

## Sebelum Bermain

Mari kita mulai dengan pertanyaan, “jika ada sepuluh anak bermain petak umpet di taman, satu anak berhasil diketemukan di belakang pohon, satu anak di balik patung, dan satu anak lagi di belakang tempat sampah. Pertanyaannya adalah, masih berapa anak yang belum diketemukan?”. Jika anda menjawab tujuh maka jawaban anda salah karena jawaban yang benar adalah enam. Dalam permainan petak umpet ada aturan main, jika yang bermain sepuluh anak hanya sembilan yang ngumpet.

Aturan main dibuat agar permainan menjadi seru. Apa yang terjadi apabila sepuluh anak tersebut semuanya ngumpet? Jika tidak ada yang bertugas mencari, dan bila permainan dimulai di pagi hari sampai siang hingga sore bahkan sampai malam tidak ada satupun yang akan diketemukan. Dengan aturan main yang jelas maka permainan akan berjalan dengan lancar, semua yang ikut bermain akan merasakan kegembiraan sebagai tujuan dari permainan.

Saya terbang dari Soekarno-Hatta International Airport Jakarta menuju Incheon International Airport Seoul dalam rangka bicara untuk Bank pemerintah berkinerja terbaik di Indonesia. Total perjalanan nonstop sekitar tujuh jam. Kebetulan maskapai penerbangan yang dipakai tidak dilengkapi dengan wifi di pesawat sehingga meskipun saya bisa memanfaatkan waktu dengan menonton, atau menulis/membaca di gadget yang saya bawa, tetapi saya juga melengkapi diri dengan sebuah buku kecil.

Buku tadi berjudul “10 Clowns Don’t Make a Circus” karangan Steven Schragis and Rick Frishman (2006). Buku tadi mempunyai sub judul “... and 249 other critical management success strategies.” Di dalam penjelasannya disebutkan bahwa “tidak ada satu aturan tunggal untuk sukses dalam bisnis, tidak ada satu prinsip yang dapat membantu agar bisnis dapat mengatasi tantangan. Kenyataanya bahwa bisnis itu sangatlah kompleks. Tetapi ada aturan-aturan kecil yang dapat membantu.”

Adalah merupakan kebiasaan saya untuk membawa buku yang tidak terlalu berat secara fisik juga tidak terlalu berat secara isi. Selain itu isinya harus berupa yang bukan merupakan satu kesatuan dari bab awal hingga bab akhir, sehingga apabila saya harus berhenti membaca saya bisa melakukan setiap saat dan saya sudah mendapatkan sesuatu. Dan buku setebal 200 halaman ini ideal karena berisi 250 critical management success strategies yang berdiri sendiri-sendiri.

Menyambung dengan cerita pembuka permainan petak umpet diatas kebetulan buku Steven dan Rick menyinggung di Rule 162, yaitu berbicara tentang Learn the Rules Before You Play. Dikatakan dalam bukunya : “ketika anda melakukan bisnis dengan orang lain, adalah penting sekali untuk mempelajari aturan-aturan yang diikuti oleh rekan bisnis anda. Temukan secara pasti apa yang dapat diterima dan tidak dapat diterima dan bagaimana mereka menginginkan, apa yang ingin dilakukan.

Langkah selanjutnya barulah kita mengerjakan sesuai dengan cara yang mereka inginkan. Jika anda tidak tahu aturannya maka anda akan mendapatkan masalah bisa kecil atau bahkan besar. Dengan mengetahui secara persis aturan main mitra bisnis anda maka anda juga mempunyai pilihan lain yaitu untuk tidak ikut bermain. Ini terjadi apabila anda tidak setuju atau tidak sealiran dengan aturan main yang diterapkan oleh mitra bisnis anda.

Sebuah contoh yang sangat nyata terjadi pada diri saya. Saya dan mitra bisnis lama saya, sebut saja MBL (Mitra Bisnis Lama) melakukan negosiasi untuk sebuah transaksi (sebagian) property yang cukup besar dengan seorang pebisnis ternama, sebut saja CMB (Calon Mitra Bisnis). Pembicaraan-pembicaraan awal berlangsung lancar termasuk survei lokasi. Pembicaraan menjadi agak alot ketika sampai pada nilai transaksi dan yang terkait dengan laporan keuangan.

CMB menginginkan harga yang lebih tinggi dan tidak bersedia memberikan laporan keuangan apabila pihak kami tidak menaikkan penawaran. Padahal laporan keuangan adalah salah satu alat untuk menganalisa kelayakan bisnis sebelum kami memutuskan untuk membeli property yang bersangkutan. Sampai bagian ini belum ada titik temu, bagaimana kami akan menaikkan penawaran bila kelayakan bisnisnya belum kami ketahui dengan pasti.

Kala negosiasi agak menemui hambatan tiba-tiba saya dikagetkan ketika CMB mengontak saya untuk membantu menaikkan penawaran. Sampai disini sebetulnya masih dalam taraf yang wajar dalam sebuah proses negosiasi. Yang kurang pada tempatnya adalah ketika CMB menawarkan imbalan financial kepada saya sehingga bisa saya pergunakan (sebagian atau seluruhnya) untuk menutup bagian saya terhadap kenaikan nilai transaksi tadi.

Saya tidak menyangka mendapat tawaran seperti itu. Saya melakukan klarifikasi dan rasanya saya tidak salah tangkap. Disitu saya merasa sangat kaget dan direndahkan. Kaget dengan aturan main yang dimilikinya, direndahkan karena seakan-akan dimata pebisnis ternama ini saya bisa dibeli dan/atau saya mau mengkhianati mitra saya. Saya langsung mengontak MBL untuk bertemu muka agar saya bisa menjelaskan secara rinci dan langsung apa yang sudah saya alami.

MBL juga kaget sekali mendengar cerita saya dan mengklarifikasi sejumlah isu. MBL juga berusaha merekonstruksi proses negosiasi sebelumnya dan menemukan sejumlah konsistensi dalam perilaku CMB, baik yang baik maupun yang kurang pada tempatnya. Lalu kami bersepakat bahwa kami berbeda aturan main dengan CMB, dan apabila permainan masih diteruskan maka yang akan terjadi permainannya menjadi tidak seru.

Kami tidak mengatakan bahwa aturan main kami yang benar dan aturan main CMB yang salah, atau sebaliknya aturan main kami yang salah dan aturan main CMB yang benar. Yang kami katakan adalah ada perbedaan aturan main, dan itu membuat kami ragu-ragu. Ditengah-tengah keraguan kami datanglah info dari CMB bahwa ada pihak lain yang ingin membeli property tersebut dengan harga yang lebih tinggi. Maka kami dengan tulus dan ikhlas merelakan property tadi dijual kepada pihak lain.

Peristiwa diatas terjadi tidak lama setelah saya pulang dari perjalanan ke Korea. Di Rule 162 Steven dan Rick khususnya dibagian Action Plan dikatakan: "sebelum memasuki perusahaan apapun, pahami dengan siapa Anda berhadapan dan bagaimana dia berperilaku di masa lalu, jangan dengan mudahnya berfokus pada hasil yang telah dia capai, melainkan pelajari secara pasti bagaimana dia berproses untuk bisa mencapai hasil-hasilnya."

Lebih jauh lagi Steven dan Rick menganjurkan untuk: "berbicara secara langsung kepada orang-orang yang bekerja bersama dia untuk bisa tahu pendekatan-pendekatan yang dipakai, bagaimana dia berperilaku, apa yang diinginkan, apa yang dia ijinkan, dan apa yang mereka setujui. Pahami nilai-nilai dan motivasinya. Ukur tindakan-tindakannya berdasarkan jangka waktu panjang, tetapi tekankan pada hal-hal yang belakangan terjadi."

Tulisan Steven dan Rick yang dijadikan Rule 1 adalah judul bukunya yaitu “10 Clowns Don’t Make a Circus”. Dikatakan bahwa “disetiap bisnis, seperti juga disetiap sirkus memerlukan sejumlah perbedaan-perbedaan anda membutuhkan orang yang berbeda untuk mengisi peran yang berbeda pula: pawang singa, pemain trapes, dan orang yang dijadikan bola di meriam kanon, atau pertunjukkan tidak dapat berlangsung.”

Steven dan Rick juga mengatakan dalam bagian Action Plan bahwa, “cobalah untuk lebih terbuka lain kali seseorang yang tidak anda setujui dalam pekerjaan. Jangan memasukkannya ke dalam hati fokuslah pada apa yang dikatakan dan jangan pada siapa yang mengatakan.” Sekilas seakan kami kurang berusaha terbuka dalam memahami apa yang dilakukan CMB tadi. Tetapi justru kami focus dengan apa yang dikatakan tanpa terpengaruh siapa yang mengatakan meskipun dia pengusaha ternama.

Perjalanan ke Korea yang selain dengan pesawat juga dengan bis dari satu tempat ke tempat yang lain membuat saya bisa melahap sebagian besar dari tulisan Steven dan Rick. Sebagian lagi saya perlu membaca ulang untuk mendapatkan pemahaman yang lebih baik. Tetapi untuk Rule 1 dan 162 saya telah mengulangnya beberapa kali.

Steven dan Rick adalah praktisi bisnis yang menuliskan berdasarkan pengalaman mereka menjalani bisnis, berbicara kepada banyak pemimpin bisnis yang sukses dan dihormati, dan menjadi konsultan. Steven dan Rick berharap buku yang ditulisnya tidak basa basi, tidak teoritis, sulit dijalankan, atau tidak jelas atau saling berkontradiksi satu dan yang lainnya. Saya harus berterima kasih kepada mereka.

Handoko Wignjowargo  
Consultant-Coach-Communicator on People and Business Development  
Managing Partner MAESTRO Consulting-Coaching-Communicating  
Properti Indonesia, Juli 2016