



DIALOGIKA

TAKTIK DAN STRATEGI BERBICARA

Authored by Ron Ashrovy | [@ashrovy](#)



0821 - 377 - 60 - 669



admin@dialogika.co

OVERVIEW PUBLIC SPEAKING

Konsep Kelas Dialogika

Dialogika adalah akademi belajar *public speaking* dengan konsep sekolah.

Banyak yang memaknai *Public Speaking* sebagai orasi yaitu kemampuan untuk berbicara dihadapan banyak orang. Namun sebenarnya *Public Speaking* adalah seni untuk berbicara dihadapan *public* baik itu ber-orasi ataupun menjadi pembicara, motivator dan lain sebagainya.

Di Dialogika kita mempelajari cara untuk berbicara dihadapan umum baik sebagai pembicara umum ataupun berorasi.

Setiap kelasnya akan berdurasi 90 menit. Dan Kelas terbagi menjadi dua yaitu teori dan praktek.



SELAMAT DATANG DI
KELAS PUBLIC SPEAKING
DIALOGIKA

RON ASHROVY

CEO Dialogika



CONTACT:

 : (+62) 857 500 727 48

 : ashrovy@gmail.com

 : medium.com/ashrovy

BIOGRAPHY:

Terlahir dengan nama lengkap Muhammad Ghufan Asrofi dan dikenal dengan nama panggilan Ron Ashrovy dikhalayak umum.

Buku ini ditulis, didesain dan disusun oleh Ron Ashrovy, berdasarkan dari pengalaman Mengajar *public speaking* masalah yang dihadapi oleh sebagian besar orang dan masyarakat di Indonesia

EXPERIENCE:

SPEAKER

Mempelajari *public speaking* selama enam tahun di *Boarding School*.

ORGANIZATION

Aktif diberagam organisasi selama S1 dan S2, diantaranya menjadi Ketua BEM dan sering tampil dihadapan umum.

PASSION

Aktif menulis diberbagai blog terkait dengan Psikologi dan Bisnis, diantaranya di [medium](#), [wordpress](#), [blogspot](#) dan [tumblr](#)

EDUCATION:

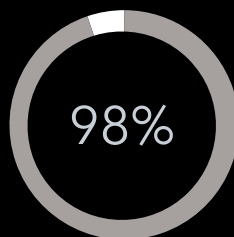
2009-2014 BACHELOR

Mengambil Sistem Informasi sebagai keilmuan dasar yang dipelajari. Namun aktif didalam organisasi dan sering tampil dipublik

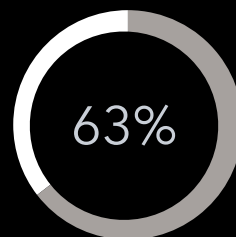
2015-2019 MASTER

Melanjutkan mengambil Ilmu Komputer, dan aktif organisasi sosial dan Komunikasi

LANGUAGE SKILLS:



Indonesia



English

KENALAN ITU PENTING

"Berkenalan merupakan sebuah cara bagi kita untuk membuka wawasan, rezeki, ilmu, jodoh dan cakrawala dunia"



BERKENALAN ITU ADA SENINYA

Pernahkah kamu bertemu seseorang dan langsung merasa klik dan nyaman?

Pernahkah kamu merasa jengkel padahal kamu belum berkenalan dengan orang tersebut.

Perkenalan merupakan salah satu hal yang paling krusial didalam hidup. Ironisnya banyak orang yang tidak mengetahui bahwa berkenalan itu ada seni-nya.



RUMUS BERKENALAN:

Seni didalam berkenalan sangatlah mudah yaitu:

- ① **Senyum Lepas** ② **Berjabat Tangan** ③ **Sebut nama Panggilanmu** ④ **Lip Service (basa-basi)** ⑤ **Ajukan Pertanyaan yang tidak biasa** ⑥ **Bertukar Nomor Handphone** ⑦ **Hubungi sebelum 24 Jam**

LIP SERVICE YANG SEMBARANGAN SAMA SEPERTI "NGE-BACOT NGGAK JELAS"

Didalam basa-basi atau Lip Service tidak berarti anda hanya menanyakan kabar, asal dan lain-lain. Namun disini anda memiliki Goal yang sangat penting yaitu mencari kesamaan.

Didalam proses mencari kesamaan memang dibutuhkan latihan dan jam terbang yang tinggi. Diantara cara yang bisa anda gunakan selama latihan adalah mengetahui banyak hal. Cukup permukaannya saja!

Yang berarti anda tidak perlu harus expert pada bidang tersebut. Tidak begitu! Anda cukup tahu informasi unik dan menarik dari lawan bicara anda kemudian tanyakan sesuatu mengenai hal tersebut.

MEMINTA NOMOR ORANG LAIN ITU BUKANLAH HAL YANG TABU

Tidak sedikit orang yang merasa meminta nomor pribadi adalah sesuatu hal yang privasi. Hal ini tidak bisa dipungkiri Karena nomor pribadi memang bersifat privasi. Namun justru pada bagian tersebutlah rumus berkenalan diatas dibuat.

Ada beberapa hal yang perlu di camkan dikepala kita semua saat kita berkenalan dengan seseorang yaitu:

Pertama anda adalah **sosok baru** dihadapan disetiap orang asing yang anda temui. Jika anda malu-malu didalam berkenalan maka orang yang anda ajak berkenalan akan mudah mengatakan bahwa anda

adalah sosok yang pemalu dan sebaliknya apabila anda memperkenalkan diri sebagai seseorang yang percaya diri maka orang yang anda ajak kenalan juga akan langsung memberikan label kepada anda bahwa anda adalah seseorang yang sangat percaya diri.

Selanjutnya adalah didalam basa-basi atau lip-service hingga memberikan pertanyaan yang tidak biasa adalah sesuatu yang fleksibel yang bisa anda lakukan kepada orang tersebut.

Sebagai Manusia yang perlu anda sadari adalah bahwa anda tidak dapat mengontrol apa yang akan

PERCAYA DIRI BISA DIBENTUK DAN DILATIH

terjadi dan reaksi yang diberikan oleh orang lain. Namun anda **mampu mengontrol diri anda sendiri.**

Coba kembali ingat-ingat lagi, apakah anda pernah bertemu seseorang dan anda merasa nyaman saja diajak berbicara dengan orang tersebut? Bahkan mood anda yang sebelumnya biasa saja menjadi senang dan bahagia.

Lalu, pernahkah anda bertemu dengan teman anda disuatu tempat lalu tiba-tiba saja mood anda yang bagus menjadi jelek karena raut wajahnya atau sesuatu hal yang tidak bisa anda jelaskan?

Hal-hal seperti ini yang kadang tidak bisa kita kontrol, dan terjadi begitu saja. Dan jangan risaukan permasalahan ini.

Yang perlu kita lakukan hanya tampil sebaik mungkin dan senyaman mungkin.

Jika anda tidak nyaman maka kepercayaan diri anda akan turun. Jika anda tidak nyaman dengan diri anda bagaimana dengan orang lain.

Kenyamanan diri andalah yang dapat mengontrol pembicaraan seperti basa-basi atau lip-service menjadi pembicaraan yang menyenangkan dan panjang.

Ajaibnya, begitu pembicaraan terasa nyaman. Anda dengan mudah melontarkan sebuah pertanyaan unik dan tidak biasa.

Sebaliknya, jika sejak awal anda sulit untuk mengontrol diri sendiri maka lawan bicara anda juga akan merasa tidak nyaman dengan pembicaraan yang terjadi.

Jika semua sudah terasa nyaman maka segala hal menjadi mudah.

Tips latihan, agar bahasa tubuh yang percaya diri:

- Sering-sering-lah tersenyum
- Berpakaian yang rapih
- Gunakan *Eye Contact*
- Jabat tanganlah yang baik.

Lakukan setiap hari minimal satu kali. Temui orang baru, siapapun itu jangan lihat profesinya apalagi wajahnya. Namun lihatlah diri anda sendiri. Perhatikan kuantitas anda melakukannya, semakin sering anda melakukannya, maka akan semakin matang pula diri anda.



Eye Contact, merupakan sesuatu kemampuan menatap lawan bicara secara gentle. Tidak mengintimidasi, hangat dan bersahabat



Lip Service, tidak hanya sembarangan berbicara, namun sebuah pelumas dari sebuah pembicaraan kita kepada orang lain.



Sebutlah nama lawan bicaramu. Cara ini ampuh untuk membuat seseorang merasa lebih nyaman dan terhormat saat berbicara dengan dirimu

MANFAAT DARI MEMINTA KONTAK

Faktanya: kebanyakan orang hanya mengingat seseorang yang ada didalam *list social media*-nya, sehingga berkenalan tanpa mendapatkan kontak sama saja "Nihil!"

- ✓ Memiliki ikatan lebih dari hanya sekedar bertukar kartu nama atau mengetahui nama
- ✓ Memperluas jaringan pengenalan, siapa tau orang tersebutlah yang membutuhkan jasmu
- ✓ Menjadi salah satu tanda bahwa kamu dianggap nyaman oleh orang lain.

TIPS CEPAT BISA

Biasakan diri untuk meminta kontak, karena semakin sedikit kamu mempraktekkannya semakin lama keberhasilannya

Seni KENALAN

DIMANAPUN

SENI BERKENALAN DIHADAPAN BANYAK ORANG

Sebenarnya berkenalan dihadapan umum jauh lebih mudah ketimbang berkenalan dengan seseorang secara personal.

Mengapa demikian? Mudahnya, saat berkenalan secara personal, anda wajib membuat lawan bicara anda merasa nyaman dalam waktu yang relatif singkat. Dan yang paling penting adalah anda harus bisa membuat lawan bicara membuka mulut. Hingga meminta nomor.

Apabila berkenalan dihadapan umum, membuat seluruh audiens membuka mulut bukanlah suatu keharusan, apalagi meminta nomor.

Namun tantangannya adalah anda akan menjadi pusat perhatian dihadapan banyak orang. Ketakutan justru muncul dari tatapan banyak orang. Logika anda mulai terganggu dengan pikiran-pikiran yang tidak penting seperti

- Bagaimana kalau ngomongku gagap?
- Duh bajuku lagi nggak banget deh, malu.

Dan beragam macam pikiran lain menghalangi pikiran sehat anda untuk tampil dihadapan umum.

"Perlu diketahui bahwa faktanya 99% dari pikiran anda adalah prasangka!"

Maka jangan heran jika pikiran tersebut muncul tanpa diundang dan seringkali menghantui pikiran anda untuk berbicara dihadapan umum. Maka **sekarang saatnya merubah mindset!**



STOP THINKING! START FEELING!

Untuk menjadi berani anda harus **nekad untuk berani**. Bukan menunggu waktu dan saat yang tepat untuk berani, tetapi mendobrak membabi-butakan untuk berani melakukan sesuatu.

Maka janganlah heran, jika anak-anak teater dikampus-mu latihannya terkadang ekstrim. Atau masa orientasi untuk masuk UKM-UKM tertentu terkadang seperti mengada-ada.

Mental merupakan bahan yang sulit ditempa, karena yang menempa adalah diri kita sendiri.

Jika bukan dari anda sendiri yang memulai maka siapa lagi yang akan menempanya. Mungkin Lingkungan akan membantu anda namun semuanya akan kembali kepada diri anda sendiri untuk memulainya atau tidak.



LANGKAH-LANGKAH BERKENALAN DIHADAPAN UMUM

1. SEBUT NAMA PANGGILAN

Faktanya nama lengkap lebih mudah dilupakan bahkan oleh keluarga sendiri. Jadi sebut saja nama panggilanmu, jauh lebih ringkas dan mudah untuk diingat.



2. CERITAKAN BACKGROUND-MU

Backgroundmu haruslah terkait dengan sebuah project/mimpi/kegiatanmu yang akan kamu ceritakan dihadapan umum.

Maka jangan pernah menceritakan background yang tidak nyambung dengan mimpi/project/kegiatanmu.



3. CERITAKAN MIMPI/PROJECT/KEGIATANMU

Mimpi/project/kegiatan adalah sebuah penekananmu terkait dengan background yang kamu miliki, sehingga kamu akan dikenal atau dilabeli dengan hal tersebut. Contoh: Budi si Programmer.

Perubahan memerlukan proses dan setiap proses terkadang hanya bisa dirasakan oleh diri sendiri.

Nama panggilan haruslah mudah diingat sekalipun unik. Namun jangan yang terlalu aneh.

Setelah memperkenalkan diri, cobalah untuk menentukan satu background yang kamu miliki pada saat ini dan **harus memiliki korelasi** terkait dengan **mimpi/project/kegiatan** yang ingin anda ceritakan.

Maka akan sangat tidak lucu jika anda memperkenalkan diri sebagai: Budi lulusan Ilmu Komputer dan pada saat ini sedang membangun sebuah bisnis Apotek!

Jika memang itu kenyataannya, memang tidak salah namun kesannya sangat tidak meyakinkan bagi kebanyakan orang apalagi mereka tidak mengenal anda.

FOKUS-LAH PADA SATU BACKGROUND

Maka jauh lebih baik jika anda tidak memakai background anda sebagai Sarjana Ilmu Komputer tersebut untuk memperkuat background bisnis anda saat ini yaitu membangun Apotek.

Gunakan background yang lain untuk memperkuat bisnis Apotek tersebut.

Contoh: "Selama 10 tahun setelah lulus saya berkerja di Apotek, saya memiliki banyak kenalan dengan beberapa pemilik apotek di Jogja dan mengilhami saya untuk membentuk sebuah model bisnis baru didalam bidang obat-obatan."

Perhatikan contoh diatas sama sekali menyinggung jurusan yang telah ditempuh. Karena audiens tidak perlu mengetahui hal tersebut. Namun audiens perlu yakin bahwa anda dan bisnis anda adalah sesuatu yang meyakinkan.

*"Tentukanlah satu **background** anda dan fokuslah pada satu hal tersebut sekalipun anda memiliki kelebihan yang lain."*



Kiat - Kiat Bertanya

CARA BERTANYA DIHADAPAN UMUM



Angkat Tangan

Lebih sopan untuk angkat tangan dengan tangan kanan.



Perkenalkan Diri

Sebutkan nama panggilan anda secara ringkas, jika memungkinkan perkenalkan dari mana instansi anda



Bertanya

Perkenalkan *background* anda, agar audiens mengenal diri anda sebelum bertanya



+62 821-377-60-669

www.dialogika.co



Chapter I Opening

Didalam bab ini akan membahas kalimat pembuka

PERSIAPAN DI PUBLIC SPEAKING

PERSEMPIT IDE

Didalam bab ini akan membahas seperti apa mempersempit sebuah ide pembicaraan, tema dan poin-poin didalam pembicaraan yang ada

IDE



MEMPERSEMPIT IDE DAN SUBYEK

Sebelum melakukan Public Speaking atau ceramah, pidato, *you name it*. Anda harus tau apa yang harus dibicarakan terlebih dahulu. Minimal IDE BESAR-nya.

Bagi orang yang sering menulis dan membaca memiliki banyak ide yang bisa mereka share.

Saya garis bawah **menulis dan membaca** bukan bercerita atau sering curhat. Mengapa? Hanya orang-orang ini? Sebab menulis dan membaca membuat kita jauh memiliki lebih banyak ide dan memiliki kesadaran untuk mengatur kata-katanya dengan rapih.

Jadi mudahnya jika anda ingin memiliki banyak ide didalam Public Speaking maka perbanyaklah membaca. Baik buku, artikel, koran, bukan membaca berita di instagram atau Nonton Youtube.

Oke, untuk awal-awal tidak masalah namun kedepannya skill tersebut haruslah upgrade.

Mengapa? Karena membaca instagram informasi yang terkandung terlalu ringkas. Sehingga yang anda dapatkan sebuah informasi tanpa alasan.

Otak manusia membutuhkan "ALASAN" untuk mengingat sesuatu.

Bukan hanya informasi tersebut menarik, namun ada alasan anda untuk mengingat tersebut.

Install aplikasi-aplikasi yang memperkaya bacaan anda di handphone anda seperti: medium.com, issue.com, flipboard.com dan lain-lain.

GALI POTENSI DIRI ANDA SENDIRI

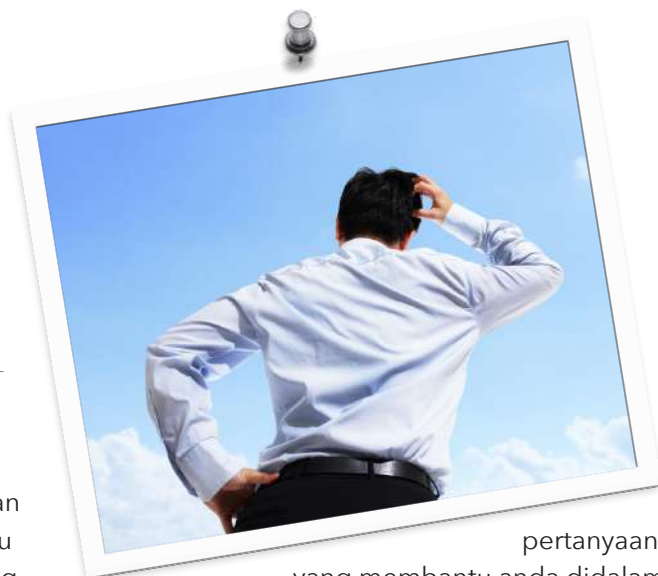
Lebih mudah bagi anda untuk menentukan tema, ide dan judul dari sebuah keilmuan yang anda miliki secara personal.

Paling mudahnya, jurusan kuliah yang saat ini sedang anda ambil. Proyek yang saat ini sedang anda

garap bersama dengan rekan-rekan anda dikantor. Atau sesuatu yang paling anda sukai dan gemari.

Misalnya anda suka menonton sebuah acara drama korea ataupun reality show.

Maka cobalah untuk menganalisis itu. Tanyakan beberapa



pertanyaan yang membantu anda didalam mendefinisikan acara-acara tersebut. Mulailah dari 4W1H:

What, Why, Where, Who & How.



MENCARI IDE UTAMA PUBLIC SPEAKING-MU

Berbicara terkait sesuatu yang anda gemari atau anda kuasai akan membuat anda jauh lebih tenang dan santai didalam berbicara dihadapan umum dan sebaliknya.

Jika menemukan ide untuk dibicarakan itu sulit, maka mulailah dari sebuah kasus atau **membuat pertanyaan** dari sebuah fenomena sederhana. Contoh:

- Ada begitu banyak film drama korea yang masuk ke Indonesia, mengapa drama Korea masuk begitu mudah di negara kita?
- Masakan asli Jogja adalah masakan yang manis-manis, namun lucunya makanan yang bernuansa pedas-pedas berjamuran dijalan-jalan, mengapa bisa begitu?
- Saat ini kita lebih menikmati Youtube ketimbang acara-acara di televisi, mungkinkah kedepannya stasiun tv akan bangkrut?
- Tidak ada di Dunia ini yang dijanjikan dengan pasti selain kematian, namun mengapa sedikit sekali diantara kita yang mempersiapkan amalan untuk hal tersebut?

Dan macam-macam. Semakin anda berlatih untuk memperhatikan sekitar anda, banyak membaca dan menulis, sekaligus berdiskusi dengan orang-orang yang lebih pintar dari anda maka ide-ide tersebut akan meletus dengan sendirinya dikepala anda.

LATIHAN

Sekarang, mari kita semua coba. Ambil jurusan kuliahmu, atau kasus yang menarik, fenomena dan apapun.

Ketikkan hal tersebut di Google lalu cari. Bukalah satu link tersebut dan baca hingga selesai.

Setelah selesai rangkumlah materi tersebut dengan ringkas **sesuai dengan pemahaman anda.**

Kemudian lakukan kegiatan tersebut berulang kali hingga anda mendapatkan wawasan lebih terhadap kasus tersebut.



OVERVIEW

PENTINGNYA MEMBUAT OPENING

Layaknya wanita dinilai cantik dari paras dan penampilan, seorang public speaker dinilai bagus apabila mampu memukau pada *opening*. Di Indonesia *opening public speaking* masih terasa kaku. Bahkan format *openingnya* rata-rata sama. Dari mulai acara kampung hingga acara sekelas Nasional.

Di Dialogika kita akan berimprovisasi dengan membuat opening ala-ala CEO. Yang memulai sesuatu dari cerita, penjelasan dan pertanyaan.



CAUSAL ATAU SEBAB/AKIBAT

Contoh: "Mengapa Kita Cenderung Tidak Pernah Bisa Lepas Dari Namanya Handphone? Bahkan tingkat kebahagiaan hingga perceraian diakibatkan oleh benda tersebut! Perusahaan besar seperti google saja

tahu kapan anda bahagia dan marah..."

Model intro seperti ini adalah salah satu cara untuk menarik pikiran seseorang untuk terlibat didalam kata-kata kita.

Libatkan unsur **penasaran** dengan memberikan **Kalimat tanya, sebab & akibat** pada struktur katamu

TIPE-TIPE OPENING ALA CEO

Terdapat 5 macam jenis-jenis didalam membuat sebuah kalimat pembuka didalam Public Speaking



COMPARATIVE

Membandingkan sesuatu adalah salah satu cara terbaik untuk membuat audiens tertarik dengan materi yang anda bawaikan.

Contoh: "Mengapa saat belanja di hypermart/superindo kebanyakan orang gampang sekali menghabiskan banyak sekali uang? dan mengapa saat belanja di toko kelontongan rasanya sayang sekali mengeluarkan banyak uang apalagi berbelanja dalam jumlah besar. Apa yang menyebabkan sedemikian rupa perilaku customer?"



TOPICAL

Merupakan salah satu intro yang paling lazim digunakan di Indonesia. Contoh:

"Hai semua, hari ini saya akan berbicara terkait dengan pentingnya untuk virus..."

Intro ini berguna untuk sebuah acara-acara umum seperti kata sambutan dan lain-lain.



CHRONOLOGICAL ATAU CERITA

Pastikan didalam intro ini kamu memasukkan **waktu, situasi dan keterangan**.

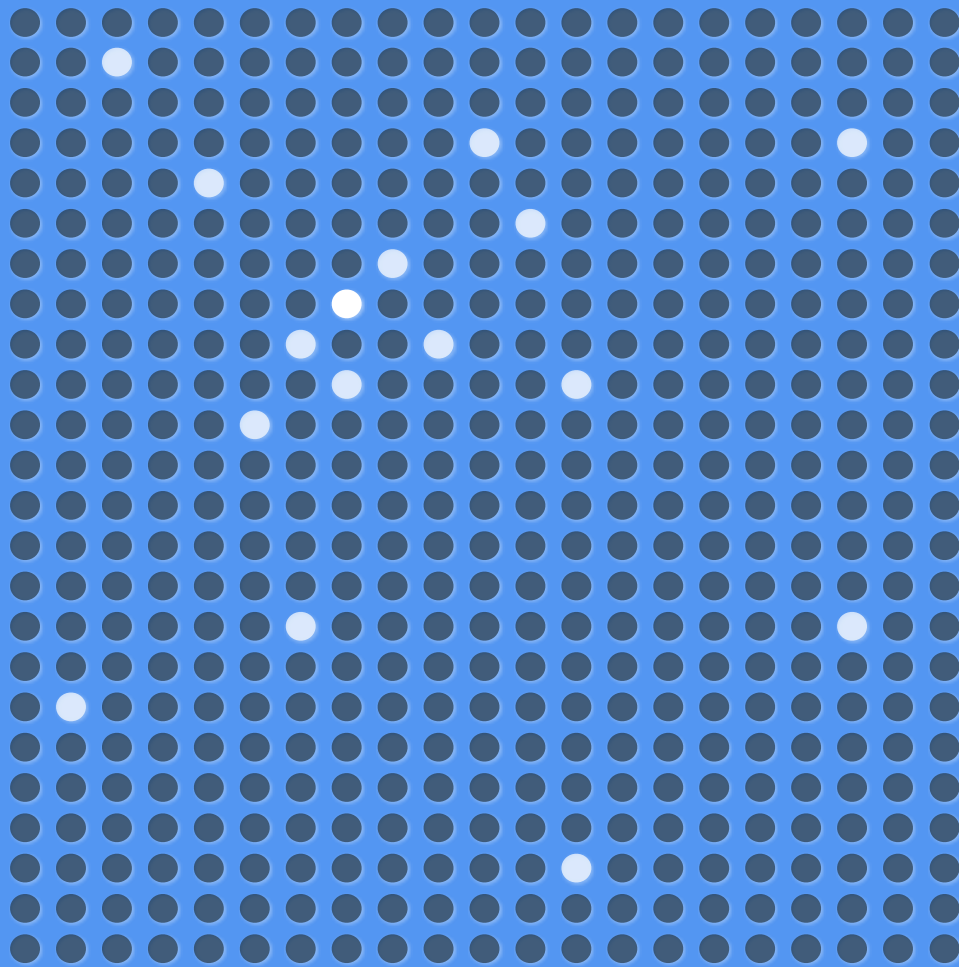
Contoh: "Kemarin Disaat Hujan Terjadi Kecelakaan Beruntun Di Depan Rumahku dan..."



SPASIAL ATAU PENJELASAN

Didalam intro spasial terdapat satu unsur yang paling penting yaitu **menyederhanakan kalimat**.

Contoh: "Radikal Memiliki Artian Yang Jauh Dari Kekerasan Karena Berasal Dari Kata Radiks Yaitu Mengakar. Tapi mengapa radikal selalu identik dengan kekerasan?"



Chapter II

MEMBENTUK SEBUAH ISI DIDALAM
PUBLIC SPEAKING



GET TO THE POINT

Pada bagian ini **pastikan kamu telah memiliki ide/tema/subject** yang ingin kamu bicarakan. Sebab tanpa itu semua materi ini akan menjadi sia-sia.

Tanpa adanya “Maksud” ataupun “Alasan” isi dari Public Speaking-mu tidak akan pernah berkesan. Mengapa bisa? Karena kekuatan di Public Speaking **bukanlah pada tekniknya namun pada konten-nya**.

Analoginya seperti ini: Ada dua buah gelas di Tengah padang pasir. Gelas 1 terbentuk dari emas dan indah, namun tidak ada isi airnya. Dan satu lagi ada sebuah gelas yang biasa

saja namun penuh dengan air putih yang segar, lengkap berserta es batunya. Dan pada satu waktu kamu hanya bisa memilih satu diantara dua gelas tersebut.

Public Speaking juga sama, ada banyak sekali teknik yang digunakan didalam *public speaking* namun tidak ada “maksud” yang kuat, maka audiens akan dengan mudah melupakan anda dan melihat ponsel. Untuk menemukan maksud didalam isi pada public speaking hanya anda yang mengetahuinya. Karena itu sesuai dengan bidang dan kemampuan yang anda miliki saat ini.



Setidaknya ada empat poin ataupun tipe dari “maksud” yang bisa anda fokuskan.

Diantaranya:

Sebagai informasi

Materi yang disampaikan hanya sebagai memberikan informasi kepada audiens. Entah itu sebagai himbauan atau dalam bentuk apapun.

Pembicara yang seperti ini boleh jadi bekerja dibagian kesehatan, asuransi, politikus dan lain-lain. Yang memiliki tujuan agar audiens **terbuka wawasannya** terhadap suatu hal yang baru yang nggak pernah dilihat oleh banyak orang sebelumnya.

Contoh: “Dahulu kita sering sekali mendengar beragam cerita tentang orang-orang yang menantang tuhan! Sewaktu saya kecil saya berpikir bahwa hal tersebut hanyalah kebodohan orang-orang pada masa lampau. Namun ternyata hal-hal yang seperti ini masih banyak terjadi, tetapi pada orang yang memiliki kecerdasan tinggi! Bahkan yang terbaru diprediksi dalam waktu dekat kita bisa merekayasa anak yang akan lahir dari sifat hingga warna kulit!”

Pada contoh diatas tujuannya adalah membuka wawasan kepada audiens bahwa penantang tuhan tetaplah ada pada setiap waktunya, hanya caranya saja yang berbeda.

Untuk Mengajak

Materi yang disampaikan memiliki tujuan terselubung seperti mengajak audiens untuk melakukan sesuatu atau bergabung suatu golongan.

“Perhatikan, gunakan moral anda jangan sampai menggunakan kemampuan public speaking untuk menjebak, menipu dan hal-hal lainnya yang melanggar norma sosial dan hukum negara”

Menyusun materi yang memiliki niat yang terselubung itu sangatlah sulit dan memiliki jam terbang yang tinggi. Diantara cara untuk melatih ini adalah biasakan untuk menulis sebuah artikel atau sebuah pidato.

Contoh: “Sebenarnya setelah menonton film Aquaman saya merasa tertohok luar biasa, karena ada sebuah analogi yang hebat! Alasan Orm ingin meng-invansi manusia sebenarnya hanya satu! SAMPAH! Tahukah kamu? Bahwa penyumbang sampah terbesar di laut? Bukan penduduk pantai! Penduduk Pantai hanya 10%!!! 90%-nya? KITA YANG HIDUP DIKOTA!

Contoh diatas berupaya menekankan bahwa kampanye untuk menjaga cagar budaya laut di Indonesia sangatlah penting! Dan memainkan peran vital bagi negara ini, sebab dari zaman nenek moyang kita. Nusantara dikenal sebagai Negara Maritim, bukan negara penghasil emas, batu bara dan yang lainnya.





Hal-hal Remeh

Didalam pemberian materi public speaking sebenarnya ada dua poin yang penting, diantaranya harus ada kedua hal ini:

- Menghibur
- Menginspirasi

Di Indonesia kedua hal ini sangatlah berpengaruh untuk menjaga konsentrasi pendengar.

Tanpa kedua hal ini mayoritas masyarakat pada umumnya akan mengabaikan begitu saja.

Untuk bisa menjadi orang yang mudah menghibur orang lain, tidak ada cara-cara Khusus selain **bergaul dengan orang-orang yang humoris**. Mengapa begitu?

Humor sebenarnya adalah seni yang cepat sekali mengalami perubahan. Bahkan jika mendengar "Stand Up Comedy" Lelucon yang telah ditampilkan belum tentu lucu jika diulang.

Berkumpul dengan orang humoris akan membuat otak anda jauh lebih positif dan memiliki Nuansa humor yang lebih dari sebelumnya.

Begitupula jika anda berbicara seperti motivator dan inspirator.

Bergaul dengan orang-orang tersebut adalah salah satu caranya. Bedanya, disini anda harus latihan didalam memainkan mimik wajah, gerakan tangan dan elemen-elemen yang lain.

Namun ada satu hal yang perlu dicatat. Jika anda ingin memberikan inspirasi kepada orang lain, maka anda wajib terinspirasi **terlebih dahulu** dengan hal itu. Sebab jika tidak maka semuanya terasa nihil.

Menyusun Sebuah Speech

Setidaknya ada 20 Langkah yang dilakukan didalam menulis dan menyusun sebuah pidato atau ceramah.

Langkah Pertama:

Ambil topik yang paling kamu mengerti. Jangan coba-coba untuk membahas topik yang asing bagimu karena yang terjadi adalah hanya akan membuatmu malu dihadapan umum.

Langkah Kedua:

Definisikan tujuan-mu didalam ber-public speaking! Apa yang ingin harus didapatkan oleh audiens.

Misalnya anda berbicara terkait dengan bahaya penggunaan smartphone berlebihan. Maka tujuan anda harus jelas, apakah hanya memberi informasi saja atau mengajak mereka agar tidak melakukan hal tersebut.

Langkah Ketiga:

Setelah topik didapatkan maka pecahlah topik tersebut jadi beberapa bagian.

Contoh topiknya penggunaan smartphone berlebihan. Pemecahan topiknya bisa seperti; bahaya penggunaan instagram lebih dari 6 jam untuk psikologi, efek kesehatan fisik terlalu lama menatap layar smartphone, dan beragam hal lainnya yang bisa dijabarkan. Kemudian pilih salah satu saja.

Langkah Keempat:

Explore topik yang sudah kamu pilih secara cermat dan pastikan topik itu sesuai dengan kemampuanmu.

Minimal anda mengetahui apa yang anda ingin bicarakan.

Langkah Kelima:

Siapkan kalimat pembuka dengan baik. Terkait kalimat pembuka bisa dilihat pada Chapter I terkait dengan persiapan public speaking.

Langkah Keenam:

Pastikan intromu menarik, karena jika tidak maka audiens Sudah langsung men-judge dirimu sebagai pembicara yang buruk.

Langkah Ketujuh:

Tentukan gaya public speaking yang sesuai dengan anda dan audiens. Contoh: anda adalah seorang pembicara dihadapan para pejabat tentu gaya anda harus lebih formal ketimbang berbicara dihadapan para Mahasiswa atau forum terbuka.



Latihan merupakan kunci untuk menguasai Public Speaking, diantara latihan yang harus dilakukan diantaranya ialah terus menerus berbicara dan menulis isi pikiran anda

60%

Ketakutan terbesar manusia diantaranya ialah takut berhadapan dengan banyak orang dihadapan umum.

Uniknya ketakutan ini disebabkan oleh imajinasi semu yang dibentuk oleh otak dimasing-masing personal

Langkah Kedelapan:

Gunakan bahasa-bahasa yang bisa dirasakan oleh panca indra.
Contoh-nya:

“Bukan suatu hal yang aneh jika hal-hal terkait dengan *customer* seperti *customer service* dipilih pegawai yang rupawan atau memiliki wajah yang manis...”

Langkah Kesembilan:

Carilah cara agar audiens merasa ikut berkontribusi dan berpikir.

Anda bisa memberikan pertanyaan ringan kepada audiens, atau ditengah-tengah pembicaraan minta salah satu audiens untuk ikut berkontribusi.

Tidak perlu melibatkan seluruh audiens namun 1 atau 2 orang sudah cukup.

Langkah Sepuluh:

Kisah pribadi atau kisah nyata lebih baik ketimbang contoh yang samar-samar.

Poin plusnya jika menggunakan kisah nyata antara anda dan audiens akan memiliki hubungan batin. Sehingga audiens akan enggan mengabaikan anda.

Langkah Sebelas:

Sebisanya mungkin sisipkan humor atau quote didalam public speaking anda.

Dua hal itu merupakan salah satu bumbu menyegarkan didalam public speaking.

Khusus quote, ambillah dari orang-orang yang Sudah dikenal oleh masyarakat.

Langkah Dua Belas:

Berikan sebuah poin utama yang bisa disimpan di memori audiens, yaitu berupa kesimpulan simple atau sebuah inti yang singkat.

Tantangannya disini adalah anda harus bisa membuat kesimpulan yang mengerucut dikepala audiens

Langkah Ketiga Belas:

Perhatikan langkah ini belum tentu berlaku pada semua orang. Yaitu praktekkan pidato anda dihadapan cermin.

Beberapa orang mungkin cocok dengan gaya seperti ini beberapa juga tidak, namun langkah ini merupakan salah satu langkah terbaik untuk mengetahui seberapa baik postur tubuh anda dihadapan umum.

Langkah Keempat Belas:

Praktekkan dihadapan kamera. Ini salah satu cara terbaik anda untuk bisa latihan kontak mata.

Dihadapan kamera anda akan lebih mudah mengetahui apa kekurangan anda setelah melihat



hasil rekaman tersebut.

Disisi lain latihan dihadapan kamera membantu anda apabila anda ingin menciptakan sebuah channel Youtube ataupun yang lainnya.

Langkah Kelima Belas:

Pastikan anda tidak melewati batas maksimum waktu yang diberikan oleh panitia.

Apabila anda hanya diminta 15 menit maka bentuklah sebuah speech dalam waktu 15 menit.

Jika anda diminta berbicara dalam waktu 5 menit maka lakukan hal yang sama.

Hal-hal yang perlu diperhatikan:

Berbicara secukupnya merupakan hal yang penting didalam Public Speaking.

Berbicara terlalu cepat dan tidak jelas, menandakan anda masih belum terbiasa berpublic speaking.

Didalam menyusun sebuah pidato sebenarnya tidak ada sebuah langkah Khusus selain **menulis atau berlatih membicarakan satu hal yang sama dihadapan umum.**

Hanya dua hal ini yang bisa anda lakukan untuk mempertajam isi didalam *speech* yang anda miliki.

LAST CHAPTER

PUBLIC SPEAKING TIPS

—
2021

DATE:
01/01/2020

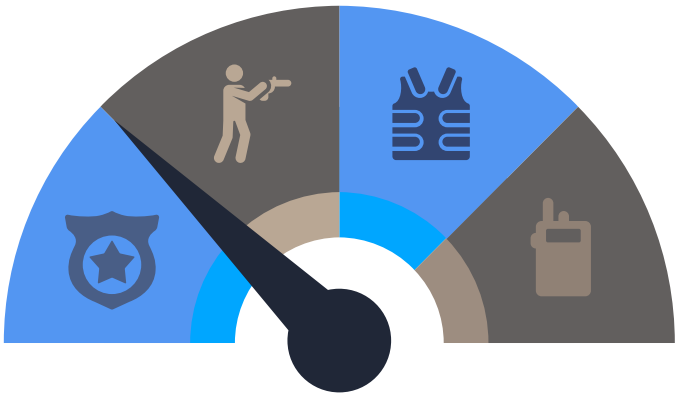
CREATED BY:
RON ASHROVY



Tips persentasi sebenarnya teramat sangat banyak!
Namun setelah mengetahui tips ini sedikit yang
melakukan praktek atau ber-eksperimen terkait
dengan tips-tips ini.

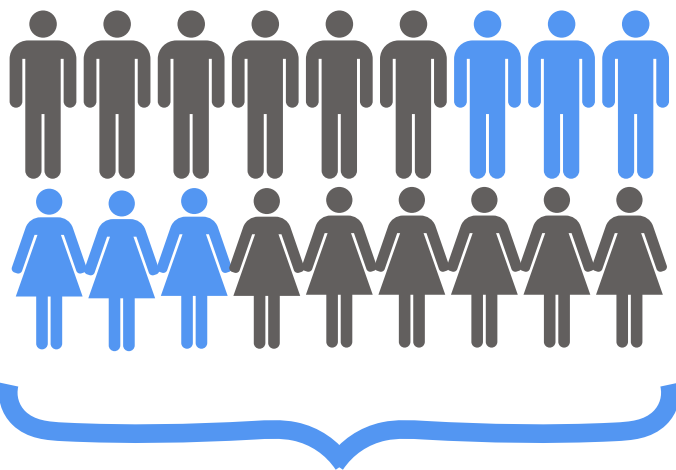
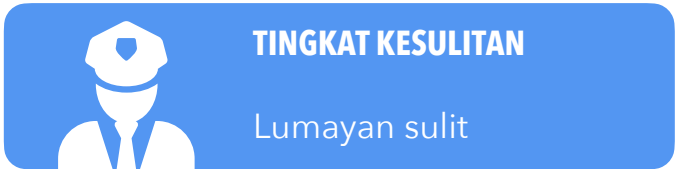
Maka dari itu tips ini sebenarnya lumayan sulit **pada
prakteknya** bukan sulit memahaminya. Dan baik
pria dan Wanita tidak memiliki perbedaan didalam
melakukan tips ini

ENFORCEMENT



TIPS MENGAWALI PERSENTASI

Tips ini berlaku umum.



11X%

MINIMAL PRACTICE

Untuk bisa lancar





Captive Story

Sebuah cerita yang mampu menyihir seluruh audiens. Biasanya ini berupa sebuah kisah nyata, atau kisah pribadi yang memilukan.



Gripping Photo

Tampilkan foto yang memikat atau ilustrasi yang membuat audiens tertarik. Diantaranya dapat berupa lukisan surrealism, disturbing picture atau gambar wanita cantik. Perhatikan, gunakan moral anda.



Short Video

Gunakan video pendek untuk menarik perhatian audiens, biasanya video ini dapat berupa cerita pendek ataupun sebuah penuturan yang membuat audiens berpikir

Perhatian

Semua tips tadi Sudah sangat diketahui. Permasalahannya adalah hanya sedikit orang yang melakukan persiapan seperti ini.

Padahal persiapannya tidak begitu sulit karena kita sudah dipersenjatai oleh internet

www.vimeo.com

Di Vimeo banyak sekali kumpulan video-video pendek yang menarik.

Atau anda bisa mencari di Youtube dengan keyword Youtube Award

www.storial.co

Storial merupakan salah satu website yang mengumpulkan cerita-cerita, sama seperti watpad. Di storial konten nya lebih positif ketimbang wattpad, cobalah cari cerita di bagian slice of life atau non-fiksi. Kutiplah cerita tersebut, dan katakan bahwa ini kisah nyata



Bagaimana cara meningkatkan Public Speaking anda?

- 01 Banyak-banyaklah melihat para public speaker berbicara. Anda dapat mengakses [TED.com](https://www.ted.com) di Internet. Sekalipun memakai bahasa inggris anda dapat melihat tata cara berbicaranya
- 02 Fokuslah kepada *problem solution*, ini akan membantu anda menggali lebih pada isi materi yang anda miliki dan penguasaan materi anda
- 03 Pastikan bahasa yang anda sampaikan itu mudah, hindari istilah-istilah sulit dan ambigu didalam public speaking.
- 04 Jadikanlah ini sebagai bagian dari diri anda. Bukan hanya untuk orang lain melainkan untuk diri anda.
- 05 Bangunlah rasa empati antara anda dan audiens, dengan cara memberikan personal story atau kisah nyata
- 06 Perhatikan waktu yang anda miliki! Jika anda hanya memiliki 5 menit maka maksimalkan 5 menit yang anda miliki dengan baik

Gugup!?

Bagaimana cara mengatasi rasa gugup tepat sebelum tampil dihadapan banyak orang

Gugup adalah fenomena yang wajar terjadi pada setiap orang. Gugup tepat sebelum tampil dihadapan banyak orang memang tidak bisa dihindari. Baik untuk orang-orang sering tampil dihadapan umum apalagi yang jarang.

Untuk mengatasi gugup semua orang memiliki cara yang berbeda namun ada 3 hal yang setidaknya

bisa umum dilakukan oleh kebanyakan orang dan juga bisa dihindari oleh banyak.

1

1 Jam

Jangan mengulang lagi materi yang ingin anda bicarakan di satu jam terakhir. Gunakan waktu 1 jam terakhir untuk relaksasi.

2

20 Menit

Datanglah lebih awal. 30 menit atau 20 menit. Gunakan waktu tersebut untuk meng-eksplora panggung. Berkeliling panggung, membayangkan diri anda dan peserta.

3

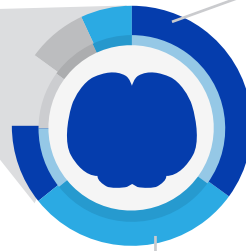
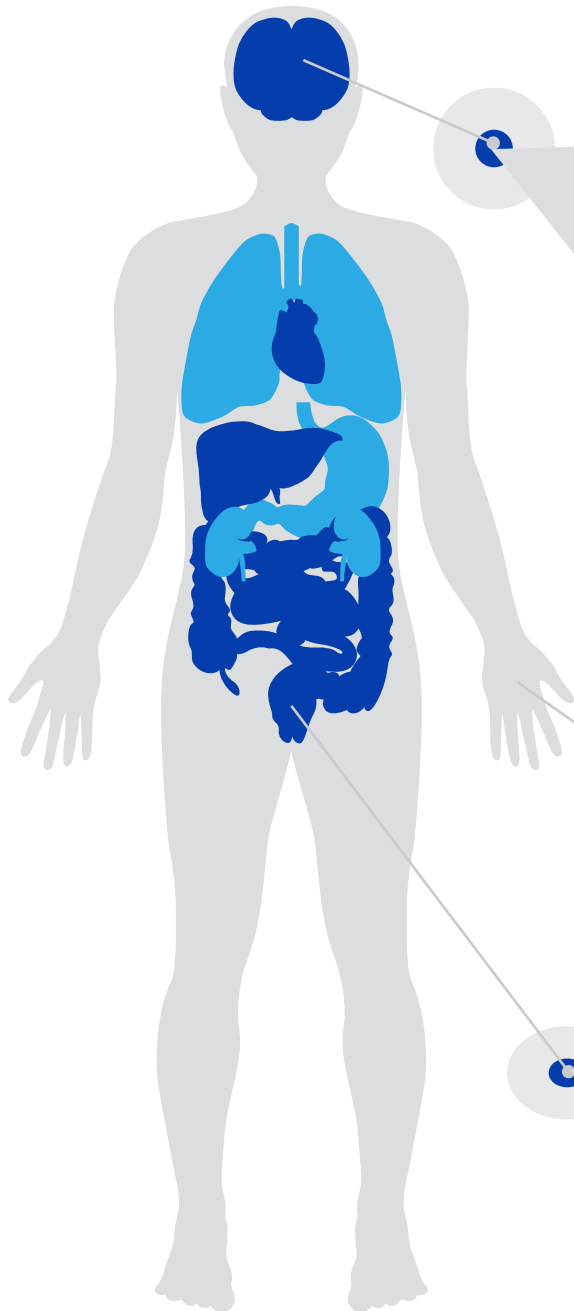
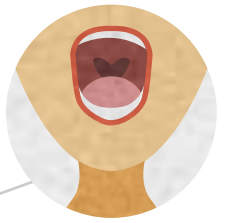
People

Temui orang-orang yang datang ke acara tersebut **sebelum acara dimulai!**

Ini membantu anda mengenal dan memiliki gambaran terhadap mereka sekaligus membuat pikiran anda jauh lebih rileks karena merasa sudah mengenal mereka terlebih dahulu

Urusan Tubuh

Berbicaralah dengan **jelas, tidak terlalu cepat dan menggunakan intonasi** sehingga terbangun hubungan yang baik anda dan audiens



Mengingat **maksud dari materi yang ingin** anda bicarakan. Usahakan tidak membawa contekan agar anda tampil profesional



Usahakan untuk tetap **menatap kearah audiens**. Jangan terlalu sering melihat kebawah karena akan membuat anda tanpa sadar gugup

Gunakan gesture tangan untuk memperkuat apa yang anda katakan kepada audiens dan membantu memberikan gambaran



Jangan terlalu banyak minum yang memicu untuk mudah pipis seperti diantaranya minuman bersoda, teh, es jeruk ataupun kopi

55%

Makna dalam kata-kata ditentukan dari ekspresi wajah



38%

Makna didalam kata-kata ditentukan bagaimana kata-kata tersebut diucapkan



7%

38%

55%

Makna dalam kata-kata ditentukan dengan arti sebenarnya kata tersebut



6 TIPS BAGAIMANA CARA EFEKTIF MENGGUNAKAN SUARA



Intonasi dan Ritme

Penggunaan intonasi dan mengatur ritme akan menyihir audiens



Kejelasan dan Pelafalan

Tanpa artikulasi yang jelas maka yang terjadi adalah anda akan dianggap tidak pede atau gugup



Volume Suara

Keras tidaknya suara sangat berpengaruh intinya jangan sampai audiens kesusahan mendengarkan suara anda



Pause dan Kecepatan

Sesekali berhentilah berbicara disaat anda berbicara untuk meningkatkan perhatian dari audiens dan atur kecepatan bicara



Penekanan Makna

Penekanan makna akan membantu audiens untuk mengetahui seberapa penting poin tersebut



Emosi dan Ekspresi

Gunakan emosi dan ekspresi selama anda berbicara