

Secangkir Cokelat dan Issue Hangat

Saya sedang di warung kopi berdua dengan seorang sahabat saat dia bertanya, “Apa dulu yang kita lakukan di bulan-bulan seperti ini?”. Jawaban saya: “Akhir tahun makin mendekat, dan isu pencapaian target makin menghangat.” Dia tertawa, dan kami sama-sama tertawa. Kebetulan kami berdua sama-sama orang yang pernah di bidang sales dan marketing. Lalu kami berdiskusi, apa yang dulu kami lakukan. Dan di bawah ini saya ingin berbagi:

Fokus pada tujuan yang ingin diraih. Langkah awal yang paling mudah adalah melihat kembali berapa yang harus diraih dan berapa yang sudah diraih. Di situ kita akan menemukan gap-nya. Jangan lupa hitung berapa waktu tersisa untuk memperolehnya. Selanjutnya fokus pada gap sebagai tujuan yang akan di raih. Jangan fokus ke angka yang sudah kita raih karena bisa menimbulkan perasaan bagaimana sulitnya kita sudah meraihnya atau sebaliknya puas diri karena meraih sejauh itu.

Tulis tujuan tersebut. Manfaat menuliskan tujuan yang dicapai adalah: membantu mendefinisikan tujuan, membuat tujuannya jelas, dan dapat memberikan motivasi. Kalau perlu cetak dengan huruf besar, tempelkan di tempat yang kita pasti akan melihat, agar kita selalu akan diingatkan. Penempelan angka di tempat yang terlihat kadang juga menimbulkan tekanan sosial dari lingkungan kita. Jadikan tekanan sosial tadi sebagai pemecut agar tujuan yang anda ingin capai dapat tercapai.

Potong tujuan menjadi kecil-kecil. Sebuah tujuan dengan angka besar terkadang dirasakan sulit untuk diraih. Agar menghindari hal tersebut maka potong-potong angka yang besar menjadi angka-angka yang kecil. Kalau awal tahun orang biasanya memotong dalam satuan semester, kuartal atau bulan, maka karena ini sudah menjelang akhir tahun mau tidak mau harus di potong-potong dalam satuan hitung minggu atau bahkan hari.

Tandai yang sudah berhasil. Jika tanda tadi makin banyak maka anda akan makin termotivasi. Jika tanda itu belum banyak maka anda harus melakukan evaluasi lagi apakah rencana kerja anda untuk mencapai tujuan mungkin perlu untuk direvisi. Dan walaupun tanda itu sudah memenuhi daftar target yang anda ingin capai maka anda dapat menambah target baru lagi. Dengan demikian anda sudah melangkah lebih maju dengan tidak hanya berusaha mencapai target tapi melebihinya.

Baca daftarnya setiap hari. Karena waktu sudah dekat dan hitungannya adalah hari maka jangan lupa anda harus membacanya tiap hari. Waktu paling tepat adalah sore menjelang penutupan hari, lihat yang sudah dicapai hari itu dan lihat juga apa yang harus dicapai esok hari. Alternatif lain adalah pagi sebelum memulai hari dengan mengevaluasi apa yang sudah dicapai sebelumnya dan apa yang harus diraih hari itu.

Visualisasikan sukses yang diraih. Dalam upaya mencapai tujuan pasti banyak masalah yang harus dihadapi. Kalau anda melihat masalahnya, maka anda akan menjadi terbebani. Salah satu solusinya adalah dengan membayangkan bagaimana jika kita nanti bisa meraihnya. Sebagai contoh saat kita kuliah harus belajar dengan buku setumpuk dan merasakannya sebagai beban, maka kita bisa membayangkan saat kita diwisuda naik panggung dengan gembira dan melihat orang tua senyum bahagia. Visualisasi membuat alam bawah sadar kita terpengaruh dan itu akan membantu kita sukses meraih tujuan.

Cari teman yang sukses. Dalam upaya mencapai tujuan pasti tidak semua berhasil. Ada kala meskipun kita sudah berusaha sekeras apapun ternyata kita belum berhasil. Pada saat seperti itu maka yang paling berbahaya adalah kalau kita mencari sesama teman yang tidak berhasil. Yang akan terjadi adalah kesepakatan bahwa ketidak berhasilan merupakan faktor di luar diri mereka seperti persaingan, keadaan ekonomi, produk yang jelek dan sebagainya. Carilah teman yang sukses, pelajari mengapa di saat anda gagal dia justru sukses, Aplikasi, modifikasi atau sedikitnya dapatkan inspirasi.

Rayakan keberhasilan. Meskipun belum tercapai keberhasilan akhir, untuk memompa motivasi diri rayakan keberhasilan yang sudah dicapai untuk menghargai diri sendiri. Yang harus dihindari adalah puas diri atau larut dalam perayaan karena keberhasilan tersebut belum keberhasilan akhir.

Saya harus pergi, demikian juga dia, dan kami berpisah. Meskipun dia pesan kopi pekat sementara saya hanya pesan coklat tapi kami sepakat jika saya tuturkan pengalaman kami di saat “akhir tahun makin mendekat dan isu pencapaian target makin menghangat” tulisan ini bisa bermanfaat!

Handoko Wignjowargo

Consultant-Coach-Communicator on People and Business Development

Managing Partner MAESTRO Consulting-Coaching-Communicating

BII News, Nopember 2010