

Bab 2

Berpikir Perubahan

Tujuan Pembelajaran

- Memberikan pemahaman pentingnya perubahan dan peranan mindset (pola pikir)
- Menjabarkan perubahan mindset
- Mengenalkan mindset entrepreneur
- Mengenalkan teori kecerdasan finansial

Game Kebutuhan dan Keinginan

Tujuan : Mengetahui apakah Anda memerlukan atau menginginkan suatu benda

Peralatan : Tidak ada, hanya imajinasi

Peraturan : Bayangkan Anda (mahasiswa) baru saja mendapat bonus Rp.100 juta, sementara pendapatan Anda setiap bulannya sudah mencukupi. Instruktur Anda akan menyebutkan “10” nama suatu barang, dan setiap peserta menentukan apakah mereka “membutuhkan atau menginginkan” beserta alasannya.

Pola Pikir Entrepreneur

Perbedaan Pola Pikir Entrepreneur vs Non Entrepreneur:

- Produktif versus Konsumtif
- Resources Utilization Versus Resources Disposal.

Hambatan Persepsi Memulai Usaha

- Merasa Sudah Terlalu Tua atau Merasa Terlalu Muda
- Tidak Berbakat
- Tidak Punya Modal (uang)

Setiap hari seorang manusia melakukan self-talk sebanyak 55.000 s/d 60.000 kali.

Sayangnya 77% statement yang diucapkan bersifat negatif dan melemahkan diri kita (*Deepak Chopra*).

“Saya kurang sukses”

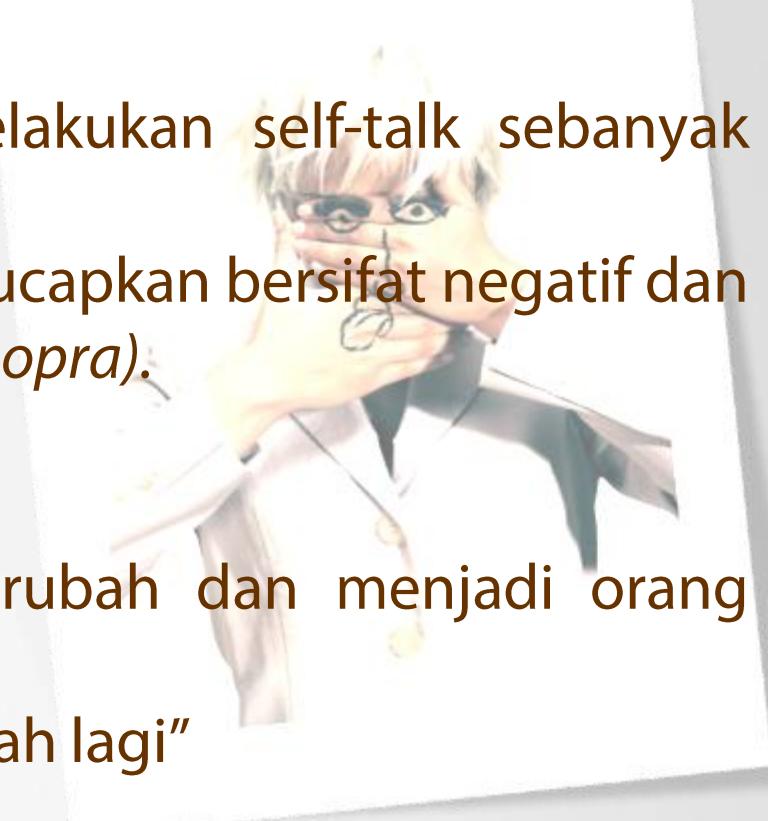
“Saya sudah terlambat untuk berubah dan menjadi orang sukses”

“Saya sudah terlalu tua untuk sekolah lagi”

“Saya bodoh”

“Saya tidak berbakat bisnis”

Kata siapa ??? ...



Pelajaran Apa Yang Kita Dapat

1. Balita berlatih berjalan karena “motivasi kuat” setelah bosan merangkak
 2. Balita berlatih berjalan karena “tidak banyak berpikir risiko”
 3. TAMBAHKAN list ini:
-
-
-
-

Siapa Bilang

- Terlalu Tua
Ingatlah, Kolonel Sander pendiri KFC memulai bisnis pada umur 70 tahun
- Tidak Berbakat
Ingatlah, Brian si kaki satu memulai bisnis karena “kepepet” dan tidak bisa mencari kerja
- Tidak Punya Modal
Ingatlah, Onasis memulai bisnis kapal angkut dengan OPM (*Other People Money*)

Lalu Apa Yang Diperlukan

- Untuk Memulai Bisnis, Hanya Perlu 3M :

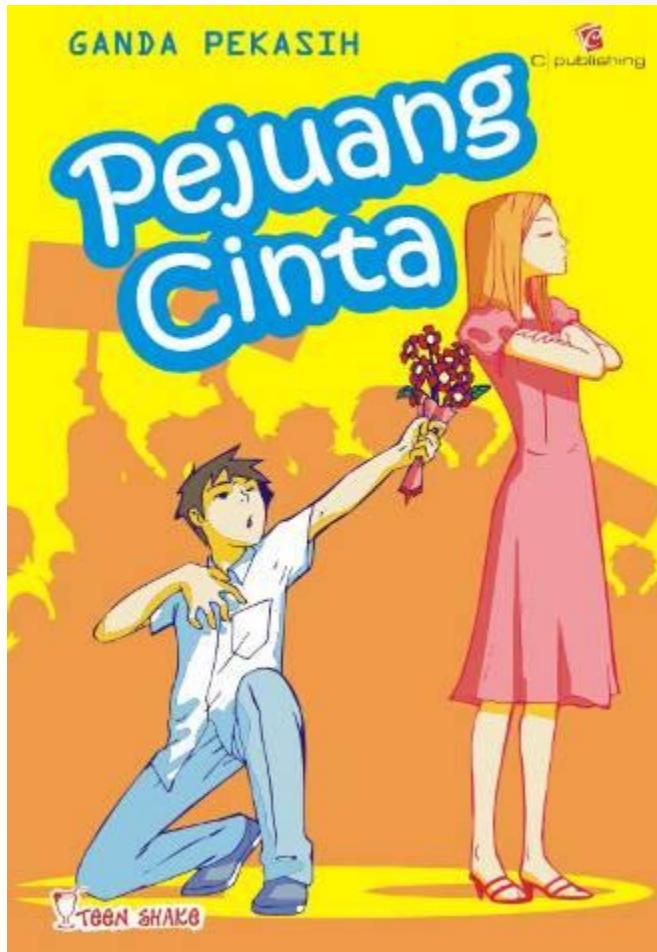
Motivasi,

Mindset

dan

Make it (Just Do IT)

Imagine



Saat Anda Jatuh
Cinta, Apa yang
Anda Lakukan?
Isilah daftar
berikut ini:

Sekali Lagi, Ingatlah:

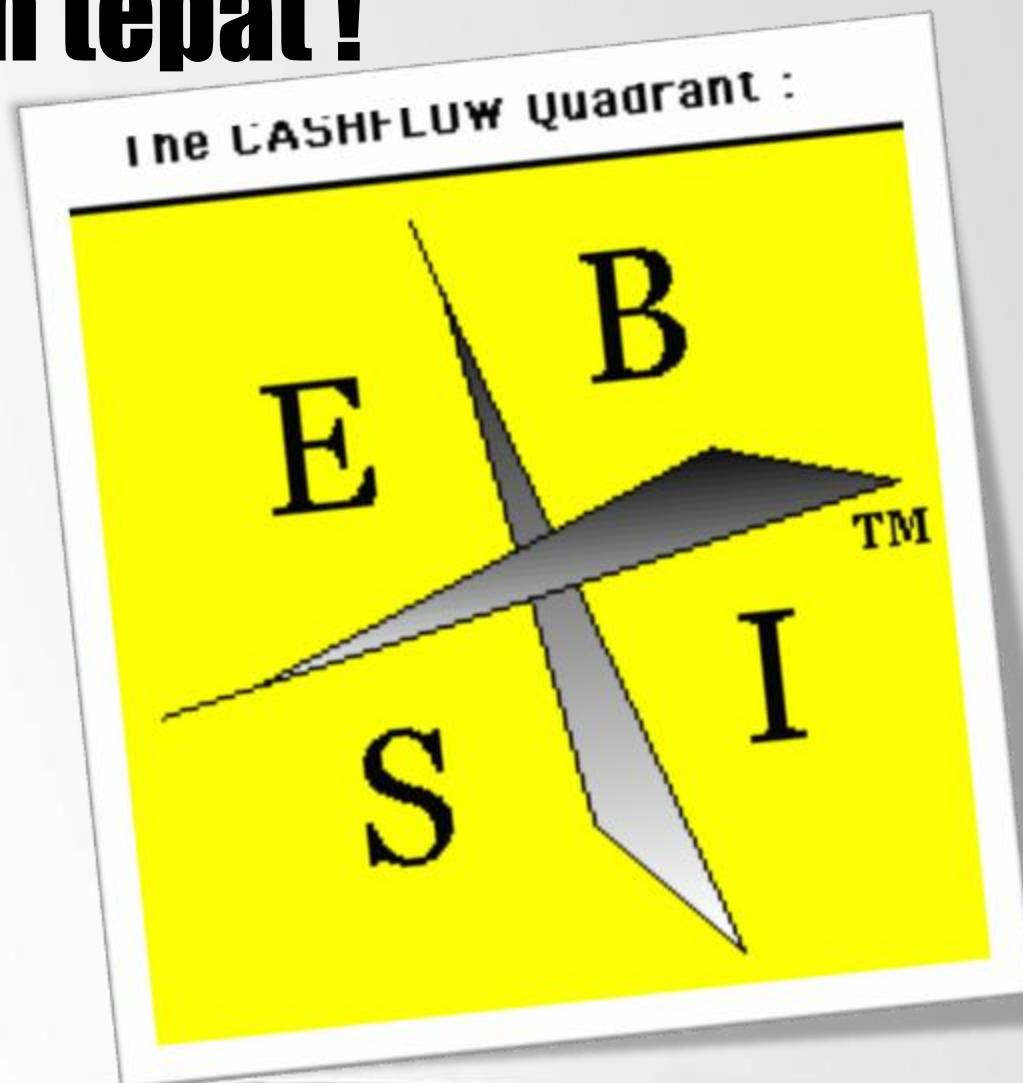
Tingkatkan Hasrat Berwirausaha Anda
sebagaimana Hasrat Anda Saat Jatuh
Cinta Pertama

Mana Yang Anda Pilih?

UANG	WAKTU
Minus	Minus
Minus	Surplus
Surplus	Minus
Surplus	Surplus

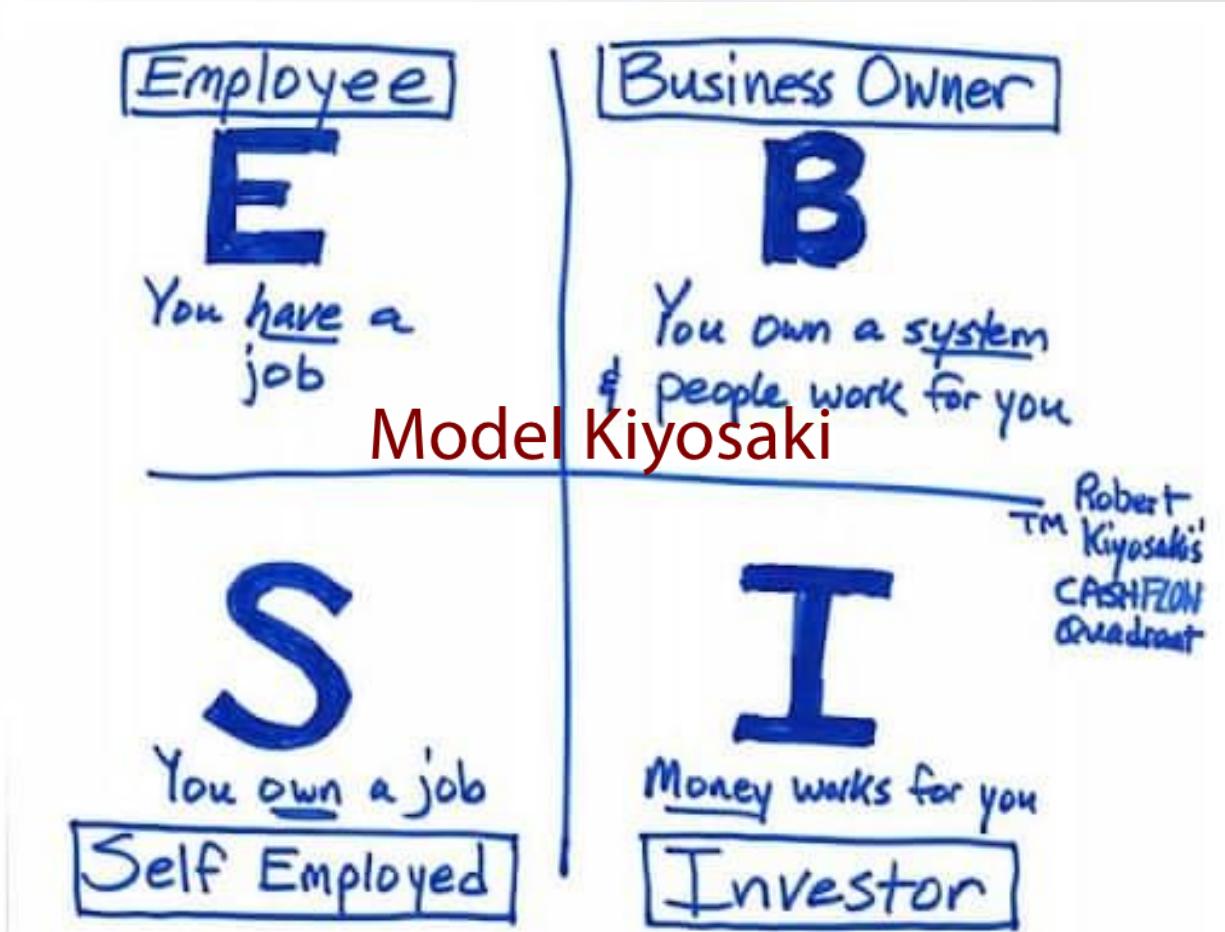
WHY?....

SO,... Bertransformasilah dengan cepat dan tepat !



≈ Model Kiyosaki
≈ Model Stephen R Covey

Model Kiyosaki



Model Stephen R Covey

STEPHEN COVEY'S TIME MANAGEMENT MATRIX			
	URGENT	NOT URGENT	
IMPORTANT	Quadrant 1 Crises Pressing Problems Projects with Deadlines	Quadrant 2 Relationship Building Planning Recreation	
NOT IMPORTANT	Quadrant 3 Interruptions Some Phone Calls Some Mail Some Reports	Quadrant 4 Busy Work Some Phone Calls Some Mail Time Wasters	

Model Stephen R Covey

Stephen Covey's 4 Quadrants

	Urgent	Not Urgent								
Important	Quad I <table border="0"> <tr> <td><u>Activities</u></td><td><u>Results</u></td></tr> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> • Crisis • Pressing Problems • Deadline Driven </td><td> <ul style="list-style-type: none"> • Stress • Burn-out • Crisis management • Always putting out fires </td></tr> </table>	<u>Activities</u>	<u>Results</u>	<ul style="list-style-type: none"> • Crisis • Pressing Problems • Deadline Driven 	<ul style="list-style-type: none"> • Stress • Burn-out • Crisis management • Always putting out fires 	Quad II <table border="0"> <tr> <td><u>Activities</u></td><td><u>Results</u></td></tr> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> • Prevention, capability improvement • Relationship building • Recognizing new opportunities • Planning, recreation </td><td> <ul style="list-style-type: none"> • Vision, perspective • Balance • Discipline • Control • Few crisis </td></tr> </table>	<u>Activities</u>	<u>Results</u>	<ul style="list-style-type: none"> • Prevention, capability improvement • Relationship building • Recognizing new opportunities • Planning, recreation 	<ul style="list-style-type: none"> • Vision, perspective • Balance • Discipline • Control • Few crisis
<u>Activities</u>	<u>Results</u>									
<ul style="list-style-type: none"> • Crisis • Pressing Problems • Deadline Driven 	<ul style="list-style-type: none"> • Stress • Burn-out • Crisis management • Always putting out fires 									
<u>Activities</u>	<u>Results</u>									
<ul style="list-style-type: none"> • Prevention, capability improvement • Relationship building • Recognizing new opportunities • Planning, recreation 	<ul style="list-style-type: none"> • Vision, perspective • Balance • Discipline • Control • Few crisis 									
Not Important	Quad III <table border="0"> <tr> <td><u>Activities</u></td><td><u>Results</u></td></tr> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> • Interruptions, some callers • Some email, some reports • Some meetings • Proximate, pressing matters • Popular activities </td><td> <ul style="list-style-type: none"> • Short term focus • Crisis management • Reputation – chameleon character • See goals/ plans as worthless • Feel victimized, out of control • Shallow or broken relationships </td></tr> </table>	<u>Activities</u>	<u>Results</u>	<ul style="list-style-type: none"> • Interruptions, some callers • Some email, some reports • Some meetings • Proximate, pressing matters • Popular activities 	<ul style="list-style-type: none"> • Short term focus • Crisis management • Reputation – chameleon character • See goals/ plans as worthless • Feel victimized, out of control • Shallow or broken relationships 	Quad IV <table border="0"> <tr> <td><u>Activities</u></td><td><u>Results</u></td></tr> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> • Trivia, busy work • Some email • Personal social media • Some phone calls • Time wasters • Pleasant activities </td><td> <ul style="list-style-type: none"> • Total irresponsibility • Fired from jobs • Dependent on others or institutions for basics </td></tr> </table>	<u>Activities</u>	<u>Results</u>	<ul style="list-style-type: none"> • Trivia, busy work • Some email • Personal social media • Some phone calls • Time wasters • Pleasant activities 	<ul style="list-style-type: none"> • Total irresponsibility • Fired from jobs • Dependent on others or institutions for basics
<u>Activities</u>	<u>Results</u>									
<ul style="list-style-type: none"> • Interruptions, some callers • Some email, some reports • Some meetings • Proximate, pressing matters • Popular activities 	<ul style="list-style-type: none"> • Short term focus • Crisis management • Reputation – chameleon character • See goals/ plans as worthless • Feel victimized, out of control • Shallow or broken relationships 									
<u>Activities</u>	<u>Results</u>									
<ul style="list-style-type: none"> • Trivia, busy work • Some email • Personal social media • Some phone calls • Time wasters • Pleasant activities 	<ul style="list-style-type: none"> • Total irresponsibility • Fired from jobs • Dependent on others or institutions for basics 									

Game Neraca Kehidupan

1. Peserta diminta menuliskan sumber-sumber pendapatannya
2. Peserta diminta menuliskan jenis-jenis pengeluarannya dan menilai apakah termasuk “bad cost” atau “good cost”
3. Menghitung *Wealth Ratio* masing-masing

Game Asset Produktif Vs. Konsumtif

Buatlah daftar asset di rumah Anda milik Anda sebanyak-banyaknya, kemudian nilai sendiri apakah asset tersebut, produktif atau konsumtif.

Harta Produktif

Harta Konsumtif

Tips Praktis

- Gunakan visualisasi harian sesuai dengan tujuan, misalkan: imajinasikan nikmatnya mempunyai usaha yang waktunya tidak diatur oleh orang lain.
- Gunakan teknik affirmasi harian dengan pemilihan kata yang menggugah kesadaran pikiran, dengan mengucapkan kalimat “saya semakin sukses” saat kondisi tubuh relaks bangun pagi.

"Kalau Anda menginginkan perubahan kecil dalam hidup, ubahlah perilaku Anda. Tetapi bila Anda menginginkan perubahan yang besar dan mendasar, ubahlah pola pikir Anda."

- Stephen Covey