

CBS EXECUTIVE WORKSHOP

2019

**History of Communication, Objective of
Communication**

Communication Skill for Business in Workplace

Self Confidence & Business Presentation Skill

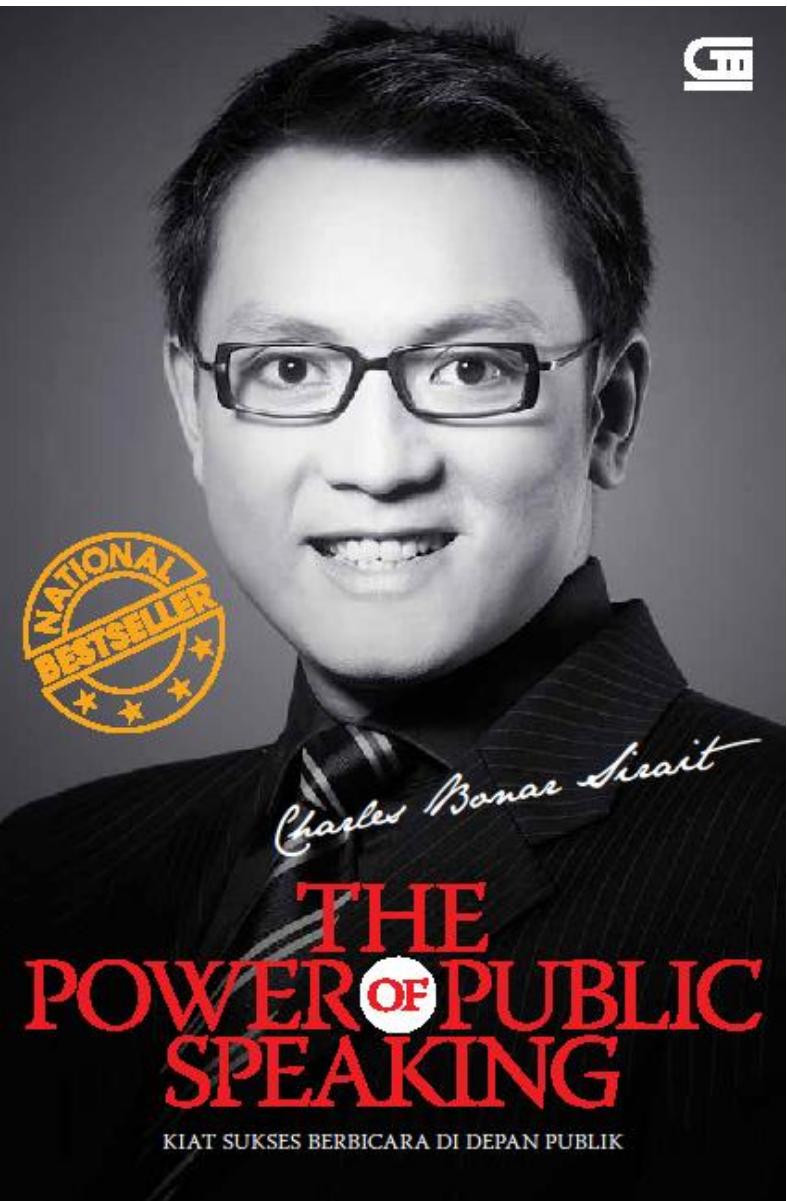
CBS SCHOOL OF COMMUNICATIONS

@charlesbonarsirait @cbsschooolofcomm

TOPIK-TOPIK PELATIHAN

- #1 **HISTORY OF COMMUNICATION**
- #2 **OBJECTIVE OF COMMUNICATION**
- #3 **EFFECTIVE COMMUNICATION SKILL**
- #4 **PUBLIC SPEAKING & BUSINESS
PRESENTATION SKILL**

C O R P O R A T E P R O F I L E



Dunia Profesional merupakan hal yang membentuk pengalaman korporasi Charles. “Menjalani profesi dalam korporasi menurutnya membutuhkan kombinasi antara pengetahuan, talenta dan kemampuan menjalin komunikasi dengan banyak pihak” ujar Charles yang pernah dipercaya Permatabank sebagai Head Of Corporate Communications dan Head of Marketing Communications kurun waktu tahun 2001 s/d 2003, dibawah kepemimpinan Agus Martowardjo (saat itu Direktur Utama PermataBank, saat ini menjabat sebagai Gubernur Bank Indonesia).

Saat itu Charles dipercaya memimpin Tim Komunikasi Merger dari 5 (lima) bank menjadi PermataBank. Selama di Permatabank Charles bertanggung jawab untuk melaksanakan aktifitas korporasi Corporate dan Marketing Communications.

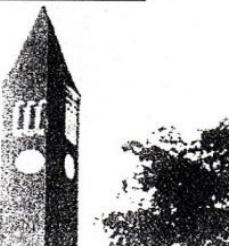
Charles Bonar Sirait adalah salah satu wakil Indonesia untuk program Pertukaran Remaja Indonesia Jepang (Indonesia-Japan Youth Exchange) Tahun 1985 kerjasama Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan, Kementerian Pemuda & Olahraga serta Yayasan PERSADA (Persatuan Alumni Jepang). Charles atau “CBS” meniti karier di dunia Entertainment sejak tahun 1987.

TESTIMONI PUBLIK TENTANG CBS

CORNELL UNIVERSITY LIBRARY

Cornell University
Ithaca, NY 14853-5301

January 10, 2008



Kepada yth.
Bapak Charles Bonar Sirait
Penulis buku
The Power of Public Speaking,
kiat sukses berbicara di depan public

Di Jakarta, Indonesia

Dear Mr. Sirait,

It is a pleasure for me to acknowledge receiving your gift of the book *The Power of Public Speaking: Kiat sukses berbicara di depan public*. This is a wonderful addition to our collection on Indonesia and is the first book donation we've received in this new year 2008.

Thank you very much.

Sincerely,

A handwritten signature in cursive script that reads "Ben Abel".

Ben Abel
Southeast Asia Assistant / LTS
John M. Echools Collection on Southeast Asia

110 Olin Library
Cornell University
Ithaca, NY 14853-5301
U.S.A.

Phone : (607) 255-5118
F a x : (607) 255-6110
Email : BA16@cornell.edu

DR.ERNEST CHEN

*International Public Speaking Expert,
International Toasmaster Members;
CEO of Interconex Management,
Singapore, Author Of Earnestly
Speaking*

Public speaking is indeed a great asset to any person who desires to change others. We are in the changing business, all public speakers are changing agents – including you and I. Welcome to the world of public speaking and hope we will meet one day. I am happy to note that Charles Bonar Sirait has a passion in public speaking. I believe "*The Power Of Public Speaking*" will become Great Blessings For Indonesia.

TESTIMONI MENTERI PARIWISATA REPUBLIK INDONESIA



"Hasil yang luar biasa, caranya pasti tidak biasa. Hasil yang luar biasa, hanya bisa didapatkan dengan cara yang tidak biasa..."

Magic Word itu tiba-tiba mendarat di benak saya, begitu membaca buku *The Power of Public Speaking* yang ditulis apik oleh Saudara Charles Bonar Sirait. Ini buku yang penting buat anak-anak muda, untuk menemukan karakter dan bicara kepada publik.

Saya mengenal anak muda penulis buku ini sejak beberapa tahun lalu. Dia presenter TV, dan MC yang cerdas. Cara membawakan acara sangat simpatik dan komunikatif. Saya yakin, untuk tampil *excellent* itu harus dipersiapkan matang. Dari pilihan mencari kata, menemukan ide, mengumpulkan data-data, mempertegas *content*, sampai urusan *performance*. Kalau ingin hasil yang hebat, pasti persiapannya juga ekstra keras. Penuh perjuangan, penuh keseriusan, dan penuh spirit. Saya yakin, semangat yang tinggi itu akan mencari jalan suksesnya sendiri.

Saya *surprised* atas buku yang ditulis Charles Bonar Sirait ini, karena ada kepedulian untuk menyentuh promosi *Wonderful Indonesia*, terutama Danau Toba dan Ulos. Apa yang dituliskannya itu menurut saya penting untuk dilaborasikan dalam setiap kesempatan kita menyampaikan gagasan ke ruang publik.

Saya setuju, ketrampilan berbicara di depan publik ini sangat diperlukan oleh siapa saja, termasuk insan pariwisata. Ada pepatah "Mulutmu Harimaumu!" Salah bertutur akan menerkamu! Pun sebaliknya, tepat berkata-kata, akan mendongkrak wibawa dan kepercayaan.

Komunikasi tutur, adalah salah satu kunci sukses dalam mempromosikan Budaya dan Wisata Indonesia. Berbicara juga cermin keramahan hati dan sikap kita kepada wisatawan. Mulailah berbicara secara positif, tentang sisi-sisi Keunggulan Pariwisata Indonesia ke semua pihak. Ingat: Jika cara berpikirnya benar, cara bertindaknya pun pasti benar!

Saya ucapan selamat atas terbitnya Buku ini, semoga mendapatkan tempat di hati publik Indonesia.

Salam Pesona Indonesia,

Jakarta, Maret 2016

Arief Yahya
Menteri Pariwisata Republik Indonesia



Alamat : Gedung Sapta Pesona, Jl. Medan Merdeka Barat No. 17 Jakarta, Indonesia



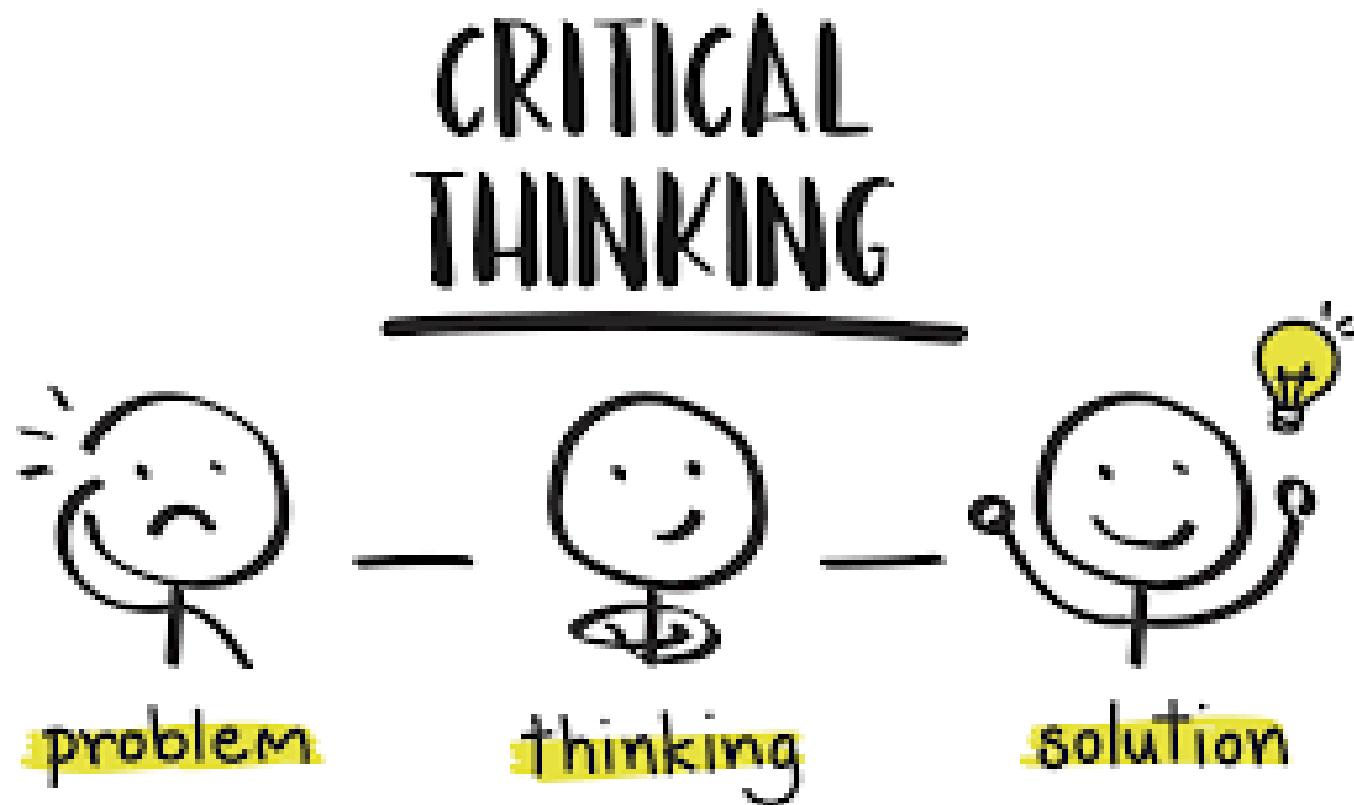
ANDY NOYA, HOST OF KICK ANDY TV PROGRAM

Buku luar biasa. Charles berhasil membangkitkan keyakinan kita bahwa berbicara di depan publik bukan sesuatu yang perlu ditakutkan.

Dengan bahasa Sederhana dan kiat yang diajarkan, buku ini membantu anda untuk menggapai sukses dan mengetahui lebih jauh apa kekuatan yang tersembunyi di balik kata-kata anda saat berbicara.

FORMAT PELATIHAN

Berpikir Kritis – Critical Thinking

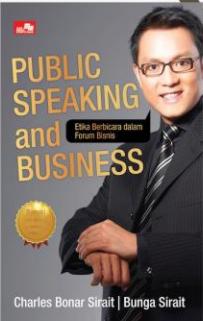
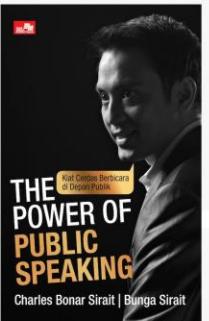


**1. LAKUKAN
RISET**

2. LATIHAN

**3. VISUALISASI
PENAMPILAN
TERAKHIR**

3 TEKNIK MENINGKATKAN RASA PERCAYA DIRI



0811104600 (Tyow)

@charlesbonar

@charlesbonarsirait

management@charlesbonarsirait.com



SCHOOL OF COMMUNICATIONS

SEBELUM KITA BERLATIH KOMUNIKASI

#1

FOLLOW INSTAGRAM @CHARLESBONARSIRAIT
@CBSSCHOOLOFCOMM

#2

FOTO BERSAMA DI DEPAN BACKDROP TRAINING

COMMUNICATION IS VERY IMPORTANT

“SUCCESS STARTS FROM

COMMUNICATIONS”

TOPIK-TOPIK PELATIHAN

#1 **HISTORY OF COMMUNICATION**

#2 **OBJECTIVE OF COMMUNICATION**

#3 **EFFECTIVE COMMUNICATION SKILL**

#4 **PUBLIC SPEAKING & BUSINESS
PRESENTATION SKILL**

#1

SEJARAH KOMUNIKASI

Komunikasi, Retorika, Persuasi

Communicatus, p.p. Communicare

MAKNA LAMA

1. Membagi – mengambil bagian untuk kebersamaan.
2. Bermaksud untuk berpartisipasi.
3. Gagasan tentang transmisi ide-ide
4. Efek dari suatu gerakan

MAKNA BARU (ERA KINI)

1. Tindakan pengalihan pesan (the act of transmitting)
2. Memberikan, bertukar informasi, sinyal pesan melalui percakapa
3. Sistem pengiriman dan penerimaan pesan

MODE KOMUNIKASI

- Bahasa
- Gestur, tanda-tanda – sinyal
- Gambar, representasi images, atau struktur simbolis lainnya
- Dimensi lain yang tidak disadari / ideologi
- Kemungkinan miskomunikasi

RINGKASAN SEJARAH KOMUNIKASI

ABAD SEJARAH

- Yunani kuno
- Romawi
- Pertengahan
- Pencerahan
- Teorisasi komunikasi modern

FILSAFAT

Menurut PHYTAGORAS * FILSAFAT (Suratman, 2104 Pengantar Filsafat Ilmu Sosial dan Budaya) adalah :

1. Kata FILSAFAT bersasal dari **BAHASA YUNANI** φιλοσοφία, *philosophia*, secara harfiah bermakna "pecinta kebijaksanaan"
 2. FILSAFAT adalah kajian masalah umum dan mendasar tentang persoalan seperti : **Eksistensi, Pengetahuan, Nilai, Akal, Pikiran dan Bahasa.**
 3. Pandangan hidup seseorang atau sekelompok orang yang merupakan konsep dasar mengenai kehidupan yang dicita-citakan.
 4. Sikap seseorang yang sadar dan berfikir dewasa dalam segala sesuatu secara mendalam dan ingin melihat dari segi yang luas dan menyeluruh dengan segala hubungan.
-
- **PHYTAGORAS (570 SM-495 SM)** seorang **MATEMATIKAWAN** dan **FILSUF YUNANI** yang Dikenal sebagai "Bapak Bilangan". IA memberikan sumbangan yang penting terhadap filsafat dan ajaran keagamaan pada akhir abad ke -6 SM

FILSAFAT & KOMUNIKASI

- Dengan adanya filsafat lahirlah tokoh-tokoh yang membuat perubahan dengan berbagai pemikiran-pemikirannya.
- Pemikiran-pemikiran itu menjadikan orang menggunakan akalnya untuk berfikir lebih dalam dan menggali ilmu pengetahuan yang sangat bermanfaat hingga kini.
- Berbagai penemuan baru telah diperoleh sehingga menjadikan seseorang lebih bijaksana dalam menghadapi suatu permasalahan yang ada.

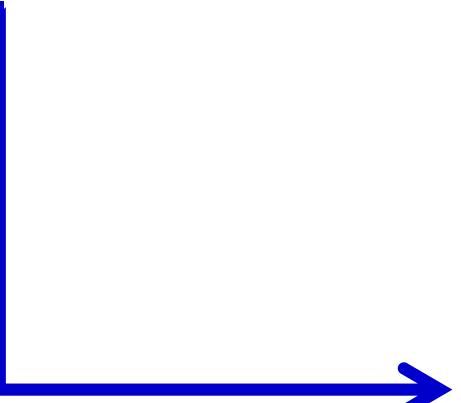
YUNANI KUNO

- **Socrates** : filsuf dari Athena, Yunani dan merupakan salah satu figur paling penting dalam tradisi filosofis Barat. **Socrates** lahir di Athena, tanggal 4 Juni 470 SM, dan merupakan generasi pertama dari 3 (tiga) ahli filsafat besar di Yunani, yaitu **Socrates**, Plato dan Aristoteles.
- **Plato** : Lahir 427 SM dan **meninggal** sekitar 347 SM) ia adalah seorang **filsuf** dan **matematikawan** Yunani, penulis **philosophical dialogues** dan pendiri dari Akademi Platonik di Athena, sekolah tingkat tinggi pertama di dunia barat. Ia adalah murid Socrates.
- **Aristotle** : Filsuf Yunani, murid dari Plato dan guru dari Alexander Agung. Ia menulis tentang berbagai subyek yang berbeda, termasuk fisika, metafisika, puisi, logika, retorika, politik, pemerintahan, etnis, biologi dan zoologi.
- **Isocrates** : Orator atau ahli pidato Yunani Kuno hidup pada masa 436 – 338 SM. Sangat dipengaruhi oleh Prodicus dan Gorgias, dikenal juga sebagai orang yang akrab dengan Socrates)

Plato dan Retorika (428-347 BC)

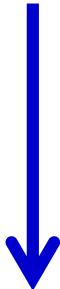
- The *Gorgias*
- The *Phaedrus*

- 
- Retorika bukan seni atau teknik
 - Retorika tidak mempunyai kekuatan
 - Retorika mempunya sedikit nilai untuk melindungi kesalahan atau menutupi penderitaan
 - Retorika tidak dapat digunakan untuk menyelamatkan diri dari hukuman

- 
- Dialog tentang sifat percakapan
 - Yang diperluas melalui ekspresi lisan dan tulisan – ini yang membedakan modus satu sama lain
 - Teori tentang relasi isi dengan efek yang diakibatkannya
 - Relasi antara retorika dengan filsafat

Plato and Rhetoric (428-347 BC)

- **Summary**



- Retorika mewakili gaya yang mengatasi suatu substansi
- Retorika merupakan teknik untuk mendapatkan kebenaran
- Menyiratkan ketidakpercayaan yang mendalam tentang peran emosi dalam komunikasi manusia
- Retorika terlalu sering digunakan untuk menipu karena tidak bisa dibedakan antara keyakinan dan pengetahuan
- Warisan intelektual

Aristotles dan Retorika (384-322 BC)

Aristoteles : retorika merupakan pilihan bebas untuk mengamati setiap kasus – retorika merupakan sarana persuasi



○ Komunikasi bersifat purposif

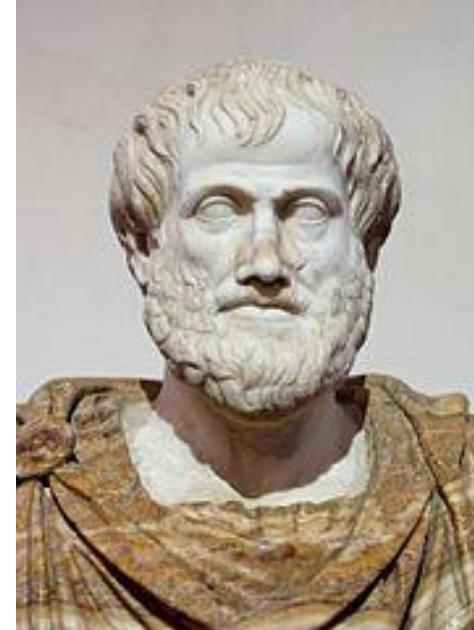
- Tetap berdasarkan niat mempengaruhi orang lain
- Efeknya dapat dievaluasi dan diukur – termasuk evaluasi terhadap kebenaran
- Retorika mempertimbangkan tidak hanya apa keberadaan kita tetapi juga apa yang mungkin ada atau akan ada

Aristotles – Retorika

- Aristotles mengidentifikasi tiga tipe tampilan retorika :
 - **Etos** – tampilan kepribadian pembicara
 - **Logos** – nilai argumentasi
 - **Patos** - tampilan emosi mendukung argumentasi
- **Retorikan butuh kembangkan lima ketrampilan :**
 - **Invensi** - kemampuan menyimpulkan gagasan
 - **Disposisi** – mengorganisasikan gagasan
 - **Gaya** – merangkai bahasa yang tepat
 - **Memori** - mengingat fakta dan gagasan
 - **Delivery** – kemampuan memakai suara dan gestur

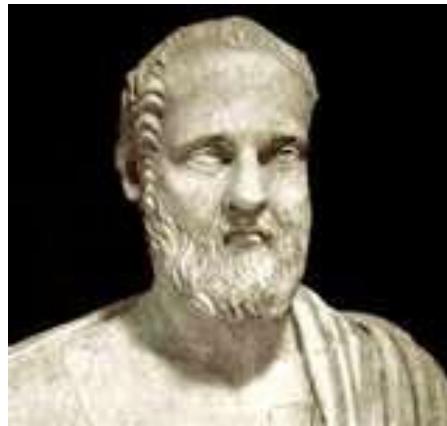
KESIMPULAN

Aristoteles



1. Orang pertama - memperkenalkan studi sistematis tentang "seni persuasi"
2. Memperkenalkan konsep "probability" dalam argumentasi
3. Warisan dia tetap dipertahankan oleh Quintillian, Cicero dkk dalam "the five canons of rhetoric"
4. Retorika menjadi salah satu dari tujuh cabang kesenian yang diajarkan di universitas selama lebih dari 2.000 tahun

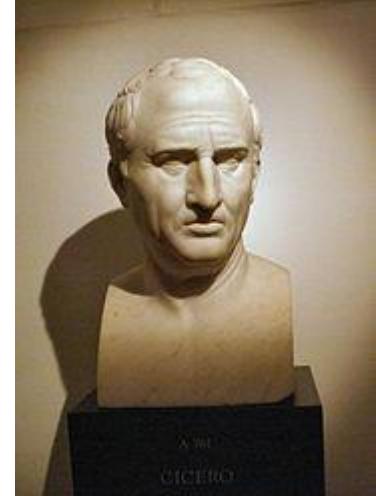
Isocrates



1. Komunikasi merupakan dasar dari semua kehidupan manusia
2. Kita tidak sekedar berkomunikasi dengan orang lain – kita juga berkomunikasi dengan diri sendiri
3. Komunikasi mengembangkan kekuatan berpikir dan berbicara sebaik-baiknya
4. Komunikasi menjadi dasar untuk mengembangkan institusi sosial

Romawi

- Dalam tradisi Romawi, RETORIKA lebih dikenal sebagai “Oration” yaitu semacam “pidato” di depan public.
- Dua orang Roma yang berjasa mengembangkan “Retorika” :

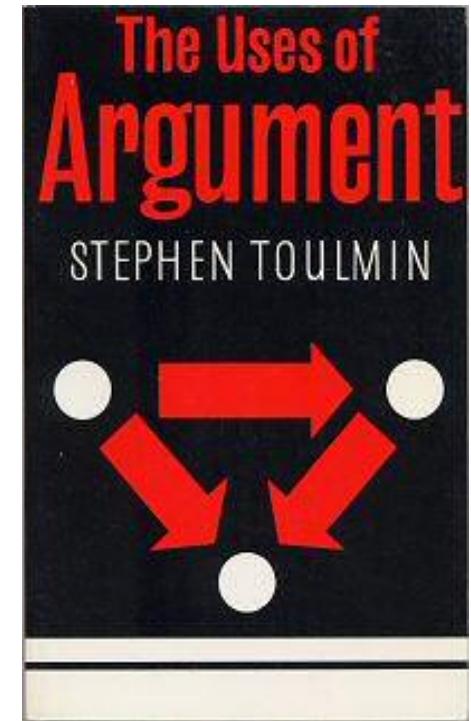


Cicero

- **Cicero** : menulis “**Rhetorica ad Herennium**” – yang sangat berpengaruh terhadap pelajaran orasi di abad pertengahan, jaman renesans bahkan sampai sekarang.
- **Quintilian** : menampilkan *declamation* yang kelak sangat berpengaruh terhadap pidato politik.

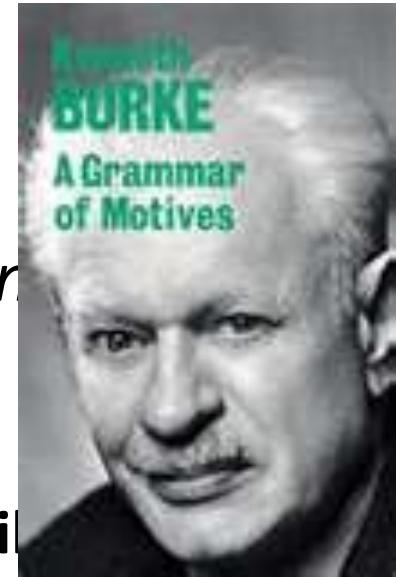
Teori Argumentasi

- Steve Toulmin (1958) Philosopher of Science
- **Unsur-unsur argumen**
 - **Data** – fakta spesifik yang diketahui atau evidensi
 - **Claim** – kesimpulan yang ditarik
 - **Warrant** - prinsip-prinsip umum atau kebenaran yang berkaitan dengan data



Dramatisme

- Tokoh Kenneth Burke
- Komunikasi tidak hanya ditampilkan oleh emosi atau alasan logis tetapi proses penciptaan *identitas* kepada audiens
 - **Act** – berkomunikasi dengan pesan
 - **Agent** – orang atau entitas yang mengkomunikasikan pesan.
 - **Agency** – cara mengkomunikasikan pesan – saluran – institusi
 - **Scene** – konteks terjadiya suatu tindakan (act)
 - **Purpose** – maksud dari tindakan



TOPIK-TOPIK PELATIHAN

- #1 **HISTORY OF COMMUNICATION**
- #2 **OBJECTIVE OF COMMUNICATION**
- #3 **EFFECTIVE COMMUNICATION SKILL**
- #4 **PUBLIC SPEAKING & BUSINESS PRESENTATION – SKILL**

#2

TUJUAN KOMUNIKASI
ADALAH
“MEMBENTUK
PERSEPSI”

**APA YANG DIMAKSUD
KOMUNIKASI ?**

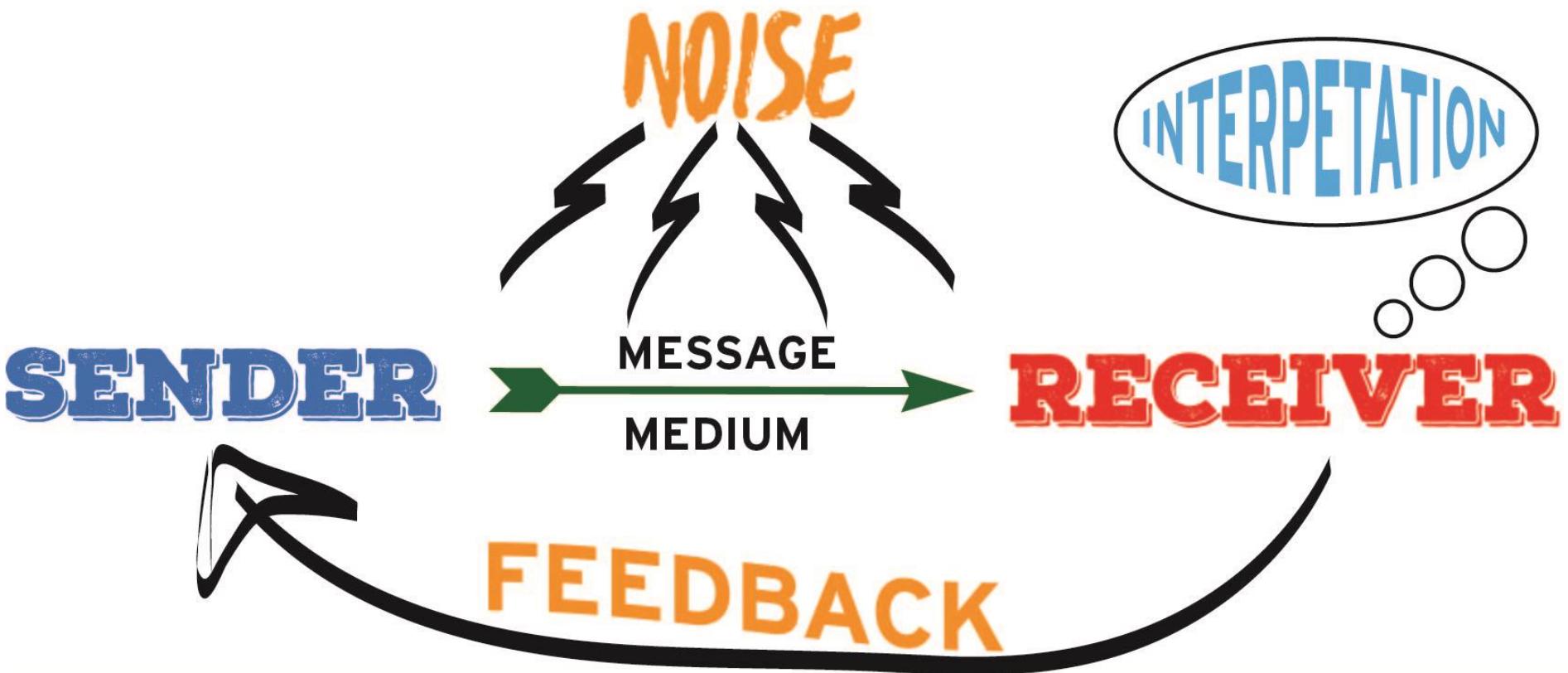
THINKING - BERPIKIR

“KOMUNIKASI”

Menyampaikan “Pesan”



BAGAIMANA PROSES “KOMUNIKASI”?



**BAGAIMANA PANCA
INDERA MANUSIA
MENERIMA PESAN**



TOPIK-TOPIK PELATIHAN

#1 HISTORY OF COMMUNICATION

#2 OBJECTIVE OF COMMUNICATION

#3 EFFECTIVE COMMUNICATION SKILL

**#4 PUBLIC SPEAKING & BUSINESS
PRESENTATION SKILL**

PROBLEM – MASALAH

In-Effective Communication in the workplace

1. Produktivitas organisasi menurun
2. Strategi bisnis tidak terorganisir
3. Kinerja tidak maksimal
4. Efisiensi yang rendah
5. Potensi terjadinya konflik yang tinggi
6. Hilangnya kepercayaan

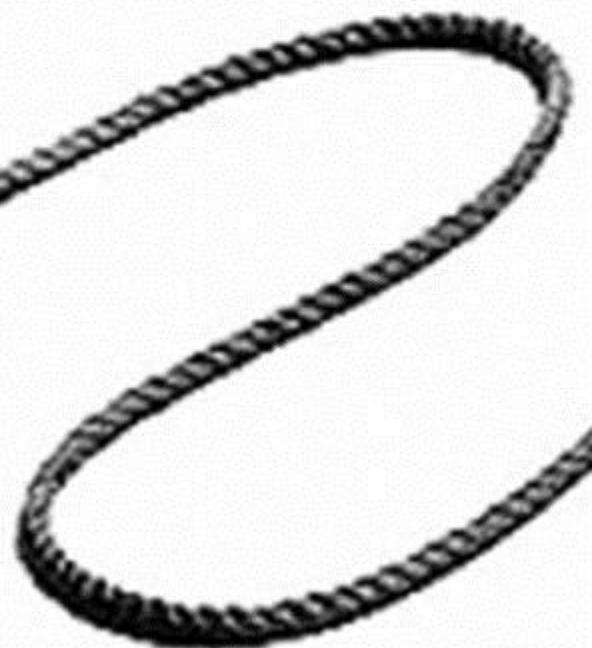


Sebuah Komunikasi akan disebut efektif, bila mentransferkan informasi dan diterima sesuai dengan tujuan komunikasi tersebut dijalankan.

What is.. EFFECTIVE COMMUNICATION

Tujuan Komunikasi yang Efektif meliputi:

- Menciptakan persepsi yang sama
- Merubah perilaku
- Mendapatkan informasi.



Understanding EFFECTIVE COMMUNICATION

- Components
- Context
- Body Language
- Interference
- Active Listening

Components

ENCODING

Langkah komunikasi yang berupa proses internal dari informasi atau perasaan yang ingin disampaikan ke orang lain.

PENYAMPAIAN PESAN
Lisan ataupun tulisan.

DECODING

Proses penerimaan dan interpretasi dari pesan yang disampaikan.

Penerima pesan mengkonfirmasi apa yang dikiriman dalam proses itu melalui bentukan respon, sesuai yang diharapkan.



Memahami context dari sebuah komunikasi akan mempersingkat waktu dan meringankan energi yang keluar dalam prosesnya, sehingga komunikasi akan berjalan dengan efektif. Perhatikan kepada siapa kita berbicara. Pahami context UMUR, AGAMA, JENIS KELAMIN, SOCIAL ECONOMY STATUS, DAN TINGKAT INTELEKTUAL dari sasaran komunikasi kita.

Context

A close-up photograph of a man's torso and arms. He is wearing a light grey suit jacket over a white dress shirt and a blue striped tie. He is smiling broadly and giving a thumbs-up with both hands. The background is plain white.

Body Language

Disebut juga Komunikasi Non Verbal. Body Language meliputi postur tubuh, posisi tangan dan lengan, eye-contact, dan ekspresi wajah. Apa yang kita berusaha sampaikan semestinya sama dengan body language yang kita berusaha tunjukan.



Beberapa hal bisa menjadi penghalang dari komunikasi.

Diantaranya adalah:

- Emosi yang tidak stabil
- Bahasa
- Jarak
- Kendala Teknologi

Interference Hambatan/Halangan

Active Listening



Komunikasi yang Efektif juga membutuhkan keahlian dan kemampuan untuk mendengarkan secara aktif. Hal ini membutuh eye contact, kemampuan menangkap maksud dan kondisi lawan bicara, dan memahami umpan balik masing-masing.

Untuk menunjukkan kalau kita juga mendengarkan, tak hanya sekedar bicara kadang diperlukan pengulangan dari makna yang ditangkap. Active listening, sangat diperlukan terlebih lagi bila berhubungan dengan permasalahan emosi hati dari lawan bicara.

TOPIK-TOPIK PELATIHAN

#1 HISTORY OF COMMUNICATION

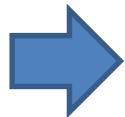
#2 OBJECTIVE OF COMMUNICATION

#3 EFFECTIVE COMMUNICATION SKILL

**#4 PUBLIC SPEAKING & BUSINESS PRESENTATION
– SKILL**

PROBLEM – THINKING - SOLUTION

Public Speaking & Business Presentation in the workplace



Problem

Thinking

Solution



SCHOOL OF COMMUNICATIONS

PROBLEM – MASALAH

Presentation – Public Speaking in the workplace

1. Poor Delivering the Presentation
2. Poor Verbal Graffiti
3. Poor Time Management
4. Poor Persuasive Presentation (Selling The Ideas)
5. Poor Non Verbal Performance (Body Language, Eye Contact, Vocal Variety, Intonation)
6. Poor Presentation Manuscript
7. Poor Presentation Tools
8. Etc

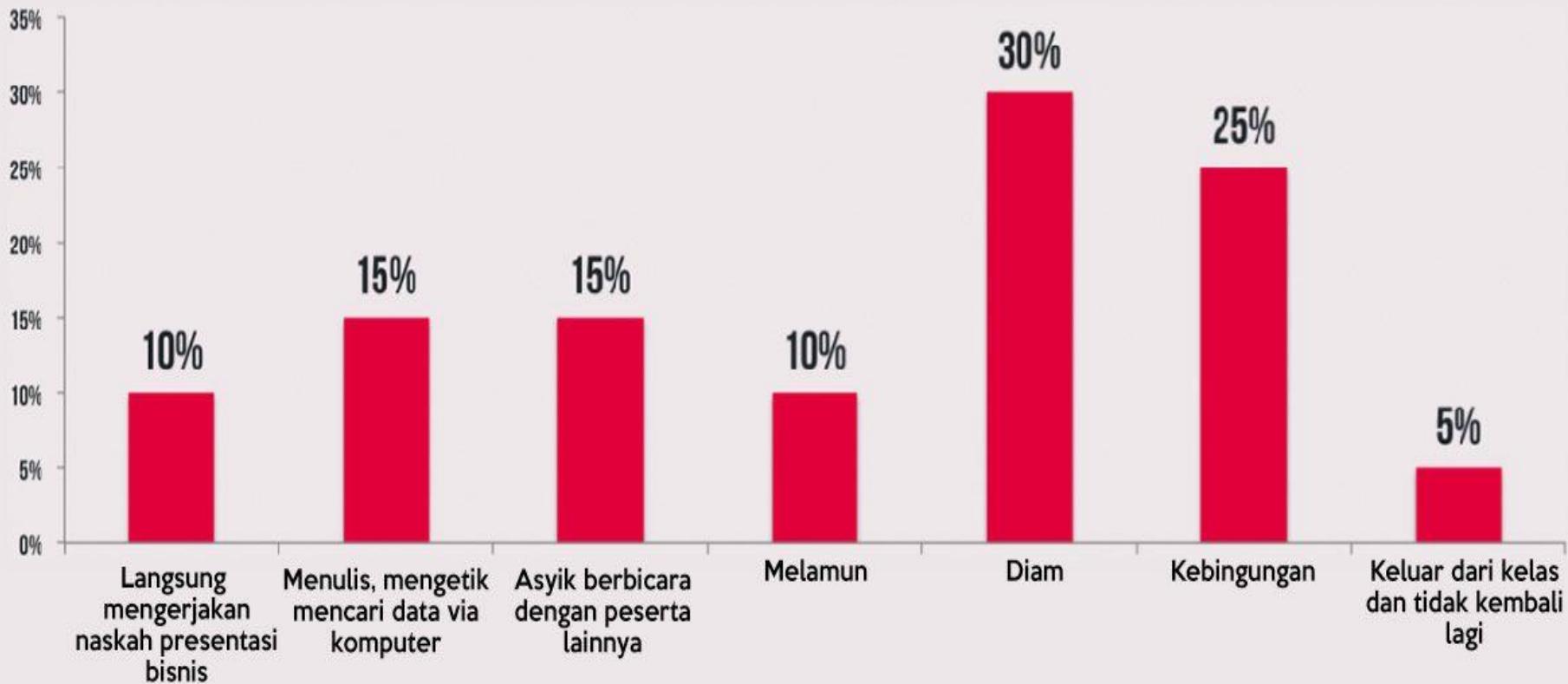
PROBLEM – MASALAH PRESENTATION – PUBLIC SPEAKING

1. *Tidak percaya diri*
2. *Tidak mampu menjelaskan gagasan dengan bahasa yang sederhana*
3. *Tidak mampu membangun hubungan (relationship) & chemistry dengan audience dalam waktu cepat*
4. *Tidak mampu menciptakan suasana yang menghibur (entertaining), “fun”, “segar”, “nyaman”*
5. *Tidak mampu mencairkan suasana yang tegang*
6. *Tidak memiliki kompetensi penyutradaraan susunan presentasi (presentation ’s directorship skill)*
7. *Tidak mampu menjawab pertanyaan AUDIENCE*
8. *Tidak menguasai penggunaan alat presentasi*
9. *Terlalu sering melihat ke materi presentasi*

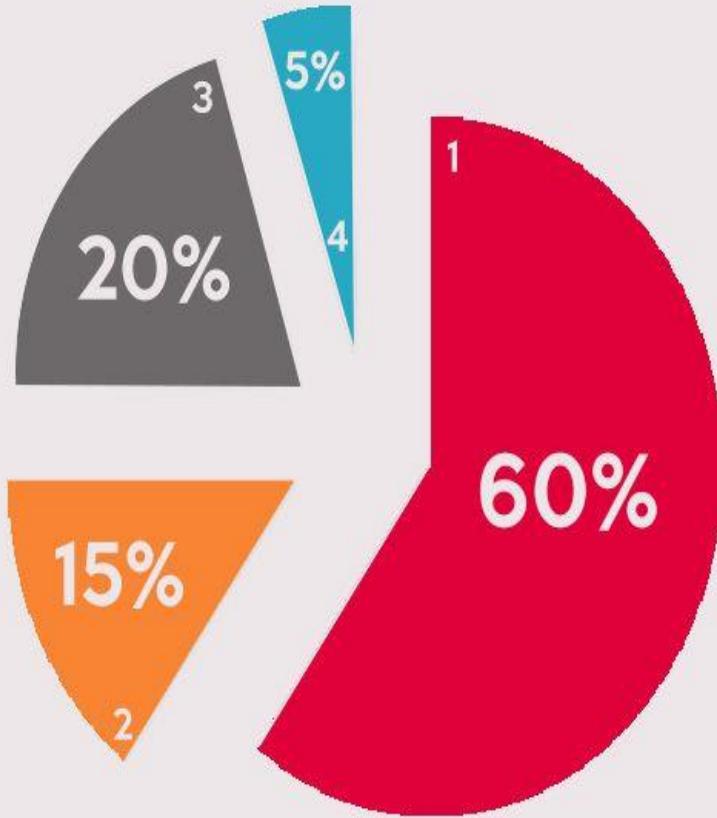
Tahun 2016, saya pernah memberikan tugas kepada sekitar -/+ 100 orang untuk

MEMERSIAPKAN DIRI BERBICARA DI PANGGUNG MELAKUKAN PRESENTASI BISNIS

Berikut reaksi dari -/+ 100 orang tersebut



Reaksi 100 orang terhadap KESEMPATAN MENDADAK yang diberikan kepada mereka untuk BERBICARA DI ATAS PANGGUNG



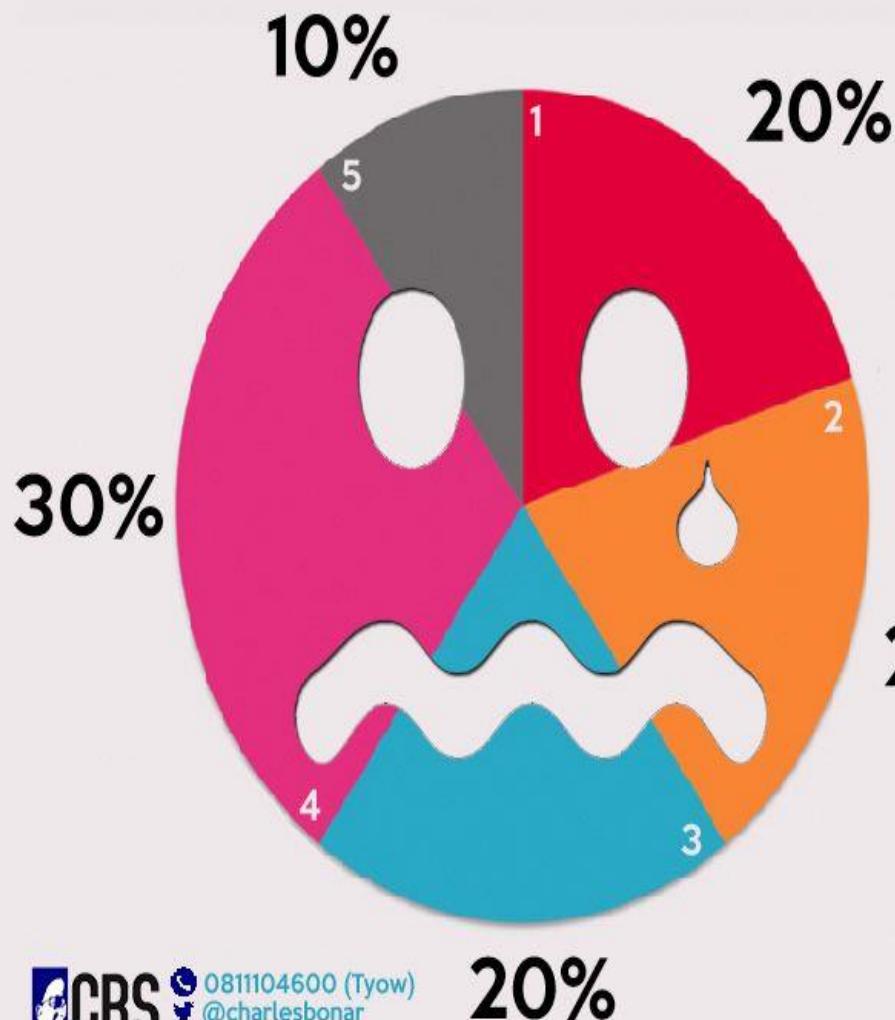
- 1 Menolak Kesempatan
- 2 Bingung
- 3 Diam / Tidak Bereaksi
- 4 Bersedia, namun dengan syarat membutuhkan waktu persiapan

Faktor **KETAKUTAN**
seseorang ketika
diminta sebagai
PEMBICARA,
PEMBAWA ACARA,
PRESENTER BISNIS:



MENGAPA BUSINESS PRESENTATION & PUBLIC SPEAKING GAGAL?

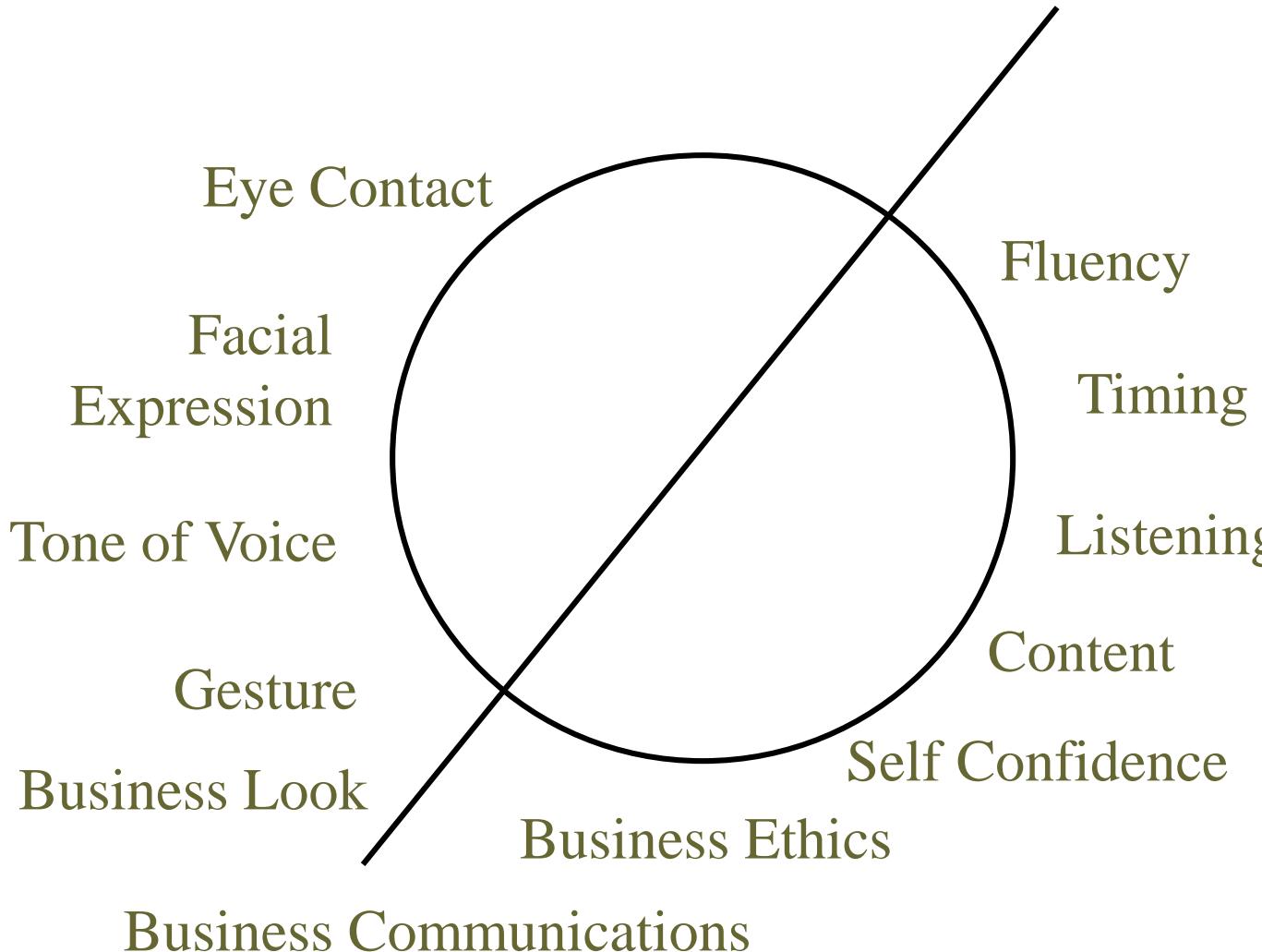
100 orang yang gagal menyatakan alasan sebagai berikut:



- Malas mempersiapkan materi
- Tidak ada waktu mencari data
- Tidak ada teman untuk mendiskusikan dan menceritakan materi presentasi
- Tidak sempat melatih membawakan materi presentasi bisnis
- Karena materi presentasi bisnis tidak menawarkan solusi bagi audience

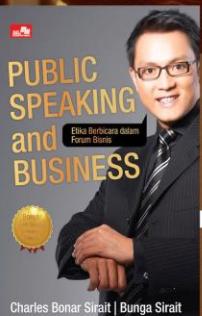
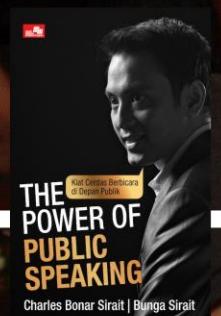
SOLUSI

Presentation – Public Speaking Exercise & Role Play



PUBLIC SPEAKING

adalah rangkaian berpikir dan pengumpulan seluruh talenta manusia atas pengalaman masa lalu, masa sekarang dan masa yang akan datang dipadukan dengan etika, pola berperilaku, ilmu pengetahuan, teknologi , budaya, analisa keadaan dan faktor lainnya , lalu dikemas dalam bentuk kalimat atau ucapan yang mengandung makna strategi komunikasi dibaliknya untuk mencapai sebuah tujuan .



0811104600 (Tyow)

@charlesbonar

@charlesbonarsirait

management@charlesbonarsirait.com

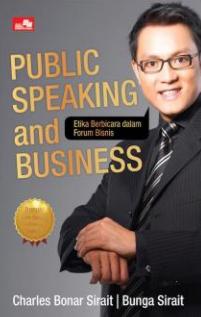
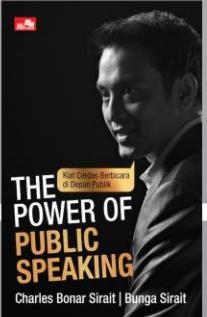
1. Berbicara di depan publik
bisnis satu orang

2. Berbicara di depan publik
bisnis lebih dari satu orang

3. Berbicara Memimpin
sesi presentasi

4. Berbicara Memimpin
Proses Tanya Jawab

5. Berbicara Menyampaikan pidato



6. Berbicara Memaparkan
gambar dan alat bantu lainnya

7. Berbicara Memimpin rapat

8. Berbicara
Memoderatori diskusi

PUBLIC SPEAKING FOR BUSINESS PRESENTATION

0811104600 (Tyow)

@charlesbonar

@charlesbonarsirait

management@charlesbonarsirait.com

1. Memiliki hasrat (passion)

2. Memiliki energi

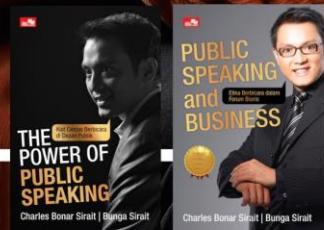
3. Memiliki percaya diri

4. Memiliki kemampuan untuk merasakan kenikmatan saat tampil

5. Memiliki kemampuan untuk berbagi rasa antusias bersama penonton.



5 KARAKTER Pembicara Publik Modern



081104600 (Tyow)

@charlesbonar

@charlesbonarsirait



SCHOOL OF COMMUNICATIONS

management@charlesbonarsirait.com



SCHOOL OF COMMUNICATIONS

SOLUSI

PRESENTATION STRUCTURE & DURATION

Background (5 Mins) = 12,5%

Objective (5 Mins) = 12,5%

Content (15 Min) = 37.5%

Summary (5 Mins) = (12.5%)

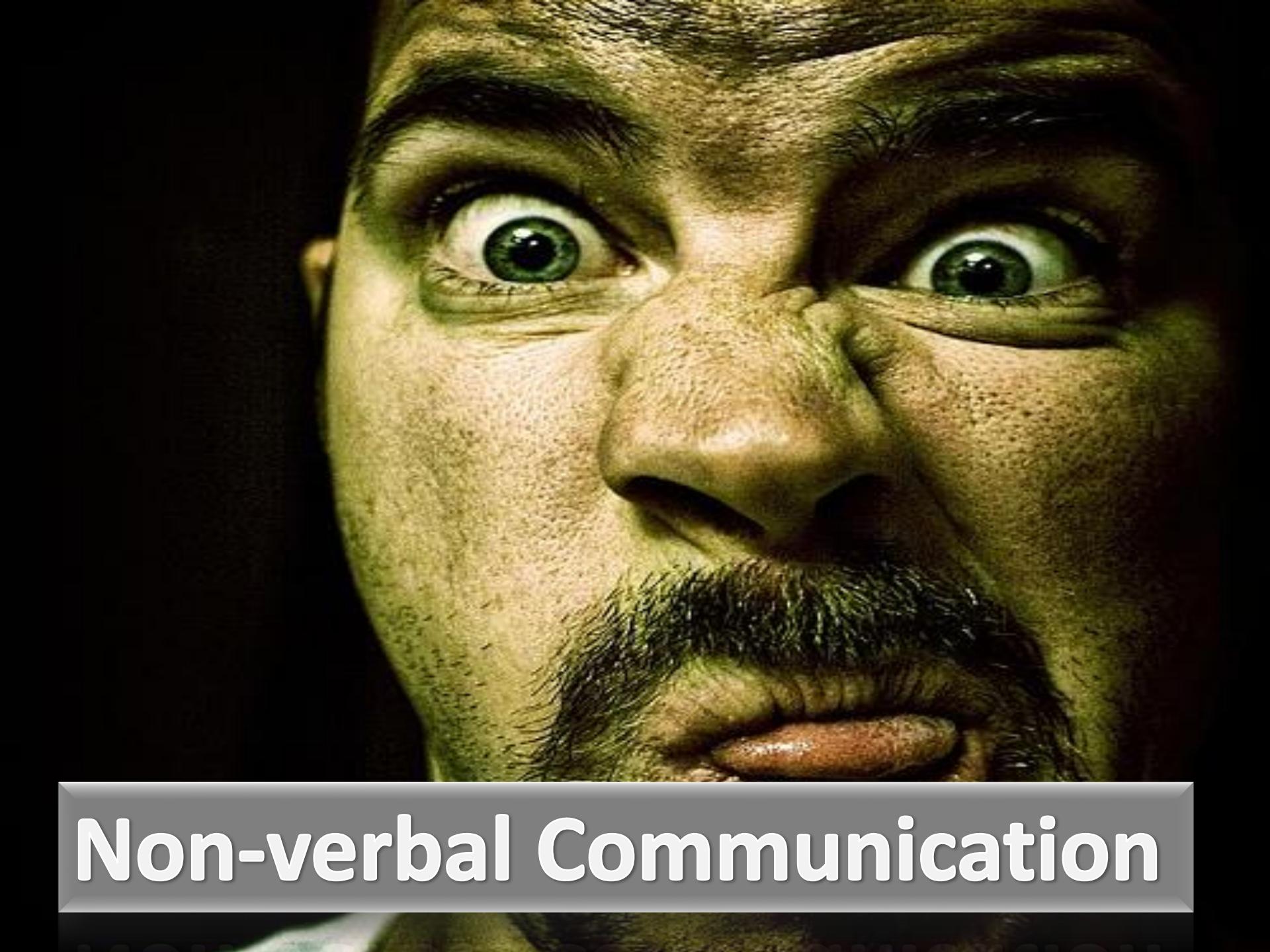
Q & A- Max 10 Min (25%)





***Speak
with Confidence***

BODY LANGUAGE NON VERBAL COMMUNICATION



Non-verbal Communication

“The total impact of a message is about **7%** verbal (words only) and **38%** vocal (including tone of voice, inflection) and **55%** non-verbal”.

Albert Mehrabian

Is Communication Process words

Only?!

next week

Business Communication

Non verbal
Communication
and use of
body language



Communication in general is process of sending and receiving messages that enables humans to share knowledge, attitudes, and skills. Although we usually identify communication with speech, communication is composed of two dimensions - verbal and nonverbal.



Non-verbal communication includes facial expressions, eye contact, tone of voice, body posture and motions, and positioning within groups. It may also include the way we wear our clothes or the silence we keep.





Secrets
of
Attractive
Body Language



Secret1. Face

Secret 2. Gestures



Secret 3. Eye Contact



Secret 4. Posture



Secret 5. Territory



Secret 6. Mirror



THANK YOU



SCHOOL OF COMMUNICATIONS

FACEBOOK

Charles Bonar Sirait & CBS School Of Communications

INSTAGRAM

@charlesbonarsirait @cbsschoolofcomm

www.charlesbonarsirait.com



SCHOOL OF COMMUNICATIONS

Training 2018