

Beberapa Alasan Kenapa Harus Menguasai *Public Speaking*?

1. Banyak orang sukses berawal dari good speaker
2. Tuntutan zaman dan teknologi
3. Tuntutan profesi
4. Persaingan

TIPS

“Hal terpenting dalam persiapan untuk melakukan *public speaking* adalah membangun rasa percaya diri, mengendalikan rasa takut, dan mengendalikan emosi kita”

Thomas Leech



MITOS

“ Kemampuan berbicara didepan umum muncul karena bakat “

FAKTA

- Kemampuan berbicara di depan umum berkembang dengan latihan dan praktek !
- Jika begitu, apa sebenarnya yang menghalangi kita untuk berlatih dan praktek ?
- Penyebab aslinya : “rasa gugup” akibat berbagai “rasa takut”

DASAR-DASAR *PUBLIC SPEAKING* : PRESENTASI

Presentasi adalah ...

- Merupakan suatu kegiatan untuk menyampaikan atau menunjukkan sesuatu hal/topik kepada seseorang atau sejumlah orang, agar hal tersebut bisa dipahami, dipertimbangkan, digunakan ataupun dilaksanakan oleh orang yang mengikutinya.



Menutup



Menyampaikan



Membuka

Tujuan Presentasi

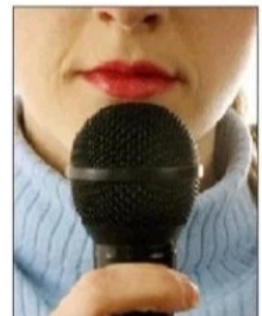
- *To inform* – memberikan informasi baru atau tambahan tentang topik
- *To persuade* – membentuk atau mengubah sikap audiens tentang suatu subjek
- *To mobilize* – meminta audiens untuk melakukan sesuatu setelah mendengarkan presentasi anda

EFEKTIF v.s TIDAK EFEKTIF



Faktor penting dalam menyampaikan pesan

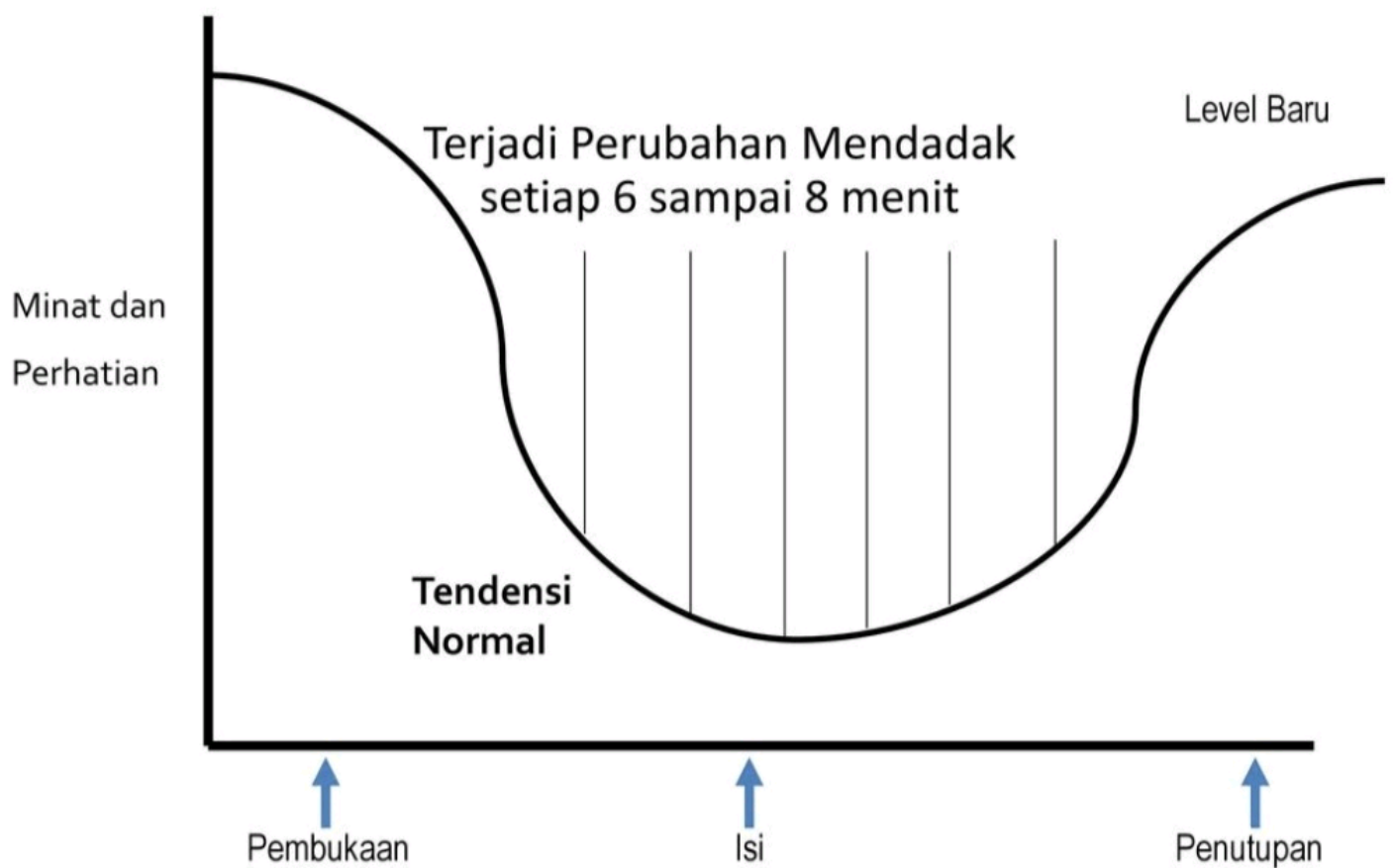
- **Kualitas suara**
- **Bahasa dan kata-kata yang digunakan**
- **Penampilan adalah kesan pertama**
- **Komunikasi Non-verbal**
- **Persiapan Mental**
Siapkan pesannya



4 elemen penting

1. Pahami audiens
2. Persiapan materi
3. Sampaikan dengan yakin
4. Kontrol lingkungan / situasi *(Controlling the environment)*

PROSES PRESENTASI



KREASI PEMBUKAAN

- ✓ Mengingatnya 1 sampai 2 menit
- ✓ Alami
- ✓ Dapatkan Perhatian
- ✓ Kredibilitas Anda
- ✓ Agenda

ISI

- Fakta-fakta
- Urutan-urutan
- Referensi-referensi
- Contoh-contoh
- Analogis
- Pendapat-pendapat
- Mudah diikuti





PERTAHANKAN OBYEKTIVITAS

- Mengapa Kita di sini ?
- Berartikah itu buat Saya ?
- Lebih spesifik !

PENJELASAN

- Ekspresi wajah yang baik
- Tersenyum
- Postur yang mendukung (baik)
- Penjelasan Profesional
- Hindari distraksi





PENUTUPAN YANG KUAT

- Mengingatnya tidak lebih dari 2 menit
- Pokok
- Menanyakan kesepakatan
- Menanyakan aksi
- Menanyakan permintaan