

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 Perpepsi 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"

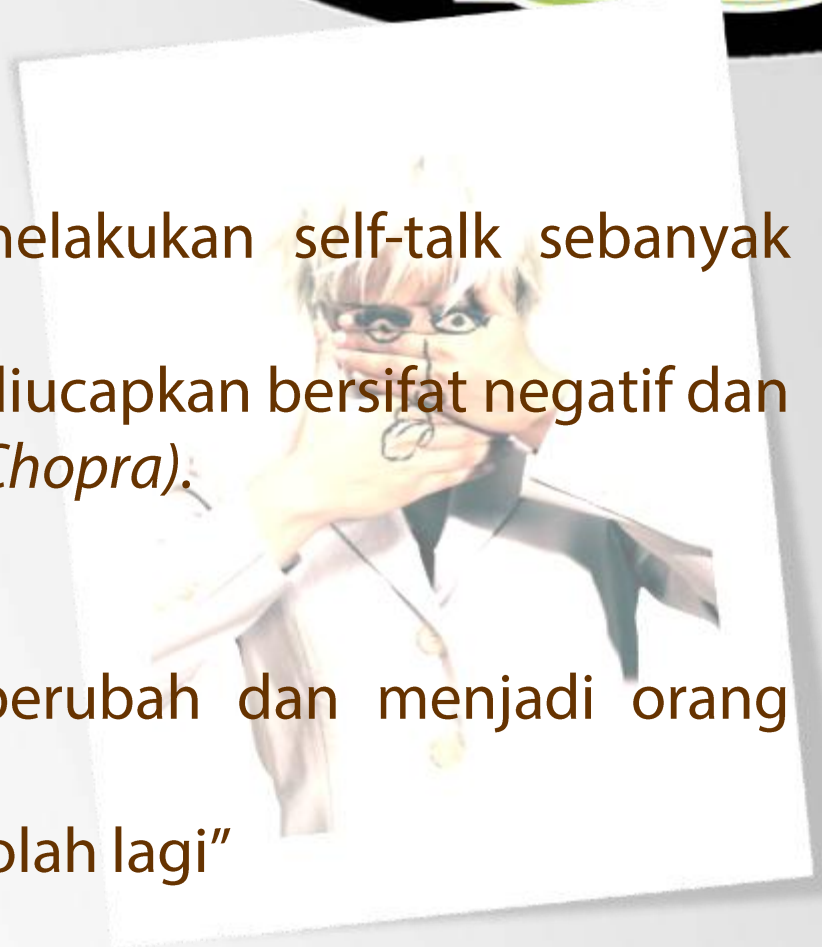
"Saya sudah terlambat untuk berubah dan menjadi orang sukses"

"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

Ingat lah, Kolonel Sander pendiri KFC memulai bisnis pada umur 70 tahun

- Tidak Berbakat

Ingat lah, Brian si kaki satu memulai bisnis karena “kepepet” dan tidak bisa mencari kerja

- Tidak Punya Modal

Ingat lah, Onasis memulai bisnis kapal angkut dengan OPM (*Other People Money*)

Lalu Apa Yang Diperlukan

- Untuk Memulai Bisnis, Hanya Perlu 3M :

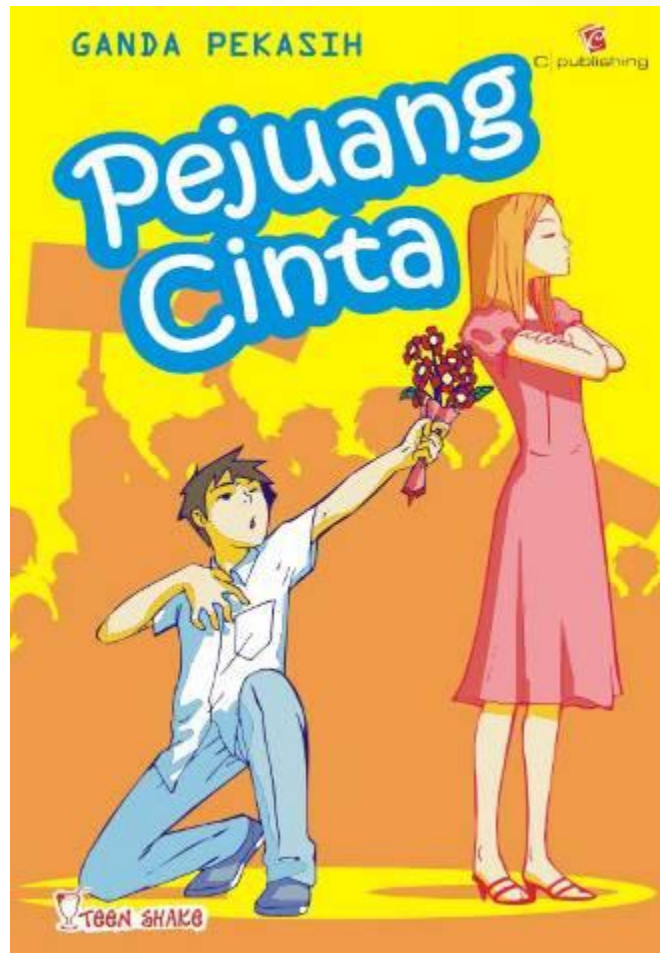
Motivasi,

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

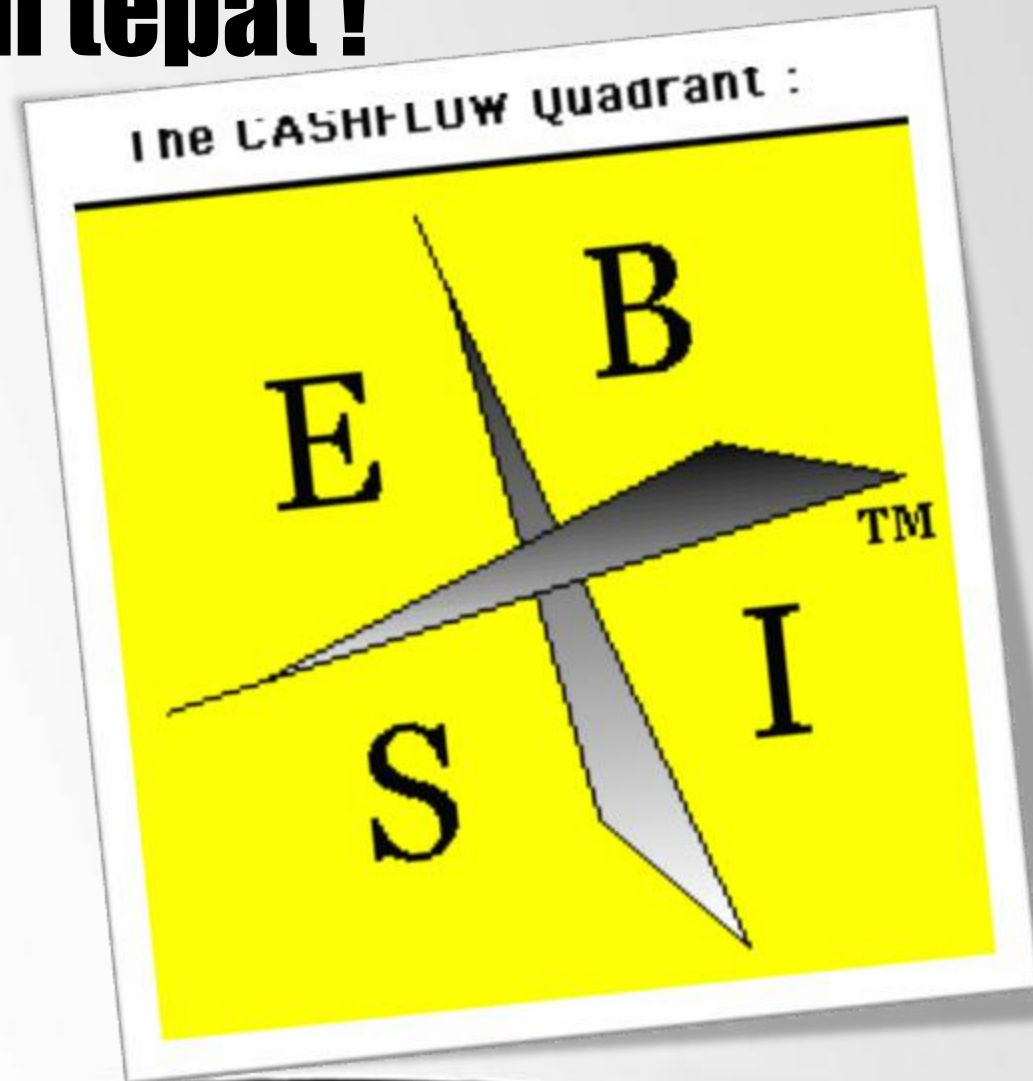
Mana Yang Anda Pilih?

UANG	WAKTU
Minus	Minus
Minus	Surplus
Surplus	Minus
Surplus	Surplus

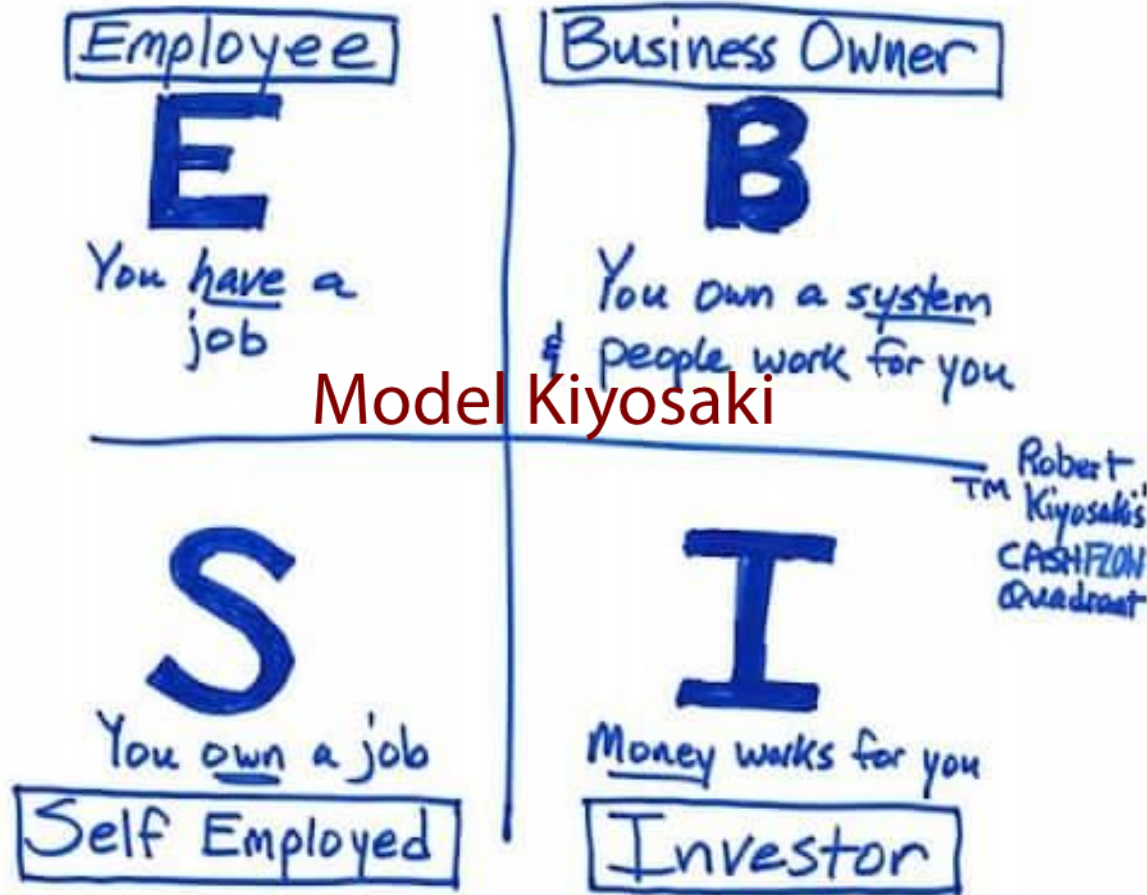
WHY? ,...

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	<div>Quad I</div> <table><tr><th>Activities</th><th>Results</th></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>	Activities	Results	<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	<div>Quad II</div> <table><tr><th>Activities</th><th>Results</th></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>	Activities	Results	<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
Activities	Results									
<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									
Activities	Results									
<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	<div>Quad III</div> <table><tr><th>Activities</th><th>Results</th></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>	Activities	Results	<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	<div>Quad IV</div> <table><tr><th>Activities</th><th>Results</th></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>	Activities	Results	<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
Activities	Results									
<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									
Activities	Results									
<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 afirmasi 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