

The background features a series of concentric circles in light gray, some solid and some dashed, creating a ripple effect. A large red speech bubble shape is centered on the page, containing the main text.

PUBLIC SPEAKING

UNTUK PEMULA

Oleh : Gayatri Atmadi, S.Sos., M.Si.

The background features a series of concentric circles in light gray, some solid and some dashed, creating a ripple effect. A large red speech bubble is centered on the page, containing the main text.

**TEKNIK PEMBUKAAN
YANG *POWERFUL***

Buat lah **Kesan Pertama** yg menarik audiens

Teknik Membuat Episode dalam Seminar :

1. *Catch them* : Anda harus berhasil menangkap perhatian pendengar.
2. *Teach them* : Ajari mereka topik yg Anda bahas.
3. *Work them* : Bekerja lah bersama mereka
4. *Test them* : Uji lah pemahaman mereka dengan memberikan kuis berhadiah menarik.

**10 Teknik
Pembukaan yang
Powerful**
(Ongky Hojanto dalam
Public Speaking Mastery)

- 1. *Visual Impact*** : Anda memperlihatkan dampak secara visual yg menarik perhatian audiens dan menjadi jembatan untuk masuk ke pembahasan topik. (85)
- 2. *Powerful Question*** : Anda kemukakan suatu permasalahan yg sedang terjadi dan presentasi Anda merupakan solusi dari permasalahan tsb.
- 3. *Audience Participation*** : Anda meminta partisipasi langsung dari audiens.
- 4. *Story*** : Anda menceritakan kisah yg berkaitan dg topik yg akan dibahas.

10 Teknik Pembukaan yang *Powerful*

(Ongky Hojanto dalam
Public Speaking Mastery)

5. ***Four Statement*** : Anda melemparkan empat pernyataan yg sama atau berbeda,, disusul dg topik bahasan Anda yg berkaitan dg keempat pernyataan itu.
6. ***Pujian*** : Anda membuka presentasi dg memberikan pujian kpd audiens, kota tempat acara berlangsung, atau profesi audiens.
7. ***Fakta mengejutkan*** : Anda memberikan fakta yg tidak diketahui sbg bahan utk membuka presentasi dan memberikan efek mengejutkan bagi audiens.
8. ***Kutipan*** : Anda mengambil kutipan dari tokoh yg audiens kenal sbg acuan dlm mengembangkan materi seminar.

“ Albert Einstein mengatakan ‘Hanya orang gila yg menginginkan hasil berbeda dari tindakan yang sama.’ Oleh karena itu, saat ini kita akan membahas ‘How to Think Different’.
Selamat pagi,
nama saya Ongky Hojanto.

10 Teknik Pembukaan yang *Powerful*

(Ongky Hojanto dalam *Public
Speaking Mastery*)

9. ***Humor*** : Walau pun bisa membuka presentasi dg humor, Anda perlu jeli dan berhati-hati dalam menggunakannya. Pastikan humor yang Anda gunakan berkaitan dg topik yg Anda bahas dan tidak mengandung unsur SARA.
10. ***Pertanyaan dari Orang Ternama*** : Anda juga bisa memberikan pertanyaan yg menggiring rasa ingin tahu audiens dan diajukan oleh seorang tokoh terkenal. Kalau tokoh itu kurang terkenal, Anda bisa memberi sedikit pengantar tentangnya.

Leo Tolstoy, Sastrawan Rusia :

mengajukan tiga pertanyaan :

‘ Kapan waktu yg paling penting ? ’

‘ Siapa orang yg paling penting ? ’

**‘ Apakah hal yg paling penting
untuk dilakukan ? ’**

Teknik Membawa Orang ke Puncak Presentasi Anda :

- Memberikan penekanan *poin* dg bahasa tubuh / gerakan tangan.
- Mengulangi satu-dua kali *poin* penting.
- Meningkatkan volume suara.
- Menggunakan pernyataan singkat.

Teknik Menyusun *Body* Presentasi Anda

Enam teknik menyusun *Public Speaking* yg mudah dimengerti

1. Teknik 5 W dan 1 H : Who, What, Why, When, Why & How.
2. Teknik Problem Solution : Anda memaparkan suatu masalah yg dialami audiens kemudian diarahkan hingga mereka menyadari bahwa mereka memiliki masalah yg sebelumnya tidak disadari.
3. Teknik Pilihan atau Versus.
4. Teknik Segitiga : Teknik yg memberikan tiga *poin* ; Cara, Pilihan, dan Alternatif tindakan.
5. Teknik Presentasi Kronologis ; Masa lalu, masa kini dan masa depan.
6. Teknik Presentasi Fungsional ; Anda memberikan penjelasan ttg fungsi / cara kerja sehingga audiens mendapat manfaat dg mengikuti cara kerja yg Anda jelaskan atau menggunakan produk yg Anda jelaskan.

**7 Ilustrasi
untuk
Memperkuat
Poin Utama**

1. Cerita dan Anekdote yg terbagi menjadi tiga jenis ; Pribadi, Sejarah, Alegoris (kiasan/metafora)
2. Presentasikan Fitur
3. Studi Kasus
4. Statistik
5. Demonstrasi
6. Video
7. Humor

**6 Cara Menutup
Public Speaking
agar Berkesan**

- Ikrar / Janji
- Ajakan
- Cerita
- Lagu
- Pantun
- Kutipan



**BAGAIMANA
MENGHADAPI AUDIENS ?**

Mengetahui Tipe² Audiens

Sheep – Si Anak Manis :

Hanya fokus pd apa yg Anda katakan dan menanti jawaban dari Anda. Mereka mendengar dan berharap bisa memahaminya. Mereka hanya bicara jika setuju dan mengajukan pertanyaan untuk mengklarifikasi. Mereka lebih sulit menemukan pertanyaan dan kegiatan kreatif dibandingkan audiens lain, jadi memberikan arahan yg jelas kepada mereka dalam suatu **keharusan**.

Public Speaking



..... jui ***Sheep*** :

Suasana terasa penuh hormat dan Anda akan merasa menjadi orang penting.

Cara Menangani *Sheep* :

Sheep ingin menjadi kawan Anda. Pastikan mereka tetap mempercayai Anda dengan terus menunjukkan pemahaman terhadap topik yang dibahas. *Sheep* akan menjauhi Anda saat merasa Anda tidak kompeten dengan topik Anda.

***Hotshot –
Si Pembelajar :***

Audiens yg percaya diri dan nyaman dalam mengikuti seminar. Mereka mendengarkan dg seksama apa yg Anda sampaikan juga tetap fokus pada apa yg mereka cari dalam seminar. Mereka belajar dg cepat dan mengajukan pertanyaan yg menantang untuk menggali materi bahasan lebih dalam.

Jika Anda tidak bisa memenuhi harapan mereka maka Hotshot terkadang bertindak sebagai juru bicara peserta dalam mengutarakan harapan mereka.

Public Speaking



Jika ruangan Anda dipenuhi **Hotshot** : Peserta akan terlihat sangat partisipatif, positif dan menyukai tantangan. Sesi diskusi mengalir dengan mudah penuh dgn tanggapan positif dan ide² menarik.

Cara menangani **Hotshot** :

Persiapkan topik dg baik dan pahami kemandirian mereka dlm proses belajar. Gunakan pertanyaan untuk mengeluarkan ide & pendapat mereka. Aktivitas diskusi kelompok akan membuat proses belajar berkembang.

Public Speaking



n Anda dipenuhi **Clown** :

Ruangan Anda akan “hidup” karena menjumpai banyak humor dan bahasan yg keluar dari topik. Hal ini bisa membuat peserta senang atau malah frustrasi, tergantung cara Anda menangani *Clown*.

Cara menangani **Clown** :

Hindari sikap terlalu serius / arogan thdp mereka. Tertawa lah jika mereka menyampaikan gurauan dan bawa peserta lain menimatinnya. Salah satu cara mengembalikan fokus mereka ke topik Anda : Mintalah mereka bersikap serius dengan mengutarakan tujuan seminar.



Mereka suka berinteraksi sosial, cerewet dan sering-kali berkomentar hanya untuk menghibur dan men-dukung pembicara. Mereka menyukai diskusi dan tugas² yg membutuhkan interaksi dan sering terpilih menjadi pemimpin kelompok. Bila kita sedikit memberi perhatian padanya, **Clown** mudah dimotivasi.

Jika ditangani dengan baik, **Clown** akan fokus apalagi jika mereka melihat peserta lain bersikap serius.



Memulai dengan sikap permusuhan dan sinis terhadap Anda atau topik Anda. Mereka sering menaruh perhatian / mendengarkan apa yg Anda sampaikan untuk mencari kesempatan yg tepat guna menyampaikan kritik atau sekadar menunjukkan keahlian mereka.

Anda patut mewaspadaikan mereka dalam sesi tanya-jawab . Namun, jangan biarkan mereka mengambil alih ruangan dengan pertanyaan² mereka dan **jangan lupa bahwa mereka hanya satu orang.**

Public Speaking



Jika ruangan Anda dipenuhi **Sniper** :
Anda akan menyadari suasana yg penuh persaingan dan agresif, setiap pribadi ingin menjadi pemenang dan menunjukkan bahwa mereka lebih pintar diban-dingkan orang lain. Persiapan matang dan rasa percaya diri yg tinggi sangat penting dalam meng-hadapi orang² tipe ini.

Cara menangani **Sniper** :

Pertama-tama tunjukkan keahlian Anda karena Anda berdiri sebagai Pembicara.

Gunakan diskusi sehingga jawaban yg muncul

A large red speech bubble graphic is positioned on the left side of the slide. It has a rectangular body and a triangular tail pointing downwards and to the right. The background of the slide features faint, curved, concentric lines in shades of gray and white, creating a sense of depth and movement.

Mereka adalah orang yg memiliki “penyakit” dalam bersosialisasi dan tidak berbicara sepanjang interaksi Anda dengan peserta, tetapi sangat mengetahui apa yg pembicara lakukan.

Mereka umumnya merasa kurang percaya diri atas pengetahuan mereka. Mereka secara pribadi sebetulnya ingin berhubungan dengan pembicara namun takut diremehkan. *Snowman* biasanya ditemukan pada pekerjaan² yg membutuhkan kemampuan teknik spesifik yg tidak membutuhkan interaksi yg sering dg orang lain.

Public Speaking



Jika ruangan Anda dipenuhi ***Snowman*** :
Anda akan menemui kesulitan memperoleh respon dari mereka, baik saat sesi tanya jawab mau pun diskusi.

Cara menangani ***Snowman*** :

Ciptakan suasana yg hangat dan akrab. Jangan abaikan mereka, cukup berikan senyuman bila mereka sama sekali tidak memberi respon pada pembicaraan Anda.

Dekati mereka dan ciptakan kontak mata.

Black Cloud ***- Si Negatif Thinking***

Mereka memiliki bahasa tubuh negatif, seperti mengerutkan kening dan tatapan tidak berfokus. Namun hati² menilai bahasa tubuh karena bisa berarti dia sedang berpikir keras.

Mereka menunjukkan gelagat hal yg Anda bahas tidak mungkin dilakukan karena bagi mereka terlalu rumit, membosankan atau tidak relevan.

Tipe lain bisa berubah menjadi *Black Cloud* jika sepanjang hari mereka mendengarkan pembicara yg tidak menarik atau merasa bisa dan lelah.

Public Speaking



Jika ruangan Anda dipenuhi **Black Cloud** :
Anda akan merasakan energi yg rendah. Bahasa tubuh mereka lyo dgn tatapan mata sayu. Mereka tidak merespon apa yg mereka katakan.

Cara menangani **Black Could** :

Jika ruangan Anda dipenuhi mereka, buat lah mereka bergerak atau diskusi. Katakan lah kepada mereka :
“ Hari ini kita akan membahas topik yg menarik, namun alangkah baiknya bila kita saling mengenal lewat sebuah permainan terlebih dahulu.”

***Unwanted
Panelist – Si Ahli
yg Tersasar***

Mereka adalah orang dgn kepercayaan diri yg tinggi namun kurang mendapat respek. Mereka sering mencoba menambahkan pengetahuan / pembahasan dengan mengajari audiens ttg pengalaman mereka. Mereka sering kali menjadi orang pertama yg menjawab pertanyaan dari pembicara dgn penjelasan sangat panjang, melebihi semestinya. Di mata audiens lain, mereka terlihat menjengkelkan, ambisius dan mengganggu.

Public Speaking



Jika ruangan Anda dipenuhi ***Unwanted Panelist*** : Mereka akan menimbulkan gesekan dgn audiens alin yg datang untuk mendengarkan Anda bicara. Tugas Anda-lah untuk mengurangi gangguan yg terjadi.

Cara menangani ***Unwanted Panelist*** :

Anda bisa mengondisikan audiens dengsn mengatakan : “ Mari kita mulai seminar ini dengan pikiran terbuka, yaitu Anda meninggalkan pengetahuan dan pengalaman Anda di depan pintu agar saya bisa memperkaya wawasan Anda dengan memberikan sudut pandang baru.”

**Empat hal
penting dalam
*Public Speaking***

1. **Game** (temukan game yang menarik)
2. **Humor** (pastikan humor Anda relevan dgn topik yg dibahas). Ingat kata Aristoteles : **"The secret of humor is surprise"**. Beberapa jenis humor yg dapat Anda sampaikan : Humor yg berhubungan dg pengalaman pribadi atau pengalaman orang lain.
3. **Libatkan pancaindra audiens** : Sekitar 55% orang lebih suka menggunakan indra visual / penglihatan sebagai jalan masuk informasi, 37% menggunakan indra auditori / pendengaran dan 8% menggunakan indra kinestetik / gerak.
4. **Cerita** : Kumpulkan cerita2 motivasi yg berguna untuk menambah "bumbu".



TERIMA KASIH