peta Internal terdiri dari komponen sebagai berikut:

1. *Mental State* (kondisi mental)
2. *Belief* (kepercayaan) dan *Value* (nilai)
3. *Question* (pertanyaan)
4. *Reference* (referensi)

Mental State

Mental state adalah kondisi pikiran kita. Orang lebih mengenalnya dengan istilah *mood*. *Mental State* dipengaruhi oleh kondisi fisik dan pikiran kita. Bila *Mental State* kita bagus, kita dapat melakukan evaluasi secara cerdas. Sebaliknya, bila *Mental State* kita sedang "payah", akan sangat sulit berpikir jernih karena kita cenderung negatif dalam bersikap dan berpikir.

Mental State kita dipengaruhi oleh makanan yang kita makan, tingkat intensitas olahraga yang kita lakukan, kualitas dan kuantitas istirahat, otot wajah, postur tubuh, dan daya tahan kita dalam menangani tekanan mental atau stres.

Pernahkah Anda mengalami kondisi tubuh yang sangat lelah akibat kurang tidur, terlalu banyak pekerjaan, atau karena asupan gizi yang kurang baik? Bagaimana sikap Anda bila berada dalam kondisi fisik seperti ini? Anda cenderung bersifat negatif, bukan?

Bagaimana halnya saat *Mental State* Anda sedang bagus? Anda cenderung positif dalam menyikapi kejadian yang Anda alami. So, berusahalah untuk bisa selalu berada dalam kondisi *Mental State* yang kondusif.

Question (Pertanyaan) dan Reference (Referensi)

Pertanyaan dan Referensi saling terkait. Pertanyaan adalah apa yang kita tanyakan pada diri kita. Referensi adalah semua pengalaman hidup atau memori yang pernah kita alami hingga saat ini.

Memori manusia sulit diandalkan karena mempunyai keterbatasan. Memang benar bahwa memori manusia pada dasarnya mampu menyimpan informasi dalam jumlah yang tak terbatas. Namun, sering kali terjadi distorsi yang mengakibatkan file yang disimpan di memori itu mengalami berbagai gangguan sehingga tidak akurat.

Memori kita kurang bisa diandalkan karena mempunyai tujuh keterbatasan, yaitu:

1. Transien (*Transience*)

Transien adalah melemahnya daya ingat atau memori yang "hilang" karena berjalannya waktu. Transien terjadi karena keterbatasan daya kerja memori kerja.

2. Lupa (*Absent-Mindedness*)

Lupa yang dimaksudkan di sini adalah proses yang meli-

batkan terganggunya hubungan antara perhatian dan memori. Contohnya adalah salah menaruh kunci atau kaca mata.

3. *Blocking*

Blocking adalah suatu kondisi di mana kita tidak bisa mengingat informasi yang kita inginkan. Misalnya, kita mengenal wajah seseorang, tetapi lupa namanya.

4. Misatribusi

Yang dimaksud dengan misatribusi adalah kita salah mengingat sumber informasi, misalnya mengira fantasi sebagai realitas, atau salah mengingat suatu informasi yang sebenarnya Anda baca dari koran, tetapi Anda merasa informasi itu berasal dari kawan Anda.

5. Sugestibilitas

Sugestibilitas adalah suatu informasi yang tertanam dalam memori sebagai akibat dari pertanyaan yang bersifat mengarahkan (*leading question*), komentar, atau sugesti, saat seseorang berusaha mengingat suatu pengalaman masa lalu.

6. Bias

Bias adalah distorsi memori suatu kejadian akibat pengaruh dari pengetahuan dan kepercayaan yang kita pegang.

7. Persisten

Yang dimaksud dengan persisten adalah suatu kondisi di mana suatu memori selalu muncul di pikiran kita dan bersifat mengganggu, padahal kita telah berusaha keras untuk menghilangkan atau melupakannya.

Dalam melakukan evaluasi terhadap suatu kejadian, kita selalu mengajukan pertanyaan pada diri kita. Ada berita baik dan berita buruk mengenai hal ini. Berita baiknya adalah bahwa kita akan selalu mendapatkan jawaban dari pertanyaan yang kita ajukan pada diri kita. Tidak peduli apakah pertanyaan itu benar atau salah. Berita buruknya adalah bila salah bertanya, kita akan mendapatkan jawaban yang salah. Semua ini semakin diperparah dengan keterbatasan memori seperti telah dijelaskan di atas. Selanjutnya, jawaban "salah" ini menentukan hasil proses berpikir kita.

Contohnya? Apakah Anda pernah mendengar nama buah Shakkonai? Anda pasti menjawab belum pernah. Dari mana Anda tahu bahwa Anda belum pernah mendengar Shakkonai?

Yang terjadi adalah saat Anda mendengar kata "Shakkonai", pertanyaan yang Anda ajukan kepada diri Anda adalah "Buah apakah ini?" Selanjutnya, pikiran Anda langsung men-search (seperti di komputer) data di memori (hard disk) Anda. Selang beberapa saat, di pikiran Anda, muncul pesan "*Search is complete. There are no results to display.*" Dari sini Anda memutuskan bahwa Anda tidak tahu.

Ada empat hal penting yang perlu diperhatikan saat kita mengajukan *Question* (pertanyaan), yaitu:

- pertanyaan mengarahkan fokus
- pertanyaan mengubah fokus
- pertanyaan mengubah apa yang kita hapus
- pertanyaan mengubah sumber daya yang tersedia

Untuk menjelaskan keempat hal di atas, dalam setiap

seminar atau lokakarya yang saya lakukan, saya selalu mengajukan pertanyaan, "Apakah mungkin di Indonesia kita meniadakan penjara?" Reaksi peserta seminar atau lokakarya biasanya, "Maksud Bapak?" Saya lalu mengulangi lagi pertanyaan yang sama. Mereka berpikir saya main-main. Setelah tahu bahwa saya serius dengan pertanyaan saya, selalu ada dua kubu yang berbeda pendapat.

Kubu pertama selalu berkata, "Tidak mungkin kita meniadakan penjara. Manusia pada dasarnya ada yang baik dan ada yang buruk perilakunya. Tidak mungkin semuanya bisa jadi baik."

Kubu satunya berkata, "Adalah mungkin untuk meniadakan penjara. Namun, hal ini membutuhkan kerja yang tidak mudah."

Saya lalu mengajukan pertanyaan kepada kubu pertama, "Seandainya kita bisa meniadakan penjara, hal apa saja yang perlu kita lakukan?"

Mendengar pertanyaan ini, kubu yang tadinya berkata tidak mungkin kini menjawab, "Kita bisa meniadakan penjara dengan cara meningkatkan level kesadaran masyarakat melalui pendidikan, khususnya pendidikan moral dan agama. Selanjutnya dengan meningkatkan taraf hidup masyarakat, tunjangan sosial yang baik, dan pemerataan hasil pembangunan ekonomi. Langkah lain adalah dengan mengekspor napi ke luar negeri."

Anda lihat prosesnya? Mereka yang tadinya bersikeras berkata bahwa tidaklah mungkin meniadakan penjara berbalik memberikan alternatif solusi yang memungkinkan penjara ditiadakan. Jadi, berhati-hatilah dengan pertanyaan yang Anda ajukan pada diri Anda sendiri. Apa pun yang Anda tanyakan kepada diri Anda pasti akan mendapatkan jawaban. Untuk itu, pastikan pertanyaan yang Anda tanya-

kan bersifat positif, konstruktif, dan membuka cakrawala berpikir ke arah yang baru dan lebih luas.

Belief dan Value

Menurut ensiklopedia Encarta, *belief* atau kepercayaan artinya:

- penerimaan akan kebenaran sesuatu: penerimaan oleh pikiran bahwa sesuatu adalah benar atau nyata, seiring kali didasari oleh perasaan pasti yang bersifat emosional atau spiritual;
- keyakinan bahwa seseorang atau sesuatu bersifat baik atau akan efektif.

Belief adalah semua hal yang kita, saya ulangi kita, yakni sebagai hal yang benar. *Belief* kita bersifat sangat personal dan selalu benar menurut pikiran kita. Tidak ada *belief* atau kepercayaan yang positif ataupun yang negatif. "Lha, kalo begitu bagaimana cara kita menilai apakah suatu kepercayaan itu baik atau buruk?"

Suatu *belief* atau kepercayaan dinilai berdasarkan pengaruh yang ditimbulkannya terhadap diri kita dalam hubungannya dengan pencapaian tujuan atau prestasi hidup kita. Bila suatu kepercayaan menghambat upaya pencapaian tujuan hidup kita, kepercayaan itu tidak baik. Sebaliknya, bila kita merasa kepercayaan yang kita pegang tidak ada masalah atau tidak menghambat, kepercayaan itu baik untuk kita.

Bagaimana bila ada orang lain menilai bahwa kepercayaan kita tidak baik atau salah? *Emangnya gue pikirin. Jangan pusing dengan perkataan atau pikiran orang lain. Apa hak mereka untuk menghakimi kita?*

Peran *belief* dan *value* sangat penting dalam menentukan keberhasilan hidup kita. Bila Anda percaya bahwa Anda adalah orang yang lemah, tidak mampu, tidak berharga, tidak layak untuk sukses, Anda akan menjadi seperti yang Anda percaya. *You will see it when you believe it.*

Misalnya Anda mendapat tawaran untuk promosi (stimulus). Apabila Anda percaya bahwa Anda tidak layak untuk sukses, Anda pasti akan menolak tawaran itu (respons). *Belief* Anda, apa pun itu, akan selalu mendukung keberhasilan Anda, baik keberhasilan yang positif maupun yang negatif.

Demikian pula sebaliknya. Orang yang percaya bahwa mereka berhak untuk sukses akan bekerja keras mengejar impian hidup mereka. Dan, tidak heran orang-orang ini akhirnya sukses dan sangat menikmati hidup mereka.

Lalu, bagaimana dengan *value* atau nilai? Nilai/*value* dalam konteks pengembangan diri adalah:

- sesuatu yang kita percaya atau yakini sebagai hal penting atau berharga
- kondisi emosi yang kita percaya sebagai emosi yang penting untuk kita alami atau hindari

Value didasari oleh *belief*. *Value* juga bersifat sangat pribadi. Apa yang dipandang penting oleh seseorang belum tentu penting bagi orang lain.

Value merupakan timbangan batin, suatu alat ukur yang akan menentukan bobot harga atau nilai dari sesuatu. Bagi yang tidak awam dengan istilah *value* biasanya mereka menggunakan istilah "suara hati". Kita pasti pernah mendengar kawan kita, saat harus menentukan suatu pilihan atau keputusan yang membutuhkan pemikiran serius, berkata,

"Suara hati saya memilih yang ini," atau "Suara hati saya memutuskan melakukan itu."

Sebenarnya yang ia maksudkan bukanlah suara hati. Yang benar adalah bahwa saat sedang berpikir keras untuk membuat keputusan, ia menggunakan timbangan batinnya, dalam hal ini nilai-nilai hidup yang tersusun dalam suatu hierarki, untuk menentukan bobot atau nilai dari hal-hal yang harus ia pilih atau kerjakan.

Untuk mudahnya, bila bicara mengenai nilai atau *value*, Anda perlu mengingat prinsip-prinsip penting berikut ini:

1. *Value* adalah filter yg beroperasi di bawah sadar yang menentukan fokus kita dan bagaimana kita memanfaatkan waktu
2. Kita menggunakan *value* untuk mengevaluasi tindakan
3. *Value* adalah sumber motivasi
4. *Value* tersusun dalam suatu hierarki
5. *Value* dapat berubah
6. *Value* dapat menimbulkan konflik diri
7. *Belief* mendasari *value* yang kita pegang
8. Setiap area kehidupan memiliki *value* sendiri

Saya paling suka "mengerjai" peserta seminar saya saat menerangkan soal *value*. Biasanya saya mencari peserta wanita yang takut atau jijik dengan kecoa dan bertanya, "Bu, kalau saya minta Ibu makan seekor kecoa hidup, mau nggak?" Sudah tentu jawabnya, "Tidak". Saya lalu mulai mempermainkan hierarki *value* atau nilai dengan bertanya, "Kalau saya kasih uang Rp1 juta dan Ibu harus makan satu ekor kecoa hidup, mau nggak?" Biasanya peserta ini akan tegas berkata, "Tidak!" Saya menaikkan tawaran saya sam-

pai Rp100 juta. Jawabannya tetap tidak mau. Saat saya tawarkan Rp1 miliar, ternyata si Ibu ini goyah juga. Ia kemudian meminta penegasan, "Kalau makan kecoa itu, saya dapat Rp1 miliar?" Melihat perubahan ini, saya langsung berkata, "Benar, Bu. Kalau Ibu makan, akan dapat Rp1 miliar. Tapi, kecoanya satu mangkuk penuh." Mendengar jawaban ini, dengan agak kaget, si Ibu berkata, "Wah, saya kira tadi cuma satu ekor. Kalo makan satu ekor dapat uang Rp1 miliar, saya mau. Kalo harus satu mangkuk, wah jelas *nggak* mau."

Apa yang terjadi? Anda melihat pergeseran sikapnya? Dari yang tadinya tidak mau, karena mendapat iming-iming hadiah yang cukup besar nilainya, akhirnya berubah menjadi mau. Yang terjadi adalah bahwa si Ibu melihat "kenikmatan" yang jauh lebih besar dengan memperoleh uang Rp1 miliar daripada "penderitaan" sesaat yang akan ia alami saat makan kecoa hidup.

Saat si Ibu bersikeras tidak mau makan semangkuk kecoa hidup, meskipun saya tawari uang Rp1 miliar, saya segera mengubah penawaran saya. Saya berkata, "Bu, misalnya di depan saya ini ada anak Ibu. Saya akan menghitung satu sampai lima. Kalau dalam lima hitungan Ibu tetap tidak mau makan satu mangkuk kecoa hidup, anak Ibu akan saya tembak. Ibu makan atau *nggak* kecoanya?" Dengan cepat dan lantang, si Ibu menjawab, "Saya makan, Pak."

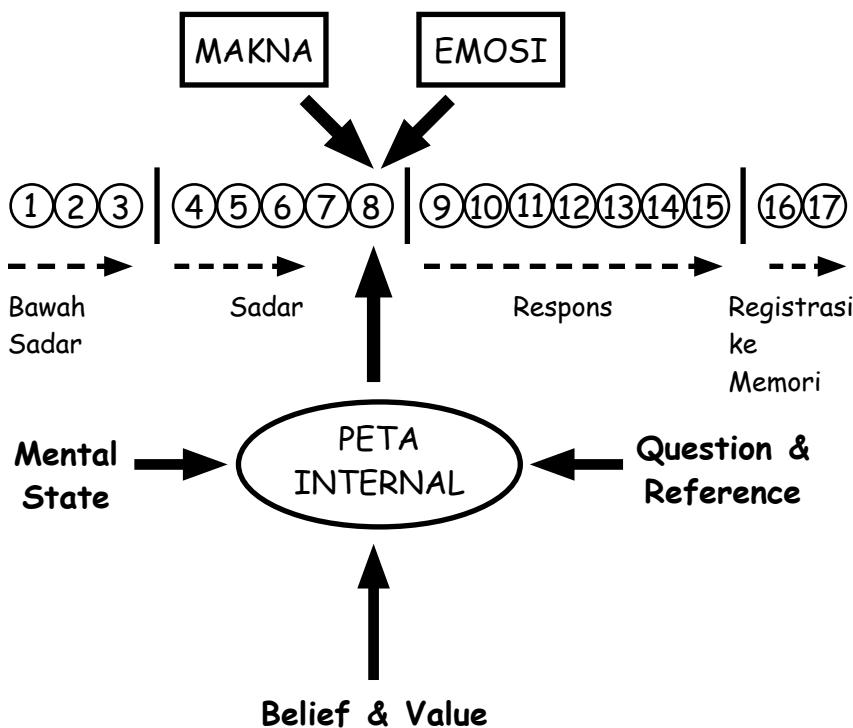
Apa yang terjadi? Nilai seorang anak, di mata seorang Ibu, jauh lebih besar daripada rasa jijiknya terhadap kecoa.

Anda mungkin akan berkata, "Ya, sudah lumrah *kalo* seorang Ibu rela mengorbankan dirinya demi anaknya." Eh, tunggu dulu. Saat saya melakukan hal yang sama, di seminar saya di Semarang beberapa waktu lalu, ternyata ada

seorang Ibu yang tetap bersikeras tidak mau makan kecoa meskipun sudah saya tawari Rp100 Miliar. Si Ibu ini tetap tidak mau bahkan saat saya mengancam akan menembak suaminya, anaknya, dan bahkan kedua orangtuanya. Ibu ini berkata, "Saya pokoke tidak mau makan kecoa itu. Kalau Bapak mau tembak keluarga saya, ya silakan. Saya gilo atau jijik sekali dengan kecoa." Peserta seminar lainnya hanya bisa geleng-geleng kepala mendengar jawaban ini.

Apakah proses evaluasi dan pemberian makna terhadap suatu stimulus sudah selesai sampai di sini? Belum. Masih ada satu komponen lagi yang justru sangat memengaruhi respons kita. Apakah itu?

Pertanyaan saya kepada Anda, "Apa yang mempengaruhi Anda saat melakukan suatu tindakan?" Tepat sekali, itu



adalah emosi atau perasaan. Makna yang kita berikan pada setiap kejadian yang kita alami akan mencetus/men-trigger emosi yang ada di pikiran bawah sadar. Emosi ini selanjutnya akan menentukan respons/reaksi kita.

Untuk lebih jelas mengenai *belief*, *value*, dan emosi, saya menyarankan Anda membaca buku saya yang berjudul **Manage Your Mind for Success (new edition)**. Pada buku tersebut, saya menguraikan ketiga hal ini secara mendetail.

Mental Block

Yang dimaksud dengan *mental block* adalah program pikiran yang sifatnya menghambat diri kita dalam mencapai sesuatu. Masih ingat cerita tentang Sue dan Budi yang kisahnya saya tulis di Bab 4? Setelah membaca uraian mengenai mekanisme evaluasi berpikir di bab ini, Anda kini pasti mengerti mengapa mereka bisa seperti itu.

Dari diagram di atas, dapat dilihat bahwa keputusan seseorang sebenarnya lebih dipengaruhi oleh pikiran bawah sadar daripada pikiran sadar. Setiap kali kita mendapatkan suatu stimulus, yang selalu bereaksi lebih dulu adalah pikiran bawah sadar kita. Reaksi ini muncul dalam bentuk perasaan atau emosi. Emosi ini yang selanjutnya menentukan respons kita. Saya yakin, saat dihadapkan pada situasi tertentu, Anda pasti pernah berkata, "Saya nggak mau. Perasaan saya nggak enak." "Lha, belum apa-apa kok sudah merasa nggak enak?" Dari mana munculnya perasaan ini?

Saya pernah menangani seorang klien, sebut saja Andi, yang stuck di satu posisi tertentu. Setiap kali Andi mendapatkan kesempatan promosi, selalu saja ada hal yang salah

sehingga ia tidak jadi dipromosikan ke posisi yang lebih tinggi. Andi sebenarnya sangat ingin naik jabatan. Namun, entah mengapa, ia selalu "sial".

Saat saya melakukan wawancara untuk mencari tahu apa sebabnya, apa akar masalahnya, saya tidak berhasil. Selanjutnya, dengan menggunakan teknik terapi tertentu, saya berhasil masuk ke pikiran bawah sadarnya dan menemukan apa yang menjadi penghambat dirinya.

Ternyata sejak kecil Andi dididik oleh ibunya untuk menghormati ayahnya sebagai figur yang paling hebat dalam keluarga mereka. Dari kecil ia diyakinkan bahwa ayahnya adalah orang yang paling pintar, paling istimewa, dan paling berprestasi. Anak harus menghormati ayah dengan tidak boleh lebih menonjol dari ayahnya. Hal ini bertujuan untuk menjaga kehormatan ayah.

Namanya juga anak kecil, tentu apa pun yang diajarkan oleh ibunya diterima sebagai suatu kebenaran (baca: program pikiran). Setelah dewasa, program ini sangat merugikan dirinya. Setelah saya selidiki lebih dalam, ternyata jabatannya saat ini sama dengan jabatan tertinggi yang pernah dicapai ayahnya. Pikiran bawah sadar Andi dengan patuh menjalankan program pikiran yang telah di-*install* oleh ibunya.

Secara sadar Andi ingin sekali naik jabatan. Namun, bila posisinya naik, itu berarti ia telah "mengalahkan" ayahnya. Hal ini tentu bertentangan dengan program pikiran bawah sadarnya. Apa akibatnya? Pikiran bawah sadarnya melakukan sabotase sehingga ia tidak bisa naik jabatan. Tujuan pikiran bawah sadarnya sebenarnya sangat baik, yaitu agar ia tetap menghormati ayahnya. Namun, setelah dewasa, program ini ternyata justru sangat merugikan Andi.

Selama program ini tidak diotak-atik atau dibereskan, kondisi Andi akan selalu sama. Setelah dibereskan, pada saat kembali mendapatkan kesempatan promosi dari perusahaannya, Andi naik jabatan ke posisi yang lebih tinggi dari ayahnya.

Jadi, singkat kata, *mental block* adalah program atau kumpulan program pikiran, yang tersimpan di pikiran bawah sadar, yang bersifat menghambat seseorang dalam proses pencapaian keberhasilan.

Pertanyaan saya kepada Anda, "Tahukah Anda, apa *mental block* yang selama ini menghalangi diri Anda?"

Vibrasi Pikiran

*Journey into the less explored universe of own mind
is the most exciting and challenging adventure
that only a few dare to enjoy.*

-Adi W. Gunawan-

Pikiran. Apa sebenarnya pikiran itu? Ada sangat banyak literatur yang membahas topik ini. Sejak zaman dulu sampai sekarang, pikiran merupakan topik yang sangat diminati. Para master, guru spiritual, sufi, dan sekarang para pakar di dunia Barat juga menyelidiki pikiran secara mendalam. Jangan khawatir. Saya tidak akan masuk ke hal-hal yang terlalu teknis. Saya akan menjelaskan pikiran dengan menggunakan pendekatan yang sederhana.

Pikiran, atau ada yang mengatakannya sebagai kesadaran, sebenarnya adalah suatu keadaan mengetahui, menerima, mengerti, dan memikirkan enam jenis objek atau stimulus. Enam objek atau stimulus itu adalah objek visual, objek suara, objek bau, objek rasa, objek sentuhan, dan objek pikiran.

Jadi, pikiran bersifat netral. Tidak baik dan tidak buruk. Pikiran timbul, berkembang, dan padam dengan sangat cepat. Para peneliti di Harvard University menemukan

bahwa dalam satu detik pikiran muncul 1,4 triliun kali. Benar, Anda tidak salah baca, 1,4 triliun kali.

Pikiran ibarat air yang bening. Kualitas pikiran ditentukan oleh faktor-faktor mental yang menyertainya. Kalau kita gunakan contoh air, warna air itu mencerminkan kualitasnya. Air akan berubah warna saat kita meneteskan atau memasukkan tinta berwarna ke dalamnya.

Jika kita memasukkan tinta merah, warna air berubah menjadi merah. Bila yang kita masukkan adalah tinta hitam, warna air akan berubah menjadi hitam. Yang memberikan warna pada air itu adalah tinta. Jadi, baik atau buruknya suatu pikiran semata-mata tergantung pada faktor mental atau bentuk pikiran yang ada dalam pikiran pada suatu saat.

Pikiran dan faktor mental selalu timbul bersamaan. Begitu muncul suatu pikiran, langsung diikuti faktor-faktor mental. Bila faktor mental yang mengikuti pikiran adalah faktor yang positif, pikiran kita akan positif. Bila faktor mentalnya negatif, tentu pikiran akan menjadi negatif.

Pikiran dan Hukum Alam

Alam semesta diatur oleh satu hukum abadi. Hukum ini berlaku bagi siapa saja, kapan saja, di mana saja, sadar atau tidak, suka atau tidak, menerima atau menolak. Hukum abadi ini dikenal dengan nama Hukum Sebab-Akibat.

Hukum Sebab-Akibat dikenal dengan berbagai nama lain. Ada yang menyebutnya Hukum Karma, Hukum Semesta Baja, Hukum Timbal Balik, Hukum Menabur dan Menuai, Hukum Kepercayaan, Hukum Kompensasi, Hukum Konsentrasi, Hukum Daya Tarik, dan Hukum Kesetaraan.

Segala kejadian di dunia ini tunduk pada Hukum Sebab-Akibat. Hukum ini menyatakan bahwa suatu akibat yang spesifik dihasilkan oleh sebab yang spesifik pula. Dengan kata lain, suatu sebab yang spesifik akan menimbulkan suatu akibat yang spesifik pula.

Untuk mempermudah pembahasan, dalam buku ini, saya menggunakan nama Hukum Daya Tarik untuk menjelaskan hubungan antara apa yang kita alami dalam hidup dan vibrasi atau gelombang pikiran.

Pikiran sebenarnya adalah suatu dunia atau alam yang jarang dieksplorasi. Dalam dunia pikiran, juga berlaku hukum yang berbunyi:

Anda akan mendapatkan aksi atau respons dari pikiran bawah sadar sesuai dengan pikiran atau ide dominan yang ada di pikiran sadar. Pikiran bawah sadar akan melakukan semua hal yang dibutuhkan untuk bisa mewujudkan, menjadi suatu realitas fisik, apa pun perintah yang masuk ke dalamnya.

Lalu, apa hubungan antara alam semesta dan alam pikiran? Hubungannya sangat erat. Anda mungkin pernah mendengar pernyataan bahwa manusia adalah mikrokosmos dan alam semesta adalah makrokosmos. Itu berarti hukum yang berlaku di makrokosmos juga berlaku di mikrokosmos.

Hukum Pikiran sangat sejalan dengan Hukum Daya Tarik (Sebab-Akibat). Bila Anda membaca hukum pikiran dengan saksama, akan jelas bahwa pikiran mampu mewujudkan suatu ide (buah pikir) menjadi realitas fisik. Ini sama dengan Hukum Sebab-Akibat.

Vibrasi Pikiran

*There is ultimately no division between
mind and reality*
-Michael Talbot

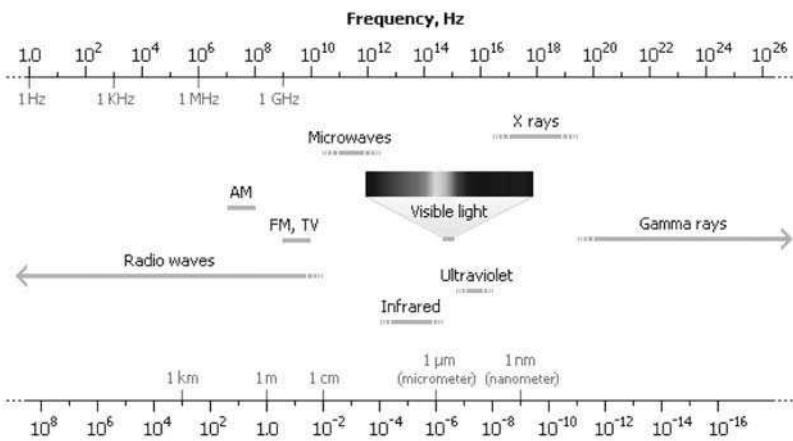
Pikiran manusia merupakan suatu peranti dengan kekuatan yang sangat luar biasa. Pikiran adalah salah satu bentuk manifestasi energi paling dahsyat yang ada di alam semesta. Pikiran yang terlatih baik mempunyai daya tarik seperti sebatang magnet. Yang saya maksud dengan terlatih baik adalah bahwa pikiran mampu fokus, lebih tepatnya dilatih, untuk fokus pada hal-hal negatif atau positif. Hal negatif adalah segala yang tidak kita inginkan, kita hindari, kita takutkan terjadi pada diri kita. Sedangkan hal positif adalah segala yang kita sukai, kita inginkan, kita kejar dalam hidup. Dengan memahami hal ini, kita akan mengerti hubungan antara kualitas hidup dan kualitas pikiran kita.

Banyak orang, yang karena tidak tahu, bersikeras meyakini bahwa tidak ada korelasi antara kualitas hidupnya saat ini dan kualitas pikirannya. Mungkin saat membaca bahwa pikiran mempunyai vibrasi atau getaran atau gelombang, ia tidak percaya.

Banyak hal yang meskipun tidak dapat kita amati secara sadar, dengan menggunakan kemampuan indra kita yang terbatas, ternyata benar-benar ada. Misalnya gelombang suara. Telinga manusia hanya mampu mendengar suara pada kisaran frekuensi 20 Hz hingga 20.000 Hz (20 KHz). Apakah suara yang tidak mampu kita dengar berarti tidak ada? Bagaimana dengan suara dengan frekuensi di bawah 20 Hz atau di atas 20 KHz? Hewan dan serangga mempunyai kemampuan mendengar suara yang berada di luar rentang frekuensi suara yang mampu didengar oleh telinga manusia.

Ambil contoh kelelawar. Kelelawar berkomunikasi dengan menggunakan suara pada frekuensi yang sangat tinggi, gelombang ultrasonik, jauh di atas kemampuan dengar telinga manusia. Keberadaan gelombang ini baru dapat dibuktikan saat manusia mampu membuat instrumen atau alat ukur yang dapat mengukur gelombang frekuensi tinggi.

Contoh lain adalah gelombang cahaya. Mata manusia hanya mampu melihat cahaya dengan panjang gelombang dari 380 nm sampai 780 nm. Atau, kalau dinyatakan dengan frekuensi, antara 5×10^{14} Hz dan 7.5×10^{14} Hz.



Encarta Encyclopedia, © Microsoft Corporation. All Rights Reserved.

Warna cahaya, dengan frekuensi paling tinggi, yang mampu kita lihat adalah warna merah gelap dengan panjang gelombang sekitar 780 nm. Sedangkan warna cahaya, dengan frekuensi paling rendah, yang mampu kita lihat adalah biru gelap atau ungu dengan panjang gelombang sekitar 380 nm.

Di antara kedua ekstrem ini, merah gelap dan biru gelap/ungu, terdapat spektrum warna yang dapat dilihat

dengan mata telanjang dalam kondisi normal. Saya katakan "dalam kondisi normal". Lalu, bagaimana kalau kondisi tidak normal? Hmm, pertanyaan bagus.

Pernahkah Anda mendengar kata "aura"? Ini tidak pakai huruf "t", lho. Atau, pertanyaannya saya ganti menjadi, "Apakah Anda bisa melihat aura?" Apakah aura ada atau tidak? Jawabnya ada. Apakah mudah melihatnya? Tergantung.

Pertanyaan yang lebih penting sebenarnya adalah "Aura itu apa sih?" Untuk mudahnya, aura didefinisikan sebagai medan energi tubuh manusia yang tampak dalam bentuk cahaya. Nah, kalau aura adalah cahaya yang berwarna, mengapa tidak terlihat?

Aura sebenarnya adalah cahaya yang mempunyai panjang gelombang atau frekuensi di luar spektrum cahaya yang bisa dilihat oleh mata dalam keadaan normal. Aura benar-benar ada. Ada satu teknik yang biasa saya ajarkan kepada peserta seminar untuk bisa dengan cepat melihat aura (medan energi tubuh). Aura ternyata mempunyai banyak warna. Setiap warna mempunyai makna.

Aura dapat dilihat dengan melakukan sinkronisasi otak kiri dan kanan. Saat otak kiri dan kanan kita sinkron, secara otomatis gelombang otak kita turun. Saat itulah spektrum cahaya yang mampu kita lihat dengan mata telanjang semakin lebar. Dengan demikian, mata kita mampu melihat cahaya yang tadinya tidak bisa kita lihat. Apabila Anda masih sulit atau belum bisa melihat aura, Anda dapat menggunakan foto Kirlian. Atau, Anda dapat menggunakan *search engine* dan mencari data mengenai aura di internet.

Demikian pula halnya dengan daya tarik yang dikeluarkan oleh sebuah magnet. Magnet dengan daya tarik yang kuat

akan mampu menarik besi yang sangat berat. Kita sadar bahwa pengaruh medan magnet benar-benar ada walaupun kita tidak dapat melihat, merasakan (mengecap), membau, mendengar, atau merasakan daya yang luar biasa ini dengan menggunakan indra kita yang terbatas kemampuannya. Kita mengetahui keberadaan medan magnet dengan melihat efeknya. Seiring dengan perkembangan teknologi, kini kita dapat "melihat" medan magnet.

Lalu, bagaimana dengan pikiran? Kapan kita mengeluarkan atau memancarkan gelombang pikiran? Saya akan menjawab pertanyaan ini dengan sebuah ilustrasi.

Bayangkan Anda berdiri di tepi sebuah kolam. Saat itu Anda sedang menikmati permukaan kolam yang bening dan tenang. Permukaan kolam benar-benar tenang sempurna dan tampak seperti cermin. Sejurus kemudian Anda mengambil sebutir kerikil dan melemparnya ke tengah kolam. Apa akibatnya?

Begitu kerikil menyentuh permukaan kolam, dan selanjutnya tenggelam ke dasar kolam, saat itu pula timbul riak gelombang yang menyebar ke seluruh penjuru, mengenai, dan memengaruhi apa saja yang berada di bidang rambatannya. Besarnya riak gelombang sebanding dengan besarnya kerikil yang Anda lempar dan tenaga yang Anda gunakan. Kalau Anda melempar kerikil kecil dengan tenaga seadanya, riaknya akan kecil. Kalau Anda melempar batu seukuran kepalan tangan dengan penuh tenaga, riaknya pasti sangat besar.

Apa yang terjadi setelah riak gelombang mencapai tepi kolam? Benar sekali. Riak gelombang itu akan berbalik arah menuju ke titik pusatnya, titik awal timbulnya riak, titik sentuh antara kerikil dan permukaan air kolam.

Lalu, apa hubungan antara kerikil, tenaga, kolam, riak

gelombang, bidang rambatan, tepi kolam, riak yang balik arah, dan pikiran?

Pikiran yang tenang sama seperti kolam yang tenang. Saat kita berpikir, memikirkan sesuatu, sama dengan saat kita telah melempar sebutir kerikil ke dalam kolam. Kalau di kolam yang muncul adalah riak gelombang, di pikiran muncul gelombang atau vibrasi pikiran.

Berbeda dengan gelombang air yang merambat pada bidang horisontal, pada permukaan air, gelombang pikiran merambat ke seluruh penjuru seperti cahaya matahari.

Pikiran kita tidak hanya memengaruhi diri kita dan orang lain, tetapi juga mempunyai daya tarik, menarik pikiran orang lain, benda, situasi, kejadian, orang, sumber daya, dan juga "keberuntungan" yang sejalan dengan karakter pikiran kita yang dominan ke arah kita. Pikiran cinta akan menarik cinta dari orang lain, situasi dan kondisi yang sejalan dengan pikiran itu, dan orang-orang dengan pikiran yang sama.

Bila Anda cukup jeli membaca, di atas saya katakan bahwa pikiran akan menarik segala sesuatu yang sejalan dengan karakter pikiran yang dominan ke arah kita. Nah, apa maksud karakter pikiran yang dominan? Pikiran (*thought*) yang dominan adalah pikiran yang selalu kita pikirkan (*think*).

Jika mengacu pada penjelasan saya di bab-bab sebelumnya, Anda pasti tahu bahwa yang saya maksudkan dengan pikiran dominan adalah pikiran bawah sadar. Yang ada di pikiran bawah sadar lebih kuat pengaruhnya dan pikiran inilah yang akan diwujudkan dalam realitas fisik.

Hal ini menjawab mengapa ada begitu banyak orang yang menetapkan *goal*, menulis impian, membaca afirmasi, tetapi tetap tidak berhasil. Mereka justru mendapatkan apa yang

tidak mereka inginkan. Mengapa ini bisa terjadi? Sebab, apa yang mereka inginkan tidak sejalan dengan apa yang diinginkan oleh pikiran bawah sadarnya. Mereka hanya mengandalkan berpikir positif. Lalu, bagaimana jalan keluarnya?

Kita perlu mengedukasi ulang pikiran bawah sadar sehingga mau menerima apa yang diinginkan pikiran bawah sadar. Apakah hanya ini? Ya. Hanya ini yang perlu dilakukan. Bagaimana caranya? Inilah yang tidak mudah. Kalau mengerati caranya, pasti mudah. Namun, jangan khawatir, meskipun Anda belum sempat mengikuti *Super Camp Becoming a Money Magnet*, pada bab selanjutnya saya akan berbagi beberapa teknik yang bisa langsung Anda gunakan dalam mengedukasi ulang pikiran bawah sadar Anda.

"Mind is the kingdom in which men reign supreme."

Thomas Troward

Faktor Penentu Kualitas dan Intensitas Vibrasi Pikiran

*Kecepatan pencapaian keberhasilan, di bidang apa saja,
berbanding lurus dengan tingkat dan intensitas kemurnian
energi psikis seseorang*

-Adi W. Gunawan-

Jika vibrasi pikiran sama dengan frekuensi yang dipancarkan oleh suatu pemancar radio, radius wilayah yang dijangkau oleh frekuensi radio itu tergantung pada teknologi broadcast/siaran, apakah menggunakan antena biasa atau melalui satelit, dan daya pancar yang biasa diukur dalam satuan watt.

Semakin besar daya pancar suatu pemancar radio, akan semakin besar wilayah jangkauannya. Apalagi jika menggunakan teknologi satelit. Jika berurusan dengan pemancar radio, untuk memperbesar daya pancar, kita tinggal menambah peralatan sesuai dengan kebutuhan. Namun, kalau bicara mengenai pikiran, urusannya tidaklah sesederhana itu. Sebelum bicara mengenai cara meningkatkan vibrasi pikiran, ada satu pertanyaan penting yang perlu kita jawab terlebih dahulu, "Mengapa kita perlu meningkatkan kekuatan dan kualitas vibrasi pikiran kita?"

Jawabannya sederhana. Vibrasi pikiran dengan kualitas

dan daya pancar yang tinggi sangat membantu pencapaian suatu tujuan. Singkat kata, kita akan lebih mudah sukses.

Ada beberapa cara meningkatkan kekuatan dan kualitas vibrasi pikiran kita. Saya akan menjelaskannya satu per satu.

Sistem Kepercayaan

Jauh di dalam pikiran bawah sadar, tersimpan sekumpulan "program inti" yang menentukan cara kita berpikir, berfokus, mempersepsi, dan bereaksi terhadap sesuatu. "Program inti" ini adalah *belief system* atau sistem kepercayaan.

Kepercayaan menentukan apa yang bisa diterima oleh diri kita. Bila kita percaya akan sesuatu, kepercayaan itu akan menjadi realitas kita. Dalam bahasa Inggris, sering disebut "*You will see it when you believe it*". Anda akan melihat apa yang Anda percaya.

Kepercayaan mengenai sukses atau uang akan menentukan kondisi keuangan seseorang. Apa pun program/*belief* kita mengenai uang, inilah yang akan kita alami dalam hidup kita. Dalam pelatihan saya, *Becoming a Money Magnet*, peserta diminta menuliskan beberapa keyakinan/kepercayaan mereka tentang uang dan kehidupan. Dari jawaban mereka, kita tahu mengapa mereka belum sukses secara finansial. Saya akan membahas soal *belief* secara lebih mendalam pada bab berikutnya.

Untuk saat ini, yang perlu Anda sadari adalah bahwa kepercayaan sangat menentukan kualitas dan intensitas vibrasi pikiran.

Emosi

Emosi juga memegang peran yang sangat penting dalam meningkatkan kualitas dan intensitas vibrasi pikiran. Emosi yang saya maksud meliputi baik yang positif maupun yang negatif. Apa pun yang kita yakini dengan intensitas emosi yang tinggi akan segera menjadi realitas bagi diri kita.

Tentu, dalam upaya pencapaian keberhasilan, kita hanya fokus pada emosi yang positif. Jangan gunakan emosi negatif sebagai dasar motivasi karena akan berakibat negatif pula.

Untuk lebih jelas mengenai emosi, Anda bisa membacanya di sub bab berikutnya saat saya membahas *The Map of Consciousness* atau Peta Kesadaran.

Kondisi Alfa-Theta

Berdasarkan pengalaman saya dan berbagai sumber lain, saya menemukan satu hal menarik. Semakin rendah gelombang otak seseorang, semakin kuat energi mereka. Hal ini tampak pada medan energi tubuh yang kita kenal dengan nama aura.

Level gelombang otak yang saya maksud berada pada kisaran gelombang alfa (8-12 Hz) dan theta (4-8 Hz). Mengapa level gelombang ini mampu meningkatkan kualitas dan intensitas vibrasi pikiran? Sebelum menjawab pertanyaan ini, saya ingin bertanya kepada Anda. Terlepas dari apa keyakinan, kepercayaan, atau agama Anda, Anda pasti tahu atau pernah mendengar istilah "doa", "hening", "meditasi", "tenang", "mantra", "kontemplasi", "tahajud", atau "khusyuk"? Apa yang sama pada semua aktivitas ini?

Terlepas dari cara, teknik, atau tujuan yang ingin dicapai, sebenarnya semuanya berbicara tentang satu hal yang

sama. Saya tidak akan masuk pada hal teknis berbagai kegiatan yang telah saya sebutkan di atas. Yang ingin saya sampaikan adalah bahwa bila orang melakukan salah satu dari kegiatan di atas dengan sungguh-sungguh, akan dicapai satu hal yang sama. Apa itu? Gelombang otak mereka akan turun, dari kondisi beta (12-25 Hz) ke kisaran alfa (8-12 Hz), dan akhirnya ke theta (4-8 Hz).

Hal ini juga menjawab mengapa tahajud harus dilakukan setelah jam 12.00 malam dan harus setelah bangun tidur. Apa sebenarnya yang terjadi? Saat tidur, kita dominan berada pada gelombang delta. Saat kita baru bangun tidur, apalagi saat tengah malam atau subuh, kita tetap merasa mengantuk. Mengantuk adalah tanda bahwa gelombang otak kita berada pada kisaran alfa atau theta.

Kawan-kawan yang sering melakukan tahajud pasti sering mendapat jawaban atas doa yang mereka panjatkan. Mengapa bisa begini? Sebab, saat tahajud, kondisi pikiran berada di gelombang alfa atau theta, sangat khusyuk. Oh ya, gelombang alfa dan theta adalah gelombang pikiran bawah sadar.

Syukur dan Pasrah

Pernahkah Anda menginginkan sesuatu dan berusaha keras mencapainya, tetapi susah sekali mendapatkannya? Dan, begitu Anda mulai pasrah dan mengatakan dalam hati, "Ya terjadilah apa yang harus terjadi. Jika dapat, ya syukur. Jika tidak dapat, ya sudah." Ternyata, dengan cara tidak terduga Anda malah mendapatkannya dengan mudah. Dan, Anda mengatakan peristiwa tersebut sebagai suatu "kebetulan". Pernahkah Anda mengalami hal seperti ini? Pernahkah Anda bertanya kepada diri sendiri bagaimana cara mengulangi kejadian tersebut?

Saya membantu banyak orang dan diri saya sendiri menggunakan prinsip bersyukur dan memasrahkan impian saya dalam rangka mencapai suatu tujuan.

Di bagian sebelumnya dalam buku ini, Anda telah mengetahui bagaimana peranan sistem kepercayaan dan persepsi dalam diri kita. Apabila Anda ingin menjadi magnet bagi uang, sistem kepercayaan dan persepsi Anda harus mendukung hal tersebut. Itulah yang harus Anda bereskan dalam diri Anda.

Hal berikutnya adalah bersyukur atas segala yang terjadi dalam hidup Anda. Dalam *workshop*, saya menyampaikan semua penjelasan ilmiah dan hasil riset terhadap hal ini. Di buku ini, saya mempunyai keterbatasan untuk mendemonstrasikan bagaimana rasa syukur menghasilkan efek yang begitu dahsyat terhadap pencapaian kita. Hal ini berhubungan dengan level energi psikis yang kita pancarkan dari pikiran kita.

Untuk memperjelas hal ini, izinkan saya memberi contoh. Pernahkah Anda melihat penjaja makanan keliling menawarkan makanannya? Mungkin penjual bakwan atau roti yang berteriak menjajakan makanannya. "Roti, roti, roti masih hangat. Roti coklat, roti keju, roti pisang!" Dengan teriakannya, dia hanya bisa menjangkau calon pembeli dalam radius kurang lebih 20 meter. Dan, rotinya akan laku jika ada orang yang mendengar, betul tidak? Bagaimana dengan orang yang berada di luar radius teriakannya? Tentu tidak tahu bahwa ada penjual roti di sekitarnya, benarkan? Untuk itu, ia harus berkeliling agar radius teriakannya menjadi lebih luas.

Nah, sekarang mari kita analisis kejadian itu. Si penjual roti berteriak menjajakan dagangannya dan akan mendapatkan uang jika ada pembeli, bukankah begitu? Pembeli akan

datang jika tahu ada penjual roti di sekitarnya. Jika tidak tahu, pembeli akan keluar dari daerah tempat tinggalnya mencari penjual roti yang diinginkannya.

Seandainya penjual roti itu mempunyai kekuatan teriakan yang luar biasa sampai bisa menjangkau seluruh kota dengan sekali teriak, apakah ia perlu bersusah payah keliling masuk keluar kompleks perumahan menjajakan rotinya? Tentu tidak! Ia cukup berteriak menjajakan rotinya dan mengatakan di mana posisinya, kemudian pembeli yang menginginkan rotinya akan tahu di mana ia berada dan berbondong-bondong mendatanginya untuk membeli rotinya.

Selama ini kita telah belajar bagaimana mengejar tujuan dengan berfokus lebih kuat dan berusaha lebih gigih. Jika Anda harus menjadi penjual roti seperti di atas, cara manakah yang lebih Anda sukai? Berteriak keliling kota atau berteriak sekali saja dan seluruh kota mendengar Anda? Tentu Anda memilih cara yang kedua, bukan?

Sekarang saatnya saya bertanya bagaimana caranya agar keinginan kita diketahui oleh lebih banyak orang? Anda mengerti yang saya maksud? Anda tentu lebih bergairah mendengarkan hal ini, bukan?

Keinginan kita akan lebih mudah diketahui oleh orang banyak bila kita mampu "memancarkan" informasi, yang ada di pikiran kita, dengan daya yang besar. Lalu, bagaimana meningkatkan daya pancar? Semua tergantung pada emosi yang ada dalam diri kita yang selanjutnya memengaruhi kekuatan atau intensitas energi psikis kita.

Penelitian David R. Hawkins, M.D., Ph.D. selama 20 tahun memperkuat hal ini. Dengan instrumennya, ia mengukur berbagai level energi manusia dalam berbagai kondisi: saat menginginkan sesuatu dengan kuat, saat berpasrah, saat

menerima dirinya, saat bangga, saat marah, saat merasa malu dan saat dipenuhi cinta kasih.

Saya kutipkan di sini hasil penelitiannya tentang *Map of Consciousness*. Saya sengaja menulis dalam bahasa Inggris terlebih dahulu. Setelah itu, saya memberikan padanan kata dalam bahasa Indonesia. Jujur, saya merasa cukup sulit untuk mencari padanan kata yang benar-benar sesuai, tepat, dan akurat. Para pembaca saya sarankan untuk mencari makna tiap-tiap kata itu di kamus bahasa Inggris.

Bagaimana cara membaca *Map of Consciousness? Baseline* yang digunakan adalah skala 200. Skala ini bersifat logaritmik. Jadi bila saya bicara mengenai angka 100 atau 200, itu artinya 10^{100} atau 10^{200} .

Segala sesuatu yang berada di bawah level 200 bersifat negatif dan men-drain energi psikis kita. Semakin ke bawah, semakin kecil angkanya, maka semakin jelek efek emosi itu terhadap diri kita. Jadi, kita harus hati-hati mencermati emosi yang ada dalam diri kita.

Level	Energy	Emotion	Process
Enlightenment	$10^{700} - 10^{1000}$	Ineffable	Pure consciousness
Peace	10^{600}	Bliss	Illumination
Joy	10^{540}	Serenity	Transfiguration
Love	10^{500}	Reverence	Revelation
Reason	10^{400}	Understanding	Abstraction
Acceptance	10^{350}	Forgiveness	Transcendence
Willingness	10^{310}	Optimism	Intention
Neutrality	10^{250}	Trust	Release
Courage	10^{200}	Affirmation	Empowerment
Pride	10^{175}	Scorn	Inflation
Anger	10^{150}	Hate	Aggression
Desire	10^{125}	Craving	Enslavement
Fear	10^{100}	Anxiety	Withdrawal
Grief	10^{75}	Regret	Despondency
Apathy	10^{50}	Despair	Abdication
Guilt	10^{30}	Blame	Destruction
Shame	10^{20}	Humiliation	Elimination

Level	Energi	Emotion	Process
Pencerahan	$10^{700}-10^{1000}$	Tak terlukiskan	Kesadaran murni
Kedamaian	10^{600}	Kebahagiaan yang luar biasa	Pencerahan intelektual atau spiritual
Sukacita	10^{540}	Tenang dan hening	Perubahan dramatis yang luar biasa pada penampilan, spiritual
Cinta	10^{500}	Rasa hormat yang mendalam	Mengungkap sesuatu yang berharga, yang sebelumnya tersembunyi
Berpikir	10^{400}	Mengerti	Berpikir mendalam
Penerimaan	10^{350}	Memaafkan	Transenden; tidak terpengaruh keadaan
Kemauan	10^{310}	Optimisme; cenderung mengharapkan yang terbaik	Keinginan; tujuan

Netralitas	10^{250}	Percaya/yakin akan kualitas yang baik khususnya tentang keadilan, kehormatan, kebenaran, kemampuan	Pelepasan; terbebas dari keterikatan akan sesuatu
Berani	10^{200}	Afirmasi	Pemberdayaan; pemberian otoritas; membuat lebih percaya diri
Bangga	10^{175}	Menghina atau merendahkan sesuatu atau orang lain	Perasaan bangga
Marah	10^{150}	Benci	Sikap/perilaku agresif yang mengancam
Keinginan	10^{125}	Hasrat; keinginan kuat akan sesuatu	Perbudakan
Takut	10^{100}	Khawatir; sesuatu yang akan terjadi atau dihadapi	Menarik diri

Kesedihan mendalam	10^{75}	Menyesali sesuatu yang telah terjadi	Sangat tidak bahagia
Apatis	10^{50}	Putus asa; perasaan tidak ada harapan lagi	Menyerah; gagal dalam melaksanakan tugas
Rasa bersalah	10^{30}	Menyalahkan orang lain atau lingkungan	Tindakan atau proses menghancurkan sesuatu
Rasa malu	10^{20}	Perasaan atau keadaan berkurangnya harga diri/martabat atau rasa bangga	Menghentikan sesuatu yang tidak diinginkan, menolak sesuatu atau seseorang



Dari tabel *Map of Consciousness*, terlihat memaafkan (*forgiveness*) menghasilkan level energi yang tinggi. Level energi yang lebih tinggi dihasilkan dari memahami (*understanding*) segala hal yang terjadi dalam kehidupan kita. Dan, emosi yang menghasilkan respek/rasa hormat mendalam (*reverence*) menghasilkan energi yang jauh lebih tinggi, yaitu pada skala 10^{500} . Ketiga emosi tersebut menjadi dasar rasa syukur dan pasrah yang membuat kita mempunyai level energi sangat tinggi.

Inilah yang akan menjawab mengapa sesuatu yang Anda kejar mati-mati susah didapat, tetapi begitu Anda mele-

paskan keinginan untuk mendapatkannya, pasrah, Anda malah mencapainya dengan mudah, seolah-olah terjadi secara kebetulan.

Desire, atau biasa kita sebut *burning desire* (keinginan membara), menghasilkan level energi yang rendah dan membuat kita mengalami suatu proses *enslavement* (perbudakan). Hal ini akan menyedot energi kita sehingga kepekaan kita terhadap aspek kehidupan yang lain menurun. Oleh karena itu, banyak dijumpai orang sukses, lebih tepatnya sukses secara finansial, sering mengalami masalah dalam aspek lain dalam kehidupannya. Entah masalah komunikasi dengan pasangannya atau masalah pendidikan dan sikap anak-anaknya atau masalah spiritual atau masalah ego pribadinya.

Level energi yang tinggi akan menghasilkan kekuatan untuk memancarkan apa yang ada dalam diri kita pada radius lebih besar. Apabila Anda ingat cerita tukang roti di atas, dengan level energi yang besar ini kita bisa memberitahu seluruh kota bahwa kita menginginkan sesuatu. Dengan begitu, proses pencapaian keinginan akan jauh lebih mudah. Dan, Anda akan sering mengalami sesuatu yang disebut "kebetulan" atau "mukjizat" dalam proses mencapai tujuan.

Karena kita mempunyai level energi yang tinggi dan pencapaian sesuatu dalam hidup kita menjadi jauh lebih mudah, cadangan energi yang kita miliki akan berguna untuk membuat kita lebih peka terhadap aspek lain dalam kehidupan kita. Dengan begitu, kita jauh lebih mudah mencapai keseimbangan hidup dan kesuksesan yang holistik.

Pemrograman Ulang Pikiran Bawah Sadar

*Insanity is doing the same thing over and over
but expecting different results*

-Einstein-

Semua proses pencapaian keberhasilan bermula di pikiran, lebih tepatnya di pikiran bawah sadar. Apabila program yang ada di pikiran bawah sadar Anda kondusif, mendukung upaya pencapaian tujuan, saya mengucapkan selamat kepada Anda. Mengapa? Dengan dukungan program pikiran ini, Anda bisa mencapai apa pun tujuan Anda dengan mudah.

Anda mungkin bertanya mengapa saya terus menerus berkata, "Semua proses pencapaian keberhasilan bermula di pikiran, lebih tepatnya di pikiran bawah sadar"? Hal ini dimaksudkan untuk mengedukasi pikiran Anda. Ingat prinsip repetisi dalam proses pemrograman pikiran?

Apa yang harus dilakukan bila program pikiran Anda ternyata justru tidak mendukung keberhasilan Anda? Bagaimana bila ternyata program itu justru selalu membuat Anda gagal? Saya yakin, setelah membaca sampai sejauh ini, Anda pasti tahu jawabannya. Apa itu? Jawabannya adalah judul dari bab ini, yaitu pemrograman ulang pikiran bawah sadar.

Setiap program di pikiran bawah sadar adalah hasil dari proses *programming* pikiran yang dilakukan oleh diri sendiri, orangtua, guru, keluarga, lingkungan, figur otoritas, dan dari berbagai sumber lainnya. Jika kita sadar bahwa program itu masuk ke pikiran karena melewati suatu proses instalasi, kita juga harus sadar bahwa kita bisa menonaktifkan (*deactivate*) program-program negatif itu. *If we can learn it then we can also unlearn it.*

Berbeda dengan pemahaman orang selama ini, kita tidak bisa meng-*uninstall* program pikiran. Mengapa? Sebab, program pikiran berbentuk memori. Memori hanya bisa "hilang" apabila terjadi kerusakan pada otak. Yang bisa kita lakukan adalah menonaktifkan program yang tidak mendukung diri kita dengan teknik tertentu. Dalam dunia komputer, analoginya adalah "dikarantina".

Pada bab sebelumnya, saya sengaja menggunakan istilah "*instal*" dan "*uninstall*" agar pikiran sadar Anda bisa memahami kesamaan program pikiran dan program komputer.

Ada beberapa cara untuk melakukan pemrograman ulang pikiran bawah sadar. Berikut akan saya jelaskan teknik yang umum saya gunakan. Untuk kasus khusus, saya melakukann teknik khusus pula yang akan terlalu teknis bila dijelaskan dalam buku ini.

Bahaya "Berpikir" Positif

Benar. Anda tidak salah baca. Saya serius dengan judul subbab ini. "Lha, kok berani-beraninya *ngomong* begini? Bukankah ini bertentangan dengan apa yang ditulis oleh para pakar pengembangan diri? Apa dipikir saya ini lebih hebat daripada para pakar?" Eit, jangan marah dulu. Saya menulis ini karena telah mengalami efek negatif dari "ber-

pikir" positif. Namun, jangan protes dulu. Saya menempatkan kata berpikir dalam tanda kutip. Apa maksudnya?

Sering kali kita merasa yakin, diyakinkan, atau asal percaya bahwa kita harus berpikir positif. Menurut berbagai buku dan motivator atau *trainer*, berpikir positif baik bagi diri kita. Yang jarang diungkapkan adalah bahwa berpikir positif itu harus benar-benar tulus dan holistik.

Yang saya maksud dengan holistik adalah baik pikiran sadar maupun bawah sadar saling setuju, sinkron, kongruen dalam berpikir positif.

Ambil contoh target penjualan. Misalnya, target bulan ini adalah 50% lebih tinggi dari bulan sebelumnya. Pikiran sadar kita "percaya", lebih tepatnya dipaksa untuk percaya, bahwa kita mampu mencapai target ini. Kita melakukan afirmasi setiap hari, menempel kata-kata positif di berbagai tempat, dan melakukan visualisasi. Apa yang terjadi?

Ternyata ada bagian dari diri kita yang menolak hal ini karena kenaikan target dianggap terlalu tinggi sehingga dirasa tidak mungkin bisa dicapai. Akibatnya, kita tidak berhasil mencapai target ini. Namun, kita tetap "percaya" dan mempunyai *positive thinking* bahwa kita dapat mencapai apa pun asal kita yakin. Bukankah ini yang diajarkan di hampir semua buku positif dan seminar motivasi?

Lalu apa yang kita lakukan? Kata orang, "Kegagalan adalah sukses yang tertunda," "Tidak penting berapa kali kita jatuh, yang penting adalah kita bangkit setiap kali kita jatuh," "Tidak ada namanya kegagalan, yang ada adalah hasil yang tidak kita inginkan," dan masih banyak lagi kata-kata mutiara berkenaan dengan kegagalan. So? *Keep trying*. Pokoke maju tak gentar, pantang menyerah.

Setelah dua bulan, tiga bulan, empat bulan, dan kita belum berhasil mencapai *goal*, kita mulai merasa tidak

enak. Namun, kita tetap berusaha berpikir positif. *Why?* Sebab, memang begitulah yang kita baca di buku-buku positif.

Lalu, mengapa "berpikir" positif justru akan sangat berbahaya bagi diri kita? Pada kasus di atas, yang terjadi sebenarnya adalah kita secara tidak sadar telah mengedukasi pikiran bawah sadar bahwa kita sebenarnya memang tidak kompeten alias gagal. "*Lho, kok bisa begitu?*" Bukti-nya, kita sudah berkali-kali tidak berhasil mencapai target. Pikiran sadar dapat kita paksa untuk berpikir positif. Namun, pikiran bawah sadar tidak bisa kita bohongi. Setiap kali kita gagal mencapai *goal*, pikiran bawah sadar diedukasi dengan pelajaran negatif, "*Ternyata memang saya nggak bisa mencapai goal ini.*" Dengan kegagalan beruntun, efek repetisi terjadi (ingat prinsip pemrograman pikiran). Dan, kita, secara bawah sadar, semakin percaya bahwa kita memang tidak mampu.

Jadi, semakin berusaha positif, semakin negatif kita jadinya. Mengapa bisa begini? Sebab, memori manusia bersifat *holographic* sehingga mempunyai kemampuan/sifat *cross referenced*. Artinya, tidak ada memori yang berdiri sendiri. Semuanya saling terkait. Saat kita berusaha positif, pada saat yang sama kita mengaktifkan memori negatif di bawah sadar. Semakin kita berusaha positif, semakin kuat efek negatif. Hal ini jarang disadari dan dimengerti orang. Dari penjelasan mengenai pikiran, kita tahu bahwa perbandingan kekuatan pikiran sadar dan bawah sadar adalah satu berbanding sembilan.

Pada contoh *salesman* di atas, semakin ia berusaha positif terhadap kegagalannya, ia akan semakin negatif. Hebatnya lagi, perbandingannya adalah 1 positif lawan 9 negatif.

Afirmasi

Why affirmations fail?

*When you affirm big, believe big, and pray big,
big things happen.*

- Norman Vincent Peale

Saya yakin, Anda semua pasti pernah mendengar kata "afirmasi". Mungkin Anda pernah menghadiri seminar atau lokakarya dan pembicaranya menyarankan Anda melakukan afirmasi untuk menunjang keberhasilan Anda. Mungkin Anda juga pernah membaca buku-buku *positive thinking* yang banyak terdapat di toko buku. Para pelaku MLM (*multi level marketing*), DS (*Direct Selling*), agen asuransi, atau mereka yang suka dengan pengembangan diri pasti tahu betul apa itu "afirmasi".

Mengapa afirmasi sangat disarankan untuk digunakan? Jawabannya sederhana. Afirmasi adalah *self-talk* yang kita ucapkan kepada diri kita sendiri dan merupakan salah satu bentuk pemrograman ulang pikiran. Menurut kebanyakan orang, afirmasi sangat mujarab untuk membantu pencapaian prestasi. Benarkah demikian?

Benarkah afirmasi bisa sedemikian efektif? Jawabnya, TIDAK. Saya pernah melakukannya selama tujuh tahun tanpa hasil yang maksimal. Saya telah mengikuti semua aturan menulis afirmasi yang benar, seperti dijelaskan oleh banyak pembicara terkenal, dan ditulis di berbagai buku *bestseller*. Saya bahkan membeli buku yang secara khusus membahas *self-talk*. Hasilnya? Tetap tidak bisa maksimal. Saya tidak mengatakan "tidak ada hasil", melainkan saya "tidak maksimal".

Cukup lama saya mencari jawaban mengapa afirmasi yang

saya lakukan tidak bisa memberikan hasil yang maksimal? Apa saja yang telah saya lakukan untuk afirmasi? Saya menulis *script* dan saya tempelkan di tempat yang biasa saya lihat. Misalnya, di cermin kamar mandi, di pintu kamar tidur, di pintu kamar mandi, di komputer, di *dashboard* mobil, di *handphone*, di *diary*, dan dijadikan *screen saver*.

Selain itu, saya juga menggunting gambar-gambar impian saya. Saya tempel di tempat yang dapat saya lihat dengan mudah. Tujuannya? Untuk mengingatkan (baca: mem-program) diri saya agar saya selalu berfokus pada impian-impian itu. Hasilnya? Tetap tidak maksimal.

Saya bahkan membuat kaset khusus yang berisi berbagai afirmasi yang ingin saya masukkan ke pikiran bawah sadar saya. Kaset ini saya mainkan setiap kali saya berada di dalam mobil. Saya pun menggabungkan afirmasi dengan musik khusus untuk membantu pikiran saya menjadi lebih mudah menerima afirmasi itu. Sekali lagi, hasilnya? Tidak maksimal.

Apakah saya gagal? Tidak. Saya berhasil mencapai sebagian dari apa yang saya afirmasikan. Namun, saya merasa tidak puas. Energi dan waktu yang saya curahkan untuk melakukan afirmasi ternyata tidak memberikan hasil seperti saya harapkan.

Lalu, apa yang salah? Apakah saya malas dan tidak bekerja keras untuk mencapai *goal* saya? Tidak. Saya sangat fokus untuk mencapai impian itu. Hasil yang tidak maksimal itu membuat saya berpikir, "Pasti ada yang salah dengan apa yang ditulis di buku atau yang diajarkan di seminar yang telah saya hadiri". Logika saya sederhana saja. Banyak kawan saya yang juga melakukan afirmasi seperti yang saya lakukan ternyata hasilnya juga *sami mawon alias idem* alias setali tiga uang alias sama saja.

Proses pencarian jawaban atas pertanyaan mengapa afirmasi yang saya lakukan tidak membuat hasil yang maksimal akhirnya mengantar saya pada petualangan pemanahaman cara kerja pikiran yang luar biasa, dan inilah yang ingin saya bagikan kepada Anda.

Bagi Anda yang sukses dengan afirmasi, saya ucapkan selamat dan saya ikut bahagia dengan keberhasilan Anda. Bagi Anda yang mengalami "nasib" seperti saya, mudah-mudahan apa yang saya jelaskan berikut ini akan dapat membantu Anda untuk bisa segera meraih keberhasilan.

So, mengapa afirmasi tidak memberikan hasil maksimal?

Indra penglihatan memberikan kontribusi sebesar 87% dari total stimulus yang masuk ke otak. Dilihat sekilas, jalur visual ini kesannya sangat dominan. Namun, bila diteka-lebih jauh, ternyata input visual masih berupa ide sugestif yang bersifat sadar. Teknik afirmasi, yang menggunakan gambar atau membaca *script*, ternyata hanya cocok untuk 5% populasi yang masuk dalam kategori sangat sugestif.

Faktor lain yang berpengaruh terhadap keefektifan afirmasi adalah kapan waktu kita menulis atau membaca afirmasi itu. Sering kali kita diajarkan untuk menulis, membaca, atau melihat afirmasi kita saat bangun tidur atau di siang hari. Ternyata waktu ini tidak cocok dengan prinsip kerja pikiran.

Dari riset ditemukan fakta menarik bahwa ada waktu tertentu yang memberikan pengaruh paling maksimal. Nah, pertanyaannya sekarang adalah kapan waktu yang paling tepat untuk melakukan afirmasi. Waktu yang paling tepat adalah malam hari saat gelombang otak kita dominan berada dalam kondisi alfa atau theta.

Cara melakukan afirmasi lainnya, seperti sering disaran-kan oleh banyak seminar atau buku, adalah menuliskan afirmasi setiap hari. Ternyata ini *counterproductive*. Afir-masi cukup ditulis seminggu sekali dan harus bersifat jangka pendek. Nah, bingung, kan? Mengapa berbeda de-nan yang diketahui selama ini?

Selain itu, kita perlu membatasi jumlah afirmasi yang kita tulis dan hanya untuk beberapa aspek kehidupan kita. Maksudnya? Anda tidak boleh menuliskan lebih dari tiga afirmasi. Batasi diri pada tiga aspek kehidupan. Misalnya aspek kesehatan, aspek finansial, dan aspek relasi. Apa akibatnya kalau kita menulis banyak afirmasi untuk tiap aspek kehidupan? Pikiran bawah sadar akan bingung dan akan kehilangan daya untuk membantu mencapai *goal* Anda.

Saat Anda telah menulis afirmasi, tunggu dan lihat efek-nya. Kalau dalam waktu dua minggu belum ada efeknya, Anda perlu menulis ulang afirmasi Anda. Mungkin cara Anda menulis atau pilihan kata atau struktur kalimat yang digunakan tidak berkesan bagi pikiran bawah sadar Anda.

Lalu, bagaimana bila setelah menulis ulang afirmasi sam-pai beberapa kali, tetapi tetap belum ada hasil yang tam-pak? Yang terjadi adalah resistansi/penolakan terhadap afirmasi itu. Ada bagian dari diri Anda yang menolak suges-ti (afirmasi) yang Anda lakukan. Bagaimana cara mengatasi hal ini? Berhenti dan jangan pernah lagi mengotak-atik afirmasi ini selama beberapa minggu. Semakin Anda berna-fsu memperkuat (*re-inforce*) afirmasi, semakin kuat peno-lakan dari pikiran bawah sadar Anda. Saat Anda tidak lagi memaksa afirmasi ini untuk diterima pikiran bawah sadar, daya tolak pikiran bawah sadar terhadapnya juga menurun.

Cepat atau lambat afirmasi yang sebenarnya telah masuk ke pikiran bawah sadar akan mulai diterima dan dijalankan. Penolakan muncul karena kita cenderung memaksa pikiran bawah sadar untuk menerima afirmasi yang kita ucapkan.

Ada satu hal lagi yang membuat afirmasi susah berhasil. Kebanyakan orang jarang menyadari bahwa afirmasi sebenarnya sama dengan sugesti. Nah, kalau sudah bicara sugesti, Anda harus tahu Anda termasuk orang tipe apa. Ada orang yang mudah disugesti secara fisik dan ada orang yang hanya bisa disugesti secara emosional. Ada juga yang bisa "AC-DC" alias kiri-kanan oke atau bisa keduanya.

Apa beda kedua tipe orang ini? Saat diminta menetapkan *goal*, pernahkah Anda harus menulis *deadline* atau kapan tanggal yang pasti *goal* itu akan Anda capai? Pasti pernah. Bagaimana perasaan Anda? Enak atau tidak? Ada orang yang pikiran bawah sadarnya tidak berkeberatan jika ada *deadline*. Untuk orang tipe ini, afirmasi yang mencantumkan *deadline* tidak akan jadi masalah. Sebaliknya, ada yang pikiran bawah sadarnya menolak, dan malah menjadi penghambat. Jadi, ini semua tergantung pada tipe sugestibilitas kita. Hmm, tidak pernah mendengar yang seperti ini, kan? Itulah sebabnya mengapa saya sampai menghabiskan waktu tujuh tahun melakukan afirmasi, tetapi hasilnya sangat minim.

Wording atau cara penulisan afirmasi untuk tiap tipe ini juga tidak sama. Bila Anda termasuk kategori sugestif secara fisik dan, karena tidak tahu, menulis afirmasi yang bersifat emosional, dijamin afirmasi Anda tidak bisa jalan. Demikian pula sebaliknya.

Terlepas dari afirmasi apa yang Anda gunakan, untuk panduan dalam menuliskan afirmasi, Anda perlu memperhatikan hal-hal berikut:

1. Gunakan afirmasi untuk *goal* jangka pendek.
2. Tulis afirmasi dengan tulisan tangan, bukan diketik.
3. Tulis afirmasi seminggu sekali.
4. Minimalkan jumlah afirmasi untuk mendapatkan efek konsentrasi sugesti.
5. Tulis afirmasi dengan kalimat positif dan bersifat sekarang, jelas atau spesifik, dan tanggal pasti kapan Anda ingin mencapai *goal* Anda.
6. Tulis afirmasi dengan menyertakan alasan mengapa Anda perlu mencapai tujuan Anda.
7. Tulis ulang afirmasi bila dirasa perlu. Jika afirmasi tidak bekerja seperti diharapkan, berhentilah melakukan afirmasi.

Ada kawan saya yang meskipun telah saya jelaskan cara melakukan afirmasi secara benar tetap menolak apa yang saya sampaikan. Saat saya bertanya, "Kenapa sih, Anda kok begitu yakin dan memegang teguh cara Anda melakukan afirmasi padahal Anda tahu hasilnya *nggak maksimal*?" "Lho, cara afirmasi yang saya gunakan selama ini saya dapatkan dari seminar dan workshop yang sangat mahal. Kan, eman (sayang) kalo *nggak* saya pake," jawabnya.

"Tapi, kalau ternyata cara yang Anda gunakan tidak bisa memberikan hasil maksimal, mengapa Anda tidak mencoba cara lain?" kejar saya lagi. "Saya yakin cara yang saya gunakan sudah benar. Soalnya, pembicaranya orang terkenal. Saya percaya banget dengan apa yang ia ajarkan," jawab kawan saya.

Saya hanya bisa tersenyum saat mendengar jawabannya. Saya teringat kata bijak Winston Churchill, "*A fanatic is one who can't change his mind and won't change the subject.*"

How to Make Affirmations and Visualizations Work For You

No man means all he says, and yet very few say all they mean, for words are slippery and thought is viscous.

-Henry Brooks Adams

Dalam *Super Camp Becoming a Money Magnet* yang saya selenggarakan di Batu, Malang, saat saya menjelaskan *Why Affirmations Fail?*, ada peserta yang bertanya, "Pak, saya tahu bahwa Pak Adi akan mengajarkan cara melakukan reprogramming pikiran bawah sadar. Salah satunya adalah dengan afirmasi yang dilakukan secara efektif dalam kondisi alfa atau theta. Orang yang nggak ikut workshop kan nggak bisa melakukannya dengan benar. Apa ada cara (afirmasi) yang bisa diterima pikiran bawah sadar walaupun kita ucapkan dalam kondisi beta? Saya ingin berbagi informasi ini dengan kawan atau anggota keluarga saya."

"Tentu ada", jawab saya. Untuk bisa melakukan afirmasi dengan benar, saat berada dalam kondisi gelombang beta, kita perlu memahami cara kerja pikiran. Pikiran terbagi ke dalam beberapa area. Salah satunya adalah *Critical Area*. *Critical Area* sebagian ada dalam wilayah pikiran sadar dan sebagian lagi di wilayah pikiran bawah sadar.

Saat kondisi sadar, kita selalu menganalisis setiap informasi yang masuk. Yang melakukan ini adalah *Critical Area* dari pikiran sadar. Saat kita dihipnosis, dalam kondisi alfa atau theta, dan diminta melakukan sesuatu yang bertentangan dengan nilai-nilai moral yang kita pegang, meskipun dalam kondisi *trance*, kita akan menolak permintaan si hipnotis. Bagian yang menolak ini adalah *Critical Area* dari pikiran bawah sadar.

Dalam kondisi sadar atau beta, informasi (afirmasi atau

sugesti) yang masuk ke pikiran sadar akan "menetap" di *Critical Area*. Informasi ini baru akan di-download ke pikiran bawah sadar saat kita tidur. Selama menunggu di *Critical Area*, dari pikiran sadar, informasi itu akan mengalami distorsi. Contohnya?

Misalnya, Anda ingin meningkatkan *income*. Saat ini Anda berpenghasilan Rp2,5 juta per bulan dan Anda melakukan afirmasi, "Penghasilan saya Rp10 juta per bulan." Saat Anda melakukan afirmasi, informasi ini masuk ke *Critical Area* dari pikiran sadar. Anda membaca kalimat afirmasi berulang-ulang agar lebih tokcer alias manjur. Ditambah lagi, seperti dianjurkan di berbagai buku dan seminar, Anda harus menulis afirmasi Anda dalam *Present Tense* atau kalimat saat ini. Apa yang terjadi di pikiran Anda? Mari kita lakukan analisis.

Informasi masuk ke *Critical Area* dari pikiran sadar karena Anda melakukan afirmasi dalam kondisi beta. Kalimat yang digunakan adalah *Present Tense* atau sekarang. Hal ini berarti penghasilan Anda saat ini Rp10 juta per bulan. *Iya nggak?* Nah, apakah kondisi *income* Anda yang sesungguhnya saat ini benar-benar Rp10 juta? Tidak, kan. Saat ini *income* Anda hanya Rp2,5 juta per bulan. Pikiran sadar Anda tahu bahwa ini tidak benar. Pikiran sadar lalu mendistorsi "kebenaran" informasi ini. Dan, seperti telah saya jelaskan di atas, informasi ini baru akan turun ke pikiran bawah sadar saat kita tidur. Nah, bisa Anda bayangkan apa yang terjadi pada unit informasi "Penghasilan saya Rp10 juta per bulan" saat masuk ke pikiran bawah sadar. Pasti sudah "babak belur" karena dikritik, "dihajar", dan didistorsi oleh *Critical Area* dari pikiran sadar. Kalau sudah begini, kira-kira afirmasi ini masih efektifkah? Anda tahu jawabannya, kan?

Itulah sebabnya mengapa saya selalu menganjurkan untuk melakukan afirmasi dalam kondisi alfa atau theta. Dalam gelombang ini, unit informasi akan mem-by pass *Critical Area* pikiran sadar dan langsung masuk ke pikiran bawah sadar.

Oke, kalau begini kondisinya, bagaimana kita "mengakali" *Critical Area* dari pikiran sadar kita agar bisa menerima dan tidak mendistorsi afirmasi kita? Caranya mudah. Yang perlu dilakukan adalah kita menggunakan kekuatan *Critical Area*, dalam melakukan analisis, menjadi kelemahannya. Caranya?

Dalam melakukan afirmasi, Anda harus menggunakan kata "Saya dalam proses," "Saya memutuskan," atau "(kondisi)...ideal saya."

Sekarang saya akan memperjelas maksud saya. Pada contoh di atas, kita menggunakan kalimat "Penghasilan saya Rp10 juta per bulan". *Critical Area* dari pikiran sadar tahu bahwa hal ini tidak benar. Sekarang coba kita gunakan kalimat "Saya dalam proses mencapai penghasilan Rp10 juta per bulan". Terasa bedanya? *Critical Area* tahu bahwa ini tidak bohong. Benar, kita belum mencapai penghasilan Rp10 juta per bulan, tetapi dalam proses. Jadi, unit informasi ini tidak akan terkena distorsi.

Selanjutnya coba Anda rasakan kalimat "Saya memutuskan untuk mempunyai penghasilan Rp10 juta per bulan". Ini juga tidak bohong. Berapa pun *income* Anda saat ini tidak jadi masalah. Mengapa? Sebab, Anda "memutuskan" untuk menaikkan *income* Anda. Jadi, ini sama sekali tidak ada urusannya dengan kondisi riil Anda.

Bagaimana dengan kalimat "Penghasilan ideal saya adalah Rp10 juta per bulan"? Afirmasi ini juga aman dari distorsi. Mengapa? Sebab, yang diafirmasi adalah penghasilan ideal.

Kalau sekarang belum ideal, ya tidak apa-apa. Afirmasi ini tidak ditolak.

Nah, karena *Critical Area* dari pikiran sadar tidak menolak, saat kita tidur, unit informasi ini masuk ke pikiran bawah sadar dalam kondisi utuh dan lengkap, tidak terdistorsi. Dengan demikian, pemrograman pikiran bawah sadar menjadi sangat efektif.

Apakah ada cara lain untuk memprogram pikiran bawah sadar dalam kondisi beta? Tentu ada.

Anda perlu menyiapkan "Kotak Sukses". "Kotak Sukses" ini berfungsi sebagai celengan atau tabungan. Anda bisa memotong gambar atau hal-hal yang ingin Anda capai dan masukkan ke "Kotak Sukses" Anda. Anda juga bisa menuliskan afirmasi Anda, membacanya, dan memasukkannya ke "Kotak Sukses" Anda. Mengapa ini perlu dilakukan? Saat memotong gambar dan memasukkannya ke "Kotak Sukses", dalam hati Anda tumbuh pengharapan. Saat menulis, membaca, dan memasukkan afirmasi ke kotak, Anda semakin mempertegas apa yang Anda lakukan.

Visualisasi

Kalau afirmasi bermain dengan kata-kata, visualisasi langsung menggunakan media "gambar mental" untuk melakukan pemrograman ulang pikiran bawah sadar. Secara prinsip, apa yang berlaku pada afirmasi juga berlaku pada visualisasi.

Satu hal penting yang perlu Anda cermati adalah jangan melakukan visualisasi dalam kondisi beta. Lakukan visualisasi dalam kondisi alfa atau theta. Mengapa demikian? Jawabannya sudah saya jelaskan di atas mengenai afirmasi.

Bila Anda melakukan visualisasi dalam kondisi beta, unit informasi, dalam bentuk gambar mental, yang sedang Anda coba tanamkan atau masukkan ke pikiran bawah sadar akan mendapat penolakan dari *Critical Area* pikiran sadar.

So, bagaimana cara yang tepat untuk melakukan visualisasi? Pertama, Anda harus menulis *script* atau skenario cerita. Jadi, saat Anda melakukan visualisasi, alur ceritanya akan selalu sama. Hal ini akan menjadi proses repetisi (ingat cara untuk menjangkau pikiran bawah sadar). Kedua, visualisasi yang dilakukan harus, saya ulangi "harus", melibatkan semua indera plus emosi positif yang intens. Ketiga, Anda perlu melakukan visualisasi saat Anda dalam kondisi alfa atau theta.

Jika merasa kesulitan untuk mengetahui apakah Anda sudah berada di alfa atau theta, Anda tidak perlu bingung. Lakukan visualisasi saat Anda mau tidur, saat Anda merasa sudah sangat mengantuk, tentu sambil berbaring di ranjang.

Belief

Sekarang saya akan membahas *belief* atau kepercayaan. Seorang staf saya berkata, "Pak, saya ingin kaya. Tapi, kenapa rasanya kok susah sekali ya?" "Kalau kamu mendengar kata kaya atau uang, apa yang muncul di pikiranmu?" tanya saya.

"Orang kaya itu orang yang suka sewenang-wenang terhadap orang miskin. Mereka suka pamer kekayaan mereka. Saya tidak suka dengan orang kaya," jawabnya cepat. "Trus, kalo kamu dengar kata "uang" apa yang muncul di pikiranmu?" kejar saya lagi.

"Uang itu sumber malapetaka. Uang itu akar dari segala

kejahatan," jawabnya dengan sangat lancar dan yakin. Hmm, pembaca, kira-kira Anda sekarang bisa tahu mengapa staf saya susah sekali menjadi orang kaya?

Benar, kepercayaannya tentang orang kaya dan uang sangat tidak kondusif. Saya tidak akan menghakimi dengan mengatakan bahwa kepercayaannya tidak masuk akal atau salah. Mengapa? Saya tidak mempunyai hak untuk itu. Tidak ada satu pun kepercayaan yang benar atau salah. Yang ada adalah kepercayaan yang mendukung atau tidak mendukung pencapaian tujuan kita.

Setelah mengetahui bahwa kepercayaan staf saya ini tidak mendukung dirinya, saya membantunya melakukan pemrograman ulang pikirannya. Bagaimana caranya?

Sederhana saja. Saya mengajukan pertanyaan yang harus ia jawab secara jujur. Pertanyaannya adalah sebagai berikut:

1. Sudah berapa lama saya memegang kepercayaan ini?
2. Dari mana asal kepercayaan ini?
3. Apakah sumber/asal kepercayaan ini adalah sumber yang bisa dipertanggungjawabkan?
4. Apa keuntungan yang saya dapatkan dengan tetap memegang kepercayaan ini?
5. Apakah kepercayaan ini mendukung pencapaian tujuan hidup saya?
6. Apa kerugian yang saya alami dengan tetap memegang kepercayaan ini?
7. Apakah kepercayaan ini menghambat pencapaian tujuan hidup saya?
8. Kalau kepercayaan ini hendak diganti, kepercayaan baru apa yang lebih kondusif bagi kemajuan diri saya?

Terapi

Jika semua cara sudah dilakukan tetapi belum maksimal, satu-satunya cara adalah melakukan terapi. Terapi yang saya maksud di sini adalah langsung masuk ke pikiran bawah sadar dan mengotak-atik program yang tidak mendukung pencapaian keberhasilan.

Bagaimana caranya? Akan sangat panjang dan terlalu teknis bila saya jelaskan di sini. Dalam *Super Camp Becoming a Money Magnet*, saya melakukan dengan sangat intens, dengan menggunakan teknik terapi yang sangat khusus, yang sangat efektif dalam menemukan dan menghancurkan berbagai *mental block* yang menghambat pencapaian keberhasilan finansial.

Secara teknis, bila Anda ingin tahu caranya, saya menyarankan Anda untuk segera membaca buku *Hypnotherapy: The Art of Subconscious Restructuring*.

Dreambuilding dan Outcome Setting

*The quality of an individual is reflected in
the standards they set for themselves.*

-Ray Kroc-

Istilah *dreambuilding* atau membangun impian sangat populer dalam dunia pengembangan diri dan pencapaian prestasi hidup. Apa sebenarnya *dreambuilding* itu? Mengapa kita harus melakukan *dreambuilding*?

Dreambuilding adalah merencanakan masa depan yang sukses secara holistik sehingga seimbang dalam setiap aspek kehidupan. Dengan perencanaan yang matang, diharapkan ketika sampai di puncak keberhasilan, kita tidak menyesal karena menjalani kehidupan yang berbeda dengan yang kita harapkan.

Banyak sekali orang memanjat tangga kesuksesan, tetapi ketika sampai di bagian paling atas, mereka tidak menduga bahwa pemandangan dari atas ternyata tidak seperti yang mereka harapkan. Mereka baru mengetahui bahwa tangga yang mereka panjat bersandar di dinding yang salah.

Saya merencanakan dan menuliskan apa impian saya bertahun-tahun yang lalu dan sekarang saya telah mencapai 60-70 persennya. Saya membangun impian saya di atas

fondasi yang benar. Pada awalnya memang tampak lambat seperti orang membangun fondasi rumah. Semuanya tampak kacau, tak berbentuk, dan lambat sekali. Namun, dengan tetap mengacu pada cetak biru yang telah dibuat, sedikit demi sedikit bentuk rumah mulai kelihatan. Begitu semua tiang penyangga sudah berdiri, pembangunan berikutnya menjadi jauh lebih cepat dan kemudian sedikit melambat lagi ketika masuk ke bagian *finishing*.

Sama seperti perjalanan kita menempuh kesuksesan. Pada tahap awal sangatlah berat untuk meluncur. Banyak orang pada tahap ini sudah menyerah dan mengatakan pada dirinya, "Wah, apa-apaan nih, saya sudah merencanakan, tetapi kok lambat sekali tercapainya, waktu saya habis hanya untuk merenung. Lebih baik saya mengalir apa adanya saja, mengikuti arus yang membawa saya ke mana pun. Yang penting saya punya perencanaan di pikiran saya!"

Pernah dalam salah satu *workshop* saya, ada peserta yang sudah berusia hampir lima puluh tahun mengatakan, "Wah, saya selama ini di perusahaan selalu *meeting* akhir tahun merencanakan pertumbuhan dan perkembangan perusahaan dengan sangat detail. Rapatnya begitu panjang dan berjalan alot. Tetapi hasilnya baik karena kita tahu ke mana perusahaan akan tumbuh. Herannya, sampai setua ini, saya tidak pernah *meeting* dengan istri saya untuk merencanakan ke mana arah perekonomian rumah tangga saya di masa depan. Mengapa saya begitu konyol ya, untuk kepentingan hidup saya sendiri justru tidak pernah dilakukan?"

Kemudian saya mengatakan, "Pak, tanpa perencanaan saja hidup Bapak secara ekonomi sudah lumayan seperti ini. Bayangkan jika Bapak melakukan perencanaan hidup dengan baik pasti pencapaian Bapak akan jauh lebih baik

dari sekarang?" Bapak itu, yang bekerja di sebuah BUMN yang sangat besar, mengatakan, "Iya, benar juga. Saya pribadi merasakan bahwa ada beberapa peluang yang seharusnya bisa saya kerjakan bersama istri saya. Tetapi, karena perencanaan awal yang kurang matang, akhirnya peluang tersebut saya biarkan lewat. Padahal, saya tahu jika saya punya persiapan dari awal, kualitas hidup saya akan jauh lebih baik dari sekarang!" Lalu, ia melanjutkan dengan wajah yang gembas dan penuh ekspresi, "Seandainya saya diberi kesempatan mengulang hidup, saya akan merencanakan semuanya dari awal, sejak saya SMA bila perlu!"

Kembali pada pertanyaan di atas, mengapa kita perlu menetapkan impian atau melakukan *dreambuilding*? Impian atau target hidup sebenarnya, dalam kaitannya dengan frekuensi atau vibrasi pikiran, berfungsi sebagai tombol pengatur.

Saat menetapkan suatu impian atau target hidup, pikiran kita diset pada frekuensi atau vibrasi yang sangat spesifik dan sejalan dengan impian itu. Selanjutnya, vibrasi ini akan dipancarkan seperti layaknya gelombang radio, ke alam semesta. Apa yang terjadi kemudian?

Kita akan mendapatkan jawaban. Mengapa banyak orang tidak berhasil? Atau, mengapa banyak orang yang sudah berusaha, tetapi tidak berhasil? Jika jeli membaca apa yang saya tulis, Anda pasti akan tahu jawabannya. Saya menulis "tidak berhasil", bukan "belum berhasil".

Kebanyakan orang tidak berhasil karena tidak menetapkan impian mereka. Jadi, pikiran mereka tidak pernah diset pada frekuensi tertentu. Bagaimana dengan orang yang telah berusaha, tetapi tidak berhasil? Jawabnya adalah bahwa mereka tidak fokus. Mereka terlalu cepat mengganti

fokus impian. Jika kita sering berganti-ganti fokus impian, hal ini sama dengan kita memutar-mutar tombol frekuensi radio. Setelah memancarkan gelombang radio (baca: vibrasi pikiran), kita perlu *stay tune* di frekuensi yang sama untuk bisa mendapatkan jawaban. Saat kita berganti fokus, saat frekuensi kita ubah, kita tidak akan bisa mendapatkan jawaban, bukan karena tidak ada jawaban, tetapi karena kita telah beralih frekuensi. Jelas sekarang?

Oke, kalau begitu, bagaimana melakukan *dreambuilding* yang benar? Walaupun judul buku ini adalah **Becoming a Money Magnet**, saya merasa perlu menegaskan bahwa hidup bukan melulu soal uang, *duit*, *money*, atau *jien*. Memang benar bahwa uang itu sangat penting. Pentingnya nomor dua setelah oksigen. Kalau tidak ada oksigen, kita akan mati. Kalau tidak ada uang, kita akan setengah mati.

Dalam melakukan *dreambuilding*, kita perlu memperhatikan aspek kehidupan lainnya sehingga hidup kita akan seimbang dan tenang. Berikut ini adalah delapan aspek kehidupan yang harus kita perhatikan dalam proses *dreambuilding*:

1. Spiritual
2. Finansial
3. Bisnis-Karier
4. Keluarga
5. Perkembangan diri
6. Petualangan/Wisata
7. Sosial
8. Materi

Anda bisa mulai dari aspek mana saja. Untuk mudahnya, mari kita bahas satu per satu. Apa yang saya jelaskan di

bawah ini hanyalah contoh yang akan memicu pemikiran Anda.

Spiritual

Di bidang spiritual, apa yang akan Anda capai tahun ini? Tahun depan? Anda akan menjadi orang dengan kualitas spiritual seperti apa? Bagaimana dengan kegiatan ibadah Anda? Apakah Anda akan ke Lourdes? Apakah Anda akan naik haji atau umrah? Atau mengunjungi tempat Sang Buddha Gautama lahir, mencapai pencerahan sempurna di bawah pohon Bodhi, dan parinibbanna?

Finansial

Dalam bidang finansial/keuangan, apa yang ingin Anda capai dalam tahun ini? Berapa penghasilan yang ingin Anda peroleh tahun ini? Berapa yang ingin Anda peroleh lima tahun ke depan? Bagaimana dengan sepuluh tahun ke depan? Berapa penghasilan Anda saat itu? Berapa tabungan atau deposito Anda? Selain jumlahnya, Anda harus dengan jelas mengungkapkan alasan mengapa Anda ingin mencapai impian Anda. Untuk apa? Untuk siapa?

Bisnis-Karier

Apa yang hendak Anda capai dalam bisnis atau karier Anda? Apakah Anda puas dengan bisnis/karier Anda saat ini? Kalau tidak puas, apa yang akan Anda lakukan? Apakah Anda akan pindah karier? Apakah Anda akan mencoba bisnis baru? Apa target Anda dalam tahun ini? Bagaimana dengan tahun depan? Lima tahun lagi? Sepuluh tahun lagi?

Apa alasan Anda ingin maju dalam bisnis atau karier? Untuk apa Anda maju dalam karier? Untuk siapa?

Keluarga

Keluarga seperti apa yang ingin Anda bina? Anda ingin menjadi suami atau istri seperti apa? Sudahkah Anda memiliki kualitas yang dimiliki oleh suami/istri/ayah/ibu idaman? Jika sudah memiliki anak, bagaimana cara Anda mendidik mereka? Bagaimana pembagian tanggung jawab dalam rumah tangga?

Perkembangan diri

Dalam waktu mendatang, Anda akan menjadi manusia yang seperti apa? Apakah karakter, sikap, kepribadian, kecakapan, pengetahuan, perilaku, dan kebijaksanaan Anda telah berkembang optimal? Kalau belum, apa yang akan Anda capai dalam tahun ini, tahun depan, lima tahun, sepuluh tahun lagi? Jika Anda ingin berhasil, kualitas apa yang harus Anda kembangkan dalam diri Anda? Sudahkah Anda memiliki kualitas itu? Bagaimana dengan aspek mental dan emosi Anda?

Petualangan/Wisata

Petualangan apa yang ingin Anda lakukan? Bila berlibur, Anda ingin ke mana? Manakah tempat yang paling ingin Anda kunjungi? Bagaimana gaya liburan Anda? Apakah Anda akan naik pesawat *first class* atau *business class*? Bagaimana jika mencoba *bungee jumping*? Arung jeram? Terjun payung? Lethal Weapon? Ke Alaska? Bagaimana

kalau ke Tibet? Atau ke pedalaman Kalimantan? Ke mana Anda akan mengajak keluarga Anda berlibur?

Sosial

Apa yang akan Anda lakukan untuk lingkungan dan masyarakat? Apakah Anda akan mendirikan sekolah gratis untuk warga yang tidak mampu? Panti asuhan? Pengobatan gratis? Menyumbang untuk pendirian masjid, gereja, vihara, atau pura? Menyumbang untuk korban bencana alam? Berapa besar sumbangan yang akan Anda berikan pada tahun ini? Tahun depan? Lima tahun lagi? Sepuluh tahun lagi?

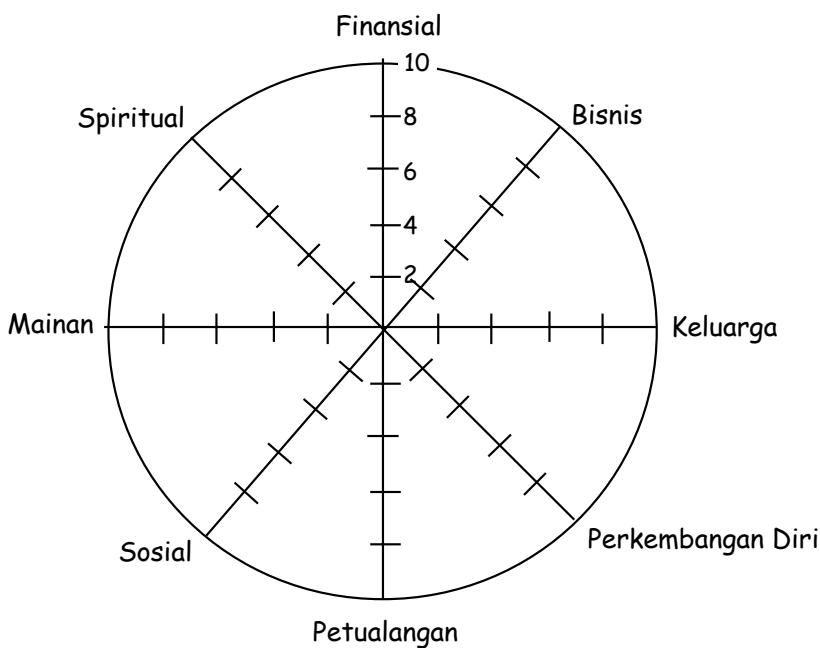
Materi

Dalam hal materi, apa saja yang ingin Anda miliki? Rumah mewah? Di mana lokasi rumah itu? Berapa luas tanah dan luas bangunannya? Bagaimana desain eksterior dan interiornya? Bagaimana dengan mobil? Perhiasan? Jam tangan Rolex? Pen Mont Blanc? Tas Louis Vuitton? Home theatre dengan *sound system* kelas A? Komputer yang canggih? Kapan Anda ingin mendapatkan materi ini? Untuk apa Anda mendapatkannya? Bagaimana perasaan Anda saat mendapatkan materi ini?

Saat selesai menulis daftar impian, Anda akan merasa sangat nyaman dan lega. Daftar itu bersifat dinamis, bisa berubah. Ada yang akan Anda tambahkan dan mungkin akan ada yang Anda hapus. Yang penting adalah Anda telah menulis rencana hidup, cetak biru kehidupan Anda. Banyak orang yang tidak menulis daftar impian mereka karena tidak tahu caranya.

Satu hal penting yang harus benar-benar diperhatikan

adalah bahwa kita harus berusaha membuat hidup kita seimbang. Apa maksudnya? Jika hidup ini diibaratkan dengan roda, pencapaian atau keberhasilan pada masing-masing aspek kehidupan sama dengan panjangnya ruji yang menghubungkan antara poros dan *velg* ban. Bisa Anda bayangkan apabila panjangnya ruji tidak sama? Bagaimana putaran rodanya? Pasti tidak kakuuan. Hal yang sama juga berlaku dalam hidup.



Setelah menuliskan impian atau *dreambuilding*, apa langkah selanjutnya? Di buku-buku pengembangan diri atau seminar, kita akan diminta melakukan *goal setting*. Tahuakah Anda bahwa sebenarnya *goal setting* itu tidak baik. *Lho, kok bisa?*

Dari pengalaman saya, kata "*goal setting*" ternyata mempunyai konotasi negatif. Mengapa? Karena kata ini meng-

ingatkan kita pada kegagalan kita. Banyak kawan saya yang secara jujur berkata, "Sekarang kalau saya diminta *set goal* atau menetapkan target, perasaan saya langsung menolak. Ada perasaan nggak enak di hati saya. Nggak tahu kenapa bisa seperti ini."

Sebenarnya jawabannya sederhana. *Goal* atau target, karena terlalu sering tidak berhasil dicapai, akhirnya mempunyai konotasi negatif. Kita secara bawah sadar menghubungkan/meng-anchor kata *goal setting* dengan perasaan gagal. Jadi setiap kali kita mendengar kata "*goal setting*", yang muncul adalah memori atau pengalaman kita saat gagal (berkali-kali) dalam mencapai *goal* kita.

Oke, kalau sudah begini, apa yang harus dilakukan? Mulai sekarang jangan pernah menggunakan kata *goal setting*. Sebagai gantinya, Anda harus menggunakan kata *outcome setting*. Lha, apa bedanya?

Oh, besar sekali bedanya. *Outcome* artinya hasil. Jadi kata *outcome setting* artinya kita menetapkan hasil yang ingin dicapai. Coba Anda rasakan. Kalau Anda mendengar kata *goal* atau target, perasaan apa yang muncul di hati Anda? Enak, tidak, atau netral? Bagaimana dengan kata "hasil"?

Rasakan perbedaan kalimat "*Goal* atau target penjualan yang ingin saya capai pada bulan ini adalah...." dengan "*Hasil penjualan yang ingin saya capai pada bulan ini adalah....*" Mana yang terasa lebih enak?

Outcome Setting

Outcome setting atau menentukan hasil yang ingin dicapai dilakukan dengan cara:

1. Tetapkan apa yang tidak kita inginkan
2. Tetapkan apa yang kita inginkan

Mengapa diawali dengan menetapkan apa yang tidak kita inginkan? Sebab, pikiran manusia cenderung negatif. Jadi, kita akan lebih mudah menetapkan apa yang tidak kita inginkan.

Dalam sesi konseling dan terapi, saat saya bertanya kepada klien, "Apa sih yang kamu inginkan dalam hidup ini?", klien sering kali bingung dan menatap saya dengan pandangan kosong. Saya harus mengulang pertanyaan yang sama dan klien masih tetap bingung. Namun, saat saya bertanya, "Apa sih yang tidak ingin kamu alami dalam hidupmu saat ini?" klien bisa langsung menjawab dengan sangat lancar.

Jadi, mulailah dulu dengan yang tidak diinginkan. Setelah itu, ubahlah kalimatnya menjadi sesuatu yang diinginkan. Dengan melakukan hal ini, akan timbul efek kontras, dari sesuatu yang tidak kita inginkan menjadi sesuatu yang kita inginkan. Efek ini disebut dengan *Clarity through Contrast* atau *Kejelasan melalui Kontras*.

Bingung? Tidak apa-apa. Setelah ini, saya akan menjelaskannya secara mendetail beserta contohnya.

Setelah *outcome setting* dilakukan, Anda perlu melanjutkannya dengan membuat *outcome statement*. Mengapa kita perlu membuat *outcome statement*?

Dapatkah Anda membedakan perbedaan vibrasi antara:

Saya bahagia mengetahui bahwa keadaan kantor saya yang ideal sangat kondusif dan menyenangkan.
dan

Keadaan kantor saya kondusif dan menyenangkan.

Pada pernyataan pertama, Anda berkata bahwa keadaan kantor Anda yang ideal sangat kondusif dan menyenangkan. Pernyataan ini benar dan positif tanpa dipengaruhi oleh keadaan riil Anda. Jadi, vibrasi Anda positif.

Pernyataan kedua menyimpulkan bahwa kondisi kantor Anda (riil) kondusif dan menyenangkan. Bila ternyata keadaannya tidak sesuai dengan pernyataan, Anda akan ragu. Hal ini merupakan vibrasi negatif. *Outcome statement* sebenarnya adalah afirmasi yang kita lakukan dalam kondisi beta.

Anda bisa menggunakan satu lembar kertas kosong ukuran A4 dan menyalin tabel berikut. Anda juga boleh memfotokopi tabel ini dengan syarat Anda mencantumkan sumbernya, yaitu judul buku, nama pengarang, dan penerbit.

Clarity through Contrast

Saya yang Ideal

Jadi, apa yang saya inginkan?

Yang Tidak Diinginkan

Yang Diinginkan

Outcome Statement

Paragraf Pembuka

Semakin hari pikiran saya semakin kuat menarik semua hal yang perlu saya lakukan, ketahui, atau miliki, untuk mencapai (*keinginan ideal*) saya.

Batang Tubuh

Saya bahagia mengetahui bahwa (*keinginan ideal*) saya

Saya menikmati perasaan yang _____ saat _____

Saya memutuskan _____

Semakin hari _____

(Hal ini membuat) saya sangat semangat _____

Hati saya bergetar dengan penuh antusiasme saat memikirkan _____

Penutup

Hukum Daya Tarik bekerja membantu saya menarik semua hal yang saya butuhkan untuk mencapai keinginan saya.

Clarity through Contrast

Kondisi Keuangan Saya yang Ideal

Jadi, apa yang saya inginkan?

Yang Tidak Diinginkan	Yang Diinginkan
1. Hidup miskin/pas-pasan	
2. Susah cari uang	
3. Kekurangan uang	
4. Selalu mendapat penghasilan yang sama setiap bulan	
5. Tidak mampu membeli barang yang saya inginkan	
6. Tidak mendapatkan promosi	
7. Menyekolahkan anak di sekolah biasa	

8.	Omzet usaha terus menurun		
9.	Rugi dalam usaha		
10.	Sulit mencari peluang		

Clarity through Contrast

Kondisi Keuangan Saya yang Ideal

Jadi, apa yang saya inginkan?

Yang Tidak Diinginkan

Yang Diinginkan

1. Hidup miskin/pas-pasan	1. Hidup makmur berkelimpahan
2. Susah cari uang	2. Mudah mendapatkan uang
3. Kekurangan uang	3. Penghasilan saya selalu jauh melebihi kebutuhan saya
4. Selalu mendapat penghasilan yang sama setiap bulan	4. Penghasilan saya selalu meningkat dari hari ke hari dari berbagai sumber/peluang

5.	Tidak mampu membeli barang yang saya inginkan	5.	Selalu punya cukup uang untuk membeli apa saja yang saya inginkan
6.	Tidak mendapatkan promosi	6.	Karier saya semakin hari semakin meningkat
7.	Menyekolahkan anak di sekolah biasa	7.	Menyekolahkan anak di sekolah terbaik sesuai pilihan saya
8.	Omzet usaha terus menurun	8.	Omzet usaha semakin meningkat
9.	Rugi dalam usaha	9.	Selalu untung dalam setiap transaksi
10.	Sulit mencari peluang	10.	Peluang datang kepadaku dari sumber yang saya kenal dan tak saya kenal

Outcome Statement

Paragraf Pembuka

Semakin hari pikiran saya semakin kuat menarik semua hal yang perlu saya lakukan, ketahui, atau miliki, untuk mencapai kondisi keuangan ideal saya.

Batang Tubuh

Saya bahagia mengetahui bahwa kondisi keuangan ideal saya memungkinkan saya untuk hidup makmur berkelim-

pahan, memiliki dan menikmati segala hal yang saya butuhkan dan inginkan untuk membawa lebih banyak kesenangan dan kebebasan dalam hidup saya.

Saya menikmati perasaan yang tenang, damai, dan bahagia saat mengetahui bahwa **kondisi keuangan ideal** saya membuat saya selalu mempunyai cukup uang untuk membeli apa saja yang saya inginkan.

Saya memutuskan untuk menyekolahkan anak saya di sekolah terbaik sesuai pilihan saya.

Semakin hari saya semakin mudah mendapatkan uang dan penghasilan saya semakin meningkat dari berbagai sumber atau peluang.

Saya sangat semangat mengetahui bahwa dalam **kondisi keuangan ideal** omzet usaha saya meningkat, selalu untung dalam setiap transaksi.

Hati saya bergetar dengan penuh antusiasme saat memikirkan bahwa karierku semakin hari semakin meningkat.

Penutup

Hukum Daya Tarik bekerja membantu saya menarik semua hal yang saya butuhkan untuk mencapai keinginan saya.

Menentukan Prioritas

*Getting in touch with your true self
must be your first priority*
-Tom Hopkins-

Pernahkah Anda merasa harus mengerjakan dua hal atau lebih yang tampaknya sama-sama penting? Kita sering bingung mana yang harus kita prioritaskan. Contohnya begini. Anak kita masuk sekolah pukul 07.00, sedangkan kita, karena khawatir kena macet di jalan, harus berangkat ke kantor pukul 06.30. Agar menghemat waktu, kita mengajak anak kita berangkat bersama. Yang terjadi adalah kita sering memarahi anak agar cepat-cepat mempersiapkan dirinya. Padahal, ia masih *ogah-ogahan* karena baru bangun tidur dan harus segera sarapan, mandi, dan berpakaian. Sering kali kita harus "memotivasi" anak dengan kata-kata "mutiara". Akhirnya, anak sering menjadi jengkel dan marah terhadap kita, berangkat ke sekolah dengan perasaan yang kurang enak atau gundah.

Apa akibatnya? Karena anak masuk sekolah dengan mood yang tidak baik, kemampuan belajarnya tidak maksimal dan nilainya tidak sebagus yang kita harapkan. Kita menjadi marah kepada anak. Sebaliknya, karena terus di-

marahi, anak juga semakin jengkel dan bingung mengapa semua ini terjadi.

Problem anak tidak terpecahkan. Problem kita pun tidak terselesaikan. Akhirnya, menjadi suatu lingkaran setan. Kita tidak tahu bagaimana cara yang paling bijaksana untuk menyelesaikan masalah ini. Anda mungkin pernah berpikir, "Tetapi... tunggu-tunggu... terkadang saya juga sadar lho bahwa sebenarnya anak saya sampai di sekolah terlalu pagi, karena harus mengikuti jadwal saya." Pada saat kesadaran ini muncul dalam diri kita, perlakuan yang kita berikan ke anak pun jadi berbeda. Kita menjadi lebih lemah lembut dan pengertian. Ya, lebih tahu dirilah, bagaimana seharusnya sikap kita selaku orangtua yang bijaksana.

Namun, kadang di hati kecil kita juga muncul pikiran, "Tapi ini nggak benar! Anak kan harus menurut pada orangtua. Kepentingan kantor sayalah yang utama. Karena dari sinilah saya mendapatkan penghasilan untuk menghidupi keluarga!"

Pada kesempatan lain, kesadaran pertama tadi muncul lagi dan mengatakan, "Wah, benar juga. Kasihan tuh anak saya, uang memang penting, tetapi kalau saya mengorbankan perasaan anak, juga tidak benar. Perlakuan kasar yang ia terima di masa kecil bisa memengaruhi masa dewasanya. Uang kan bisa dicari, tetapi masa kecil anak yang seharusnya penuh kebahagiaan kan tidak bisa diulang?"

Hari demi hari berlalu dan Anda tetap mengalami konflik pemikiran seperti itu. Tak pernah terpecahkan. Dua kesadaran diri Anda tampak sama benarnya dan Anda tidak berdaya memutuskan harus memilih yang mana. Di satu hari, Anda memilih kepentingan bisnis dan karier, tetapi di saat lain menyadari bahwa Anda harus lebih mengutamakan kepentingan anak.

Biasanya hal ini terus berlangsung sampai suatu peristiwa besar terjadi dan menyadarkan kita. Dan, biasanya, kalau seperti ini skenarionya, semuanya sudah terlambat. Kita sudah merusak sesuatu dan berusaha memperbaikinya.

Mengapa kita, pada contoh di atas, sangat sulit untuk menentukan mana yang penting? Kesannya, dua-duanya sama-sama penting. Kesulitan terbesar kita, dalam menentukan mana yang lebih penting, adalah karena kita tidak pernah belajar, tidak tahu, atau tidak mau tahu, atau tidak pernah diajari cara yang benar untuk menentukan prioritas hidup. Banyak orang yang menjalani hidup dengan konflik batin karena merasa semuanya penting dan semua harus dikerjakan.

Kita perlu menentukan urutan prioritas dengan benar. Mengapa hal ini perlu kita lakukan? Urutan prioritas yang jelas akan membuat kita lebih mudah dalam bertindak dengan menggunakan sedikit energi. Mengapa bisa begini? Sebab, saat tahu urutan prioritas yang jelas, kita tahu mana yang lebih penting dan harus dikerjakan lebih dahulu. Dengan demikian, energi kita akan terfokus untuk mengerjakan prioritas besar. Hal yang sama terjadi saat kita menggunakan kaca pembesar, dengan memfokuskan cahaya matahari ke satu titik (prioritas), untuk membakar kertas.

Untuk hal-hal rutin, seharusnya kita tidak perlu mengeluarkan energi terlalu besar. Banyak orang mengeluarkan energi terlalu besar hanya untuk hal-hal kecil dan kehabisan energi ketika harus melakukan hal-hal besar. Atau, bisa juga terjadi, kita menghabiskan energi yang besar untuk fokus pada prioritas yang salah. Hal ini terjadi karena kita tidak menentukan urutan prioritas yang jelas, serta

sejalan dengan misi, visi, dan nilai-nilai hidup kita, sehingga kita menghabiskan energi mental tanpa perencanaan yang matang.

Menetapkan prioritas dan menjalankannya akan menghemat energi mental kita, dan akan sangat membantu peningkatan kesadaran dan pengendalian diri. Inilah yang menjawab pertanyaan mengapa orang yang sudah menetapkan *goal* dan impianya dengan jelas dan mendetail susah mendapatkan fokus dan energi untuk mewujudkan impian tersebut, selain faktor *mental block* tentunya. Mereka yang sudah menetapkan impian dan *goal* sering kali tidak bisa mencapai impian karena salah dalam menentukan prioritas.

Di berbagai buku dan seminar, kita selalu diminta untuk menetapkan prioritas hidup. Namun, sayangnya, hanya sedikit buku atau seminar yang benar-benar mengajarkan cara menetapkan prioritas hidup langkah demi langkah. Untuk itu, dalam bab ini, kami akan menjelaskan langkah-langkah dalam menentukan urutan prioritas, secara mendetail dan disertai contoh konkret.,

Oke, sekarang kita akan belajar tentang cara menetapkan prioritas hidup. Ada empat aspek besar dalam kehidupan yang harus kita perhatikan saat melakukan perencanaan hidup:

1. Spiritual
2. Finansial/Bisnis-Karier
3. Pengembangan Diri
4. Keluarga
5. Sosial

Kelima aspek besar di atas bisa diperluas lagi sehingga

kita mendapatkan gambaran mengenai hidup yang lebih utuh:

1. Spiritual
2. Finansial/keuangan
3. Bisnis/karier
4. Keluarga
5. Pengembangan diri
6. Petualangan
7. Mainan
8. Sosial

Pada saat Anda melakukan *dreambuilding* dan *outcome setting*, tentu Anda sudah menuliskan impian di setiap bidang tersebut, bukan? Nah, sekarang giliran menentukan mana yang merupakan prioritas hidup.

Untuk lebih jelasnya, di sini kami akan memberikan contoh impian di setiap aspek kehidupan tersebut. Ingat, Anda boleh berbeda dengan contoh kami.

1. Spiritual

- Berkunjung ke tempat bersejarah keagamaan (Kabbah, Mekah, Lourdes, India, Yerusalem, Tibet)
- Belajar meditasi untuk menjaga kedamaian pikiran
- Membaca buku spiritual/keagamaan
- Mempelajari kitab suci lebih mendalam
- Memberikan ceramah keagamaan di lingkungan sekitar

2. Finansial/keuangan

- Satu tahun dari sekarang atau lebih cepat lagi saya mempunyai deposito Rp200 juta atau lebih
- Tiga tahun dari sekarang atau lebih cepat lagi saya mempunyai deposito Rp750 juta atau lebih
- Dua tahun dari sekarang atau lebih cepat lagi saya memiliki tanah seluas 1.000m² atau lebih
- Lima tahun dari sekarang atau lebih cepat lagi saya mempunyai investasi di pasar saham senilai Rp100 juta atau lebih
- Selalu memiliki sumber *income* tak terduga dan halal

3. Bisnis/karier

- Dalam satu tahun ke depan, saya mendapatkan jabatan lebih tinggi di perusahaan sekarang atau di perusahaan lain
- Bisnis saya mengalami peningkatan keuntungan bersih sebesar tiga kali lipat atau lebih dalam satu tahun ke depan atau lebih cepat lagi
- Saya mempunyai bisnis baru lagi dalam bidang makanan cepat saji yang merupakan manifestasi dari apa yang sudah saya tekuni selama ini
- Banyak orang lebih mengenal saya dan bisnis saya pribadi, dan di antara mereka ada yang memiliki visi dan misi hidup yang sama sehingga akhirnya kami menjadi partner bisnis yang saling menguntungkan
- Saya selalu berada dalam kondisi ideal untuk menarik peluang apa pun dan selalu siap menjalankannya secara mudah dengan hasil luar biasa
- Lima tahun ke depan atau lebih cepat lagi saya memi-

liki usaha/bisnis yang memungkinkan saya bekerja dengan waktu separuh dari sekarang dan mendapatkan hasil empat kali lipat dari sekarang

4. Keluarga

- Saya meluangkan waktu setiap Sabtu minggu kedua dan keempat untuk sehari bersama keluarga saya
- Setiap Minggu di minggu keempat atau di kesempatan lain saya mengajak pasangan saya makan malam di tempat yang selalu berbeda

5. Pengembangan diri

- Menghadiri latihan meditasi satu minggu penuh
- Belajar bela diri
- Mengikuti kursus membaca cepat
- Meditasi/kontemplasi setiap malam untuk merenungkan apa yang saya alami selama sehari
- Setiap bulan membaca satu buku baru tentang motivasi dan pengembangan diri

6. Petualangan

- Minggu ketiga sampai keempat bulan Desember tahun _____ saya bersama keluarga berlibur ke Kepulauan Fiji dan naik pesawat berkelas serta tinggal di hotel terbaik yang langsung berbatasan dengan pantai
- Minggu kedua dan ketiga pada Juli tahun _____ saya dan keluarga naik mobil keliling Pulau Jawa mengunjungi tempat-tempat wisata

7. Mainan

- Pada Februari tahun _____ saya dan istri merancang ulang dapur di rumah kami menjadi bar mini dan lengkapnya dengan peralatan masak yang canggih
- Pada Maret tahun _____ kami membeli mobil sport merek _____ warna _____ dengan interior _____
- Pada Agustus tahun _____ kami memasang sistem audio dan video canggih di rumah kami

8. Sosial

- Pada tahun _____ saat hari raya _____ saya menyumbang Rp150 juta ke tempat ibadah/panti asuhan/yalayasan sosial
- Pada Desember tahun _____ saya menyumbang obat-obatan, pakaian, peralatan masak, dan buku tulis ke pemukiman kumuh di daerah _____
- Pada Agustus tahun _____ saya membangunkan sarana umum senilai Rp200 juta di daerah pemukiman kumuh _____

Setelah membuat daftar impian, kita harus memilih satu impian yang paling penting, yang ingin segera kita capai, dari masing-masing aspek kehidupan. Apa yang telah kita pilih akan digunakan untuk menentukan urutan prioritas.

Untuk mudahnya, kami menggunakan contoh berikut:

No	Aspek	Impian/Goal
1.	Spiritual	belajar meditasi untuk menjaga kedamaian pikiran
2.	Finansial	satu tahun dari sekarang atau lebih cepat lagi saya mempunyai deposito Rp200 juta atau lebih
3.	Bisnis/karier	lima tahun ke depan atau lebih cepat lagi saya memiliki usaha/bisnis yang memungkinkan saya bekerja dengan waktu separuh dari sekarang dan mendapatkan hasil empat kali lipat dari sekarang
4.	Keluarga	saya meluangkan waktu setiap Sabtu minggu kedua dan keempat untuk sehari bersama keluarga saya
5.	Pengembangan diri	meditasi/kontemplasi setiap malam untuk merenungkan apa yang saya alami selama sehari
6.	Petualangan	Minggu kedua dan ketiga pada Juli tahun _____ saya dan keluarga naik mobil keliling Pulau Jawa mengunjungi tempat-tempat wisata

7.	Mainan	Pada Februari tahun _____ saya dan istri merancang ulang dapur di rumah kami menjadi bar mini dan melengkapinya dengan peralatan masak yang canggih
8.	Sosial	Pada tahun _____ saat hari raya _____ saya menyumbang Rp150 juta ke tempat ibadah/panti asuhan/yayasan sosial

Berdasarkan daftar di atas, masukkan setiap impian/*goal* ke tabel berikut dan bandingkan satu dengan lainnya. Rasakan mana yang lebih penting. Saat membandingkan, jangan menggunakan logika. Gunakan perasaan atau hati Anda.

Tabel Perbandingan

<i>Goal</i>	No.	1	2	3	4	5	6	7	8
Belajar meditasi menjaga kedamaian pikiran	1	x							
Punya deposito Rp200 juta dalam 1 tahun	2	x	x						
Mereduksi kerja dan meningkatkan hasil 4 x	3	x	x	x					
Waktu untuk keluarga tiap Sabtu	4	x	x	x	x				

Meditasi tiap malam untuk perenungan	5	x	x	x	x	x			
Naik mobil keliling Pulau Jawa	6	x	x	x	x	x	x		
Merancang ulang dapur	7	x	x	x	x	x	x	x	
Menyumbang tempat ibadah	8	x	x	x	x	x	x	x	x

Bandingkan tujuan nomor 1 dengan nomor 2, manakah yang lebih penting bagi diri kita? Tanyakan pada diri sendiri, "Manakah yang lebih penting 'Belajar meditasi menjaga kedamaian pikiran' atau 'Punya deposito Rp200 juta dalam 1 tahun' ?"

Misalkan, suara hati Anda mengatakan bahwa 'Belajar meditasi menjaga kedamaian pikiran' lebih penting daripada 'Punya deposito Rp200 juta dalam 1 tahun'. Itu berarti nomor 1 lebih penting daripada nomor 2. Maka kita tuliskan nomor 1 di kotak yang mempertemukan nomor 1 dan 2.

Goal	No.	1	2	3	4	5	6	7	8
Belajar meditasi menjaga kedamaian pikiran	1	x	1						
Punya deposito Rp200 juta dalam 1 tahun	2	x	x						
Mereduksi kerja dan meningkatkan hasil 4 x	3	x	x	x					
Waktu untuk keluarga tiap Sabtu	4	x	x	x	x				

Meditasi tiap malam untuk perenungan	5	x	x	x	x	x			
Naik mobil keliling Pulau Jawa	6	x	x	x	x	x	x		
Merancang ulang dapur	7	x	x	x	x	x	x	x	
Menyumbang tempat ibadah	8	x	x	x	x	x	x	x	x

Kemudian lanjutkan nomor 1 dan nomor 3, manakah yang lebih penting bagi kita? Misalnya saja nomor 1. Maka tuliskan nomor 1 di kotak yang mempertemukan nomor 1 dan nomor 3.

Goal	No.	1	2	3	4	5	6	7	8
Belajar meditasi menjaga kedamaian pikiran	1	x		1	1				
Punya deposito Rp200 juta dalam 1 tahun	2	x	x						
Mereduksi kerja dan meningkatkan hasil 4 x	3	x	x	x					
Waktu untuk keluarga tiap Sabtu	4	x	x	x	x				
Meditasi tiap malam untuk perenungan	5	x	x	x	x	x			
Naik mobil keliling Pulau Jawa	6	x	x	x	x	x	x		

Merancang ulang dapur	7	x	x	x	x	x	x	x	
Menyumbang tempat ibadah	8	x	x	x	x	x	x	x	x

Demikian seterusnya. Bandingkan 1 dan 2, 1 dan 3, 1 dan 4 sampai 1 dan 8. Selanjutnya 2 dan 3, 2 dan 4, dan seterusnya.

Untuk mempersingkat penjelasan, kami sudah mengisikan contohnya. Sekali lagi, itu sekadar contoh. Jawaban Anda bisa berbeda dengan apa yang kami isikan.

Berikut adalah hasil akhir yang didapat setelah masing-masing impian kita bandingkan.

<i>Goal</i>	No.	1	2	3	4	5	6	7	8
Belajar meditasi menjaga kedamaian pikiran	1	x	1	1	1	1	1	1	1
Punya deposito Rp200 juta dalam 1 tahun	2	x	x	3	4	5	2	2	2
Mereduksi kerja dan meningkatkan hasil 4 x	3	x	x	x	3	5	3	3	3
Waktu untuk keluarga tiap Sabtu	4	x	x	x	x	5	4	4	4
Meditasi tiap malam untuk perenungan	5	x	x	x	x	x	5	5	5
Naik mobil keliling Pulau Jawa	6	x	x	x	x	x	x	6	6

Merancang ulang dapur	7	x	x	x	x	x	x	x	8
Menyumbang tempat ibadah	8	x	x	x	x	x	x	x	x

Setelah didapat hasil akhir seperti pada tabel di atas, untuk setiap nomor yang kita tulis di kotak tersebut (tercetak miring), kita hitung berapa kali muncul. Untuk contoh di atas, hasil perhitungannya adalah sebagai berikut:

No	Goal	Jumlah
1	Belajar meditasi menjaga kedamaian pikiran	7 x
2	Punya deposito Rp200 juta dalam 1 tahun	3 x
3	Mereduksi kerja dan meningkatkan hasil 4 x	5 x
4	Waktu untuk keluarga tiap Sabtu	4 x
5	Meditasi tiap malam untuk perenungan	6 x
6	Naik mobil keliling Pulau Jawa	2 x
7	Merancang ulang dapur	0 x
8	Menyumbang tempat ibadah	1 x

Dari hasil perhitungan di atas, kita telah mendapatkan urutan prioritas dari masing-masing impian atau *goal*. Jika kita susun ulang menurut prioritasnya, susunannya adalah sebagai berikut:

Prioritas	Goal	Jumlah
1	Belajar meditasi menjaga kedamaian pikiran	7 x
2	Meditasi tiap malam untuk perenungan	6 x
3	Mereduksi kerja dan meningkatkan hasil 4 x	5 x
4	Waktu untuk keluarga tiap Sabtu	4 x
5	Punya deposito Rp200 juta dalam 1 tahun	3 x
6	Naik mobil keliling Pulau Jawa	2 x
7	Menyumbang tempat ibadah	1 x
8	Merancang ulang dapur	0 x

Dengan mengetahui prioritas, kita akan mudah menentukan kegiatan mana yang mendukung tercapainya tujuan kita ketika terjadi konflik kepentingan antara dua hal atau lebih. Keuntungan lainnya adalah kita tahu mana yang benar-benar penting sehingga jika tujuan utama tercapai, tujuan lain kemungkinan besar juga akan tercapai. Mengapa? Sebab, tujuan inilah yang memayungi semua tujuan lainnya dan menjadi prasyarat bagi tercapainya tujuan yang lain.

Menggunakan Money Magnet

*Nothing great will ever be achieved without great men,
and men are great only if they are determined to be so*

-Charles de Gaulle-

Setelah membaca hingga sejauh ini, Anda pasti ingin tahu bagaimana menerapkan pengetahuan yang ditulis di buku ini untuk kemajuan finansial Anda, bukan?

Apa yang saya tulis tidak akan ada manfaatnya apabila Anda, pembaca yang saya hormati, sesama musafir kehidupan, tidak dapat menerapkannya dalam kehidupan Anda. Banyak buku yang sangat bagus dalam menjelaskan prinsip-prinsip sukses. Buku-buku ini bersifat deskriptif. Namun, jarang sekali ditemukan buku yang bersifat preskriptif, yang bisa menunjukkan langkah-langkah praktis.

Untuk itu, saya mendedikasikan bab ini untuk menjelaskan secara singkat bagaimana menciptakan berbagai "kebetulan" yang kebetulan akan membuat Anda lebih mudah dalam mencapai keberhasilan, khususnya keberhasilan finansial.

Saya mengasumsikan bahwa Anda mengerti dan telah melakukan hal-hal berikut:

1. Anda tahu apa yang tidak Anda inginkan

2. Anda tahu apa yang Anda inginkan (seperti saya jelaskan pada Bab *Dreambuilding* dan *Outcome Setting*)
3. Anda telah mengatasi *belief/kepercayaan* yang menghambat atau program negatif/*mental block*, khususnya di aspek finansial
4. Anda telah melakukan pemrograman ulang pikiran dengan program positif yang mendukung pencapaian keberhasilan finansial
5. Anda melakukan afirmasi dan visualisasi seperti yang saya jelaskan
6. Anda fokus dan pasrah
7. Anda mendengar intuisi atau suara hati Anda

Lalu, bagaimana menciptakan kebetulan itu? Saran saya, karena Anda belum terbiasa dengan hal ini, mulailah dengan hal-hal kecil atau sederhana.

Mengapa demikian? Sebab, pikiran bawah sadar Anda perlu diedukasi. Saat Anda berhasil menciptakan "kebetulan", sekecil atau sesederhana apa pun "kebetulan" itu, yang perlu Anda lakukan adalah bahwa Anda harus langsung meng-anchor dan memperkuat program pikiran Anda. Caranya? Anda bisa berkata pada diri sendiri dengan yakin dan antusias, "Yes, saya mampu menciptakan hal yang saya inginkan. Ini bukan kebetulan. Ini adalah hasil dari kerja pikiran saya. Semakin hari saya semakin mudah dan mampu menciptakan berbagai hal yang saya inginkan."

Ada juga kawan saya yang langsung mencoba kemampuan menciptakan "kebetulan" dengan hal besar. Ia berhasil. Mengapa? Sebab, ia sudah sangat yakin dengan kemampuannya.

Meskipun langsung menciptakan kebetulan besar dapat

Anda lakukan, saya tetap menyarankan agar Anda memulai dengan hal-hal sederhana.

Apa contohnya? Misalnya untuk mendapatkan tempat parkir di *mall* atau pusat perbelanjaan. Caranya? Cari hari atau waktu di mana *mall* sangat ramai, misalnya Sabtu malam atau Minggu. Saat itu, tentu akan sangat sulit mendapatkan tempat parkir.

Apa yang harus dilakukan? Ikuti langkah-langkah berikut ini:

1. Anda rileks.
2. Tetapkan dalam hati bahwa Anda ingin mendapatkan satu tempat parkir.
3. Visualisasikan tempat parkir yang Anda inginkan. Jangan menetapkan satu lokasi, misalnya harus di dekat pintu masuk, atau harus di lantai X di baris nomor sekian. Tetapkan satu area sehingga lebih besar kemungkinan mendapatkan tempat parkir.
4. Yakin.
5. Pasrah dan ikuti intuisi.

Setelah melakukan lima hal di atas, dalam perjalanan ke *mall*, jangan memikirkan tempat parkir lagi. Anda harus yakin bahwa vibrasi pikiran Anda akan menciptakan peluang sehingga Anda akan mendapat tempat parkir seperti yang Anda inginkan.

Bila dalam perjalanan ke *mall* Anda mulai merasa ragu, "Kira-kira dapat nggak ya? Ini kan Sabtu, malam Minggu. Parkir biasanya sangat ramai. Bisa-bisa nggak dapat", pada saat itu Anda mengirim vibrasi pikiran yang mengacaukan sinyal yang Anda kirim sebelumnya. Apa akibatnya? Anda tidak akan mendapat tempat parkir yang Anda inginkan.

Katakanlah Anda telah melakukan persis seperti yang saya ajarkan dan saat Anda sampai di mall ternyata tempat parkirnya penuh sesak. Banyak kendaraaan antre di depan Anda, yang juga ingin mendapatkan tempat parkir. Apa yang harus Anda lakukan? Anda harus tetap yakin, pasrah, dan mengikuti intuisi. Akan terjadi kebetulan yang sebenarnya tidak kebetulan.

Apa yang akan terjadi? Tepat pada saat Anda melintas di area parkir, seperti Anda visualisasikan, akan ada mobil yang "kebetulan" keluar dari posisi parkir. Saat itu, Anda harus menghentikan kendaraan Anda agar mobil itu bisa keluar. Saat itu pula Anda mendapatkan tempat parkir. Tidak percaya dengan skenario ini? Silakan mencoba.

Anda bisa berkata, "*Lha, ini kan untuk mendapatkan tempat parkir. Bagaimana untuk cari duit?*" Saya ingin meluruskan pertanyaan Anda. Jangan pernah cari uang. Biarlah uang yang mencari Anda. Jelas? Gunakan kemampuan **Money Magnet** Anda.

Langkah-langkah yang harus dilakukan sama dengan mendapatkan tempat parkir. Bedanya adalah bahwa Anda harus menuliskan apa yang Anda inginkan. Ikuti langkah yang dijelaskan di bab sebelumnya. Setelah itu, biarkan pikiran Anda bekerja menciptakan kebetulan yang membantu Anda mencapai keinginan Anda.

Anda perlu awas dalam mengamati perasaan Anda. Akan ada saatnya di mana Anda akan tahu bahwa Anda telah benar-benar *tune in* dengan kondisi vibrasi yang optimal. Seorang kawan yang juga alumnus workshop **Becoming a Money Magnet** berkata, "Saya bisa merasakan kapan saya benar-benar 'pas' saat mengirim sinyal pikiran saya. Setiap kali menggunakan kemampuan **Money Magnet** dalam kondisi ini, saya selalu berhasil."

Untuk lebih memperkuat kemampuan *Money Magnet*, setiap kali berhasil mencapai tujuan, Anda perlu mencatat prestasi ini di satu buku khusus. Hal ini bertujuan untuk mengedukasi pikiran bawah sadar Anda.

Kaya Tidak Ditentukan Jumlah Materi atau Uang

Setelah membaca sejauh ini saya yakin Anda pasti telah mendapat gambaran yang jelas apa yang perlu dilakukan untuk bisa mencapai keberhasilan hidup. Dengan mempraktikkan apa yang telah saya jelaskan di buku ini secara konsisten maka hidup Anda pasti akan berubah menjadi lebih baik dan semakin baik.

Membaca judul bab ini mungkin muncul dalam benak Anda pertanyaan, "Apa lagi yang Pak Adi maksudkan dengan kaya tidak ditentukan jumlah materi atau uang? Bukankah buku ini intinya adalah bagaimana kita memberdayakan diri sehingga bisa menjadi magnet uang? Lho kok sekarang katanya kaya bukan ditentukan uang?"

Saya bisa memahami apa yang ada di pikiran Anda. Saya dulu juga berpikir seperti Anda. Perjalanan hiduplah yang akhirnya membawa saya pada kesimpulan yang saya tuangkan menjadi judul bab ini.

Saya sengaja menempatkan pembahasan mengenai hal ini di akhir bab setelah Anda membaca dan memahami apa yang saya jelaskan di bab-bab sebelumnya. Banyak orang berpikir bahwa uang akan memberikan ia kebahagiaan, uang akan membuat dirinya kaya dan makmur. Di satu sisi, *belief* ini benar namun tidak sepenuhnya benar. Apa maksudnya?

Benar, uang adalah salah satu faktor yang penting dalam

hidup. Saya selalu mengatakan bahwa uang itu pentingnya nomor dua setelah oksigen. Kalau tidak ada oksigen kita akan mati. Kalau tidak ada uang, kita tidak akan mati, tapi setengah mati.

Pemikiran atau keyakinan bahwa uang adalah kunci kebahagiaan atau kekayaan tidak tepat. Uang hanyalah salah satu faktor untuk memudahkan hidup kita. Banyak orang yang kaya, secara materi atau uang, namun hidupnya penuh kegelisahan, kekhawatiran, dan ketakutan. Orang ini selalu merasa dirinya kurang kaya atau masih miskin dan ia semakin hari bekerja semakin keras untuk mengisi pundi-pundi uangnya. Apakah Anda pernah bertemu orang seperti ini? Saya sering.

Dalam upaya mencapai kebahagiaan hidup dan menjadi orang sukses secara finansial satu hal yang sangat sering lupa dilakukan orang adalah menentukan berapa cukup itu benar-benar cukup bagi diri mereka. Apa maksudnya?

Saya sering bertanya pada klien saya, "Berapakah cukup itu bagi Anda?" Mereka selalu balik bertanya, "Maksud Pak Adi?" Maksud saya dalam upaya meraih keberhasilan finansial tentunya kita pasti menentukan goal atau target finansial yang akan dicapai. Nah, apakah pernah kita menentukan satu angka yang spesifik dan mengatakan, "Saya merasa cukup, puas, nyaman, dan kaya dengan penghasilan per bulan sekian banyak."

Umumnya saat saya menanyakan pertanyaan di atas klien saya ataupun peserta pelatihan menjawab bahwa mereka tidak pernah berpikir mengenai hal ini. Yang mereka inginkan adalah menghasilkan uang sebanyak mungkin. "Pokoknya, kalau uang saya banyak maka saya kaya dan bahagia," demikian jawab mereka.

Nah, saya tidak ingin Anda terjebak dalam hal ini. Sa-

ngat penting bagi kita untuk menetapkan di depan berapa jumlah uang yang ingin kita dapatkan dan dengan jumlah nominal ini kita merasa cukup.

Mengapa ini sangat perlu dilakukan?

Untuk bisa benar-benar mengaktifkan LOA atau Money Magnet dalam diri kita, selain perlu mengatasi *mental block*, kita juga perlu melakukan upaya untuk mencapai *goal* dengan perasaan nyaman, damai, bahagia, dan penuh rasa syukur. Ini semua berhubungan dengan vibrasi yang ditimbulkan oleh pikiran bawah sadar. Vibrasi ini, positif maupun negatif, diperkuat oleh intensitas emosi yang kita rasakan atau alami.

Saat ingin menjadi orang kaya maka kita perlu memulai di pikiran sadar, bawah sadar, dan segenap perasaan bahwa kita adalah orang kaya. Baru setelah itu kita melakukan upaya, ikhtiar, atau strategi untuk mencapai *goal* ini. Nah, bagaimana caranya agar bisa punya mentalitas keberlimpahan seperti orang kaya yang benar-benar kaya?

Caranya adalah dengan menentukan ukuran cukup yang benar-benar cukup untuk mencukupi kebutuhan hidup kita. Dengan kata lain kaya atau miskin sebenarnya tidak ditentukan oleh nominal rupiah yang kita miliki tapi lebih ditentukan oleh perasaan cukup. Saat kita merasa cukup maka kita "telah" menjadi orang kaya. Saat kita merasa cukup maka perasaan kita nyaman, damai, dan bahagia. Bila merujuk pada skala energi yang dijelaskan di bab terdahulu maka tampak jelas bahwa perasaan damai dan bahagia mempunyai level energi psikis yang sangat tinggi.

Jadi, apa yang perlu dilakukan?

Pertama, duduk yang tenang di tempat yang sepi dan nyaman. Setelah itu renungkan berapa jumlah uang yang ingin Anda dapatkan per bulan yang Anda rasa cukup untuk

memenuhi kebutuhan Anda. Setiap orang tentu punya acuan nominal yang berbeda. Bila Anda telah berkeluarga maka diskusikan hal ini dengan pasangan Anda.

Jumlah yang cukup untuk mencukupi kebutuhan Anda secara cukup sehingga Anda merasa berkecukupan dan benar-benar cukup tentunya tidak cukup hanya dengan dipikirkan saja. Anda perlu menuliskannya di atas kertas. Anda perlu tahu mengapa jumlah ini cukup? Apakah jumlah ini benar-benar cukup?

Dengan perasaan cukup inilah Anda mulai mengejar impian Anda di bidang finansial. Perasaan cukup ini Anda gunakan untuk membantu mengarahkan energi dan vibrasi positif dari pikiran bawah sadar Anda untuk mencapai target yang telah Anda tetapkan. Dengan demikian Anda bisa fokus, konsisten, dan tidak mudah kehilangan fokus dalam bekerja.

Saya sering kali menemukan orang yang mudah kehilangan fokus. Semula mereka ingin mendapatkan uang sejumlah RpX. Ini bukanlah angka yang mereka rasa dan tentukan cukup bagi diri mereka. Dalam perjalanan mereka mendapat tawaran yang jauh lebih menggiurkan dan menjanjikan hasil yang lebih cepat dan lebih banyak. Karena tidak menentukan cukupnya berapa, akhirnya mereka beralih fokus dan mengerjakan hal lain, di luar yang telah mereka rencanakan. Hasilnya? Bisa Anda tebak. Ia tidak mendapat apa-apa.

Setelah Anda berhasil mencapai target yang Anda tetapkan lalu apa yang perlu dilakukan?

Tetapkan target baru yang Anda rasa cukup untuk kebutuhan Anda dan keluarga. Tentunya, sekali lagi, ukuran cukup ini berbeda antara satu orang dengan yang lain. Setelah itu bekerjalah dengan sungguh-sungguh untuk mencapai target baru ini. Demikian seterusnya.

Bibliografi

- Atkinson, William Walker. 1906. *Thought Vibration or The Law of Attraction in The Thought World.* USA: Kessinger Publishing.
- Bandler, R., and Grinder, J. 1975. *The Structure of Magic I.* Palo Alto: Science and Behavior Books, 1975.
- Bandler, R., and Grinder, J. 1976. *The Structure of Magic II.* Palo Alto: Science and Behavior Books, 1976.
- Banyan, Calvin D., dan Kein, Gerald F. 2001. *Hypnosis and Hypnotherapy - Basic to Advanced Techniques For The Professional.* Minnesota: Abbot Publishing House Inc.
- Capra, Fritjof. 1999. *The Tao of Physics : An Exploration of the Parallels between Modern Physics and Eastern Mysticism.* Boston: Shambala Publication.
- Chopra, Deepak. 1989. *Quantum Healing.* New York: Bantam Books
- Coue, Emile. *Self Mastery* (ebook).
- Dennett, Daniel C. 1996. *Kinds of Minds: Toward an Understanding of Consciousness.* New York: Basic Book.
- Dimond, S., dan Beaumont, K. 1974. *Hemisphere Function in the Human Brain.* New York: John Wiley & Sons.
- Dilts, Robert. 1990. *Beliefs : Pathway to Health and Well-Being.* Portland: Metamorphous Press.
- Eker, T. Harv. 2005. *Secrets of The Millionaire Mind : Mastering the Inner Game of Wealth.* New York: Harper Collins Publisher

- Erickson, M. H., Rossi, E.I., & Rossi, S.I. 1976. *Hypnotic Realities*. New York: Irvington.
- Fleet, James K. Van. 1987. *Hidden Power: How to Unleash the Power of Your Subconscious Mind*. New York: Parker Publishing Company.
- Fodor, Jerry A. 1975. *The Language of Thought*. USA: Harvard University Press.
- _____. 1983. *The Modularity of Mind*. Palatino: MIT Press.
- _____. 2001. *The Mind Doesn't Work That Way*. Palatino: MIT Press.
- Godefroy, Christian H. *How to Improve Your Self Image (ebook)*.
- Godefroy, Christian H. *Mind Powers (ebook)*.
- Gould, Bill. 2006. *Transformational Thinking*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Greenfield, Susan A. 1995. *Journey to The Centers of the Mind*. New York: W.H. Freeman and Company.
- Gunaratana, H. 2003. *Mindfulness in Plain English*. Klaten: Wisma Sambodhi.
- Gunawan, Adi W. 2005. *Hypnosis: The Art of Subconscious Communication*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Haley, Jay. 1994. *Advanced Techniques of Hypnosis and Therapy: Selected Papers of Milton H. Erickson, M.D.* New York: Grune and Stratton.
- Havens, Ronald A., 2003. *The Wisdom of Milton H. Erickson - The Complete Volume*. Wales: Crown House Publishing.
- Hawkins, David R. 2005. *Power vs Force: The Hidden Determinants of Human Behavior*. Sedona: Veritas Publishing.
- _____. 2003. *I: Reality and Subjectivity*. Sedona: Veritas Publishing.

- Helmstetter, Shad. 2003. *Who Are You Really and What Do You Want?*. USA: Park Avenu Press.
- _____. 1987. *What to Say When You Talk to Your Self*. Scottsdale: Grindle Press.
- Holder, Philip. 2002. *Hypnosis & Hypnotherapy*. Morrisville: Master's Realm Books.
- Hutchinson, Michael. 1991. *Mega Brain: New Tools and Techniques For Brain Growth and Mind Expansion*. New York: Ballantine Books.
- Kappas, John G. 2001. *Professional Hypnotism Manual - A Practical Approach for Modern Times*. New York: Panorama Publishing.
- Kaharuddin, Pandit J. 2005. *Abhidhammatthasangaha*. Tangerang: Vihara Padumuttara.
- Klein, Gary. 1999. *Sources of Power : How People Make Decisions*. USA: MIT Press.
- Kassin B. 1986. *Psychobiology of Human Behavior: Vol. 1. Conscious and Unconscious Programs in the Brain*. New York: Plenum Medical Book.
- Kovida. 2004. *An Inquiring Mind's Journey into Wisdom, Compassion, Freedom, and Silence*. Taipei: TCBBE Foundation.
- Kroger, William. 1977. *Clinical and Experimental Hypnosis*, 2nd Edition. Philadelphia: J.B. Lippincott Company.
- Kulananda dan Houlder, Dominic. 2004. *Mindfulness and Money: The Buddhist Path of Abundance*. New York: Broadway Books.
- Lazarus, Arnold A., Lazarus Clifford N, dan Fay, Allen. *Don't Believe It for a Minute!* California: Impact Publishers.
- Mesiti, Pat. 1997. *Attitude and Altitude*. Canberra: Pirie Printers Pty Limited.

- Murphy, Joseph. 2000. *The Power of Your Subconscious Mind*. Paramus: Reward Books.
- Nelson, Noelle C., dan Calaba, Jeannine Lemare. 2003. *The Power of Appreciation*. Hillsboro: Beyond Words Publishing.
- Oates, Robert M. 2002. *Permanent Peace*. Fairfield: Institute of Science Technology and Public Policy.
- Peale, Norman Vincent. 1998. *The Positive Way to Change Your Life*. London: Random House.
- Peale, Norman Vincent. 1998. *The Power of Positive Living*. London: Random House.
- Pilzer, Paul Zane. 1995. *God Wants You to be Rich*. New York: Zane Publishing.
- Plous, Scott. 1993. *The Psychology of Judgment and Decision Making*. USA: McGraw-Hill.
- Powers, Melvin. 1975. *Dynamic Thinking: The Technique of Using Your Subconscious Mind*. California: Wilshire Book Company.
- Pribram, Karl. 1977. *Languages of the Brain*, 5th Edition. Monterey, CA: Wadsworth Publishing.
- Proctor, Bob. 1997. *You Were Born Rich*. Cartersville: Lifesuccess Production.
- Robbins, Anthony. 1988. *Unlimited Power*. London: Simon & Schuster.
-
- _____. 1991. *Awakened The Giant Within*. New York: Fireside.
- Rohn, Jim. 1996. *7 Strategies for Wealth & Happiness*. California: Random House.
- Schacter, D. L. 1977. EEG Theta Waves and Psychological Phenomena: A Review and Analysis. *Biological Psychology*, 5, 47-82.
-
- _____. 2001. *The Seven Sins of Memory*. New York: Houghton Mifflin Company.

- Scheinfield, Robert. 2003. *The 11th Element: The Key to Unlocking Your Master Blueprint for Wealth and Success*. New Jersey: John Wiley and Sons.
- Sommer, Bobbe dan Falstein, Mark. 1993. *Psyco Cybernetics 2000*. London: Prentice Hall.
- Span, Peter. 2002. *Wealth Magic*. Sydney: Harper Collins Publisher.
- Staples, Walter. 1998. *In Search of Your True Self*. Jakarta: Interaksara
- Stanley, Thomas. 2000. *The Millionaire Mind*. Sydney: Harper Collins Publisher.
- Talbot, Michael. 1993. *Mysticism and The New Physics*. New York: Arkana
- _____. 1996. *The Holographic Universe*. London: Harper Collins.
- Tebecis, A. K. 1975. A Controlled Study of EEG During Transcendental Meditation: Comparison with Hypnosis. *Folio Psychiatrica et Neurological Japonica*, 29, 305-313.
- Tolle, Eckhart. 1999. *The Power of Now: A Guide to Spiritual Enlightenment*. Novato: New World Library.
- Tracy, Brian. 1995. Maximum Achievement. New York: Fire Side.
- _____. 1996. *Advanced Selling Strategy*. New York: Fire Side.
- _____. 2001. *21 Success Secrets of Self Made Millionaires*. San Fransisco: Berret-Koehler Publishers.
- _____. 2002. *Create Your Own Future*. New York: John Wiley & Sons.
- _____. 2002. *Focal Point*. New York: AMACOM.
- _____. 2003. *Goals!*. San Fransisco: Berret-Koehler Publishers.

- Vitale, Joe. 2002. *Spiritual Marketing*. USA: 1ST Books Library.
- _____. 2005. *The Attractor Factor*. New Jersey: John Wiley & Sons.
- Vitale, Joe, and Behrend, Genevieve. 2005. *How to Attain Your Desires by Letting Your Subconscious Work for You*. Virginia: Morgan James Publishing.
- Vittoz, Roger, dan Godefroy, Christian H. *How to Control Your Brain At Will (ebook)*.
- Vogel, W., Broverman, D. M., dan Klaiber, E. L. 1968. EEG and Mental Abilities. *Electroencephalography and Clinical Neurophysiology*, 24, 166-175.
- Wattles, Wallace D. *The Science of Getting Rich (ebook)*.
- Wilson, Robert Anton. 1990. *Quantum Psychology: How Brain Software Programs You & Your World*. Tempe: New Falcon Publications.
- Wilson, Taylor Andrew. 2004. *The Mind Accelerator*. New York: Volition House.
- Wise, Anna. 2002. *The High Performance Mind*. New York: The Penguin Group Inc.
- Zufelt, Jack M. 2002. *The DNA of Success*. New York: Harper Collins Publisher.

TENTANG PENULIS

Adi W. Gunawan dikenal sebagai Indonesia Leading Expert in Mind Technology, pakar teknologi pikiran dan transformasi diri yang mempunyai kepedulian tinggi terhadap pendidikan dan pengembangan potensi manusia secara holistik dan transendental.

Dalam upaya mengembangkan pengetahuannya baik pada bidang akademik dan nonakademik dan memuaskan dorongan intelektualnya, Adi belajar ke berbagai institusi pendidikan/pakar terbaik di bidangnya, di dalam maupun di luar negeri. Jalur pendidikan formal telah ditempuhnya hingga ke jenjang S3 (Doktor). Sedangkan jalur pendidikan lainnya ia tempuh dengan belajar langsung ke pakar *mind technology* terkemuka baik di dalam maupun di luar negeri seperti:

- Lasmono Dyar (*Silva Method, Indonesia*)
- Yan Nurindra (*Hipnosis, Indonesia*)
- Pandit Kaharuddin (*Abhidhammathasangaha, Indonesia*)
- Thomas L. Madden M.A. (*Accelerated Learning / A.L.I. USA*)
- Bill Gould Ph.D (*Transformational Thinking, Hua Hin, Thailand*)
- Marleen Mulder (*Hypnotherapy, Hypnotherapy Training Institute, USA*)

- Prof. DR. Sean Adam (Brainwave 1 / The Alphalearning Institute, Lugano, Swiss)
- Anna Wise (Mind Mirror, Berkeley, San Fransisco, USA)
- Tom Silver (Scientific EEG Hypnotherapy, Camarillo, Los Angeles, USA)
- Gil Boyne (Master Class in Clinical Hypnotherapy, Florida, USA)
- Neuroscience & Neurotherapy, Amerika.

Awal perkenalan Adi dengan *mind technology* terjadi di tahun 1993 saat ia belajar Silva Method kepada Lasmono Dyar. Adi mengikuti pelatihan intensif metode Silva selama 5 (lima) hari di Surabaya.

Melanjutkan ketertarikannya pada dunia pikiran yang begitu luar biasa, di tahun 2005 Adi belajar hipnosis ke pakar hipnosis/hipnoterapi terkemuka Indonesia, Yan Nurindra melalui pelatihan dua hari yang diselenggarakan di Surabaya. Pembelajarannya dengan Yan Nurindra membuka wawasannya secara lebih mendalam mengenai dunia pikiran, khususnya hipnosis yang ilmiah dan adalah salah satu cabang ilmu psikologi. Dari sini Adi memutuskan untuk serius mendalami dan mempelajari secara *all-out* mengenai *mind technology* demi pengembangan dirinya dan juga untuk membantu sesama.

Untuk lebih memperdalam dan memperkaya pengetahuan dan kemampuan aplikasi praktis *mind technology* di tahun 2002 Adi memutuskan belajar *accelerated learning* di The Accelerated Learning Institute and Training Center (ALI), Las Vegas, Amerika. Di A.L.I. Adi belajar langsung ke salah satu pakar terkemuka di bidang ini, Thomas L. Madden MA. Dari sini Adi memahami teknik peningkatan dan pem-

berdayaan potensi manusia, khususnya dalam bidang pendidikan dengan menggunakan conscious dan unconscious learning.

Selanjutnya Adi belajar *Transformational Thinking* langsung ke penciptanya Dr. Bill Gould yang telah mempraktikkan teknik pemberdayaan diri yang sangat luar biasa ini selama lebih dari 35 tahun dan telah mengajarkan teknik ini di berbagai perusahaan multinasional dengan hasil yang luar biasa.

Transformation Thinking adalah teknik berpikir yang digunakan untuk *thinking outside the box*, berpikir dengan sama sekali tidak melibatkan emosi, dan menemukan solusi kreatif untuk setiap masalah.

Untuk semakin meningkatkan pengetahuannya mengenai *mind technology* selama empat tahun berikutnya, 2004-2008, Adi mendalami hipnoterapi, meditasi, dan NLP. Di tahun 2006 Adi mendapat kesempatan belajar Abhidhammathasangaha langsung ke Pandit Kaharuddin, satu-satunya pakar Abhidhamma di Indonesia. Abhidhamma adalah *philosophical psychology of Buddhism* yang khusus membahas mengenai pikiran, sifat-sifat pikiran, bentuk-bentuk pikiran, kesadaran, berbagai lapisan kesadaran, proses berpikir, timbli dan padamnya pikiran, hubungan antara pikiran dan kesadaran, memori, emosi atau perasaan.

Dengan pengetahuan yang Adi pelajari dari berbagai pakar terkemuka, ditambah dengan pembelajaran gigih dan konsisten melalui berbagai sumber seperti video, buku, internet, dan jurnal, dan setelah praktik intensif selama 4 tahun akhirnya Adi mendirikan Quantum Hypnosis Indonesia untuk mengajarkan pengetahuannya di bidang *clinical hypnotherapy* kepada publik di Indonesia.

Quantum Hypnosis Indonesia saat ini telah mendapat

apresiasi yang sangat tinggi dalam dunia hipnoterapi Indonesia dan diakui sebagai lembaga pelatihan dan sertifikasi hipnoterapis terkemuka di Indonesia yang menetapkan standar pelatihan yang tinggi, baik pada lama waktu belajar yaitu 100 jam tatap muka di kelas dan juga pada kurikulum atau materi yang diajarkan yang sangat lengkap, komprehensif, dan selalu di-update seiring dengan perkembangan, pengalaman, pengembangan, dan hasil riset yang Adi lakukan.

Quantum Hypnosis Indonesia saat ini telah berhasil mendidik, meluluskan, dan mensertifikasi hipnoterapis andal yang telah terbukti mampu menangani berbagai kasus klinis secara cepat, tepat, efektif, efisien, dan dengan hasil terapi permanen.

Kurikulum Scientific EEG and Clinical Hypnotherapy yang dikembangkan Adi di Quantum Hypnosis Indonesia telah diterima dan mendapat pengakuan akademik dan telah diajarkan di Magister Psikologi di salah satu universitas terbaik di Indonesia selama 100 jam tatap muka atau setara 2 (dua) semester kuliah.

Pemahaman Adi mengenai cara kerja pikiran, terapi, dan proses transformasi diri pada aspek mental, emosi, dan spiritual ia dapatkan dan kembangkan dari pembelajaran tak kenal lelah dengan mempelajari lebih dari 800 (delapan ratus) buku yang khusus membahas mengenai pikiran, psikologi, hipnosis, hipnoterapi, modalitas dan teknik terapi, berbagai jurnal hipnosis dan hipnoterapi seperti AJCH (American Journal of Clinical Hypnosis), IJCEH (International Journal Of Clinical & Experimental Hypnosis), European Journal of Clinical Hypnosis, Australian Journal of Clinical & Experimental Hypnosis, British Journal of Experimental and Clinical Hypnosis, riset disertasi yang

ia dapatkan dari luar negeri, mendalami berbagai riset yang dilakukan oleh para pakar di Amerika, mendedikasikan waktu lebih dari 650 jam untuk mempelajari lebih dari 300 (tiga ratus) DVD, mengenai terapi, pikiran, cara kerja otak, psikologi, dan belajar langsung ke para-pakar terbaik teknologi pikiran di luar negeri.

Perkenalan Adi dengan *trainer hipnoterapi* terkemuka yang berasal dari luar negeri diawali dengan belajar dengan Marleen Mulder dari Hypnotherapy Training Institute di tahun 2005.

Selanjutnya, Adi mempelajari teknologi Brainwave 1 langsung ke penciptanya yaitu Prof. DR. Sean Adam di The Alphalearning Institute di Lugano, Swiss di tahun 2005. Sejak tahun 2005 hingga sekarang Adi adalah perwakilan The Alphalearning Institute di Indonesia dan diberi kepercayaan dan wewenang untuk mengajarkan materi pelatihan Sean Adam.

Untuk lebih mengembangkan pemahaman dan kompetensinya di bidang *clinical hypnotherapy* Adi berangkat ke Camarillo, di Los Angeles, Amerika, belajar langsung ke Tom Silver, pakar terbaik dunia di bidang Scientific EEG Hypnotherapy secara *private, one-on-one*.

Melihat dedikasi, pengetahuan, pengalaman praktik menangani berbagai kasus klinis, dan kompetensi yang Adi tunjukkan selama masa pelatihan, Tom Silver memberikan apresiasi yang sangat tinggi kepada Adi, tidak hanya dengan mensertifikasi Adi untuk materi Scientific EEG Hypnotherapy namun juga memberikan penghargaan sebagai anggota kehormatan pertama, dan satu-satunya yang berbasal dari Indonesia, dari Brain Wave Foundation, lembaga riset yang Tom Silver dirikan.

Adi adalah satu-satunya orang yang dipercaya untuk

meneruskan karya Anna Wise, satu-satunya pakar Mind Mirror di dunia yang telah menyelenggarakan pelatihan The Awakened Mind selama lebih dari 20 tahun di Essalen Institute, Big Sur, California. Hasil riset Anna Wise selama lebih dari 35 tahun diajarkan secara *private one-on-one*, selama 14 hari, kepada Adi sebelum Anna Wise meninggal.

Melalui riset mendalam dengan menggunakan Brain Wave 1, DBSA, dan Mind Mirror IV, tiga EEG (electro-encephalograph) yang didesain khusus untuk melihat hubungan antara pola gelombang otak dan kondisi kesadaran secara *real time* dan diintegrasikan dengan hasil riset literatur, jurnal, dan pengalaman praktik menangani berbagai kasus klinis, Adi membangun, mengembangkan teori pikiran bawah sadar, proses terapi, dan merumuskannya menjadi Quantum Hypnotherapy Protocol yang telah diaplikasikan pada lebih dari 2.000 klien yang Adi tangani dengan hasil terapi yang sangat efektif dan permanen.

Untuk terus mengembangkan pengetahuannya di bidang *mind technology* Adi belajar dan mendalami *neuroscience* dan *neurotherapy* langsung ke satu lembaga sangat terkenal dan merupakan acuan banyak *trainer* atau peneliti di bidang ini di Amerika.

Adi juga berhasil mendapat sertifikasi Master Class in Clinical Hypnotherapy langsung dari Gil Boyne, pakar hipnoterapi yang sangat dihormati dan merupakan guru dari nama-nama besar seperti Charless Tebbetts, Gerald Kein (guru dari Calvin Banyan), dan Randal Churchill.

Pengetahuan yang dipelajari dari Anna Wise, Tom Silver, Sean Adam, dan Gil Boyne telah membantu Adi mengalami lompatan quantum dalam memahami cara kerja pikiran hingga ke level yang Adi sendiri tidak pernah bayangkan sebelumnya.

Pengetahuan yang Adi pelajari dari para pakar ini membuka satu ranah pemahaman baru yang belum pernah Adi dapatkan sebelumnya. Berbekal pengetahuannya ini, kini Adi dapat lebih memahami hubungan antara sistem pikiran, emosi, memori, cara kerja dan komunikasi antarbagian otak dan membuatnya mampu melakukan terapi hingga pada level fisik otak.

Adi juga membentuk Advanced Research and Development Team yang beranggotakan alumni QHI guna mengkaji, mengujicobakan, dan menyempurnakan berbagai teknik terapi yang digunakan oleh hipnoterapis QHI dalam menangani berbagai kasus klinis. Saat ini secara kolektif Quantum Hypnosis Indonesia telah memiliki lebih dari 10.000 (sepuluh ribu) jam terapi.

Untuk semakin meningkatkan kemampuan, pengetahuan, dan kecakapan terapi hipnoterapis Quantum Hypnosis Indonesia, Adi melakukan *coaching* dan *mentoring* berkelanjutan dan mengadakan *gathering* berkala untuk update materi, teknik, dan informasi terkini bagi para alumninya.

Sebagai *trainer* dan hipnoterapis aktif, Adi telah menangani beragam kasus antara lain fobia, trauma/luka batin, inner conflict, insomnia, dyslexia, ADD/ADHD, depresi, schizophrenia, OCD, Dissociative Identity Disorder, atau yang dulu dikenal dengan Multiple Personality Disorder, sex problem, berbagai penyakit psikosomatik, mulai dari anak-anak hingga dewasa dan juga konseling dan terapi keluarga.

Dengan menggunakan teknik terapi sangat advanced yang dikembangkan berdasarkan riset menggunakan teknologi DBSA, Adi berhasil menyembuhkan korban pengeboman Hotel Ritz Carlton, beberapa tahun lalu, yang

mengalami PTSD (Post Traumatic Stress Disorder) hanya dengan 1 (satu) sesi terapi yang berlangsung hanya selama 1 jam saja.

Sebagai pakar dan *trainer* andal di bidang *mind technology*, melalui pelatihan yang dirancang dengan sangat hati-hati, sistematis, terstruktur, dan selalu di-update Adi mampu mendidik dan membimbing peserta pelatihannya menjadi hipnoterapis cakap dan kompeten yang mampu melakukan terapi sama efektif seperti yang Adi lakukan di ruang terapinya.

Alumni QHI telah terbukti mampu menangani berbagai kasus klinis dengan cepat dan hasil terapi permanen, antara lain kasus depresi yang telah diderita bertahun-tahun, korban kekerasan (*emergency hypnosis*), *hypno-birthing* (melahirkan tanpa rasa sakit), *hypno slimming* (menurunkan berat badan dengan mudah dan nyaman), amnesia, paranoia, insomnia, tinitus, berbagai penyakit psikosomatik, fobia, kecemasan, menemukan dan mengatasi berbagai *mental block* penghambat sukses, korban pelecehan seksual berat, berbagai kasus keluarga, korban KDRT, menyatukan keluarga yang diambang perpecahan (percerai), berbagai kasus anak seperti ADD/ADHD, kurang percaya diri, prestasi akademik yang buruk, kemarahan pada orangtua lingkungan, fobia, enuresis, halusinasi, dan masih banyak lagi.

Kepakarannya di bidang perubahan dan transformasi diri menjadikan Adi *trainer* yang sangat sering diundang oleh berbagai perusahaan nasional dan multinasional untuk berbagi pengetahuan dan pengalamannya di bidang *mindset*. Perusahaan yang telah meminta Adi untuk memberikan pelatihan bagi staff mereka antara lain: Astra International, Bank BCA, Bank BNI 46, Riau Andalan Plip & Paper, Pertamina, Oracle, AXA, Prudential, Telkom, Pupuk Kaltim,

Krama Yudha Tiga Berlian, Gunnebo, Learning Dynamics Inc, dan berbagai perusahaan lain baik di dalam maupun di luar negeri.

Pemahaman Adi mengenai proses tumbuh kembang manusia, khususnya saat usia dini, juga didukung dengan pembelajaran yang ia lakukan di Modern Montessori International.

Selain hal yang telah dijelaskan di atas Adi juga mempelajari dan menguasai antara lain Hypno-EFT, Metode Silva, NLP, Energy Psychology, Scientific Meditation, Suggestopedy and Suggestology.

Berbagai pemikiran transformatif, pengharapan, impian, kerinduan, dan kepedulian yang tulus untuk bisa membantu orang lain mengembangkan diri dan meraih keberhasilan hidup telah ia tulis ke dalam berbagai buku dan artikel baik yang dipublikasikan di internet maupun di surat kabar dan majalah, dan telah menjadi sumber inspirasi luar biasa bagi sangat banyak orang.

Adi juga mengajarkan cara untuk melakukan perubahan diri melalui pelatihan berbasis terapi yang dirancang dengan sangat hati-hati sehingga mampu membantu setiap peserta pelatihannya berubah, mengalami ekspansi, dan peningkatan kesadaran dengan sangat cepat melalui Quantum Life Transformation Workshop.

Selain workshop, Adi juga sangat sering memberikan seminar di berbagai kota besar di Indonesia. Setiap seminarnya selalu dipenuhi peserta yang datang dari berbagai kota dan wilayah di Indonesia dan juga ada yang dari luar negeri. Semua peserta sangat menikmati seminarnya karena materi yang dibawakan sangat bermanfaat dan dengan teknik penyajian yang sangat fun dan entertaining.

Seiring dengan berkembangnya pengetahuan dan pema-

hamannya mengenai *mind technology* Adi mendirikan Adi W. Gunawan Institute of Mind Technology sebagai institusi resmi yang menjadi pusat penelitian, pengembangan, pengkajian, dan aplikasi berbagai *mind technology* untuk membantu meningkatkan kualitas hidup manusia secara holistik dan transendental pada aspek mental, emosi, dan spiritual.

Adi W. Gunawan Institute of Mind Technology terdiri atas tiga divisi yaitu: Mind Clinic, Training Center, dan Research Center, dan didirikan dengan visi menjadi lembaga pendidikan dan riset *mind technology* yang memberikan kontribusi positif bagi kemajuan bangsa Indonesia dan menjadi salah satu pusat pengembangan *mind technology* terkemuka dengan reputasi internasional.

Satu impian sederhana yang membuat Adi sangat fokus, terus belajar, mengembangkan, dan meningkatkan dirinya yaitu ia ingin menjalani suatu kehidupan yang bermakna bagi dirinya, bagi keluarganya, dan bagi sesamanya.

Prinsip hidup yang menjadi mercusuar eksplorasi hidup dan kehidupannya yaitu kebermaknaan hidup dinilai bukan dari berapa banyak yang bisa ia dapatkan dari kehidupan tetapi berdasarkan berapa banyak yang bisa ia kembalikan kepada Kehidupan melalui karya hidupnya.

Adi telah menulis delapan belas buku. Lima belas di antaranya adalah buku *bestseller* yang diterbitkan PT. Gramedia Pustaka Utama dan tiga buku lainnya diedarkan secara terbatas:

- *Born to be a Genius*
- *Genius Learning Strategy*
- *Apakah IQ Anak Bisa Ditingkatkan?*
- *Manage Your Mind for Success*

- *Hypnosis : The Art of Subconscious Communication*
- *Becoming a Money Magnet*
- *Kesalahan Fatal dalam Mengejar Impian*
- *Hypnotherapy : The Art of Subconscious Restructuring*
- *Cara Genius Menguasai Tabel Perkalian*
- *Kesalahan Fatal dalam Mengejar Impian 2*
- *Five Principles to Turn Your Dreams into Reality*
- *The Secret of Mindset*
- *Quitters Can Win*
- *Quantum Life Transformation*
- *Hypnotherapy for Children*
- *Scientific EEG & Clinical Hypnotherapy*
- *Mengenal dan Mengerti Kepribadian*
- *Handbook of Scientific EEG and Clinical Hypnotherapy: Theory, Application, and Clinical Case Studies.*

Berbagai karya dan pemikiran Adi dapat dilihat di:

www.adiwgunawan.com

www.quantum-hypnosis.com

www.QLTI.com

Facebook: Adi W. Gunawan

Twitter:@adiwgunawan

Sejak November 2007 saya telah meng-upgrade materi *Super Camp Becoming a Money Magnet* dengan materi yang jauh lebih komprehensif, lengkap, dan dalam.

Materi ini saya tuangkan ke dalam buku *bestseller Quantum Life Transformation*. Dan, sejak awal 2008 hingga sekarang saya menyelenggarakan *workshop Quantum Life Transformation* yang telah membantu ribuan orang untuk berubah menjadi lebih baik dengan cepat dan mudah. *Workshop Quantum Life Transformation* juga meliputi dan mengulas teknik *Money Magnet* jauh lebih dalam dan lengkap.

Informasi mengenai *workshop Quantum Life Transformation* bisa Anda dapatkan di www.QLTI.com atau www.adiwgunawan.com.

Buku ini tidak menjanjikan apa-apa kecuali membeberkan sebuah pencerahan: pikiran adalah pelopor; pikiran adalah pembentuk; pikiran adalah pemimpin. Rahasia sukses sebenarnya ada dalam pikiran kita. Tidak perlu dicari ke mana-mana. Cari saja dalam pikiran Anda. Pasti bisa ditemukan. Tetapi, bagaimana mencarinya? Bagaimana caranya menggali pikiran kita? Buku ini akan menunjukkan caranya kepada Anda!



Ini buku luar biasa yang wajib Anda baca! Adi mampu menguraikan rahasia sukses, terutama rahasia kekuatan pikiran bawah sadar, secara sederhana dan mendasar, mudah dicerna dan dipraktikkan. Kenyataannya, orang-orang yang sukses di seluruh dunia secara sadar atau tidak telah menggunakan kekuatan pikiran bawah sadar ini. Sekali lagi, baca dan praktikkan dengan baik dan benar!

Sukses akan segera mengejar Anda.

– **Andri Wongso** –

Motivator No. 1 Penulis buku *best-seller 15 & 16 Wisdom and Success*

Buku ini membahas cara pasti untuk menjadi kaya, tak hanya dengan cara positif melainkan juga berdampak signifikan terhadap pengembangan diri dan mental.

– **Andrew Ho** –

Motivator, Public Speaker, Pengusaha,

Penulis buku *best-seller Highway to Success* dan *Dressed for Success*

If you think that “*Becoming A Money Magnet*” is about how to make more money, you are only half right. This book is about the basic PRINCIPLES of how to teach yourself to THINK the right way, how to consistently DO the right things, and how to LIVE your life right. This book is worth reading.

– **James Gwee** –

Indonesia’s Favorite Trainer & Seminar Speaker

Author of Best Selling Book *Positive Business Ideas*

www.jamesgwee.info

Uang bukan segalanya, tapi penting. Uang memberi kita pilihan yang lebih banyak. Uang dapat menjadi sarana untuk memberkati hidup sesama. Temukan sisi-sisi lain tentang uang dalam buku ini.

– **Paulus Winarto** –

Penulis *best-seller First Step to be an Entrepreneur*

dan *Reach Your Maximum Potential*

Penerbit

PT Gramedia Pustaka Utama

Kompas Gramedia Building

Blok I Lantai 5

Palmerah Barat 29–37

Jakarta 10270

www.gramediapustakautama.com

ISBN: 978-979-22-8364-8



9789792283648
GM 20401120053