

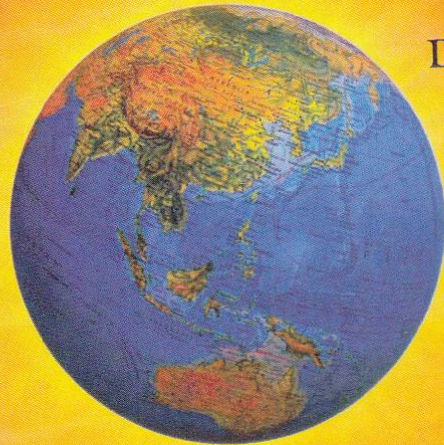
**KREATIMTAS TANPA BATAS TIADA HENTI YANG MENDUNIA
DALAM MENGHASILKAN WIRAUSAHA KREATIF DENGAN PRODUK YANG KOMPETITIF**

HYPNOMETA CREATIVEPRENEUR

**MODEL PENDIDIKAN WIRAUSAHA
BERBASIS POTENSI DAHSYAT SINERGI OTAK KIRI DAN
OTAK KANAN DALAM ALAM BAWAH SADAR
PADA GELOMBANG OTAK ALPHA TETHA.**

Prof. Dr. H. Moerdiyanto, M.Pd, M.M.
Drs. Subiyono, M.P., C.H., CHT, CCHT.
Dr. Sutiyono, S.Kar., M.Hum.

Editor:
Mr. Reed Wanadi



**COCOK UNTUK PENDIDIKAN WIRAUSAHA,
PENDIDIKAN KEYAKINAN POLA PIKIR DAN SPIRITUAL SDM,
PENDIDIKAN KREATIVITAS KARYA TEKNOLOGI DAN SENI**

HANYA DALAM HITUNGAN HARI -> PRODUK LAKU SEMAKIN MENINGKAT

KREATIVITAS TANPA BATAS TIADA HENTI YANG MENDUNIA
DALAM MENGHASILKAN WRAUSAHA KREATIF DENGAN
PRODUK YANG KOMPETITIF

HYPNOMETA CREATIVEPRENEUR

MODEL PENDIDIKAN WIRAUSAHA
BERBASIS POTENSI DAHSYAT SINERGI OTAK KIRI DAN OTAK
KANAN DALAM ALAM BAWAH SADAR PADA GELOMBANG
OTAK ALPHA TETHA.

Oleh:

Prof. Dr. H. Moerdiyanto, M.Pd, MM.
Drs. Subiyono, MP, CH,CHT, CHCT.
Dr. Sutiyono, S.Kar, M.Hum.

Editor:

Mr. Reed Wanadi

Penerbit K-Media
Yogyakarta, 2015

Hypnometa Creativepreneur
Copyright@Moerdiyanto, Subiyono, Sutiyono

Editor: Mr. Reed Wanadi
Desain Cover: den_nazz
Tata Letak Isi: Nasir Nur H

Copyright c 2015 by Penerbit K-Media
All right reserved

Hak Cipta dilindungi Undang-Undang No 19 Tahun 2002.
Dilarang memperbanyak/menyebarkan dalam bentuk apapun
tanpa izin tertulis dan penerbit K-Media.

Cetakan Pertama: Maret 2015

Penerbit K-Media
Perum Pondok Indah Banguntapan, Blok B-15
Potorono, Banguntapan, Bantul. 55196. Yogyakarta
e-mail: kmedia.cv@gmail.com

Prof. Dr. H. Moerdiyanto, M.Pd, MM., Drs. Subiyono, MP, CH,CHT, CHCT.,
Dr. Sutiyono, S.Kar, M.Hum.

Hypnometa Creativepreneur, Cet. 1

Yogyakarta: Penerbit K-Media, 2015
viii, 157 hlm; 14 x 21 cm

ISBN: 978-602-72269-6-8

KATA PENGANTAR

Dengan mengucap Puji Syukur kehadirat Allah SWT, buku dengan judul **Hypnometacreativepreneur** (Model Pendidikan Wirausaha berbasis Potensi Otak Kanan Alam Bawah Sadar untuk Menghasilkan Wirausaha Kreatif dengan Produk Kreatif Kompetitif) berhasil diwujudkan. Semua yang dipaparkan di dalam buku ini berbasis hasil penelitian Mordiyanto, dkk. tahun 2013 dan tahun 2014, yang kajian teorinya berpijak pada buku-buku bacaan yang tertera dalam pustaka., dan pengalaman-pengalaman penulis dalam penerapan Hypnosis, NLP, dan Metafisika pada bidang ilmu pengetahuan teknologi olahraga kesehatan dan entrepreneur sejak tahun 2011.

Perbedaan dengan buku-buku yang terdahulu yang ditulis oleh para pakar adalah pada basis tinjauan dan pengembangannya, Basis tinjauan dan pengembangan model dalam buku ini adalah potensi otak kanan alam bawah sadar pada gelombang Alfa Teta.

Ucapkan terimakasih saya ucapkan kepada Dirjen DIKTI yang telah memberi kesempatan penulis untuk melakukan penelitian sebelumnya Rektor Universitas Negeri Yogyakarta yang selalu memberi motivasi untuk maju dan berkembang, Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat yang telah memberi bimbingan dan arahan selama proses penelitian, Mr. Reed yang telah memberi bekal ilmu pengetahuan dan keterampilan serta membimbing penulis tentang Hypnotis, Hypnoterapi, Neuro Language Programming, HypnoTerapi Klinis dan Hypnomarketing., Michael Orlando, CEO Direktur International Association Of Trans Personal Hypnotherapy yang telah memberi tiga sertifikat kelulusan kepada penulis dalam hypnotherapist, hypnotist dan Clinical Hypnotherapist, Mr. Rudy

Sugiyono.L.C.NLP dkk yang telah memberkan bekal pengetahuan dan keterampilan dalam Workshop Neuro Linguistic Programming bidang Creativity, Minnset, Motivation dan Management, and Powerful Teaching, Mr. Daniel Go. CL. EST yang telah memberukan wawasan Ego State therapy pada penulis,, para suyet yang telah membantu mengembangkan ilmu ini, rekan-rekan satu guru dalam Hypnotis, NLP dan Hypnotherapi. yang telah memotivasi penulis untuk maju, para pengguna jasa yang telah memberi masukan dan mendewasakan saya dalam menguasai ilmu pengetahuan keterampilan dalam bidang ini,

Buku ini juga memuat daftar beberapa tokoh-tokoh sukses balk tingkat Internasional maupun Nasional di berbagai bidang yang memanfaatkan/berbasis potensi otak kanan, potensi pikiran alam bawah sadar dan gelombamng otak, dalam mencapai visi misi dan cita-citanya, dan juga memaparkan bagaimana tokoh-tokoh sukses menggunakan kekuatan sinergi ketiga potensi tersebut dalam mencapai visi misi dan cita-citanya.

Akhirnya, semoga buku ini menambah kelengkapan koleksi ilmu pengetahuan, keterampilan, dan wawasan para pembaca., yang pada gilirannya nama para pembaca juga masuk pada deretan daftar pengarang buku yang mengembangkan ilmu pengetahuan dan keterampilan dahsyat ini.

Semoga sukses dan bahagia untuk semuanya.

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR ISI	v
PENDAHULUAN.....	1
BAB I MODEL.....	3
A. Tahapan Pelaksanaan Model.....	4
B. Proses Pendidikan.....	10
C. Daftar Kegiatan Praktek Saat Pendidikan dalam kelas.....	11
D. Daftar tugas pasca pendidikan dalam kelas. (Dalam 3 Minggu).....	11
E. Penjadwalan I (Pelatihan).....	12
F. Penjadwalan II (Evaluasi Pasca Pelatihan setelah 3 Minggu)....	14
BAB II DASAR TEORI.....	15
A. Visi, Misi, dan Tujuan.....	15
B. Keyakinan dan Mindset (Pola Pikir)	16
C. LOA (Law of Attraction)hukum tank menarik).....	18
D. Spiritual	18
E. Berpikir Berucap Berperasaan Bersikap dan Bertindak Positif.....	19
F. Alam Sadar dan Alam Bawah Sadar.....	20
G. Otak kanan dan Otak Kiri.....	22

H.	Gelombang otak (Pikiran ditinjau dari potensi gelombang otak)	23
I.	Critical Factor.....	25
J.	Afirmasi dan Sugesti.....	25
K.	Visualisasi	27
L.	Virus.....	28
M.	Kreativitas.....	28
N.	Intuisi, Firasat, Felling dan Mimpi.....	30
Q.	Delapan Sasaran Kesuksesan dan Kebahagiaan.....	32
P.	Profil Wirausaha.....	34
BAB III	PANDUAN PRAKTEK.....	41
A.	Praktek Afirmasi dan Visualisasi.....	41
B.	Praktek Hypnocreativepreneur.....	42
C.	Teknik-Teknik Induksi.....	57
D.	Password Utama Sebelum Melakukan Kegiatan.....	62
E.	Bahasa Gambar atau Simbol Alam Bawah Sadar	63
F.	Tokoh-Tokoh Sukses.....	66
BAB IV	EVALUASI MODEL.....	75
A.	Tahapan Evaluasi.....	75
B.	Angket Kondisi Awal	76
C.	Angket Kondisi Akhir Minggu Pasca Pelatihan).....	78
D.	Format Evaluasi.....	82
E.	Lampiran Tugas Pelatihan dan Tugas Rumah.....	89
F.	Tabel-Tabel Analisis dalam Instrumen.....	91
	DAFTAR PUSTAKA.....	99

HALAMAN TESTIMONI.....	103
- LAPORAN PESERTA HARI KE I S/D HARI 14.....	104
- KOMENTAR PESERTA.....	126
- PETUNJUK ALAM BAWAH SADAR.....	143
- PHOTO KEGIATAN	148
TENTANG PENULIS 1	154
TENTANG PENULIS 2.....	154
TENTANG PENULIS 3.....	156
TENTANG MR. REED (EDITOR).....	157

PENDAHULUAN

Beberapa kasus yang terjadi pada era globalisasi saat ini menunjukkan arah bahwa negara yang mampu menerapkan prinsip ekonomi kreatif dalam pembangunan mampu menjadi negara yang menguasai ekonomi dunia dan berkembang sangat pesat Wiko.S. (2010: 24)

Sementara ini, data dari Departemen Perdagangan, kontribusi industri kreatif di Indonesia baru mencapai 7.3% dari PDRB nasional dengan penyerapan tenaga kerja 7.6 juta pekerja, jumlah unit usaha mencapai 3 juta dan nilai ekspor sebesar Rp. 119,9 triliun rupiah per tahun (Wiko.S, 2010, 51).

Selanjutnya Instruksi Presiden Republik Indonesia Nomor 6 tahun 2009 tentang ekonomi kreatif (Wiko.S, 2010: 214) yang salah satu sasaran dari pengembangan industri kreatif adalah insani kreatif dengan pola pikir dan mindset kreatif, yang mana arah pengembangannya diantaranya adalah pengembangan peningkatan jumlah sumberdaya kreatif yang berkualitas serara berkesinambungan dan tersebar merata di wilayah Indonesia, peningkatan jumlah dan perbaikan kualitas lembaga pendidikan dan pelatihan formal dan non formal yang mendukung penciptaan insani yang kreatif dalam pengembangan ekonomi. Selanjutnya menurut Ippho.S (2010: 2) kreativitas semakin penting, karena kondisi krisis ekonomi global maupun nasional, membanjirnya produk dan promosi dari luar negeri, masuknya pemain bermodal kuat dan berani rugi, transparansi informasi yang membuat pesaing dapat meniru produk, proses dan strategi dalam waktu cepat, gejolak teknologi yang

mengakibatkan munculnya segelintir pemain secara tiba-tiba, desentralisasi ekonomi, konsumen yang selalu well informed sehingga menuntut harga, mutu dan layanan dengan standard kepuasan yang baru dan tuntutan jangka pendek dari pemegang saham.

Selanjutnya, dilain sisi pembentukan mindset, spiritual bisnis, dan kreativitas masih banyak berbasis otak kiri padahal ketiga hal tersebut adalah wilayahnya otak kanan., dan sampai saat ini belum ada model pembentukan mindset dan spiritual bisnis yang memanfaatkan/mengoptimalkan sinergi antara otak kiri, otak kanan dan alam bawah sadar.

Penelitian Moerdiyanto, dkk pada tahun 2013 dan 2014 menunjukkan bahwa hasil yang diperoleh dari implementasi model pendidikan ini: pertama, peningkatan aspek keyakinan positif 84.9% peserta, kedua: peningkatan pola pikir positif 92.43% peserta, ketiga; peningkatan spiritual 90%, dan keempat peningkatan produk yang laku 98.13% peserta. Selanjutnya hasil penelitian ini menunjukkan juga bahwa petunjuk untuk membangun/ berkeaktivitas dalam keyakinan dan pola pikir sekitar 44.24%, sedangkan petunjuk tentang kreativitas dalam produk sekitar 25.66%, sisanya petunjuk yang terkait dengan pelayanan, harga, tempat, promosi relasi piblik, manajemen, teknologi, sumberdaya manusia, pemasaran, dan modal Hal ini menunjukkan bahwa keyakinan dan pola pikir merupakan hal yang utama yang perlu di bangun ataupun direkonstruksi ulang. Dalam penelitian ini, peningkatan lakunya produk yang berkisar antara 1% sampai dengan 75%. ada 21 wirausaha, yang berkisar 76% sampai dengan 100% berkisar 4 orang, yang 200% 1 orang, dan yang laku tetapi tidak menyebutkan peningkatannya ada 23 orang. Kelemahan wirausaha yang menyolok sebelum mengikuti pelatihan adalah pada aspek kurang sedekah 60.3% peserta, masih mengelih 86.99%,. dan memandang bahwa nasib sudah ditentukan Tuhan 66.03%.

BAB I

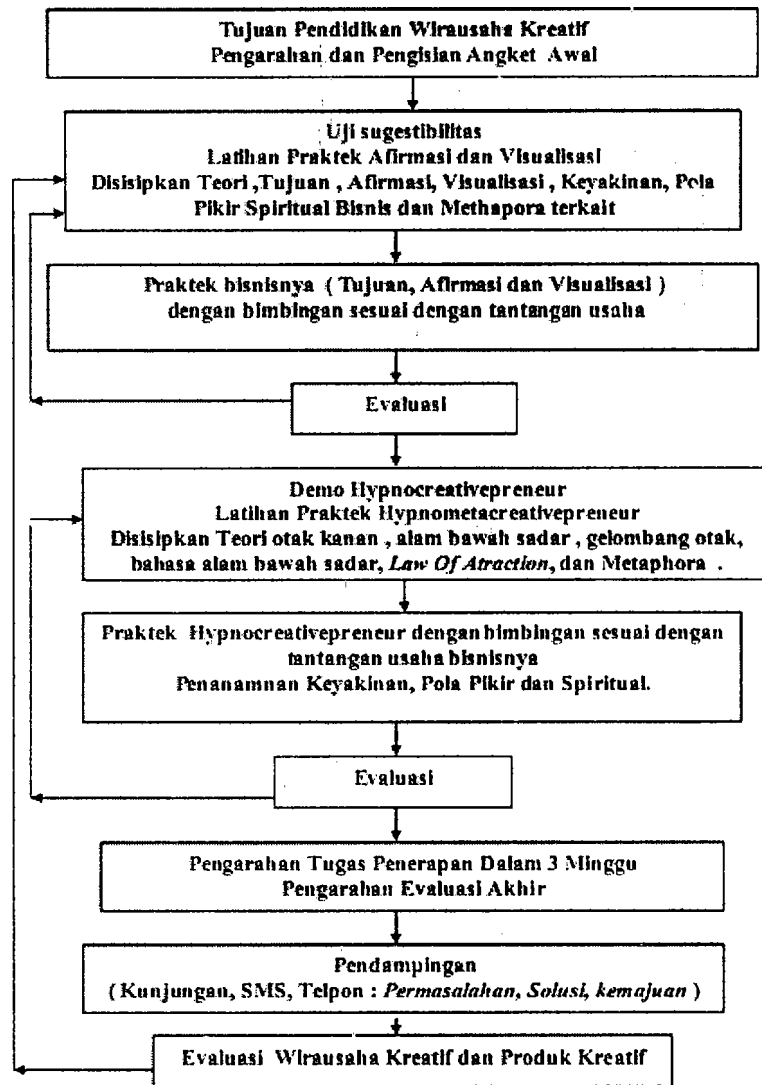
MODEL

1. **Visi:** Berperan dalam meningkatkan jumlah wirausaha yang semakin sukses.
2. **Misi:** Membudayakan pemanfaatan potensi dahsyat sinergi otak kiri dan otak kanan alam bawah sadar pada kondisi gelombang otak Alpa Teta dalam pengembangan bisnis.
3. **Tujuan:**
 - a. Menghasilkan wirausaha kreatif dengan berbasis potensi dahsyat sinergi otak kiri dan teknik otak kanan alam bawah sadar. pada kondisi gelombang otak Teta
 - b. Menghasilkan produk kreatif yang kompetitif di bidang industri kreatif dengan berbasis potensi dahsyat sinergi otak kiri dan teknik otak kanan alam bawah sadar. pada kondisi gelombang otak Teta
 - c. Menghasilkan wirausaha yang memiliki visi misi dan tujuan yang jelas.
4. **Indikator capaian:**
 - a. Wirausaha yang memiliki keyakinan, pola pikir dan spiritual bisnis yang positif.
 - b. Wirausaha kreatif yang mampu:
 - (1) Peka melihat tantangan-tantangan.
 - (2) Memunculkan solusi-solusi kreatif dan kompetitif
 - (3) Fleksibel dalam memecahkan persoalan.
 - c. Wirausaha yang memiliki mimpi dan mampu mendiskripsikan tujuan yang jelas yang memenuhi Specific, Measurable, Achievable, Reliable, Time

Bond, Focus, no Virus

- d. Produk kreatif yang lakunya semakin meningkat.
- e. Wirausaha yang memiliki usaha yang semakin maju, bertkembang dan menghasilkan rizqi yang berlimpah Karena Kehendak don Kuasa Allah.

A. Tahapan Pelaksanaan Model



Gambar 1. Sistem Model

Pendidikan Wirausaha Kreatif Berbasis Otak kanan Alam Bawah Sadar.

Sistem model yang terdiri dari sub-sub system model dijelaskan sebagai berikut:

1. Peserta

Wirausaha industri kreatif. (Wirausaha yang telah menjalankan usaha bisnisnya minimal 6 bulan).

Keterangan:

Jumlah peserta ideal dalam 1 pelatihan maksimal 60 orang.

2. Materi

a. Teori Dasar (Otak kanan, alam bawah sadar dan gelombang otak)

b. Teori Inti

1) Afirmasi dan Visualisasi

2) Virus dan Law of Attraction.

3) Hypnometa creativepreneur.

c. Teori Pendukung.

1) Visi, Misi, dan Tujuan.

2) Keyakinan, dan Pola (pikir, ucap, rasa, sikap)

3) Spiritual Bisnis (Doa, sedekah, dan positif dalam kata, ucapan, perasaan, tindakan, sikap)

4) Methapora (Kisah nyata, kunci sukses para wirausaha sukses tingkat Nasional maupun tingkat Dunia, kata-kata bijak, kata-kata berenergi positif, motivasi, yang terkait)

3. Metode

a. Uji sugestibilitas, ceramah, tanya jawab, pemberian tugas, diskusi,

problem solving dan praktek.

- b. Teknik penanaman mindset dan pengujian menggunakan teknik hypnoself dan hipnomasal.
 - c. Evaluasi per individu dan Evaluasi kelompok saat pelatihan.
 - d. Praktek lapangan (Mempraktekkan menu yang didapat).
 - e. Monitoring.
 - f. Pendampingan dalam penerapan afirmasi, visualisasi dan hypnocreativepreneur
4. Strategi Penyampaian
- a. Komposisi 80% praktek dan 20% teori.
 - b. Urutan proses pendidikan (uji sugestibilitas, pengarahan, latihan praktek, sisipan teori dan metaphora, praktek, diskusi, evaluasi dan monitoring).
 - c. Hp dimatikan selama proses yang memerlukan ketenangan.
 - d. Memperhatikan pola suara dan pola kata dalam penyajian.

5. Pemateri

Pemateri adalah Tim yang terdiri dari:

- a. Pendidik di bidang kewirausahaan.
- b. Pendidik yang memiliki keahlian/mempelajari teknikteknik otak kanan dan alam bawah sadar.
- c. Motivator yang pembina industri kecil menengah.
- d. Praktisi bisnis.

Keterangan:

- Pemateri siap melayani konsultasi setiap saat dan melakukan monitoring.
- Perbandingan Pemateri dengan Praktisi Ahlinya dan Jumlah Peserta (1: 20).
- Pemateri berdiri dan bergerak aktif selama proses

6. Tempat, Sarana dan Prasarana

- a. Ruangan tertutup, nyaman dan tenang.
- b. Jarak kursi tidak rapat. (jarak minimal antar kursi sekitar satu kursi)

- c. Ada sisa luas ruangan bagian depan untuk demo, minimal 9 meter persegi.
- d. Kursi nyaman memiliki/ada sandaran dan tempat meletakkan tangan).
- e. Pemateri memiliki jalan untuk mengontrol setiap peserta.
- f. Buku dan Alat tulis untuk setiap peserta.
- g. Aqua gelas untuk tiap peserta, minimal 2 gelas per peserta.
- h. Pemakain sound sistem disarankan.

7. Pendampingan

- a. Pendampingan pembuatan rancangan saat pelatihan (V isi, Tujuan, Afirmasi, Visualisasi, Spiritual, dan Hypnometacreativepreneur)
- b. Pelayanan konsultasi (SMS, Telpon, Tatap Muka).
- c. Monitoring (kunjungan) terhadap permasalahan, solusi dan atau kemajuannya.
(paling lambat 3 minggu pasca pelatihan).

8. Evaluasi

- a. Tanya jawab dalam pelatihan.
- b. Evaluasi kelompok. (dalam praktek pelatihan)
- c. Evaluasi Individu. (dalam praktek pelatihan)
- d. Monitoring melalui sms, telpon, konsultasi tatap muka dan atau kunjungan ke tempat bisnisnya masing-masing.

Dengan sasaran evaluasi:

- a. Pembuatan Tujuan yang SMARTFVnoV
- b. Rancangan dan Praktek Afirmasi dan visualisasi
- c. Keyakinan, pola pikir dan spiritual bisnis yang positif.
- d. Lakunya produk.

9. Tolok Ukur Keberhasilan Model. Pada Minggu Ketiga

- a. Keyakinan dan pola pikir (mindset) positif para peserta meningkat minimal lebih dari (memiliki kelebihan) 75% dibanding sebelumnya.
- b. Spiritual bisnis positif para peserta meningkat minimal lebih dari (memiliki kelebihan) 75% dibanding sebelumnya.

- c. Peningkatan lakunya produk. minimal lebih dari (memiliki kelebihan) 30% dibanding sebelumnya.
- d. Semua peserta mampu melakukan afirmasi dan visualisasi.
- e. Peserta yang mampu melakukan hypnoself dan mampu mandiri dalam hypnometacreativepreneur lebih dari 85%.

10. Penjadwalan

- a. Waktu efektif pelatihan (praktek dan teori) minimal 7 jam efektif.
- b. Evaluasi hasil akhir dilakukan setelah 3 minggu proses penerapan dengan waktu minimal 4 jam.
- c. Pelayanan pendampingan setiap saat.

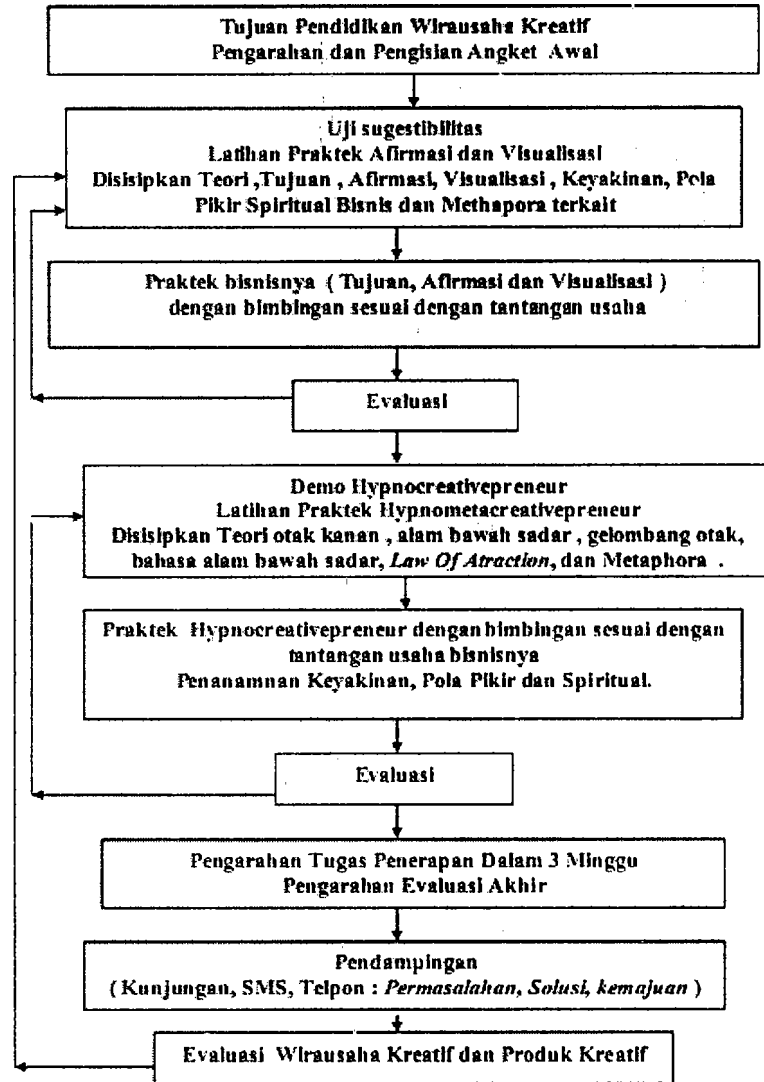
11. Undangan

Undangan yang dibuat, minimal meliputi informasi:

- a. Judul Pelatihan
- b. Nama (pemilik/usaha) dan alamat yang diundang.
- c. Pengantar/Introduksi
- d. Hari, tanggal, bulan, tahun, jam, acara, tempat.
- e. Visi Misi Tujuan Pelatihan.
- f. Materi Pelatihan.
- g. Pendaftaran (Key person, cara mendaftar dan contoh cara mendaftar).
- h. Fasilitas yang diperoleh (Saat pendidikan dan Pasca Pendidikan)
- i. Denah.
- j. Tim Pengundang.
- k. Tertulis: Disarankan dihadiri oleh nama yang tersebut dalam Undangan.

Undangan harap dibawa.

B. Proses Pendidikan



Gambar 2. Proses Pendidikan Wirausaha Otak kanan dan Alam Bawah Sadar

C. Daftar Kegiatan Praktek Saat Pendidikan dalam kelas

1. Identifikasi rencana pengembangan bisnisnya masingmasing.

2. Membuktikan bahwa ucapan, pikiran dan perasaan adalah doa.
3. Menulis tujuan usaha bisnisnya masing-masing peserta.
4. Merancang Afirmasi dan visualisasi.
5. Melakukan Praktek Afirmasi dan Visualisasi.
6. Merancang Hypnometacreativepreneur untuk bisnisnya masing-masing.
7. Melakukan Hypnometacreativepreneur.
8. Merancang spiritual bisnis yang akan dilakukan pasca pelatihan.

D. Daftar tugas pasca pendidikan dalam kelas. (Dalam 3 Minggu).

1. Visualisasi dan Afirmasi.
 - a. Merancang tujuan bisnisnya, sesuai dengan permasalahan-permasalahan pokok yang dihadapi. hari ini sampai 3 minggu kedepan. (Disarankan maksimal 3 tujuan).
 - b. Rancanglah afirmasinya dan visualisasinya untuk setiap tujuan.
 - c. Rancanglah waktu rutin untuk pelaksanaan afirmasi dan visualisasiya., minimal 3 kali sehari.
 - d. Melakukan Afirmasi dan Visualisasi.
2. Hypnometacreativepreneur
 - a. Minta petunjuk Nya tentang kreativitas yang perlu dilakukan. claim aspek: produk, promosi, pemasaran, tempat, harga, pelayanan, kerjasama, manajemen, teknologi, sumber daya manusia, analisis SWOT, keyakinan, pola pikir, spiritual, dan lain-lain.
 - b. Melatih kecerdasan bertanya dalam memohon Petunjuk-Nya
 - c. Melakukan Hypnometacreativepreneur untuk mencapai tujuan masing-masing.
3. Keyakinan dan Mindset

Memilih dan menerapkan keyakinan dan mindset positif.
4. Spiritual
 - a. Melakukan doa (SMARTFVnoV)

- b. Melakukan sedekah
- c. Positif dalam berpikir, berkata, berperasaan, bersikap, dan bertindak.

E. PENJADWALAN I (PELATIHAN)

F. PENJADWALAN II (EVALUASI PASCA PELATIHAN SETELAH 3 MINGGU)

BAB II

DASAR TEORI

A. Visi Misi dan Tujuan

Visi adalah Gambaran cita-cita yang ingin diwujudkan di masa kini dan masa mendatang yang tingkatannya adalah: menjadi, memiliki dan atau mampu melakukan.

Atau dengan kata lain:

Visi adalah gambaran mental tentang kehidupan yang ingin anda jalani

Misi adalah kendaraan yang harus dilalui untuk mencapai tujuan.

Tujuan adalah cita-cita yang dicapai, baik dalam jangka pendek, jangka menengah dan jangka panjang, maupun jangka tak terbatas.

Keterangan:

Rancangan Tujuan harus memenuhi syarat Spesifik, Achievable, Measurable, Reliable, Time Bond, Focus, dapat divisualisasikan, dan bebas Virus.

Contoh:

Visi: Saya menjadi orang yang kaya.

Saya memiliki 3 rumah mewah.

Saya mampu membantu minimal 3 Panti Asuhan Yatim Piatu. tiap bulan.

Misi: Menjadi pengusaha sukses.

Tujuan: Usaha bisnis saya menghasilkan laba bersih minimal 50.000.000 Juta perbulan mulai bulan Juni 2014.

Saya memiliki tambahan minimal 1 cabang usaha bisnis dalam 1 tahun mulai tahun

2014.

Hasil penelitian Mark Mc Conmark terhadap para lulusan MBA di Harvard Business School pada tahun 1979m (Eloy Zaluku, 2012: 48) menunjukkan bahwa:

1. Sekitar 84% responden tidak memiliki tujuan atau belum memiliki tujuan yang jelas.
2. Sekitar 13% responden telah memiliki tujuan yang jelas tetapi belum tertulis.
3. Sekitar 3% responden telah memiliki tujuan yang jelas, tertulis dan dapat diimajinasikan.

Pada tahun 1989 periset melakukan wawancara dengan semua responden yang sama, menunjukkan bahwa lulusan MBA dalam katagori 3% memiliki penghasilan rata-rata 10x lipat dibanding 97% lulusan lainnya, sedangkan yang katagori 13% memiliki penghasilan rata-rata 2x lipat dibanding kelompok yang dalam katagori 84%.

Penelitian lain oleh mahasiswa di Yale Univercity (Karen MC Creadle, 2009:

2)

1. Sekitar 27% orang tidak memiliki tujuan.
2. Sekitar 60% orang memiliki tujuan yang tidak jelas.
3. Sekitar 10% orang memiliki tujuan yang jelas.
4. Sekitar 3% orang memiliki tujuan yang jelas dan divisualisasikan

B. Keyakinan dan Mindset (Pola Pikir)

Keyakinan adalah salah satu prinsip penting untuk mengaktifkan hukum tarik menarik. Menurut Syafi'ie M. (2010: 65) keyakinan ada 3 tingkatan, yakni keyakinan yang diperoleh dari ilmu pengetahuan, keyakinan yang diperoleh dari penglihatan langsung, dan keyakinan yang diperoleh dengan merasakan langsung. Keyakinan adalah sesuatu yang diyakni benar atau penerimaan oleh pikiran bahwa sesuatu itu adalah benar/baik (Adi W. Gunawan, 2008: 28)

Sedangkan mindset atau pola pikir adalah kepercayaan atau sekumpulan

kepercayaan atau cara berpikir yang mempengaruhi perilaku, pandangan dan sikap seseorang yang menentukan level keberhasilan dan masa depan seseorang. Atau dengan kata lain bahwa mindset adalah serangkaian pikiran yang diproduksi secara terstruktur oleh otak dan akal, yang akan mempengaruhi sikap mental dan pandangan seseorang., yang selanjutnya menentukan level keberhasilan. Atau sikap mental tertentu atau watak yang menentukan tanggapan dan pemaknaan seseorang terhadap situasi. (Adi.W.G, 2007: 14).

Hal ini seirama dengan pendapat James A.R (2007: 56) bahwa mindset (paradigma) adalah jumlah total keyakinan, nilai, identitas, harapan, sikap, kebiasaan, keputusan,, pendapat, atau pola —pola pemikiran pada diri sendiri, orang lain, atau bagaimana kehidupan.

Atau dengan kata lain: pola pikir dan pola sikap yang berbasis spiritual merupakan metode untuk merengkuh kehidupan yang lebih baik, yakni kehidupan yang menuju ke jalan Allah (Priatno.H.M, 2007: 23). Hal ini karena pola pikir yang berbasis spiritual (Spritual thingking) akan membawa perubahan akhlak dan sikap yang berimplikasikan mengubah hidup dan nasib mereka menjadi lebih baik, indah dan bermakna.

Contoh yang salah: Nasib orang sudah ditakdirkan.

Kaya dulu, baru bersedekah.

Contoh yang benar: Nasib ditentukan oleh doa dan usaha Bisnis adalah ibadah.

Pikiran, ucapan perasaan dan tindakan adalah doa.

Keajaiban dapat diciptakan.

Semua orang dilahirkan untuk sukses

C. LOA (Law of AttractionIHukum Tarik Menarik)

Pikiran, ucapan, dan perasaan mempunyai vibrasi. Dan apapun yang seseorang pikirkan ucapkan dan rasakan akan dikirim ke semesta alam dalam bentuk sinyal yang akan menarik segala sesuatu yang sejalan dengan vibrasi pikiran ucapan dan perasaan seseorang, baik itu negative maupun positif.

Orang gagal/susah adalah orang yang sering menggunakan LOA untuk menarik hal-hal yang justru tidak mereka inginkan, contohnya "Ah memang sial", "tidak mungkin aku bisa", "kalau begini terus bisa bangkrut" dan lain-lain. Sedangkan orang sukses/bahagia adalah orang yang baik secara sadar atau tidak, menggunakan LOA untuk menarik hal-hal yang mereka inginkan., sebagai contoh "wah enak ya punya mobil dua", "aku pasti bisa", "rekreasi di pantai memang menyenangkan." dan lain-lain.

Orang miskin pada umumnya hanya memikirkan Need (kebutuhan), contohnya "saya akan bekerja lembur agar dapat membayar biaya sekolah anak saya". dari kalimat ini tersirat kekurangan, sedangkan orang kaya memikirkan Want (keinginan), sebagai contoh saya ingin menambah 1 mobil lagi, agar anak saya bisa mandiri ke sekolah. Need mencerminkan kondisi saat ini, sedangkan Want mencerminkan kondisi kedepan yang diharapkan terjadi. (Adi.W.G, 2007: 97)

Sedangkan tiga langkah dari The Law of Attraction adalah

1. Keberanian meminta.
2. Keyakinan akan menerima
3. Perasaan telah menerima.

D. Spiritual

Spiritual: Metode dan cara mendapatkan kinerja pengendalian yang tertinggi bagi pemanfaatan setiap unsure dari religius dalam pencapaian tujuan, atau dengan kata lain. peningkatan kinerja berbasis religius dan atau kepercayaannya. (Budi Wahyono, 2010: 35)

Tujuh jenjang spiritual menurut Abdul Qodir Jaelani adalah Tobat, Ikhlas, Tawakal, Syukur, Sabar, Yakin, Jujur (Syaiful.M.M, 2006, 14). Penerapam dari spiritual antara lain berdoa, sedekah, berpikir positif, peduli/membantu/menolong orang lain, syukur dalam pikirtan, ucapan, perasaan, dan tindakan, dan lain-lain.

Aspek spiritual pada prinsipnya berkaitan dengan hal-hal sebagai berikut:

1. Kemampuan menciptakan realitas sejati (realitas mistik) atau realitas impian

masa di depan.

2. Sikap yang melampaui tantangan-tantangan yang dihadapi.
 3. Kemampuan untuk mengalami dan merencanakan hal-hal yang bersifat futuristic.
 4. Mengandalkan tuntunan pikiran bawah sadar.
 5. Kemampuan untuk mengenal diri sejati dan keinginan untuk menjalani kehidupan yang bermakna.
 6. Kemampuan untuk berhubungan dengan unsure tertinggi, kesadaran kosmik atau Tuhan.
 7. Kemampuan untuk mengenal dan meumuskan nilai-nilai dan prinsip-prinsip.
- (Semuel.S.Lusi, 2010:14)

E. Berpikir Berucap Berperasaan Bersikap dan Bertindak Positif

Berpikir berucap berperasaan bersikap dan bertindak positif mengajarkan pengembangan kedamaian pikiran ucapan perasaan sebagai aplikasi praktis dari iman untuk mengatasi kekalahan dan mendapatkan nilai-nilai kreatif yang berharga dalam hidup, (Norman,V, 2010: iii). Pendapat ini searah dengan pendapat Syafi'ie (2010: 55) bahwa berpikir positif berarti melepaskan getaran positif dan akan menarik hal-hal positif. manusia adalah magnet dan setiap detail peristiwa yang dialami adalah daya tariknya sendiri sesuai apa yang dipikirkan.

F. Alam Sadar dan Alam Bawah Sadar

Tiga kondisi pikiran manusia oleh Sigmund Freud psikiater Austria (1856-1939) dipisahkan menjadi: Consius, Subconsius, dan Unconsius (Ilhamudin Nukman, 2009: 64), dan dikatakan oleh Sandi Mc Gregor, dalam kehidupan manusia kontribusi pikiran sadar 12% pikiran bawah sadar 88%. (Ilhamudin Nukman, 2009: 88).

Selanjutnya Adi W Gunawan, (2005: 27), mengatakan bahwa Pikiran ditinjau dari sisi kesadaran dalam konteks hipnosis, dibagi menjadi 2 jenis, yakni pikiran sadar dan pikiran bawah sadar (subconsius dan unconcius). Kedua pikiran ini saling

berkomunikasi dan bekerja, dalam waktu bersamaan, secara parallel. Pikiran bawah sadar jauh lebih cerdas, bijaksana, dan cepat daripada pikiran sadar, dan pikiran bawah sadar dapat menangani 2.300.000 bit informasi dalam satu waktu, sementara pikiran sadar hanya mampu menangani 7-9 bit informasi dalam suatu saat. (Abdul Khafi Syatra, 2010: 34).

Pikiran bawah sadar mengamati dan memberikan respond terhadap suatu peristiwa dengan jujur.

Diantara pikiran sadar dan bawah sadar terdapat Critical Factor, yang dalam keadaan Beta filter ini tertutup sangat rapat sehingga pikiran bawah sadar sukar diakses, pada kondisi Alpha atau Theta, Critical Factor ini agak terbuka sehingga memungkinkan sugesti masuk ke pikiran bawah sadar pada saat seseorang sadar dan tidak tertidur. Pada kondisi Delta, Critical Factor terbuka lebar, berarti kondisi ini merupakan kondisi dalam pikiran bawah sadar sepenuhnya. (Aribowo dan Suprayitno, 2009: 44-45).

Menurut Milton Erickson dalam bukunya (Isma A Imatin, 2010:98) tentang pikiran bawah sadar:

1. Kemampuan pikiran bawah sadar terpisah dari pikiran sadar.
2. Pikiran bawah sadar adalah gudang penyimpanan informasi.
3. Pikiran bawah sadar adalah potensi yang belum digunakan.
4. Pikiran bawah sadar sangat cerdas.
5. Pikiran bawah sadar bersifat sangat sadar.
6. Pikiran bawah sadar mengamati dan merespon dengan jujur.
7. Pikiran bawah sadar menyerupai pikiran seorang anak.
8. Pikiran bawah sadar merupakan sumber emosi.
9. Pikiran bawah sadar bersifat universal.

Pikiran bawah sadar mengandung kekuatan dan kompleksitas yang sedemikian besar sehingga benar-benar mengejutkan imajinasi. Pikiran bawah sadar mengendalikan dan mengatur fungsi-fungsi bagian tubuh, mulai dari memompakan darah ke semua bagian tubuh sampai mengatur pernapasan dan pencernaan. Pikiran

bawah sadar merekam setiap kejadian yang pernah terjadi. Setiap insiden dalam sejarah kehidupan pribadi direkam dari dalam, bersama emosi-emosi dan berbagai pemikiran yang ditimbulkan oleh insiden-insiden tersebut. Juga dari pikiran ini, seseorang bisa menerima petunjuk, dan arahan yang tak terduga berharganya. Melalui mimpi, intuisi, perasaan, firasat, alam bawah sadar akan membawakan gagasan-gagasan, wawasan-wawasan, solusi-solusi yang dibutuhkan untuk memenuhi semua kebutuhan dan hasrat keinginan. (John Kehoe, 2011: 5).

Gambar 1. Alam Sadar dan Alam Bawah Sadar

(R. Wandu Y. A., 2011)

G. Otak kanan dan Otak Kiri

Ilmuwan pemenang hadiah nobel, Sperry dan Ornstein menemukan di tahun 1960, bahwa sisi wilayah kiri dan wilayah kanan dari otak memiliki fungsi yang berbeda. Kedua wilayah tersebut secara biologis strukturnya identik dan bekerjasama secara harmonis. (Iwan Hadibroto dan Syamsir Alam vitahealth, 2006: 82)

Gambar 2. Fungsi Belahan Otak Kanan dan Otak Kiri

(Farida Y.S. dan Mukhlis, 2011)

H. Gelombang otak (Pikiran ditinjau dari potensi gelombang otak)

Anna adalah penerus karya dan pemikiran Maxwell Cade dan penulis buku *The Awaken Mind* dan Inggris. (Anna Wise, 2011: 35-40). Selama 8 tahun belajar di Inggris kemudian pulang ke Amerika. Penelitian 6000 jam. mengamati pola gelombang otak manusia dan mencoba memahami bagaimana kaitannya dengan kondisi kesadaran manusia.

Berbasis hasil penelitian Maxwell Cade dan Anna Wise, berikutnya Saraswati (2010: 15) mengatakan bahwa tingkatan gelombang otak meliputi Beta, Alfa, Teta, dan Delta.

Gelombang otak beta, alpha, teta, delta adalah blok-blok utama dari kesadaran yang ada, mereka bekerja dalam satu konser mahakarya dari sebuah aransemen yang

menentukan dan mendasari kondisi kesadaran pada waktu tertentu (Anna.W., 2011 56)

Berdasarkan penelitian yang dilakukan Maxwell Code terhadap lebih dari 8000 subyek tentang kondisi pikiran, kesadaran, dan korelasinya gelombang otak, menghasilkan gelombang. Otak: beta, alpha, teta, dan. delta Yang selanjutnya Anna Wise (2011: xv) melanjutkan penelitian sehingga menemukan kondisi pikiran dan pola gelombang otak lebih rinci. Pikiran yang tercerahkan adalah kondisi kesadaran khusus yang tampak dalam bentuk pola dan komponen gelombang otak yang sangat spesifik.

Setiap gelombang otak memiliki kualitas dan karakter, dan banyak variasi kompleks dari kombinasi gelombang otak, sehingga jarang sekali seseorang akan menghasilkan hanya 1 tipe gelombang otak pada satu momen tertentu. Sebagai contoh meskipun gelombang beta seringkali menghilang saat kondisi fokus, namun beta tetap dibutuhkan agar dapat menyadari, sehingga. tanpa beta, semua kreativitas yang merupakan hasil pikiran alam bawah sadar akan terkunci di alam bawah sadar.

Tabel 1. Gelombang Otak

I. Critical Factor

Tugas utama Critical Factor adalah melakukan analisa terhadap setiap informasi atau data yang akan masuk ke pikiran bawah sadar. Hanya data yang sejalan dengan data base di pikiran sadar yang diijinkan masuk olehnya. Tujuan dan fungsi fungsi Critical Factor adalah agar data yang telah ada di pikiran bawah sadar tidak mudah untuk diubah, yang sebenarnya adalah mekanisme pertahanan diri. Ada 4 filter mental pada pikiran bawah sadar diri setiap orang, yakni filter keselamatan hidup, filter moral agama, filter benar/salah dan filter masuk akal/tidak (Adi W Gunawan, 2010: 47-56).

Metode membuka critical factor, adalah membuat subyek (perorangan ataupun masal); emosi, sibuk, lengah, bosan, terpana, bingung, pengulangan, idola, kondisi alpha, terkejut, dan lain-lain.

J. Afirmasi dan Sugesti]

1. Afirmasi

Afirmasi merupakan cara yang paling mudah dan sederhana untuk mempengaruhi pikiran bawah sadar.

Menurut Andi Hakim (2010: 64) afirmasi merupakan sekumpulan kata yang memiliki makna, maksud, tujuan, dan pengharapan yang sesungguhnya. Sedangkan menurut Isma Almatin (2010: 121), afirmasi adalah pernyataan singkat, sederhana, dan mengandung hal-hal yang positif, yang diulang baik secara pelan dan diucapkan keras secara bersama-sama, yang ditujukan untuk mempengaruhi dan membangun keyakinan,

Macam-macam Afirmasi menurut R. Wandu Y.A.(2011: 103104), yakni: afirmasi lisan, dalam hati, perasaan (keyakinan), dan tindakan.

Persyaratan afirmasi adalah spesifik, kata kerja aktif, dinamis, positif, waktu sekarang, jelas dan detail, sederhana, emosional, pribadi, repetisi, jumlah kata sekitar 12 kata, dan bila perlu ditambah metafora.

Diulang, dan memperhatikan pola suara.

Contoh: Karena Allah mulai sekarang dan seterusnya, dari hari ke hari saya semakin percaya diri dalam berbicara dimuka umum

Password Afirmasi/Sugesti

(pilih sesuai tujuan yang akan dicapai atau mana yang mantap)

Karena Allah, mulai sekarang dan seterusnyadari hari ke hari saya semakindalam

Tanpa alasan yang jelas, mulai sekarang dan seterusnya dari hari ke hari, saya semakindalam.....

Yaa Allah saya mohon petunjuk-Mu

supaya saya

Yaa Allah saya memohon kepadamu

Yaa Allah saya sangat berbahagia dan bersyukur, saya telah Karena-Mu.

2. Sugesti

Sugesti menurut kamus bahasa Inggris yang berarti saran usul nasehat, sedangkan dalam arti yang bebas, sugesti adalah sebuah pesan atau usulan rencana yang terprogram, dibuat untuk menimbulkan atau mempengaruhi respon dalam ucapan perasaan pikiran maupun tindakan. (Isma Almatin 2010: 140).

Selanjutnya untuk memudahkan sugesti masuk kedalam pikiran bahwa sadar dengan tepat, ada beberapa aturan yang harus dipenuhi diantaranya beorientasi pada hasil, pasti, dimengerti, menguntungkan, makna jelas, spesifik, menghindari pharsing, termasuk melewati area kritik pikiran sadar (Saiful Aman, 2010:156).

Pola sugesti yang harus memenuhi aturan: emosional, repetisi, present tense, personal, progressive, pacing leading, perhatikan/sesuaikan/ikuti pola napas, dan optimalkan pola suara.

Contoh: Karena Allah mulai sekarang dan seterusnya, dari hari ke hari ands semakin percaya diri dalam berbicara dimuka umum.

K. Visualisasi

Visualisasi adalah kemampuan untuk menciptakan idea, gambaran atau bayangan dan menghadirkan dalam pikiran. Obyek visualisasi dapat terkait dengan peristiwa atau kejadian masa lalu dan atau masa datang, yang mana obyek tersebut dapat merupakan gambaran visi/misi/tujuan untuk memiliki, menjadi, atau melakukan sesuatu. (Muchlas Suseno, 2012: 88-89).

Atau dengan kata lain:

Visualisasi adalah kegiatan membayangkan hasil akhir yang diinginkan dengan mengoptimalkan/melibatkan peran semua indera. (melibatkan intensi emosi yang kuat)

Contoh: membayangkan banyak pembeli.

L. Virus

Kata-kata negative, keluhan, keraguan, ketidakpercayaan, kekhawatiran,

ketakutan, negative thinking, dan lain-lain. termasuk perasaan dan sikap negative. Virus dapat menghambat tercapainya tujuan atau juga dapat menyebabkan tidak tercapainya tujaun.

Ibarat komputer, bila kena virus ganas maka sebagian/seluruh file bahkan selluruh program akan dapat hangus.

Contoh: Sulit, sial, nggak laku, banyak saingan, apa mungkin. malas, paling hanya lihat-lihat, paling nggak mungkin beli, dan lain-lain.

M. Kreativitas

Kreativitas adalah kapasitas untuk memiliki pikiran baru dan kemampuan untuk menciptakan ekspresi (cara menafsirkan, bertindak, memproduksi sesuatu, mengambil keputusan, berbicara, berpenampilan, berdaya saing, dan lain-lain) yang berbeda dengan yang orang lain (Nukman (2009: 184)

Selanjutnya menurut Nukman (2009: 190) ada delapan ciri kreativitas balk pada kontek produk maupun proses.

1. Kemampuan untuk menggeneralisasikan sejumlah ide.
2. Keinginan untuk berani mencoba hal-hal yang baru.
3. Kemampuan untuk menambah, mengemas atau menciptakan ide atau produk kreatif.
4. Kemampuan mengkonsep ide atau produk yang sukar atau rumit.
5. Kemampuan untuk menciptakan ide atau produk yang baru, unik, tidak biasa, segar atau benar-benar berbeda.
6. Kemampuan untuk memproduksi persepsi secara berbeda dengan memunculkan beberapa ide. Untuk memecahkan persoalan yang sama.
7. Kemampuan untuk bermimpi, menemukan, melihat, berpikir serta mengkonsep ide atau produk baru menjadi sebuah bakat.
8. Sifat untuk menunjukkan perilaku keingin tahuan, bertanya, mencari, melihat ide-ide lebih mendalam, dan keinginan untuk mengetahui lebih banyak mengenai sesuatu hal.

Pengertian kreativitas yang diterima hampir oleh semua unsur adalah:

- a. Kepekaan melihat persoalan-persoalan
- b. Fasih dalam memunculkan solusi-solusi.
- c. Fleksibelitas dalam memecahkan persoalan.

(Trisno PA, 2012:68)

Kreativitas dapat juga ditujukan untuk menghasi I kan perbedaan dengan kegiatan modifikasi terhadap sesuatu yang sudah ada sebelumnya.

Berbicara tentang Modifikasi dan Perbedaan (Keunikan). Tujuan modifikasi antara lain adalah:

1. Adanya tuntutan pasar/tuntutan zaman/tuntutan kecenderungan.
2. Adanya kemajuan/pengembangan IPTEK
3. Perlunya keunggulan produk (daya saing persaingan pasar), dan lain-lain.

Lebih dalam lagi, modifikasi harus memberikan perbedaan, yang menurut Mas'ud dan Mahmud (2004: 35), Modifikasi adalah memberikan tampilan beda dengan barang yang sudah ada sebelumnya.

Suatu perbedaan dapat dikembangkan kalau memenuhi syarat-syarat sebagai berikut:

Penting, jelas, unggul, unik, komunikatif, mendahului, terjangkau dan menguntungkan, artinya perbedaan ini memberi banyak manfaat bagi cukup banyak pelanggan, perbedaan itu tidak/belum dimiliki orang lain, perbedaan itu lebih baik dari cara lain mendapatkan manfaat yang sama, perbedaan itu dapat dimengerti oleh pemakai/pembeli perbedaan itu tidak mudah ditiru pesain, pembeli dapat menjangkau selisih harganya, dan perbedaan itu secara finansial menguntungkan.

Kreatif dalam bidang bisnis dapat meliputi aspek produk, proses, promosi, tempat, pelayanan, manajemen., dan teknologi.

N. Intuisi, Firasat, Felling dan Mimpi

1. Intuisi, Firasat, Feeling, Firasat, dan Mimpi,

Apabila anda percaya akan intuisi, feeling, firasat dan atau mimpi, maka intuisi, feeling, firasat dan atau mimpi akan hadir dan berperan pada hidup dan

kehidupan anda, Namun sebaliknya, apabila anda kurang percaya/ragu/tidak percaya akan intuisi, feeling, firasat dan mimpi, maka intuisi, feeling, firasat dan atau mimpi jarang atau tidak akan muncul membimbing anda.

Intuisi adalah pasword untuk memasuki alam semesta, alam bawah sadar, dimensi lain dalam kehidupan kita.

Intuisi adalah pintu masuk untuk membangkitkan kekuatan dahsyat dalam diri seseorang.

Intuisi adalah sesuatu yang dilakukan tanpa proses berpikir secara sadar/sudah menjadi kebiasaan.

Intuisi adalah satu kemampuan manusia untuk menganalisis sesuatu yang akan dikerjakan atau dilaksanakan (pekerjaan yang akan dilakukan pun telah diketahui hasil atau bentuknya.).

Intuisi adalah kekuatan yang dengan cepat menyadari bahwa sesuatu itu adalah kasusnya (dilakukan tanpa intervensi dari berbagai proses yang masuk akal)

Intuisi merupakan kondisi kewaspadaan yang secara terus menerus berevolusi dan selalu beradaptasi untuk memenuhi kebutuhan kita.

Intuisi adalah keadaan di mana seseorang akan merasakan akan terjadinya suatu peristiwa baik ataupun buruk

Intuisi adalah kompas, alarm bawah sadar, atau radar. Feeling hanya sebuah asumsi dari perasaan.

Firasat tingkatnya lebih jauh (sebuah kenyataan meski tidak/belum muncul atau di implementasikan dalam tindakan).

Mimpi adalah tempat pikiran sadar bertemu dengan pikiran bawah sadar.

Dalam keadaan koma alam bawah sadar tetap bekerja.

Yang membedakan intuisi, feeling, pikiran, ilham, insting, mimpi adalah kualitas kinerjanya.

2. Imaginasi, Visi, Fantasi, Ilusi, Halusinasi, Persepsi,

Imaginasi: gambaran ideal/abstraksi dari ide/gagasan/cita-cita. Visi: Ide jangka panjang yang dirumuskan untuk menentukan titik yang akan dicapai di masa depan.

Fantasi: Eksplorasi mimpi yang berkembang. Di luar empirisme nalar manusia. Dan terbebas dari berbagai parameter, indikator dan realita (mimpi tanpa ada gairah/itikad untuk merealisasi)

Ilusi: Kesalahan persepsi dan merupakan wujud dari kepalsuan.

Halusinasi: Persepsi sensoris yang salah tanpa gangguan rangsangan dari luar yang sebenarnya (mungkin gangguan emosi/stress akibat obat)

Persepsi dalam kondisi sadar tanpa adanya rangsangan nyata terhadap indra.

Dia melihat tapi orang lain tidak melihat.

Kesalahan persepsi terhadap obyek.

Delusi: Kesalahan persepsi/halusinasi tetapi justru diyakini sebagai sebuah kebenaran/keistimewaan.

O. Delapan Sasaran Kesuksesan dan Kebahagiaan

Kesuksesan dan kebahagiaan adalah satu dalam arti bahwa: sukses adalah keberhasilan proses sedangkan kebahagiaan adalah hasil yang diinginkan dari setiap usaha. Sasaran atau obyek tujuan hidup dan kehidupan manusia adalah meliputi aspek-aspek di bawah ini. (Ari Gunawan, 2012: 20)

1. Spiritual.

Spiritual adalah kegiatan yang terkait dengan unsur-unsur religius. Untuk mencapai tujuan hidup.

2. Kesehatan

Kondisi dan atau situasi yang membahagiakan lahir batin dalam kesehatan fisik dan mental.

3. Keluarga

Kualitas keberhasilan keluarga yang dibina yang dapat secara garis besar meliputi kesehatan, keharmonisan, dan ekonomi.

4. Pengembangan Diri

Pengembangan diri adalah merupakan pengembangan yang terkait dengan peningkatan kualitas pikiran, perasaan, ucapan, perasaan, sikap, perilaku, tindakan, kepribadian, keunggulan positif yang semakin hari semakin maju dan bermakna bagi diri sendiri keluarga dan lingkungan.

5. Karier dan Bisnis

Karier adalah merupakan salah satu unsure kinerja usaha yang diharapkan semakin baik semakin berkualitas, yang terkait dengan: menjadi apa, memiliki apa, dan dapat melakukan apa., dalam perjalanan waktu.

Bisnis adalah salah satu kendaraan perjuangan hidup yang terkait dengan income/finansial.

6. Wisata-Rekreasi-Petualang

Kegiatan menghibur atau memberi menu segar pada pikiran, perasaan, dan mental dalam hidup dan kehidupan

7. Material

Material adalah sasaran tujuan yang meliputi sandang, pangan, papan, property, dan kendaraan.

8. Sosial

Sosial adalah sasaran tujuan hidup sebagai makhluk sosial, yang terkait dengan peran, fungsi, sumbangan yang dapat berbentuk sumbangan atau andil dana, rasa, pangan, sandang, kinerja panca indera, peran fisik terutama pada lingkungan dan masyarakat sekitar.

P. Profil Wirausaha

Profil adalah ciri-ciri yang penting yang harus dimiliki oleh wirausahawandan juga dapat dijadikan sebagai basis (tolok ukur) penilaian seorang wirausaha dari sisi pelakunya.

1. Menetapkan tujuan secara terus menerus

Kemampuan membuat tujuan yang jelas, bertahap dan berkelanjutan. Tujuan yang konsisten dengan minat, bakat, nilai-nilai pribadi, kebutuhan bisnis atau pribadi.

2. Ketekunan
Ketabahan dan kebulatan tekad dalam menghadapi tantangan tantangan. pencapaian tujuan.
3. Pengetahuan bisnis
Pengertian tentang prinsip-prinsip dasar, bagaimana suatu bisnis dapat bertahan, berhasil dan berkembang pesat. Prinsip tersebut dapat meliputi peranan manajemen, rekanan, karyawan, pemasaran, promosi, akunting, pajak, keuangan, dan perencanaan
4. Menghadapi kegagalan
Boleh kecewa tapi tidak putus asa, dan tetap memiliki daya tahan yang kuat untuk mencapai kesuksesan.
5. Menentukan nasib sendiri.
Memiliki mindset bahwa yang menentukan nasib adalah dirinya sendiri. Tuhan akan mengatur rejeki, siapa yang akan memberi, kapan rejeki datang, di mana didapatkan rejeki, mengapa rejeki perlu diberikan, dan bagaimana cara memberikan, sementara manusia yang diberi akal dan pikiran, diberi peluang untuk ikut menentukan jumlah yang diterima.
6. Menghadapi resiko kecil
Kemampuan menilai risiko, memilih dan mempertimbangkan dampaknya.
7. Terus menerus memecahkan masalah
Kemampuan untuk memecahkan masalah secara efektif dengan banyak akal. Memiliki mindset bahwa problem adalah tantangan untuk maju. Memiliki kemauan dan keuletan, serta keinginan untuk memperhatikan hal-hal yang detail.
8. Inisiatif
Sifat percaya diri, aktif, kreatif, inovatif, dan memiliki hasrat dan keinginan untuk memulai sesuatu aksi tanpa memerlukan/menunggu/mendapat petunjuk dari orang lain.
9. Tingkat energi
Memiliki stamina yang sangat baik untuk bekerja cerdas dan bekerja keras.

10. Kemauan untuk berkonsultasi dengan ahli.
Keinginan berkonsultasi untuk minta bantuan/pendapat dari orang lain untuk mencapai tujuan.
11. Kesehatan Fisik
Memiliki kesehatan fisik yang baik dan senantiasa memperhatikan kesehatan demi tercapainya tujuan yang di idamkan .
12. Kesehatan mental dan emosi
Memiliki kestabilan mental dan emosi, sehingga tetap semangat dan tenang dalam menjalankan tugasnya.
13. Toleransi terhadap ketidakpastian
Kemampuan untuk hidup dengan ketidakpastian jaminan pekerjaan, dengan penuh ketenangan dan kesadaran.
14. Menggunakan umpan balik
Keahlian untuk memanfaatkan masukan-masukan.
15. Tidak menyalahkan diri sendiri
Berani bersaing dengan standard buatan sendiri yang realistic dan kompetitif.
16. Mencari tanggung jawab pribadi
Menikmati tantangan dari suatu wewenang dan tanggung jawab.
17. Percaya diri
Memiliki keyakinan untuk percaya diri. yang lebih realistik.
18. Kepandaian
Kemampuan untuk mengatasi banyak hal atau tugas secara efektif dan pada saat yang bersamaan mampu melakukan peran yang berbeda atau sebaliknya.
19. Keinginan untuk bebas
Keinginan untuk tidak tergantung dengan orang/situasi/kondisi lain.
20. Menggunakan Imajinasi Positif
Kemampuan untuk berimajinasi dalam tujuan secara utuh dan detail.
21. Memiliki tujuan
Memiliki visi, misi dan tujuan.

22. Obyektif

Kemampuan untuk membedakan antara diri dengan bisnis. Dan kemampuan untuk menilai sesuatu berbasis acuan kebenaran yang disepakati secara umum.

23. Berorientasi pada tujuan

Berorientasi pada tujuan akhir yang akan dicapai. Berorientasi pada banyak kalimat pertanyaan "bagaimana" s e d i k i t "mengapa".

24. Fleksibel

Kemampuan menerima perubahan dan menyesuaikan.

25. Keinginan untuk mencipta

Keinginan untuk selalu berkarya, kreatif dan inovatif, memodifikasi dan menampilkan perbedaan yang unik yang berdaya saing.

26. Keterlibatan jangka panjang Kesepakatan untuk loyal terhadap proyek jangka panjang.

27. Harga diri

Memiliki perasaan berharga dan puas terhadap dirinya sendiri, mengerti potensi dan kekurangan, dan memiliki usaha-usaha untuk mengatasi kelemahan dan kekurangan.

28. Komitmen

Memiliki dedikasi terhadap tujuan/mempertahankan tujuan tanpa terganggu.

29. Inovasi

Kemampuan dan keinginan untuk menemukan metode barui, cara baru, dan pendekatan banyak akal.

30. Gambaran jangka panjang.

Pemahaman akan tujuan jangka panjang. dalam setiap tahapan langkah

31. Pandangan positif.

Kemampuan berpikir, berperasaan, bersikap, bertindak positif terhadap semua hal.

32. Pengetahuan Teknis dan industri.

Memiliki pengertian yang menyeluruh tentang industri dan produk atau jasa yang dihasilkan oleh bisnisnya.

33. Hubungan antar manusia

Kemampuan untuk mengerti dan berinteraksi dengan baik dengan orang-orang dengan bermacam-macam kepribadian dan kepentingan.

34. Akses terhadap sumber uang.

Kemampuan memperoleh dana bila diperlukan.

35. Harat terhadap uang.

Kemampuan mengelola/menggunakan uang yang sebaiknya berbasis Tujuan.

36. Kemampuan berpikir.

Memiliki daya pikir orisinal, kreatif, kritis dan analitis.

37. Kemampuan menjual

Kemampuan meyakinkan orang lain akan nilai produk atau jasa yang ditawarkan.

38. Kemampuan berkomunikasi

Kemampuan mempengaruhi, menggunakan kata-kata dengan efektif, persuasive sugestif, baik lisan maupun tulisan.

39. Keberanian.

Kemauan untuk bersikap, bertindak, memutuskan, menghadapi dan melangkah dalam situasi kondisi yang memerlukan.

40. DLL. Sesuai dengan kekhususan bisnisnya.

BAB III

PANDUAN PRAKTEK

A. Praktek Afirmasi dan Visualisasi

Sebelum melakukan afirmasi dan visualisasi, langkah pertama adalah menulis tujuan yang SMARTFVnoV, kemudian dari tujuan dibuat rancangan afirmasinya, selanjutnya berpijak dari afirmasi dirancang hal-hal yang akan divisualisasikan ang terkait dengan kelibatan indera yang terkait, lalu baru melakukan afirmasi dan visualisasi dalam tempat yang nyaman dengan suasana yang tenang. Lebih dari itu pelaku afirmasi dan visualisasi perlu juga siap fisik, mental, perasaan, emosi yang tenang, rileks dan nyaman juga.

Contoh:

Tujuan yang akan dicapai produknya sangat laku, semua urusan lancar, mendapat laba lebih darijuta per bulan mulai.....

Afirmasinya:

Karena Allah, usaha bisnis saya di bidang lancar semua urusan, semua produknya sangat laku, dan mendapat laba bersih lebih dari juta perbulan mulai awal bulan tahun (ucapkan setiap hari 3-15 kali). Makin banyak makin baik. Tokohtokoh dunia melakukan afirmasi dan visualisasi samapi 1000 kali atau lebih tergantung dari tujuan yang akan dicapai.

Lalu lakukan visualisasi sekitar 5-10 menit:

1. Bayangkan banyak orang datang dan membeli.
2. Bayangkan banyak orang pecan melalui telpon dan sms, memesan produknya.

3. Bayangkan anda menyetor uang ke Bank/menyimpan uang dalam jumlah banyak.
4. Bayangkan anda mendengar teman anda berkata pada anda: produk anda sangat laris ya.
5. Bayangkan anda sangat senang melihat produk anda sangat laku.

Catatan: Lakukan untuk semua tujuan anda yang lain, satu persatu. (produk sangat laku, percaya diri, transaksi berhasil, usaha bisnis berkembang, semua pelanggan puas, memiliki lebih dari 1 cabang, dan lain sebagainya)

Setiap tujuan lakukan afirmasi dan visualisasi.

Hindari sekali anskat lebih dari 1 tujuan.

Lakukan tapi satu per satu.

B. Praktek Hypnocreativepreneur

Ekplorasi kreativitas dengan teknik memanfaatkan potensi alam bawah sadar untuk wirausaha yang berniat untuk semakin sukses.

1. Kreativitas dalam bidang bisnis.

Impian: Maju, berkembang dan menghasilkan rizki yang berlimpah.

- a. Persiapkan tempat yang nyaman dengan situasi yang tenang
- b. Duduk, bersila atau berdiri
- c. Tutup mata
- d. Ambil nafas melalui hidung pelan-pelan dan panjang, rasakan sangat rileks dan tenang, keluarkan nafas melalui mulut pelan-pelan dan rasakan tenang. Lakukan sebanyak 3 x.
- e. Afirmasi:

Yaa Allah, saya mohon petunjuk-Mu, apa saja yang barns saya lakukan dan bagaimana melakukannya agar supaya usaha bisnis saya (sebutkan bisnisnya) mulai sekarang dan seterusnya, tambah hari semakin maju, semakin berkembang, dan semakin menghasdilkkan rejeki yang berlimpah lebih dari 10 juta per bulan dan saya beserta keluarga dapat menikmati karenaMu.

- f. Dan kepada alam bawah sadar saya, saya mohon dibangunkan setelah saya mendapat petunjuk-petunjuk Allah, dan setelah saya bangun saya tetap ingat semua petunjuk Allah dengan jelas dan detail
- g. Hitung mundur dalam hati dari 100 sampai 1, dan rasakan dalam hati bahwa pada setiap angka menurun anda semakin tenang dan rileks (Bila anda lupa angka/keliru menghitung, ulangi dari angka 100, dan rasakan rileks)
- h. Proses terjadi
- i. Bangun
- j. Selesai
- k. Segera ingat-ingat dan catat dulu sbelum anda beraktivitas atau berbicara dengan prang lain.
- l. Lakukan lagi untuk afirmasi yang lain ATAU ulangi lagi, bila anda INGIN mengeksplorasi lebih dalam dan lebih jauh lagi dengan mengembangkan pertanyaan satu persatu

Impian: Kreativitas Umum

- a. Persiapkan tempat yang nyaman dengan situasi yang tenang
- b. Duduk, bersila atau berdiri
- c. Tutup mata
- d. Ambil nafas melalui hidung pelan-pelan dan panjang, rasakan sangat rileks dan tenang, keluarkan nafas melalui mulut pelan-pelan dan rasakan tenang. Lakukan sebanyak 3x
- e. Afirmasi:

Yaa Allah, saya mohon petunjuk-Mu, kreativitas apa saja yang harus saya lakukan dan bagaimana melakukannya agar supaya usaha bisnis saya (sebutkan bisnisnya) mulai sekarang dan seterusnya, tambah hari semakin maju, semakin berkembang, dan semakin menghasdikan rejeki yang berlimpah lebih dari 10 juta per bulan dan saya beserta keluarga dapat menikmati karena-Mu.
- f. Dan kepada alam bawah sadar saya, saya mohon dibangunkan setelah saya

mendapat petunjuk-petunjuk Allah, dan setelah saya bangun saya tetap ingat semua petunjuk Allah dengan jelas dan detail

- g. Hitung mundur dalam hati dari 100 sampai 1, dan rasakan dalam hati bahwa pada setiap angka menurun anda semakin tenang dan rileks. (Bila anda lupa angka/keliru menghitung, ulangi dari angka 100, dan rasakan rileks)
- h. Proses terjadi
- i. Bangun
- j. Selesai
- k. Segera ingat-ingat dan catat dulu sbelum anda beraktivitas atau berbicara dengan orang lain.
- l. Lakukan lagi untuk afirmasi yang lain ATAU ulangi lagi, bila anda INGIN mengeksplorasi lebih dalam dan lebih jauh lagi dengan mengembangkan pertanyaan satu persatu

Impian: Spiritual

- a. Persiapkan tempat yang nyaman dengan situasi yang tenang
- b. Duduk, bersila atau berdiri
- c. Tutup mats
- d. Ambil nafas melalui hidung pelan-pelan dan panjang, rasakan sangat rileks dan tenang, keluarkan nafas melalui mulut pelan-pelan dan rasakan tenang. Lakukan sebanyak 3x
- e. Afirmasi:
Yaa Allah, saya mohon petunjuk-Mu, spiritual apa saja yang harus saya lakukan dan bagaimana melakukannya agar supaya usaha bisnis saya (sebutkan bisnisnya) mulai sekarang dan seterusnya, tambah hari semakin maju, semakin berkembang, dan semakin menghasilkan rejeki yang berlimpah lebih dari 10 juta per bulan dan saya beserta keluarga dapat menikmati Karena-Mu.
- f. Dan kepada alam bawah sadar saya, saya mohon dibangunkan setelah saya mendapat petunjuk-petunjuk Allah, dan setelah saya bangun saya tetap ingat

semua petunjuk Allah dengan jelas dan detail

- g. Hitung mundur dalam hati dari 100 sampai 1, dan rasakan dalam hati bahwa pada setiap angka menurun anda semakin tenang dan rileks
(Bila anda lupa angka/keliru menghitung, ulangi dari angka 100, dan rasakan rileks)
- h. Proses terjadi
- i. Bangun
- j. Selesai
- k. Segera ingat-ingat dan catat dulu sbelum anda beraktivitas atau berbicara dengan orang lain.
- l. Lakukan lagi untuk afirmasi yang lain ATAU Ulangi lagi, bila anda INGIN mengeksplorasi lebih dalam dan lebih jauh lagi dengan mengembangkan pertanyaan satu persatu

Impian: Evaluasi bisnis

- a. Persiapkan tempat yang nyaman dengan situasi yang tenang
- b. Duduk, bersila atau berdiri
- c. Tutup mata
- d. Ambil nafas melalui hidung pelan-pelan dan panjang, rasakan sangat rileks dan tenang, keluarkan nafas melalui mulut pelan-pelan dan rasakan tenang. Lakukan sebanyak 3x
- e. Afirmasi:
Yaa Allah, saya mohon petunjuk-Mu, kelemahankelemahan dan kekurangan-kekurangan apa saja yang ada pada rencana dan pelaksanaan bisnis saya, yang perlu saya perbaiki, sehingga (sebutkan bisnisnya) mulai sekarang dan seterusnya, tambah hari semakin maju, semakin berkembang, dan semakin menghasilkan rejeki yang berlimpah lebih dari 10 juta per bulan dan saya beserta keluarga dapat menikmati Karena-Mu.
- f. Dan kepada alam bawah sadar saya, saya mohon dibangunkan setelah saya mendapat petunjuk-petunjuk Allah, dan setelah saya bangun saya tetap ingat

semua petunjuk Allah dengan jelas dan detail

- g. Hitung mundur dalam hati dari 100 sampai 1, dan rasakan dalam hati bahwa pada setiap angka menurun anda semakin tenang dan rileks
(Bila anda lupa angka/keliru menghitung, ulangi dari angka 100, dan rasakan rileks)
- h. Proses terjadi
- i. Bangun
- j. Selesai
- k. Segera ingat-ingat dan catat dulu sebelum anda beraktivitas atau berbicara dengan orang lain.
- l. Lakukan lagi untuk afirmasi yang lain ATAU Ulangi lagi, bila anda INGIN mengeksplorasi lebih dalam dan lebih jauh lagi dengan mengembangkan pertanyaan satu persatu

Impian: Evaluasi diri pebisnis

- a. Persiapkan tempat yang nyaman dengan situasi yang tenang
- b. Duduk, bersila atau berdiri
- c. Tutup mata
- d. Ambil nafas melalui hidung pelan-pelan dan panjang, rasakan sangat rileks dan tenang, keluarkan nafas melalui mulut pelan-pelan dan rasakan tenang. Lakukan sebanyak 3x
- e. Afirmasi:
Yaa Allah, saya mohon petunjuk-Mu, kelemahankelemahan dan kekurangan-kekurangan apa saja yang ada pada diri saya, yang perlu saya perbaiki, sehingga (sebutkan bisnisnya) mulai sekarang dan seterusnya, tambah hari semakin maju, semakin berkembang, dan semakin menghasilkan rejeki yang berlimpah lebih dari 10 juta per bulan dan saya beserta keluarga dapat menikmati Karena-Mu.
- f. Dan kepada alam bawah sadar saya, saya mohon dibangunkan setelah saya mendapat petunjuk-petunjuk Allah, dan setelah saya bangun saya tetap ingat

semua petunjuk Allah dengan jelas dan detail

- g. Hitung mundur dalam hati dari 100 sampai 1, dan rasakan dalam hati bahwa pada setiap angka menurun anda semakin tenang dan rileks
(Bila anda lupa angka/keliru menghitung, ulangi dari angka 100, dan rasakan rileks)
- h. Proses terjadi
- i. Bangun
- j. Selesai
- k. Segera ingat-ingat dan catat dulu sebelum anda beraktivitas atau berbicara dengan orang lain.
- l. Lakukan lagi untuk afirmasi yang lain ATAU Ulangi lagi, bila anda INGIN mengeksplorasi lebih dalam dan lebih jauh lagi dengan mengembangkan pertanyaan satu persatu

Impian: Produk yang laku

- a. Persiapkan tempat yang nyaman dengan situasi yang tenang.
- b. Duduk, bersila atau berdiri.
- c. Tutup mata.
- d. Ambil napas melalui hidung pelan-pelan dan panjang, rasakan sangat Hicks dan tenang. Keluarkan napas melalui mulut pelan-pelan dan tenang 3x.
- e. Afirmasi:
Yaa Allah, saya mohon petunjuk-Mu:produk apa saja yang paling laku tahun 2017 ini untuk usaha bisnis saya.
- f. Dan kepada bawah sadarku bangunkan aku, setelah dirasa cukup dalam saya mendapat petunjuk. Saya bangun 10x lebih sehat, 10x lebih bugar, 10x lebih kuat. Dibanding sebelumnya. Dan setelah bangun saya tetap ingat dengan jelas dan detail semua informasi yang saya dapat.
- g. Hitung mundur dalam hati dari 100 sampai 1, dan rasakan dalam hati bahwa pada setiap angka menurun anda semakin tenang dan rileks.
(ulangi dari angka 100 kembali apabila anda keliru, tersesat, bingung atau

salah dalam menghitung)

- h. Proses terjadi
- i. Bangun.
- j. Selesai.
- k. Segera ingat-ingat dan catat dulu sebelum anda beraktivitas atau berbicara dengan orang lain.
- l. Ulangi lagi, bila perlu mengeksplorasi lebih dalam dan lebih jauh lagi, dengan mengembangkan pertanyaan satu persatu.

Impian: Modifikasi produk.

- a. Persiapkan tempat yang nyaman dengan situasi yang tenang.
- b. Duduk, bersila atau berdiri.
- c. Tutup mata.
- d. Ambil napas melalui hidung pelan-pelan dan panjang, rasakan sangat rileks dan tenang. Keluarkan napas melalui mulut pelan-pelan dan tenang 3x.
- e. Afirmasi:

Yaa Allah saya mohon petunjuk-Mu: Pada produk saya
..... (sebutkan)

Modifikasi apa saja yang perlu saya lakukan sehingga produk menjadi sangat laku ?

Dan kepada bawah sadarku bangunkan aku, setelah dirasa cukup dalam saya mendapat petunjuk. Saya bangun 10x lebih sehat, 10x lebih bugar, 10x lebih kuat. Dibanding sebelumnya. Dan setelah bangun saya tetap ingat dengan jelas dan detail semua informasi yang saya dapat.

- f. Bayangkan anda pura-pura tidur
Rasakan setiap tarikan napas anda semakin rileks
Rasakan kelopak-mata anda semakin tertutup rapat (semakin anda berusaha tnebuka mata, kelopak mata anda makin menutup rapat)
Rasakan kelopak mata anda semakin lemas
Rasakan kelopak mata anda semaki berat dan semakin berat Rasakan anda

menjadi semakin ngantuksemakin ngantuk.

Biarkan alam pikiran sadar anda tidur

- g. Proses terjadi
- h. Bangun.
- i. Selesai.
- j. Segera ingat-ingat dan catat dulu sebelum anda beraktivitas atau berbicara dengan orang lain.

Impian: Promosi

- a. Persiapkan tempat yang nyaman dengan situasi yang tenang.
- b. Duduk, bersila atau berdiri.
- c. Tutup mata.
- d. Ambil napas melalui hidung pelan-pelan dan panjang, rasakan sangat dicks dan tenang. Keluarkan napas melalui mulut pelan-pelan dan tenang 3x.
- e. Afirmasi:
Yaa Allah, saya mohon petunjuk-Mu, promosi apa saja yang perlu saya lakukan agar produk terjual semua dengan cepat dan saya mendapat laba yang menyenangkan?
Dan kepada bawah sadarku bangunkan aku, setelah dirasa cukup dalam saya mendapat petunjuk. Saya bangun 10x lebih sehat, 10x lebih bugar, 10x lebih kuat. Dibanding sebelumnya. Dan setelah bangun saya tetap ingat dengan jelas dan detail semua informasi yang saya dapat.
- f. Hitung mundur dalam hati dari 100 sampai 1, dan rasakan dalam hati bahwa pada setiap angka menurun anda semakin tenang dan rileks.
(Bila anda salah, tersesat, bingung dalam menghitung, ...ulangi lagi dari angka 100)
- g. Proses terjadi
- h. Bangun.
- i. Selesai.

- j. Segera ingat-ingat dan catat dulu sebelum anda beraktivitas atau berbicara dengan orang lain.

Impian: Pelayanan

- a. Persiapkan tempat yang nyaman dengan situasi yang tenang.
- b. Duduk, bersila atau berdiri.
- c. Tutup mata.
- d. Ambil napas melalui hidung pelan-pelan dan panjang, rasakan sangat rileks dan tenang. Keluarkan napas melalui mulut pelan-pelan dan tenang 3x.
- e. Afirmasi:
Yaa Allah, saya mohon petunjuk-Mu, pelayanan yang bagaimana saja yang dapat membuat pengunjung tertarik puas dan berkesan sangat positif.
Silahkan lakukan zikir/berdoa sesuai dengan Agama dan Kepercayaan masing-masing sekitar 5 sampai 15 menit. Berfokuslah pada kalimat Zikir/Doa.
- f. Proses terjadi
- g. Bangun.
- h. Selesai.
- i. Segera ingat-ingat dan catat dulu sebelum anda beraktivitas atau berbicara dengan orang lain.

Impian: Memanage pegawai.

- a. Persiapkan tempat yang nyaman dengan situasi yang tenang.
- b. Duduk, bersila atau berdiri.
- c. Tutup mata.
- d. Ambil napas melalui hidung pelan-pelan dan panjang, rasakan sangat rileks dan tenang. Keluarkan napas melalui mulut pelan-pelan dan tenang 3x.
- e. e. Afirmasi:
Yaa Allah, saya mohon petunjuk-Mu
Bagaimana alternatif-alternatif memotivasi pegawai, agar para pegawai

semakin berkinerja positif dan semakin produktif ?

Dan kepada bawah sadarku bangunkan aku, setelah dirasa cukup dalam saya mendapat petunjuk. Saya bangun 10x lebih sehat, 10x lebih bugar, 10x lebih kuat. Dibanding sebelumnya. Dan setelah bangun saya tetap ingat dengan jelas dan detail semua informasi yang saya dapat.

- f. Hitung mundur dalam hati dari 100 sampai 1, dan rasakan dalam hati bahwa pada setiap angka menurun anda semakin tenang dan rileks.

(bila anda salah, keliru, tersesat, bingung dalam menghitung,....silahkan ulangi dari angka 100)

- g. Proses terjadi
- h. Bangun.
- i. Selesai.
- j. Segera ingat-ingat dan catat dulu sebelum anda beraktivitas atau berbicara dengan orang lain.

Impian: Pengembangan

- a. Persiapkan tempat yang nyaman dengan situasi yang tenang.
- b. Duduk, bersila atau berdiri.
- c. Tutup mata.
- d. Ambil napas melalui hidung pelan-pelan dan panjang, rasakan sangat rileks dan tenang. Keluarkan napas melalui mulut pelan-pelan dan tenang 3x.
- e. Afirmasi:

Wahai bawah sadarku, pengembangan apa saja yang harus saya lakukan agar usaha bisnis saya semakin berkembang

besar dan saya semakin mendapatkan laba yang semakin besar dibanding sekarang

Dan kepada bawah sadarku bangunkan aku, setelah dirasa cukup dalam saya mendapat petunjuk. Saya bangun 10x lebih sehat, 10x lebih bugar, 10x lebih kuat. Dibanding sebelumnya. Dan setelah bangun saya tetap ingat dengan jelas dan detail semua informasi yang saya dapat.

- f. Hitung mundur dalam hati dari 100 sampai 1, dan rasakan dalam hati bahwa pada setiap angka menurun anda semakin tenang dan rileks
(Bila anda keliru, salah, tersesat, bingung dalam menghitung, ...ulangi dari angka 100).
- g. Proses terjadi
- h. Bangun.
- i. Selesai.
- j. Segera ingat-ingat dan catat dulu sebelum anda beraktivitas atau berbicara dengan orang lain.

Dan kepada bawah sadarku bangunkan aku, setelah dirasa cukup dalam saya mendapat petunjuk. Saya bangun 10x lebih sehat, lebih bugar, lebih kuat. Dan setelah bangun saya tetap ingat dengan jelas dan detail semua yang saya dapat.
- k. Hitung mundur dalam hati dari 100 sampai 1, dan rasakan dalam hati bahwa pada setiap angka menurun anda semakin tenang dan rileks.
- l. Proses terjadi
- m. Bangun.
- n. Selesai.
- o. Segera ingat-ingat dan catat dulu sebelum anda beraktivitas atau berbicara dengan orang lain.

Impian: Kerjasama

- a. Persiapkan tempat yang nyaman dengan situasi yang tenang.
- b. Duduk, bersila atau berdiri.
- c. Tutup mata.
- d. Ambil napas melalui hidung pelan-pelan dan panjang, rasakan sangat rileks dan tenang. Keluarkan napas melalui mulut pelan-pelan dan tenang 3x.
- e. Afirmasi:

Wahai bawah sadarku, saya harus bekerja sama dengan siapa solo, sehingga usaha bisnis saya lancar, sukses, mendapat laba yang menyenangkan.

Dan kepada bawah sadarku bangunkan aku, setelah dirasa cukup dalam saya

mendapat petunjuk. Saya bangun 10x lebih sehat, lebih bugar, lebih kuat. Dan setelah bangun saya tetap ingat dengan jelas dan detail semua informasi yang saya dapat.

- f. Hitung mundur dalam hati dari 100 sampai 1, dan rasakan dalam hati bahwa pada setiap angka menurun anda semakin tenang dan rileks.
(bila anda keliru, tersesat, salah, bingung dalam menghitung,... silakan ulangi dari angka 100).
- g. Proses terjadi
- h. Bangun.
- i. Selesai.
- j. Segera ingat-ingat dan catat dulu sebelum anda beraktivitas atau berbicara dengan orang lain.

GAMBARAN JAWABAN

PENGEMBANGAN PERTANYAAN DALAM PROSES

C. Teknik-Teknik Induksi

Ragam teknik induksi sangat banyak, namun yang dijelaskan di sini hanya sebagian teknik-teknik induksi diri. Silahkan memilih teknik yang paling cocok dan paling mudah untuk anda. Teknik induksi tidak harus menghitung mundur.

1. Menghitung Mundur.(seperti dipaparkan pada contoh sebelumnya)
 - a. Persiapkan tempat yang nyaman dengan situasi yang tenang.
 - b. Duduk, bersila atau berdiri.
 - c. Tutup mata.
 - d. (Ambil napas melalui hidung pelan-pelan dan panjang, rasakan sangat rileks dan tenang. Keluarkan napas melalui mulut pelan-pelan dan tenang) 3x.
 - e. Afirmasi:
Wahai bawah sadarku,

Dan kepada bawah sadarku bangunkan aku, setelah dirasa cukup dalam saya mendapat petunjuk. Saya bangun 10x lebih sehat, lebih bugar, lebih kuat. Dan setelah bangun saya tetap ingat dengan jelas dan detail semua informasi yang saya dapat.

- f. Hitung mundur dalam hati dari 100 sampai 1, dan rasakan dalam hati bahwa pada setiap angka menurun anda semakin tenang dan rileks.
- g. (Proses terjadi)
- h. Bangun
- i. Selesai
- j. Segera ingat-ingat dan catat dulu sebelum anda beraktivitas atau berbicara dengan orang lain.
- k. Ulangi lagi bila memerlukan eksplorasi lebih dalam dan lebih jauh lagi, dengan mengembangkan pertanyaan satu persatu.

2. Pura-pura tidur

- a. Persiapkan tempat yang nyaman dengan situasi yang tenang.
- b. Duduk, bersila atau berdiri.
- c. Tutup mata.
- d. (Ambil napas melalui hidung pelan-pelan dan panjang, rasakan sangat rileks dan tenang. Keluarkan napas melalui mulut pelan-pelan dan tenang) 3x.
- e. Afirmasi

Dan kepada bawah sadarku bangunkan aku, setelah dirasa cukup dalam saya mendapat petunjuk. Saya bangun 10x lebih sehat, lebih bugar, lebih kuat. Dan setelah bangun saya tetap ingat dengan jelas dan detail semua informasi yang saya dapat.

- f. Visualisasi:

Bayangkan anda pura-pura tidur

Rasakan setiap tarikan napas anda semakin rileks

Rasakan kelopak-mata anda semakin tertutup rapat (semakin anda berusaha membuka mata, kelopak mata anda makin menutup rapat)

Rasakan kelopak mata anda semakin lemas

Rasakan kelopak mata anda semakin berat dan semakin berat Rasakan anda menjadi semakin mengantuksemakin mengantuk.

Biarkan alam pikiran sadar anda tidur

- g. (Proses terjadi)
- h. Bangun.
- i. Selesai.
- j. Segera ingat-ingat dan catat dulu sebelum anda beraktivitas atau berbicara dengan orang lain.
- k. Ulangi lagi bila memerlukan eksplorasi lebih dalam dan lebih jauh lagi, dengan mengembangkan pertanyaan satu persatu.

3. Mata Terlumuri Lem

- a. Persiapkan tempat yang nyaman dengan situasi yang tenang.
- b. Duduk, bersila atau berdiri.
- c. Tutup mata.
- d. (Ambil napas melalui hidung pelan-pelan dan panjang, rasakan sangat rileks dan tenang. Keluarkan napas melalui mulut pelan-pelan dan tenang) 3x.
- e. Afirmasi:
Wahai bawah sadarku,
Dan kepada bawah sadarku bangunkan aku, setelah dirasa cukup dalam saya mendapat petunjuk. Saya bangun dengan mudah, membuka mata dengan mudah, 10x lebih sehat, lebih bugar, lebih kuat.
Tanpa alasan yang jelas, semua lem yang melekat pada mata saya hilang. Dan setelah bangun saya tetap ingat dengan jelas dan detail semua informasi yang saya dapat.
- f. Bayangkan pada kedua kelopak mata anda terlumuri lem yang sangat hebat daya lekatnya (sangat lengket), rasakan
Rasakan kedua kelopak mata tertutup rapat, kuat, kena daya lekat lem yang hebat itu. Rasakan....

Rasakan, semakin anda berusaha membuka mata, justru daya lekat tern itu menjadi semakin kuat, sehingga anda semakin sulit, membuka mata.

Rasakan mata anda justru semakin lemas, kelopak mata anda semakin berat, dan anda anda menjadi semakin ngantuksemakin ngantuk tidurlah

- g. (Proses terjadi)
- h. Bangun.
- i. Selesai.
- j. Segera ingat-ingat dan catat dulu sebelum anda beraktivitas atau berbicara dengan orang lain.
- k. Ulangi lagi bila memerlukan eksplorasi lebih dalam dan lebih jauh lagi, dengan mengembangkan pertanyaan satu persatu.

Pada teknik ini, kalau klien sulit membuka mata, orang lain bisa membantu membuka matanya, dengan afirmasi: tanpa alasan yang jelas anda sangat mudah membuka mata, semua lem yang menempel di kedua mata anda... hilang

Atau

klien dapat berafirmasi dalam hati saat mau membuka mata::

:tanpa alasan yang jelas semua lem yang menempel di kedua mata saya... hilang, dan saya sangat mudah membuka mata.

4. Berdoa sesuai dengan Aaama dan Kepercayaan Masing-masing

- a. Persiapkan tempat yang nyaman dengan situasi yang tenang.
- b. Duduk, bersila atau berdiri.
- c. Tutup mata.
- d. (Ambil napas melalui hidung pelan-pelan dan panjang, rasakan sangat rileks dan tenang. Keluarkan napas melalui mulut pelan-pelan dan tenang) 3x.
- e. Afirmasi:

Wahai bawah sadarku,

Dan kepada bawah sadarku bangunkan aku, setelah dirasa cukup dalam saya mendapat petunjuk. Saya bangun dengan mudah, membuka mata dengan

mudah, 10x lebih sehat, lebih bugar, lebih kuat.

f. Silahkan berdoa sekitar 5 sampai 15 menit (contoh):

- Subhanallah 100 x dan atau
- Alfatekah 49... x (jumlah bisa ditambah) dan atau
- Ayat Kursi 21 x (jumlah bisa ditambah) dan atau
- Surat Al An Am 103 (x) dan atau

Bagi yang beragama selain Islam silahkan berdoa sesuai dengan agama dan kepercayaan masing-masing., Sebagai contoh untuk Yang Beragama Kristiani dapat berdoa: salam Maria, Bapa Kami atau lainnya.

g. (Proses terjadi)

h. Bangun.

i. Selesai.

j. Segera ingat-ingat dan catat dulu sebelum anda beraktivitas atau berbicara dengan orang lain.

k. Ulangi lagi bila memerlukan eksp:orasi lebih dalam dan lebih jauh lagi, dengan mengembangkan pertanyaan satu persatu.

D. Password Utama Sebelum Melakukan Kegiatan

E. Bahasa Gambar atau Simbol Alam Bawah Sadar

Pikiran bawah sadar berkomunikasi dengan bahasa gambar/symbol. Misalnya bila saya berkata "air" yang muncul di pikiran anda pasti bukan huruf "a-i-r", yang muncul bisa macammacam bergantung data yang ada di memori anda. Kata "air" bisa memunculkan simbol, antara lain: sungai, samodra, aqua, hujan, banjir, dan lain sebagainya.

Contoh-contoh penerjemahan

Contoh 1.

Seseorang wirausaha berdoa dengan tujuan meminta petunjuk Allah agar usaha bisnisnya berkembang dan semakin mendapatkan rizqi yang berlimpah.

Petunjuk yang didapat: Dia melihat tentara berbaris dan kemudian tentara itu latihan

menembak.

Dia mampu menterjemahkan petunjuk, bahwa dia harus disiplin dan fokus dalam menjalankan usaha bisnisnya.

Contoh 2.

Teman saya mencoba ingin mengetahui keadaan bisnisnya si B, petunjuk yang keluar adalah perjalanan padang pasir. Lalu teman saya minta bantuan temannya untuk melakukan hal yang sama.: yakni mengetahui keadaan bisnisnya si B,petunjuk yang didapat pohon dengan ranting-ranting yang rapuh dan daun yang menguning. Dari dua petunjuk ini teman saya masih kurang puas, lalu minta bantuan temannya yang lain,.petunjuk yang didapat si B naik mobil lewat terowongan dan macet. Dari ketiga jawaban menggiring kesimpulan yang sama. Bahwa bisnis si B lagi terancam bangkrut atau mundur.

Selanjutnya teman saya tetap penasaran, lalu memohon petunjuknya: apa yang menyebabkan bisnisnya mundur. Teman saya mendapat gambaran orang minta-minta. Dengan cepat tanggap teman saya menyimpulkan kurang sedekah.

Contoh 3.

Seseorang sesama wirausaha memberi nasehat temannya, bahwa untuk semakin sukses, temannya perlu memasang iklan dan sedekah. Hal ini berdasarkan petunjuk Allah dengan gambaran koran dan gambaran orang minta-minta.

Lalu temannya yang diberi nasehat minta petunjuk pada Allah, seberapa minimal dia harus sedekah. Dia mendapat gambaran membuang barang berharga kedalam ember yang berisi. Kesimpulannya: Dia harus sedekah minimal seharga barang yang dibuang ke ember. Ember sebagai lambang tidak terbuang sia-sia.

Contoh 4.

Mengapa kamu tidak jadi ikut transaksi tender ?

Ya, karena saat saya mohon petunjukNya, terlintas rambu-rambu lalu lintas stop.

Setelah saya mengulangi, dalam pikiran saya terlintas tanda silang X

Sehingga kesimpulannya saya belum boleh ikut transaksi tender.

Kata-kata yang cocok untuk minta petunjuk dalam hal ini adalah: Yaa Allah sebaiknya saya mengikuti transaksi tender atau tidak ? Bukan Yaa Allah saya boleh mengikuti transaksi tender atau tidak ?

Ciri-ciri jawaban yang benar dalam proses hvonocreatifveoreneur

F. Tokoh-Tokoh Sukses

Daftar sebagian tokoh-tokoh Nasional dan Internasional yang super sukses dalam bisnis dengan metode pemanfaatan potensi otak kanan, gelomban2 otak, dan alam bawah sadar.

1. Jim Carrey (actor Hollywood), suatu ketika ia memiliki impian untuk memiliki uang sebesar US \$ 100.000.000, padahal ia tidak memiliki pekerjaan yang memungkinkan bisa menghasilkan pendapatan sebesar itu, namun ia berusaha memvisualisasikan impiannya tersebut mengambil selembar cek kosong, lalu menuliskan. US \$ 100.000.000 di atasnya. Suatu hari jim Carrey mengikuti casting film namun tidak lolos, kemudian ia mengambil cek tadi lalu mengamatinya sambil berkata "saya pasti bisa memilikinya". Secara tidak sadar ini merupakan sugesti pada dirinya untuk menjadi orang yang memiliki uang sebesar itu. Setelah dengan tekun melalui proses yang panjang dengan sering mengikuti berbagai audisi dan casting film secara terus menerus, akhirnya terpilih menjadi pemeran utama dalam film kocak "the Mask" dan mengantongi uang sebesar US \$ 100.000.000, kariernya semakin menanjak dengan membintangi beberapa film, dan bahkan berhasil meraih banyak penghargaan dari tahun 1994 sampai dengan 2006 sebanyak 30 penghargaan nominasi dan pemenang dalam dunia perfilman. (Mahardika Wiratama, 2012: 117-122).
2. Michale Angelo pencipta patung David tahun 1500an di Milan yang menjadi karya agungnya mengatakan bahwa " dia tidak menciptakan patung itu, patung itu sudah ada dalam batu yang saya pahat, saya hanya membuang bagian-bagian

yang tidak perlu "maksud Angelo itu adalah bahwa ketika dia hendak membuat patung maka dia terlebih dahulu membuat dan menghadirkan bayangan bentuk patung yang akan dihasilkan. Bayangan itu hadir secara utuh dalam benak pikirannya. (Muchlas Susena, 2012: 84).

3. John Assaraf seorang pengusaha sukses di Amerika pada tahun 1995 melakukan hobinya yang tidak disadari merupakan kegiatan imagery. Dia selalu menempelkan gantungan gambar benda yang ia inginkan pada papan visi. Salah satu keinginannya yang ia harapkan dapat terwujud adalah memiliki rumah besar dan mewah. Maka ketika ia melihat majalah yang memuat gambar rumah mewah mirip yang ia inginkan lalu ia segera mengguntingnya dan menempelkan pada papan visinya. Papan visi tersebut ia gantung di ruang kerjanya. Setiap hari sebelum ia mulai bekerja ia selalu memandangi gambar-gambar yang ada pada papan visi tersebut dan membayangkan benda-benda yang ia telah miliki. Pada tahun kelima dia mampu membeli rumah mewah seperti yang ada dalam gambar pada papan visi. (Muchlas Susena, 2012: 87).
4. Bryan Edward seorang pria dengan selera humor dan bersemangat tinggi, bekerja menjual asuransi jiwa. Setiap malam sebelum pergi tidur dan selama sepuluh menit saat bangun tidur, ia menghabiskan waktu selama sepuluh menit untuk memutar di dalam benak kegiatan-kegiatannya menjelang keesokan harinya. Ia membayangkan dirinya sedang melakukan presentasi kepada setiap klien. Ia melihat dalam benaknya mereka bersikap terbuka dan dengan senang hati melakukan kontrak asuransi dengannya. Dia membayangkan hari yang sangat produktif dengan banyak sekali penjualan. Bryan Edward menjual lebih banyak asuransi dalam satu minggu daripada kebanyakan orang dalam enam bulan, dan dia secara konsisten berada di puncak satu persen dari profesinya setiap tahun. (John Kehoe, 2012: 31).
5. Bill Gates dan Warren Buffet pada tahun 2004 sampai dengan tahun 2010, pengusaha terkaya no 1 dan no 2 di dunia (mereka saling menggeser), dengan kunci sukses otak kanan, yakni memberikan/menyumbangkan harta kekayaannya

70-90% dari tahun ke tahun pada yayasan Amal, yang antara lain ke Bill and Melinda gate Foundations dan Susan Thomson Buffet. Namun kekayaan mereka justru semakin bertambah berkali-kali lipat. (Arya Purwadinata, 2012: 40-45).

6. Tung Desem Waringin pengusaha otak kanan pada tahun 2008 menyebar uang 100 Juta Rupiah di Stadion Sepakbola Balatika Kesatrian Serang Banten. Tung Desem Waringin sekarang menjadi pengusaha dan motivator yang semakin sukses.
7. Bob Woodward pada tahun 1966 melaporkan bahwa Ibu Negara Hillary Clinton menggunakan teknik "bayangkan orang ini berbicara dan menasehad" untuk berbincang secara imajiner dengan Ibu Negara Eleanor Roosevelt (John Kehoe, 2012: 54).
8. Charles Revson, pendiri Revlon memiliki kecakapan yang luar biasa aneh dan ganjil, yakni intuisi tajamnya, dalam menentukan produk apa yang diinginkan oleh pelanggan (Adhi Nugroho, 2010:106).
9. Jack Chambertlain yang pernah menjadi presiden direktur Lenox dan bekerja di General Elektrik, bertutur bagaimana ia memutuskan untuk memakai kaset delapan track, yakni dengan intuisinya dalam memilih alternatif. (Adhi Nugroho, 2010:106).
10. Dr. Banting dan Elias Howe yang membuat terobosan sengan penemuan mereka melalui bantuan mimpi. Selain itu pemenang hadian nobel Dr. james Watson diarahkan untuk menemukan sifat-sifat molekul DNA yang membingungkan melalui mimpi. (John Kehoe, 2011: 92). Elias Howe mimpi perang melihat tombak berlobang, menemukan mesin jahit, sedangkan James Watson mimpi melihat ular (B. Prakosa, 2012:56).
11. Thomas Alpha Edison untuk menangkap gagasan, duduk sambil menjepit batu oleh kedua sisi lututnya, kemudia ia konsentrasi masuk ke gelombang alpha. (B. Prakosa, 2012:56). Thomas Alpha Edison menciptakan mesin bicara, mesin gambar bergerak, lampu pijar electric, sejumlah penemuan lainnya melalui teknik imajinasi. (Nappoleon Hill, 2007:xxi)

12. F.W. Woolworth mendirikan Five and Ten Cent Store Plan dalam imajinasinya sebelum toko besar itu terwujud. Nyata dan kemudian mengantarkannya menjadi multi miliuner. (Nappoleon Hill, 2007:xxi)
13. Henry Mintzberg (peneliti) menemukan bahwa para eksekutif berperingkat tinggi senantiasa mengandalkan firasat untuk menyelesaikan masalahnya yang terlalu kompleks untuk pemikiran rasional. Kesuksesan tidak terletak dalam konsep sempit yang disebut rasionalitas melainkan dalam perpaduan logika berpikir jernih dan intuisi yang kuat. Dan Milyarder Ted Turner pendiri CNN juga mengatakan Visi dan intuisi bekerja seiring sejalan satu sama lain. (John Kehoe, 2011{ 76).
14. Para astronot NASA menghabiskan 90% waktunya untuk berlatih bereaksi dengan instuitif (Adhi Nugroho, 2010: 17).
15. Menurut penelitian International Institut For Management, Lausanne, Swiss, para manajer sukses menyatakan bahwa mereka menggunakan intuisi dalam mengambil keputusan sebagian besar bisnisnya. (Adhi Nugroho, 2010: 16).
16. George Eastment, pendiri Eastmen Kodak, menyatakan bahwa yang saat ini telah melegenda muncul secara intuitif (Adhi Nugroho, 2010: 17).
17. Ray Kroc membeli franchise Mc Donalds dengan harga terlalu tinggi padahal uangnya tidak cukup banyak untuk membeli waralaba tersebut. Hal ini dilakukan karena terdorong oleh intuisinya. Firasat itu benar MC. Donalds pertama kali hanya ada satu di kalifornia, AS, ta[pi sekarang menjadi franchise yang mendunia. (Adhi Nugroho, 2010: 17).
18. Sam Walton pendiri Wal Mart menggunakan intuisinya ketika mendirikan sebuah toko pada tahun 1962. Kini terdapat lebih 1300 toko Wal Mart di seluruh dunia. (Adhi Nugroho, 2010: 17).
19. Riset dari new jersey Institute of Technologi yang menemukan 80% pimpinan perusahaan yang mampu menghasilkan profit 2x lipat dalam lima tahun dengan menggunakan intuitif. (Adhi Nugroho, 2010: 18).
20. John Mihalasky dan E.Douglas Dean menemukan bahwa CEO yang sukses

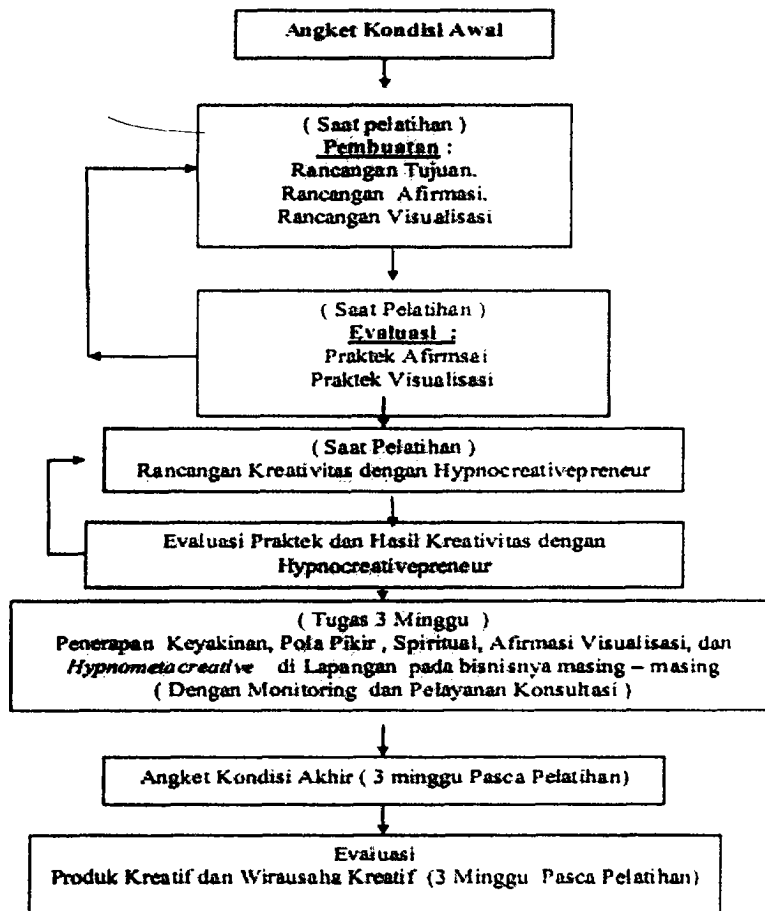
memiliki intuisi di atas rata-rata.

Daftar latihan praktek saat pelatihan

1. Saya yakin anda memiliki tujuan yang hebat ?
Sebutkan salah satu tujuan yang anda idamkan dalam usaha bisnis anda ?
2. Dari tujuan diatas, rancanglah afirmasinya
3. Dari afirmasi yang, anda rancang, buatlah rancangan visualisasinya
(apa saja yang akan anda bayangkan, dan keterlibatan emosi indera apa saja yang akan anda ikutkan dalam visualisasi)
 - a. ..
 - b. ..
 - c. ..
 - d. ..Keterlibatan indera:
 - ..
 - ..(kemudian lakukan afirmasi 7x dan visualisasi sekitar 7 menit)
4. Kreativitas apa saja yang akan anda kembangkan dalam usaha bisnis anda?
 - ...
 - ...(kemudian, lakukan hypnometacreativepreneur)
5. Kegiatan spiritual apa saja yang akan anda lakukan 1 bulan kedepan
 - ..
 - ..
6. Apakah anda tahu, bagaimana menilai baik atau tidaknya produk anda ?
Apa saja yang dinilai, mohon disebutkan ?
7. Menurut anda, Hidup adalah.
8. Uang adalah.
9. Permasalahan hidup adalah.

BAB IV EVALUASI MODEL

A. Tahapan Evaluasi



Gambar 4. Tahapan Evaluasi

B. Angket kondisi awal

(bila tulisan jawaban tidak cukup, dapat dituliskan di lembar kosong berikutnya)

A. ISI URAIAN

1. Nama :
2. Tempat tgl. Lahir:
3. Jenis dan Nama Usaha:
4. Alamat usaha dan No. Telp/Hp:
5. Produk-produk usaha yang dihasilkan, sebutkan pula ragam variasinya bila ada.
6. Sebutkan jenis kreativitas/upaya baru/penyempurnaan yang dilakukan sampai saat ini (bila ada), pada bisnis anda:
7. Tuliskan kalimat salah satu doa permohonan yang anda (bp/ibu/sdr/sdri) panjatkan kepada Tuhan secara lengkap tentang usaha bisnis anda.
8. Kegiatan spiritual bisnis. (doa rutin, sedekah, kata-kata positif, dan lain-lain)

Mohon diisi dengan Ya, Kadang-Kadang, atau Tidak.

- a. Apakah anda setiap hari berdoa?
- b. Apakah anda sudah bisa khusuk dalam berdoa?
- c. Apakah anda sudah bisa rutin dalam berdoa?
- d. Apakah anda sudah bisa rutin/semakin rutin dalam 'bersedekah'?
- e. Apakah anda masing sering mengeluh?
Misalnya apa saja keluhan anda?
- f. Apakah anda sudah terbiasa berpikir,positif?
- g. Apakah anda terbiasa melakukan/mengucap syukur
- h. Sebutkan cita-cita hidup bp/ibu/sdr/sdri:
(ingin memiliki/ingtin menjadi/ingion mampu melakukan:)

9. Keyakinan

Mohon diisi dengan Ya atau Tidak.

Menurut pendapat anda:

- a. Nasib orang telah ditentukan Tuhan?
- b. Sedekah lebih mantap dilakukan setelah kaya?
- c. Keberuntungan harus kita tunggu?
- d. Doa tidak perk detail/rinci, karena Tuhan Maha Tahu.
- e. Apakah anda menunggu keajaiban yang menyenangkan?
- f. Apakah hanya orang miskin saja yang tmemiliki banyak masalah ?
- g. Masalah merupakan batu sandungan?
- h. Masalah merupakan ujian dari Tuhan?
- i. Masalah merupakan hukuman dari Tuhan?
- j. Masalah merupakan penggemblengan diri kearah yang Iebih balk?
- k. Masalah adalah Takdir Tuhan?
- l. Saya kadang kurang/tidak yakin akan tercapainya tujuan saya
- m. Kapan saja saya mudah mendapatkan uang
- n. Saya masih sering memiliki rasa tahut/ragu/khawatir untuk maju

C. Angket Kondisi Akhir (3 Minggu Pasca Pelatihan)

(Bila tulisan jawaban tidak cukup, dapat dituliskan dilembar kosong berikutnya)

A. ISI AN URAIAN

1. Nama :
2. Tempat tgl. Lahir :
3. Jenis dan Nama Usaha:
4. Sebutkan jenis kreativitas/upaya baru/penyempurnaaan yang dilakukan sampai saat ini (bila ada), pada bisnis anda:
...
5. Tuliskan kalimat salah satu doa permohonan yang anda (bp/ibu/sdr/sdri) panjatkan kepada Tuhan secara lenzkap tentang usaha bisnis anda.

....

6. Kegiatan spiritual bisnis. (doa rutin, sedekah, kata-kata positif, dan lain-lain)

Mohon diisi dengan Ya, Kadang-Kadang, atau Tidak.

- a. Apakah anda setiap hari berdoa?
- b. Apakah anda sudah bisa khusuk dalam berdoa?
- c. Apakah anda sudah bisa rutin dalam berdoa?
- d. Apakah anda sudah bisa rutin/semakin rutin dalam bersedekah?
- e. Apakah anda masing sering mengeluh?
Misalnya apa saja keluhan anda?
- f. Apakah anda sudah terbiasa berpikir,positif?
- g. Apakah anda terbiasa melakukan/mengucap syukur?
- h. Sebutkan cita-cita hidup bp/ibu/sdr/sdri:

(ingin memiliki/ingtin menjadi/ingion mampu melakukan:)

7. Keyakinan

Mohon diisi dengan Ya atau Tidak.

Menurut pendapat anda:

- a. Nasib orang telah ditentukan Tuhan
- b. Sedekah lebih mantap dilakukan setelah kaya ?
- c. Keberuntungan harus kita tunggu?
- d. Doa tidak perlu detail/rinci, karena Tuhan Maha Tahu.
- e. Apakah anda menunggu keajaiban yang menyenangkan?
- f. Apakah hanya orang miskin saja yang memiliki banyak masalah ?
- g. Masalah merupakan batu sandungan?
- h. Masalah merupakan ujian dari Tuhan ?
- i. Masalah merupakan hukuman dad Tuhan?
- j. Masalah merupakan penggemblengan did kearah yang lebih baik?
- k. Masalah adalah Takdir Tuhan ?
- l. Saya kadang kurang/tidak yakin akan tercapainya tujuan saya
- m. Kapan saja saya mudah mendapatkan uang

n. Saya masih sering memiliki rasa takut/ragu/khawatir untuk maju

8. Sesudah Mengikuti pelatihan, kemajuan dan permasalahan yang saya dapatkan Apakah Produk tambah laku:

.....
.....

Peningkatan rizqi hingga berapa persen?

Sebutkan perkembangan keyakinan, pola pikir, sikap, mental

9. Apakah ada peningkatan kegiatan spiritual ? Dpoa, sedekah, syukur, dll ?

.....
.....

10. Dalam kegiatan memohon petunjuk pada Allah, perbah mendapat gambaran apa saja ?

.....
.....

11. Silahkan bapak/Ibu/Sdrt/Sdri memberi kesan yang diperoleh dan saran-saran pada pelaksanaan pelatihan ini. Terimakasih.

.....,

Peserta

(.....)

D. Format Evaluasi

1. Evaluasi Rancangan Tujuan Bisnis 1 tahun kedepan (Saat Pelatihan).

Evaluasi Rancangan Tujuan.

Nama Wirausaha/wirausahawati:

No.	Indikator	Skor	Nilai = (Skor/10)x100
-----	-----------	------	--------------------------

		0	1
1	Spesifik		
2	Mencerminkan Hasil		
3	Measurable (Dapat Diukur Hasilnya)		
4	Realistic (Hal yang dapat dicapai)		
5	Achievable (Memiliki potensi dapat Mencapai)		
6	Tidak ada kata: ingin, bukan, akan, jangan, tidak, dan kata negative lainnya.		
7	Fokus (Tidak ada kata kondisi/situasi yang tidak diinginkan)		
8	Setiap tujuan hanya mengandung 1 aspek.aspek keinginan. (Baru menulis tujuan berikutnya kalau ada)		
9	Dapat diimajinasikan		
10	Ada batasan waktu		

Keterangan: Nilai tujuan harus memenuhi 100.

Bagi peserta yang belum mendapat nilai 100, wajib dibimbing sampai mampu membuat tujuan dengan betul. Sampai mencapai nilai 100.

2. Evaluasi Rancangan Afiriasi (Saat Pelatihan).

Evaluasi Afiriasi

Nama Wirausaha/wirausahawati:

No.	Indikator	Skor		Nilai = (Skor/10)x100
		0	1	
1	Spesifik			
2	Mesurable			
3	Positif			
4	Emosional			
5	Dapat Di Imajinasikan.			
6	Fokus			
7	Kalimat benar a. Mencerminkan hasil akhir b. Tidak ada kata: ingin, bukan, akan, jangan, tidak, dan kata negative lainnya.			
8	Tidak ganda (tidak direnteng)			
9	Dinamis			
10	Kata kerja aktif			

Keterangan: Nilai Afiriasi harus 100

Bagi peserta yang belum mendapat nilai 100, wajib dibimbing sampai mampu membuat afiriasi dengan betul. Sampai mencapai nilai 100

3. Evaluasi Rancangan Visualisasi (Saat Pelatihan).

Evaluasi Rancangan Visualisasi

Nama Wirausaha/wirausahawati:

No.	Indikator	Skor				Nilai (Skor/8)x 100
		1	2	3	4	
1	Kekomplitan Aspek Hasil Akhir yang dibayangkan					
2	Keterlibatan Kepuasan Indera dalam visualisasi (visual, auditory, kinestetik, peraba)					

Keterangan: Nilai minimal 75

Bagi peserta yang belum mendapat nilai 75, wajib dibimbing sampai mampu membuat visualisasi dengan betul., sampai mencapai nilai 75

4. Evaluasi Mindset Wirausaha Kreatif bulan pasca pelatihan).

Evaluasi Mindset

Nama Wirausaha/wirausahawati:

No.	Indikator (Persepsi Tentang/Kenyataan)	Skor		Nilai = Skor/12 x 100
		0	1	
1	Nasib			
2	Sedekah			
3	Keberuntungan			
4	Doa			
5	Keajaiban			
6	Miskin dan Kaya			
7	Masalah adalah Batu Sandungan			
8	Masalah adalah Ujian			
9	Masalah adalah Hukuman/Peringkatan			
10	Masalah adalah: Takdir			
11	Kemudahan Mendapatkan Uang			
12	Perasaan Takut/Khawatir/Ragu			

Keterangan:

Dinilai berdasarkan jawaban nilai keyakinan pada pertanyaan no. 9 dalam angket

pasca pelatihan.

5. Evaluasi Spiritual Bisnis Wirausaha Kreatif (1 bulan pasca pelatihan).

Evaluasi. Spiritual Bisnis

Nama Wirausaha/wirausahawati:

No.	Indikator	Skor				Nilai = Skor/20 x 100
		1	2	3	4	
1	Doa					
2	Sedekah					
3	Keluhan-Keluhan					
4	Syukur					
5	Autosugesty/Self Talk					

Keterangan:

1. Tidak pernah
2. Jarang/kadang-kadang
3. Sering
4. Selalu

6. Evaluasi Kreativitas (1 bulan pasca pelatihan).

Evaluasi Kreativitas

Nama Wirausaha/wirausahawati:

No	Indikator	Skor			Nilai = Skor/ 15 x 100
		1	2	3	
1	Kemampuan menemukan kreativitas yang perlu dilakukan atas PetunjukNya.				
2	Kemampuan menemukan kelemahan dan kekurangan Berbasis bauran pemasaran, manajemen, dan teknologi atas petunjukNya				
3	Kemampuan menemukan kelemahan dan kekurangan berbasis diri sendiri atas petunjukNya				
4	Kreativitas dalam menterjemahkan petunjuk.dari Nya. (Memahami petunjuk dalam bentuk :ambang. gambar, kode, suara, perasaan)				
5	Kreativitas dalam pengembangan/penggalian/pendalaman/pencarian/pertanyaan terus menerus atas PetunjukNya				

Keterangan:

1. Belum mampu melakukan.
2. Mampu melakukan belum sempurna
3. Mampu melakukan dengan sempurna

Penjelasan:

Unsur Kreativitas pada hakekatnya adalah:

1. Identifikasi tantangan/permasalahan.
2. Identifikasi/pemunculan solusi-solusi
3. Fleksibel dalam penyelesaian.
7. Evaluasi Lakunya Produk (21 hari pasca pelatihan).

Evaluasi Peningkatan Lakunva produk

Nama Wirausaha/wirausahawati:

No	Pilihan Kualitas Kreativitas Yang Dicapai	Skor	Nilai = Pilih Skor Salah Satu Kenyataan
1	Tidak ada kenaikan dalam penjualan produk	1	
2	Ada kenaikan dalam penjualan produk 1%-25%	2	
3	Ada kenaikan dalam penjualan produk 26%-50%	3	
4	Ada kenaikan dalam penjualan produk 51%-75%	4	
5	Ada kenaikan dalam penjualan produk 76%— 100%	5	
6	Ada kenaikan dalam penjualan produk lebih dari 100%.	6	

Keterangan:

Pilih salah satu skor yang telah dicapai.

8. Evaluasi Dampak Positif Pelatihan (21 hari pasca pelatihan).

Evaluasi Dampak Positif Pelatihan

Nama Wirausaha/wirausahawati:

No.	Indikator	Skor		Nilai = Skor/5 x 100
		0	1	
1	Kenaikan lakunya Produk	0	1	
2	Bertambahnya Keyakinan Positif dan atau Berkurangnya Keyakinan Negatif	0	1	
3	Bertambahnya Pola Pikir Positif dan atau Berkurangnya Pola Pikir Negatif	0	1	
4	Peningkatan Spiritual	0	1	
5	Peningkatan Optimisme/semangat/daya juang/pemikiran kedepan/visi/kapabilitas/positif/harapan/kretivitas	0	1	
Jumlah Skor				

Keterangan:

0 = Belum Ada

1 = Ada

D. Lampiran Tugas Pelatihan dan Tugas Rumah.

Daftar Kegiatan Praktek Saat Pendidikan dalam kelas

1. Identifikasi rencana pengembangan bisnisnya masing-masing.
2. Membuktikan bahwa ucapan, pikiran dan perasaan adalah doa.
3. Menulis tujuan usaha bisnisnya masing-masing peserta.
4. Merancang Afirmasi dan visualisasi.
5. Melakukan Praktek Afirmasi dan Visualisasi.
6. Merancang Hypnocreativepreneur untuk bisnisnya masing-masing.
7. Melakukan Hypnocreativepreneur.
8. Merancang spiritual bisnis yang akan dilakukan pasca pelatihan.
9. Mengembangkan Pola Pikir positif
10. Mengembangkan Keyakinan Positif.

Daftar tugas pasca pendidikan dalam kelas. (Dalam 3 Minggu).

1. Visualisasi dan Afirmasi.
 - a. Merancang tujuan bisnisnya, sesuai dengan permasalahan permasalahan pokok yang dihadapi. hal ini sampai 3 minggu ke depan. (Disarankan maksimal 3 tujuan).
 - b. Rancanglah afirmasinya dan visualisasinya untuk setiap tujuan.
 - c. Rancanglah waktu rutin untuk pelaksanaan afirmasi dan visualisasinya, minimal 3 kali sehari.
 - d. Melakukan afirmasi dan visualisasi
2. Hypnometacreativepreneur
 - a. Minta petunjuk Nya tentang kreativitas yang perlu dilakukan.dalam aspek: (produk, promosi, pelayanan, pemasaran, harga, teknologi, manajemen, sumber daya manusia, keyakinan, pola pikir, spiritual, keunikan, dll.)

- b. Melatih kecerdasan/kreativitas pengembangan permohonan petunjuk dalam hypnometacreativepreneur.
 - c. Melakukan Hypnometacreativepreneur untuk mencapai tujuan.masing-masing.
3. Keyakinan dan Mindset
Memilih, mengembangkan dan menerapkan keyakinan dan mindset positif.
 4. Spiritual
 - a. Melakukan doa
 - b. Melakukan sedekah.
 - c. Berpikir/berkata/berperasaan, bertindak positif

E. Tabel-Tabel Analisis dalam Instrumen

Tabel 1. Jenis dan Jumlah Industri

No.	Industri	Jumlah

Tabel 2. Peningkatan Aspek Keyakinan Pola Pikir Spiritual dan kompetitif

No.	Indikator	Peningkatan (%)
1	Keyakinan	
2	Pola Pikir	
3	Spiritual	
4	Kompetitif (Laku)	

Tabel 3. Kelemahan Aspek Spiritual

No.	Indikator	Jumlah peserta sebelum Pendidikan (%)	Jumlah peserta Sesudah Pendidikan (%)	Peningkatan positif (%)	Jumlah Peserta Yang + (%)
I	Kurang/tidak Melakukan Doa				
2	Kurang/tidak Melakukan Sedekah				
3	Masih/selalu Mengeluh				
4	Kurang atau tidak melakukan Syukur				

Tabel 4. Kelemahan Aspek Keyakinan

No.	Indikator	Jumlah Peserta Sebelum Pendidikan (%)	Jumlah Peserta Sesudah Pendidikan (%)	Peningkatan positif (%)	Jumlah Peserta Yang + (%)
I	(Nasib) Persepsi tentang Nasib telah di tentukan Tuhan				

2	(Keajaiban) Menunggu Munculnya Keajaiban				
3	(Tujuan) Kurang Yakin bahwa Tujuan tercapai				

Tabel 5. Kelemahan Aspek Pola Pikir

No	Indikator	Jumlah Peserta Sebelum Pendidikan (%)	Jumlah Peserta Sesudah Pendidikan (%)	Peningkatan positif (%)	Jumlah Peserta Yang + (%)
1	(Doa) Persepsi Doa tidak Harus Detail				
2	(Masalah) Persepsi tentang masalah adalah batu sandungan				
3	(khawatir/ takut) Rasa Kekhawatir/ Takut dalam melangkah				

Ket.: Jumlah peserta yang + adalah jumlah peserta yang telah memiliki aspek pola pikir positif.

Tabel 6. Peserta Yang Mampu memahami/Melakukan

No.	Indikator	Jumlah Peserta yang Menguasai (%)
1	Keyakinan dan Pola Pikir	

2	Afirmasi (sugesti) dan Visualisasi	
3	Hypnoself dalam hypnocreativepreneur	

Tabel 7. Peningkatan Produk Yang Laku

No.	Prosentase Produk Laku	Jumlah Wirausaha
1	1-25	
2	26-50	
3	51-75	
4	76-100	
5	100	
6	Tak Menyebutkan Persentase	

TABEL-TABEL DASAR DALAM INSTRUMEN

Tabel. 11 Hash! Peningkatan Keyakinan Pola Pikir Spiritual dan Kompetitif Dalam Waktu 2 sam ai 14 hari Pasca Pelatihan

Tabel 10. Dollar Peserta Jenis Bisnis dan Alamat.

Nama dan Jenis Usaha I Alamat No. Hp

No. Hp

Tabel 8. Jenis Kreativitas dan Pembinaan Yang Dilakukan Atas Petunjuk

N a

No.	Jenis	Jumlah
1	Produk	
2	. elayanan	
3	Harga	
4	Tempat	
5	Promosi	
6	Relasi Publik	
7	Manajemen	
8	Teknolo	

9	Sumber Daya Manusia	
10	Pemasaran	
11	Modsal	
12	Keyakinan	
13	Pola Pikir	

Tabel 9. Macam Petunjuk Yang didapat dari Nya

No.	Aspek	Jumlah
1	Keyakinan	
2	Pola Pikir	
3	Spiritual	
4	Bisnis	

No. Subyek	Indikator				
	A	B	C	D	Ket. (%) Kenaikan lakunya produk

Keterangan:

v : Ada peningkatan aspek.

- : Belum ada peningkatan aspek

Keterangan

A. Keyakinan

B. Pola pikir.

C. Spiritual

D. Kompetitif (produk laku)

Ket: Peningkatan (%) kenaikan produk yang laku.

x: Tidak menyebutkan% peningkatan lakunya produk.

PA: Total peningkatan tiap aspek.

Tabel. 12. Spiritual yang dilakukan Sebelum/Pasca Pelatihan

No. Subyek	Indikator				
	Doa	Sedekah	Keluhan	Syukur	Ket.

Keterangan

V : selalu/sering

- : Kadang-kadang/belum pernah

Keterangan:

KAS (-): Kelemahan aspek spiritual yang perlu perhatian/pembinaan.

Keterangan

V: selalu/sering

-: Kadang-kadang/belum pernah

KAS: Kelemahan aspek spiritual yang perlu perhatian/pembinaan.

-? : Selalu

Tabel. 13. Keyakinan dan Pola Pair Yang Dimiliki/Sebelum Pasca Pelatihan.

No. Subyek	Indikator						Ket.
	O	P	Q	R	S	T	

Ket:

V: Benar

-: Belum benar

Keterangan

O. Nasib R Doa (Detail)

P Keberuntungan/Keajaiban S. Persepsi Masalah

Q Keyakinan pada Ketercapaian Tujuan T. Rasa Kwawatir/Takut untuk maju
 KL: Jumlah Kelemahan per wirausaha yang masih perlu perhatian/pembinaan

Tabel. 13. Keyakinan dan Pola Pair Yang Dimiliki/Sebelum Pasca
 Pelatihan.

No. Subyek	Indikator	Belum sempurna	Ket.
------------	-----------	----------------	------

Keterangan:

S = Spesifik.

M = Measurable

A = Achieveable

R = Realistic

T = Time bond

F = Focus

I= Imaginasi

V: Sempurna

- :Belum Sempurna

Tabel. 15. Tujuan Hidup .

No. Subyek	Indikator								Ket
	AA	BB	CC	DD	EE	FF	GG	HH	

Keterangan: 8 Lingkaran Kesuksesan (Menurut Yogyanto dan Adi Gunawan)

AA: Spiritual

BB: Karier

CC: Bisnis/Finansial

DD: Keluarga

EE: Materi

FF: Sosial

GG: Petualangan/Rekreasi/Hiburan.

HH: Kesehatan

v: aspek disebutkan dalam doa

-: aspek belum disebutkan dalam doa/belum dipikirkan/belum terpikir.

Tabel. 16. Kemampuan Yang dikuasai.

No. Subyek	Indikator				Ket.
	Keyakinan	Pola Pikir	Afirmasi (sugesti) & Visualisasi,	Hypno Creative preneur	

Keterangan:

AKP: Aspek Jumlah peserta yang memahami dan melakukan aspek.

v: Sudah mampu memahami belum mampu memahami.

Tabel. 17. Kreativitas dan Pembinaan Yang Dilakukan.atas Petunjuk Nya.

No. Subyek	Indikator												
	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q

Keterangan: E, F, G, H, I, J, K, L, M, O, P, Q Yang Dilakukan adalah Atas Petunjuk Nya

V: Yang dilakukan Pasca Pelatihan.

(kosong): Tidak/belum mendapat petunjuk untuk melakukan

E. Produk. L. Teknologi

F. Pelayanan M. Sumberdaya manusia

G. Harga N. Pemasaran

Tempat O Modal

Promosi P Pembinaan Keyakinan

Relasi Publik Q Pembinaan Pola Pikir

K. Manajemen KR Jumlah Kreativitas dan pembinaan yang dilakukan

Tabel 18. Petunjuk Yang Didapat

No	Keyakinan	Pola Pikir	Spiritual	Kreativitas Bisnis
----	-----------	------------	-----------	--------------------

Tabel 19. Daftar kreativitas dan pembenahan diri yang dilakukan

No	No. Kreativitas dan Pembenahan Diri yang Dilakukan
----	--

DAFTAR PUSTAKA

- Adi.W.Gunawan, 2010, The Secret of Mindset, Jakarta: PT. Gramedia
-, 2005, Hipnosis, Jakarta: PT. Gramedia
-, 2007, Hypnotherapi, Jakarta, PT. Gramedia.
- Andrie Hakim, 2010, Hypnosis ini Teaching, Jakarta: Visi Media. Anna Wise, 2011, Kekuatan Gelombang Otak, Jakarta: Gramedia Ghannoe, 2010, Buku Pintar NLP, Jakarta: Flash Bokks.
- Hisyam A.F., 2009, The Real Art of Hypnosis, Jakarta: Gagap Media
- Hurst.K., 2006, Prinsip-Prinsip Perancangan Teknik, Jakarta: Penerbit Erlangga
- Ismu Almatin, 2010, Hypnosis learning, Yogyakarta: Pustaka Widyatama.
- Ippo .S, 2010, Marketing is Bulshit, Jakarta: PT.Elex Media Komputindo, p2.
- Ilhamnudin Nukman, 2009, Mind Revolution, Yogyakarta Diva Pres
- John Kehoe, 2012, Mind Power, Jakarta: Serambi Ilmu Semesta
- Moerdiyanto, dkk, 2008, Model Project Based Learning pada Pembelajaran Kewirausahaan masyarakat pada Lembaga Kursus dan Pelatihan di Indonesia, Yogyakarta: UNY Pres.
- Moerdiyanto, dkk., 2009, Model Kewirausahaan untuk Anak Putus Sekolah Korban Gempa di Bantul, Yogyakarta: UNY Pres.
- Moerdiyabto, dkk., 2010, Pengembangan desain dan manajemen Usaha Kerajinan Gerabah di Pandanaran Bayat Klaten, Yogyakarta L UNY pres.
- Moerdiyanto, dkk, 2010, Penilaian Kinerja Usaha Guru Kewirausahaan SMA dan SMK yang Telah Lulus Sertifikasi di Seluruh Indonesia., Yogyakarta: UNY Pres.
- Moerdiyanto, dkk, 2011, Pengembangan Sistem Penilaian hasil Belajar di Bidang Bisnis dan Kewirausahaan di SMK dan Perguruan Tinggi, Yogyakarta: UNY Pres.

- Mas'ud.M. dan Mahmud. M, 2004, Kewirausahaan, Yogyakarta: AMP YKPN Pres.
- Muchlas Suseno, 2012, Power of Word, Depok: Komodo Books.
- M.Huda, 2013, Model-model Pengajaran Pembelajaran, Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Napoleon Hill, 2007, Membangun Otak Sukses, Yogyakarta: Baca!
- Norman, V.P, 2010, Berpikir Positif, Tangerang: Binarupa Aksara, P.107.
- Nukman.I., 2009, Mind Revolution, Yogyakarta: Diva Pres.
- Priatno.H.M, 2010, Spiritual Thingking, Bandung: Mizania Pustaka, P.23
- Rudy.S.L, 2011, NLP, Semarang: CM3 Pres. Syafi'ie.M, 2010, Kekuatan Berpikir Positif, Jakarta: PT. Wahyu Media
- Subiyono dan Nahiyah, 2006, Profil Wirausaha Industri Kecil di Bantul, Yogyakarta: U NY Pres.
- Subiyono, 2009, Model Pendidikan Desain Produk dalam Rangka Menghasilkan Produk Kreatif dan Produk Paten yang Bercirikan Kearifan dan Keunikan Lokal, Yogyakarta: UNY Pres.
- Subiyono dan Awan.H., 2013, Pendidikan dan Pengembangan PTEKSKOREN. Yogyakarta: The Publish.
- Saiful Aman, 2010, Empat Jam Pinter Hipnosis, Jakarta: Visi Media.
- Syai ful .M.Maghsri , 2008, Eksplorasi Kekayaan Bioenergi, Yogyakarta B ioenergi . Pub I isher
- Trisno Pambudi Agianto, 2012, Membangun Surga Dalam Diri, Jakarta: Halaman Moeka Publishing
- Wiko.S, 2010, Industri Kreatif, Jakarta: Boduose Media
- Wuryanano, 2009, Mengapa Doa Saya Selalu Dikabulkan, Jakarta: Gramedia.
- Yuwono, 2010, SQ Reformation, Jakarta: Gramedia

TENTANG PENULIS 1.



Moerdiyanto, lahir di Kulonprogo Yogyakarta, 7 Mei 1958. Meraih gelar Sarjana S1 IKIP Yogyakarta 1982 bidang ilmu ekonomi manajemen, meraih Sarjana Utama S2 di IKIP Jakarta tahun 1993 bidang Penelitian dan Evaluasi Pendidikan Manajemen, dan meraih gelar doctor S3 tahun 2008 di Universitas Islam Indonesia bidang Ekonomi Manajemen.

Buku-buku yang ditulis pada 5 tahun terakhir adalah Manajemen Ritel tahun 2008, Kitab Kuning Menumbuhkan Kemampuan Wirausaha tahun 2009, manajemen Usaha Kecil tahun 2009, Standarisasi Sarana prasarana Lembaga Diklat P\$TK dan LPMP tahun 2010, Manajemen Risiko Di Pasar Modal tahun 2011, dan Konsep dasar Kewirausahaan tahun 2013. Organisasi sosial/Kemasyarakatan/Profesi yang diikuti Ketua Dep. Usaha Ikatan Alumni UNY 2007 sampai 2014, Sekretaris AMA 200 sampai 2014, Ketua Pengembang SDM Himpunan Evaluasi Pendidikan Indonesia tahun 2000 sampai 2014, Sekretaris Jenderal Himpunan Sarjana Ilmu Sosial Indonesia tahun 2009 sampai 2014 dan Ketua bidang Litbang Ikatan Ahli Ekonomi Islam Indonesia tahun 2011 sampai 2014.

TENTANG PENULIS 2



Subiyono, lahir di Semarang pada tanggal 5 juni 1953. Meraih gelar sarjana Muda dari IKIP Yogyakarta jurusan pendidikan teknik mesin pada tahun 19975, meraih gelar sarjana dengan jurusan yang sama dan perguruan tinggi yang sama pada tahun 1977, meraih Sarjana Utama S2 di jurusan Mekanisasi pertanian di Universitas Gadjah Mada pada tahun 1993. Sejak tahun 1977 menjadi dosen di fakultas Teknik Unversitas Negeri Yogyakarta bidag keahlian Karya Teknologi, mengajar kuliah Karya Teknologi, Perancangan Mesin dan Kewirausahaan Teknik. Kegiatan-kegiatan aktif di kampus, sebagai Pembina Kesenian tahun 1980 sampai dengan 1986, Pembina olahraga pencak silat tahun 1988 sampai dengan 1995, Duduk di Lembaga Pengabdian pada Masyarakat sebagai Dewan Pertimbangan tahun 1996 sampai dengan 2011.

Mempelajari dan menerapkan kekuatan potensi Alam Bawah Sadar sejak tahun 1992. Workshop yang pernah diikuti adalah *Workshop Neuro Linguistic Programing* tahun 2011 bidang *Creativity, Mindset, Motivation dan Management; Seminar Powerful Teaching (Hypno-NLP)* tahun 2011, dan *Seminar Basic Hypnosis Fundamentaly* tahun 2011.

Sertifikat yang diperoleh adalah Sertifikat dari *International Association Of Trans Personal Hypnotherapy*, yang terdiri dari *Certified Of Hypnotheraphist, Certified Of Hypnotist, dan Certified of Clinical Hypnotherapist*. Adapun hobi penulis adalah: hoby kesenian tradisional (tari, karawitan, wayang kulit), pencak silat, rekreasi, karaoke. Pelatihan lain yang pernah diikuti adalah

pendidikan wirausaha *Entrepreneur University* selama 2 bulan pada tahun 2009.

Penelitian yang pernah dilakukan dengan biaya Hibah bersaing dan Stragnas dari DPPM DIKTI adalah pengembangan mindset dan spiritual bisnis pada industri kreatif tahun 2010. Penelitian Model desain alat mesin berbasis wirausaha tahun 2007, Penelitian karya kreatif mahasiswa berbasis kebutuhan industri tahun 2011 dan 2012, dan model pendidikan wirausaha kreatif dengan menggunakan otak kanan gelombang otak dan alam bawah sadar pada tahun 2013. dan 2014, Penelitian manditi tentang Model Pendidikan Kreativitas dalam Karya Teknologi berbasis Otak Kanan Alam Bawah Sadar untuk Mahasiswa Teknik Mesin Tahun 2014.

Pembinaan wirausaha yang pernah dilakukan adalah pembinaan usaha jamu tradisional di pusat desa jamu Kiringan Jetis Bantul tahun 2002, Pembinaan wirausaha sekitar kampus Karangmalang tahun 2011 dan 2014 dan Pembinaan wirausaha di sekitar kampus Wates.tahun 2011.

Buku-bku yang ditulis IPTEKSKOREN berbasis alam bawah sadar tahun 2013, HypnoNLP dalam bidang Pendidikan dan Pengajaran tahun 2013, dan Perancangan Alat Mesin Sederhana untuk Wirausaha Kreatif tahun 2014

TENTANG PENULIS 3



Sutiyono, lahir di Blora Jawa Tengah tanggal 2 Oktober 1963, lulus Sarjana S1 dalam bidang ilmu seni di ISI Surakarta tahun 1988, lulus Sarjana S2 bidang Ilmu Humaniora tahun 1999, dan lulus Sarjana S3 dalam bidang ilmu sosial di Unair tahun 2008.

Pengalaman menulis dalam sejumlah Journal: *Diksi, Imaji, Cakrawala Pendidikan, Pendidikan Karakter, humaniora, bahasa dan Seni, Buana Pendidikan, dan Jantra. Puswarna Seni Tradisi Dalam Perubahan Sosial Budaya (2009), Pribumi Islam melalui Seni Budaya (2010), Benturan Budaya Islam Puritanisme versus Sinkretisme (2010), Fenomenologi Seni (2011), dan Seni Tradisional dalam Arus Globalisasi (2012).*

Beberapa karya buku: *Fenomenologi Seni (2011), Paradigma Pendidikan Seni di Indonesia (2012), Poros Kebudayaan Jawa (2013)*

TENTANG MR. REED. (EDITOR)

Mr. Reed Wanadi, lahir di Jayapura, tanggal 20 Desember 1986, memiliki sertifikat, (1) Association of Transpersonal Psychology & Hypnotherapy, California, USA, tahun 2005, (2) Licensed Master Practitioner of Neuro-Linguistic Programming, by Dr. Richard Bandler and John J La Velle, MBA tahun 2006, (3) Certified Fire Trainer by Mr. Anthony Robbins, USA. tahun 2008. Menekuni bidang Teapi fisik dan psikologi sejak usia 13 tahun, dan terus aktif belajar hingga ke manca Negara. Aktif dalam dunia training, belajar dan berbagi adalah kegemarannya. Pertanyaan khas yang sering dilontarkan bila bertemu dengan teman-teman atau murid-muridnya adalah "*Apa karya terbarumu*".