

BEDAH BUKU

Judul Buku :

Financial Revolution

Pengarang: Tung Desem Waringin
Penerbit: PT Gramedia Pustaka Utama
Tahun: 2005
Tebal: 169 halaman

Handy Fridata
District Manager, Cabang Yogyakarta
PT Kalbe Farma

Pada awalnya orang harus memiliki kemauan untuk mengubah sebuah paradigma tentang kehidupan. Perubahan mendasar yang diperlukan adalah perubahan cara pandang dan kesediaan untuk melakukan perubahan. Demikian, inti topik yang dikemukakan Tung Desem Waringin dalam buku *Financial Revolution*. Buku yang menjadi *national best seller* ini terdiri dari dua bagian dengan perincian bagian pertama terdiri dari dua bab, bagian kedua 9 bab.

Bagian pertama, menekankan pada **keyakinan**. Keyakinan diibaratkan seperti magnet, bila keyakinan bercampur baur antara positif dan negatif terhadap sesuatu hal maka tidak ada lagi "kutub positif" dan "kutub negatif" terhadap sesuatu hal, lalu pikiran menjadi bingung atau netral seperti besi biasa. Keyakinan datang dari pengalaman, apa yang dibaca, apa yang didengar, dan apa yang dirasakan. Secara sadar atau tidak, keyakinan akan melandasi cara berpikir, berbicara dan bertindak pada masa sekarang maupun masa depan bahkan seringkali apa yang diyakini akan menjadi kenyataan.

Keyakinan seseorang tidak akan meningkatkan keberuntungan dalam situasi acak, tetapi akan meningkatkan keberuntungan dalam hidup karena keyakinan tersebut akan membuat dia bertindak lebih banyak, lebih persisten, lebih tepat, dibanding orang yang tidak yakin. Dengan demikian, potensi yang digunakan lebih besar sehingga hasil yang dicapai juga akan lebih besar.

Bagian kedua, berisi langkah-langkah untuk membuat orang menjadi kaya. Setiap orang harus menentukan tujuan karena tanpa tujuan, gerak seseorang sama sekali tanpa arah sehingga sangatlah sulit mengejar tujuan seandainya tujuan terus berubah. Tujuan atau *goal* harus dirumuskan dalam kata-kata positif dan spesifik, karena otak bawah sadar kita yang paling dalam tidak mengenal kata tidak dan selalu mengejar tujuan dan tidak membantah bila tujuannya spesifik, jelas dan mantap..

Kadangkala tujuan yang ditetapkan dianggap mustahil untuk dicapai. Orang lain boleh menganggap tujuan kita mustahil, namun bila kita sendiri juga mempunyai pendapat bahwa tujuan itu mustahil, hilang sudah kemungkinan untuk bisa mencapai tujuan tersebut. Ketika seseorang menganggap tujuannya mustahil, maka dia tidak akan melakukan apapun untuk mengejar tujuannya. Dengan demikian hasilnya NOL. Manusia cenderung melakukan sesuatu sesuai dengan keyakinannya. Ketika keyakinannya mengatakan bahwa tujuannya adalah mustahil, tindakannya akan loyo, malas-malasan, ragu-ragu, tidak serius, penuh ketidaksungguhan, tidak bertenaga, dan tidak fokus. Bila hasilnya jelek, dia akan semakin percaya bahwa tujuannya mustahil.

Kalau seseorang tidak merasakan suatu tujuan sebagai keharusan dari diri sendiri, rintangan kecil saja sudah cukup untuk menggagalkan upaya mencapai tujuan tersebut. Semua pencapaian yang dahsyat pasti dicapai karena *orang mempunyai alasan yang sangat kuat untuk menjadi dahsyat* (baik secara sadar maupun secara tidak sadar).

Lebih lanjut, buku ini juga membahas tentang *goal* yang masuk akal. Seringkali untuk menemukan cara mencapai sesuatu adalah sesederhana menemukan alasan yang sangat kuat kenapa tujuan tersebut harus dicapai. Dan menemukan alasan yang sangat kuat adalah sesederhana menemukan kemampuan serta kemauan untuk membayangkan, merasakan dan mendengarkan kenikmatan yang sangat dengan detail dan

emosional bila mencapai tujuan, atau kesengsaraan yang sangat dengan detail dan emosional bila tidak mencapai tujuan tersebut.

Buku ini mengajarkan strategi untuk mendapat banyak uang yaitu *pertama*, harus memiliki nilai tambah; *kedua* tujuan harus dikomunikasikan; *ketiga*, tujuan harus ditujukan kepada orang yang tepat; *keempat*, tujuan harus dalam jumlah yang banyak; *kelima*, tujuan dilakukan dengan cara yang tepat (isi promosi, sarana, waktu dan tempat). Selain itu, ada beberapa hambatan yang harus dikenali oleh seseorang yaitu: *pertama*, tidak mengetahui jalur alamiah untuk mencapai tujuan; *kedua*, tidak memiliki rencana yang realistis; *ketiga*, tidak melakukan tindakan sesuai dengan rencana; *keempat*, tidak melakukan monitor dan penyesuaian; *kesepuluh*, meletakkan tanggungjawab kepada orang lain; *kelima*, sikap mudah menyerah, *keenam*, bersikap tidak mengelola hidup seperti bisnis yang harus menguntungkan; *ketujuh*, sikap terpengaruh oleh pesimisme dan optimisme orang lain; dan *kedelapan*, tidak ada mentor yang baik. Bila dalam hidup harus mencoba sendiri dalam segala hal, akan menghabiskan waktu dan energi yang jauh lebih banyak di bandingkan dengan mempelajari dari orang yang sudah sukses di bidang yang diinginkan.

COPY FROM WWW.UAJY.AC.ID