

Visit Now www.TDWUniversity.com untuk mendapatkan
Tiket Seminar 3 Hari Financial Revolution senilai **Rp. 4.933.500,-** secara **GRATIS**

24 Prinsip Miliarder Yang Mencerahkan

*Prinsip-Prinsip Yang Mengubah Anda Dari Posisi Sekarang Menuju Posisi Yang
Anda Inginkan Dengan Lebih Cepat Dan Lebih Dahsyat !!!*



Oleh : Tung Desem Waringin

Rewrite By: Tony Herlambang
©2009

Kunjungi www.Dahsyat.com untuk mendapatkan Informasi seminar dari Mr. Tung Desem Waringin

Visit Now www.TDWUniversity.com untuk mendapatkan
Tiket Seminar 3 Hari Financial Revolution senilai **Rp. 4.933.500,-** secara **GRATIS**

24 Prinsip Milyader

Yang Dicerahkan

- Prinsip 1 : Membuat Nilai Tambah.
- Prinsip 2 : Faktor Kali.
- Prinsip 3 : Peluang Ada Di Mana-Mana.
- Prinsip 4 : *Be, Do, Have.*
- Prinsip 5 : Belajar Bukan Menyalahkan (*Blame Excuses Justify*).
- Prinsip 6 : "Alam Semesta Itu Berlimpah, Tidak Ada Kekurangan,
Kecuali Di Dalam Pikiran Kita Sendiri.
- Prinsip 7 : Mereka Yang Memberi, Pasti Menerima.
- Prinsip 8 : *Win - Win.*
- Prinsip 9 : Selalu *Open Mind* Atau Terbuka.
- Prinsip 10 : Kata-Kata Berkuasa.
- Prinsip 11 : Anda Adalah Kekayaan Anda.
- Prinsip 12 : Kekayaan Adalah Kebebasan.
- Prinsip 13 : Segala Sesuatu Dimulai Dari Impian (*Dreams*).
- Prinsip 14 : Kejelasan Adalah Kekuasaan, Kejelasan Adalah Kekuatan.
- Prinsip 15 : Pilih Yang Menghasilkan Baru Pilih Yang Anda Sukai, Baru
Pilih Yang Mudah.
- Prinsip 16 : Imajinasi Lebih Unggul Dari Kemauan.
- Prinsip 17 : Pertanyaan Yang Benar Menghasilkan Jawaban Yang Benar.
- Prinsip 18 : Apapun Yang Terjadi Tidak Ada Artinya Sampai Kita Sendiri
Yang Memberi Arti.
- Prinsip 19 : Harmonis Antara Keinginan, Keyakinan, Dan Cara Kerja.
- Prinsip 20 : *Toughts Become Things.*
- Prinsip 21 : Ketuklah Maka Pintu Akan Dibukakan.
- Prinsip 22 : Berbagi Artinya Memiliki Lebih.
- Prinsip 23 : Tidak Nyaman Berarti Kita Sedang Tumbuh.
- Prinsip 24 : Milyarder Yang Mencerahkan Mempunyai Prinsip Bahwa Dia
Harus Terus Belajar Dan Berkontribusi Untuk Bangsa Dan
Negara Dan Untuk Alam Semesta.

Kunjungi www.Dahsyat.com untuk mendapatkan Informasi seminar dari Mr. Tung Desem Waringin

Visit Now www.TDWUniversity.com untuk mendapatkan
Tiket Seminar 3 Hari Financial Revolution senilai **Rp. 4.933.500,-** secara **GRATIS**

Seperti seekor lebah pada waktu dia mencari madu, tanpa disadari ketika ia sampai di bunga, dan kemudian bunga tadi diambil madunya, lebah tadi menyebarkan serbuk sari dari bunga-bunga tadi, yang membuat bunga-bunga tadi menjadi buah.

Demikian juga orang yang kaya yang mencerahkan, tujuan utamanya persis seperti lebah yaitu mencari sari madunya. Efek sampingnya ternyata ia membuat kebun buah yang begitu indahnya.

Orang yang kaya juga mau mencari kekayaan, tujuannya adalah mencari uang.

Dalam waktu mencari uang, ternyata ia mencerahkan dan membuat dunia ini menjadi lebih baik, membuat orang lain menjadi bersemangat, membuat orang lain jadi lebih kaya, membuat orang lain hidupnya jadi lebih indah, lebih sehat, lebih bahagia.

Kunjungi www.Dahsyat.com untuk mendapatkan Informasi seminar dari Mr. Tung Desem Waringin

Visit Now www.TDWUniversity.com untuk mendapatkan
Tiket Seminar 3 Hari Financial Revolution senilai **Rp. 4.933.500,-** secara **GRATIS**

Prinsip 1: Orang Kaya Yang Mencerahkan Selalu Membuat Nilai Tambah.

Apa maksudnya Nilai Tambah? Maksudnya begini:

ketika anda hidup, hidup adalah nilai tambah. ketika semua orang hidup, hidup adalah nilai standard.

Demikian juga ketika kita jujur, jujur adalah nilai tambah. Tetapi ketika semua orang jujur, jujur adalah nilai standard. Dalam hidup kita harus mempunyai nilai tambah dibanding orang lain. Kita harus membuat nilai tambah dari sesuatu hal yang tidak ada menjadi ada.

Apapun di dalam hidup ini, kita harus membuat nilai tambah. Dan ketika ada nilai tambah, kita akan jadi kaya. Seperti definisi uang itu sendiri, uang adalah alat tukar nilai tambah. Ketika kita mau dapatkan uang yang banyak, kita harus selalu tanya: "Apa Nilai Tambah Kita?". Ketika kita berhasil membuat nilai tambah yang lebih banyak dari orang lain, maka uang akan mengejar kita.

Kunjungi www.Dahsyat.com untuk mendapatkan Informasi seminar dari Mr. Tung Desem Waringin

Visit Now www.TDWUniversity.com untuk mendapatkan
Tiket Seminar 3 Hari Financial Revolution senilai **Rp. 4.933.500,-** secara **GRATIS**

Prinsip 2: Faktor Kali.

Yang dimaksud faktor kali adalah sesuatu hal yang sekali kita sentuh akan berefek multiplier.

Entah itu yayasan, entah itu orang, entah itu perusahaan, entah itu negara, entah itu teknologi, entah itu mass media yang sekali kita sentuh, akan membuat nilai tambah kita mendadak membuat efek Multiplier kepada banyak orang sekaligus seketika.

Contoh orang yang kaya, ia mempunyai nilai tambah dan ia menggunakan faktor kali. Orang biasa mempunyai nilai tambah, tapi ia lupa faktor kali. Contohnya ada orang yang mempunyai bengkel, ia membuat bengkelnya sedemikian bagusnya: servisnya bagus, cepat, bersih, dan murah. Itu adalah nilai tambah yang luar biasa, akibatnya bengkelnya ramai. Tapi ia lupa faktor kali, ketika begitu banyak pelanggan datang, ia tidak bisa tangani dengan baik karena ia mempunyai kapasitas tertentu.

Bisakah ia kaya? Ya, Ia bisa kaya. Kaya sekali? Tidak.

Orang-orang yang kaya sekali menggunakan nilai tambah dan faktor kali. Misalnya bengkel tadi, ia menggunakan karyawan tambahan, ia memperluas bengkelnya, ia menggunakan teknologi sehingga ia bisa melayani dengan sangat--sangat lebih cepat dan lebih baik lagi, kemudian ia juga membuka cabang, kemudian ia menjual franchise, itu adalah faktor kali.

Dan faktor kali berikutnya ketika franchise-nya jaya dan omzetnya begitu besarnya, kemudian ia Go Public, sehingga banyak orang mendapatkan keuntungan / nilai tambah dan saham perusahaannya. Itulah faktor kali akibatnya ia menjadi sangat kaya, lebih kaya dibandingkan dengan satu orang yang mempunyai bengkel satu.

Namun harus hati-hati, orang yang celaka di dalam hidup, mereka tidak mempunyai nilai tambah dan mereka tidak mempunyai faktor kali. misalnya mereka bekerja sehari-hari dan terus bekerja dengan biasa saja, yang fungsi mereka bisa digantikan dengan orang lain, otomatis ia tidak mempunyai nilai tambah, karena bisa digantikan oleh orang lain. Kalau ia tidak bisa digantikan oleh orang lain dalam pekerjaannya, otomatis sebetulnya ia sudah mempunyai nilai tambah yang lebih dibanding orang lain. Ketika ia bisa digantikan dengan mudah oleh siapapun dalam pekerjaannya, misalnya seperti orang bukaan pintu dan dia hanya bukaan pintu saja, pekerjaan ini bisa digantikan oleh siapapun yang masih hidup dan normal. Jadi ia tidak mempunyai nilai tambah, dan kemudian ia tidak punya faktor kali, karena ia hanya melayani satu orang, atau satu perusahaan saja, akibatnya ia hidupnya akan biasa-biasa saja.

Lalu, orang yang pembawa bencana adalah orang yang lupa nilai tambah dan ia sibuk mengkalikan. Seperti orang yang membeli satu perusahaan dan kemudian ia merekayasa keuangan perusahaan itu, kemudian sahamnya digoreng naik dan dijual kepada banyak orang, seolah-olah orang lain mempunyai nilai tambah dan mendapatkan nilai tambah dan perusahaan tadi. Tetapi ternyata dalam beberapa saat perusahaannya jadi hancur, bahkan jadi kosong/ nol karena ia jual lagi sahamnya dan ia dapat uang yang

Kunjungi www.Dahsyat.com untuk mendapatkan Informasi seminar dari Mr. Tung Desem Waringin

Visit Now www.TDWUniversity.com untuk mendapatkan
Tiket Seminar 3 Hari Financial Revolution senilai **Rp. 4.933.500,-** secara **GRATIS**

banyak. Betul ia bisa kaya dengan cara seperti itu, tapi orang ini adalah pembawa bencana, dan ia bukan Milyarder yang mencerahkan.

Sekali lagi saya tekankan di sini, Orang—orang yang sangat kaya mempunyai Nilai Tambah, dan ia Kalikan sedemikian sehingga orang banyak bisa merasakan Nilai Tambah tersebut.

Kunjungi www.Dahsyat.com untuk mendapatkan Informasi seminar dari Mr. Tung Desem Waringin

Visit Now www.TDWUniversity.com untuk mendapatkan
Tiket Seminar 3 Hari Financial Revolution senilai **Rp. 4.933.500,-** secara **GRATIS**

Prinsip ke 3: Peluang Ada Di Mana-Mana.

Apapun yg kita lihat sebetulnya sudah menghasilkan uang bagi seseorang yang lain ataupun bisa menghasilkan bagi orang lain ataupun bagi kita. Contohnya: Apa yang kita lihat sekarang? Kalau misalkan kita lihat ada wallpaper, sudah pasti ada orang yang mendapatkan uang karena wallpaper ini. Kemudian kita melihat rantai, rantai juga menghasilkan uang untuk orang yang membuat rantai dan memasang lantainya. Kita lihat rambutnya, rambut juga sama. Rambut menghasilkan uang untuk orang yang jualan shampo, untuk salonnya. Nah, kita harus selalu sadar bahwa apapun yang kita lihat bisa menghasilkan uang: Peluang ada dimana2. Begitu banyaknya orang, begitu bangun sampai tidur selalu berkata: "ah, saya tidak menemukan peluang" atau "dalam hidup ini tidak ada peluang". Sebetulnya hal itu salah, karena yang benar adalah peluang ada dimana-mana.

Jadi pertanyaan saya, dalam prinsip yang ke 3 ini, Apa peluang yang Anda lihat hari ini? Test, buka mata Anda, buka pikiran. Peluang tidak dilihat dengan mata, tapi Peluang dilihat dengan pikiran kita. Pikirkan, bahwa benar tidak, apapun yang kita lihat, sebetulnya itu adalah peluang untuk membuat uang. Demikian Prinsip Dasar ke 3 untuk Menjadi Milyarder Yang Mencerahkan: Peluang ada dimana-mana.

Kunjungi www.Dahsyat.com untuk mendapatkan Informasi seminar dari Mr. Tung Desem Waringin

Visit Now www.TDWUniversity.com untuk mendapatkan
Tiket Seminar 3 Hari Financial Revolution senilai **Rp. 4.933.500,-** secara **GRATIS**

Prinsip ke 4: *Be, Do, Have*

Be → Menjadi

Do → Melakukan

Have → Mempunyai

Prinsip ini telah terbukti sukses dan digunakan oleh orang-orang kaya di dunia. Banyak sekali orang yang langsung ingin kaya, ingin langsung *Have*, langsung mempunyai. Percaya tidak, kalau seseorang tidak Menjadi (**Be**) dulu dan Melakukan (**Do**) dahulu untuk Menjadi Kaya (**Have**), dan tiba-tiba langsung kaya, maka dia akan tetap miskin. Kalau dia secara mental, mindset, tingkah lakunya, habitnya, atau *Do* nya adalah orang miskin walaupun sekarang kaya, maka dia akan tetap miskin juga. Contoh: Mike Tyson, seumur hidupnya dia membuat uang sekitar 300 Juta USD, tepatnya 312 Juta USD atau 3,000 milyar rupiah. Ternyata baru umur 40 tahun, Mike Tyson sudah menyatakan bangkrut dan masih utang 35 Juta US atau 350 Milyar Rupiah. Dia bisa *Have*, tapi kalau *Do*-nya atau *action*-nya atau habitnya masih habitnya orang miskin, dan *Be*-nya, dalam arti mindsetnya/ pola pikirnya: dia tidak menjadi orang kaya dulu dan kebiasaannya adalah masih kebiasaan orang miskin, maka dia akan jadi miskin. Orang-orang yang kaya dan mencerahkan, dia tahu persis bahwa dia perlu menjadi kaya dulu dalam pikiran dia, di dalam sikapnya sehari-hari, dalam tindakannya sehari-hari, baru dia benar-benar memiliki kekayaan tadi. Sikap-sikap apa yang membuat kita menjadi kaya dan tindakan-tindakan apa yang membuat kita jadi kaya? Kita harus terus belajar. Banyak sekali. Contoh **Be** untuk menjadi kaya adalah upaya kita terus membuat Nilai Tambah tadi, dan kemudian habitnya habit orang kaya, dia selalu melakukan investasi-investasi di tempat yang tepat, bukannya konsumsi terus menerus di tempat yang salah. Contoh **Do** juga dengan mempunyai prinsip menunda kesenangan dan akhirnya nanti senang sekali, dan dia melakukan aset alokasi dan investasinya digulung terus dan ditambahkan lagi. Dengan *Do* spt itu, berapapun *income* Anda sekarang, kalau Anda terus menyalahkan dalam sekian tahun kemudian, Anda akan pasti jadi kaya. Tapi berapapun *income* Anda hari ini, ketika Anda konsumsi lebih dari yang Anda dapatkan, dan terus menerus melakukannya, pasti akhirnya Anda akan miskin. Sekali lagi, **Be**: Jadilah, mempunyai sikap dan watak, cara berpikir orang-orang yang kaya kemudian lakukan tindakan-tindakan dan lakukan juga kebiasaan-kebiasaan orang menjadi kaya, baru kita bisa memiliki kekayaan tadi dengan aman dan terus berkembang.

Kunjungi www.Dahsyat.com untuk mendapatkan Informasi seminar dari Mr. Tung Desem Waringin

Visit Now www.TDWUniversity.com untuk mendapatkan
Tiket Seminar 3 Hari Financial Revolution senilai **Rp. 4.933.500,-** secara **GRATIS**

Prinsip ke 5: Belajar Bukan Menyalahkan (BEJ / *Blame Excuses Justify*).

BEJ adalah singkatan dari: "B" dari *Blame* menyalahkan Orang Lain; "E" dari *Excuses* beralasan; "J" dari *Justify* Menghakimi/ Membenarkan. Orang-orang yang miskin, ketika terjadi sesuatu hal di dalam hidupnya dia, dia sibuk BEJ. *Blame*: Dia menyalahkan lingkungannya, dia menyalahkan negara, menyalahkan presidennya, bahkan menyalahkan orang tuanya, bahkan pula menyalahkan engkongnya, karena dilahirkan miskin makanya sekarang dia merasa sebagai turunannya orang miskin, atau menyalahkan pendidikannya, menyalahkan umurnya, menyalahkan bahwa dia merasa tidak ada peluang, dia selalu menyalahkan. Lalu dia juga *Excuse*/ beralasan: Saya masih muda, saya masih belum belajar, saya belum pengalaman. Ini yang menyedihkan, orang-orang yang selalu BEJ seringkali yang dia katakan adalah kebenaran, tetapi saya tegaskan sekali lagi bahwa kebenaran itu TIDAK ADA MANFAATNYA! Satu-satunya Manfaatnya untuk dia adalah MENGHENTIKAN DIA UNTUK MENJADI KAYA, menghentikan dia untuk *Take Action*/ Bertindak untuk menjadi lebih baik, menghentikan dia untuk belajar menjadi lebih baik. Kemudian *Justify*/ menghakimi/ membenarkan: Ketika ada orang lain yang lebih sukses daripada dia, dia bilang: "O.. terang saja, tidak heran, sudah layak dan sepantasnya". Dia selalu *justify* orang lain yang lebih sukses daripada dia tanpa BELAJAR. Ketika ada orang yang kaya, dia selalu omong: "terang saja dia kaya, dia anaknya orang kaya..., sekolah di luar negeri.., bahasa inggris lancar.., kenal anak menteri dimodalin BMW.., ya terang saja dia sekarang sukses dalam usahanya..". Pertanyaan saya: "Ada tidak anaknya orang miskin yang sekarang SUKSES dan Kaya? Jawabannya selalu: Ada. Tapi ketika ada orang yang terbiasa men-*Justify*/ Membenarkan orang lain lebih hebat daripada dia, Maka dia akan ngomong bagaimana? "Oh terang saja, dia anaknya orang miskin toh.. saya tau kenapa dia bisa kaya. Ya karena dia daya juangnya kuat. Dan Ya terang saja, anaknya orang miskin daya juangnya harus kuat. "Ketika kita tanya: "lah kamu kenapa?" Dia jawab: "lah saya anaknya orang menengah sih.., makanya daya juang saya menengah..". Lihat cara berpikirnya. Ketika orang tidak berhasil, dia akan selalu *Tell Story*, dia akan menceritakan *Blame*, *Excuse*, atau *Justify*.

Nah Prinsip Milyarder yang diceritakan disini adalah SELALU BELAJAR, bukan menyalahkan. Ketika dia belum berhasil, dia selalu tanya: apa yang harus saya pelajari dari kejadian ini yang akan membuat saya jadi lebih baik, lebih hebat, lebih dahsyat, lebih kuat, lebih kaya, lebih langsing, lebih harmonis, lebih tahan lama, lebih dari apapun.. sehingga kita maju selangkah lebih baik dibanding orang yang menyalahkan. Pertanyaan saya: Sudah BELAJAR apa Anda hari ini? Belajar apa yang akan membuat Anda jadi lebih baik? Selalu tanya hal ini tiap hari, sehingga apapun yang terjadi dalam hidup ini, kita beri arti yang akan membuat kita menjadi lebih baik.

Kunjungi www.Dahsyat.com untuk mendapatkan Informasi seminar dari Mr. Tung Desem Waringin

Visit Now www.TDWUniversity.com untuk mendapatkan
Tiket Seminar 3 Hari Financial Revolution senilai **Rp. 4.933.500,-** secara **GRATIS**

Prinsip ke 6: "Alam Semesta Itu Berlimpah, Tidak Ada Kekurangan, Kecuali Di Dalam Pikiran Kita Sendiri.

"Apa maksudnya? seperti di kitab suci, baik agama Kristen maupun Islam, disana disebutkan ketika Nabi Abraham dan Nabi Ibrahim mau mengorbankan salah satu anaknya dan diganti domba oleh Tuhan pada waktu itu, disebutkan bahwa "mulai hari ini engkau dan anak cucumu akan hidup berkelimpahan". *That is True!* Itu adalah Kebenaran. Alam semesta begitu berlimpahnya, begitu luar biasanya. Laut begitu banyak ikannya, hutan-hutan, matahari berlimpah, tidak ada kekurangan kecuali dalam pikiran kita sendiri. Banyak sekali orang yang merasa kekurangan energi, minyak habis. Coba lihat disekitar kita, sekarang teknologi dengan pikiran kita bisa menemukan teknologi tenaga surya, yang makin hari makin murah, dan kemudian juga teknologi bahan bakar dengan menggunakan air (H₂+O), dan kemudian yang terjadi adalah sisa pembuangannya adalah H₂O, pembuangannya adalah air.

Begitu berlimpahnya tenaga yang ada disekitar kita, dan alam semesta yang begitu berkelimpahan, sekali lagi yang membatasi hanya pikiran kita sendiri. Dikatakan oleh rekan saya yang sangat sangat kaya, Robert Kiyosaki, dia ngomong begini, bahwa kekayaan di alam semesta ini seperti samudra yang begitu luasnya, yang tidak akan habis-habisnya kalau kita ambil karena masih akan ada hujan, masih ada air sungai, masih ada air tanah yang akhirnya kembali ke kekayaan tadi. Dan dikatakan oleh Robert Kiyosaki bahwa tolong dipastikan ketika kita ngambil air dari samudra tadi atau mengambil kekayaan tadi, Please deh.. setidaknya Anda bawa ember, Ember itulah pikiran Anda. Jangan mengambil dengan sendok teh, karena kalau Anda ambil dengan sendok teh, nanti cucu anda akan omong: loh kok Anda dari jaman dulu tidak kaya-kaya, karena Anda bawanya pake sendok teh sih..Nah, sendok teh ini adalah pikiran kita, kalau pikiran kita sekecil sendok teh maka kekayaan kita adalah sesendok teh. Jadi terserah kita ambil dari samudra pakai apa, pakai sendok teh, dia akan tetap ada banyak, pakai ember dia juga tetap ada banyak, selama kita membuat nilai tambah. Pake Container, pake Pompa, demikian banyak bahkan ratusan lalu kita sedot, tetap saja kekayaan itu ada selama kita membuat nilai tambah. Seperti cerita tadi diawal, inspirasi dari nabi Abraham, yang bagaimana dia mengubah 2 kambing jadi 10 kambing, karena dia buat nilai tambah. Gandum 1 genggam menjadi berpuluh-puluh kilogram, kilogram menjadi berpuluh-puluh ton bibitnya, karena dia membuat nilai tambah. Jadi Selama Anda membuat nilai tambah sedemikian banyak dan mengambil kekayaan di alam semesta ini, Anda akan tetap berkelimpahan.

Kunjungi www.Dahsyat.com untuk mendapatkan Informasi seminar dari Mr. Tung Desem Waringin

Visit Now www.TDWUniversity.com untuk mendapatkan
Tiket Seminar 3 Hari Financial Revolution senilai **Rp. 4.933.500,-** secara **GRATIS**

Prinsip ke 7: Mereka Yang Memberi, Pasti Menerima.

Kedengarannya adalah kontroversial: Loh memberi, kok menerima. Ketika saya paham ilmu ini, saya bisa mendapatkan kekayaan dengan sangat cepat, bahwa semakin banyak kita memberi nilai tambah, kita akan semakin banyak menerima uang. Semakin kita banyak memberi nilai tambah kepada banyak orang sekaligus yaitu dengan menggunakan faktor kali, maka kita akan mendapatkan uang lebih banyak dengan lebih cepat. Makanya di *website* saya, www.dahsyat.com, prinsip saya adalah semakin banyak memberi, semakin banyak menerima. Ketika kita fokus membuat orang mendapatkan *benefit*, akhirnya kita akan mendapatkan manfaat dan kita akan mendapatkan benefit berikutnya. Dalam hidup ini kita harus selalu buat nilai tambah, dan semakin banyak nilai tambahnya, yang tidak pernah terjadi didalam perusahaan yang lain, ataupun barang-barang atau jasa yang lain, maka ketika Anda jual dengan harga yang layak, Anda bisa mendapatkan benefit yang luar biasa. Sekali lagi saya kasih contoh buku saya "Financial Revolution", ada 2 CD Audio, kemudian saya tambah seminar gratis saya, saya memberikan sesuatu yang lebih, yang tidak pernah terjadi sepanjang sejarah penerbitan di Indonesia. Sungguh tidak heran ketika buku saya jadi *Best Seller*, karena saya buat nilai tambah yang begitu luar biasanya. Dan saya juga gunakan faktor kali, gunakan penerbit yang sangat-sangat bagus, kemudian toko buku yang sangat sangat bagus, menggunakan *Mass Media* untuk mengumumkan nilai tambah saya, karena percuma kalau nilai tambah saya begitu besarnya, tetapi ternyata tidak ada orang yang tau, karena mereka tidak akan mengejar dan memberikan uangnya kepada saya. Fokus: Selalu beri nilai lebih dari yang kita terima. Kalau kita hanya menerima 100, dan juga kita memberikan hanya senilai 100, berarti kita pas dan layak untuk tidak naik gaji. Kalau kita mau mendapatkan banyak, kita harus beri lebih banyak lagi.

Kunjungi www.Dahsyat.com untuk mendapatkan Informasi seminar dari Mr. Tung Desem Waringin

Visit Now www.TDWUniversity.com untuk mendapatkan
Tiket Seminar 3 Hari Financial Revolution senilai **Rp. 4.933.500,-** secara **GRATIS**

Prinsip ke 8: *Win - Win*

Apakah maksudnya *Win Win*? *Win-Win* ada 2 macam. **Yang pertama** adalah *Win* (tangannya menunjuk ke diri sendiri), kemudian baru *Win* (tangannya menunjuk ke orang lain). Cukup bagus, tapi ada yang lebih bagus yaitu **yang kedua**: *Win* (tangannya menunjuk ke orang lain lebih dahulu), baru *Win* (tangannya menunjuk ke diri sendiri). Salah satu contoh, ketika kita bisa memastikan orang lain *Win* terlebih dahulu, maka kita akan bisa menjadi *Win*. Jangan *Win* dan kita *Lose* / kalah, tidak boleh juga. Ataupun *Lose Lose* juga tidak baik, atau kita *Win* orang lain *Lose* tidak boleh juga karena akan tahan sebentar saja dan orang jadi tidak mau lagi.

Contohnya saya mempunyai teman, yang sangat-sangat luar biasa. Dia membeli tanah di suatu tempat. Tanahnya ini sudah tidak laku, dan harganya tinggi. Tapi teman saya ini punya ide untuk membuat nilai tambah yang luar biasa, karena uang itu sebenarnya adalah ide. Dan dia jago sekali buat ide dan dia buat orang lain merasa *Win* terlebih dahulu, dan benar-benar *Win* baru kita bisa *Win*, dan setelah itu Anda akan bisa *make money, so much money*. Teman saya tadi menemukan ada tanah, harganya 1 Juta US. Ini hanya sekedar contoh, tapi *True Story*, Kisah Nyata. Harga tanah 1 Juta US dia tawar 1.2 juta US. Orang yang ditawar berkata: sepanjang sejarah orang yang nawar itu pasti nawar lebih murah, kenapa Anda nawar lebih tinggi? Saya mau 1.2 juta, tapi 1 juta saja saya mau, kenapa Anda nawar 1.2 juta? Nah, teman saya ini berikan orang yang punya tanah ini *Win* dahulu, baru dia minta dia *Win*. Apa yang dia minta? Dia bilang: "Begini, Anda akan saya bayar 1.2 juta, walaupun 1 juta ini sangat-sangat mahal dan sudah 10 tahun juga tidak laku, saya mau tawar 1.2 juta karena saya ada pemikiran ini. Saya minta *option* atau hak nya terlebih dahulu. Di dalam waktu satu tahun baru akan kami bayar".

Jadi maksud *option* nya adalah haknya dipindahkan dulu kepada teman saya, sehingga teman saya bisa membuat gambarnya, membuat *design*-nya dan sebagainya, dan bisa ditawarkan dan dia bisa dapat duit yang lebih banyak baru dia bayar. Kemudian yang punya tanah tanya: "Loh, nanti kalau tidak laku bagaimana? Trus kemudian Anda batal?" Lalu teman saya jawab: "Kalau saya batal, apakah ada resikonya bagi Anda? Kan selama ini juga tidak laku, dan kalau laku bisa jadi 1.2 juta US atau Untung 20% dalam waktu 1 tahun" Lalu orang itu pikir-pikir: "Betul juga selama ini 1 juta tidak ada orang yang mau, tapi sekarang 1.2, dan kalau ternyata dia tidak berhasil, ya *Nothing to lose*, tidak ada ruginya, paling saya jual lagi kepada orang lain. Tapi kalau dia berhasil, saya untung 20%". Akhirnya dia merasa *Win*, mendadak dia setuju untuk membuat teman saya mempunyai Hak terlebih dahulu, bahkan tanpa uang sama sekali.

Kemudian apa yang terjadi, teman saya ini menawarkan tanah kepada satu Hotel yang besar sekali karena tanahnya sangat sangat luas. Dan Hotel ini merasa tidak suka membangun disini, karena jauh dari keramaian walaupun tempatnya sangat-sangat indah, tapi masih sangat-sangat mentah, jadi masih butuh waktu untuk membangunnya. Dan ketika dia ragu-ragu, teman saya ngomong kepada orang yang punya Hotel: Tenang saja, kamu datang dulu ke tempatnya, lihat saja. Dan begini, dari gambar, nanti kamu boleh pilih tempatnya, entah berapa luas selama masih masuk akal, akan kami berikan GRATIS ! Dengan kata Gratis ini, teman saya memastikan bahwa orang tadi merasa *Win* dulu. Dan ternyata Hotel

Kunjungi www.Dahsyat.com untuk mendapatkan Informasi seminar dari Mr. Tung Desem Waringin

Visit Now www.TDWUniversity.com untuk mendapatkan
Tiket Seminar 3 Hari Financial Revolution senilai **Rp. 4.933.500,-** secara **GRATIS**

tadi setuju, karena nama Hotelnya besar dan begitu dia melihat tempat yang begitu indahya dan dia merencanakan akan ada Lapangan Golf juga disana, dan Resortnya yang semua di tepi pantai, Pantainya akan dikeruk dan semua akan dibikin indahya, dengan lautnya yang begitu luasnya dan masih ada lumba2nya dan beautiful sekali. Akhirnya Hotel yang sangat terkenal ini setuju untuk membuka Hotel disana. Dan ketika dia setuju untuk buka Hotel disana, teman saya datang ke tempat orang yang memiliki Lapangan golf yang sangat terkenal di dunia, dan dia ngomong: "Mari kita buka disini, Hotel yang ternama dan namanya ini sudah buka loh". Kemudian orang yang punya lapangan golf ini, yang jago design dan terkenal sekali di seluruh dunia, dia pikir2: "Mmm.. Boleh sih, tapi itu belum prioritas saya". Jawab teman saya: "Nggak apa-apa, lihat saja dulu, nanti kamu boleh kapling dulu entah berapa luas selama masih masuk akal, akan kami berikan secara GRATIS ! "Katanya: "Oh kalau Gratis boleh juga". Kemudian dia semangat, lihat dan ukur-ukur, kemudian dia minta luas tertentu, dan karena masih masuk akal, "Ok!" kata teman saya dan dikasih Gratis. Apa yang terjadi? Valuasi marketnya seketika naik dari 1 juta US jadi 6 juta US. Kemudian dia kapling dan dia jual sebagian, dan uangnya dia bayarkan kepada pemilik tanah sejumlah 1.2 Juta US. Kemudian ketika dia develop, duitnya dia masukkan. Dan ketika Hotelnya mulai develop, mendadak harga tanah di area *Resort* / daerah tadi naik jadi 50 juta US. Tanpa Uang..! Jadi ketika kita memastikan Orang lain *Win*, dan kita *Win*, Prinsip ini adalah sangat-sangat mencerahkan, membuat orang lain sangat kaya, membuat orang lain sangat bahagia, hidupnya lebih mudah, dan inilah yang harus kita tempuh: *Win and Win*, orang lain kita pastikan dulu *Win*, baru kita pastikan diri kita juga *Win*.

Kunjungi www.Dahsyat.com untuk mendapatkan Informasi seminar dari Mr. Tung Desem Waringin

Visit Now www.TDWUniversity.com untuk mendapatkan
Tiket Seminar 3 Hari Financial Revolution senilai **Rp. 4.933.500,-** secara **GRATIS**

Prinsip ke 9: Selalu *Open Mind* atau Terbuka.

Enjoy!!" Selalu open mind atau selalu terbuka, bukannya menjadi "Mr. Ya Tapi..", "Mrs. Ya Tapi.." atau "Miss Ya Tapi...". "Ketika di awal - awal karier saya dan sampai akhir ini pun saya masih punya hobi yaitu mentraktir orang-orang yang jauh lebih sukses dari saya. Dan ketika saya mentraktir mereka, saya selalu tanya satu pertanyaan ini "Kapan Bapak mulai dari miskin menjadi kaya atau dari kaya menjadi sangat kaya? Kapan situasi atau waktunya Bapak/ Ibu berubah dari yang biasa2 menjadi kaya sekali? Percepatannyapada waktu itu berada dimana?" Dan sering kali mereka memberikan ide2 yang begitu luar biasanya: "Oh ya, pada waktu itu, saya membebaskan tanah dan akhirnya secara dahsyat saya menjadi sangat kaya". Nah kembali lagi pada saat saya menceritakan ide2 ini yang sudah saya praktekan ini, dan pada waktu orang lain mendengar sering kali orang tadi ngomong "Ya Tapi.. Ya Tapi.." Contohnya: Ketika Robert Kiyosaki datang ke Indonesia dan dia menceritakan "Bagaimana kita bisa membeli properti hanya dengan uang muka atau tanpa uang muka, cicilannya dibayar oleh penyewanya masih surplus setiap bulannya. Banyak orang ngomong: "Ya tapi itu kan hanya bisa di Amerika, kalo di Indonesia kan tidak bisa", "Ya tapi kan di Indonesia bunganya 16% kalo kita utang, kalo disewakan hanya 5% mana bisa..?". Jadi dia tidak terbuka pikirannya..Diawal - awal saya pertama kali baca buku Robert Kiyosaki, "saya juga berpikir mana bisa, ya itu kan di Amerika, di Indonesia kan lain", dulu saya juga berpikir seperti itu. Ketika saya belajar Bagaimana menjadi jutawan atau jutawan dalam US\$ tadi yang bisa dicerahkan dan mencerahkan. Kemudian saya berpikir "Kenapa Tidak?" Bisa jadi. Dalam kondisi tertentu akhirnya rahasia ini terbongkar, akhirnya saya tahu ternyata kita bisa membeli properti hanya dengan uang muka cicilannya dibayar oleh penyewanya dan masih surplus setiap bulannya. Dan sampai akhirnya saya membuat software dan membuktikan ternyata bisa, komposisinya adalah tergantung dari berapa besar uang mukanya, berapa lama cicilannya, dan kemudian berapa banyak penerimaan kita. (Silahkan Coba **KPR Comparison Dashboard** kirim email ke: tonyherlambang@gmail.com). Kalo kita jago membuat nilai tambah, sedemikian sehingga penerimaan kita meningkat, mendadak surplusnya lebih besar dan akibatnya cicilannya jadi kecil. Demikian juga dengan utang jika tahunnya lebih panjang makanya cicilannya lebih kecil, kalo uang mukanya lebih besar berarti cicilannya lebih kecil. Dengan teknologi ini bahkan akhirnya ketemu dan dipraktekkan oleh murid murid saya juga dan saya juga praktekan, ternyata kita bisa beli property bahkan tanpa uang muka 120% *finance by Bank* dan kita sewakan dan masih surplus setiap bulannya. Contohnya : Kita beli kos-kosan, betul nilai *market* disitu misalnya 5 Milyar. Dan ternyata yang jual adalah kepepet sekali, bener-bener kepepet makanya dia jual. Okelah dia jual, dia mau pindah toko, baru sengketa dan kita berikan dia nilai tambah dia: "JUAL CEPAT Cari orang yang mau beli 5 Milyar", tapi kita ngomong "betul kita jual 5 Milyar", tapi saya bayar ke kamu hanya 4 Milyar. "tapi saya akan utang bank 5 Milyar boleh gak?". Dan dijawab: "Oh boleh" Setelah dievaluasi Bank ternyata betul Bank nya bilang itu adalah 5 Milyar. Oke kemudian mendapat kita finance 20%, difinance oleh Bank berarti sekitar 4 Milyar. Nah tergantung kalo bunganya berapa. Kemudian misalnya kita angsurannya 70 juta karena diangsur bunganya sekian belas persen dan angsurannya selama 15 tahun makanya cicilannya plus bunga adalah 73 juta. Ternyata bangunan yang 5 Milyar tadi

Kunjungi www.Dahsyat.com untuk mendapatkan Informasi seminar dari Mr. Tung Desem Waringin

Visit Now www.TDWUniversity.com untuk mendapatkan
Tiket Seminar 3 Hari Financial Revolution senilai **Rp. 4.933.500,-** secara **GRATIS**

itu ada sekian puluh kamar yang dikos-koskan, dan kosnya dalam kondisi penuh. Misalkan Kos tadi menghasilkan 60juta.

Loh kan pak masih tekor "yes bisa jadi". Tetapi Ketika kita jago untuk membuat nilai tambah untuk kos - kosan tersebut, kita bisa dapat. Contohnya: Kita buat kita pasangin Internet. Dengan kita buat pasangin internet, semua kamar wajib internet karena penuh, setiap kamar penuh internet. Kalo Anda tidak tertarik boleh juga ganti, tapi ini nilai tambah yang luar biasa. Hanya Rp. 10.000/hari akibatnya satu bulan nambah Rp. 300.000/bulan/kamarnya Mendadak bisa jadi surplus hasilnya. Kemudian kita buat salon, kita buatin rumah makan atasnya kita kasih menara BTS yang disewakan oleh perusahaan - perusahaan telkom yang ada butuh banyaknya di Indonesia, atau dindingnya buat iklan. Segala macam kita buat nilai tambah, kamarnya kita tambahin AC walaupun kita modalnya 1 juta tapi sewanya satu bulan kita bisa nambah Rp. 200, 300rb/bulannya. Nah sama persis, ini yang terjadi ketika kita fokus dan jago seperti ini dengan pikiran kita yang harus selalu terbuka tadi, siapa tau bisa: Mendadak kita akan temukan jalannya bisa. Tapi kalo kita bilang "Ya tapi kalo itukan disini". Nah dengan "ya tapi kan begini" Mulai BEJ lagi, dan kita tidak tidak terbuka dan kita STOP bertindak dan tidak lakukan apa-apa, maka hasil kita jadi sedikit juga. Jadi selalu di prinsip ke 9 ini kita harus selalu terbuka terhadap peluang-peluang dan ide-ide: Kalo dia bisa caranya gimana yah? Tepatnya Bagaimana? Caranya aplikasikan di sini bagaimana? Dan sebagai akibat-akibat dari pertanyaan-pertanyaan seperti itu hidup kita akan lebih baik dengan berpikir terbuka.

Kunjungi www.Dahsyat.com untuk mendapatkan Informasi seminar dari Mr. Tung Desem Waringin

Prinsip Ke 10: Kata - Kata Berkuasa.

Apa maksudnya kata - kata berkuasa? Maksudnya adalah bila kita menggunakan kata - kata yang positif, tanpa sadar hati kita menjadi positif juga dan emosi kita menjadi lebih baik dan kita mengambil *Take Action* jadi yang lebih baik. Dibandingkan jika kita menggunakan kata - kata yang negatif, kata - kata yang tidak mungkin, kata - kata yang negatif akan sangat - sangat menurunkan semangat kita. Contohnya : Pada saya kerja disebuah Bank, dan pada waktu bank tadi di *Rush* atau orang mengambil uang begitu banyaknya. Saya ditelpon oleh suatu Kepala Divisi dari Kantor Pusat dan dia bertanya kepada saya: Kepala divisi : "Tung apa kabar Bank disini? TDW : "Dahsyat Pak!" Kepala divisi : "Apa Tung?" TDW : " Dahsyat Pak!" Kepala divisi : "Apa...?" TDW : "Dahsyat Pak" Kepala divisi : "Apa..??" TDW : "Dahsyat Pak" Kepala divisi : "Tung dalam kondisi gini kok kamu ngomong dahsyat? Yang dahsyat itu apanya? TDW : "Lho pak, saya kan hanya menggunakan kata - kata untuk membuat saya semangat dan anak buah saya menjadi lebih semangat. Saya tahu kondisinya tidak baik. Tapi saya janji akan buat menjadi untuk dahsyat". Kepala divisi : "Tung, kamu tidak bisa ngomong seperti itu." TDW : "Lah tapi itu pak adalah janji saya untuk menjadi lebih dahsyat, karena saya terpacu untuk membuktikan kata - kata saya menjadi lebih Dahsyat. Itu harus terbukti "Dan akhirnya apa yang terjadi? Bank saya pulih untuk yang pertama kali, Kreatifitas saya luar biasa, sangat - sangat luar biasa dan Bank saya pulih no. 1, karena saya tahu persis bahwa akhirnya akan saya buktikan dan saya telpon kepada beliau dan saya bilang "Pak, sudah pulih 100% padahal seluruh Indonesia masih turun." Ketika di Indonesia Bank ini pulih 20%, saya bilang di bank saya sudah pulih 286%. Kata2 dahsyat ini membuat saya menjadi lebih semangat, dan secara struktur molekul membuat kita bergetar dan menjadi lebih baik.

Ini dijelaskan secara Ilmiah oleh Masaru Imoto dalam bukunya "*The True Power Of Water*". Disana dia jelaskan ketika saya dimintai untuk memberikan kata2 testimoni, ternyata bahwa air tadi kalau dikasih kata-kata tulisan yang positif dan diberikan kata-kata yang positif, Kristalnya akan berbeda, "cantik sekali" daripada dikasih kata-kata yang Negatif. Misalnya: "Kamu goblok" dan ternyata kristalnya Hancur. Nah kata-kata "terimakasih, I love U/ Aku sayang kepada kamu, semangat, dahsyat, hebat, dan bisa", ternyata kristalnya berbeda dengan "loyo, tdk berguna, jelek". Karena saya tidak bisa membuktikan, oleh Masaru Imoto dikatakan bisa dibuktikan dengan nasi saja, nasi yang sudah 12 jam Anda taruh ke dalam 1 toples A dan toples B. Toples A tuliskan kata2 yang positif misalnya "terima kasih", kemudian yang 1 toples B kasih kata-kata yang negatif misalnya "kamu bodoh", atau yang mau lebih cepat lagi tulis lebih parah "kamu bodoh, jelek, jahat lagi". Yang satu lagi kasih tahu "kamu pintar, baik, I Love U, aku sayang sama kamu, atau kamu baik, dan cantik" Nah setelah ditempel kata2 tersebut, setiap hari seluruh keluarga suruh katakan sesuai dengan kata-kata tadi kepada nasi yang di Toples A dan Toples B tadi. Untuk Toples B kita katakan: "goblok, goblok goblok, jelek, jahat, jelek, goblok". Untuk Toples A kita katakan kata2 yang positif: "Terima kasih, I Love You, Aku sayang kamu, Terima kasih, I Love You, Aku sayang sama kamu, I Love You, Terima kasih, aku sayang sama kamu, kamu cantik, pintar, dan seterusnya berulang-ulang" Lalu apa yang akan terjadi? Ketika saya mencoba sendiri, saya menerima begitu banyaknya testimoni hasilnya menakjubkan. Kata - kata yang negatif dalam 2 minggu nasi jadi

Visit Now www.TDWUniversity.com untuk mendapatkan
Tiket Seminar 3 Hari Financial Revolution senilai **Rp. 4.933.500,-** secara **GRATIS**

membusuk dan hitam. Dan kata - kata yang positif dalam waktu 3 minggu nasinya masih putih, seolah - olah kata - kata positif melindungi dia dari jamur. Sebetulnya dia juga menjamur tapi jamurnya lain. Jamurnya adalah ragi jadi baunya wangi seperti Wine, sedangkan yang satu baunya busuk. Ini yang menarik. Silahkan dibuktikan sendiri. Bahwa kata2 itu sangat mempengaruhi kristal dalam air. Dan inilah maka terjawab bahwa "doa yang positif, pikiran yang positif, kata - kata yang positif", ternyata mempengaruhi manusia menjadi lebih baik. Dulunya tidak ada secara ilmiahnya tetapi sekarang sudah bisa dijelaskan secara ilmiahnya. Manusia 60%-70% terdiri dari air. Ketika kristalnya positif, energi listrik mengalir dengan baik, dan segala macam semuanya menjadi bagus, dan mendadak kita jauh lebih sehat lebih dahsyat, lebih makmur, dan lebih segalanya. Dibandingkan kita menggunakan kata yg negatif. Jadi kalo Anda menggunakan kata-kata yang negatif, diri Anda lebih cepat busuk. Jadi saran saya mulai hari ini seoptimal mungkin, semaksimal mungkin kita menggunakan kata2 yang positif.

Kunjungi www.Dahsyat.com untuk mendapatkan Informasi seminar dari Mr. Tung Desem Waringin

Visit Now www.TDWUniversity.com untuk mendapatkan
Tiket Seminar 3 Hari Financial Revolution senilai **Rp. 4.933.500,-** secara **GRATIS**

Prinsip ke 11: Anda adalah kekayaan Anda.

Anda adalah kekayaan Anda. Kalo tidak percaya mari kita hitung, coba tes ambil kertas sekarang. Tolong tulis dan semua harus melakukan: Tolong dihargai mata sebelah kanan Anda. Anda tidak boleh menulis bahwa itu priceless, Anda tidak boleh menulis bahwa itu tidak boleh dijual. Ayo please tolong dikasih harga mata sebelah kanan, kira - kira berapa? Sebutkan yang terlintas, Anda harus kasih harga. Oke sekarang tambah lagi, tangan kanan Anda berapa harganya? Oke sekarang tambah lagi, kaki kanan Anda harganya berapa? Ginjal kanan Anda? Jantung Anda? Berapa harganya? Mungkin Triliuner, Puluhan Milyar, Puluhan Triliun! Betul sebetulnya memang priceless, tidak ternilai harganya. Begitu luar biasa harganya mungkin Triliuner segala macam dan itupun kita sangat ragu - ragu, misalnya ketika ada orang yang mau membeli kepala kita. Sekarang kita adalah kekayaan kita. Tapi Lebih dalam dari hanya kondisi fisik kita, adalah pikiran kita. Nah seperti yang saya sebutkan sebelumnya bahwa "uang adalah ide" dan ide datangnya dari pikiran, kreatifitas kita sangat luar biasa, kesehatan kita dan kemudian energi kita, pikiran positif kita, tindakan positif kita, senyum manis kita, cara bergaul kita, itu sebetulnya adalah aset dan kekayaan kita. Sedangkan kewajiban kita yang menarik semua kekayaan kita termasuk kemarahan, kebencian, kedengkian, kecemburuan, kata - kata yang negatif itu pikiran negatif sangat-sangat mengurangi kekayaan kita. Jadi mulai hari ini saran saya: kembangkan aset yang ada dalam diri kita sendiri yaitu berpikiran kita yang positif, berpikiran kita yang sangat - sangatlah kreatif, mental kita yang sangat - sangatlah bagus, kondisi kesehatan kita, teman - teman kita, bergaul kita, sikap - sikap kita, yang akhirnya benar - benar membuat kita menjadi kaya, dalam dunia materi, serta spiritual, mental dan kesehatan.

Kunjungi www.Dahsyat.com untuk mendapatkan Informasi seminar dari Mr. Tung Desem Waringin

Visit Now www.TDWUniversity.com untuk mendapatkan
Tiket Seminar 3 Hari Financial Revolution senilai **Rp. 4.933.500,-** secara **GRATIS**

Prinsip ke 12: Kekayaan adalah kebebasan.

Ketika orang - orang mengecilkan arti kekayaan, mereka bilang: "Tidak perlu kaya, yang paling penting kan bahagia". Dia mulai menetralkan keyakinan, dia tidak sinkron. Hidup ini penuh dengan pilihan misalnya kalo Anda mau pilih hidup kaya dan bahagia bisa tidak? Bisa jawabannya. Misalkan kalo bisa milih kaya dan bahagia, kenapa harus milih miskin dan bahagia? Sekali lagi ada orang ngomong "lebih baik miskin panjang umur, daripada kaya mati muda". Itu pilihan yang sangat - sangatlah tidak adil, karena kekayaan adalah kebebasan. Dengan kita kaya kita bisa berobat kepada dokter yang lebih baik. Dengan kita kaya kita bisa beramal lebih banyak, dengan kita kaya kita bisa memilih makanan yang lebih baik sehingga kita menjadi lebih sehat. Dengan kekayaan kita bisa memilih dokter yang lebih baik sehingga kita bisa lebih panjang umur. Tanpa mengingkari bahwa takdir Tuhan, tapi dalam hal ini manusia diperkenankan untuk berusaha dan untuk berusaha apabila kita kaya, kita berusaha lebih baik.

Dengan kekayaan kita mempunyai kebebasan untuk relationship kita. Banyak orang ngomong : "Pak, uang kan tidak bisa membeli cinta". Lalu ada orang yang nyeletuk: "Itu tidak tahu tempatnya saja" Betul, kadang uang tidak bisa membeli cinta, ketika orang - orang yang kita dekati mempunyai keyakinan yang salah tentang kekayaan: "Jangan - jangan kalo suami saya kaya nanti bisa bejat", "Kalo mertua saya kaya nanti saya dihina". Akibatnya dia tidak mau mempunyai mertua yang kaya ataupun suami yang kaya karena dia mempunyai pemikiran dan keyakinan yang salah. Nah sebetulnya kekayaan adalah kebebasan. Betul, kadang uang tidak bisa membeli cinta, tapi cinta saya akan jauh lebih indah kalo uang saya banyak. Bisa pergi ke Perancis, seperti yang saya lakukan dengan istri saya. Bisa membelikan hadiah ulang tahun istri saya Mercedes Bens. Bisa membeli jam rolex, membeli berlian 4 karat. Ini yang terjadi, cinta kita akan lebih indah jika kekayaan lebih banyak dan kebebasan lebih banyak untuk mewujudkan cinta kita dengan lebih baik.

Demikian juga kita bisa bebas mengatur waktu kita, dan hubungan dengan anak2 kita dan keluarga kita menjadi lebih baik, kalo kita memiliki banyak uang. Banyak orang ngomong: "Kalo orang kaya itu uangnya lebih sedikit, karena dia sibuk cari uang, cari uang, cari uang, cari uang". Betul, ada orang yang seperti itu, tapi dia orang kaya yang sangat bodoh. Tapi kalau kita mau jadi orang kaya, jadilah orang kaya yang pintar. Dengan menjadi kaya, kita jadi bisa meluangkan waktu lebih banyak, karena sudah bebas secara uang. Dengan begitu, kita bisa meluangkan waktu sehingga hubungan kita dengan keluarga dan teman jadi lebih baik, karena waktu longgar nya jadi lebih banyak.

Jadi kekayaan adalah kebebasan.

Kunjungi www.Dahsyat.com untuk mendapatkan Informasi seminar dari Mr. Tung Desem Waringin

Visit Now www.TDWUniversity.com untuk mendapatkan
Tiket Seminar 3 Hari Financial Revolution senilai **Rp. 4.933.500,-** secara **GRATIS**

Prinsip ke 13: Segala Sesuatu dimulai dari Impian (Dreams).

Dari setiap seminar tentang bagaimana menjadi sukses, selalu dikatakan pentingnya sasaran, pentingnya *goal*, atau pentingnya impian. Tapi jarang sekali dijelaskan bahwa "Bagaimana cara memanfaatkan impian tadi untuk mencapai apa yang kita inginkan?" Daripada kita terus menerus memikirkan impian, lebih baik kita berfikir mulai dari impian. Hari ini adalah milik orang - orang yang sekian ratus tahun yang lalu, atau sekian puluh tahun yang lalu, atau sekian tahun yang lalu, karena mereka berani bermimpi besar, dan terus berfikir mulai dari mimpinya dan menyusun rencana untuk mencapai apa yang dia impikan. Dulu orang tidak bisa terbang, sekarang ada pesawat terbang. Dulu TV setebal 1 meter sekarang TV tebal nya 10 cm besok TV bisa digulung bahkan besok TV dalam bentuk ballpoin yang bisa 3 dimensi yang begitu indah nya.

Nah semua ini awalnya dari impian. Caranya adalah kita tarik turun dari impian ke masa-masa sekarang: apa saja yang kita harus kerjakan untuk mencapai impian ini, sehingga Impian-impian tadi bisa jadi sangat - sangatlah luar biasa. Nah, impian ini harus dimulai dari keinginan kita, untuk menjadi lebih baik dari hari ini. Ketika manusia tidak mau menjadi lebih baik lagi, dia akan kehilangan gairah dan hidupnya akan biasa - biasa saja. Jadi kita harus terus selalu mempunyai impian yang lebih baik, lebih baik dari apa yang sudah kita miliki hari ini. Dengan impian tadi, kita jadi lebih semangat, jadi lebih bergairah, jadi lebih maju, lebih berarti untuk orang banyak. Seperti yang dikatakan oleh Steven R Covey dalam bukunya "7 HABBITS" Mulailah dari impian". Bahkan dia lebih parah lagi, dia omong: "Mulailah dari yang akhir". Dia minta kita: seolah - olah kita sudah meninggal dunia, dia minta kita membacakan kata - kata yang akan kita bacakan pada diri sendiri: "Orang ini seperti apa? Orang ini bagaimana?" Jadi Kita harus membayangkan apa kita maunya terlebih dahulu. Dan kalau kita bisa membayangkan begitu jelasnya, dunia bisa menjadi milik kita.

Kunjungi www.Dahsyat.com untuk mendapatkan Informasi seminar dari Mr. Tung Desem Waringin

Visit Now www.TDWUniversity.com untuk mendapatkan
Tiket Seminar 3 Hari Financial Revolution senilai **Rp. 4.933.500,-** secara **GRATIS**

Prinsip Ke 14: Kejelasan Adalah Kekuasaan, Kejelasan Adalah Kekuatan.

Semakin jelas impian kita, semakin kita bisa berpikir dan kita merasakan. Kalo Anda ingin rumah yang mewah, datanglah ke rumah mewah itu, dan rasakan: "wah, rumah mewah seperti ini indah sekali". Anda berkunjung kesana dan Anda ingin punya rumah seperti ini. Semakin jelas, alam bawah sadar kita terbangkit dan kita akan mencapainya jauh lebih mudah daripada kalau impiannya belum jelas. Tapi ketika kita tidak bisa merasakan impian kita, itu lebih parah lagi. Dan ketika banyak orang bilang "saya kepengen lebih kaya", saya tanya: "lebih kaya seperti apa?". "Pengen rumah lebih besar", lebih besar seperti apa? "Saya pengen punya mobil bagus", mobil bagus seperti apa?" Jadi kita bisa *test drive*, tentang mobil Mercedes Bens Anda, atau BMW Anda. Dan ada berita bagus, ketika Anda *test drive* jarang sekali Anda ditanya "punya duit atau gak?" Jadi tenang saja kita *test drive*, kita rasakan, kita *Get the Feeling*. Saya punya rumah yang lebih besar, saya juga punya mobil Mercedes Bens juga. Tapi dalam hal ini saya juga sudah merasakan hal ini untuk kesekian kali, saya sudah *test drive* sekian kali, saya sudah melihat rumah yang begitu banyaknya sampai seratus kali lebih. Akhirnya ketika saya merasakan, saya bilang "*This is what I really want*", Ini adalah yang benar-benar saya inginkan. Dan ketika saya membayangkan uang yang saya inginkan, saya susah membayangkan, dan akhirnya saya ambil buku tabungannya saya, dan saya tulis 10 Milyar. Jadi saran saya sekarang, ambil buku tabungan Anda, Anda tulis 10 Milyar, dan Anda bayangkan dan Anda rasakan!! "Wuih...saya sudah punya 10 Milyar". Kalau lebih 10 Milyar Boleh, silahkan saja. Atau Anda menulis "100 Milyar", boleh, silahkan juga. Tapi kita harus punya goal yang jelas.

Saya mau dalam hidup saya punya uang sekian, yang akhirnya uang tadi menjadi pohon uang, yang begitu luar biasanya membawa manfaat melebihi dari sekedar saya hidup: Uang ini terus bermanfaat untuk yayasan saya nantinya, untuk panti asuhan saya nantinya, untuk sekolah yang saya bina nantinya, untuk apapun. Dengan demikian, kita mempunyai warisan yang begitu bermanfaat untuk orang banyak setelah kita tidak ada. Jadi mulai bayangkan "Untuk apa uang ini nantinya?". Untuk begini dan saya ingin membangun sekolah nantinya, ingin membangun panti jompo, saya ingin membangun yayasan nantinya, saya pengen mengajak orang tua saya naik haji, saya ingin mengajak orang tua saya ke Lourdes, apapun.. "Saya mau membelikan orang tua saya rumah, mobil, dan lain-lain", bayangkanlah dengan jelas. Saya pengen membeli rumah segini besar, saya pengen belikan mobil yang ini. Untuk saya sendiri adalah ini dan saya ingin bermanfaat bagi orang seperti ini, saya ingin orang begini. Silahkan. Jadi, Semakin jelas adalah semakin kuat, semakin lebih hebat lagi.

Kunjungi www.Dahsyat.com untuk mendapatkan Informasi seminar dari Mr. Tung Desem Waringin

Visit Now www.TDWUniversity.com untuk mendapatkan
Tiket Seminar 3 Hari Financial Revolution senilai **Rp. 4.933.500,-** secara **GRATIS**

Prinsip ke 15: Pilih Yang Menghasilkan, Lalu Pilih Yang Anda Sukai, Dan Akhirnya Pilih Yang Mudah.

Dalam memilih pekerjaan ataupun bisnis sering kali orang terbalik, sering kali orang memilih yang paling mudah terlebih dahulu. Walaupun dia tidak suka atau tidak menghasilkan seperti yang dia inginkan, dia tetap saja memilih yang paling mudah. Contohnya: Ketika orang lulus kuliah atau lulus sekolah, pertama kali pekerjaan apapun yang diterima, sering kali dia tekuni sampai dia mati, ataupun dipecat ataupun ceritanya pensiun dia tidak berubah pekerjaan. Kenapa? Karena dia mencari yang mudah. Dalam hidup ini kalo Anda cari yang mudah, Anda dapat yang mudah tapi belum tentu menghasilkan, tapi kalo Anda ceritanya cari yang menghasilkan dan yang Anda sukai, mendadak hidup Anda akhirnya jadi mudah. Jadi No. 1 didalam hidup memilih bisnis ini kita harus pilih goal - goal kita yang seperti apa? Goal keuangan, goal apapun, goal kesehatan, goal waktu kita, goal relationship kita, goal intelektual kita, mental kita dan kemudian kita sadari goal - goal tadi kira - kira butuh uang berapa? Butuh biaya berapa? Dan kemudian sadari goal - goal kita tadi butuh biaya berapa dan kapan. Dan dari biaya berapa, kita hitung kita butuh uang itu umur sekian umur sekian. Dari situ baru kita cari: Bisnis - bisnis apa atau Pekerjaan apa yang bisa menghasilkan ke arah sana dalam waktu yang seperti saya inginkan. Bisnis tadi bisa jadi banyak sekali, setelah ditulis, baru kita pilih: Mana yang kita sukai. Kita harus memilih yang kita sukai, karena kalau kita tidak sukai, tidak bisa jalan. Coba bayangkan: "Apakah Michael Jordan bisa sukses seperti hari ini, tapi ternyata sebetulnya dia tidak sukai basket?" Tidak mungkin. "Apakah Madonna tidak sukai nyanyi, tidak sukai nari?". Tidak mungkin. Nah kita cari yang kita sukai. Anda tanya: "Boleh tidak: yang menghasilkan tapi kita tidak sukai?". Jawabnya: "Boleh" dengan syarat: secepat mungkin kita delegasikan. Saran saya: cari yang Anda sukai, tapi menghasilkan, menghasilkan sukai. Kemudian dari yang menghasilkan dan Anda sukai, baru pilih mana yang mudah dicapai.

Kunjungi www.Dahsyat.com untuk mendapatkan Informasi seminar dari Mr. Tung Desem Waringin

Visit Now www.TDWUniversity.com untuk mendapatkan
Tiket Seminar 3 Hari Financial Revolution senilai **Rp. 4.933.500,-** secara **GRATIS**

Prinsip ke 16: Imajinasi Lebih Unggul Dari Kemauan.

Dikatakan oleh seorang dokter Perancis yang bernama EMILE QUE: "Ketika kemauan bertentangan dengan imajinasi, pasti imajinasi yang lebih unggul". Dalam bukunya *One Minute Millionaire* oleh Mark Victor Hansen, menjelaskan dengan sangat baik. Diberi contoh: Ketika seorang anak diberitahu: "Tidak ada monster dikolong. Tenang saja, tidak ada monster dikolong tempat tidur". Tetapi ketika lampunya dipadamkan, imajinasinya menggila dan akhirnya anak tadi ketakutan. Nah kalo Anda ingin menenangkan anak tadi, Anda akan lebih sukses kalau kita menggunakan imajinasi ketimbang logika. Anda bisa ngomong: "Jangan khawatir sayang, monster - monster di rumah kita bukan tipe monster yang melukai anak - anak. Ayah ibu hanya membiarkan masuk monster - monster yang melindungi anak -anak. Tenang saja, yang dibawah ini adalah yang sangat baik yang akan melindungi kamu". Kita yang dewasa pun tidak ada bedanya, dan monster yang kita bayangkan itupun tidak kalah menyeramkan dibanding monster pada waktu kita kecil. Pernahkah Anda berpikir begini: "saya tahu kalau saya kenalan dengan orang ini, hidup saya bisa jadi lebih sukses". Tapi kemudian Anda menahan diri, Anda takut ditolak. Tentu kita semua pernah melakukan. Ini yang terjadi: kita benci sekali tampak seperti orang bodoh, kita benci sekali ditolak. Tapi kesakitan ditolak ini hanya imajinasi saja. Nah kalau imajinasi kita adalah ditolak seperti itu, ubahlah imajinasi itu. Kita bisa bayangkan bahwa ternyata kalau kita diterima, ternyata kita nikmat sekali. Dan kalo kita bayangkan ditolak, kita bayangkan "Ah cuma biasa saja", atau "Kalau ditolak saya senyum saja dan dia juga tersenyum" atau bayangkan "kalau ditolaknya pun, dia akan menolaknya juga sangat lembut". Setelah itu kita bayangkan juga kalau dia menerima: "Wow, kita akan sangat - sangat sukses, dan sangat - sangat luar biasa sukses jauh dari hari ini", maka kita akan berani minta bantuan, kita akan berani mengajukan kerjasama dengan orang - orang terbaik di dunia, dan kita berani belajar dari orang - orang yang terbaik di dunia. Jadi sesuai dengan prinsip ke - 16 ini bahwa imajinasi lebih unggul dari kemauan, maka mari kita bayangkan skenario yang terbaik, film - film yang terbaik, proyeksikan hasil - hasil yang sebaik mungkin. Dengan imajinasi seperti itu kita menjadi lebih bersemangat.

Kunjungi www.Dahsyat.com untuk mendapatkan Informasi seminar dari Mr. Tung Desem Waringin

Visit Now www.TDWUniversity.com untuk mendapatkan
Tiket Seminar 3 Hari Financial Revolution senilai **Rp. 4.933.500,-** secara **GRATIS**

Prinsip ke 17 : Pertanyaan Yang Benar Menghasilkan Jawaban Yang Benar.

Kenapa orang takut dan mempunyai imajinasi yang salah? Sering kali karena mereka bertanya dengan cara yang salah, akibatnya imajinasi yang salah keluar. Contohnya: Ketika orang memulai bisnis, dia tahu bahwa dia suka sekali bisnis ini. Dia tahu sekali bahwa dia bisa belajar dan bahkan dia sudah belajar dari yang terbaik di bisnis ini. Tapi ketika dia mau melangkah....Dia takut - takut. Kenapa kok dia takut? Kenapa kok dia membayangkan imajinasi yang salah, yang menakutkan? Karena dia sering kali didalam otaknya bertanya sesuatu hal yang salah. Contohnya: Dia bertanya "kalo nanti gagal dimana yah? Kalo nanti ditipu bagaimana yah? Kalo nanti karyawannya curang bagaimana yah?" Dengan pertanyaan2 semua ini, langsung keluar imajinasinya. "Kalo gagal gimana yah? Kalo rugi bagaimana yah?" Akibatnya dia takut.

Nah supaya imajinasi kita benar, bertanyalah dengan benar. Pertanyaan yang benar menghasilkan jawaban yang benar. Kita tanya kepada diri kita "kalo saya tidak mulai hari ini, rugi nya apa? Kalo saya mulai hari ini, untungnya apa?"Supaya kemungkinannya berhasil lebih tinggi apa yang harus saya siapkan? Supaya kemungkinannya berhasil lebih tinggi siapa yang harus saya ajak kerjasama? Supaya kemungkinannya berhasil lebih tinggi, apa yang harus saya pelajari terlebih dahulu?Dengan pertanyaan - pertanyaan ini, jadi kita jauh lebih siap dan kita tetap berani melangkah. Ketakutan itu selalu akan ada, kekhawatiran itu selalu akan ada, keraguan akan selalu ada, kamalasan akan selalu ada. Tapi orang yang sukses, walaupun dia ragu - ragu, walaupun dia malas, walaupun dia khawatir, walaupun dia takut, Dia tetap take action. Dia tidak membiarkan ketakutannya menghentikan dia. Dengan Ketakutan ini membuat kita jadi lebih waspada. Dengan cara bertanya seperti tadi akan mengakibatkan kita jauh lebih siap, dan akhirnya kita jauh lebih sukses, bukannya menghentikan.

Contoh berikutnya "Tentang bagaimana pertanyaan akan membimbing kita, akan membawa hasil yang besar "Ketika saya mempunyai penghasilan sekian, Misalnya sebut kata A rupiah. Saya selalu tanya: "kalo saya bisa mencapai A dalam waktu 1 tahun, kenapa tidak dalam 1 bulan? Bagaimana caranya bisa mencapai A ini dalam waktu 1 bulan? Ketika A dalam 1 bulan saya challenge, saya tantang diri saya sendiri. Bagaimana A ini saya bisa dapatkan dalam waktu 1 hari? Caranya? Nah ketika otak kita dipaksa berpikir seperti itu, dan hasilnya sangat mengagumkan, keluarlah begitu banyaknya kreatifitas sehingga saya bisa mencapai apa yang saya hasilkan dalam waktu 1 tahun, sekarang bisa dihasilkan dalam waktu 1 hari. Saya tanya "Saya harus belajar apa? Siapa yang sudah bisa? Siapa yang punya penghasilan seperti ini? Kemudian siapa yang bisa membantu saya?" Dengan pertanyaan - pertanyaan seperti ini. Mendadak saya menemukan partner - partner yang tepat, saya menemukan cara - cara yang tepat, saya menemukan ilmu - ilmu yang tepat. Jadi, Selalu *Challenge* (tantang) diri Anda, TANYA untuk jadi lebih baik.

Kunjungi www.Dahsyat.com untuk mendapatkan Informasi seminar dari Mr. Tung Desem Waringin

Visit Now www.TDWUniversity.com untuk mendapatkan
Tiket Seminar 3 Hari Financial Revolution senilai **Rp. 4.933.500,-** secara **GRATIS**

Prinsip ke 18: Apapun Yang Terjadi Di Dunia Ini, Tidak Ada Artinya Sampai Kita Yang Memberi Arti.

Berikut contoh favorit saya: "Ada 2 orang wanita di Amerika dan diperkosa oleh 4 orang". Yang satu memberi arti bahwa ini adalah "hukuman Tuhan, saya dikotorin, saya tidak ada artinya, sekarang saya jadi sampah". Kalo dia memberi arti seperti itu, apa yang akan dia lakukan? Betul sekali, dia bunuh diri. Sedangkan yang kedua sama - sama diperkosa tapi dia memberi arti yang berbeda. Dia memberi arti begini: "Ini merupakan panggilan Tuhan, saya tahu kejadiannya ini tidak baik. Tapi pasti Tuhan menginginkan saya menjadi lebih baik karena kejadian yang tidak baik ini". Dia beri arti apa? "Saya harus belajar beladiri". Dia memberi arti apa? "Saya harus perhatiin orang banyak, saya harus mengajarkan beladiri kepada wanita yang lain". Dia keliling dunia, dia belajar bagaimana caranya beladiri, dan kemudian dia pulang ke Amerika, dan dia mendirikan satu organisasi yang namanya *Woman Self Defence*. Dia menikah, dia bahagia dan dia tidak pernah mengingkari bahwa dia pernah diperkosa. Tapi dalam hal ini dia malah menjadi lebih baik dan lebih baik dalam hidupnya dia, karena dia memberi arti yang membuat dia menjadi lebih baik. Apapun yang terjadi didunia ini, tidak ada artinya sampai kita yang memberi arti. Jadi pastikan, entah kegagalan kita, ataupun ceritanya, cerita - cerita jelek ini yang terjadi, atau suatu hal yang tidak baik, yang pasti selalu ada dalam hal hidup ini, kejadian - kejadian yang kita tidak inginkan. Pastikan kita memberi arti terhadap kejadian tadi sehingga kita besok menjadi lebih baik karena kejadian hal itu. Kasih bimbing pakai pertanyaan seperti jurus yang ke 17 tadi: "Apa yang harus pelajari dari kejadian ini, yang akan membuat saya besok jadi yang lebih baik?". Atau kita harus tanya "Apa yang harus kita pelajari karena kejadian ini yang akan membuat saya besok jadi yang lebih baik, lebih kuat, lebih hebat, lebih kaya, lebih harmonis, atau lebih apapun?"

Kunjungi www.Dahsyat.com untuk mendapatkan Informasi seminar dari Mr. Tung Desem Waringin

Visit Now www.TDWUniversity.com untuk mendapatkan
Tiket Seminar 3 Hari Financial Revolution senilai **Rp. 4.933.500,-** secara **GRATIS**

Prinsip ke 19: Harmoniskan 3 Hal Ini Antara Keinginan, Keyakinan Dan Cara Kerja.

Untuk menjadi milyarder mencerahkan, kita perlu harmonis antara keinginan, keyakinan dan cara kerja. Nomor 1: untuk menjadi kaya, kita harus sudah sangat - sangat memastikan bahwa kita harus menginginkan kekayaan kita tadi. Nomor 2: Bahwa kita benar - benar mempunyai keyakinan-keyakinan yang tepat. Salah satu contoh: Ketika orang mempunyai *money blue print*, atau mempunyai keyakinan yang salah di dalam hatinya dia, bahwa: "Orang kaya itu adalah pelit, orang kaya itu adalah kikir, orang kaya itu adalah sengsara", akibatnya dia itu tidak mau kaya, karena otaknya hanya mencari nikmat dan menghindari sengsara. Atau dia bisa ngomong bahwa "orang kaya itu pasti dengan cara merugikan orang lain".

Saya beri contoh misalnya: Pada waktu ketika saya pindah rumah ke yang luar biasa bagi orang rata - rata, terus kemudian juga punya mobil ganti - ganti, bukan ganti tapi tambah baru - tambah baru dan bagus - bagus, dan saya masih tinggal dirumah yang lama. Di rumah yang lama, mendadak tetangga saya tanya kepada supir saya "Eh itu Pak Tung itu kok mendadak bisa kaya itu, apa korupsi yah ?" Nah ini keyakinannya dia, dia tanpa sadar punya keyakinan: "Oh orang yang kaya itu pasti karena korupsi. Nah karena saya tidak korupsi, pantasan saya tidak kaya". Ini keyakinannya dia. Kalo dia mempunyai keyakinan seperti itu bahwa yang kaya itu harus melalui korupsi dan dia tidak suka korupsi, maka Dia merasa pantas dirinya miskin, dia menerima dirinya bahwa miskin.

Nah keyakinan ini harus menjadi identitas. Identitas itu adalah penerimaan diri bahwa kita layak kaya dan kita sudah ditakdirkan oleh Tuhan untuk menjadi kaya, kaya yang membawa berkat untuk orang banyak, kaya yang mencerahkan, kaya yang membuat orang lain menjadi kaya, kaya yang membuat orang lain hidupnya jadi lebih mudah, kaya yang membuat orang lain hidupnya jadi lebih semangat, lebih sehat, lebih baik, hubungannya dengan *family*nya jadi lebih harmonis, apapun. Jadi intinya kita menjadi lebih kaya karena membuat orang lain jadi lebih baik.

Dan berikutnya yang ke 3 adalah cara kerja. Cara kerja ini juga sama persis, kalo cara kerjanya dia tidak yakinkan bahwa itu baik dan sesuai dengan keyakinannya untuk mencapai keinginannya, Dia susah sekali menjadi kaya dibidang ini. Saya pribadi ketika misalnya harus membuat orang lain menjadi rugi, saya tidak senang sekali, saya tidak mau membuat orang lain ikut. Walaupun dalam lingkungan hari ini saya mempunyai teman - teman yang jago goreng saham dan ngajak, "ayo kita goreng sahamnya, nilai sahamnya nya akan jadi tinggi sekali dan kemudian kita jual dan kemudian kita keluar dan kita kaya". Bagi saya, saya susah sekali kaya dengan seperti itu, cara kerja yang berbeda karena tidak sesuai dengan keyakinan saya. Saya mau bahwa kaya dengan cara membuat nilai tambah untuk orang yang banyak. Dan Anda harus selaras cara kayanya, dan Anda yakini ini bahwa cara kaya ini adalah yang positif untuk orang banyak dan lakukan! Jadi, Anda harus memiliki keyakinan bahwa Anda layak untuk jadi kaya dan Anda ditakdirkan secara identitas bahwa Anda pasti kaya, dan keinginan Anda kaya juga benar, bahwa hidup kaya membuat orang lain menjadi lebih baik. Saya doa kan Anda akan kaya. Amin.

Kunjungi www.Dahsyat.com untuk mendapatkan Informasi seminar dari Mr. Tung Desem Waringin

Visit Now www.TDWUniversity.com untuk mendapatkan
Tiket Seminar 3 Hari Financial Revolution senilai **Rp. 4.933.500,-** secara **GRATIS**

Prinsip Ke 20: Otak Kita Bagaikan Magnet: "*Toughts Become Things*"

"What we think become things, Talk become takes".

Rahasia yang paling dahsyat di dalam alam semesta ini, dari seluruh ahli - ahli yang luar biasa kaya, sukses dan terkenal didunia - dunia ini adalah satu saja yaitu Rahasia Pikiran: Pikiran menjadi benda. Kalo tidak percaya, coba lihat sekitar kita: Apapun yang buatan manusia, atau yang ada sentuhan manusia. Entah hotel yang besar, pabrik, alat komunikasi, alat transportasi. Yang tadi awalnya ada di dalam pikiran manusia, akhirnya menjadi benda. Apapun yang kita pikirkan, apapun yang memenuhi dalam pikiran kita, akan Menjadi. Kalo kita berpikir sesuatu hal yang indah maka terjadilah keindahan tadi. Kita berpikir kekayaan kita akan mendapat kekayaan tadi.

Kelemahannya ada 2. Yang pertama: Orang tidak cukup sabar. Jadi kalo dia berpikir bahwa yang saya pikirkan tadi adalah kenyataan, akan menjadi seperti lampu Aladin. Tapi lebih indah dari sekedar lampu Aladin, dimana lampu Aladin hanya bisa 3 permintaan tapi otak kita bisa minta banyak sekali dan semuanya bisa terkabul. Nah kelemahan tadi yang pertama kita adalah tidak cukup sabar. Pada waktu saya berpikir, yang saya bayangkan, dan saya rasakan. Ini lucunya bayangkan dan rasakan. Tulis apa yang Anda inginkan, Anda bayangkan, lalu tempel gambarnya yang Anda inginkan. Datang, survey dan kemudian Anda rasakan, Anda feel so good, otak Anda akan Attract atau menarik kejadian seperti itu. Hanya saja pada waktu kita tidak tercapai, seringkali kita bilang "Ah...tidak mungkin...". Lalu apa yang terjadi? "Ya...Jadi tidak mungkin.., Selesai." Nah seperti yang dikatakan oleh lampu Aladin "*What you wish become my command*" Ketika Anda merasa bahwa itu tidak mungkin, maka selesai sudah, *What you wish become my command*. Dengan berpikir tidak mungkin, maka akan tamat dan selesai. Itu kelemahan pertama, jadi kita tidak cukup sabar untuk berpikir positif seperti tadi.

Sedangkan kelemahan yang kedua adalah banyak atau ada hal - hal negatif yang terjadi dalam hidup kita, secara tidak sadar mempengaruhi cara berpikir kita. Contohnya: Pada waktu pagi hari. Kita mungkin kesandung terus kemudian kita ngomong "aduh hari ini kok sial". Apa yang terjadi? Pernah tidak Anda mengalami ketika Anda diawal hari merasa suntuk atau sial, ternyata sepanjang hari kita sial terus? Ini yang terjadi "*What you wish become*". Apa yang kita pikirkan yang paling memenuhi otak kita, menjadi kenyataan. Obatnya sebetulnya sederhana, yaitu pada waktu kita bangun tidur, kita ngulet, dan kita tarik napas panjang - panjang dengan cara tetap tersenyum... Kita tarik napas panjang - panjang dan kita katakan "Terimakasih Tuhan...Oh YES !!!" Dan obatnya juga gampang. Pada waktu kita mempunyai kebiasaan ngulet dan kita katakan Terimakasih Tuhan, kita mulai menyelaraskan diri kita bahwa kita berterima kasih kepada Tuhan: "Apapun yang terjadi saya tahu bahwa Anda mengendalikan saya menjadi lebih baik". Jadi tenang saja misalkan kalo kita tersandung, kita bilang sama Tuhan: "Oh Terima kasih Tuhan telah membuat saya jadi lebih berhati - hati, Terima kasih Tuhan". Nah ketika kita seperti itu, ketika kita memberi arti yang positif, berarti otak kita dipenuhi hal - hal yang positif. Ketika adanya

Kunjungi www.Dahsyat.com untuk mendapatkan Informasi seminar dari Mr. Tung Desem Waringin

Visit Now www.TDWUniversity.com untuk mendapatkan
Tiket Seminar 3 Hari Financial Revolution senilai **Rp. 4.933.500,-** secara **GRATIS**

orang menentang adanya *positif thinking*, dia belum tahu proses berikutnya. Saya tidak menentang adanya *negatif thinking* selama itu membuat Anda menjadi lebih baik.

Ketika Anda waspada "Wah jangan - jangan nanti ada yang mencuri". Nah kalo ada yang mencuri, Anda jadi melakukan tindakan yang positif dan kemudian Anda tenang, dan Anda kemudian periksa, kunci, gembok, dan kemudian Anda tidur rileks dan Anda damai dan Anda bilang ke Tuhan: "Terimakasih Tuhan Anda sudah membuat saya melakukan tindakan menjadikan Aman".Kemudian Anda ngomong dengan kata dibalik menjadi Aman. Eh jadi Aman sungguhan. Tapi kalo terus Anda berpikir, jangan - jangan dicuri, jangan - jangan dicuri. Eh tanpa sadar Anda mendapat pencuri yang banyak sekali. Jadi aneh sekali, gitu yah?! Tapi dalam hal ini kita harus focus pada hal - hal yang kita inginkan. Ketika terjadi sesuatu hal yang tidak diinginkan atau terjadi *negatif thinking* kita harus buat jadi lebih waspada dan kita lakukan kewaspadaan tadi dan kemudian kita bilang "Terima kasih Tuhan, telah membuat saya jadi lebih aman, lebih waspada dan sekarang jadi lebih tenang. Terima kasih atas keamanan yang sudah Engkau berikan" Ini hasilnya jauh lebih baik daripada kita terus jadi *Neoritif*, atau istilahnya sakit, terus berpikir hal - hal yang negatif. Dan kita terus focus kepada yang positif, yang kita inginkan. Dan ada satu cara lagi ketika kita berpikir negatif, kita bisa cubit diri kita dan bilang "ayo *positif thinking*". Dengan cara ini, negatifnya diamankan kemudian kita bisa *positif thinking*.

Kunjungi www.Dahsyat.com untuk mendapatkan Informasi seminar dari Mr. Tung Desem Waringin

Visit Now www.TDWUniversity.com untuk mendapatkan
Tiket Seminar 3 Hari Financial Revolution senilai **Rp. 4.933.500,-** secara **GRATIS**

Prinsip Ke 21: Ketuklah Maka Pintu Akan Dibukakan.

Selalu ingat ada peribahasa "Ketika muridnya siap, gurunya datang". Ketika kita berjuang, mendadak banyak sekali yang membantu kita. Dikatakan oleh Buckminster Fuller: "Ketika kita bertekad untuk mencapai sesuatu hal yang baik untuk diri kita, baik untuk orang banyak, baik untuk alam semesta, baik untuk Tuhan, Selalu disaat - saat kritis tidak pada waktu yang lain,selalu disaat - saat kritis alam semesta akan mendukung kita untuk mencapai hal - hal yang kita inginkan". Buckminster Fuller adalah guru yang sangat-sangat dihormati oleh Robert Kiyosaki, sangat dihormati oleh Mark Victor Hansen yang mengarang buku *One Minute Millionaire*, yang mengarang *Chicken Soup For The Soul* bukunya laku 100 juta buku. Bahkan Mark Victor Hansen pun pernah menjadi Driver (Sopir) Pembantu Umum Asisten dari Buckminster Fuller, orang - orang yang sangat bijaksana ini, yang ahli fisika ini. Dan persis kata - kata yang sama juga dikatakan oleh Prof. Yohanes Surya, ahli fisika di Indonesia yang sangat - sangat ilmiah. Dia mengatakan bahwa ada "Mestakung" yaitu semesta mendukung, dimana ketika kita dalam titik kritis dan selalu didalam titik kritis, alam semesta akan selalu mendukung Anda untuk mencapai perubahan yang Anda inginkan.

Kunjungi www.Dahsyat.com untuk mendapatkan Informasi seminar dari Mr. Tung Desem Waringin

Visit Now www.TDWUniversity.com untuk mendapatkan
Tiket Seminar 3 Hari Financial Revolution senilai **Rp. 4.933.500,-** secara **GRATIS**

Prinsip ke 22: Berbagi Artinya Memiliki Lebih.

Banyak orang - orang mempunyai prinsip: "ketika saya kaya saya akan berbagi". Tapi Milyader yang mencerahkan mempunyai prinsip yang terbalik yaitu "ketika dia mulai memberi, maka dia akan jadi lebih". Ini yang menarik, kelihatannya bertolak belakang. Ketika kita mulai membagikan harta kita, ternyata kita merasa bagus dan kita merasa baik, akibatnya otak kita menjadi magnit, kita merasa berlimpah dan otak kita menjadi magnit, dan akhirnya kita berlimpah sungguhan. Pernahkah Anda memberikan kepada pengemis, entah Rp. 10.000 atau bahkan Rp.100.000. Tes, dan lakukan. Ada yang menyenangkan ketika kita beri. Betul Rp. 10.000 atau Rp. 100.000 tidak akan membuat kita menjadi miskin. Tapi kita membuat diri kita merasa jauh lebih kaya dan bahagia, sehingga kita bisa memberikan dengan tulus kepada orang lain. Dan ketika kita *feel good*, kita merasa lebih baik, kita merasa lebih, Alam semesta akan mendukung kita benar - benar menjadi lebih.

Kunjungi www.Dahsyat.com untuk mendapatkan Informasi seminar dari Mr. Tung Desem Waringin

Visit Now www.TDWUniversity.com untuk mendapatkan
Tiket Seminar 3 Hari Financial Revolution senilai **Rp. 4.933.500,-** secara **GRATIS**

Prinsip Dasar Ke 23: Tidak Nyaman Berarti Kita Sedang Tumbuh.

Ada penelitian di sebuah falkutas: Ada satu ulat yang mau menjadi kepompong, pada waktu dia mulai keluar dari kepompongnya untuk menjadi kupu - kupu, proses ini dipermudah. Pada waktu itu dipermudah, dibukain kepompongnya dan akibatnya apa yang terjadi? Kupu - kupu tadi jatuh dan dia mati, dan dia tidak bisa terbang. Ternyata di *design* oleh alam semesta, pada waktu dia mau keluar dari kepompongnya, dia merasa tidak nyaman. Dia bersusah payah ketika dia bergerak dan mendorong seperti ketidaknyamanan tadi, ternyata itu membuat aliran-aliran istilahnya zat-zat yang penting di dalam sayapnya sehingga sayap dari kupu-kupu tadi siap dan kuat untuk digerakkan sehingga kupu-kupunya bisa terbang. Dan ternyata kalau dipermudah hasilnya ternyata malah membuat kupu-kupu tadi mati. Setiap penghancuran, itu adalah proses dari satu penciptaan. Ketidaknyamanan itu adalah awal dari kita tumbuh menjadi lebih baik. Ketika orang mau tumbuh, ototnya menjadi lebih besar, ketika dia latihan angkat Barbel dari 1 (satu) sampai 10 (sepuluh), itu sudah paling berat. Ototnya pada hitungan keberapa akan tumbuh? Bukan, bukan kesepuluh, tapi keduabelas, ketigabelas atau bahkan keenambelas baru dia tumbuh. Ketika ia keluar dari zona nyaman dan menuju kesebelas, duabelas dengan sekuat tenaga, yang terjadi adalah ototnya bertambah besar. Nah ketika kita mengalami satu tantangan di dalam hidup ini selalu pegang prinsip ini: Ketika saya merasa tidak nyaman berarti saya akan lebih baik karena hal ini. Tidak Nyaman Berarti Tumbuh.

Kunjungi www.Dahsyat.com untuk mendapatkan Informasi seminar dari Mr. Tung Desem Waringin

Visit Now www.TDWUniversity.com untuk mendapatkan
Tiket Seminar 3 Hari Financial Revolution senilai **Rp. 4.933.500,-** secara **GRATIS**

Prinsip Ke 24: Milyarder Yang Mencerah kan Mempunyai Prinsip Bahwa Dia Harus Terus Belajar Dan Berkontribusi Untuk Bangsa Dan Negara Dan Untuk Alam Semesta.

Kata-kata globalisasi, di zaman dulu itu hanya sekedar kata-kata. Disaat ini dunia menjadi satu, teknologi dengan kecepatannya yang luar biasa, produk dari China bisa masuk ke Indonesia dan Indonesia bisa masuk ketempat di mana-mana. Contohnya tadinya di dalam satu daerah. Di Bandung misalnya begitu banyaknya pabrik tekstil membuat orang jadi Kaya Raya disana. Mendadak pabrik tekstil harus tutup karena begitu banyak saingan dari China, barang- barang yang begitu murah dan dengan mutu yang lebih baik. Dan kalo kita terus mau belajar dan kita waspada dan terbuka pikirannya (bedanya dengan *OPEN MIND* adalah kita hanya menyaksikan) dan Oke ternyata ada 2 peluang. Dan setelah ada peluang kita harus belajar untuk menangkap peluang tadi.

Prinsipnya begini: Kita akan menjadi lebih baik ketika kita belajar dari yang terbaik. Curahkan waktu kita 80 % untuk belajar dari orang-orang yang lebih baik atau yang terbaik dibidang yang kita ingin sukses dan 20% belajar dibidang apapun termasuk bidang yang kita tidak suka termasuk belajar pada orang-orang yang tidak berhasil.

Saya pribadi juga belajar. Saya curahkan waktu saya belajar yang terbaik di dunia termasuk Bob Proctor, Anthony Robbins, Robert Kiyosaki, Jay Abraham, Robert G. Allen, Mark Victor Hansen, Jim Rhon. Banyak sekali guru-guru yang terus saya komitmen untuk belajar, dan yang terakhir saya belajar kepada T Harv Ekker, dan belajar sama siapapun dan semua saya datangi, saya terus menerus belajar. Saya berkomitmen untuk terus belajar. Saya belajar bukan hanya bisnis, saya belajar properti juga, saya belajar saham, saya belajar internet. Waktu saham saya tidak begitu suka tapi saya tetap *OPEN MIND* karena *Winners always OPEN MIND*, Pemenang selalu berpikiran Terbuka. Ya saya juga mau belajar. Kita belajar lagi. Ya betul ada peluang disitu tapi kita terus belajar.

Dan ketika saya terus belajar , saya mau jadi master di bidang itu tadi, dan saya fokus. Dan kemudian saya juga curahkan waktu belajar kepada orang-orang lain yang gagal. Kenapa dia kok gagal? Apa saya pelajari dari dia sehingga saya tidak perlu mengulangi hal-hal yang sama? Jadi saran saya adalah Selalulah Komitmen untuk Belajar. Dan saya tahu ketika Anda membaca email 24 Prinsip Milyarder ini sebetulnya Anda sudah komitmen untuk terus belajar dan mulai saat sekarang terus curahkan waktu untuk belajar. Saya di dalam satu tahun minimal saya datang di 4 seminar dan kemudian saya minimal baca 12 buku. Tapi yang jelas saya mempunyai rekor dalam satu bulan sudah baca 16 buku. Saya terus komitmen untuk mendengarkan cd - cd audio, saya curahkan uang, waktu dan energi untuk terus belajar dan *Take Action* sehingga nasib saya bisa berubah.

Berapa uang, waktu, energi yang Anda curahkan?

Kunjungi www.Dahsyat.com untuk mendapatkan Informasi seminar dari Mr. Tung Desem Waringin

Visit Now www.TDWUniversity.com untuk mendapatkan
Tiket Seminar 3 Hari Financial Revolution senilai **Rp. 4.933.500,-** secara **GRATIS**

Demikian Prinsip ke 24 ini.Semoga bermanfaat untuk Anda dan teman-teman dan seluruh keluarga
Anda.

Salam Dahsyat

Tung Desem Waringin

©2009

Kunjungi www.Dahsyat.com untuk mendapatkan Informasi seminar dari Mr. Tung Desem Waringin