

DIALOGIKA **Tanyamu** **Terjawab** **Sudah!**

SEASON 2

KUMPULAN PERTANYAAN UNIK DARI
MEMBER SEPUTAR PUBLIC SPEAKING



Hak cipta dilindungi oleh undang-undang. Tidak ada bagian dalam produk ini yang boleh diperbanyak, disebarkan, disiarkan atau diproduksi ulang dalam berbagai cara apapun, termasuk secara elektronik atau mekanik. Dilarang keras untuk penggunaan tanpa izin tertulis dari penulis (Dialogika) untuk mencetak ulang atau menyebarkan penerbitan ini.

UNDANG-UNDANG REPUBLIK INDONESIA NOMOR 19 TAHUN 2002 PASAL 72

(1) Barangsiapa dengan sengaja dan tanpa hak melakukan perbuatan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 ayat (1) atau Pasal 49 ayat (1) dan ayat (2) dipidana dengan pidana penjara masing-masing paling singkat 1 (satu) bulan dan/atau denda paling sedikit Rp 1.000.000,00 (satu juta rupiah), atau pidana penjara paling lama 7 (tujuh) tahun dan/atau denda paling banyak Rp 5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah).

(2) Barangsiapa dengan sengaja menyiarkan, memamerkan, mengedarkan, atau menjual kepada umum suatu Ciptaan atau barang hasil pelanggaran Hak Cipta atau Hak Terkait sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dipidana dengan pidana penjara paling lama 5 (lima) tahun dan/atau denda paling banyak Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).

(3) Barangsiapa dengan sengaja dan tanpa hak memperbanyak penggunaan untuk kepentingan komersial suatu Program Komputer dipidana dengan pidana penjara paling lama 5 (lima) tahun dan/atau denda paling banyak Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).

DIALOGIKA **Tanyamu** **Terjawab** **Sudah!**

SEASON 2

KUMPULAN PERTANYAAN UNIK
MEMBER SEPUTAR PUBLIC SPEAKING

PENULIS

Ron Ashrov

PENATA LETAK

Ron Ashrov

PENERBIT

Dialogika

Jl. Werkudoro, No 7, Jadan, Tamantirto, Bantul, DIY

email: admin@dialogika.co

www.dialogika.co

SESSION 2 IS HERE!!!!

Yeaay akhirnya session 2 telah keluar! Setelah mendapatkan respond yang alhamdulillah positif dari session pertama kami, akhirnya kami memutuskan untuk melanjutkan session kedua ini.

DIALOGIKA



Bagi teman-teman yang baru ke dapatan ebook ini, selamat datang di ebook yang bercerita mengenai kumpulan pertanyaan terkait public speaking yang muncul selama kelas ONLINE dan OFFLINE kami berlangsung.

Beberapa pertanyaan mungkin tidak asing, dan bisa jadi pula jawabannya.

Sebagai catatan, untuk jawaban yang ada disini adalah jawaban yang kami custom khusus untuk kebutuhan member kami.

Jadi ada yang bisa ditiru dan ada yang sebaliknya.

Nah tidak perlu berlama-lama lagi yuuk kita langsung masuk ke pertanyaannya.



6

DIALOGIKA

SEASON 2
**Tanyamu
Terjawab
Sudah!**

GIMANA CARA ORANG LAIN (PESERTA) MEMBELI PRODUK SAYA?

SETELAH SAYA BERBICARA
(PRESENTASI)



Kalau mas masih merasa peserta harus membeli produk mas setelah mas presentasi, maka mas akan selalu kecewa dengan hasilnya.

Tentunya peserta kami kaget mendengar jawaban tersebut.

Namun mentor langsung memberikan contoh:
"Sekarang yuk kita balik, mas sekarang saya minta untuk membeli produk public speaking Dialogika tahap lanjutan, harganya 1 juta, apakah mas mau?"

Peserta terdiam. Catatan penting untuk kita semua bahwa,

siapapun tidak suka dijualin!

Dan perlu teman-teman ingat jual beli itu bukan masalah price, feature, benefit dan seluruh tetek bengeknya

Jual beli adalah urusan rasa! Pernah ketemu ibu-ibu yang nawarin produk MLM dan ngotot banget, akhirnya kamu risih dan cabut atau lebih buruknya terpaksa membeli.

Atau sebaliknya, ketemu seseorang sales.

Dia tidak secara langsung menawarkan produknya, namun kamu yang awalnya tidak butuh menjadi tertarik dan ingin membeli.

Bahkan sekalipun nggak ada duitnya kamu
tetap nabung buat beli itu?



Kalau kita mau mempertahankan bisnis yang baik maka jangan membuat orang lain terpaksa membeli, apalagi saat ini zamannya review dan bintang.

**Jangan sampai bikin
boomerang yang buat
produkmu justru malah dicecar.**



Setiap produk selalu memiliki benefit, bahkan kalau kamu merasa belum punya USP atau Unique Selling Proposition (gampangnya perbedaan produkmu dengan sainganmu)

Sambil jalan pasti akan ketemu, kalau kamu jualannya baik, pembelimu balik, ngasih review, ngasih feedback.

“

Mas tidak perlu membuat orang-orang tertarik untuk membeli produknya, tapi mas perlu membuat orang-orang sadar mengapa mereka butuh itu.

”

“

Saya kasih contoh supaya lebih mudah Teman-teman disini mungkin sadar bahwa public speaking itu penting untuk masa depan, karir ataupun bisnis.

Namun kalau kita cerita begitu saja tentunya tidak ada alasan orang-orang mau membeli product pelatihan public speaking ini.

”

**Pastikan kita semua mampu
bercerita, dasar atau alasan,
hal-hal yang menggerakkan
diri untuk membuat product
memiliki nyawa dan rasa.**

“

Alasan awal kami membangun Dialogika ini sebenarnya adalah keresahan founder karena bertemu banyak orang yang tidak berani berbicara karena lingkungan membunuh keinginan untuk tumbuh.

Kalau kita terlalu cemerlang diomongin dibelakang, cari muka dan sebagainya.

”



“

Kalau kita ingin coba ngomong bahasa inggris
dibilang sok inggris dan saya rasa teman-teman
semua disini pernah merasakan atau melihatnya
saat dimasa kanak-kanak atau sekolah

Ironisnya budaya ini terjadi hampir seluruh
masyarakat menengah kebawah, sehingga dari
keinginan kita untuk tumbuh terkekang dengan
insecurity yang ada dikepala kita.

”

“

Dan ketakutan ini bertumbuh eksponensial, ditambah lagi kita menjadi pribadi yang takut salah, takut nggak mencapai target takut ini dan itu.

Dari itulah situlah founder membangun Dialogika.

Wadah tempat kita membangun diri, berani salah, mengancurkan insecurity, anxiety, malu berlebih dan penyakit mental lainnya.



”

“

Salah satu product yang bisa melatih semua hal diatas adalah public speaking.

Siapapun yang tergabung disini adalah orang-orang yang ingin men-challenge dirinya.

Ayo ganti ekosistem diri, mari bergabung.

”





Kali ini para peserta baru paham bahwa, sekalipun produk kita belum ada apa-apa, cerita dan alasan adalah senjata terkuat jual-beli di era saat ini.

Produk dengan benefit, fitur, dsb yang sama itu bejibun. Produk yang memaksa kita membeli juga banyak.

Tetapi orang yang mampu mengungkapkan alasan pembuatan produk, bercerita mengenai proses pembuatan dan lain sebagainya hanyalah sedikit.

“

Nah sekarang ayo mas latihan: ceritakan alasan mengapa kami perlu ikutan investasi di franchise-nya mas?

”

GAGAP PARAH KARENA SERING DIBULLY

TOLONG BANTU ADIK SAYA





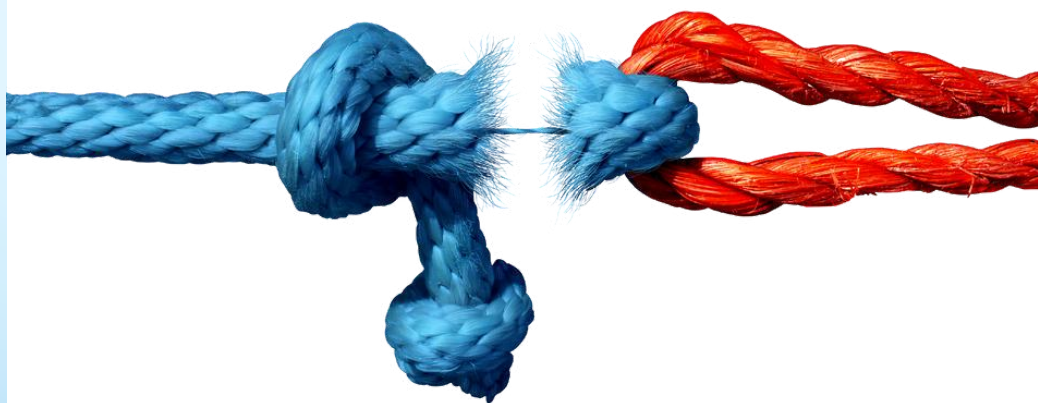
Ini termasuk kasus sulit yang kami hadapi selama menjalankan bisnis, dimana peserta ini memang dalam kondisi "masih terbully" dilingkungannya.

Sehingga gejalanya memang kerap sekali berulang di setiap pertemuan. Akhirnya setelah 2x pertemuan kami melakukan langkah yang cukup berani

Mas, kalau mas mau cepat bisa, kita harus kerja bareng buat mengatasi masalah mas.

Alhamdulillahnya peserta setuju. Supaya lebih mudah kita sebut nama peserta tersebut "Budi"

Pertama yang kami lakukan adalah men-detach Budi dari lingkungan sosial yang ada.



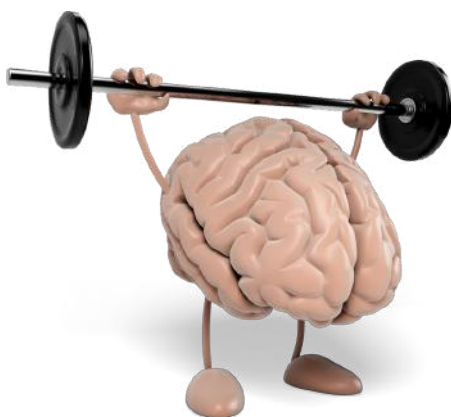
Kuliahnya cukup kupu-kupu aja. Selanjutnya (selain di Dialogika) cari komunitas yang cukup asyik untuk ngobrol.

Untungnya ada discord, disana banyak kumpulan komunitas-komunitas yang aktif banget dan tidak perlu menampilkan foto profil pribadi.



Kedua latihan ngomong cepat untuk kalimat-kalimat yang pendek dan sederhana. Ini latihan berulang kali dan cukup membosankan tetapi harus!

Latihan ini mampu membantu otak terbiasa dengan kata-kata tertentu sehingga menolong peserta untuk berbicara dengan lebih baik.



Waktu itu hanya sampai tahap kedua, perkembangan Budi terasa cukup baik, bisa melakukan storytelling dengan masih ada sedikit gagapnya (walaupun belum signifikan).

Namun sayangnya Budi harus pindah kota (karena sudah diterima kerja).

Pesan kami saat itu adalah raih prestasi diatas meja, atau maksudnya sebisa mungkin kerja sebanyak-banyaknya selama itu masih belum bertemu orang hingga kemampuanmu diakui.

**Karena boleh jadi, gara-gara
gagap membawanya
mendulang rezeki dibagian
yang sama sekali tidak
bersentuhan dengan manusia.**



SAYA INGIN BISA LANCAR BERBICARA SAAT KUMPUL RT/RW?

TAPI SAYA MALU
(USIA 43 TAHUN)

“

Justru saya malah kagum lho pak, bapak diumur segini mau belajar! Kebanyakan sudah menyerah.

”

Sesuatu hal yang tidak terbiasa pastinya tidak akan mudah, sekalipun itu berbicara.

Berita baiknya seiring umur kita bertambah, sebenarnya daya serap otak kita tidak menurun. Hanya saja persepsi kita sendiri yang sering mengatakan.

"Aduh udah umur segini, masih harus belajar."

Kabar baiknya saat kumpul RT/RW kita bisa
mengulang hal yang sama tanpa terlalu
terbebani pendapat audiens.

Kita bisa membuka sebuah perkumpulan
dengan kalimat seperti ini



“

Assalamulaikum bapak-bapak semua, terima kasih sudah menyempatkan diri hadir diacara kumpul rutin RT X Kampung Y. Seperti biasa bapak-bapak sekalian, cemilannya silahkan dimakan sambil jalannya pertemuan...

”

Yang perlu diperhatikan adalah saat kumpul RT dan RW pace nya justru jangan sampai terlalu cepat, dan cara bicara juga jangan terlalu formal.




Langsung masuk ke poin-poin utama kadang lebih baik. Karena setiap orang punya urusan masing-masing di rumah dan pekerjaannya.

Sekalipun mayoritas peserta yang hadir suka kumpul, sifat kumpul dan rapat jangan dibawa terlalu lama. Karena biasanya ngobrolnya jauh lebih panjang ketimbang isinya.

Mengajak bapak-bapak untuk fokus pada topik sebelum masuk ke topik yang santai serta tidak mengaktifkan HP adalah tantangan tersendiri.

Selama proses pelatihan peserta yang kami lakukan adalah melatih gesture dan intonasi gaya bicara.

Kesopanan orang-orang tua dinilai dari nada bicara.

A full-page photograph of a female singer with long, wavy blonde hair, wearing a black sequined dress and silver high-heeled sandals. She is captured in a dynamic pose, singing into a microphone held high in her right hand, with her left arm extended outwards. The background is a stage with bright, out-of-focus lights and a faint circular light pattern. The overall color palette is dominated by warm, reddish-pink tones from the stage lighting.

**SAYA PENYANYI,
GIMANA CARANYA
BERINTERAKSI DENGAN
FANS**

Berbeda dengan yang lain, khusus penyanyi kebutuhan interaksi diatas panggung justru harus lebih bersahabat dan luwes.

Saat itu kami sarankan untuk lebih kepada menyapa fans, terutama bertanya hal-hal yang sederhana, seperti

Yang dari Banyuwangi siapa?

Yang dari Luar pulau jawa siapa?



Apabila ingin berbicara panjang topik yang diambil pun seringan mungkin. Berbicara seputar rekan-rekan band juga bisa atau proses pembuatan album secara ringkas.

Paling mudah adalah bercerita mengenai lagu yang ingin di nyanyikan.

FANS itu secara psikologi, mereka ingin memiliki hubungan batin dan tertarik dengan seseorang.

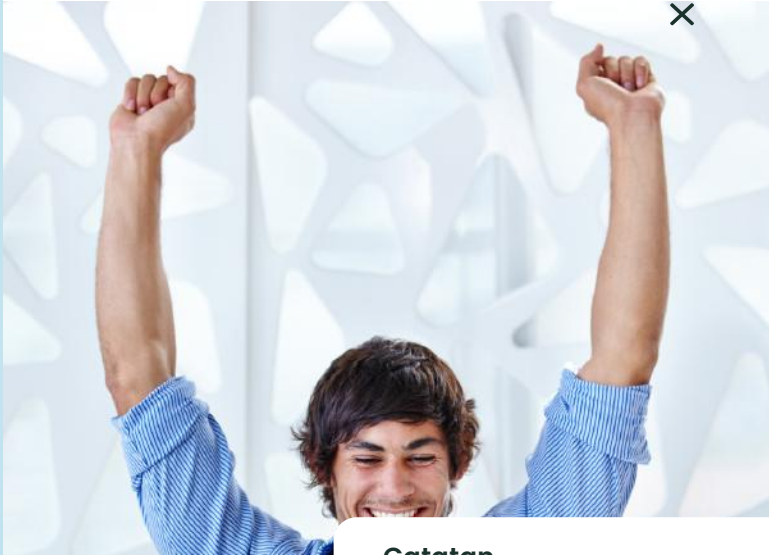
Maka apabila posisi mu adalah sebagai vokalis atau team leader sudah menjadi kewajibanmu untuk membentuk hubungan batin dengan fans dan membawa mereka larut didalam penampilanmu diatas panggung.

Hal itu bisa diekspresikan dengan musik namun harus ada greasing nya dulu seperti cerita dan kata-kata.

Jangan hanya menyanyi saja

YOU'RE THE BEST

selamat!! sudah membaca sampai habis



Catatan



Semua tips diatas adalah tips yang kami sesuaikan dengan kemampuan dan latar belakang member yang join ke Dialogika.

Tips tersebut bisa berarti cocok atau sebaliknya kepada dirimu,

Oh Yeah!

Remind Me



nantikan series selanjutnya.





DIALOGIKA

BEST PLACE FOR LEARNING PUBLIC SPEAKING

★★★★★
Rated Number
ONE Public
Speaking in 2021

About the Company

Lembaga dan wadah untuk belajar public speaking dengan fokus latihan dan membebaskan mindset takut salah, insecure, dan berani untuk mengembangkan diri.

Our Services

- ✓ Training
- ✓ Deep Consulting
- ✓ Sales Representative
- ✓ Company Growth
- ✓ Team Development

Contact:

0821-377-60-669
admin@dialogika.co
www.dialogika.co

For Free
Consultation Call:
0821-377-60-669