

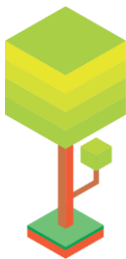
Felix Y. Siau

how to
master
your

Habits



المشتركة
KHILAFAH PRESS



HOW TO MASTER YOUR HABITS

FELIX Y. SIAUW

DAFTAR ISI

Muqaddimah	6
Prologue	8
Greet Them! The Inspirator	10
My Story	16
Introducing Habits!.....	19
Everything are Habits!	23
The Nature of Habits: Automatically!	31
Structure of Habits!.....	37
Why Habits?!	42
I am Habits.....	44
Genealogy of Habits	46
Spiral of Habits	48
Installing Habits	57
Why? What? How?	60

How Many Days?	69
Good News! Thinking is not Needed.....	72
Conditioning Habits	77
Forming Habits is Like Creating Roads	80
First is Hardest	83
From Lame to Fame.....	87
Teach Habits and Habits will Serve You!.....	91
Luck is Part of Habits.....	95
Let's Make Habits ^_^	101
To Be An Expert.....	104
The Rules of 10.000 Hours	105
Differentiation in Da'wah	107
Life is not Fair!.....	110
The Outliers & Out of Orders.....	113
Breaking The Circle.....	116

No Pain No Gain.....	117
Re-defining "Impossible"	122
Afterdoing Service.....	126
Take Action!.....	127
Unreasonable Fear	131
Move-move and Move.....	133
Visionary	134
The End is Better than Beginning	138
Just Kill The Excuses	144
Excuses are Extremely Very Dangerous	151
Epilogue: Nak atau Tak Nak?!	158
Referensi.....	161
Profil Penulis	162

*“...buat yang tersayang, Papi dan Mami,
yang mengajarkan banyak habits yang baik bagi
anak-anaknya
juga kepada Ummi Iin, Alila Shafiyya, Shifr
Mehmed dan Ghazi Mehmed
yang sudah bersedia menjadi bahan percobaan
materi Habits
kepada semua yang tersebut di atas Felix berhutang
banyak...”*

Muqaddimah

Sepuluh tahun terakhir saya menjalani hidup sebagai seseorang yang baru, seorang Muslim. Tidak hanya menjadi Muslim, tapi semenjak awal bersyahadat saya sudah mendedikasikan hidup saya di jalan dakwah, mudah-mudahan akhirnya pun seperti itu.

Selama itu pula saya menyaksikan banyak hal dalam dakwah, ada yang benar-benar berhasil dalam dakwahnya, seolah-olah dia lahir dengan bakat untuk berdakwah. Namun di lain pihak, ada pula pengemban dakwah yang pas-pasan, terkadang sulit membedakan apa pengaruh ada dan tiadanya.

Ada pengemban dakwah yang cerdas pikirannya, bagus retorikanya, mantap dalam berargumen dan berdalil. Sementara yang lain bangun subuh pun masih telat, dan masih banyak menghabiskan waktu dalam perkara-perkara mubah bahkan makruh.

Dari situ banyak hal yang coba saya lakukan untuk meningkatkan dan mengembangkan pengemban-pengemban dakwah, mengkader mereka dan

membina mereka agar memiliki keahlian-keahlian yang diperlukan dalam dakwah.

Saat pelatihan-pelatihan motivasi mulai menjamur, saya pikir pada saat itu “inilah jawabannya!”. Namun ternyata saya salah. Motivasi saja ternyata tidak cukup untuk membuat seseorang memiliki keahlian-keahlian yang diperlukan dalam berdakwah.

Dalam tataran perubahan pemikiran, motivasi memang luar biasa. Dalam sekejap pesimis bisa jadi optimis. Namun emosi saja tak mampu membeli keahlian, perlu lebih dari sekedar motivasi untuk mengembangkan suatu keahlian.

Karena itulah lahir buku ini. Ketika saya mendapatkan suatu data bahwa motivasi hanya berpengaruh 11% -- 35% dalam keahlian. Saya berusaha mencari sisanya. Dan ternyata sisanya itu ada pada pembiasaan. Pada habits.

Jakarta, Januari 2012

Felix Y. Siauww

Prologue

Saya kenal dengan seseorang pengemban dakwah yang bukan pustakawan. Namun kecanduan membaca buku-buku sejarah Islam dan referensi Islam lainnya sebagaimana seorang *Pottermania* di depan buku *Harry Potter*. Tidak hanya itu, dia dapat menceritakan isinya selengkap cerita anak berusia 5 tahun yang menceritakan film *Spongebob Squarepants*.

Saya juga mengenal seorang pengemban dakwah yang bukan wartawan. Namun menghasilkan tulisan dakwah sama cepatnya seperti seorang dokter menuliskan resep pasiennya. Tidak hanya itu, dia bisa menjelaskan tulisannya sama bagusnyanya seperti seorang PhD menjelaskan tesisnya.

Saya pun mengenal seorang pengemban dakwah yang bukan *Arabian*. Namun dapat membaca literatur arab gundul sama cepatnya seperti anak SMA membaca komik *Naruto*. Tidak hanya itu, dia juga mengajarkan percakapan bahasa Arab sama ahlinya seperti guru TK mengajarkan pelajaran bernyanyi.

Saya mengenal pula pengemban dakwah yang terlahir jauh dari hartawan. Namun tangannya bisa disamakan dengan tangan Midas yang mengubah menjadi emas apapun yang disentuhnya. Tidak hanya itu, tangannya membantu orang-orang kesulitan sama ringannya dengan kapas.

Mengamati mereka adalah inspirasi penulisan buku ini. Dengan menggabungkan penelitian-penelitian terkini tentang perilaku dan pembentukan keahlian, ditambah pengalaman-pengalaman pribadi saya dalam dakwah, saya memberanikan menulis buku ini. Saya berdoa pada Allah buku ini dapat mereplikasi secara massal kenalan-kenalan saya ini sehingga kebangkitan Islam akan menjadi semakin jelas terlihat, semakin dekat terasa.

Semua yang saya bahas pada buku ini intinya adalah inspirasi yang bisa digunakan oleh pengemban dakwah dalam meningkatkan keahlian dan amalnya dalam dakwah.

Bukan hanya inspirasi, tapi buku ini juga berusaha mengkondisikan setiap pengemban dakwah untuk menguasai keahlian yang diperlukan untuk berdakwah di jalan Islam.

Greet Them! The Inspirator

Semua umat Muslim pasti mengenal Imam Asy Syafii. Beliau pendiri mazhab Syafii dan sangat terkenal pada zamannya sebagai seorang pemuda yang fasih bacaan Alquran-nya, indah lisannya, dan kuat akalnya. Walaupun dibesarkan dalam keadaan yatim, Asy Syafii mampu menghafalkan Alquran dan saat itu umurnya belum genap 7 tahun. Bahkan menghafalkan keseluruhan kitab Al Muwaththa Imam Malik ketika berusia 12 tahun. Hapalan beliau tentang nasab dan sejarah Arab pun menyamai Ibnu Hisyam. Beliau seorang sejarawan Muslim yang kemampuannya di atas rata-rata. Belum lagi ribuan hapalan syair-syair Arab yang beliau kuasai. *Subhanallah*.

Dan beliau hanyalah salah satu orang yang istimewa di antara kaum Muslim lainnya, yang dilahirkan baik sebelum atau sesudah beliau. Salah seorang dari sekian banyak kaum Muslim yang membuat banyak mata takjub dan banyak lisan membicarakan tentang kehebatan mereka bahkan setelah mereka menghadap Allah.

Ath Thabari misalnya, seorang sejarawan yang juga sangat fakih pada bidangnya, beliau dicatat selalu menulis 40 lembar setiap hari dalam 40 tahun hidupnya. Selain sejarawan, beliau juga seorang pemikir sekaligus ahli tafsir. Karyanya Tarikh ar Rasul wa Al-Mulk diterjemahkan dalam bahasa Inggris dalam 40 jilid, dan tafsir Ath Thabari sampai sekarang juga termasuk jajaran kitab favorit pembelajar ilmu Alquran.

Dalam bidang militer, dunia mengenal jenius perang abad ke-7, pedang Allah Khalid bin Walid, yang memporakporandakan Persia dan Romawi hanya dalam beberapa tahun saja. Beliau dikenal selalu memenangkan peperangan yang beliau masuki, dan tercatat hanya sekali mengalami kekalahan, yaitu ketika Muhammad saw sebagai lawannya. Fisiknya kuat, permainan pedang, tombak dan panahnya termasuk yang terbaik di antara orang-orang Arab, syaraf akalnya membawanya mengungguli lawan-lawannya dalam strategi perang, ibadahnya pun tidak kalah disbanding sahabat-sahabat lainnya.

Walaupun bukan penghapal hadis terbanyak, Siti Aisyah meriwayatkan kurang lebih 2210 hadis dari Rasulullah saw, dan menjadikannya penghapal

hadis terbanyak dari kalangan *sahabiyyah*. *Masya Allah*.

Bila kita sering membaca biografi sahabat dan tokoh-tokoh Islam, kita pasti akan terpesona dengan mereka. Bagaimana tidak, Abdurrahman bin Auf pernah menyumbangkan separuh hartanya ditambah 40.000 dinar, 500 kuda dan 500 unta dalam satu waktu, dan menyumbangkan 50.000 dinar *fii sabilillah* ketika meninggal, dan lebih banyak lagi yang beliau sumbangkan tatkala masih hidup.

Semua Muslim pastilah berdecak kagum ketika mendapati Khalifah Umar bin Khatthab selalu berjalan pada malam hari untuk memastikan semua rakyatnya tercukupi kebutuhannya. Semua Muslim akan merasa takjub ketika mengetahui Muhammad Al Fatih, selalu melaksanakan shalat *tahajjud* di malam hari.

Sayangnya, kebanyakan di antara kita berhenti hanya pada rasa 'kagum' dan 'takjub' saja. Dan rasa 'kagum' dan 'takjub' itu akhirnya berubah menjadi pembenaran bahwa kita tidak akan bisa menjadi seperti itu, mustahil untuk kita lakukan. Dan

akhirnya muncul dalam pikiran kita *“Subhanallah, memang jenius Imam Syafii, sepertinya nggak akan kita bisa menandinginya, satu juz saja menghafal Alquran sudah sulit setengah mati dan mukjizat bila aku dapat melakukannya, apalagi 30 juz dalam usia kurang dari 7 tahun!”*

Kalau sudah begini, biasanya pikirannya akan berlanjut menjadi *“Memang sudah takdir Allah, Dia melebihkan seseorang atas yang lain. Imam Syafii memang ditakdirkan sebagai alim, sedangkan saya takdirnya pengikut saja.”*

Pernahkah kita bertanya, mengapa ada orang yang ultra jenius seperti Imam Syafii yang menghafal Alquran ketika umurnya 7 tahun, sementara ada yang sampai meninggal juga tidak bisa menghafalan surah *Alfatihah*?

Apakah kita pernah merasa heran, mengapa ada pengemban dakwah yang tinggi dalam *tsaqafah* namun rendah hatinya, banyak dalam ibadahnya dan sedikit dalam maksiatnya, ringan tangannya dalam membantuk sesame dan berat pahalanya, sukses dakwahnya namun faqir di hadapan Allah. Sementara ada pengemban dakwah yang masih

bergelimang maksiat, dakwah pas-pasan, dan miskin pula?

Mungkin pernah terbersit dalam diri kita, mengapa ada orang yang punya begitu banyak keahlian sementara kita hamper-hampir tidak memiliki apapun. Atau ada orang yang tanpa belajar sudah mendapatkan hasil yang memuaskan, sementara kita belajar sangat keras namun mendapatkan hasil tak sesuai harapan?

Akhirnya, kebanyakan manusia merasa bahwa skill atau keahlian seseorang adalah bagian dari bakat yang telah digariskan dari Allah, takdir Allah. Lebih parah lagi, kebaikan dan keburukan juga dianggap sebagai bagian dari bakat dan keturunan. Diwariskan oleh gen dan darah katanya.

Padahal kenyataannya bertolak belakang dengan anggapan manusia. Keahlian bukan sesuatu yang diwariskan sebagaimana klaim si Darwin. Namun, keahlian adalah hasil pilihan, latihan dan pengulangan pilihan-pilihan yang telah dibuat.

Bila keahlian bisa diwariskan, tentu sekarang kita sudah melihat monyet membudidayakan kebun pisang dan tak perlu lagi memanjat pohon.

Dengan kata lain, melalui tulisan-tulisan berikutnya, saya ingin berbagi bahwa bukan bakat yang lebih berpengaruh dalam keahlian (atau ketidak-ahlian) seseorang, melainkan sesuatu yang lain, yang selanjutnya akan kita kenal sebagai *habits* (kebiasaan).

Dengan kata lain, seseorang yang sukses dalam mengemban dakwah memiliki '*habits sukses pengemban dakwah*' dan habits inilah yang bertanggung jawab terhadap kebaikan-kebaikan yang muncul. Sebaliknya habits buruk juga bertanggung jawab atas buruknya kehidupan seseorang.

My Story

Sebagaimana kebanyakan orang, saya jua memulai perjuangan saya di dalam Islam dengan penuh kekurangan. Jangan membaca literatur Arab gundul, huruf-huruf hijaiyah pun saya tak hapal. Semasa belajar di sekolah dasar, saya tidak pernah mendapatkan pendidikan formal agama Islam, dan orangtua saya tidak pernah mengajarkan sedikit pun tentang Islam. Tak satu pun di antara kerabat, saudara atau teman saya yang memahami Islam yang dapat mengajarkan pada saya. Bahkan, tidak satu pun keluarga saya yang beragama Islam.

Saya memulainya dari titik nol, pada saat saya berumur 18 tahun. Ketika menjadi mualaf.

Namun setelah saya mengenal agama Islam dan mendapatkan dorongan yang sangat kuat untuk bergabung bersamanya, muncul pula keinginan kuat untuk berpartisipasi aktif dalam dakwah dengan menjadi pengemban dakwah yang menyampaikan Islam sehingga banyak orang yang akan mendapatkan pencerahan sebagaimana saya mendapatkannya.

Saat itu saya mulai berpikir *“Mengapa hanya sebagian kecil Muslim yang terdorong untuk menjadi pengemban dakwah? Dan di antara yang sedikit itu lebih sedikit lagi yang serius menyampaikan Islam?”* atau *“Apa yang membedakan antara orang yang cerdas dalam penyampaian, bagus dalam retorikanya dengan yang biasa-biasa saja?”*

Tidak hanya bertanya pada diri sendiri, saya langsung menanyakannya pada orang-orang yang saya anggap telah berhasil dalam dunia dakwah, dan dengan senang hati mereka memberitahukannya pada saya.

Buku-buku apa saja yang mereka baca, berapa kali seminggu mereka mengisi kajian, sikap mental apa yang mereka punya, berapa lama mereka mengkaji Islam. Menelpon dan mengunjungi mereka hanya untuk berdiskusi hal-hal ringan, dan berjibaku untuk membuat jadwal ‘berguru’ secara langsung.

Hasilnya seperti yang sudah saya duga dan inginkan, beberapa saat berikutnya saya sudah duduk di kursi pembicara dan menyampaikan Islam. Permintaan untuk mengisi kajian mulai

berdatangan. Dan secara pribadi saya merasakan pemahaman saya semakin meningkat.

Tanpa sadar, saya dipengaruhi oleh orang-orang yang saya anggap sebagai guru pribadi saya. Tanpa sadar pula saya telah membentuk habits baru saya sebagai pengemban dakwah.

Mendatangi *halqah* rutin dua jam seminggu, menyambangi setiap acara di-mana-pun di kota Bogor yang menghadirkan pembicara-pembicara favorit saya, menumpuk buku demi buku dan melahapnya, membuat tulisan dan melakukan dialog-dialog internal untuk memperkuat retorika.

Alhamdulillah. Beberapa waktu kemudian, posisi saya sama persis seperti mereka dahulu kala. Bertanggung jawab atas kelompok *halqah*, memberikan kajian-kajian dalam level yang lebih tinggi, menulis buku, menginspirasi umat, merapikan konsep, mempelajari bahasa Arab, dan sederet aktivitas dakwah lain sebagaimana guru-guru saya.

Introducing Habits!

Saya ingin memberikan satu ilustrasi sebelum kita mengenal habits. Kita tahu semua orang menyukai pertunjukan sulap, dan hampir setiap orang di antara kita pernah menyaksikannya.

Apa reaksi yang biasa muncul ketika atraksi sulap memasuki proses klimaks? “Waw!”, “Gila bener, kok bisa begitu?” “Mustahil...!”, yang paling minimal reaksinya tercengang dengan mulut menganga.

Kita terpesona dan takjub dengan pertunjukan sulap hanya karena satu hal sederhana, karena *kita tidak tahu apa yang terjadi*. Tentu bila kita mengetahui apa yang terjadi, sulap tidak akan menjadi menarik, bukan?

Setiap manusia akan takjub dan terpesona bila ada sesuatu yang ‘tidak dia harapkan’, sesuatu ‘*beyond expectation*’ yang terjadi dalam satu hal. Sederhananya, yang membuat perasaan takjub adalah sesuatu yang tidak ‘biasa’ terjadi.

Dalam kasus atraksi sulap, misalnya mengambil seekor kelinci dari dalam topi, maka takjubnya

penonton diakibatkan karena mereka tidak mengetahui, bagaimana topi yang awalnya kosong dapat mengeluarkan kelinci pada akhirnya. Proses memunculkan kelinci dari 'ketiadaan' inilah yang menjadi 'sesuatu yang tidak diharapkan' oleh penonton, tidak mereka antisipasi, tidak disangka-sangka. Sehingga muncul rasa takjub.

Pesulap memang melatih dirinya untuk hanya menampilkan kondisi awal dan kondisi akhir saja, dan menghilangkan proses di antaranya untuk memunculkan efek magis dan takjub pada audiens. Semakin besar proses antara yang dihilangkan, maka semakin besar pula efek magis yang dihasilkan.

Menghilangkan proses ini memerlukan keahlian. Dan keahlian ini berasal dari latihan dan pengulangan.

Latihan semacam ini tidaklah mudah, dia melibatkan beribu-ribu jam latihan dan beratus-ratus kali pengulangan, sehingga menghasilkan gerakan dan kecepatan tanpa cela. Sehingga gerakannya terjadi secara otomatis. Inilah yang disebut habits.

Ketika kita melihat atraksi sulap, maka yang sebetulnya kita lihat adalah hasil dari pengulangan yang sangat banyak. Dan dapat dipastikan, itu bukan trik pertama yang dilakukan pesulap, melainkan pesulap itu telah melatihnya ratusan bahkan ribuan kali.

Karena sangat seringnya berlatih, maka bagi pesulap itu, gerakan tangan yang cepat bukan lagi suatu hal yang istimewa, melainkan telah *biasa* dia lakukan. Dia telah membiasakan yang *tidak biasa* dilakukan orang. Dan begitulah dia menghilangkan prosesnya.

Semua mata takjub ketika atraksi berhasil, namun yang mungkin tidak disampaikan oleh pesulap adalah berapa ratus kali percobaannya yang tidak berhasil ketika dia berlatih.

Apa jadinya ketika suatu saat pesulap membuka rahasia trik sulapnya, dan menjelaskan proses ‘*Cara-Mengeluarkan-Kelinci-Dari-Topi-Anda*’ serta memeragakan semua triknya? Satu per satu, adegan per adegan? Maka anda akan berkata “*Oh Cuma begitu..*” “*Kalau cuma begitu, saya juga bisa!*”.

Kata-kata inilah yang insya Allah keluar dari pikiran anda saat menyelesaikan pembahasan habits ini. Anda tidak akan lagi takjub dengan keahlian seseorang, karena telah mengetahui rahasianya.

Everything are Habits!

Habits adalah segala sesuatu yang kita lakukan secara otomatis, bahkan kita melakukannya tanpa berpikir. Habits adalah suatu aktivitas yang dilakukan terus-menerus sehingga menjadi bagian dari seorang manusia. Dia adalah kebiasaan kita.

Tatkala kita melihat pemain sepakbola profesional sedang menggiring bola, kita menduga di sepatunya ada tali yang terhubung dengan bola sehingga bola tampak rekat dengan kakinya.

Bagi penggemar sepakbola itu hal yang istimewa dan berharap bisa melakukan hal yang sama, walaupun hanya setengah keahlian itu. Namun bagi pemain sepakbola profesional, itu hal *biasa*.

Kita kagum ketika melihat refleks pemain bulu tangkis ketika menyambut bola kok dengan raketnya. Mereka bisa memukul *forehand*, *backhand*, bahkan memukul dari belakang punggung atau bawah selangkangan, sehingga kita menduga jangan-jangan tangannya memiliki mata dan otak otonom.

Bagi kita yang hanya penonton dan pemain amatir tak profesional itu sesuatu yang istimewa, hebat. Bagi pebulu tangkis profesional, itu *biasa*.

Saat menyaksikan seorang pembicara menyampaikan ide-idenya dengan sistematis, dengan ayat-ayat Alquran dan hadis mengalir begitu mudah dari lisannya, kita terperangah dan merasa itu adalah hal yang hebat, bagi mereka itu *biasa*.

Biasa yang dimaksud di sini bukan biasa dalam konotasi negatif, namun lebih berarti 'hasil pembiasaan' dari latihan yang berulang-ulang kali dilakukan.

Bisa juga dikatakan mereka melakukan hal-hal yang luar biasa berulang kali sehingga hal yang luar biasa bagi kita adalah biasa bagi mereka.

Bingung? Bagus, itu tandanya anda masih punya akal pikiran.

Untuk lebih memahami habits, marilah kita lakukan beberapa praktek sederhana. Silakan baca literatur ini.

فأجاب قد وصف الله تعالى نفسه في كتابه وعلى لسان
رسوله بالعلو والاستواء على العرش والفوقية في كتابه
في آيات كثيرة حتى قال بعض أكابر أصحاب الشافعي في
القرآن ألف دليل أو أزيد تدل على أن الله تعالى عال على
الخلق وأنه فوق عباده.

*[Teks Arab gundul pada buku aslinya berbeda
dengan teks di atas, tetapi tidak menghilangkan
esensi dari isi buku. Saya mengganti teks arab
tersebut]*

Makin bingung? Bagus.

Bila anda merasa bingung berarti anda dapat dipastikan tidak memiliki habits membaca literatur Arab gundul, atau baru pertama kali membaca teks Arab gundul di atas.

Sulit menentukan bunyi akhir kata, menentukan susunan bacaan dalam satu kata, merangkainya dalam satu pengertian utuh, dan kesulitan lainnya pasti anda alami ketika membaca literatur Arab.

Dan tidak perlu khawatir, karena di Indonesia anda memiliki teman 70% dari penduduk Indonesia yang

sama-sama terperangah ketika dihadapkan literatur Arab gundul semacam ini.

Bagi anda yang memerlukan lebih dari 20 menit untuk membacanya, maka anda termasuk yang mengetahui, namun belum menjadikan pengetahuan anda sebagai habits.

Sedangkan bagi anda yang dapat membaca ini tanpa kesulitan, saya yakin anda pasti telah menghabiskan banyak waktu di masa yang lalu untuk membaca dan mempelajari literatur berbahasa Arab. Membaca literatur Arab telah menjadi bagian dari habits anda.

Yang ingin saya praktekan kepada anda adalah bukti bahwa keahlian –*dalam kasus ini membaca literatur Arab*- bukanlah bakat yang diwariskan, namun diperoleh lewat pembiasaan atau habits.

Bagi 70% penduduk Indonesia yang masih bingung di hadapan literatur Arab gundul, saya akan mengajarkan kepada anda metode *Membaca-Arab-Gundul-Kurang-Dari-Satu-Menit-Dijamin-Bisa!* yang saya kembangkan.

Mau? Siap?

Baiklah, pertama-tama ucapkan terlebih dahulu mantranya *“Bismillah Ar-Rahmaan Ar-Rahiim, laa haulaa wa laa quwwata illa billah!”*.

Mantra sakti telah anda ucapkan dan hasilnya bisa dilihat sekarang juga.

Silakan dibaca.

- بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ • الْحَمْدُ لِلّٰهِ رَبِّ الْعٰلَمِیْنَ
- الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ • مَلِكِ یَوْمِ الدِّیْنِ •
- اِیَّاكَ نَعْبُدُ وَ اِیَّاكَ نَسْتَعِیْنِ • اِهْدِنَا الصِّرَاطَ الْمُسْتَقِیْمَ •
- صِرَاطَ الَّذِیْنَ اَنْعَمْتَ عَلَیْهِمْ غَیْرِ الْمَغْضُوْبِ عَلَیْهِمْ وَلَا الضَّالِّیْنَ •

Subhanallah! Dalam waktu hanya satu menit, anda yang tadinya tidak bisa berbahasa Arab gundul, kini bisa fasih melafalkannya. Bila anda masih tidak dapat membacanya, maka hanya tersisa kemungkinan, selama ini anda belum banyak melakukan shalat.

Apa betul mantra saya yang membuat anda tiba-tiba memiliki kemampuan membaca literatur Arab

gundul? Apa benar saya memiliki ilmu kanuragan magis yang ditransfer via buku ini?

Tentu tidak.

Lalu kenapa anda tiba-tiba memiliki kemampuan itu? Jawabannya adalah habits!

Perbedaan antara bisa dengan tidak bisa itu sangat sederhana, yaitu habits. Bisa karena biasa, tak bisa karena tak biasa. Sederhana.

Kedua literatur yang dituliskan sebelumnya sama-sama gundul, namun yang satu dapat and baca dengan baik, sedangkan yang lainnya membuat pusing tujuh keliling. Bukan literaturnya yang berpengaruh dalam bisa atau tidaknya anda membaca. Namun diri anda lah yang memengaruhinya, habits yang anda buat adalah penentunya.

Anda mungkin merasa kagum dan takjub ketika seorang anak muda asli Indonesia berumur 9 tahun, tidak pernah menginjakkan sama sekali kakinya di tanah Arab, namun bisa berbicara sama fasihnya dengan orang Arab. Akan tetapi anda mungkin

menganggap biasa saja orang Arab yang memang terlahir di Arab dan fasih berbicara bahasa Arab. Padahal keduanya bisa berbicara bahasa Arab karena satu sebab yang sama. Habits.

Anda mungkin merasa kagum dan takjub dengan seorang yang terlahir berkekurangan harga namun menjadi kaya raya pada akhirnya. Akan tetapi anda merasa biasa saja ketika melihat seorang kaya raya karena keluarganya memang sudah turun temurun kaya raya. Padahal sebabnya sama. Habits.

Jadi menguasai bahasa adalah habits, rajin dan malas pun juga habits, kreatif dan jumud juga habits, ramah dan pemaarah juga habits, bahkan kaya dan miskin bisa jadi juga hasil dari habits, sampai bersemangat dakwah juga future adalah hasil habits.

Diri kita memiliki program-program yang mengatur semua respons kita, dan semua itu adalah habits.

Yang ingin saya coba tekankan di sini adalah, tidak perlu memikirkan apa posisi awal kita saat ini, karena itu tidak penting. Kita dapat menjadi apapun atau menguasai keahlian apapun yang kita inginkan

bila kita benar-benar menginginkannya, dengan cara membiasakan dan membentuk habits pada diri kita. Menjadi yang luar biasa menjadi kebiasaan.

The Nature of Habits: Automatically!

Habits ibarat autopilot pada diri manusia yang menentukan bagaimana dia merespons terhadap satu kondisi tertentu, atau pembiasaan respons terhadap kondisi tertentu.

Dalam satu penelitian di sampaikan bahwa dari 11.000 sinyal yang diterima otak manusia, hanya 40 yang diproses secara sadar, sedangkan sisanya diproses secara otomatis. Hasil penelitian lain juga menyampaikan setidaknya 95% dari respon manusia terhadap satu kondisi tertentu secara otomatis.

Artinya, respons kita terhadap satu kondisi tertentu, baik respons itu berupa pemikiran, perasaan, ataupun perbuatan, sesungguhnya berasal dari kebiasaan atau habits yang secara otomatis terjadi pada diri kita.

Mulai dari berpikir, sikap mental, *mood*, cara makan, bersikap, berbicara, membaca, berbahasa, sampai pada kreativitas dan produktivitas, semuanya adalah habits. Dan semua itu muncul bahkan tanpa kita sadari, akibat pengulangan-pengulangan yang tidak kita sadari pula.

Satu orang dengan orang yang lain tentu saja berbeda habitsnya, sesuai dengan pengulangan yang dia lakukan dan akhirnya membentuk siapa dirinya.

Misal, dua orang yang sama umurnya namun beda habits cara makannya, diberikan sepiring nasi telur mata sapi. Maka kita akan melihat cara menghabiskan telur mata sapi dengan cara yang berbeda pula. Saya pribadi selalu menyisakan kuning telur bulat pada akhir makan, *save the best for last*. Namun ada pula yang memiliki habits yang berbeda-beda dalam memperlakukan telur mata sapi tadi.

Kita semua memiliki habits 'bagaimana cara makan nasi telur rebus' yang tanpa sadar selalu berulang secara otomatis bila nasi telur rebus ada di depan kita.

Sama seperti aktivitas makan, perasaan pun tergantung pada habits. Satu kata dapat mempengaruhi kelompok atau orang tertentu namun tidak terhadap yang lain.

Sebagai contoh, orang Jawa akan sangat tersinggung, paling tidak merasa sangat tidak nyaman ketika kita mengucapkan kata (*maaf*) asu. Sebuah kata yang sangat kasar bagi mereka, akan tetapi orang Bugis akan cuek saja mendengar kata itu. Orang Sunda merasa tidak nyaman mendengarkan kata *bagong*, namun kata itu justru bermakna positif bagi orang Jawa.

Bila anda berada di negeri jiran Malaysia, jangan sekali-kali mengucapkan *butuh*, karena artinya bagi mereka berbeda jauh dengan *perlu*. Bila anda melakukannya, jelas membuat perasaan mereka menjadi tidak nyaman. Maka perasaan pun dipengaruhi oleh habits.

Begitu pula dengan berpikir, ia tergantung habits. Seorang Muslim akan berpikir dengan jalan yang berbeda dengan non-Muslim.

Ketika dihadapkan pada kenyataan yang sama, misalnya riba, seorang Muslim akan berpikir untuk menjauhinya karena keharamannya, dan sumber pemikirannya berasal dari habits taat pada Allah, sedangkan non-Muslim akan menganggapnya baik

dan berpikir tentang asas manfaat sehingga mereka mengambilnya.

Semuanya itu, baik respons pemikiran, perasaan maupun aktivitas adalah hasil dari pembiasaan yang sudah berlangsung lama, dan terjadi otomatis pada diri seseorang. Sehebat apapun seseorang untuk berpikir, merasa dan beraktivitas 'berbeda' dengan habitsnya, dia tidak akan bisa 'menipu' habitsnya.

Walaupun kita berusaha meniru dan mencontoh gaya Ronaldinho dalam menggiring bola, bila kita memang tidak pernah membiasakan bermain sepakbola, tetap saja usaha itu tidak akan menghasilkan sesuatu yang sama persis seperti yang dilakukan oleh orang yang terbiasa.

Sama seperti Ronaldinho yang tidak mungkin memeragakan gaya *Dribel-Orang-Yang-Baru-Belajar-Main-Bola* karena menggiring bola dengan apik sudah menjadi habits baginya, otomatis dilakukan kakinya.

Maka jangan harap kita bisa berinfak dalam keadaan sulit apabila kita tidak melatihnya dalam

keadaan lapang, jangan bermimpi kita memiliki keberanian berjihad sama seperti Mus'ab bin Umair ketika kita tidak melatih keberanian kita sekarang. *Hatta* Abdullah bin Rawahah yang seorang orator jihad saja menjadi kelu kakinya tatkala berhadapan dengan tentara Romawi yang mengantarkannya pada gerbang kematian, Alhamdulillah karena habits yang dia miliki, kakinya tetap bisa dilangkahkan *syahid fii sabilillah*.

Sama seperti syahadat di waktu akhir hayat kita, insya Allah kita semua menginginkannya, maka kata-kata itu akan meluncur dengan mudah karena ketika hidup, bibir kita senantiasa kita latih untuk terbiasa mengucapkan kalimat-kalimat thayyibah, sehingga otomatis akan terucap tatkala kita sakaratul maut.

Tampaknya tubuh kita memang bereaksi otomatis terhadap respons yang datang dari luar. Proses otomatisasi terhadap respons inilah yang disebut habits, dan yang akan kita bahas hingga tuntas untuk kepentingan pribadi dan dakwah kita.

Bayangkan. Bagaimana enaknyanya bila bisa berbicara bahasa Arab dan membaca literatur Arab bisa

terjadi otomatis sama seperti membaca bahasa Indonesia? Bagaimana enaknya ketika menjelaskan materi Islam sama otomatisnya seperti menyebutkan huruf A-Z? Tentu menyenangkan. Silakan lanjutkan.

Structure of Habits!

Penilaian terhadap diri kita oleh orang lain bukan hanya dari pandangan pertama, namun penilaian yang lebih objektif akan didapatkan setelah orang itu mengetahui diri kita dalam jangka waktu yang lama. Begitu pun sebaliknya, kita menilai orang lain dengan cara yang sama.

Kita menilai orang lain sebagai orang yang ramah ketika kita menemukan ia selalu tersenyum saat berjumpa, ataupun karena ia selalu berempati pada pembicaraan yang kita sampaikan. Kita menilai orang lain dapat diandalkan apabila dia selalu ada kapanpun kita butuhkan dan dia selalu menyelesaikan tugas yang diberikan tepat pada waktunya dengan kualitas yang bagus.

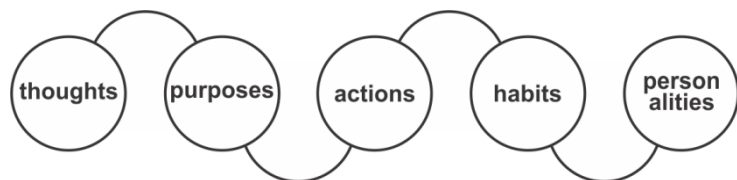
Sebaliknya, kita menilai seseorang pemalas apabila kita menemukan dia bangun terlambat setiap hari, datang telat sepanjang waktu dan seringkali tidak menyelesaikan tugas-tugasnya dengan baik dan benar.

Betul sekali, kita menilai seseorang berdasarkan kebiasaannya, habitsnya.

Sederhananya, kita adalah gabungan beberapa habits yang ada pada diri kita. Habits adalah penentu nilai pribadi kita. Habits ialah pembentuk kepribadian kita di mata orang lain, yang membuat kita berharga di hadapan orang lain.

Seseorang yang memiliki banyak habits baik dalam dirinya sudah dapat dipastikan akan lebih berhasil dalam kehidupannya dibandingkan dengan seseorang yang memiliki sedikit habits yang baik. Seorang pemimpin pastilah memiliki habits yang lebih baik daripada yang dipimpinnya. Pengemban dakwah yang sukses pastilah memiliki habits yang lebih baik daripada pengemban dakwah yang biasa-biasa saja.

Singkat cerita, habits yang menentukan berhasil tidaknya diri kita dalam hidup ini. Perhatikan bagan yang menerangkan proses terbentuknya habits pada manusia.



Pemikiran adalah pangkal dari kepribadian, karena pemikiranlah yang akan akan menentukan keyakinan, kecenderungan, tujuan hidup, cara hidup, pandangan hidup, sampai aktivitas seorang manusia. Pemikiran mendasar pada seorang manusia akan menghasilkan cara pandang yang khas ini, dalam terminologi Islam disebut dengan *aqidah*.

Saat pemikiran mendasar satu orang dengan yang lain berbeda, maka berbeda pula tujuan yang dia tetapkan. Seorang Muslim akan selalu menjadikan akhirat sebagai tujuannya karena cara pandang (*aqidah*) yang ia miliki meyakini bahwa dunia bukanlah akhir kehidupan, melainkan hanya tempat sementara.

Dia pun meyakini bahwa setiap perbuatannya di dunia sementara ini akan menjadi penentu tempatnya di akhirat, oleh karena itu sekuat mungkin dia berusaha menyesuaikan dirinya dengan aturan Allah, Tuhan semesta alam.

Maka habits yang dibentuk seorang muslim, pastilah habits yang diperintahkan Allah dan tidak

berhubungan dengan larangan-larangan yang diberikan kepadanya.

Berbeda dengan seorang non-muslim, bisa jadi dia meyakini akhirat, namun tidak meyakini bahwa seluruh perbuatannya harus disesuaikan dengan kehendak tuhan, maka dia beraktivitas sesuai dengan aturan selain aturan tuhan. Dan menganggap dunia adalah satu-satunya kesenangan, lalu membentuk segala macam habits yang dapat membuatnya nyaman di dunia.

Jadi, seharusnya ada perbedaan antara aktivitas seorang Muslim dengan aktivitas non-Muslim. Bila ternyata aktivitasnya sama saja, jangan-jangan cara berpikirnya juga sama, atau malah aqidahnya sama. Nah.

Perbedaan cara pandang tentang dunia pastinya melahirkan pula perbedaan aktivitas. Bagi non-Muslim, mau diakui atau tidak, kesenangan terletak pada materi. Karena itu, berkembanglah slogan-slogan berbasis hal itu semisal *'duit bukan segalanya, tapi segalanya perlu duit'*, atau *'kaya itu wajib'*. Muncul seminar *Cara-Dapat-Duit-5-Milyar-Dalam-5-Detik*, atau *Bagaimana-Jadi-Milyuner-*

Dalam-1-Hari. Selain itu tolok ukur kebahagiaan juga materi, misal kemuliaan seseorang dinilai dari tunggangannya, pakaiannya, atau sepatunya.

Bagi seorang Muslim, walaupun ia tidak dilarang kaya, ia akan lebih tertarik pada aktivitas-aktivitas yang mengantarkan pada tujuannya, bukan terjebak pada perantaranya. Ia akan lebih serius membahas tentang pemanfaatan uang menuju surga Allah, shalat yang khusyuk, menjauhi dosa-dosa, bagaimana menjadi ummat terbaik yang hidup dengan harta berkah, bagaimana berbisnis tanpa riba dan kemaksiatan, dan hal semisal. Muncul slogan di antara mereka *'kaya bisa masuk surga, begitupun miskin, asal sesuai syariat'*, atau semua aktivitas yang bersumber pada *aqidah* mereka.

Why Habits?!

Mungkin di antara kita ada yang bertanya-tanya, bila habits ibarat sebuah program di dalam tubuh kita, lalu untuk apa kita membentuk habits? *“Saya tidak ingin kehilangan kreativitas dan spontanitas. Lalu berpikir, berbicara dan bertindak sebagaimana komputer atau robot, saya manusia!”*

Baik, kita perlu menjelaskan bahwa kita tidak steril dari habits. Bahkan seluruh hidup kita sekarang adalah gabungan dari beberapa habits, dan setiap hari mungkin kita menjalani hari yang *sama*, dengan cara yang *sama*. kita bangun pagi di waktu yang *sama*, mandi pada waktu yang *sama*, bahkan menyabuni bagian tubuh kita dengan urutan yang *sama*, pergi ke sekolah, kampus atau kantor melewati jalan yang *sama*, dan seterusnya.

Kita telah terprogram. Oh ya, saya juga ingin mengingatkan bahwa kreativitas dan spontanitas juga adalah habits.

Jadi, bisa mempunyai kemampuan untuk membentuk habits (ataupun menghancurkannya), adalah keahlian yang sangat kita perlukan dalam

hidup. Justru, ketika kita memiliki kemampuan mengendalikan habits, kita akan jadi robot yang dikendalikan oleh habits kita. Menguasai pengendalian habits berarti dapat memilih habits mana yang akan kita pertahankan atau kita tinggalkan, habits mana yang ingin kita tingkatkan atau bentuk. Kita memegang kendalinya, bukan dikendalikan.

Kesimpulannya, apakah kita memilih atau tidak memilih, habits akan tetap ada dalam diri kita. Sayangnya, secara alami, biasanya yang muncul adalah habits yang buruk, bukan yang baik. *If you choose not to plant flower on your garden, then weeds will grow without encouragement or support.*

Sungguh menyenangkan tentunya, apabila kita bisa memanipulasi habits ini untuk tujuan kita. Bukannya malah membiarkannya mengendalikan hidup kita.

I am Habits

Nama saya Habits, dan saya selalu mendampingi anda. Saya adalah pelayan anda yang paling rajin, atau beban anda yang paling berat. Saya akan mendorong anda maju, atau menarik anda jatuh ke dalam jurang kegagalan.

Saya adalah pelayan bagi semua orang hebat; dan apa boleh buat, juga bagi orang-orang gagal. Mereka yang gagal, saya yang membuat mereka gagal.

Saya punya kekuatan yang tidak bisa dibayangkan kecuali oleh orang-orang yang layak. Sayangnya kekuatan saya bukan hanya untuk membangun, namun bisa juga untuk menghancurkan anda.

Saya bukan mesin, sekalipun saya bekerja dengan presisi dari sebuah mesin ditambah kecerdasan manusia.

Anda mau mendayagunakan sayadan mendapatkan keuntungan, atau memanfaatkan saya untuk kehancuran maka hal itu tidak ada bedanya bagi saya.

Perhatikan saya, latih saya, tegaslah terhadap saya, dan saya akan meletakkan dunia di bawah kaki anda. Anggap enteng saya dan saya akan menghancurkan anda. Saya sepenuhnya ada dalam kendali anda.

Lebih dari 90% dari apa yang anda lakukan mungkin akan anda serahkan kepada saya, dan saya akan melakukannya dengan cepat dan tepat.

Saya mudah diarahkan, anda hanya perlu tegas terhadap saya. Tunjukkan bagaimana tepatnya anda ingin sesuatu dikerjakan, dan setelah beberapa pengulangan saya akan melakukannya secara otomatis.

Genealogy of Habits

Pembahasan di awal telah menghantarkan kita memahami mengapa kita memerlukan habits, dan apa itu habits. Sekarang kita akan memasuki bagian yang lebih penting, yaitu bagaimana membentuk habits?

Habits adalah hasil dari pengulangan suatu aktivitas dalam jangka waktu tertentu. Semakin banyak satu aktivitas diulang dalam jangka waktu yang lama, maka habits akan semakin kuat.

Walaupun pada manusia habits yang dipilihnya dipengaruhi oleh cara berpikir. Namun, dalam proses pembentukannya, peran akal tidaklah terlalu dominan. Faktor yang menentukan apakah kita akan memiliki habits hanya 2 hal, yaitu *practice* (latihan) dan *repetition* (pengulangan), yang tentu saja dilakukan dalam rentang waktu tertentu.

Jika diibaratkan bahwa habits adalah hasil keturunan, maka ayahnya adalah latihan dan ibunya adalah pengulangan. Mau dibalik juga boleh. Bilamana keduanya bertemu, pasti akan terbentuk

habits pada diri manusia. *Pengecualian* akan kita bahas nanti.

Practice atau latihan berfungsi untuk menentukan apakah aktivitas yang akan dilakukan sudah benar atau belum, tepat sasaran atau tidak. Sedangkan pengulangan akan menyempurnakannya. *Practice makes right, repetition makes perfect*. Sama seperti manajemen, *practice* adalah efektivitas dan *repetition* adalah efisiensi.

Dalam seni bela diri misalnya, latihan diperlukan agar gerakan-gerakan bela diri dilakukan dengan benar, dengan teknik yang benar. Karena bila suatu aktivitas dilakukan secara keliru, maka keliru pula habits yang dibentuk, demikian sebaliknya.

Yang sangat berpengaruh dalam pembentukan habits adalah pengulangan (repetisi), karena pengulangan aktivitaslah yang memberikan nyawa pada habits. Repetisi adalah kunci dalam membentuk habits.

Spiral of Habits

Dalam dunia tumbuhan, kita mengenal Hukum Keseimbangan Akar-Daun yang menyampaikan kepada kita bahwa ada hubungan erat antara pertumbuhan tajuk daun yang ada di permukaan tanah dengan pertumbuhan akar di bawah tanah. Dengan kata lain, luasan tajuk di permukaan tanah merupakan cerminan dari luasan akar di bawah tanah.

Sama seperti habits, 'tajuk' di permukaan yang kita lihat pada diri seseorang menggambarkan dengan jelas 'akar' bawah tanahnya. Semakin hebat seseorang dalam melakukan suatu aktivitas di 'permukaan', maka pasti semakin banyak repetisi yang telah dia lakukan di 'bawah tanah'. *As above so below.*

Kembali lagi pada tanaman. Ketika benih menemukan kelembaban yang pas, dia akan berkecambah, dan akarnya akan muncul terlebih dulu. Ketika akar telah mampu berpijak pada media, maka daun akan menyusul menyeruak dari kulit benih.

Semakin banyak akar menyerap unsur hara lewat rambut-rambut akar, maka akan semakin banyak bahan yang dapat digunakan daun untuk tumbuh. Dan semakin banyak daun berarti semakin banyak pula fotosintesis yang terjadi, yang berarti akar akan tumbuh semakin banyak lagi. Demikian seterusnya.

Habits menyerupai spiral yang tiada terputus, setiap repetisi akan memperkuat habits, dan habits yang kuat akan menuntut repetisi. Spiral ini akan terus-menerus berkembang tak terputus apabila terus dijaga.

Pernah suatu saat saya memberikan buku saya yang pertama *Beyond The Inspiration* sebagai wakaf pada satu tempat yang miskin pendidikan. Jangankan dibaca, tertarik pun tidak. Jangankan berterimakasih, saya malah dikritik, “*Mas, kalo mau ngasih, mbok ya yang bisa dimakan!*”.

Spiral Pembentukan Habits



Setelah itu saya jadi berpikir, apakah seseorang jadi bodoh karena mereka malas membaca, ataukah mereka malas membaca karena mereka bodoh?

Tentu tidak keduanya. Saya pun menyadari itu semua dikarenakan habits. Habits laksana spiral. Seseorang yang rajin membaca akan semakin cerdas dan bila semakin cerdas seseorang maka ia akan semakin rajin membeli buku dan membaca.

Sebaliknya, ketika seseorang tidak mau membaca buku, maka ia tidak akan memiliki pengetahuan, semakin bodoh dia maka akan semakin malas pula untuk membaca.

Begitulah habits. Apa yang kita tunjukkan di 'permukaan' sejatinya adalah hasil pengulangan di 'bawah tanah'. Bisa saja di 'permukaan' seseorang terlihat hebat dan memikat, namun apabila tidak

didukung oleh ‘akar bawah tanah’ yang kuat, maka itu semua hanya topeng saja, yang akan segera layu dimakan waktu. Namun bila ‘akar’nya kuat dan luas, seberapapun ‘permukaannya’ dipotong, ‘tajuknya’ akan selalu tumbuh kembali.

Tidak ada proses yang instan dalam membentuk habits. Kuncinya adalah repetisi, dan itu membutuhkan waktu.

Marilah kita membaca nasihat Imam Syafi’i kepada siapa saja yang ingin menguasai suatu ilmu:

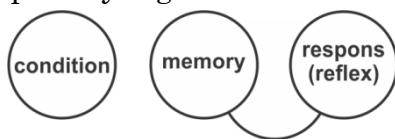
“Wahai saudaraku, kalian tidak akan dapat menguasai ilmu kecuali dengan 6 syarat yang akan saya sampaikan: dengan kecerdasan, menuntutnya dengan bersemangat, dengan kesungguhan, dengan memiliki bekal (investasi), bersama pembimbing, serta waktu yang lama.”

Dengan repetisi, kita akan menanamkan suatu memori (ingatan) pada tubuh kita, sehingga memori ini akan di-eksekusi secara otomatis berdasarkan kondisi tertentu.

Bayangkan sebuah komputer. Ketika kita mengetik huruf ‘f’ di *keyboard* maka di layar akan muncul

huruf 'f', dan tidak mungkin muncul huruf 'k' di layar kecuali *software*-nya bermasalah. Nah, *keyboard* ini bisa kita andaikan sebagai kondisi, lalu ia akan memerintahkan eksekusi memori pada komputer sesuai dengan kondisi diberikan, dan hasilnya akan muncul di layar.

Kecepatan munculnya huruf di layar monitor tentu dipengaruhi oleh kecepatan prosesor komputer mengakses memori dalam komputer. Pada manusia, kecepatan mengakses ini dipengaruhi oleh banyaknya repetisi yang dilakukan.



Contoh lainnya, kita sering melihat ahli kungfu yang sangat hebat, walaupun di film. Gerakannya sangat cepat, reaksinya hebat, pukulannya kuat. Ini pun hasil dari habits. Dalam suatu latihan kungfu, untuk melatih satu gerakan, menangkis pukulan misalnya, gerakan itu diulang-ulang mungkin minimal 3000 kali satu hari. Tujuannya adalah menanamkan memori gerak menangkis pada tubuh atlet bela diri, sehingga gerakan itu akan dieksekusi otomatis sebagai respons atas pukulan yang datang kepadanya.

Repetisi akhirnya menimbulkan gerak menangkis menjadi refleks tanpa harus berpikir. Dalam olahraga kita mengenalnya sebagai *muscle memory*.

Bila habits telah tercipta, maka setiap ada pukulan yang diarahkan kepadanya, maka tubuhnya akan segera merespons dengan tangkisan sesuai memori yang telah ditanamkan kepadanya melalui repetisi. Tubuh bereaksi refleks seolah ada rumus di dalamnya 'pukulan (kondisi) = tangkis (respons)'. Refleks yang dilatih.

INFO TAMBAHAN: *Pemain basket yang melakukan lemparan bebas juga mempraktikkan 'muscle memory'. Dalam satu penelitian disampaikan bahwa pemain yang memiliki akurasi 85% telah melakukan lebih dari 500.000 lemparan bebas sepanjang karirnya.*

Sama seperti habits berbahasa, penentunya adalah repetisi. Mengapa anak berumur 4 tahun di Makkah sudah dapat berbicara bahasa Arab lebih fasih daripada pria berusia 40 tahun di Indonesia? Jawabannya jelas, bahasa Arab telah menjadi habits bagi mereka, karena repetisi yang dilakukan.

Ustadz saya, Prof. Fahmi Amhar menyampaikan bahwa seseorang baru bisa dikatakan menguasai satu bahasa asing, misalnya bahasa Jerman, apabila mimpi yang dia alami ketika tidur juga berbahasa Jerman. Dan beliau menyampaikan pula bahwa beliau pribadi memerlukan 4-5 tahun berada di Jerman mampu tidur dengan mimpi berbahasa Jerman. *Subhanallah.*

Setelah menjadi mualaf, saya pun tidak pernah menghafalkan surah Al-fatihah secara khusus. Yang saya lakukan hanya pergi ke masjid setiap subuh, maghrib, dan isya dimana bacaan imam dikeraskan. Saat imam membaca Al-fatihah, saya berusaha mengikuti melafalkannya, selama 30 hari kemudian, *Alhamdulillah* saya telah fasih melafalkannya. Bagaimana tidak, saya telah mendengar dan melafalkan kira-kira 90× Al-fatihah, tentu saja bisa.

Karena itu berhati-hatilah dengan suatu aktivitas yang kita ulang terus-menerus karena akan membentuk habits. Bila repetisinya sesuatu aktivitas yang baik maka ia adalah habits yang baik. Namun, apabila repetisinya adalah aktivitas

yang buruk, maka habits buruk akan segera tercipta bahkan sebelum kita sadari.

Rasa takut pun hasil dari habits. Sedari kecil, Sang Bunda menakuti anaknya dengan kata-kata “*Awas kalo pulangnye telat, abis magrib setan pada keluar!*”, atau “*Ayo tidur!, kalo nggak tidur nanti ada hantu lho!*”. Ditambah tontonan televisi yang tidak mendidik dan tidak bertanggung jawab, mulai dari *Setan Casablanca*, *Hantu Jeruk Nipis*, *Gendruwo vs Kuntulanak*, *Nenek Suster Ngesot*, sampai *Trilogi Tuyul Gentayangan*, wajar akhirnya muncul phobia setan dari aktivitas yang berulang-ulang.

Coba sadari, sepertinya setiap penakut memiliki hantu favorit masing-masing sesuai habitsnya. Orang Barat takut pada Dracula, sementara orang Indonesia takut pada Kuntulanak dan Pocong, orang Cina pun punya versi hantunya sendiri. Setelan hantu favorit Indonesia berwarna putih, sementara Cina dan Barat hantunya favorit warna hitam. Bahkan setiap orang memiliki favorit tempat muncul hantu secara tiba-tiba. Ada yang di atas, ada yang di bawah, yang paling umum di belakang atau muncul tiba-tiba dari depan. Betul? Semua itu

adalah habits. *By the way*. Bagaimana dengan hantu favorit anda?

Witing tresno jalaran soko kulino, adanya cinta adalah karena terbiasa, begitu pepatah Jawa untuk melukiskan pentingnya repetisi. Bahkan cinta pun adalah hasil repetisi. Cinta adalah permasalahan habits. Benci pun sama permasalahan habits.

Selama ada bapak dan ibunya, ada cukup *practice* dan *repetition*, insya Allah habits akan segera lahir. Pengecualiannya sekali lagi akan kita bahas nanti.

Installing Habits

Menginstal habits sama saja dengan menginstal program di komputer, awalnya mungkin lama dan sulit, namun setelah terinstal penggunaannya akan sangat mudah dan sangat membantu kita. Sama saja dengan membuka hutan, *babat alas*, bisa dianalogikan dengan membentuk habits. Awalnya sulit, mudah akhirnya.

Jalan setapak selalu ditandai dengan tanah yang tidak ditumbuhi rumput, sementara rumput-rumput tumbuh liar di kiri dan kanan jalan setapak itu. Pernahkah kita bertanya mengapa rumput tidak tumbuh di jalan setapak itu? Sederhana, karena jalan itu selalu dilewati, lagi-lagi repetisi. Rumput liar tidak dapat tumbuh di tanah yang selalu diinjak, maka menginjak tanah akan membuat jalan setapak sebagaimana repetisi membentuk habits.

Awalnya mungkin kita harus memotong rumputnya, mencangkul tanahnya, memadatkan tanahnya untuk membuat jalan setapak, atau menambahkan batu di atasnya. Namun, itu hanya di awal saja. Selanjutnya akan lebih mudah.

Otak manusia memiliki 1.000.000.000.000 sel syaraf otak. Setiap ada aktivitas baru atau pengalaman baru yang dilakukan, maka sel syaraf itu akan terhubung satu sama lain membentuk sebuah pola. Artinya otak manusia dapat menyimpan informasi dan pengalaman yang sangat banyak sekali.

Bila aktivitas atau pengalaman itu diulang kembali, maka hubungan pola antar sel syaraf itu akan bertambah tebal, itulah yang menjelaskan kenapa seseorang akan menjadi semakin mahir bila melakukan repetisi.

Membentuk koneksi atau hubungan antar sel ini memerlukan inisiasi yang besar, dengan kata lain, sulit. Apabila telah terbentuk koneksi atau hubungan itu, kita hanya perlu mempertebalnya dengan repetisi.

Alquran juga menyampaikan kepada kita bahwa pengulang-ulangan adalah kunci untuk memberikan pengajaran atau ilmu.

Dan demikianlah Kami menurunkan Alquran dalam bahasa Arab, dan Kami telah menerangkan dengan berulang kali di dalamnya sebahagian dari

ancaman, agar mereka bertakwa atau (agar) Alquran itu menimbulkan pengajaran bagi mereka (QS Thahaa [2]: 113)

Seperti yang kita sampaikan di awal tadi, habits laksana spiral yang tak terputus, maka membentuk habits pun tidak akan terputus sampai kita benar-benar menguasai (*mastering*) habits yang kita pilih.

Habits datang dari pengulangan aktivitas tertentu. Masalahnya, bagaimana habits bisa terbentuk bila seseorang tidak mau melakukan aktivitas tertentu? Karena itu kita pun akan membahas sedikit tentang motivasi untuk melakukan aktivitas.

Why? What? How?

Ibnu Syihab berkata *"Ilmu adalah gudang-gudang penyimpanan dan pertanyaan adalah kuncinya"*. Pun begitu halnya dengan motivasi dalam melakukan suatu aktivitas yang datang dari pertanyaan *Why?* dan *What?*, sedangkan pertanyaan *How?* memperjelas bagaimana mencapainya.

Seseorang yang memahami kenapa dia harus berbuat akan mempunyai daya dorong yang kuat dalam melaksanakan perbuatannya, dan ketika dia memahami apa yang diinginkannya, maka hal itu akan menjadi daya tarik baginya. Gabungan antara daya dorong dan daya tarik tentu hasilnya luar biasa, seperti kereta yang memiliki lokomotif di depan untuk menariknya dan lokomotif di belakang untuk mendorongnya mencapai tujuan. Daya dorong dan daya tarik inilah yang didapat dengan pertanyaan *Why?* dan *What?*

What do you want exactly? Apa yang betul-betul kita inginkan? Ketika kita mengetahui betul apa habits yang ingin kita bentuk, insya Allah kita akan lebih termotivasi dalam mencapainya. Sama seperti pemain sepakbola yang bersemangat karena ada

goal yang dituju, dan dia tahu di mana letak goalnya. Apa yang terjadi bila permainan sepakbola tidak memiliki goal sebagai tujuan, tentu mengoper kesana-kemari bukan merupakan tontonan yang menarik.

Bagi air, tujuan mereka adalah tempat yang lebih rendah. Dan air akan senantiasa bergerak selama ada tujuan yang diberikan kepadanya. Apa yang terjadi bila air tidak memiliki tujuan? Ia akan menggenang, menjadi keruh, dan berbau busuk. Tujuan yang jelas menciptakan gerakan, karena tujuan adalah daya tarik yang sangat kuat.

Hidup kita pun menarik karena ada sesuatu yang kita kejar dan tuju dalam hidup, sehingga hidup kita tidak menjadi rutinitas yang menjemukan. Pekerjaan sehari-hari menjadi menarik karena kita meniatkan untuk mengumpulkannya guna naik haji. Puasa akan dilaksanakan secara semangat karena mengetahui tujuannya adalah surga Allah.

Membentuk habits sama halnya, memerlukan kejelasan tujuan, *apa yang ingin dicapai?* Semakin jelas kita menjawab pertanyaan *What?* semakin besar pula daya tarik yang dihasilkan.

Apa yang ingin kita capai? Banyak hal yang bisa kita lakukan. Bisa jadi kita menginginkan umat Islam semakin cerdas, fisik pribadi yang lebih sehat, pikiran yang bertambah cerdas, pengetahuan semakin luas, harta meningkat dan berkah, teman semakin banyak, surga semakin dekat ataupun yang lainnya.

Perlu pula disampaikan bahwa semakin jelas apa yang kita inginkan di masa depan, semakin besar pula daya tarik untuk melakukan suatu aktivitas. Maka sering-seringlah berpikir tentang masa depan, merencanakan masa depan. Karena masa depan menentukan aktivitas apa yang akan kita lakukan pada saat ini.

Perkara mengenai tujuan hidup yang hakiki, pilihan-pilihan apa yang harus dibuat, bisa anda temukan pada buku *Beyond The Inspiration* yang saya tulis.

Selain memiliki daya tarik yang cukup kuat, kita perlu pula menyempurnakannya dengan daya dorong yang tidak kalah kuatnya, dan ini didapat dari pertanyaan *Why?*

Why must i doing this? Kenapa aku mesti melakukan hal ini? Jamak diketahui bahwa seseorang yang berada dalam kondisi kritis dapat melakukan hal-hal yang tidak dapat dibayangkannya sendiri.

Buktinya, pernah ada seseorang yang sangat lamban dengan postur obesitas, yang selalu mengeluh bahwa ia tidak dapat berolahraga karena badannya terlampau gemuk, ternyata dapat berlari dengan sangat cepat tatkala dikejar anjing.

Sebagai catatan, perlu saya tambahkan bahwa semakin ganas anjing yang mengejarnya, maka semakin cepat pula larinya.

Strong why, itu penyebabnya. “*Mengapa mesti lari? – Bila tidak aku akan mati!, aku bisa membayangkan gigi anjing itu yang semuanya seperti taring merobek pahaku, dan mengoyak betisku!, aku membayangkan saat kukunya mencengkram badanku dan moncongnya beradadi hidungku!*”

Ok, bayangan saja sudah cukup untuk membuat dia lari tunggang langgang, apalagi bila dia benar-benar

menyaksikan seorang temannya yang digigit anjing, dijamin larinya akan semakin cepat.

Strong why adalah alasan yang sangat kuat. *Strong why* adalah jawaban dari pertanyaan '*Mengapa kita harus melakukan hal itu?*' Bisa jadi *strong why* datang dari bayangan '*bila kita berhasil*' atau apa yang terjadi '*bila kita tidak berhasil*'.

Ketika seseorang tidak memiliki *strong why* yang cukup kuat untuk berbuat sesuatu, maka dia akan menundanya terus-menerus. Dan walaupun dia memiliki *strong why*, perbuatan tetap akan ditunda olehnya sampai ia meyakini alasan itu.

Untuk menekankan manfaat tentang *strong why* ini, mari kita simak cerita berikut.

Bangsa Jepang adalah bangsa yang sangat menyukai makanan mentah terutama ikan mentah yang segar. Tidak seperti Indonesia yang perairannya luas, Jepang memiliki perairan terbatas sehingga nelayan harus menempuh perjalanan yang panjang dan mengarungi lautan luas agar dapat menangkap ikan. Agar ikan tetap segar, para nelayan mendesain kapal dengan ukuran yang besar.

Makin jauh jarak mereka mencari ikan, makin jauh pula jarak yang harus ditempuh tatkala pulang.

Dengan kondisi ini, ikan hasil tangkapan sudah tidak segar lagi. Bahkan sebagian aroma ikan itu menurunkan selera makan orang Jepang. Para penggemar ikan tidak menyukai ikan yang tidak segar apalagi dengan aroma yang telah berubah. Harga ikan tangkapan jatuh, dan nelayan mengalami kerugian. Untuk menghindari kerugian lebih lanjut, para nelayan menciptakan hal baru, yaitu melengkapi kapal mereka dengan kapal pendingin.

Para nelayan sekarang bisa melaut lebih jauh dengan kapal mereka yang dilengkapi dengan lemari pendingin, karena ikan tangkapan dapat dimasukkan ke dalamnya sehingga mengurangi resiko pembusukan. Namun, cara ini pun tidak berhasil. Penggemar ikan di Jepang pun mampu membedakan antara ikan yang masih segar dan ikan yang telah dibekukan. Harga pun kembali jatuh dan nelayan kembali merugi.

Tidak kehilangan akal, para nelayan kembali melakukan improvisasi. Mereka menempatkan

tangki besar di dalam kapal sehingga ikan hasil tangkapan masih hidup ketika dijual, kesegaran pun akan terjaga. Namun, semakin banyak ikan yang ditangkap, maka akan semakin sulit ikan ini bergerak di dalam tangki, tidak seperti gerakan yang mereka lakukan di laut lepas, dan kurangnya gerak pada ikan ternyata mempengaruhi tekstur daging ikan. Dan tentu saja penggemar ikan sangat fanatik terhadap teksturnya. Harga masih belum maksimal.

Ide bagus akhirnya muncul di benak para nelayan untuk menjaga agar ikan tetap bergerak. Mereka memasukkan hiu kecil ke dalam tangki itu. Tentu seisi tangki menjadi panik dengan adanya hiu, berenang sekuat tenaga agar tidak dimangsa oleh hiu tadi. ***That's strong why.***

Banyak yang bertanya kepada saya, “Bila seseorang sudah mengetahui Islam itu sempurna, dakwah itu keharusan, syariah dan khilafah itu wajib, lalu mengapa dia malas berdakwah?”

Jawabannya jelas, tidak ada *strong why* pada dirinya, atau dia belum meyakini pemikirannya. Karena seseorang harus meyakini dulu baru bertindak.

Bayangkan suatu hari anda berada di kelas, lalu guru anda menyampaikan *“Keluar semuanya! Sekarang juga, bila tidak anda semua akan mati! Dan saya benar-benar serius!”*.

Yang meyakini kata-kata gurunya akan segera keluar, yang tidak yakin dengan ancaman itu cuek saja, bahkan ada yang tertawa karena menganggap itu hanya lelucon.

Tiba-tiba si guru mengambil shotgun lalu menembak kepala salah seorang murid yang berada paling depan. *Dhuar!* Kelas senyap dalam sekejap. Apa yang terjadi berikutnya? Semua murid secepat kilat berebut keluar kelas, tanpa komando.

Oleh karena itu, bila kita melihat pengemban dakwah yang bersungguh-sungguh dalam dakwahnya, mengerahkan segenap upaya dan daya serta harta yang dimilikinya untuk perjuangan menegakkan Islam, yakinlah bahwa dia memiliki *strong why* yang benar-benar kuat.

Dia betul-betul menyadari kedzaliman yang ditimpakan pada umat ketika tiada aturan Islam

yang menaungi mereka, dan ancaman Allah ketika dia melalaikan dakwah Islam. Dia benar-benar meyakini bahwa apa yang disampaikannya benar-benar obat satu-satunya yang mujarab bagi umat. Tidak ada keraguan sedikitpun baginya bahwa Allah akan memenangkan perjuangannya pada akhirnya.

Strong why yang dia yakini telah membuatnya menjadi mutiara dalam dakwah. Lalu, bagaimana dengan orang yang berdakwah seadanya? Silakan jawab sendiri.

Strong why bisa jadi banyak hal, mungkin untuk menyenangkan orangtua, untuk ambisi pribadi, sebagai pembuktian atas eksistensi diri, *deadline*, karena harta benda, karena cinta kasih, dan yang paling tinggi *li Allah Ta'ala*.

Itulah jawaban atas pertanyaan, mengapa seseorang memiliki motivasi yang begitu besar sementara seseorang lainnya tidak memilikinya. Bisa jadi jawabannya terletak pada pertanyaan *Why?* dan *What?*. Bagi kita yang ingin membentuk habits yang baik pada diri kita, pastikan kita telah memiliki jawaban atas pertanyaan *Why?* dan *What?*.

How Many Days?

Setelah kita mempunyai motivasi untuk melakukan aktivitas secara berulang-ulang, maka pertanyaan berikutnya *“Berapa banyak dan berapa lama kita harus mengulangnya?”*

Secara pribadi, saya merasa baru bisa menguasai satu materi presentasi secara baik setelah menyampaikannya minimal 10 kali. Dan jumlah ini bisa jadi bervariasi pada orang yang lain.

Sebagian ilmuwan dan peneliti berpendapat bahwa manusia memerlukan waktu 21 hari untuk melatih satu habits yang baru, sebagian lagi berpendapat 28-30 hari, bahkan ada yang berpendapat 40 hari.

Terlepas dari perdebatan itu, saya ingin mengambil satu contoh yang insya Allah sama-sama kita lakukan dan alami. Bulan ramadhan diwajibkan atas kaum Muslim berpuasa 29 hari atau maksimal 30 hari. Sebetulnya, puasa adalah pembentukan habits baru bagi kaum Muslim. Terbiasa membaca Alquran, shalat malam, sedekah dan yang paling terlihat adalah perubahan pola makan.

Seringkali kita merasa kurang nyaman secara mental ataupun fisik pada awal puasa, perut merasa sakit, mood yang buruk, sampai kepala pening. Dan semua itu terjadi karena perubahan pola makan.

Bila kita orang yang teratur makan siang jam 12.00 di siang hari, menurut para pakar, lambung kita akan mengeluarkan zat asam lambung sebagai persiapan mencerna makanan sebelum itu, mungkin jam 11.30 sehingga kita merasa lapar. Nah, pada bulan puasa ini tidak dipenuhi sehingga menimbulkan ketidaknyamanan pada tubuh.

Apa yang terjadi setelah kita menjalankan ibadah puasa selama 29/30 hari? Sepertinya tubuh kita mulai terbiasa dengan ritme pola makan bulan puasa. Makan sebelum fajar menyingsing dan setelah matahari tenggelam. Apa yang kita rasakan ketika di pagi 1 Syawal menyantap sarapan? Tidak bernaafsu? Selamat, berarti habits baru telah terbentuk.

Walaupun habits akan semakin *solid* seiring dengan waktu, namun bisa kita ambil bahwa 30 hari atau 1 bulan adalah batas minimal habits dibentuk.

Setidaknya ini menjadi sebuah batasan bagi kita memulai membentuk habits.

Sederhananya, untuk membentuk habits baru, maka kita harus melakukan *practice* dan *repetition* selama 30 hari berturut-turut secara konsisten, tanpa ketinggalan satu hari pun. Karena habits berarti pembiasaan, dan pembiasaan memerlukan konsistensi.

Good News! Thinking is not Needed

Banyak orang yang merasa sulit untuk berubah karena mereka kekurangan motivasi, tidak memiliki daya tarik dan daya dorong yang cukup. Itupun menjadi alasan yang jamak untuk berhenti dari pembiasaan 30 hari.

Kabar baiknya adalah, untuk membentuk suatu habits, kita tidak perlu merasa perlu berubah ataupun memiliki motivasi, karena dalam banyak kasus habits bisa terbentuk walaupun seseorang tidak memiliki motivasi sama sekali.

Habits bisa terbentuk, baik ketika kita rela dengan repetisi aktivitas itu maupun terpaksa melakukannya. Relat ataupun terpaksa, habits akan tetap terbentuk, walaupun habits yang dibentuk atas dasar kerelaan tetap akan lebih berkualitas dibandingkan dengan habits yang terbentuk karena paksaan.

Namun, itu bukan poin yang kita bahas. Pembahasan kita adalah bagaimana membentuk habits. Maka selama kita menyatukan ayah dan ibunya, *practice* dan *repetition* maka terpaksa atau

sukarela, habits akan segera lahir. Sekali lagi, terpaksa atau sukarela.

Tidak perlu pula memperitmbangkan logika atau pikiran dalam membentuk habits, karena manusia tidak selamanya logis.

Saya ambil contoh, kita memahami bahwa membaca Alquran adalah kebaikan yang diganjar dengan pahala yang berlipat-lipat oleh Allah, namun tetap saja kita menjadikannya lebih banyak sebagai pajangan. Kita paham bahwa bermain *game* adalah pekerjaan tidak bermanfaat, yang tidak akan memberikan kontribusi bagi kebangkitan umat, bahkan tidak bermanfaat bagi kehidupan pribadi, toh tetap saja kita tidak beranjak darinya. Kita juga tahu keutamaan shalat tepat pada waktunya, namun berapa banyak di antara kita yang melangkahkan kaki untuk shalat ketika waktunya tiba?

Kita manusia tidak selamanya bertindak berdasarkan rasio akal, namun kebanyakan karena pengkondisian dan pembiasaan. *Habits*.

Pada kasus di atas, rasio kita dikalahkan oleh habits tidak membaca Alquran, habits bermain *game* dan habits menunda shalat tepat waktu. Betul atau benar?

Pernah suatu hari saya ditanya "*Ustadz, bagaimana supaya kita rajin tahajjud?*". Jawab saya singkat, "*Ya tahajjud aja*". Penanya bingung lalu bertanya kembali "*Justru itu yang saya tanyakan, bagaimana caranya*", dan saya jawab kembali, "*Dan tetap itu jawaban saya!*".

Beberapa di antara kita menyangka bahwa tahajjud adalah masalah motivasi atau rasio, padahal lebih banyak kepada masalah habits. Repetisi, sekali lagi adalah kuncinya. Nah, untuk mencapai repetisi dalam 30 hari itu, terserah cara apa yang mau digunakan, asal sesuai syariat dan tidak membahayakan jiwa kita maupun orang lain.

Sekali lagi saya ulangi, rela ataupun terpaksa, asalkan ada ayah dan ibunya maka habits akan lahir. *Practice* dan *repetition*.

Lahir di keluarga tionghoa saya mengerti bahasa Mandarin dan bahasa Hakka, salah satu dialek

mandarin, walaupun saya belum berbicara dengan bahasa itu. Lho kok bisa? Bisa saj, karena mendengar dan berbicara adalah 2 *skill* yang berbeda. Dengan kata lain, telah terbentuk habits pada diri saya mendengar bahasa Mandarin dan bahasa Hakka, namun saya tidak memiliki habits untuk mengucapkannya. Dan saya tidak pernah memilih habits itu, terjadi begitu saja.

Tinggal di Bogor ketika berkuliah di IPB selama 5 tahun bisa membuat saya memahami sedikit bahasa Sunda, tapi jangan coba mengajak saya percakapan bahasa Sunda, karena saya hanya bisa mendengarkan bahasa Sunda, tapi tidak mengucapkannya. Sekali lagi, saya tidak pernah memilih belajar mendengarkan bahasa Sunda.

Banyak lagi contoh yang dapat kita akses untuk menggambarkan bahwa habits bisa lahir tanpa adanya kerelaan atau pilihan. Yang perlu kita ketahui, bahwa mengendalikan habits adalah sebuah pilihan.

Jadi kembali kita tekankan bahwa habits lahir karena kehadiran ayah dan ibunya, practice dan repetition. Selama mereka ada, kita tidak perlu

khawatir akan lahirnya habits, walaupun yang terjadi kawin paksa ala Siti Nurbaya. Karena habits bukan masalah motivasi tapi pengkondisian.

Conditioning Habits

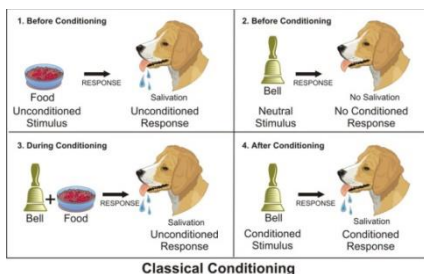
Supaya pemahaman kita bertambah mantap, perlu disampaikan pula bahwa kita pun dapat membentuk habits pada hewan, yang jelas-jelas tidak memiliki rasio akal.

Seringkali di sirkus, kita melihat hewan-hewan yang aneh. Gajah *Lompat-Setengah-Meter*, burung *Berhitung-Rumus-Rumit*, simpanse kungfu *Gaya-Jacky-Chan*, anjing *Penyelamat-Gaya-Beethoven*, lumba-lumba *Jenius* sampai singa *Balerina*. Mereka tidak memiliki akal dan saya jamin tidak terlahir dengan kemampuan itu. Mereka dilatih dan dibiasakan untuk melakukan trik-trik tadi.

Pernah mendengar percobaan Pavlov? Seekor anjing yang dilatih dengan metode pengkondisian? Begitulah percobaan Pavlov. Awalnya Pavlov mengetahui bahwa anjing akan mengeluarkan air liur sebagai refleksi saat lidahnya menyentuh makanan. Namun, Pavlov meneliti lebih jauh dengan cara memberikan stimulus berupa bunyibel sebelum ia memberikan makanan bagi anjing. Tidak berapa lama, cukup dengan membunyikan bel saja, maka secara refleksi anjing akan mengeluarkan air

liur karena habits yang terbentuk adalah bel *sama dengan* makanan *sama dengan* liur.

Percobaan ini dikembangkan dengan memberikan stimulus yang berbeda, yaitu dengan musik dan lampu, dan ternyata hasilnya sama. Pavlov lalu menyimpulkan bahwa gerak refleks bisa dikondisikan atau dibiasakan pada hewan.



Begitulah habits dibentuk pada hewan yang nyata-nyata tidak memiliki akal. Bukan karena mereka cerdas, namun karena mereka terbiasa. Seharusnya bila kita bersungguh-sungguh membentuk habits, kita pun pasti bisa. Bila tidak punya akal saja mampu, seharusnya kita lebih mampu.

Penting sekali untuk diingat, bila kita belum menguasai suatu keahlian yang ingin kita kuasai walaupun telah mencobanya berkali-kali, bukan berarti kita tidak bisa. Ada dua kemungkinan

mengapa kita belum bisa. Pertama, repetisinya kurang banyak, atau kita kurang mengulang-ulang dan melihatnya. Selain itu ada kemungkinan kedua, bisa jadi ada beberapa syaraf yang putus pada otak kita, dengan kata yang lebih jujur, kita mungkin idiot.

Dan saya yakin anda dan saya bukan termasuk yang kedua, tentu buku ini tidak ada di tangan anda bila anda termasuk kemungkinan yang kedua. Bisa karena biasa.

Forming Habits is Like Creating Roads

Alasan masuk akal mengapa practice dan repetition akan membuat seseorang lebih mudah dalam melakukan sesuatu, bahkan refleks secara otomatis, akan coba saya jelaskan sebagai berikut.

Otak kita sama seperti sebuah kota. Memiliki akses jalan untuk mempermudah transportasi antar tempat. Semakin baik penataan jalan, dan semakin baik kondisi jalan, maka semakin baik pula sistem transportasi yang ada di sebuah kota.

Andaikan alat transportasi adalah informasi yang lalu lalang di otak anda, maka kecepatan informasi itu diantarkan masuk atau keluar otak akan sangat dipengaruhi oleh akses jalannya. Jalan-jalan di kota tidak lain dan tidak bukan adalah sel syaraf di otak.

Ketika seseorang menemui pengalaman yang pertama kali, ambil contoh mendapatkan penjelasan tentang *khilafah* pada kali pertama, maka syaraf otaknya akan terhubung satu sama lain membentuk 'syaraf *khilafah*' sebagai hasilnya.

Syaraf ini tentu tidak akan terbentuk pada otak lain yang tidak pernah mendengar tentang *khilafah*. Maka semakin sering diulang-ulang penjelasan tentang *khilafah*, maka koneksi '*syaraf khilafah*' ini akan semakin banyak, semakin kuat, dan semakin tebal.

Laksana jalan yang awalnya menggunakan tanah, lalu diberi batu, kemudian dibeton, diaspal dan diperlebar. Otomatis lalu informasi akan lebih mudah. Praktisnya, seseorang akan lebih mudah mengakses informasi itu.

Jadi, apabila kita memiliki kemampuan melihat otak kita sendiri dan mengetahui nama syarafnya masing-masing, niscaya kita akan melihat syaraf sesuai dengan pengalaman kita, dan menyadari bahwa ada syaraf yang tebal, dan ada yang tipis, bergantung pada pengulangan yang kita lakukan terhadapnya.

Bila kita jarang melakukan sesuatu hal, dapat dipastikan syaraf kita mengenai hal itu akan kurus, dan wajar bila kita sulit melaksanakannya.

Demikian sebaliknya, bila kita sering melakukan sesuatu, syaraf yang berkenaan dengan aktivitas itu akan tebal, luas dan kuat, yang tentu saja menjamin kita melakukannya dengan lebih efisien.

Karena itu pula Rasulullah berpesan kepada kita bahwa amal yang disukai Allah bukan segi banyaknya saja. Namun, amal yang dilakukan secara terus-menerus, konsisten.

“Sesungguhnya amalan yang paling disukai Allah yaitu yang dikerjakan terus-menerus.” **(HR. Bukhari Muslim)**

First is Hardest

Memang betul yang pertama selalu yang paling berkesan, itupun berlaku pada habits. Prinsip kelembaman (*inersia*) menyampaikan kepada kita bahwa suatu benda yang memiliki massa akan selalu cenderung untuk mempertahankan keadaan semula. Manusia pun sama-sama rentan terhadap perubahan dan cenderung untuk mempertahankan kondisi semula. Maka perlu gaya dari luar (*external force*) agar kondisi semula dapat berubah.

Prinsip kelembaman ini dapat kita lihat pada kereta api yang berjalan meninggalkan stasiun. Pada awalnya, untuk membuat kereta bergerak diperlukan gaya yang sangat besar, itupun hanya membuat kereta berjalan perlahan. Namun setelah roda-roda kereta bergerak, maka gaya yang diperlukan untuk tetap berjalan jauh lebih sedikit bila dibandingkan pada awalnya.

Kita pun akan menemui itu dalam latihan 30 hari membentuk habits. Kesulitan ada pada awalnya, dan selalu begitu. Bahkan menjalani 10 hari awal mungkin telah menyelesaikan hampir 75% kesulitan

kita membentuk habits. Dan seringkali cara yang berhasil adalah *Just-Do-It!* Paksaan saja!

Seringkali kita harus dipaksa melakukan aktivitas tertentu pada awalnya sebelum kita menikmatinya. Oleh karenanya, kita pun harus mendesain kondisi agar kita 'harus' dan dipaksa melakukan aktivitas yang ingin kita jadikan habits. Apabila telah terbentuk, kita akan menikmatinya.

Seseorang yang memulai habits baru berolahraga setiap harinya –*lari pagi misalnya*– kebanyakan merasa fisiknya semakin tidak fit. Kepala pusing, lesu, letih, dan lainnya, sehingga keinginan untuk meninggalkan habits baru semakin besar, inilah sulitnya langkah pertama.

Dahulu, sebelum menjadi pengemban dakwah, saya menghabiskan waktu 7 jam sehari untuk bermain game. Hasilnya, satu sekolah tidak ada yang bisa mengalahkan saya dalam permainan simulasi sepakbola. Bila bermain game kurang dari 7 jam sehari, ada perasaan yang tidak enak bergejolak dalam diri, karena habits adalah candu.

Saat memutuskan menjadi pengemban dakwah, percayalah, sangat-sangat sulit sekali untuk meninggalkan habits itu. *Alhamdulillah*, sekarang habits itu di-*overwrite* dengan habits yang baru, membaca dan menulis.

Membentuk habits tidak sama seperti membalikkan telapak tangan. Perlu waktu dan tenaga sebelum kita nyaman dalam kebiasaan baru kita. Yang jelas harus ditekankan, bahwa keberhasilan bukan terletak lebih banyak pada motivasi, tapi pada pengkondisian. *Practice* dan *repetition*, ayah dan ibunya habits.

Secara umum, ada 3 *milestone* yang dapat kita jadikan panduan dalam membentuk habits. Para pakar menunjukkan begitu juga dari ditunjukkan pengalaman-pengalaman orang banyak, bahwa bila suatu aktivitas dilakukan secara konsisten dan kontinyu dalam 30 hari maka habits baru telah terbentuk, hanya saja habits baru ini masih rapuh dan keinginan untuk kembali pada habits lama lebih besar daripada melanjutkan habits baru.

Milestone kedua terletak pada 3×30 hari, dimana habits baru yang dibentuk akan lebih kuat, dan

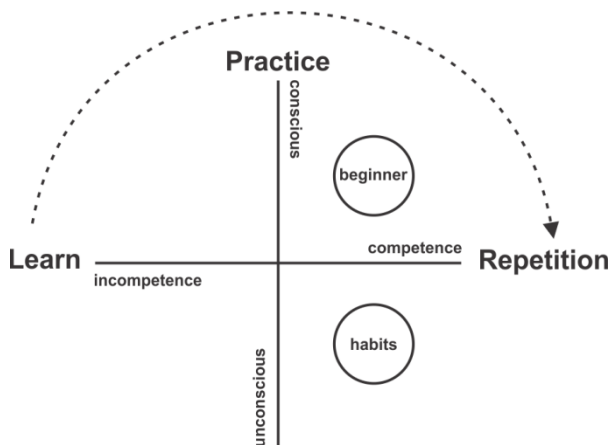
keinginan untuk melanjutkan habits baru akan sama kuatnya sebagaimana kita ingin kembali kepada habits yang lama.

Ketiga, 10×30 hari atau satu tahun, insya Allah habits yang telah kita bentuk telah *solid* dan menjadi program yang hampir permanen, otomatis terjadi pada diri kita seperti gerak refleks.

From Lame to Fame

Bila digambarkan dengan bagan, proses membentuk habits sejatinya adalah melatih dengan sengaja aktivitas yang awalnya kita lakukan dengan sadar, menjadi bisa kita lakukan secara tidak sadar (otomatis).

Sebelum menyadari perlunya keahlian naik motor, maka seseorang akan cuek dan tak mempedulikannya, kita katakan ia dalam kuadran pertama, tidak sadar bahwa dia tidak mampu. Ketika dewasa, dan mengetahui pentingnya keahlian mengendarai motor maka ia mempelajarinya, meningkatlah dia menuju kuadran kedua, sadar bahwa dia tidak mampu. Setelah cukup mempelajari, dia pun bisa mengemudikan motor, dia menuju kuadran ketiga, mengetahui bahwa dia mampu.



Habits adalah membiasakan yang pada awalnya dilakukan secara sadar menjadi melakukan secara tidak sadar otomatisasi keahlian kita

Namun, semuanya masih dilakukan dengan berpikir. Jalan; tekan kopling, oper persneling, putar gas perlahan sambil lepas kopling. Berhenti; matikan gas, tekan kopling, oper persneling netral, rem. Kemudian berulang kali proses ini dilakukan, sampai menjadi gerak refleks yang otomatis. Berjalan dan berhenti tanpa dia berpikir prosesnya.

Bila *learn* adalah proses mengetahui apa yang tidak kita ketahui, dan *practice* adalah proses mempraktekkan apa yang kita ketahui dengan

benar, maka *repetition* adalah proses menjadikan aktivitas menjadi habits.

Apabila habits baru telah terbentuk, maka prinsip kelembaman pun berlaku, habits itu pun akan cenderung mempertahankan keadaan semula.

Anggaplah repetisi dalam membentuk habits sama seperti kita menjalin benang demi benang. Mungkin awalnya mudah untuk diputuskan, namun lama kelamaan ia akan berubah menjadi temali, dan berikutnya akan berubah sekuat tambang.

Di awal saya menceritakan tokoh-tokoh Islam istimewa yang melakukan hal-hal besar di dalam Islam. Merekalah orang-orang yang menginspirasi kita, bahwa ketika kita betul-betul meluangkan banyak hal untuk satu keahlian, maka keahlian itu akan kita kuasai.

Imam Syafi'i dapat menghafalkan Alquran pada umur 7 tahun adalah biasa baginya, namun istimewa bagi kita. Mengapa wajar? Karena ibunya adalah seorang hafidzah yang mengkhawatirkan Alquran minimal 2x seminggu. Bayangkan seberapa banyak Imam Syafi'i mendengarkan Alquran? Di

masanya, sudah menjadi kewajaran pula seorang anak usia dini menghapalkan Alquran, dan Imam Syafi'i menceritakan bahwa dia pun sering mendengarkan kawan-kawannya menghapal Alquran.

Teach Habits and Habits will Serve You!

Abdurrahman bin Auf adalah seorang sahabat yang kaya raya dan termasuk salah satu sahabat yang termasuk di antara yang dikabarkan kepadanya bahwa ia akan memasuki surga Allah tatkala beliau masih hidup. Sebagaimana para sahabat yang berhijrah ke Madinah, Abdurrahman pun meninggalkan seluruh hartanya di Makkah karena lebih memilih Rasulullah Muhammad di atas segalanya, bahkan istrinya pun ia tinggalkan di Makkah.

Setibanya di Madinan Al-Munawwarah, Rasulullah Muhammad mempersaudarakannya dengan Sa'ad bin Rabi' Al-Anshari, saudagar paling kaya di Madinah. Karena kebahagiaannya yang tiada tara dipersaudarakan langsung oleh Nabi saw, Sa'ad segera berucap pada Abdurrahman *“Wahai saudaraku! Aku adalah penduduk Madinah yang paling banyak harta, pilihlah separuh hartaku dan ambillah. Aku juga mempunyai dua orang istri, lihatlah salah satunya yang mana yang menarik hatimu sehingga aku bisa mentalaknya untukmu”*.

Bagaimana jawaban kita, seandainya kita dalam posisi Abdurrahman bin Auf tatkala mendapatkan tawaran yang fenomenal seperti itu? Beginilah jawaban Abdurrahman.

“Semoga Allah memberkahi keluarga dan hartamu, tidaklah aku memerlukan semua itu. Akan tetapi, tolong tunjukkan saja di mana pasar padaku, agar aku dapat berdagang di sana.” **(Kitab Al_Ishabah 2/26)**

Lalu Sa’ad pun menghantarkan Abdurrahman ke pasar, Abdurrahman membeli barang-barang kemudian menjualnya lagi, sehingga dia mendapatkan keuntungan. Dia juga mendatangkan keju dan minyak samin.

Beberapa saat kemudian ketika Rasulullah saw datang dan menanyakan kabarnya, Abdurrahman menjawab bahwa dia telah menikah dengan wanita dengan mas kawin emas sebesar biji-bijian.

Subhanallah, Abdurrahman seolah ingin menyampaikan kepada kaum Muslim bahwa orang yang sudah terbiasa kaya akan susah jadi miskin. Beliau telah mengetahui seluk-beluk tatacara

perdagangan, mulai dari sikap mental pedagang, siapa *supplier*, potensi pasar, differensiasi, networking, dan semua teknik dagang yang lain, sehingga dalam waktu singkat dia telah menjadi orang paling kaya di Madinah, *From Zero to Hero*.

Abdurrahman sekali lagi menegaskan, bahwa bukan kondisi awal yang penting, namun habits apa yang telah kita bentuk. Abdurrahman telah melatih habits berdagang jauh sebelum ia memasuki Madinah, kemampuannya menangkap peluang bisnis terungkap dari perkataan Abdurrahman bin Auf “*Setiap kali aku memungut sebuah batu, maka aku berharap bisa menemukan emas atau perak*”.

Sayangnya, saat ini kita lihat, banyak orang-orang yang mementingkan kondisi awal dibandingkan habits. Mereka mengeluh bahwa mereka adalah korban sistem yang tidak Islami, terlahir yatim piatu, tidak memiliki modal dagang, dan berharap tawaran ‘*separuh harta orang paling kaya sekaligus salah seorang istrinya yang tercantik*’.

Jarang sekali yang menyadari bahwa habits merekalah yang membuat mereka selalu gagal. Habits yang memosisikan diri sebagai korban, selalu

mengeluh dan bermental pengemis. Sebagai tambahan, kita pun harus menyadari bahwa tawaran seperti itu hanya datang kepada orang bermental sebagaimana Abdurrahman bin Auf.

Bagaimana mungkin kita hanya menginginkan 'tawaran' kepada Abdurrahman bin Auf namun tidak ingin berbuat apa yang diperbuat oleh Abdurrahman bin Auf.

Luck is Part of Habits

Kita mungkin menganggap Abdurrahman bin Auf beruntung. Namun, tahukah kita bahwa keberuntungan bukanlah sebuah kejadian acak dan kebetulan?

Andaikan Abdurrahman tidak pernah menjadi sahabat pertama-tama yang masuk Islam, mungkinkah dia akan mendapat tawaran itu? Bila Abdurrahman tidak hijrah meninggalkan semua hartanya di Makkah, mungkinkah dia akan mendapat tawaran itu? Manakala Abdurrahman tidak terkenal sebagai saudagar di Makkah, mungkinkah dia dipersaudarakan dengan Sa'ad bin Rabi' yang juga saudagar lalu mendapatkan tawaran itu?

Jawabannya, *wallahu'alam*. Yang jelas dia akan lebih jauh, jauh sekali dari mendapatkan tawaran itu.

Jadi logikanya, karena Abdurrahman masuk Islam, berdagang dan memiliki kemampuan berdagang, lalu beliau *hijrah fii sabilillah*, dipersaudarakan

Rasulullah lalu mendapatkan tawaran. Itulah logika dibalik keberuntungan Abdurrahman bin Auf.

Itu pula yang menjelaskan kenapa kebanyakan pengangguran adalah orang yang mempunyai masalah mental, karena orang yang bagus mentalnya akan lebih beruntung, entah direkrut orang ataupun telah membangun usaha sendiri. Yang tertinggal adalah orang yang tidak berusaha untuk menjadi beruntung.

Ketika mobil yang saya kendarai terguling-guling di jalan tol dalam kota dengan kecepatan 120 km/jam Agustus lalu, semua orang mengatakan pada saya *“Untung, antum selamat!”*

Betul sekali, saya bersyukur pada Allah swt masih berkenan menjaga dan memberikan injury time bagi saya di dunia. Namun, perlu saya sampaikan bahwa saya juga memasang *safety belt* pada waktu itu.

Berbeda dengan seorang *stuntman* yang pekerjaannya adalah mencari kecelakaan. Baginya kecelakaan adalah repetisi yang dilakukan berulang-ulang, sehingga dia mengembangkan habits dan keahlian baru. Ahli celaka.

Menurut anda, bila saya dan *stuntman* profesional semisal Jacky Chan beradu kecelakaan, secara logika, siapa yang lebih berpeluang selamat? Siapa kira-kira yang lebih beruntung?

Sama seperti seorang pengemban dakwah yang selalu meluaskan pengetahuannya dengan membaca buku, melatih dirinya untuk menulis, berdakwah dengan bersemangat, beribadah dengan khushyuk dan menaati Allah semaksimal mungkin, maka dipastikan dia akan lebih beruntung dalam karir dakwahnya dibandingkan pengemban dakwah yang tidak melakukannya.

Jangan berharap beruntung mendapatkan istri salihah bila kita tidak menciptakan kesempatan itu dan menunggu takdir. Seorang pria penggemar dugem, dengan tato setengah badan, dan gelang tangan dijadikan anting di hidungnya, akankah beruntung dicintai akhwat shalihah yang dicemburui bidadari surga. *Mimpi kali ye.*

Bagi pemula, melakukan hal istimewa adalah sesuatu yang luar biasa. Namun, bagi seorang ahli adalah hal yang biasa melakukan hal yang istimewa.

Bagi pemula keberhasilan adalah suatu kebetulan, sementara bagi seorang ahli, gagal adalah suatu kebetulan.

Bukan sebuah kebetulan ketika buku ini ada di tangan anda, dan anda membacanya sampai paragraf ini. Saya pastikan, bila anda telah membaca sampai paragraf ini, pasti anda adalah orang yang baik, atau setidaknya memiliki keinginan untuk berubah menjadi baik, betul? Bila tidak tentu buku ini tidak akan anda beli atau sudah sedari tadi anda membuang buku ini.

Teringat ketika saya bertemu dengan seorang kenalan baru, dia mengatakan *“Mas, kok kebetulan banget ya. Kemarin saya sudah menjadwalkan untuk minta ketemu sama mas, tapi kok mas duluan yang mengundang saya”*.

Saya sampaikan padanya *“Nggak kebetulan kok, kamu Muslim begitu juga saya, kamu penulis sebagaimana saya, kamu pengemban dakwah saya pun juga, kamu menyukai sejarah begitu pula saya, kamu tertarik pada Muhammad Alfatih dan saya lebih tertarik kepadanya. Selama jalan kita sama, kita pasti akan bertemu, cepat atau lambat”*.

Dua orang dengan pilihan yang sama, dan visi yang sama, mencintai pada Dzat yang sama; Allah swt, cepat atau lambat pasti akan berjumpa. Paling lambat di surganya Allah, dan saya berharap bersama berkumpul bersama Rasulullah dan sahabatnya.

Seorang ahli tidak menunggu keberuntungan, dia akan berusaha menciptakanny melalui upaya sadar melalui habits. ***Kurang lebih keberuntungan adalah hasil kali antara persiapan kita dan kesempatan.*** Yang pertama bagian yang dapat kita pilih, yang kedua tidak dapat kita pilih.

Bagi saya, keberuntungan adalah hasil kali dari kesempatan dan persiapan. Keberuntungan tidak hanya menunggu kesempatan, dia perlu persiapan yang matang.

Maka tidak perlu heran mengapa yang lain bisa sukses namun tidak pada kita. Tidak perlu aneh mengapa yang lain beruntung dan kita tidak. Pernahkah kita berpikir, jangan-jangan kita yang mendesain semua itu, yang paling bertanggung

jawab atas hal itu. Mereka pasti melatih habits yang tidak kita latih.

“Anytime you see someone more successful than you are, they are doing something you aren’t.” **(Malcolm X)**

Let's Make Habits ^ _ ^

Baiklah, sedari awal panjang lebar telah kita bahas tentang habits. Dan seharusnya sekarang kita telah benar-benar memahami pentingnya mengendalikan habits pada diri kita.

Kita telah mengetahui bahwa habitslah yang bertanggung jawab atas sukses tidaknya kita sebagai pengemban dakwah dan sebagai manusia. Habitslah yang menentukan keahlian yang kita miliki dan yang tidak kita miliki. Habits adalah nilai diri kita.

Dan seharusnya kita sudah tidak sabar untuk membentuk habits yang baru.

Saatnya sekarang kita masuk pada langkah-langkah membuat habits baru yang sejalan dengan dakwah Islam, ataupun sejalan dengan apapun yang kita inginkan.

Ada tiga langkah mudah dan praktis yang perlu kita lakukan untuk membentuk habits baru. Anda akan memerlukan alat tulis dan kertas. Spidol dan kertas yang agak besar lebih baik karena lebih terlihat.

Bismillahirrahmanirrahim
Saya Felix Y. Siau

*Akan menulis satu jam setelah shalat
subuh setiap harinya*

*Semoga Allah mengabulkan keinginan
saya ini, agar ide-ide Islam dapat
disebarkan lebih luas, amin*

1. Mulai dari yang KECIL

*Mulailah habits baru kita dengan hal-hal
yang kecil terlebih dahulu, mematok target
yang terlalu tinggi hanya akan
menghasilkan rasa jenuh dan putus di
tengah-tengah.*

*Misal, bila habits yang ingin dibentuk
adalah membaca buku, maka mulailah
dengan 10 menit sehari membaca buku,
atau 10 lembar per hari membaca buku.*

*Mematok target besar cenderung gagal,
dan lagipula, apabila telah terbiasa, kita
akan menaikkan secara otomatis
jumlahnya.*

2. Temukan TEMPAT habits

Untuk melatih sebuah habits, maka kita

harus menyisipkan habits itu pada habits lain yang sudah solid (sudah jadi).

Kuncinya adalah kata “setelah”.

Misalnya, saya akan membaca “setelah” shalat subuh, atau saya akan membaca setelah mandi sore, dan sebagainya.

Menyisipkan kata “setelah” membuat habits terotomatisasi oleh waktu sebagai pemicunya, ada trigger, dengan kata “setelah”.

3. Berlatih TERUS

Pada awalnya, mungkin kita akan seringkali lupa untuk melaksanakan habits baru, maka buatlah pengingat dimana-mana tempat biasa kita beraktivitas.

Misalnya menempel pengingat habits di kamar tidur, di ruang kantor, ataupun dimana saja, yang bisa berfungsi sebagai reminder.

Atau bisa pula meminta teman untuk selalu mengingatkan tentang habits yang akan kita latih.

Dan ingat untuk melakukan setiap hari!

To Be An Expert

Tentu saja seorang Muslim tidak akan merasa puas dengan hanya membentuk habits. Namun ia harus dikembangkan menjadi *expertise* (keahlian spesialis).

Expert berarti ahli, artinya dia benar-benar menguasai satu keahlian. Bukan hanya sekedar menguasai suatu keahlian, seorang *expert* mampu memberikan manfaat tidak hanya bagi dirinya sendiri namun juga bagi orang lain. Seorang *expert* menjadikan dirinya sendiri sebagai *role model*, dan bisa menduplikasi keahlian yang sama pada orang lain, berbagi keahlian.

Sedikit di antara manusia yang mampu membiasakan yang istimewa dan menjadikannya habits. Namun, lebih sedikit lagi dari orang-orang yang mampu membentuk habits bisa menjadikannya sebagai *expertise*.

Seorang *expertise* bukan hanya mampu membentuk dan mengendalikan habits. Dia menguasai habits. *Mastering* habits. Seharusnya, di titik tertinggi itulah pengemban dakwah harus menuju. Menjadi seorang *expert*, seorang master dalam dakwah Islam.

The Rules of 10.000 Hours

Perlu 5 tahun bagi saya untuk mencapai taraf sebagai pembicara nasional semenjak saya mulai menyampaikan inspirasi Islam dengan menggunakan multimedia pada tahun 2005. Perlu 13 tahun bagi Ronaldinho untuk menjadi pemain terbaik dunia. Sekitar 10 tahun diperlukan seorang menjadi dokter ahli dan lebih lama lagi untuk benar-benar ahli. Donnie Yen memulai pelajaran kungfu dari ibunya semenjak kecil dan memulai debut film pada umur 20 tahun, dan perlu 25 tahun lagi baginya untuk memproduksi film sekelas *Ip Man*. Namun hanya perlu 3 bulan untuk menjadi ahli menyapu lantai. Membentuk diri menjadi expert yang manfaat memang perlu waktu.

Kita tidak mengetahui berapa tepatnya waktu yang diperlukan untuk menjadi seorang expert dalam sebuah habits, yang jelas kita mengetahui bahwa semakin bermutu keahlian yang ingin kita kuasai, maka semakin besar pula tenaga yang harus dikerahkan dan tentu saja waktu yang harus disediakan semakin lama.

Perlu waktu untuk bisa melakukan sesuatu dengan benar, dan perlu banyak waktu untuk membentuknya jadi habits kita, dan perlu lebih banyak lagi waktu untuk menjadi *expert* dalam hal itu, dan mungkin perlu seumur hidup untuk menjadi master dalam sesuatu yang kita pilih.

Sebuah penelitian menyampaikan bahwa seseorang baru akan menjadi ahli dalam bidang yang dia pilih apabila telah berlatih selama 10.000 jam di bidang tersebut.

Jika, kita berlatih 3 jam sehari dalam bidang yang ingin kita kuasai, maka perlu 10 tahun bagi kita untuk mencapai 10.000 jam itu. Bila kita ingin 5 tahun menjadi seorang ahli, maka haruslah latihan itu kita tingkatkan 6 jam sehari.

Dan perlu kita sampaikan pula, tidak ada yang menjadi *expert* tanpa melalui waktu latihan 10.000 jam, maka mulailah berlatih dan mengulang-ulang latihan.

Differentiation in Da'wah

Gerakan dakwah ibarat tubuh manusia, tidak ada satupun bagian yang lebih penting daripada bagian yang lain, masing-masing memiliki fungsi khususnya. Jantung tidak lebih penting dari tangan dan otak tidak lebih penting dari kaki, semuanya tidaklah tercipta bathil, melainkan memiliki peranan.

Bayangkan bila semua bagian tubuh kita adalah otak, lantas siapa yang akan mengeksekusi perintah menjadi suatu gerakan? Atau semuanya kaki? Tentu tidak menjadi lebih baik.

Dalam gerakan dakwah, setiap bagian memiliki kontribusinya masing-masing. Satu orang tidak akan bisa mengerjakan semua amanah atau ahli dalam segala bidang. *Life is choice, so does expertise.* Karena itulah Rasulullah mencontohkan bahwa dakwah mesti berjamaah.

Maka yang membuat kita berharga dalam dakwah adalah ketika kita memiliki kelebihan yang signifikan dalam satu keahlian dakwah. Syukur-syukur bisa semuanya, namun sebagaimana yang

saya sampaikan di awal, hal itu hampir tidak mungkin.

Dalam marketing, hal ini dinamakan diferensiasi. Apa yang menjadi pembeda antara kita dan pengemban dakwah yang lain sehingga kita bisa berkontribusi positif dan maksimal dalam dakwah? Itu pertanyaannya.

Diferensiasi meniscayakan adanya perbedaan yang signifikan, perbedaan yang dihargai, perbedaan yang memiliki nilai. Tidak dinamakan diferensiasi bila anda menghafal tiga ayat Alquran sementara yang lain menghafal satu ayat Alquran. Namun termasuk diferensiasi apabila anda menghafal Alquran 30 juz beserta ilmu tafsirnya. Termasuk diferensiasi apabila anda dapat berbicara bahasa arab dengan fasih dan mampu mengajarkannya.

Jadi, kalaulah boleh saya menyarankan, seharusnya kita memiliki keahlian spesial masing-masing sehingga kita 'terpakai' dalam ladang dakwah ini.

Pilih satu keahlian, luangkan lebih banyak waktu kita untuk menguasainya, dan pastikan tidak ada

yang lain yang lebih baik daripada anda dalam melakukan keahlian itu.

“Wow, apa gak sombong tuh?”. Insya Allah bukan, sombong adalah menolak kebenaran dan meremehkan manusia. Sedangkan kita sedang berbicara tentang berlomba-lomba dalam kebaikan (*fastabiqul khairat*).

Life is not Fair!

Mengapa harus jadi yang terbaik? Karena saya perlu memberitahu satu hal. Dunia ini tidak adil kawan! Dunia selalu memperhatikan sebagian orang sementara benar-benar cuek terhadap sebagian yang lain.

Coba lihat, dunia selalu berpihak pada orang yang istimewa dan tak pernah berpihak pada yang biasa. Ingat pembahasan kita tentang keberuntungan? Itu salah satu contoh. Kita bisa melihat contoh lain lagi yang sangat banyak.

Seorang yang jam terbangnya dakwahnya banyak akan mendapatkan peluang lebih banyak untuk kembali mengisi kajian dibandingkan seseorang yang jam terbangnya lebih sedikit. Kenapa? Logikanya, yang jam terbangnya banyak jelas memiliki banyak koneksi dan referensi sehingga kemungkinannya lebih besar untuk kembali mengisi kajian. Jadilah yang tinggi jam terbangnya semakin tinggi, sementara yang tak punya jam terbang semakin kandas.

Ketika hendak membeli makan malam, kita dihadapkan pada dua gerobak sate dengan resep makanan yang sama, namun yang satu ramai pembeli, sementara lainnya kosong melompong. Kira-kira yang mana yang akan anda pilih? Kebanyakan orang akan memilih yang ramai. Mengapa? Logikanya, orang akan berpikir *“Tidak mungkin seramai itu orang semua lidahnya salah! Pasti lebih enak yang ramai!”*. Jadilah yang ramai bertambah ramai dan yang sepi semakin menepi.

Kita mengingat juga bahwa orang yang ‘tidak cerdas’ tidak akan mau menghabiskan uang membaca buku, karena makanan lebih baik bagi mereka, mereka anggap makanan lebih memberikan efek nyata. Karena tidak membeli dan membaca buku, maka pengetahuannya pun sempit, dan menjadi semakin tak cerdas. Semakin ‘tidak cerdas’ seseorang, makin malas pula dia untuk membeli dan membaca buku. Demikian seterusnya dan demikian pula sebaliknya.

Habits terbentuk seperti spiral. Selama tidak ada gaya luar yang mengubah, maka semakin lama ia akan semakin besar. Sayangnya hal ini tidak hanya berlaku pada sesuatu yang baik, namun juga sesuatu yang buruk.

Dari ketiga contoh di atas, selama pembicara yang sedikit jam terbangnya, penjual sate yang sepi dan si 'tidak cerdas' tidak melakukan sesuatu atau menambahkan gaya luar untuk menghentikan spiral itu, maka selama-lamanya mereka akan berada di lingkaran 'kesialan' itu.

The Outliers & Out of Orders

Dalam banyak hal menjadi berbeda itu bagus, dan tentu kita akan diingat oleh orang. Sekali lagi, dunia tidak adil, dan dunia hanya bisa mengingat beberapa nama saja, namun tidak semua manusia. Yang diingat oleh dunia hanya yang dapat keluar dari kerumunan, *the Outliers*!

Sedangkan yang biasa-biasa saja, yang tidak diingat oleh dunia, yang tertinggalkan waktu, kita namakan saja *Out of Order*!

Semua warga negara Indonesia tentu mengenal seorang pahlawan yang memperjuangkan kemerdekaan dari penjajahan imperialis Belanda, yang begitu hebatnya perjuangan beliau, namanya diabadikan di jalan paling utama di seluruh kota besar di Indonesia. Siapa dia? Betul, Jendral Sudirman. Tapi hampir tidak ada yang mengenal Djuwari, Martoredjo, Warso, dan Djoyo. Betul?

“Lho siapa mereka, saya pun tak kenal” Pak Djuwari dan kawan-kawannya sebenarnya sering kita lihat, di buku-buku sejarah, merekalah yang sering

mendampingi Jendral Sudirman. Sebagai penandu beliau.

Betul jasa mereka luar biasa, dan hanya Allah yang pantas membalasnya. Namun pembahasan kita bukan tentang amal yang ikhlas. Pembahasan kita adalah tentang menjadi *Outlier*, menjadi istimewa sehingga dapat berkontribusi maksimal dalam dakwah.

Dalam dakwah, kita diposisikan menjadi *qa'id* (pimpinan dan contoh) bagi umat. Oleh karenanya, harus ada sesuatu keahlian yang dipandang oleh umat, yang membuatnya percaya dan yakin bahwa kita layak untuk mengarahkan perjuangan mereka, layak menyandang gelar 'pewaris para Nabi'. Bagaimana bisa kita menjadi *qa'id* apabila umat pun tidak mengetahui siapa kita dan apa yang kita dapat lakukan, bahkan tidak mengingat kita sama sekali.

Sayangnya, umat memang tidak mampu mengingat semua orang, mereka hanya mengingat yang istimewa. Dan hanya mengingat orang dengan spesialis tertentu. Bila umat berbicara tentang ekonomi syariah, maka umat akan menyebutkan beberapa nama teratas dalam ingatan mereka,

sudahkah nama kita masuk dalam daftar itu? Bila umat berbicara tentang politik Islam, maka mereka menyebut nama-nama terpercaya yang terlintas dalam benak mereka, apakah nama kita mereka sebutkan?

Belum? Mungkin belum. Tapi insya Allah, dengan kesungguhan melakukan *practice* dan *repetition*, ayah ibunya habits, kita segera membentuk habits baru yang akan mewarnai dakwah Islam dengan letupan-letupan ideologis. Ketika habits ini dipelihara terus-menerus, sangat mungkin sekali menjadi *expert* dalam satu bidang sehingga kita dapat menjadi *qa'id* bagi umat. *To be one of The Outliers!*

Dunia memang tidak adil, hanya *outliers* yang akan diingat, no. 1 yang akan diingat. Sementara yang *out of order* lain belum tentu akan diingat oleh dunia dan kebanyakan dilupakan dalam sejarah. Nah, pertanyaannya pada kita; mau memilih jadi yang menandu atau jadi yang ditandu? *Out of order atau outliers?*

Breaking The Circle

Kembali ke tidak adilnya dunia. Bila orang cerdas bertambah cerdas, yang kaya bertambah kaya, yang terkenal menjadi semakin terkenal, lalu bagaimana yang tidak cerdas, miskin dan tak terkenal?

Kembali lagi ke pembahasan habits. Harus ada upaya yang besar untuk memutus rantai 'kesialan' ini dan menggantikannya dengan rantai 'keberuntungan'.

Selalu saja ada jalan pintas, hanya saja kita harus membayar lebih 'mahal' daripada orang yang menempuh jalan biasa. Memasuki jalan tol perlu biaya lebih 'mahal', namun kita mendapatkan kecepatan lebih dari yang berada di jalan arteri.

Semakin jauh jarak tol yang kita tempuh, semakin mahal pula biaya yang harus kita siapkan. *No pain no gain, no consequences no choices*. Untuk menghancurkan lingkaran *out of order*, harus dengan gaya luar yang cukup. Dengan pengorbanan. Kata orang tiada perjuangan tanpa pengorbanan. Pengorbanan adalah kunci mematahkan lingkaran *out of order* menuju lingkaran *outliers*.

No Pain No Gain

Pengorbanan memang melahirkan rasa sakit, namun kita harus memahami pula bahwa rasa sakit adalah bahan utama pembentuk *the outliers*.

Saat laki-laki memperhatikan binaragawan dan otot-ototnya yang jelas jauh lebih besar daripada otaknya, tentu sebagian besar laki-laki menginginkan bentuk otot semacam itu. Keren bagi mereka, katanya begitu. Namun tahukah kita bagaimana dunia kedokteran memandang orang-orang yang menginginkan otot semacam itu? Mereka menamakannya *muscle dysmorphia*. Kedengaran seperti perilaku penyimpangan. Dan memang dokter menganggapnya penyimpangan.

Para penderita *muscle dysmorphia* dianggap tergila-gila pada perubahan bentuk otot menjadi lebih besar, bahasa dokternya adalah *muscle hypertrophy*. Hipertropi pada otot ini sebenarnya adalah proses robeknya jaringan otot karena pelukaan, baik sengaja dalam kasus binaragawan dengan mengangkat beban, ataupun tidak disengaja seperti dalam kasus kuli bangunan. Ketika sel robek (*microtrauma*), maka tubuh akan segera bereaksi

untuk mengirimkan lebih banyak protein untuk menutup jaringan yang terluka. Dan ketika tertutup jaringan otot ini akan menjadi lebih kuat dan lebih besar.

Proses ini rata-rata memakan waktu dua hari. Karena itulah seorang binaragawan yang baru saja melakukan *weight training*, akan menderita sakit di seluruh bagian ototnya yang dilatih karena *microtrauma* tadi.

Jadi, bila kita melihat binaragawan dengan otot-ototnya yang ultra-besar, itu menandakan dia sudah sangat sering terluka dan merasakan sakit. *No pain no gain*.

Pakar olahraga juga membuktikan bahwa pada *Kickboxing* atau *Muaythai*, yang melibatkan sedikit aturan namun banyak kontak fisik. Para atletnya memiliki tulang yang jauh lebih kuat daripada tulang manusia pada umumnya. Prinsipnya sama seperti otot, tulang juga memiliki kemampuan memperbaiki diri (*cortical remodelling*) yang membuat tulang semakin kuat pasca *microfractures* (retak mikro) pada tulang yang disebabkan latihan dan pengulangan.

Kabar baiknya, kita bisa melatih otak kita sebagaimana otot dan otak, perlu pengorbanan dengan merasakan sedikit stress dan rasa sakit maka otak kita akan menjadi lebih kuat. *With pain there's gain.*

Cuma ada dua pengorbanan di dunia ini, yaitu pengorbanan harta atau jiwa, kita bisa memilih salah satu atau keduanya sekaligus.

Untuk menjadi the outliers, bila anda mempunyai uang, investasikanlah pada hal-hal yang bermanfaat dalam membentuk habits dan expertise yang kita inginkan. Mengikuti seminar, training, kursus, *workshop*, *halqah*, membeli buku, CD, dan lainnya. Bila kita tidak memiliki uang, gunakan tenaga untuk menjadi *outliers*, misalnya menawarkan diri menjadi MC acara seminar, training, kursus, ataupun kesungguhan-kesungguhan jiwa yang lainnya.

Bagaimana bila uang tak punya dan jiwa pun tak ada namun ingin menjadi *the outliers*? Pulang saja ke rumah, minum susu lalu tidur. Tidak mungkin salah satunya tidak kita miliki.

Baiklah, hanya ingin menegaskan sampai di mana kita sekarang. Seharusnya anda sudah memiliki keinginan yang sangat besar untuk membentuk dan melatih habits, anda seharusnya juga sudah mengetahui habits apa yang akan anda latih dan bagaimana caranya. Dan hasilnya bisa langsung anda rasakan dalam waktu 30 hari, asalkan anda konsisten. Hadirkan ayah dan ibunya habits, dan anda akan mendapatkannya. *Practice* dan *repetition*.

Tak lama lagi, mungkin 5 tahun dari sekarang atau lebih cepat lagi, bila saya tak salah memperkirakan dan bila Allah mengizinkan, seharusnya muncul generasi-generasi *outliers* yang akan menggebrak dunia dengan keahlian-keahlian mengesankan, mengkatalisasi hadirnya kembali tatanan syariah Islam di bawah Khilafah, dan saya berharap itu generasi kita.

Mungkin sekali anda merasa pesimis. Karena itu saya akan memberikan bukti pada akhir pembahasan ini yang bisa langsung anda rasakan. Sekaligus untuk membuktikan bahwa keahlian bisa dikuasai bukan hanya karena motivasi yang kuat, namun karena pembiasaan.

Selama anda menghadirkan ayah dan ibunya, maka habits akan segera lahir. Ayah ibunya yaitu _____ dan _____.

Betul, hanya dengan membaca pembahasan ini, kita sudah memiliki kebiasaan baru, mengingat ayah dan ibunya habits. Karena itu, ingat baik-baik *“What they ‘do’ is not important, but rather what they ‘did’”*. Jangan lihat seseorang dengan apa yang bisa dia lakukan saat ini. Lihatlah apa yang sudah dia lakukan.

Re-defining "Impossible"

Hampir-hampir tidak ada sesuatu hal yang mustahil untuk diraih selama Allah masih mewajibkannya kepada kita. Karena dalam keyakinan Muslim, Allah mustahil mewajibkan hal yang mustahil bagi kita. Berarti apapun yang Allah wajibkan kepada kita adalah hal yang tak mustahil. Hal yang mampu kita lakukan.

Allah tidak akan memberikan tugas kepada seseorang melainkan dia mampu mengerjakannya
(QS Al Baqarah [2]: 268)

Seperti yang saya tuliskan di atas, kemustahilan adalah gabungan dari hal-hal yang mungkin terjadi. Artinya, sesuatu yang dikatakan mustahil menjadi mungkin dilakukan apabila kita mau memisahkan kemustahilan itu menjadi kemungkinan-kemungkinan.

Mungkin anda akan merasa bahwa saya bergurau ketika saya sampaikan ada anak berusia 6 tahun yang dapat melakukan *push-up* sebanyak 20 kali sehari. Biasa? Betul sekali, anda pun bisa melakukannya. Hanya saja saya lupa

menyampaikan bahwa anak itu melakukannya dengan kedua tangannya saja, tanpa ditumpu oleh kakinya.

Mustahil! Tidak juga, nyatanya ada. *Impossible is a sum of possibilities*. Mari kita buktikan dengan sebuah ilustrasi.

Di desa terpencil, sebuah keluarga menghidupi diri mereka dengan beternak kambing. Adapun bayi kambing yang baru lahir hanya seberat 2,5 kg rata-rata. Suparman, anak tertua keluarga itu baru berusia 5 tahun dan bertugas membawa dua anak kambing peliharaan keluarganya untuk dimandikan, dan biasanya dia menempuh jarak satu kilometer ke sungai untuk memandikan dua kambing dengan memanggul mereka di pundaknya.

Setiap hari Suparman memandikan kedua kambing kesayangannya di sungai, setiap hari tanpa jeda selama satu tahun penuh. Tanpa sadar, pada tahun itu kedua kambingnya sudah seberat 75 kg masing-masing. Dan Suparman mulai terkenal di desa terpencil sebagai saingan Superman.

Memang mustahil bagi anak kecil berusia 6 tahun untuk mengangkat 150 kg sekaligus. Namun, sangat mungkin bagi anak kecil itu untuk mengangkat 5 kg.

Pertambahan berat badan satu kambing rata-rata 0,2 kg setiap harinya mungkin tidak dia rasakan karena ototnya berkembang dan menguat seiring bertambahnya berat kedua kambing-kambing itu. Mustahil bila 150 kg sekaligus diangkat oleh Suparman. Namun $365 \text{ hari} \times 0,2 \text{ kg}$ adalah kemungkinan yang sangat nyata.

Impossible is a sum of possibilites, if we are willing to do the possibilites, then impossible is nothing.

Tidak ada seorang pun yang terlahir dengan bakat berdakwah. Seorang pendakwah yang paling ideal pasti adalah pendakwah yang payah pada awalnya.

Yang membedakan antara yang ideal dan yang payah hanyalah kerelaan mereka untuk menjalani proses dan bertumbuh di dalamnya, setiap hari. Ingat, **setiap hari**.

Habits adalah proses membiasakan aktivitas-aktivitas yang istimewa. Perbedaan antara orang

yang telah melatih habits dan yang tidak melatih habits terlihat jelas dalam performa mereka. Bagi orang yang tidak terbiasa, maka keberuntungan adalah sesuatu yang tidak mereka sengaja. Sedangkan bagi yang melatih habitsnya, kebetulan adalah sesuatu yang disengaja secara sadar.

Kendalikan habits anda, dan insya Allah anda akan mengendalikan kehidupan kita. Kendalikan habits atau habits yang akan mengendalikan hidup kita.

*Impossible is just a big word thrown around
by small men who find it easier
to live in the world they've been given
than to explore the power they have
to change it*

*Impossible is not a fact. It's an opinion
Impossible is not a declaration. It's a dare
Impossible is potential. Impossible is temporary
Impossible is nothing!*

(Muhammad Ali)

Afterdoing Service

Nah, sekarang kita sudah membuat rencanan habits yang akan kita bentuk, kita latih serta kita ulangi terus-menerus. Tantangannya sekarang terletak pada konsistensi, keistiqamahan kita menjalankan apa yang udah kita rencanakan.

Oleh karena itu, perlu pula kiranya kita mengetahui sikap mental yang diperlukan untuk membentuk habits, dan juga menjadi pengemban dakwah yang sukses.

Walaupun pada dasarnya, sikap mental ini juga adalah bagian dari habits yang tentu juga memerlukan latihan dan pengulangan agar menjadi bagian dari diri kita.

Setidaknya, kita perlu untuk mengetahui sikap mental ini. Karena sikap mental ini selalu ada pada setiap tokoh besar dalam Islam. Dan kita berharap ini menjadi bagian dari diri kita. Dan mudah-mudahan kita juga bisa menjadi besar karenanya.

Take Action!

Terkadang, walaupun kita pandai menyusun rencana, namun kita lebih pandai lagi untuk menundanya. Inilah habits buruk sebagian besar orang. Menunda. Padahal yang penting dalam membentuk habits adalah *action*, amal nyata.

Sulitnya, seringkali kita justru tidak sadar, bahwa kita telah membentuk kebiasaan menunda-nunda amal. Pernahkan anda mendengar orang lain berkata pada anda, “Baiklah saya akan berhenti menunda, mulai besok”. Atau justru anda mendengarnya dari diri anda sendiri?

Bila kita ingin mulai untuk berhenti menunda, berarti seharusnya kita laksanakan sekarang juga. Dan kalau kita bersikeras untuk menunda, maka ada satu penundaan yang baik, yaitu menunda diri anda melakukan penundaan.

Ciri khas pengemban dakwah yang sukses adalah selalu mewajibkan dirinya untuk bergerak. Dia senantiasa mempraktekkan apapun yang telah dia ketahui.

Seringkali kita menunda sesuatu karena memikirkan apa hasilnya nanti, lalu bersikap pesimis. Menakutkan sesuatu yang belum tentu terjadi. Seringkali kita memikirkan harga yang harus kita keluarkan untuk melakukan sesuatu. Namun, jarang kita berpikir tentang harga yang harus kita keluarkan ketika tidak melakukannya.

Kita khawatir akan ditertawakan ketika memberikan kajian. Namun, kita tidak khawatir ketika kita tidak berkembang karena tidak pernah memberikan kajian. Kita berat mengeluarkan uang untuk membeli buku karena menganggap mahal. Namun, tak pernah terbersit bahwa tidak memiliki pengetahuan sesungguhnya lebih mahal lagi.

Action adalah pertanda kesungguhan, ia pembeda antara impian dan khayalan. Juga pembeda antara orang munafik dan yang beriman. Perhatikan ucapan Ibnu Qayyim.

“Perbedaan antara impian dan khayalan adalah bahwa mengkhayal melibatkan kemalasan, dimana seseorang tidak berusaha ataupun berjuang (untuk yang dia inginkan). Impian, akan mengharuskan seseorang berjuang, usaha dan tawakal. Yang

pertama ibarat berharap tanah akan membajak dan menanam sendiri untuknya. Sedang yang kedua benar-benar membajak, menanam dan berharap tanaman tumbuh.” (Madaarij As-Salikin)

Talk is cheap, but action is priceless. Berbicara itu murah, namun amal perbuatan tidak ternilai harganya. Mengapa banyak orang yang memiliki banyak ide tetapi hanya sedikit yang benar-benar mendapat manfaat dari satu ide? Betul sekali, karena hanya sedikit yang mau *take action*.

Inilah tujuan dari habits, menyampaikan bahwa *action speaks louder than motivation speaks*. Bahwa lebih penting beramal daripada hanya termotivasi, syukur-syukur kita bisa termotivasi lalu beramal.

Ada satu hal yang ingin saya sarankan bagi kita sudah menentukan satu habits yang benar-benar ingin kita bentuk sebagai kontribusi dalam jalan dakwah, namun sampai sekarang belum dieksekusi menjadi *action*. Buatlah satu kondisi sehingga kita terpaksa menjalankan latihan dan pengulangan kita.

Yang paling sederhana bisa dengan meminta salah seorang sahabat kita untuk mengingatkan habits baru kita, sampai yang paling ekstrim yaitu mengumumkan habits baru kita pada publik dan menyediakan sanksi bagi diri kita sendiri apabila kita melanggarnya.

Awalnya memang mungkin terasa sulit dan tidak nyaman, namun pemaksaan juga insya Allah tetap akan mewujudkan habits. Ingat, asal ada ayah dan ibunya, habits akan terbentuk. *Practice* dan *repetition*.

“Ideas are free but action is priceless!”

Unreasonable Fear

Ada pula yang menunda untuk *take action* karena mengkhawatirkan segala sesuatu yang mungkin muncul. Menarik ketika kita mendapatkan data tentang pertanyaan “*Berapa kali rata-rata seseorang mencoba sesuatu sebelum dia menyerah?*” Jawabannya “*Kurang dari sekali*”.

Kebanyakan dari kita memutuskan kita telah gagal tanpa sekalipun mencoba, sepertinya ketakutan telah membunuh rasa penasaran dan bahkan mematikan harapan. Ketakutan-ketakutan yang tak beralasan, yang seolah di-backup dengan logika benar-benar telah membuat kita merasa “*lebih baik daripada mengambil kemungkinan untuk menang*”.

“*Saya ingin sekali bisa menyampaikan dakwah Islam, tapi ilmu saya masih biasa-biasa. Bagaimana kalau nanti orang-orang tidak mau mendengarkan saya? Bagaimana bila masyarakat tidak menyukai apa yang saya sampaikan? Bagaimana seandainya saya ditolak?*”

Terdengar familiar bukan? Banyak orang takut dan khawatir pada sesuatu yang belum pasti, dan malah

tidak takut dan khawatir pada sesuatu yang sudah pasti.

Dalam kasus di atas, ‘tidak didengarkan’, ‘tidak disukai’, dan ‘ditolak’ adalah ketakutan yang sama sekali belum terjadi. Sekali lagi belum terjadi. Dan harusnya tidak perlu dikhawatirkan. Yang harusnya dikhawatirkan adalah dia tidak berdakwah dan dia tidak didengarkan, karena bahkan masyarakat tidak mengetahui siapa dia.

“Saya ingin sekal menikah, namun bagaimana jika bahtera yang saya pimpin tidak bagik sebagaimana harapan, dan bagaimana jika saya miskin?”

Sama, harusnya dia lebih khawatir bahwasanya sekarang dia belum menikah dan dia miskin, daripada mengkhawatirkan besok nikah dan besok miskin.

By the way, sebuah penelitian menyampaikan bahwa 90% dari apa yang dikhawatirkan orang tidak pernah menjadi kenyataan. Artinya di antara ketakutan-ketakutan kita yang membuat kita menunda *action*, mungkin hanya satu yang jadi kenyataan.

Move-move and Move

Manusia adalah makhluk pergerakan, dia perlu untuk bergerak. Sama seperti yang lainnya, kehidupan selalu dicirikan dengan adanya pergerakan dan perubahan. Air yang tidak bergerak akan berlumut dan bau, jam yang tidak bergerak akan masuk ke dalam tong sampah, darah yang tidak bergerak menimbulkan stroke, uang yang tidak bergerak menimbulkan kekacauan ekonomi, roda yang tidak bergerak akan jatuh, dan jantung yang tidak bergerak jelas musibah.

Maka *action* adalah nyawa dari pengemban dakwah. Seorang pengemban dakwah mesti sadar bahwa dakwah adalah menyeru, dan menyeru adalah tata kerja. Artinya *action* mutlak diperlukan di situ.

Umat tidak akan bangkit apabila kita hanya pintar membuat konsep tanpa implementasi. Bila habits *take action* sudah ada pada diri kita, maka insya Allah diri kita akan memberikan kontribusi besar terhadap dakwah Islam.

Visionary

Suatu saat Rasulullah pernah memerintahkan seluruh penduduk Madinah, baik Muslim maupun Yahudi serta Nasrani untuk sama-sama keluar ke perbatasan kota dan menggali parit sejauh 8 km.

Di terik matahari khas Timur Tengah, mereka menggali berkubik-kubik tanah untuk memenuhi permintaan Rasulullah, dalamnya parit itu minimal 3 meter dan lebarnya harus minimal 5 meter.

Semua persiapan itu ditujukan untuk hari peperangan yang ditentukan Quraisy yang ingin menghabisi riwayat Islam dengan mengumpulkan koalisi pasukan sebanyak 10.000 orang beranggotakan dari kafir Quraisy, Yahudi, dan para munafik.

Tekanan dan ancaman membayangi penduduk Madinah. Kecuali yang memiliki iman, realitas memaksa mereka untuk mengalami depresi karena secara logika tak mungkin 3.000 orang dapat melawan 10.000, belum lagi pekerjaan berat yang harus mereka lakukan untuk menggali parit.

Tatkala menggali parit, Rasulullah menghancurkan batu besar berkeping-keping, yang tadinya tidak mempan oleh kapak-kapak sahabat. Rasulullah menghantam batu itu dengan tiga pukulan, masing-masing diawali *basmalah*, dan bersabda,

Allahu Akbar, telah diberikan kepadaku kunci-kunci kerajaan Syam. Demi Allah, saat ini aku benar-benar melihat istana-istana merahnya dari tempatku ini. Allahu Akbar, telah diberikan kepadaku kunci-kunci kerajaan Persia. Demi Allah, aku benar-benar melihat kota-kotanya dan istana-istana putihnya dari tempatku ini. Allahu Akbar, telah diberikan kepadaku kunci-kunci kerajaan Yaman. Demi Allah, aku benar-benar melihat pintu-pintu Shan'a dari tempatku ini (HR. Ahmad)

Sebagai informasi, saat itu Madinah hanya sebuah negara dengan luasan yang jauh lebih kecil dari Jawa Barat, dan Romawi di Syam adalah negara adikuasa nomor wahid di situ, begitupun Persia yang juga negara superpower. Digabungkan dengan kondisi panik yang melanda Madinah, maka pernyataan Rasulullah barusan memancing Yahudi dan munafik tercengang dan berkata satu kalimat.

“Muhammad sudah gila!”

Begitulah kata-kata yang selalu disematkan pada seseorang yang visioner; gila, sinting, edan, mengkhayal, mimpi, stres, utopis, berangan-angan, dan sebagainya. Bila kita siap untuk memperjuangkan Islam, maka kita pun harus siap menerima label semacam ini, karena Rasulullah memang mewariskan perjuangan yang visioner.

Kebanyakan manusia hanya melihat dengan mata mereka, namun tidak dapat melihat lebih daripada itu. Sedangkan visioner mampu melihat lebih daripada matanya. Dia melihat dengan akalanya, dengan keimanannya.

Terbukti dunia selalu diarahkan oleh orang visioner, sementara orang-orang pragmatis mengikutinya. Mungkin, 1400 tahun lalu bila ada orang berkata bahwa Islam akan menjadi sebuah agama penguasa 1/3 dunia tidak ada yang akan percaya. Namun, kita bisa membuktikan saat ini bahwa Islam pernah menguasai 1/3 dunia dengan Khilafahnya. Dan Rasulullah sudah menyampaikan semua itu pada saat beliau masih hidup.

Oleh karenanya, visioner menjadi satu sikap mental wajib bagi para pengemban dakwah. Meyakini visi yang diberikan oleh Allah dan Rasul-Nya, serta berjuang sekuat tenaga karenanya tidak akan dapat dilakukan maksimal apabila kita tidak visioner.

The End is Better than Beginning

Allah swt pun mengkritik kebanyakan orang-orang yang tidak visioner dalam banyak ayat, salah satunya adalah:

Mereka hanya mengetahui yang lahir (saja) dari kehidupan dunia; sedang mereka tentang (kehidupan) akhirat adalah lalai. (QS Ar-Ruum [30]: 7)

Ayat ini mengingatkan kita bahwa dalam urusan dunia, seringkali manusia menjadi orang yang paling ahli. Namun, tidak sebaik itu yang mereka lakukan pada saat berurusan dengan akhirat.

Ibnu Katsir mengomentari dalam tafsirnya,

“Manusia pada umumnya tidak memiliki ilmu kecuali ilmu duniawi. Memang mereka maju dalam bidang usaha, tetapi hati mereka tertutup, tidak bisa mempelajari ilmu Dienul Islam, untuk kebahagiaan akhirat mereka.”

Senada dengan itu, Qatadah menyampaikan bahwa

“Mereka hanya pandai dalam urusan perdagangan dan produksi serta memasarkannya.”

Ibnu Abbas juga menegaskan sebagaimana yang dikutip Imam Thabari dalam tafsir Ath-Thabari.

“Mereka itu hanya pandai mencari rizki, seperti kapan bercocok tanam, kapan mengetam dan cara menimbunnya, dan pandai membangun gedung yang mewah, tetapi mereka bodoh dalam urusan akhiratnya.”

Mereka hanya melihat yang di depan mata, namun mengacuhkan apa yang telah Allah siapkan di akhirat, yang tak terjangkau oleh mata. Sangat tertarik oleh harta dunia, namun ketertarikan itu sirna bila berhubungan dengan akhirat.

Mungkin, itulah yang kita saksikan sekarang pada kebanyakan manusia, termasuk pengemban dakwah. Banyak sekali di antara kita yang sangat khawatir datang telat ke kantor, namun sama sekali tidak ada penyesalan dan rasa khawatir bila terlambat datang ke pengajian atau *halqah*.

Banyak pula yang pandai berinvestasi dalam bisnis sehingga usahanya peranak-pinak, namun selalu tidak punya uang ketika dimintai pengorbanannya berinfak fii sabilillah. Ada pula yang semangat bila urusan cari duit, tapi sakit-sakitan dalam dakwah. Merasa kenal dengan tipe-tipe seperti ini?

Tanpa sadar, kita menjadi lebih tertarik pada perkara dunia dibandingkan akhirat, padahal kita telah mengetahui perbandingan kenikmatan dunia dengan akhirat. Namun, tetap saja kita memilih yang di depan mata berupa harta dan kenikmatan dunia.

Bukankah seharusnya bila kita tertarik pada harta dunia, maka seharusnya kita lebih tertarik pada pahala yang dijanjikan Allah? Tentu saja kalau kita termasuk yang visioner.

Dalam dua buku saya sebelumnya, bisyarah selalu menjadi tema utama. Kemampuan seseorang yakin dengan janji yang telah disematkan Allah dan Rasul-Nya.

Masih ingat kapan kota Konstantinopel dibebaskan oleh Muhammad Alfatih? Bila anda menjawab

“Tahun 1453!” berarti anda tidak cukup mencurahkan perhatian pada maksud saya menulis kedua buku sebelumnya. Bukan itu yang saya maksudkan.

Bagi kaum Muslim, Konstantinopel sudah ditaklukkan jauh sebelum 1453, yakni ketika Rasulullah saw bersabda *“Kalian pasti akan menaklukkan kota Konstantinopel..”*, karena apapun yang diucapkan beliau adalah suatu kepastian dan keniscayaan. Bagi seorang Muslim, walaupun semua orang berkata ‘tidak’, asalkan Rasulullah mengatakan ‘ya’, itu sudah cukup. *It is enough.*

Karena itu, seorang Muslim bukanlah orang yang mudah yakin atas sesuatu yang mereka lihat dengan mata, sebaliknya mereka cenderung melihat sesuatu berdasarkan dengan apa yang mereka yakini.

Bagi seorang pengemban dakwah yang visioner, kenyataan terpuruknya kaum Muslim di zaman ini tidak menjadikan ia yakin bahwa Islam takkan bangkit kembali, sebaliknya, ia justru semakin yakin bahwa semua kondisi ini akan dibalik oleh Allah.

Karena itulah kondisi yang ada justru akan membuatnya lebih bersemangat dan lebih mantap dalam melakukan pengorbanan-pengorbanan dalam dakwah. Sebagaimana seorang investor yang mendapat kepastian *return* usaha, maka akan semakin banyak yang akan dia investasikan.

Mungkin kita akan dianggap gila, sinting, edan, dan sederet olok-olokan gaya pragmatis lainnya. Dan begitulah semenjak dahulu kaum Muslim diolok-olok karena memiliki visi besar. Bila kita pun diolok dan ditertawakan, tak apalah. Dunia juga tidak akan berubah lebih buruk bila satu orang diolok dan ditertawakan karena meyakini impian yang diwariskan Rasulullah.

Sesungguhnya tidak ada impian yang terlalu tinggi, yang ada hanyalah kemalasan bertopeng pesimisme.

Perlu pula kita tegaskan, bahwa ada dua kemungkinan bagi visioner; apakah dia gagal mewujudkan visinya dan sedikit dihina dan diolok, atau dia berhasil mewujudkannya dan mendapatkan banyak kemuliaan. Yang manapun yang terjadi, tetap saja dia akan diingat oleh orang lain. Namun

hanya ada satu kemungkinan bagi orang pragmatis,
tak ada yang akan mengingat mereka!

Just Kill The Excuses

Alkisah, ada dua tenaga sales yang diutus oleh perusahaan pakaian untuk pergi ke negeri antah berantah untuk melakukan survei potensi pasar di sana. Pesimus dan Optimus namanya. Kebetulan, negeri antah berantah memang belum tersentuh oleh teknologi apapun. Ketika kedua sales sampai di tempat, mereka terkesima melihat penduduk yang masih sangat akrab dengan alam, dan karenanya mereka juga belum mengenal pakaian. Setelah 1 minggu menetap di sana, kedua sales kembali lagi ke kantor pusat mereka untuk melaporkan hasil survei mereka.

Sales pertama, Pesimus berucap *“Wah, Pak, menurut saya, tidak perlu kita melakukan perluasan pasar di daerah sana. Percuma saja Pak, penduduk lokal tidak biasa berpakaian, produk kita mustahil laris di sana!”*

Sales kedua, Optimus berucap *“Seumur hidup Pak, saya belum pernah menemukan potensi pasar sebesar ini! Ada lebih dari 30 juta orang hidup di negeri itu dan semuanya belum berpakaian! Kita bukan saja*

berpotensi mengembangkan pasar di sana, tapi kita juga berpotensi menjadi market leader!”

Terlepas laris atau tidaknya produk itu, kira-kira sales jenis mana yang anda pilih bila anda memiliki perusahaan? *Pesimus-like* atau *Optimus-like*?

Alkisah pula, suatu hari *Pesimus* dan *Optimus* sedang menyetir kendaraan masing-masing di jalan tol kota Jakarta yang memang terkenal macet, hampir 2 jam mereka terjebak kemacetan di sana.

Pesimus mengamuk “*Sial, sial, sial! Menyebalkan sekali macet ini, seharusnya aku sudah tidur di ranjang empuk sambil menonton film box office!*”

Optimus berujar “*Alhamdulillah, bisa mengembangkan keahlian baru; membaca sambil menyetir!*”

Alkisah lagi, ketika dua sales itu tiba-tiba mengalami penyakit mematikan *matimus mudamus syndrom*, padahal mereka baru saja berusia 30 tahun, maka keduanya divonis dokter akan meninggal 3 bulan lagi.

Pesimus mengutuk *“Tuhan pasti tidak adil! Saya belum juga menikah dan memiliki kapal pesiar! Baiklah, karena toh 3 bulan lagi saya akan mati, maka saya akan menggunakan hidup yang tersisa untuk menikmati dunia. Hutang yang banyak, toh 3 bulan lagi meninggal, berzina, berjudi, merampok, hahahaha...”* (dengan tawa khas penjahat).

Optimus bersyukur *“Alhamdulillah, sebentar lagi aku akan bertemu Allah dan kekasihku Muhammad, masih untung aku diingatkan 3 bulan lagi akan meninggal, sementara banyak yang meninggal tanpa persiapan sedikit pun. Semoga 3 bulan ini bisa aku maksimalkan untuk beribadah yang banyak, menyelesaikan amanah, dan mungkin menulis buku atau mewakafkan hartaku untuk menjadi amal jariyah”*

Kita tidak selalu bisa memilih apa yang akan terjadi pada diri kita, karena hidup tidak selalu pilihan. Namun, kita jelas bisa memilih bagaimana menyikapinya.

Karena suatu peristiwa pada hakikatnya tidak memiliki nilai yang baik atau nilai yang buruk sampai kita menggunakan standar kita untuk

menilai baik atau buruknya. Kita tidak akan pernah tahu kemana angin akan bertiup, namun kita jelas punya pilihan untk mengendalikan layar kapal.

Namun, tidak semua orang sadar akan kemampuan yang istimewa ini. Seringkali manusia tidak sadar bahwa mereka memiliki kendali atas apapun yang terjadi pada mereka, sebaliknya mereka justru menjadi korban atas kejadian itu.

Tipe Pesimus, adalah orang-orang yang tidak dapat mengendalikan dirinya sendiri, tidak bertanggung jawab atas apapun yang terjadi pada mereka. Dan senjata paling hebat pada orang-orang semacam ini adalah alasan. *Excuses*.

Mengapa datang terlambat? Otak tipe pesimus akan segera menghasilkan ribuan alasan untuk bisa lepas dari masalah. Mulai dari sakit perut, hujan, nenek meninggal, tetangga tahlilan, mengantar istri belanja, dan yang jelas alasan macet!

Para Pesimus selalu mencari cara agar dirinya lepas dari tanggung jawab dengan mencari kambing hitam sebagai tempat menumpahkan tanggung jawab. Ketika mereka menyalahkan 'macet' sebagai alasan

terlambat, pada hakikatnya mereka ingin berbicara *“Bukan salah saya terlambat, macetlah yang salah”*.

Dengan mereka melakukan itu, maka mereka melepas kendali atas diri mereka, menganggap diri mereka adalah korban, dan tanpa sadar menekan tombol OFF pada otak mereka untuk mencari solusi agar tidak terlambat pada pertemuan yang lain.

Selain itu, biasanya mereka juga melengkapi 2 penyakit awal alasan dan salahkan, dengan benarkan diri sendiri. Justifikasi. *“Yang lain juga begitu”, “Mereka kan nggak tahu kesulitanku!”*.

Optimus mempunyai habits sebaliknya, mereka selalu mengambil kendali keadaan walaupun hal itu terbukti sering menyulitkan dirinya. Namun, bukankah kesulitan akan menimbulkan keahlian? Kita sudah membahasnya pada bab lalu. Para optimus akan bertanggung jawab atas sesuatu yang berada dalam kendalinya. Dia belajar dari kesalahan dan berpikir keras bagaimana agar kejadian itu tidak terjadi pada masa depan. Mereka berkembang karena otak mereka berada pada posisi ON.

Bila Optimus terlambat menghadiri janji, walaupun ia telah berusaha untuk datang tepat waktu, maka ia akan mengatakan *“Insyallah di hari kemudian saya tidak akan terlambat lagi”*. Dan betul-betul akan mengerahkan usahanya untuk tidak lagi terlambat.

Optimus tidak akan membenarkan kesalahannya, karena dia memahami membenaran atas kelalaian dan kesalahan adalah bagian dari perbuatan syaitan. Dia mengambil kendali dan belajar dari kelalaian dan kesalahan.

Islam tidak pernah menyuruh kita memikirkan perkara-perkara yang tidak berada dalam kendali kita. Islam mengajarkan agar kita fokus pada perkara yang berada dalam kendali kita.

Kabar baiknya, otak manusia sesungguhnya tidak pernah tidur. Ketika fisik kita tidur, pada hakikatnya otak kita sedang mengkonsolidasi memori yang kita dapatkan sebelum tidur, dan melakukan simulasi-simulasi supercepat untuk mencari solusi bagi permasalahan-permasalahan yang kita bawa ke dalam tidur. Itulah pendapat para ahli neurosains.

Artinya, seorang yang bertanggung jawab sebagaimana tipe Optimus akan selalu menemukan jalan keluar karena ia memutuskan untuk mengambil tanggung jawab dari suatu peristiwa, ia memikirkannya. Sedangkan Pesimus menganggap bahwa masalah ada pada yang lainnya sehingga ia tidak perlu repot-repot memikirkannya.

Excuses are Extremely Very Dangerous

Habits membuat alasan ini sangat berbahaya. Bahkan bisa menghancurkan kehidupan orang yang memilikinya. Karena hampir sebagian besar orang gagal karena alasan. Orang yang memiliki banyak alasan selalu merasa bahwa kesalahan bukan ada pada dirinya, dan sama sekali menutup kemungkinan akan itu. Sebaliknya, baginya kesalahan selalu ada pada orang lain.

Jujur, saya pribadi banyak sekali menemukan orang yang sudah sampai tataran ‘ahli’ dalam membuat alasan. Dari sulit sekali mengubah habits yang sudah membatu sampai-sampai menjadi keahlian pada orang-orang semacam ini.

Suatu hari, saya ditelepon oleh salah satu ustadz saya untuk bertemu dan membantunya menolong seorang mualaf yang baru saja masuk ke dalam agama Islam. Pak Ahmad namanya.

Dengan senang hati, saya pun mendatangnya dan berharap ada sesuatu inspirasi yang bisa saya

bagikan sebagai seorang yang terlebih dulu mencicipi keindahan Islam.

Sesampainya di sana, saya dibuat terkagum-kagum dengan Pak Ahmad. Umurnya 30-an tahun, dan awalnya berkuliah dengan jurusan teologia yang membahas tentang agama Islam. Hapalan Alqurannya sangat bagus, pengetahuan bahasa Arabnya lengkap, fikihnya bagus, bahkan beliau sudah membaca buku-buku yang tebalnya memusingkan saya. Beliau sebelumnya berprofesi sebagai tenaga pengajar dengan wawasan Islam yang saya rasa 4-5× lipat dari saya. Dan beliau baru 3 bulan di dalam Islam. *Subhanallah*.

Percakapan inti pun dimulai. Ternyata di balik semua itu, Pak Ahmad adalah pengeluh sejati. Satu demi satu keluhan mulai muncul dari lisannya. *“Muslim tidak peduli dengan saudaranya sendiri!”*, *“Saya kan Mualaf, harus ada yang bertanggung jawab atas saya”*, *“Sekarang, siapa yang harusnya wajib mengurus saya”*, *“Dimana persaudaraan Islam yang katanya sangat indah, sepertinya teori saja”*, *“Dulu ketika saya beragama kristen...”*, *“Sekarang saya sopir angkot, siapa yang mau peduli?”* Dan sebagainya.

“Ya betul, tapi sekarang kan kita nggak bisa bicara apapun bila kita sendiri aja tidak terurus, dan bagaimana bisa pakai kail kalau kita tidak bisa makan ikannya dulu” katanya.

Ustadz saya menawarkan hal lain, *“Tidak begitu Pak, dalam Islam kita harus mandiri, tidak mengandalkan yang lain, masalahnya bukan ada pada yang lain selain mental korban tadi”*

“Bagaimana bisa saya mengubah mental kalau untuk sehari-hari saja saya susah?” bantahnya.

“Kita susah karena mental kita salah, bukan sebaliknya mas. Makanya saya tanya apa keahlian mas, supaya kita bisa memanfaatkan apa yang ada pada diri mas” Ustadz saya melanjutkan.

Saya menambahkan untuk memperkuat maksud ustadz saya *“Misalnya saya mas, ketika saya mualaf, saya bukan berpikir ‘kan saya mualaf!’ tapi saya berpikir ‘justru karena saya mualaf’ maka saya bisa mendapatkan kesempatan yang tidak bisa didapatkan oleh Muslim sejak awal!”* Saya melanjutkan *“Saya bisa mendapatkan kesempatan*

mengisi lebih banyak, mempelajari sesuatu dari awal dengan jernih, dan banyak lagi”

Dalam sejenak, Pak Ahmad berujar kembali “*Saya gak mau mas, menjual keislaman saya dengan uang yang sedikit. Saya nggak mau dikasihani orang, lebih baik saya sopir angkot saja”*

“Bukan menjual keislaman mas, tapi kita menyampaikan ‘kenapa’ kita memilih Islam, dan itu sangat bagus untuk memotivasi Muslim lainnya. Lagipula kita bukan menjadikan ustadz sebagai profesi, itu adalah kewajiban kita. Maksud saya adalah kesempatan sebagai seorang Mualaf justru lebih besar, mualaf justru jadi potensi bukan korban”
Saya berusaha meyakinkannya.

“Wah mas mohon maaf ya, saya ini orang yang terus terang, yang saya perlukan itu adalah bantuan, bukan ceramah-ceramah yang nggak konkrit” putus Pak Ahmad.

“Ya sudah, gini saja Pak, saya punya buku, dan saya punya jamaah yang sudah pasti akan membeli buku ini, pasarnya sudah jelas. Tinggal ditambahkan dan dilengkapi saja oleh Pak Ahmad, saya rasa bapak

mampu melakukannya karena bapak punya banyak sekali pengetahuan dan juga wawasan. Insya Allah keuntungannya akan kita share berdua pak” Ustadz saya memberikan tawarannya sambil menunjukkan buku yang dimaksud.

Bukunya tipis tidak sampai 50 halaman, namun isinya mantap. Hanya perlu 50 halaman lagi untuk dilengkapi maka ia akan menjadi buku yang cantik.

Saya pun mengungkapkan ‘ke-iri-an’ saya. *“Wah pak, kalau saya jadi bapak, saya sangat bersyukur. Ketakutan terbesar seorang penulis sudah hilang pada bapak, karena seorang penulis selalu berpikir keras ‘siapa yang mau membeli buku ini’ lebih daripada dia berpikir ‘seperti apa aku menulis?’”*

“Saya ini malem-subuh narik angkot, pagi-siang tidur karena lelah, siang sampai sore saya juga ada pekerjaan. Bagaimana seseorang bisa menulis jika perutnya kosong? Jika dia masih banyak permasalahan? Bila kepalanya penuh dengan pikiran-pikiran?”

“Tulisan hebat justru dihasilkan dari pikiran-pikiran ruwet pak, saya pribadi menulis buku

Beyond The Inspiration ketika saya dan istri sedang miskin-miskinnya, sampai-sampai harus membayar warung nasi dengan segenggam recehan Rp500 yang kami kuras dari sudut-sudut laci” Saya menguatkannya, “Sesuatu yang mungkin tak terpikir bagi saya untuk melakukannya saat saya punya uang. Ternyata tidak memiliki uang adalah motivasi yang cukup untuk menulis”

“Saya pun begitu, buku pertama saya ditulis dengan 3 orang anak menggelantungi punggung dan tangan saya. Alhamdulillah semuanya selesai dalam 3 hari” imbuh Ustadz saya.

“Tapi itu tidak berlaku bagi saya, itu nggak konkrit”

Begitulah Pesimus, dia akan menghabiskan sebagian besar waktunya untuk mendaftar sejuta alasan ‘kenapa mereka gagal’. Sementara Optimus menghabiskan waktunya mendaftar ‘apa yang ingin saya capai dan bagaimana caranya’.

Ironisnya, keduanya mendapatkan apa yang sama-sama mereka cari. Betul-betul mendapatkannya.

Yang sangat perlu saya sampaikan di sini adalah penghargaan tidak akan pernah datang kepada seseorang yang pandai membuat alasan. Jangan berharap. Karena tidak ada yang akan didapatkan oleh orang yang beralasan kecuali kegagalan yang jauh lebih besar.

Epilogue: Nak atau Tak Nak?!

Penghargaan akan datang pada seseorang yang memiliki banyak kekurangan, memiliki banyak alasan untuk gagal, namun mereka tidak menghiraukannya. Mereka menembus batas harapan orang pada mereka. *Beyond expectation.*

Coba lihat, penghargaan datang kepada Nabi Muhammad yang sebatang kara di dunia, tidak memiliki ayah-ibu yang dapat mengajari beliau, namun akhlak beliau sempurna. *Al-Amin.*

Penghargaan diberikan kepada Muhammad Alfatih yang walaupun berusia 21 tahun namun mampu menjebol tembok Konstantinopel dan menguasainya.

Penghargaan datang ketika Khalid bin Walid memimpin 3000 pasukan Muslim mengalahkan 200.000 pasukan Romawi. Dan banyak contoh yang dapat kita lihat dalam kehidupan sehari-hari. *The Outliers*, masih ingat?

Saya pernah menyaksikan seorang tunanetra berdakwah di jalan Islam, menyampaikan cahaya yang belum pernah disaksikan matanya. Saya

mengenal tukang becak yang memiliki banyak anak namun ber-infaq dalam perjuangan Khilafah jauh lebih banyak daripada pedagang emas. Saya menyaksikan pula pengemban dakwah menjual motornya untuk menghadiri acara dakwah sementara ada yang memiliki perusahaan meminta izin untuk tidak mengikuti acara yang sama.

Semua orang memiliki keterbatasan dan masalah masing-masing. Semua orang bisa saya mencari alasan untuk gagal, sama seperti dia bisa mencari alasan untuk berhasil. Semua adalah pilihan kita.

Apakah kita hendak mendaftar alasan 'kenapa kita akan gagal' ataupun kita boleh memilih mendaftar 'bagaimana agar kita dapat berhasil!'

Namun perlu dipikirkan, kalaulah kita ingin beralasan dalam dakwah ini. Apabila kita akan melalaikan dakwah karena kita merasa punya alasan untuk itu. Andaikan beralasan itu boleh, maka bukankah seharusnya Rasulullah Muhammad yang paling berhak atas itu. Tapi beliau tidak melakukannya, dan itu jelas sebuah teladan bagi kita.

Lagipula, mungkin kita bisa membuat beribu-ribu alasan di dunia, di akhirat hal itu tidak akan berlaku.

Pada hari itu diberitakan kepada manusia apa yang telah dikerjakannya dan apa yang dilakukannya. Bahkan manusia itu menjadi saksi atas dirinya sendiri, meskipun dia mengemukakan alasan-alasannya. (QS Al-Qiyamah [75]: 13-15)

Beginilah orang Melayu menyederhanakan semua pembahasan ini dengan pribahasa: “*Nak atau tak nak, kalau nak 1000 daye kalau tak nak 1000 daleh*”. Mau atau tidak mau, kalau mau 1000 usaha, kalau tidak mau 1000 alasan.

Permasalahannya dari sedari dulu, selalu saja, bukan terletak pada bisa atau tidak bisa. tetapi lebih kepada mau atau tidak mau.

Referensi

Gladwell, Malcolm (2010). Outliers. Jakarta: Gramedia

Tracy, Brian (2007). Million Dollar Habits. Jakarta: Elex Media Komputindo

An-Nabhani, Taqiyuddin (2008). Sur'atul Badihah. Bogor: Al-Azhar Press

Medina, John (2008). Brain Rules. Jakarta: Gramedia

Profil Penulis

Felix Y. Siauww adalah seorang Islamic Inspirator. Program-programnya disusun sedemikian rupa sehingga membangkitkan nilai-nilai ilahiah di dalam diri setiap individu sehingga mampu dan mau menjalani hidup dan beraktivitas dengan mulia. Alquran dan Assunah selalu menjadi landasannya dalam menginspirasi aktivitasnya maupun mengubah performa setiap individu yang mengikuti program-programnya.

Setelah menyelesaikan pendidikan tingkat atas di Palembang pada 2001, penulis melanjutkan kuliah di Fakultas Pertanian, Institut Pertanian Bogor dan aktif mendakwahkan dan memperjuangkan Islam di kampus IPB dan bergabung dalam Tim Dakwah Kampus BKIM IPB, Felix juga diamanahi menjadi ketua lembaga dakwah fakultas pertatnian, eLSIFA.

Alhamdulillah, pada 2006, penulis menggenapkan sebagian agamanya dengan menikahi wanita yang taat dan sabar dalam agamanya, Iin, yang dianugerahi darinya tiga buah hati yang insya Allah menjadi mujahid di jalan-Nya, Alila Shaffiya Asy-

Syarifah, lalu Shifr Muhammad Al-Fatih 1453 dan Ghazi Muhammad Al-Fatih 1453.

Sekarang, Felix berkonsentrasi membangun generasi Islami sebagai Islamic Inspirator dan berprofesi sebagai Marketing Manager di perusahaan agrokimia, PT. Biotis Agrindo. Secara aktif, dia mengisi kajian-kajian Islam di perkantoran, pesantren dan masjid. Alhamdulillah, program-program penulis telah dibagikan hampir di seluruh Indonesia. Selain itu, penulis memiliki impian dalam waktu dekat: meratakan Jakarta dengan Islam. Insyaa Allah! Bagi siapa saja yang ingin memberikan masukan dan saran lebih lanjut bisa melalui:

felix_siauw@yahoo.com

www.maf1453.com

twitter @felixsiauw

facebook /ustadzfelixsiauw