

MY PUBLIC SPEAKING

HILBRAM DUNAR



SHOCK



HOT NEWS

BONUS:

1. TEKNIK DASAR MASTER OF CEREMONIES
2. TEKNIK DASAR PENYIAR RADIO
3. TEKNIK DASAR PRESENTER TELEVISI



WOW





MY PUBLIC SPEAKING

HILBRAM DUNAR



HOT NEWS

SHOCK



WOW



Sanksi Pelanggaran Pasal 72:
Undang-undang Nomor 19 Tahun 2002
Tentang Hak Cipta

1. Barangsiapa dengan sengaja melanggar 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 Rp1.000.000,00 (satu juta rupiah), atau pidana penjara paling lama 7 (tujuh) tahun dan/atau denda paling banyak Rp5.000.000.000,00 (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 sebagai dimaksud dalam Ayat (1) dipidana dengan pidana penjara paling lama 5 (lima) tahun dan/atau denda paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).

MY PUBLIC SPEAKING

Hilbram Dunar



Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta



KOMPAS GRAMEDIA

MY PUBLIC SPEAKING

Hilbram Dunar

GM 20401150051

Copyright ©2015 Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama

Kompas Gramedia Building Blok I Lt. 5

Jl. Palmerah Barat No. 29-37

Jakarta 10270

Diterbitkan pertama kali oleh

PT Gramedia Pustaka Utama

Anggota IKAPI, Jakarta 2015

Penyelia naskah

Mirna Yulistianti

Copy editor

Rabiatul Adawiyah

Desain isi

Nur Wulan

Hak cipta dilindungi oleh Undang-undang

Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini

tanpa izin tertulis dari Penerbit

www.gramediapustakautama.com

ISBN 978-602-03-1468-6

Dicetak oleh Percetakan PT Gramedia, Jakarta

Isi di luar tanggung jawab Percetakan

Daftar Isi

v

Pendahuluan:

Bermula dari cita-cita 1

BAB

1. Menjadi Rock Star Lewat Public Speaking 6
 2. Kreativitas Meningkatkan Kelas 13
 3. Mengatur Grogi dan Memotivasi Diri 19
 4. Kenali Supaya Disayangi 30
 5. Suara yang Menghipnotis 40
 6. Skrip Bikin Sip! 50
 7. Ganti Nasib Lewat Kata 58
 8. Less Action More Talk... And It's Enough! 73
 9. Audience Anti Nguap 81
 10. Tanya Dalam Wawancara 96
 11. Tubuh Bicara, Wajah Berkata 106

12. Jodoh Sementara 115

13. Mendadak Bicara 122

BONUS

14. Teknik Dasar Penyiar Radio 130

15. Teknik Dasar Master of Ceremonies 140

16. Teknik Dasar Pembawa Acara Televisi 154

EKSTRA

17. Berkarier di Dunia Hiburan 162

Tentang Penulis 173

*Buku ini didedikasikan untuk istriku Denny Lusiana Agustin,
serta anakku Ranu Ragusti Dunar dan Virpia Puteri
Dunar, tiga manusia luar biasa yang selalu menjadi sandaran empuk
saat lelah dan penyangga terkuat saat hadapi dunia.*

I love you!

Bermula dari cita-cita

Apakah PUBLIC SPEAKING perlu?

Kalau ada yang bertanya apa cita-cita saya, maka jawabannya adalah ingin menjadi *rock star*! Dimulai dari SMP sewaktu saya nonton video klip Bon Jovi dan mulai belajar main gitar, seketika muncul keinginan untuk naik panggung dan memanjangkan rambut (yang tertunda karena dilarang sekolah dan orangtua), lalu akhirnya memutuskan untuk membuat band!

Siang itu saya bersama teman-teman yang tergabung dalam sebuah band berkumpul di rumah saya, kami bersiap untuk *manggung* di sebuah gedung pertunjukan. Setelah berminggu-minggu latihan, kami merasa cukup percaya diri untuk bisa tampil mengesankan. Gitar, bas, dan keyboard kami pinjam dari teman karena saat itu tidak punya cukup uang untuk membeli alat musik sendiri. Dengan percaya diri kami masukkan semua alat musik ke bagasi mobil tua peninggalan ayah saya, lalu berangkatlah menyusuri jalanan Jakarta. Kami berangkat satu

jam sebelum acara dimulai, memang mepet, tapi tidak terlalu masalah karena saat itu Jakarta belum terlalu macet. Sampai di tempat acara, turun mobil, mengambil alat musik dan berjalan dengan perasaan super keren memasuki gedung pertunjukan. Menunggu sebentar dan saat nama band kami dipanggil (saya tidak usah kasih tahu namanya ya karena saya yakin Anda juga tidak pernah mendengar, karena memang tidak terkenal 😊), bergegas kami naik ke atas panggung....

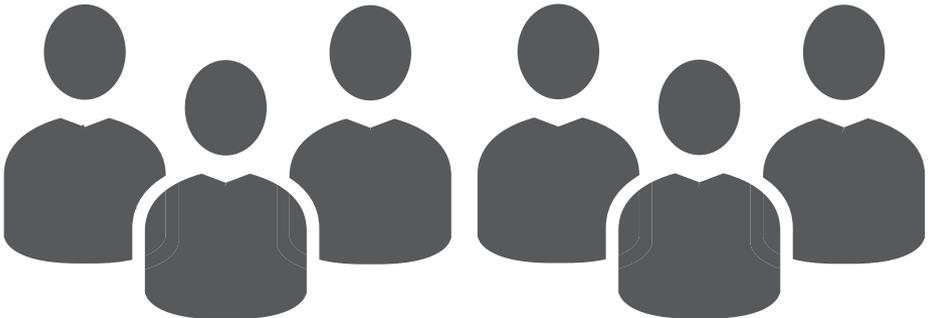
Saat itulah rasa keren dan percaya diri yang sedari tadi dirasakan menghilang seperti ditelan siang. Melihat begitu banyak orang yang ada di depan panggung, sementara beberapa musisi terkenal memerhatikan di samping panggung. Serangan panik seketika menghampiri kami, kepala yang tadinya terangkat mulai menunduk, semangat yang tadinya terasa sekarang berubah jadi keringat, semua persiapan seperti hilang berganti deg-degan. Hal terburuk pun terjadi, kemampuan bermusik dan suara kami yang sudah pas-pasan malah makin berantakan, saya yang diskenariokan berdialog dan bercanda dengan *audience* di awal *manggung*, kehilangan kata dan tidak bisa bicara, walaupun dipaksakan hanya satu dua kata yang terucap di antara lagu, itu pun dengan suara bergetar menahan malu. Hasilnya penampilan kami berantakan seperti tanpa persiapan. Gagal sudah rencana menjadi *rock star* terkenal....

Saat itu saya sama sekali tidak mengerti kenapa hal itu bisa terjadi. Sampai saya banting setir jadi penyiar radio setelah

gagal jadi musisi, lalu belajar dasar-dasar *public speaking*. Baru saya menyadari kalau ilmu *public speaking* bisa mengantarkan siapa saja menjadi *rock star* dalam apa pun bidangnya.



Sewaktu masih jadi anak band (dalam video klip band Gigi – Ooo Ooo Ooo)



1. Menjadi Rock Star Lewat Public Speaking

Public speaking adalah kemampuan seseorang untuk berbicara di depan umum dengan benar sehingga pesan dapat dengan jelas tersampaikan dan tujuan bicara bisa langsung didapatkan.

Kemampuan *public speaking* diperlukan untuk orang yang akan berbicara di depan dua orang atau lebih. Jadi kalau kita bicara kepada 2, 20, 200, 2.000, 20.000, dan seterusnya, pada dasarnya menggunakan teknik yang sama.

Pertanyaan yang biasa saya tanyakan ke peserta pelatihan *public speaking* saya adalah “*Apa bedanya Speaking dengan Talking?*” sehingga kenapa disebut *public speaking*, bukan *public talking*? *Speaking* memiliki kecenderungan untuk bicara satu arah kepada orang banyak, sementara *talking* lebih ke berbicara secara personal. Sehingga teori lama adalah kalau kita berbicara

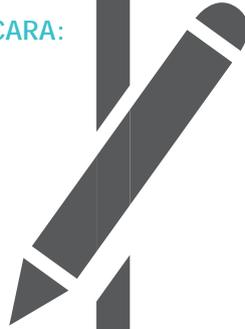
ke orang banyak maka bentuknya satu arah, dengan memakai kata-kata seperti “kalian”, “saudara-saudara sekalian”, “para hadirin”, “Anda semua”, dan lain-lain. Ini secara tidak langsung memberikan jarak kepada hadirin. Sementara teori baru dalam *public speaking* adalah kita harus dekat kepada mereka yang hadir saat kita berbicara. Untuk itu, walau disebut *public speaking*, baiknya pemilihan kata saat kita bicara seperti *talking*, alias berbicara kepada satu orang saja. Gunakan kata “Anda”, “Kamu”, Bapak” atau “Ibu”. Ini akan membuat *audience* merasa lebih nyaman dan merasa dekat bahkan walau sebenarnya belum mengenal Anda secara langsung. Yang membedakan antara Anda berbicara dengan banyak orang dan dengan satu orang bukanlah kata-katanya, tapi tekniknya. Ini akan kita bahas lebih lanjut.

Kenapa kedekatan pembicara dan audience perlu dalam public speaking?

Dalam ilmu hipnotis (yang tidak dihubung-hubungkan dengan “*black magic*” ya), seseorang tidak bisa dihipnotis kalau dia menolak untuk dihipnotis. Nah sebagai *public speaker*, Anda juga harus punya kemampuan “menghipnotis” *audience*. Di sinilah perlu kedekatan instan antara Anda dan *audience*, walau belum saling mengenal sebelumnya. Lalu dari kedekatan yang berubah menjadi kepercayaan ini *audience* akan mengikuti apa pun tujuan bicara Anda.

BEBERAPA TUJUAN BICARA:

- Mengajak
- Menyarankan
- Meminta
- Memberi
- Meyakinkan
- Menjual
- Dan lain-lain



Tanpa kita sadari, kita memerlukan kemampuan *public speaking* ini setiap hari. Mulai dari berbicara di depan teman-teman sendiri yang bisa mendukung kemampuan berorganisasi sampai bicara di depan petinggi perusahaan untuk peningkatan karier di dunia kerja. Banyak yang bisa kita lakukan dengan kemampuan *public speaking*, seperti melakukan presentasi, memimpin rapat, memberikan *training* atau pelatihan dan lain-lain. Apalagi kalau Anda memang berniat bekerja di dunia hiburan menjadi *master of ceremony*, pembawa acara televisi, penyiar radio, aktor, aktris, serta lainnya. Ilmu *public speaking* itu wajib adanya.

Karena kemampuan berbicara di depan umum sangatlah penting untuk menunjang aktivitas sehari-hari. Maka sudah sepatutnya *public speaking skill* disebut juga sebagai *life skill*.

KEGUNAAN *PUBLIC SPEAKING*:

- Presentasi
- Berbicara pada saat *meeting*
- Berpidato
- Penyiar Radio
- *Master of ceremonies*
- Moderator
- Presenter TV
- Dan lain-lain

Percaya atau tidak, banyak orang yang lebih takut berbicara di depan umum daripada mati. Ini sering terjadi saat seseorang dipanggil ke depan untuk bicara, kalimat pertama yang dikatakannya adalah “mati aku” 😊. Nah semoga setelah membaca

buku ini, ketika nama Anda dipanggil untuk bicara, bukannya takut yang datang tapi percaya diri yang didasari rasa senang.

Masalahnya *public speaking* tidaklah umum diajarkan. Sekolah umum mengajarkan kita menulis, membaca, menghitung, dan berbahasa tapi tidak banyak yang mengajarkan berbicara. Padahal kemampuan ini sama-sama harus dipelajari. Berbicara di depan umum bukan hanya sekedar berdiri di depan orang, lalu bicara melalui *microphone*. Karena kita harus mampu membuat semua orang mendengar, percaya, lalu mau melakukan apa yang kita inginkan.

Berbicara pada dasarnya sama seperti naik sepeda, mengendarai mobil atau main basket yang intinya semakin sering melakukannya, semakin pandai menggunakannya dan akan semakin mengasyikkan rasanya. Bayangkan apabila jutaan mata atau telinga melihat dan mendengar Anda bicara. Lebih hebat lagi kalau mereka ingin terus mendengar apa yang Anda akan katakan dan percaya pada setiap katanya. Sehingga apa pun bidang pekerjaan Anda, setiap tampil sebagai pembicara Anda akan memukau *audience* dengan penampilan meyakinkan, berwibawa, berkarakter dan mendapatkan keinginan. ***You are a rock star!***



Foto: *Back stage* pagelaran “Wayang Orang Rock”. Siap menguasai panggung. *Be a Rock Star!*

Dasar utama dari public speaking adalah:

- ✓ Jujur → jangan mengarang-ngarang fakta saat bicara, karena saat Anda diketahui tidak bicara jujur, sulit untuk bisa mendapatkan kepercayaan lagi dari *audience*.
- ✓ Sikap yang benar → bahasa tubuh yang tepat membuat Anda dipercaya. Kata-kata bisa berbohong, tapi gerakan tubuh manusia (hampir) tidak bisa berbohong.
- ✓ Tertariklah pada materi pembicaraan → semakin Anda bersemangat saat membicarakan materi Anda, akan semakin menarik juga penampilan Anda.
- ✓ Terbukalah terhadap diri sendiri → jangan alergi terhadap kritikan, terus perbaiki penampilan sampai mendekati kesempurnaan.

2. Kreativitas Meninggikan Kelas

Kunci dari *public speaking* yang dahsyat adalah dengan terus mengembangkan kreativitas, karena semakin kreatif penampilan Anda, akan semakin tinggi kelas diri Anda.

Anda bisa saja tampil di depan *audience* dengan materi presentasi terbaru dan terlengkap lalu menjelaskannya dengan sangat ilmiah, tetapi pada saat presentasi selesai, ternyata banyak *audience* yang terlihat mengantuk, bingung atau malah tidak mengerti sama sekali. Ini sama seperti pelajaran yang paling tidak Anda mengerti waktu sekolah dulu. Coba Anda ingat-ingat, itu karena pelajarannya susah atau gurunya yang tidak ramah? Banyak sekali murid yang tidak mengerti pelajaran, bukan karena pelajarannya sulit, tapi karena guru yang mengajar tidak favorit. Untuk itu jadikan diri Anda disukai *audience*, walaupun Anda tidak mengenal secara pribadi mereka satu per satu. Bangunlah ketertarikan dengan *audience*, semakin Anda (terlihat)

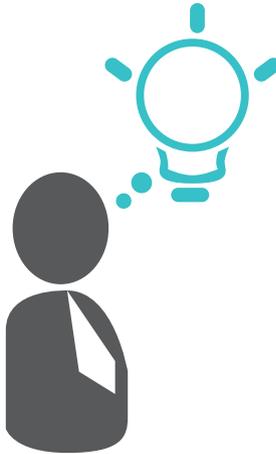
tertarik dengan *audience* akan makin menarik diri Anda di mata mereka. Sapaiah *audience* dengan senyuman, keajaiban senyuman sudah terbukti lama berhasil membuat seseorang mudah disukai. Senyum juga terbukti menular, dengan kata lain *audience* yang melihat Anda tersenyum punya kecenderungan untuk ikut tersenyum dan orang yang tersenyum akan terbuka hatinya untuk menerima apa pun. Jadi tersenyumlah, ingat juga tersenyum adalah hal terbaik kedua yang bisa Anda lakukan dengan bibir Anda (yang pertama? Terserah Anda 😊).

Jadikan *audience* merasa penting dengan mengapresiasi kedatangan dan keinginan mereka melihat presentasi atau acara yang Anda bawaikan. Lalu dengarlah *audience*. Karena walaupun Anda adalah pembicaranya, bukan berarti Anda tidak perlu mendengar *audience*. Lakukan interaksi langsung, tanyakan pendapat mereka tentang presentasi yang Anda bawaikan, mintalah masukan, dengar kritik dan saran, lalu mengerti dan terima dengan hati terbuka.

Banyak masalah dalam komunikasi terjadi saat seseorang mendengar untuk menjawab, bukan untuk mengerti.

Kembangkan semaksimal mungkin kreativitas saat tampil agar Anda menjadi favorit, sehingga *audience* tertarik dengan materi yang disampaikan.

Ketertarikan selalu mendekatkan pengertian.



Cara untuk tampil kreatif:

- **Melihat dari berbagai sudut pandang** - Setiap mendapatkan suatu keadaan, pastikan Anda menganalisisnya dari berbagai arah. Kesampingkan dulu subjektivitas, utamakan objektivitas.
- **Gambar dalam pikiran** - Saat *public speaking*, Anda harus memiliki kemampuan menjelaskan dengan detail dan terstruktur sehingga lawan bicara mendapatkan gambaran (visual) dari kata-kata Anda.
- **Bicara 60 detik** - Latih kemampuan berbicara Anda dengan berbicara tanpa henti selama 60 detik, mengenai satu topik tertentu. Ini akan menjadikan Anda lancar berbicara dengan tanpa terbata-bata atau kehilangan kata.

- **Kebebasan pikiran** - Bebaskan pikiran Anda mengenai berbagai keadaan. Biarkan keliaran pikiran Anda memasuki berbagai topik yang ada. Setelah itu barulah disaring berdasarkan keperluan, keadaan, dan budaya.
- **Sumber inspirasi** - Carilah berbagai inspirasi untuk memperluas wawasan dan keliaran kreativitas Anda. Baca (dari koran sampai buku), tonton (dari film sampai berita), dengar (dari lagu sampai pidato), bicara (dengan seniman jalanan sampai pejabat kantor).

Semua ini bisa Anda kembangkan dengan memasukkan teori 5W1H (*What, Who, Why, Where, When, & How*) saat berbicara.

Apa pun topik bicara Anda, lihatlah latar belakangnya dari **Apa? Siapa? Kenapa? Di mana? Kapan? & Bagaimana?** Ini akan meluaskan kreativitas terhadap topik apa pun.

Saya beruntung sempat diajak oleh Mas Helmy Yahya untuk membantu tim kreatifnya mengerjakan beberapa program televisi yang diproduksi oleh rumah produksi Triwarsana milik Mas Helmy. Di sini saya belajar banyak ilmu untuk menumbuhkan kreativitas. Tapi yang paling saya ingat adalah kalimat Mas Helmy yaitu “seluas-luasnya kreativitas, pastikan masuk akal dan bisa diwujudkan”. *Noted!* Terima kasih Mas Helmy!

Kreativitas yang tidak bisa diwujudkan itu seperti mobil tanpa bensin. Anda bisa berada di dalamnya, tapi tidak akan ke mana-mana.

Kreativitas saya juga terus dilatih dengan menjadi penyiar radio di jam *prime time* yang siaran selama empat jam dari Senin sampai Jumat. Tentu harus memiliki banyak kreativitas, agar topik yang disampaikan tidak berulang, belum lagi harus menghadapi persaingan dengan puluhan radio lainnya yang bisa jadi membahas topik yang sama (terutama saat hari-hari besar atau ada kejadian penting tertentu). Kemampuan melihat sebuah topik dari sisi yang berbeda membuat *audience* (pendengar) tertarik untuk terus mendengarkan. Latihlah terus kreativitas agar pola pikir Anda terbiasa dengan mencari hal-hal baru yang berbeda dan menarik untuk *audience*. Memang tidak ada sesuatu yang benar-benar baru, tapi yang paling penting adalah bagaimana membuat *audience* mendapatkan hal baru dari materi bicara Anda.

Satu yang harus diingat saat melihat dari sudut pandang yang berbeda adalah, boleh berbeda tapi jangan sampai keluar dari topik yang sesungguhnya.



Apa pun acaranya tampillah kreatif sesuai dengan kebutuhan.

8. Mengatur Grogi dan Memotivasi Diri

Sebelum memulai *public speaking*, hal umum yang dirasakan adalah grogi atau *nervous*. Grogi bisa menghampiri siapa saja tidak peduli usia, jabatan ataupun status sosial. Kenali dulu gejalanya, lalu lakukan teknik untuk menguranginya.

KENALI GEJALANYA:

- Jantung berdetak lebih cepat
- Napas pendek
- Keringat dingin
- Sakit perut
- Gemetar
- Bicara terbata-bata
- Kehilangan kata
- Dan masih banyak lagi, ini bisa dirasakan satu per satu atau banyak sekaligus (jadi terasa menderita sekali ya).

Apabila Anda merasakan satu atau lebih dari keadaan ini sebelum menjadi *public speaker*, hampir bisa dipastikan kalau Anda mengalami grogi.

Hal pertama yang dilakukan adalah menerima kenyataan, jangan disangkal. Karena semakin Anda mengacuhkan grogi, bisa semakin buruk keadaannya atau kesalahan yang Anda buat bisa semakin fatal. Setelah ikhlas menerima keadaan ini, barulah Anda melakukan beberapa cara untuk menguranginya. Dimulai dengan membuat nyaman diri Anda.

Nyamankan diri Anda dengan cara mengalirkan oksigen. Pada saat grogi, otak bekerja lebih keras sehingga membutuhkan lebih banyak oksigen. Akibatnya adalah napas yang pendek dan cepat (tersengal-sengal) seperti orang habis berolahraga. Dengan napas yang tersengal, justru berisiko membuat bicara jadi cepat sehingga bisa keseleo lidah (*belibet*) atau terdengar bergumam, yang malah akan menggandakan rasa grogi Anda. Yang harus dilakukan adalah mengirim oksigen dengan baik ke otak dengan bernapas secara nyaman.

- **BERNAPAS**

- a. Bernapaslah perlahan-lahan.
- b. Tarik napas melalui hidung, tahan selama lima detik, lalu keluarkan pelan-pelan sampai sepenuhnya habis dan perut mengempis melalui mulut. Lakukan ini sebanyak lima sampai sepuluh kali sebelum bicara.

- c. Hindari bernapas seperti habis olahraga (napas pendek dan cepat).
- d. Atur napas sehingga detak jantung Anda normal dan tenang.

Setelah fisik Anda mulai merasa nyaman, bicaralah dengan suara yang tenang dan lantang agar diperhatikan.

- **SUARA**

- a. Bicaralah dengan suara bertenaga (bukan berteriak). Saat sedang grogi sering kali muncul rasa tidak percaya diri. Ini menyebabkan Anda cenderung berbicara pelan sehingga suara yang keluar tidak terdengar jelas. Akibatnya *audience* Anda akan lebih memerhatikan Anda. Nah, masalahnya orang yang grogi saat semakin diperhatikan, akan semakin berlipat juga rasa groginya.
- b. Bicaralah perlahan dan jelas. Ini dilakukan untuk mengurangi keseleo lidah atau kamisosolen (misalnya maksud Anda bilang “benar” atau “betul”, yang terucap adalah “benul”) ini tentunya akan membuat Anda semakin (terlihat) grogi.

Selain bicara dengan lantang agar diperhatikan, Anda juga harus:

- **DENGAR DAN PERHATIKAN**
 - a. Sering kali saat grogi, Anda ingin penampilan segera berakhir, sehingga baik disadari atau tidak Anda bicara semakin cepat tanpa memerhatikan *audience*. Keadaan ini juga akan dirasakan *audience* (yang merasa tidak diperhatikan) sehingga bicara sendiri, sibuk dengan *gadget*-nya masing-masing atau melihat Anda dengan pandangan kosong karena pikiran mereka ada di tempat lain. Tidak ada salahnya kalau Anda berhenti sejenak saat sedang bicara, bertanyalah satu dua hal sederhana dari atau berjalan mendekati *audience*, agar mereka merasa diperhatikan dan (otomatis) memerhatikan Anda.
 - b. Bicaralah dengan sesekali menatap mata *audience*, sehingga mereka merasa diperhatikan dan muncul kedekatan. Kalau Anda merasa tidak nyaman melihat mata *audience*, bisa dengan menatap kening, alis atau hidung mereka. Jangan menghindari tatapan dengan hanya fokus pada skrip, materi presentasi atau bahkan langit-langit ruangan.

Selain itu pastikan Anda mengerti materi yang dibawakan. Semakin Anda tahu akan materi, akan melipatgandakan rasa

percaya diri Anda sehingga mengurangi rasa grogi yang ada. Pelajari materi, baik yang akan Anda bicarakan ataupun tidak, ini membuat Anda akan siap kalau mendapat pertanyaan yang tidak terduga sebelumnya.



Janganlah menghafal *speech* atau presentasi Anda, gunakan catatan sebagai penunjuk apabila lupa, tapi kenali materi dan urutannya sehingga tidak panik kalau terjadi kesalahan teknis (catatan Anda tertukar, *slide show* macet, dan lain-lain).

Berlatihlah berulang kali menggunakan materi Anda sebelum tampil. Jangan kaku dengan memaksakan urutan kata, kalimat dan gerakan yang sama setiap kali (karena akan membuat Anda menjadi seperti robot). Berlatihlah dengan fleksibel sehingga membuat Anda mengerti detail materi yang akan dibawakan.

Terakhir tampillah seakan Anda percaya diri, sehingga walaupun (sebenarnya) Anda sedang grogi, *audience* tidak akan menyadarinya. Dengan melihat *audience* yang tenang, pelan tapi pasti Anda juga akan merasa tenang, lalu kepercayaan diri yang sebenarnya akan muncul.

Langkah-langkah mengurangi grogi:

1. Latihan di rumah → Berlatihlah tanpa gangguan orang lain, sehingga Anda merasa rileks dan fokus.
2. Datang tepat waktu → Semakin mepet waktu datang, akan semakin besar tekanan yang dirasakan, apalagi sampai Anda berkali-kali ditelepon oleh panitia. Di sisi lain, terlalu lama berada di tempat acara sebelum waktu Anda juga bisa membuat tidak nyaman karena menjadi lelah sebelum tampil ataupun tegang melihat kesibukan orang lain.
3. Kenali materi Anda → Pelajari dari segala sisi. Semakin Anda ahli, akan semakin timbul rasa percaya diri.
4. Baca catatan → Bukan dihafalkan ya, karena bila Anda lupa, butuh waktu lagi untuk mengingat urutannya, sehingga bisa membuat Anda panik dan tambah grogi. Pastikan Anda mengerti materi yang dibawakan, ini akan membuat Anda nyaman saat tampil karena mengerti urutan materi yang akan dikatakan.

5. Latihan → Ya, lakukan lagi latihan sebelum muncul di depan *audience*. Lakukan latihan berkali-kali, lakukan di depan orang yang membuat Anda nyaman kalau perlu, sehingga Anda (seperti) memiliki *audience*, tapi tetap merasa nyaman.
6. Penampilan → Pastikan penampilan (pakaian) Anda sesuai dengan *audience* dan acara. Sehingga Anda nyaman menjadi pusat perhatian bukannya risih karena salah penampilan.
7. Kenali panggung → Untuk memudahkan Anda bergerak dan membuat penampilan dinamis, tidak ada salahnya Anda melakukan GR (Gladi Resik/*General Rehearse!*) terlebih dulu. Pastikan Anda tahu posisi berdiri atau duduk di mana. Jangan sampai terjadi kebingungan atau salah posisi saat acara sudah dimulai sehingga menimbulkan kecanggungan yang malah menambah grogi.
8. Kenali *audience* → Sehingga Anda bisa dengan cepat menjadi bagian dengan mereka, yang akan membuat Anda merasa nyaman. Buat mereka berkumpul, makin dekat *audience* dengan Anda, akan makin baik. *Audience* yang terpisah-pisah, sulit diajak untuk konsentrasi kepada Anda.

Hal lain yang bisa dilakukan untuk meredakan grogi adalah:

- Minum segelas air putih untuk melancarkan peredaran darah.
- Senam kecil sebelum memulai agar otot-otot rileks.
- Bicara dengan teman agar tidak terlalu tegang menunggu giliran.
- Katakan “saya siap” berkali-kali untuk memompa rasa percaya diri.

Dan satu hal yang menjadi mantra paling manjur buat saya setiap kali grogi adalah **BERDOA**. Ini akan membuat pikiran dan perasaan Anda jauh lebih tenang.

Setelah Anda melakukan tahapan ini, rasakan lagi apakah grogi masih ada. Kalau hilang sama sekali, yang harus Anda lakukan adalah memunculkannya lagi!

Sebetulnya grogi sebelum tampil menjadi *public speaker* itu perlu, supaya:

1. Waspada terhadap berbagai kemungkinan.
2. Berhati-hati terhadap kesalahan.
3. Menjaga emosi agar penampilan berkesan.

Jadi kenalilah grogi, lakukan cara untuk menguranginya tapi sisakan untuk kesuksesan penampilan.

Inilah yang selalu saya lakukan setiap tampil, walau sudah ribuan kali tampil di panggung sebagai pembawa acara, saya selalu mencari hal-hal yang membuat saya (sedikit) grogi agar penampilan saya tetap terjaga. Walau terkadang, grogi itu tetap akan datang sendiri tanpa disadari, seiring dengan makin tingginya tantangan Anda saat *public speaking*. Salah satunya adalah saat saya harus menjadi *master of ceremony* acara ulang tahun emas partai politik besar di Indonesia. Yang mengajukan nama saya sebagai MC sekaligus memberikan pengarahan sebelum acara kepada saya adalah seorang pembawa acara terbaik di Indonesia yang sangat saya kagumi, Mas Tantowi Yahya. Sementara para tamu yang hadir adalah wakil presiden Republik Indonesia (sebelumnya yang akan hadir adalah presiden Republik Indonesia, tapi di saat-saat terakhir beliau berhalangan), para pemimpin tinggi negara, anggota DPR/MPR, para ketua umum partai politik, pejabat negara, mantan menteri, sampai para duta besar serta tamu-tamu VIP lainnya. Semua duduk di depan saya dan memerhatikan setiap kata dan gerakan yang saya lakukan secara langsung ataupun melalui layar besar di samping panggung. Walaupun sudah berkali-kali membawakan acara kenegaraan dan berbincang dengan pejabat tinggi negara, tetapi saat semuanya duduk melihat langsung di depan saya, rasa grogi itu muncul juga. Yang saya lakukan saat itu adalah menggunakan semua teknik mengurangi rasa grogi tapi tetap menyisakannya untuk menjaga penampilan dan di saat terakhir sebelum tampil

menjadi diri sendiri, karena saya percaya, saat dipilih menjadi pembawa acaranya adalah karena melihat diri saya, bukan menginginkan saya menjadi orang lain. Alhamdulillah semua berjalan lancar.

Bicara dengan percaya diri bisa melipatgandakan penampilan Anda, bahkan bisa membuat presentasi Anda diterima walau isi materinya sederhana atau tidak sebagus yang lainnya. Banyak para pembuat keputusan, menyetujui suatu ide bukan (hanya) dari isi ide tersebut, tapi justru dari percaya pada orang yang mencetuskan ide tersebut. Ini karena orang yang tampil percaya diri seakan sudah mengetahui detail isi ide dengan kelebihan dan kekurangannya, serta mampu menghadapi berbagai masalah yang mungkin terjadi.



Di samping Merah Putih, di depan para pemimpin bangsa. Tenangkan diri, kuasai materi.

4. Kenali Supaya Disayangi

Untuk mendapatkan perhatian *audience*, Anda harus bisa diperhatikan. Untuk mendapatkan persetujuan *audience*, Anda harus mudah disetujui. Caranya? Jadilah bagian dari mereka dengan mengenali karakter *audience* Anda.

Agar disetujui, Anda harus memberikan rasa nyaman kepada *audience*. Untuk itu selalu mulai bicara dengan aura positif. Pertama sapaalah mereka dengan senyum dan kehangatan (untuk mendapatkan perhatian Anda juga bisa memainkan *games*). Tinggikan suara untuk mendapatkan perhatian lebih, jangan lupa untuk (apabila mungkin) memvisualkan materi bicara Anda. Sedangkan untuk menjawab pertanyaan *audience*, jawablah dengan dasar-dasar yang ada, katakan tidak tahu kalau memang tidak tahu (tapi berjanjilah untuk mencari tahu), jangan terpancing emosi pertanyaan yang menyudutkan. Akan lebih baik kalau Anda mengenali karakter orang yang bertanya, atau mencoba dengan cepat mengenali karakternya dari jenis-jenis

pertanyaannya. Karena jawaban yang sesuai dengan karakter orang tersebut bisa membuat Anda semakin dipercaya.

Dalam sebuah artikel di buku *Harvard Business Review on Communication*, Gary A. Williams dan Robert B. Miller menyatakan ada lima jenis karakter atasan atau pembuat keputusan yang juga bisa menjadi karakter *audience* Anda.

1. *Charismatics* (karismatik)

Orang karismatik sangat tertarik pada ide-ide baru (apalagi yang unik dan belum pernah ada sebelumnya) tapi didasari oleh pengalaman mereka, tipe karismatik mampu menahan diri dan menyeimbangkan keputusan akhir dari berbagai sisi, bukan hanya emosi tapi juga informasi.

Menghadapi orang tipe karismatik, Anda harus mampu tampil dengan ide segar dan kreativitas tinggi, tapi jangan berlebihan karena bisa membuat mereka ragu pada kemampuan Anda untuk mewujudkannya.

2. *Thinkers* (pemikir)

Orang pemikir sangat memerlukan data yang kuat dan akurat dari Anda sebelum membuat keputusan hebat.

Menghadapi orang tipe pemikir, Anda harus memiliki banyak data yang siap dikeluarkan (bahkan sebelum ditanyakan).

3. *Skeptics* (skeptis)

Orang skeptis cenderung meragukan apa pun yang Anda katakan, apalagi kalau tidak sesuai dengan pengetahuan, pengalaman serta data yang selama ini mereka ketahui. Tipe skeptis cenderung melakukan sesuatu berdasarkan *feeling* atau intuisi mereka sendiri.

Menghadapi orang yang suka meragukan, Anda harus tampil ekstra percaya diri sehingga mendapat kepercayaan mereka.

4. *Followers* (pengikut)

Orang pengikut membuat keputusan berdasarkan suara terbanyak atau yang sudah pernah dilakukan sebelumnya. Tipe pengikut akan mudah dipengaruhi oleh orang-orang kepercayaan sehingga keputusan yang diambil bisa berubah-ubah.

Menghadapi orang tipe pengikut, Anda harus bisa memberikan inovasi yang sudah pernah teruji sebelumnya atau siap dengan solusi dari berbagai masalah yang mungkin terjadi.

5. *Controller* (pengatur)

Orang pengatur berfokus kepada fakta dan analisis berdasarkan kekhawatiran yang mereka rasakan sehingga cenderung

membahas berbagai persoalan dan tantangan dari sudut pandang mereka sendiri.

Menghadapi orang tipe pengatur, Anda harus memiliki argumentasi yang kuat dan terstruktur akan sebuah keadilan. Jangan melakukan pembelaan atau pembantahan dengan keras karena akan berbenturan dengan pola pikir mereka.

Selain mempelajari karakter *audience*, ingat juga untuk mengenali dan mengelompokkan beberapa golongan *audience*:

- Berdasarkan gender laki-laki/perempuan
- Berdasarkan usia 1-4, 5-12, 13-18, 19-35, 36-50, dan seterusnya
- Berdasarkan SES A+, A, B, C, D, E
- Berdasarkan pendidikan
- Berdasarkan golongan (pekerjaan, hobi, komunitas)
- Berdasarkan daerah (geografis)

Mengenal *audience* adalah salah satu hal sangat penting sebelum melakukan *public speaking*. Ada berbagai tipe *audience* yang bisa Anda kelompokkan agar lebih mudah dikenali.

1. **Berdasarkan gender:** berbicara dengan *audience* (yang sebagian besar) laki-laki, kita lebih langsung ke topik

bahasan dengan penggunaan intonasi standar. Sementara kalau berbicara ke perempuan, perlu sedikit basa-basi dengan intonasi lebih variatif.

2. **Berdasarkan usia:** setiap usia memiliki karakter bicara masing-masing. Misalnya untuk anak balita, bicara Anda diselingi nyanyian. Anak di bawah sepuluh tahun, menggunakan bahasa baku. Remaja, menggunakan istilah slang yang biasa mereka gunakan. Dewasa menggunakan banyak data. Lanjut usia, bicara dengan lebih pelan dan keras. Anda tidak harus mengikuti atau meniru sepenuhnya bagaimana cara *audience* Anda bicara, tapi paling tidak dengan mengikuti gaya bicara mereka, kedekatan akan tercipta.
3. **Berdasarkan status ekonomi sosial (SES) atau tingkat pendidikan:** berbicara dengan *audience* dengan SES atau kesejahteraan menengah ke atas dengan tingkat pendidikan minimal lulusan SMA atau sederajat, memerlukan lebih banyak data, grafis sampai teori dari sumber yang tepercaya. Sementara sebaliknya untuk kalangan menengah ke bawah atau tingkat pendidikan rendah, diperlukan bahasa yang lebih lugas, pemikiran sederhana, atau contoh dari kejadian sehari-hari. Ingat semakin tinggi status sosial, jabatan atau pendidikan *audience*, semakin terstruktur dan resmi juga pemilihan kata dan penggunaan bahasanya.

4. **Berdasarkan hobi atau komunitas:** berbicara di depan *audience* dari komunitas atau kelompok hobi tertentu, cenderung lebih mudah untuk dilakukan, karena kita bisa mengenali gaya bahasa, istilah-istilah dan ketertarikan mereka (misal: dari komunitas Kaskus, menyapa dengan “Gan”; dari komunitas motor, menyapa dengan “Bro”; dari komunitas sepak bola; menggunakan istilah “penalty, offside atau kiper” dalam materi kata).
5. **Berdasarkan geografis:** berbicara dengan *audience* dari daerah tertentu, bisa Anda sapa dengan bahasa daerah secara singkat, lalu masukkan kekhasan daerah tersebut dalam materi bicara Anda (mulai dari makanan, tempat wisata sampai *landmark* kota tersebut).

Dengan mengenal *audience*, Anda bisa lebih yakin berbicara karena tahu persis apa yang akan dikatakan dan sekaligus mendekatkan diri dengan mereka saat berbicara. Sehingga walau tidak saling mengenal dan belum pernah bertemu sebelumnya, *audience* merasa dekat dengan Anda. Ini penting, karena kedekatan dengan *audience* sangat memengaruhi hasil dari tujuan Anda berbicara.

Jadilah bagian dari *audience*, karena semakin “dekat” akan semakin nyaman pula *audience* menerima *public speaking* Anda. Dengan mengenal “siapa” *audience*, maka Anda bisa memilih dengan tepat mulai dari penggunaan kata sampai pemilihan pakaian.

Gunakan kata yang tepat: formal/semi formal/non formal → ingin/pingin/pengen. Tidak, gak, kagak. Istilah-istilah, *quotes*/dasar bicara.

Gunakan *jokes* yang tepat: pastikan tidak mengandung unsur suku, agama, ras dan antargolongan (SARA). Selain itu yakinlah dalam memberikan *jokes* sehingga *audience* menganggap itu sebagai hal yang alami, bukan dibuat-buat. (*Note*: beberapa orang dianugerahi bakat untuk menggunakan humor dengan mudah. Kalau Anda tidak termasuk orang seperti itu, jangan paksakan melucu karena masih banyak cara lain untuk mendapatkan perhatian *audience*).

Gunakan nada bicara yang tepat: bicara kepada ibu-ibu berbeda dengan bapak-bapak, begitu juga dengan anak-anak. Bicaralah dengan gaya berbeda di kelompok yang berbeda. Ibu-ibu (arisan, penonton *infotainment*), bapak-bapak (politisi, pengusaha), olahragawan (otomotif, suporter), remaja (acara musik, ulang tahun, pentas seni), anak-anak (*story teller*, *games*).

Kenakan juga pakaian yang sesuai dengan acara dan *audience*. Tapi sebagai *public speaker* Anda terkadang juga harus tampil "lebih" dari *audience*. Lebih tapi bukan berlebihan ya, misalnya gunakan pakaian yang lebih rapi dengan tambahan aksesoris, baju yang dimodifikasi dengan akses tertentu, sampai *make up* atau *hair do* yang lebih diperhatikan.



Tips untuk mendapatkan perhatian penonton

- Lihat keadaan dari sudut yang berbeda.
- Perluas pengetahuan.
- Bicaralah dengan antusias.
- Jangan selalu bicarakan diri sendiri.
- Miliki rasa ingin tahu yang kuat.
- Buat *audience* ingin tahu apa yang akan Anda katakan berikutnya.
- Memiliki empati.
- Miliki rasa humor.
- Miliki ciri khas tersendiri.

Hadapilah penonton

Bersiaplah untuk semua kondisi dan tampillah fleksibel dalam berbagai keadaan. Misalnya saat melakukan riset terhadap *audience*, Anda mengira kalau mereka kaku dan serius, tetapi saat sudah tampil, ternyata *audience* Anda suka bercanda dan jahil. Hal ini mungkin membuat materi dan gaya yang sudah Anda tampilkan tidak pas. Maka ubahlah pelan-pelan gaya Anda, jangan memaksakan gaya lama yang kaku, karena akan membuat jarak. Juga jangan langsung mengganti dengan gaya baru yang “lepas” karena akan membuat *audience* kaget dengan penampilan Anda sebelumnya.

Kenali *audience* agar Anda disayangi dan orang yang disayangi akah lebih mudah disetujui.



Kenali *audience* Anda, jadilah sahabat bagi mereka.

5. Suara yang Menghipnotis



Teknik olah suara sangatlah penting untuk penampilan. Karena suara kita bisa menjadi ciri diri sekaligus menjadi salah satu

cara untuk meyakinkan *audience* akan apa yang Anda sampaikan. Mengeluarkan suara dengan benar bisa menghipnotis *audience* untuk melakukan yang Anda inginkan.

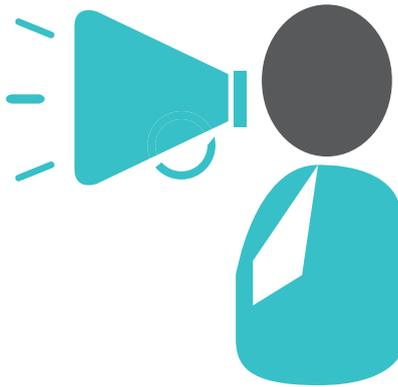
Dalam sebuah penelitian seorang psikolog di UCLA, Prof. Albert Mehrabian, ditemukan ada tiga hal yang sangat memengaruhi penampilan seseorang saat berbicara. Teori ini dikenal dengan nama 3V. Tiga hal tersebut adalah Verbal, Vokal, dan Visual. Hasilnya cukup mengejutkan, karena verbal atau kata-kata memengaruhi 7%, vokal atau suara memengaruhi 38% dan visual atau penampilan memengaruhi 55%. Jadi pendapat orang yang selama ini mengira kata-kata adalah faktor utama dalam *public speaking* ternyata tidak benar. Menurut teori ini justru penampilan yang ternyata paling berpengaruh. Dengan demikian bahasa tubuh dan cara berpakaian menjadi kunci penting saat Anda menjadi *public speaker*.

Di sini dapat dilihat bahwa untuk memaksimalkan verbal atau kata-kata, Anda bisa fokus pada pengenalan materi. Bahkan dengan membaca skrip, Anda bisa mengatur kata-kata dengan sempurna. Anda memiliki kontrol atau kendali yang besar, tetapi sayangnya efek pada *audience* tidaklah besar. *Audience* butuh mendengar suara dan melihat Anda untuk bisa terpengaruh.

Teori ini diprotes oleh Scott Rouse, seorang ahli bahasa tubuh yang mempertanyakan bagaimana komunikasi bisa berjalan kalau tidak ada kata-kata? Saya mengambil jalan tengah dari keadaan ini. Saya melihat teori Prof. Albert Mehrabian bisa dilihat

dari sisi kekuatan sebuah komunikasi dalam memberikan kesan terhadap *audience*.

Sebelum kita membahas bahasa tubuh yang punya 55% pengaruh pada *public speaking*, mari kita bahas dulu vokal atau teknik bersuara.



Sebagai seorang pembicara publik, tentu kita harus memiliki kemampuan untuk didengar dengan baik. Dengan demikian suara Anda haruslah terdengar dengan jelas dan bertenaga. Memiliki suara yang bisa didengar, bukan berarti membuat suara Anda jadi merdu ya. Karena saya bukan guru nyanyi—membedakan nada saja saya tidak bisa—tapi ada beberapa teknik yang akan membuat seseorang tampil lebih meyakinkan dan berwibawa kalau melatih suaranya.

Caranya adalah:

Bicara dengan
diafragma



Latihlah dengan
humming.

Humming atau bergumam atau berdengung, akan melatih otot diafragma untuk lebih kuat dengan bergetar secara konstan. *Humming* juga melatih Anda untuk menemukan nada tengah (*middle voice*) sehingga suara lebih nyaman didengar.

Dengan terbiasa melakukan *humming* untuk melatih otot diafragma, maka suara Anda akan terdengar:

- bertenaga tapi bukan berteriak
- menjadi bulat dan tidak cempreng
- konstan karena stamina terjaga
- lebih jelas dan meyakinkan

Beberapa hal ini juga bisa dilakukan sebelum tampil, agar Anda bisa rileks, nyaman dan terdengar baik:

- Melemaskan otot wajah.
Tangan ke depan lalu dorong wajah sambil memajukan mulut (seperti anak-anak zaman sekarang saat sedang *selfie*, tapi dalam senam lakukan secara ekstrem), lalu buka mulut Anda lebar-lebar, tarik wajah ke belakang sambil menjulurkan lidah.
- Melemaskan otot rahang.
 - ✓ Katupkan gigi sambil membuka bibir seperti gerakan menggigit sambil nyengir.
 - ✓ Gerakkan rahang ke samping kiri-kanan dan ke depan.
- Melemaskan lidah agar artikulasi jelas.
 - ✓ Lipat lidah ke atas sampai menyentuh langit-langit mulut, lalu dorong ke arah gigi depan. Lakukan berulang kali.
 - ✓ Lipat lidah ke bawah sampai menyentuh dasar mulut, lalu dorong ke arah gigi depan. Lakukan berulang kali.
 - ✓ Keluarkan lidah lalu putarkan di sepanjang bibir.
- Melemaskan otot mulut dan melatih pernapasan.
Tarik napas sepanjang mungkin, keluarkan pelan-pelan melalui bibir sampai bergetar (seperti suara motor). Habiskan napas sampai membungkuk dan lemaskan semua otot tangan.

- Melatih otot leher.
Gerakkan kepala ke kanan-ke kiri, ke atas-ke bawah.
- Melemaskan otot-otot kerongkongan.
Tarik napas dari hidung, keluarkan melalui mulut sambil memijat kerongkongan (leher).
- Melancarkan artikulasi (napas) dan diafragma.
Tangan menggenggam ke depan, dorong dengan bahu. Bergantian kiri dan kanan. Teriakkan BOH! BAH!
- Menguatkan napas dan diafragma.
 - ✓ Tarik napas panjang lalu keluarkan sambil menekan perut sampai habis.
 - ✓ Gerakan menekan perut sambil mengeluarkan napas dengan cepat berkali-kali.
 - ✓ Dari badan menunduk, tangan ke bawah sampai tangan ke atas sambil kaki jinjit dengan pinggang tertarik seperti berusaha menyentuh langit-langit.
- Menghilangkan ketegangan sebelum tampil.
Putar bahu ke belakang dan ke depan, tangan lurus ke bawah.

Dengan teknik ini Anda bisa tampil lebih tenang dan meyakinkan. Sehingga bisa “menghipnotis” *audience* untuk melakukan apa yang menjadi tujuan Anda bicara. Seperti yang sudah saya

tuliskan pada bab sebelumnya kalau dalam ilmu hipnotis, seseorang tidak bisa dihipnotis kalau tidak mau dihipnotis. Saya mengandaikannya seperti sebuah pendekatan kalau Anda ditaksir seseorang. Seberapa pun usaha orang itu, kalau Anda sudah tidak mau, pasti hubungan lebih lanjut sangat sulit terjadi, tapi kalau ada ketertarikan dan Anda memberikan kesempatan kepada orang tersebut untuk menunjukkan kepribadiannya, walau awalnya belum cinta, besar kemungkinan rasa suka—yang berlanjut sampai ke cinta—akan muncul.

Dalam *public speaking*, kemampuan Anda untuk diterima atau dipercaya oleh *audience* memegang peranan penting dalam kesuksesan bicara. Seorang pembicara pasti memiliki tujuan saat melakukan *public speaking*, tujuan ini menginginkan *audience* Anda untuk melakukan sesuatu (mulai sekadar mendengarkan sampai harus melakukan). Seorang *public speaker* harus memiliki kemampuan persuasi yang baik sehingga walau *audience*-nya tidak merasakan secara langsung usaha “menghipnotis” yang sedang dilakukan, tapi mereka mau mendengar dan pada akhirnya menerima atau melakukan apa pun yang menjadi tujuan bicara Anda.

Untuk memiliki kemampuan persuasif yang baik, Anda harus:

1. Terdengar jelas

Iniilah mengapa pengolahan suara Anda harus maksimal (*loud and clear voice*). Karena akan sulit dimengerti oleh *audien-*

ce saat Anda menjelaskan sesuatu tapi tidak terdengar jelas atau meminta sesuatu tapi tidak dimengerti maksudnya.

2. Memiliki kredibilitas

Kredibilitas dibangun dari kemampuan dan kenalan. Tunjukkan prestasi dari apa yang sudah pernah Anda lakukan, sehingga kemampuan menjadi bukti nyata kepantasan Anda mendapatkan kesempatan. Kemampuan ini berhubungan dengan siapa yang menjadi kenalan Anda dan apa yang ada dalam pikiran mereka tentang Anda.

Kemampuan yang baik sehingga membuat kepercayaan dan kenalan yang tepat sehingga membuka banyak kesempatan, menghasilkan kredibilitas untuk Anda.

3. Menunjukkan otoritas

Semakin berwenang seseorang akan semakin banyak pengikutnya sehingga lebih mudah dipercaya. Tunjukkan otoritas Anda (selama masih dalam taraf wajar dan benar) sehingga *audience* tidak meragukan Anda.

4. Terlihat pantas

Jangan pernah lupa kalau kepantasan sangat mudah terlihat oleh *audience* yang penasaran. Semakin *audience* ingin tahu, maka mereka akan semakin memerhatikan. Mulai

dari pakaian yang Anda kenakan, bahasa tubuh yang Anda lakukan sampai materi presentasi yang Anda tampilkan. Untuk itu perhatikan pakaian yang Anda kenakan, pastikan sesuai dengan acara dan *audience*, gunakan bahasa tubuh yang benar dan wajar sehingga tidak tampil berlebihan yang jadinya malah mencurigakan, lalu tampilkan bukti-bukti yang jelas dan kuat dalam materi presentasi sehingga sulit dibantahkan, semua itu Anda bungkus menggunakan cerita kehidupan sehari-hari, sehingga semakin menarik dan mudah dimengerti.

Bangunlah kepercayaan *audience* dengan suara yang nyaman dan jelas terdengar. Latihlah terus suara Anda, walau bukan penyanyi tapi seorang *public speaker* sangat penting untuk memperhatikan kualitas suaranya. Rekamlah lalu dengarkan Anda bicara, periksa apakah suara Anda terlalu tinggi atau berat? Bicara terlalu cepat atau pelan? Kata-kata terdengar jelas? Kenali kekurangan-kekurangan yang ada, lalu perbaiki dengan latihan berkali-kali. Lakukan latihan ini setiap hari sampai Anda puas dengan kualitas suara Anda. **Jangan mengharapkan hasil yang instan, semua perlu proses untuk mendekati kesempurnaan.**



Suara yang jelas menghilangkan grogi dan menarik perhatian.

6. Skrip Bikin Sip!



Seorang *public speaker* akan terlihat semakin *powerful* dalam bicara apabila didukung dengan skrip yang baik.

Dengan menguasai teknik *script writing*, diharapkan seorang *public speaker* bisa membuat atau menyesuaikan skrip sendiri pada saat dibutuhkan.

- Sebelum mulai menulis perhatikan 5W1H
 - ✓ *Who* → Siapa yang berkepentingan dan apa perannya.
 - ✓ *What* → Apa yang penting untuk diinformasikan.
 - ✓ *Where* → Di mana kejadiannya.
 - ✓ *When* → Kapan hal tersebut terjadi.
 - ✓ *Why* → Kenapa hal tersebut bisa terjadi dan apa latar belakangnya.
 - ✓ *How* → Bagaimana kejadiannya.
- Tanda baca pada penulisan skrip
 - ✓ / = koma
 - ✓ // = titik
 - ✓ /// = akhir paragraf
 - ✓ ... = pendalaman dari kalimat sebelumnya
 - ✓ ___ = penekanan kata
- Gunakan satu topik satu paragraf

Jangan menyampaikan terlalu banyak informasi (apalagi berbeda maksud) dalam satu paragraf/kalimat.

PENULISAN SKRIP MELIPUTI 3 BAGIAN:

1. Pembukaan skrip
 - a. Berikan salam dan sapa *audience*. Ini juga salah satu cara membuat *audience* nyaman dengan Anda, begitu juga sebaliknya. Ucapkan salam kepada tamu VVIP, VIP dan tamu penting lainnya.
 - b. Sebutkan nama sendiri, nama acara, tujuan acara, isi acara, dan keuntungan yang bisa didapat dalam acara tersebut.
2. Badan skrip
 - a. Informasi acara segmen per segmen.
 - b. Informasi nama atau apa yang akan dipresentasikan.
 - c. Kesimpulan yang perlu diambil dari setiap segmen yang ada.
3. Penutup skrip
 - a. Ucapan terima kasih untuk pihak terkait (mulai dari *audience* sampai ke pengisi acara).
 - b. Informasi tambahan (bila ada).
 - c. Terima kasih untuk sponsor acara.
 - d. Kesimpulan untuk keseluruhan isi acara.

HAL-HAL YANG PERLU DIPERHATIKAN DALAM MENULIS SKRIP

1. Dapatkan semua data sebanyak-banyaknya untuk mendukung tulisan yang akan dibuat (ingat, tidak semua data harus dituliskan), lalu tuliskan yang penting.

Yang penting adalah :

- a. Nama acara
- b. Nama sponsor
- c. Daftar tamu penting
- d. Tujuan acara
- e. Isi acara
- f. Susunan acara
- g. Informasi dari sponsor (*product knowledge*)

Semua informasi ini disesuaikan dengan *rundown*

2. Temukan inti materi, tujuan yang ingin disampaikan dan karakter *audience*.
3. Posisikan diri Anda sebagai *audience*.
 - a. Timbulkan rasa ingin tahu akan materi yang Anda bawakan
 - b. Cari sudut pandang yang berbeda
 - c. Jangan melebih-lebihkan, tuliskan sesuai fakta
4. Pelajari - baca - katakan.

Seorang *public speaker* yang baik menggunakan skrip untuk panduan mengingat, bukan sesuatu yang harus dibaca setiap saat. Jadi pelajari skrip sebelum tampil, sehingga Anda menguasai materi yang dibawakan. Jangan menuliskan semua data dan informasi ke dalam skrip Anda, bahkan apabila mungkin, dalam satu *slide* presentasi yang Anda sampaikan, catatan yang Anda bawa bisa dituliskan dalam satu lembar kartu nama saja 😊. Skrip itu penting, tapi yang juga penting Anda ketahui adalah kalau Anda melakukan *public speaking* dengan membaca skrip, maka ketertarikan *audience* bisa hilang sebesar lima puluh persen. Jadi kuasailah skrip, bukan skrip yang menguasai Anda.

Saat *public speaking*, biasanya ada empat hal yang bisa terjadi: penampilan yang tadinya diharapkan, penampilan yang ternyata dilakukan, penampilan yang *audience* saksikan, dan penampilan yang Anda harap Anda lakukan. Nah, agar Anda bisa mendapatkan penampilan yang paling sesuai dengan yang diharapkan, gunakan bantuan dari skrip, sehingga arah bicara Anda tetap pada tempatnya. Gunakan juga skrip yang kata-katanya sesuai dengan bahasa yang Anda gunakan saat *public speaking*, besarkan huruf-hurufnya sehingga mudah terlihat dan tempatkan pada *cue card* dari karton atau kertas tebal sehingga nyaman dipegang.

Selain nyaman dipegang, berdasarkan pengalaman saya lebih baik menggunakan *cue card* yang tebal adalah agar saat grogi tidak kelihatan. Pernah suatu saat saya menjadi MC sebuah acara

dengan seorang perempuan yang baru memulai karier sebagai MC. Sebenarnya wajar saja untuk grogi, karena saya pun masih merasakan grogi saat tampil, tapi ketika itu kami diminta membuat *cue card* sendiri-sendiri, nah dia hanya menggunakan selembar kertas sebagai *cue card*. Hasilnya saat tampil di atas panggung selembar kertas tipis yang dijadikannya *cue card* terlihat bergoyang-goyang karena tangannya gemetar menahan grogi, tentunya ini menarik perhatian *audience* dan membuatnya lebih grogi. Yang saya lakukan adalah menukar *cue card*-nya dengan punya saya yang ditempel pada karton sehingga lebih tebal. *Cue card* yang tebal tidak terlihat terlalu bergoyang walau tangan yang memegangnya gemetar. Memang tidak menyelesaikan groginya, tapi paling tidak membuat tenang.

Tips:

- ✓ Saat membuat skrip untuk diri sendiri, jadikanlah personal. Anda tidak perlu takut skrip tersebut tidak dimengerti orang lain atau terlihat berantakan, susunlah senyaman Anda. Karena yang terpenting adalah Anda mengerti maksudnya. Berikan tanda kapan harus bicara cepat atau pelan, memberi penekanan, atau bahkan melakukan gerakan-gerakan atau permainan-permainan di depan *audience*.
- ✓ Saat harus membaca skrip (terutama pada bagian-bagian penting bicara Anda), bacalah dengan jelas dan normal, jangan melirik atau menyembunyikan skrip agar Anda terlihat hafal atau tidak dibantu catatan. Ini akan membuat Anda terlihat aneh atau terkesan sedang menutup-nutupi sesuatu.
- ✓ Skrip ditulis untuk membantu *public speaking*. Gunakan ketika perlu, tinggalkan saat sudah mampu.

Tips menulis skrip untuk orang lain:

- ✓ Kenali karakter orang tersebut.
- ✓ Tuliskan juga informasi tambahan apabila dibutuhkan.
- ✓ Gunakan bahasa yang umum.
- ✓ Siapkan alternatif dengan menggunakan *pointers* atau kata per kata (bila diminta).



Baca, pelajari, dan kenali skrip sebelum tampil.

7. Ganti Nasib Lewat Kata

Kalimat pembuka sangatlah penting.

Sebelum *public speaking*, saya selalu melakukan riset tentang acara yang akan saya bawaan, mulai dari penyelenggaranya sampai *audience*-nya. Ini penting agar kalimat pembuka saya bisa diterima oleh *audience*. Dalam *public speaking* lima menit pertama adalah saat-saat kritis seorang pembicara. Karena kalau Anda bisa diterima *audience* dalam lima menit pertama, besar kemungkinan Anda juga diterima *audience* sepanjang bicara. Jadi usahakan untuk tidak membuat kesalahan dalam lima menit pertama bicara. Tampililah tenang, bicara dengan penuh keyakinan. Gunakanlah kalimat pembuka yang mengejutkan. Bicara *quote*, fakta unik, statistik, bahkan humor.

Semua orang adalah penjual.

Salah satu resep sukses dalam berjualan adalah kalau si penjual bisa memberikan apa yang diinginkan pembelinya dan setiap orang pasti menginginkan sesuatu, temukan apa yang mereka inginkan, lalu fokus pada hal tersebut, maka apa pun yang Anda jual akan menarik pembeli. Yang diinginkan orang tidaklah harus spesifik barang atau jasa yang Anda jual, tapi bisa berupa keuntungan atau hasil yang bisa Anda berikan. Jadi kata kuncinya adalah: **Jangan jual “barangnya” tapi jual “hasilnya”**. Di akhir bicara Anda tutuplah dengan memberikan kata-kata yang mudah diingat, seperti slogan, jargon, janji, identitas, *tagline* atau apa pun untuk memberi kesan lebih mendalam.

Mengubah nasib dengan mengganti kata-kata.

Bahasa adalah pembeda kelas. Jadi kalau Anda ingin mengubah nasib Anda dengan naik kelas (status sosial bahkan derajat) dalam kehidupan, gantilah penggunaan kata Anda. Semakin tertata dengan baik, maka semakin tinggi masyarakat menilai kelas kehidupan Anda. Jangan mudah menyerah pada sebuah keadaan dengan menyalahkan nasib, karena runtutan usaha baik akan menghasilkan nasib baik, lalu pada akhirnya menjadikan Anda bertakdir baik. Hati-hati juga dalam bicara, karena mulut sudah lama dikenal sebagai salah satu sumber masalah dalam hidup manusia, kalau tidak salah makan ya salah bicara. Untuk itu, saat berbicara di depan umum, pemilihan kata menjadi hal utama.

“Change your words. Change your world”, konsep ini sangatlah kuat untuk yang ingin mengubah hidupnya. Diawali dengan mengubah kata-kata (menjadi lebih baik, lebih tepat, lebih santun) maka orang-orang yang ada di sekeliling Anda juga akan berubah. Karena **bahasa adalah pembuat ketertarikan manusia**, jadi orang-orang yang akan mendekat dengan Anda, adalah orang-orang yang menggunakan gaya bahasa yang kurang lebih sama dengan gaya bahasa Anda.

Ini juga berhubungan dengan pasangan hidup Anda. Sudah terbukti bahwa, rasa suka pada lawan jenis muncul bukan hanya karena fisik, tapi karena komunikasi yang asyik. Makanya orang sering bilang “Kenapa saya cinta sama dia? Karena ngobrolnya nyambung”. Nah, untuk bisa “ngobrolnya nyambung” penggunaan kata harus “sederajat” dengan dia yang Anda sukai.

Hal ini saya buktikan sendiri saat memulai karier di industri hiburan. Di tahun-tahun awal saya siaran radio, sebagai anak muda sederhana yang rumahnya berdekatan dengan perkampungan padat, penggunaan kata saya cukup berantakan. Bahasa Inggris saya tidak terstruktur, pelafalannya asal-asalan, kalimat saya campur-campur sehingga dibilang kampung, ini membuat saya jadi bahan ledekan. Awalnya saya minder dan sedih, tapi karena kemauan kuat untuk berhasil dalam apa pun yang saya kerjakan, saya fokus memerhatikan gaya bahasa dan penggunaan kata senior-senior saya yang sudah menjadi penyiar papan atas. Sulit memang mengubah penggunaan kalimat yang sudah

menjadi kebiasaan, tapi seperti semua jalan menuju kehebatan, tidak pernah ada yang datang dari kemudahan. Perlahan saya mulai bisa meninggalkan gaya bahasa yang lama dan hasilnya langsung terbukti. Saya makin banyak diminta mengisi acara menjadi *master of ceremonies* dan akhirnya memiliki acara televisi sendiri.

Setelah menguasai penggunaan kata yang dirangkai dalam kalimat yang tepat, langkah berikutnya adalah **yakin dalam bicara!** Semakin Anda yakin berbicara, semakin nyaman *audience* melihat Anda bicara.

Beberapa cara agar Anda yakin dalam bicara:

- **Kenali lawan bicara**
Sehingga kita bisa memberikan fakta yang mereka inginkan.
- **Bicaralah dengan ketulusan**
Jadikan materi bicara kita sesuatu yang personal.
- **Sapalah *audience* dengan personal**
Ini juga tujuan dari “mengenal” *audience* terlebih dulu sebelum bicara. Hilangkan jarak dengan berbicara meng-

gunakan “bahasa” mereka sehari-hari, istilah-istilah yang sering mereka gunakan, sampai kebiasaan unik atau karakter mereka.

- **Bicaralah dengan senyum dan nada hangat agar *audience* bisa merasakan ketulusan Anda.**

Prinsip dasar untuk disukai adalah dengan menyukai. Jadi kalau Anda ingin disukai *audience*, yang harus Anda lakukan adalah menyukai mereka terlebih dulu.

- **Bicaralah dengan semangat.**

Speak with passion and the audience will listen! Semangat Anda dalam berbicara akan memberikan kenyamanan bagi *audience* yang secara langsung ataupun tidak akan memberikan tambahan keyakinan pada Anda. Semangat dalam berbicara dimulai dari kesukaan Anda akan materi yang dibawakan, semakin Anda menyukainya, semakin luas juga pengetahuan Anda, yang tentunya akan melipatgandakan kepercayaan diri dan keyakinan Anda saat bicara.

Yang perlu diingat, saat Anda semangat berbicara adalah jangan sampai terbawa suasana lalu mengarang-ngarang atau melebih-lebihkan fakta. Cukup bicara **singkat** sesuai topik, **padat** sesuai fakta, dan **tepat** sesuai sasaran.

Langkah-langkah menggunakan kekuatan kata.

Semakin formal sebuah acara, semakin singkat Anda berbicara.

Siapkan catatan sebelum Anda memulai bicara. Di awal-awal sebagai pembicara, Anda mungkin masih memerlukan catatan kata per kata agar tidak kehilangan kata saat lupa harus bicara apa. Setelah itu Anda bisa menggunakan metode *pointers*, sehingga skrip benar-benar hanya sebagai pengingat saat lupa tapi penyusunan kata dalam kalimat dibiarkan bebas saat Anda bicara.

Apa yang perlu ditulis dalam *pointers*? Ingat konsep 5W1H? Ini yang penting ditulis dalam *pointers*, cantumkan juga nama orang penting yang harus disambut (VVIP/VIP), nama acara, tujuan acara, sponsor (bila ada), dan hal-hal penting lainnya.

Jangan lupa, saat Anda membaca catatan (baik kata per kata, ataupun *pointers*), pastikan mata Anda tidak hanya tertuju pada catatan, tapi tetap melihat ke arah *audience*. Kontak mata dengan *audience* sangatlah perlu, agar *audience* tidak merasa ditinggalkan oleh Anda.

Setelah kita tahu caranya menggunakan kekuatan kata, kita lanjutkan dengan langkah-langkah ini:

1. Tujuan, apa tujuan kita tampil → menghibur, memberikan informasi, menjual sesuatu, gabungan semuanya.

2. Ketahui apa yang diinginkan → sehingga kata-kata kita tepat pada sasaran tidak berputar-putar.



3. *Talk to them not at them* → tampililah dengan tenang dan bicaralah seakan-akan Anda sudah menjadi sahabat *audience*. Jangan menggurui.
4. Kenali keadaan sekitar → apakah ada yang kurang dimengerti? Apakah Anda bicara terlalu pelan atau terlalu cepat? Terdengarkah suara Anda? Nyamankah kondisi ruangan?

Teknik menggunakan kekuatan kata.

Ingatlah bahwa setiap kali tampil pasti memberikan manfaat kepada orang lain. Sehingga percaya dirilah saat bicara.

Hindari kata pengisi/*filler word* → eeee, mmm, oke, baiklah, nah, yak, dan lain-lain. *Filler word* biasa digunakan saat grogi, atau sedang berpikir. Nah, untuk mengisi kekosongan tersebut, mulut secara refleks mengucapkan kata pengisi. Apabila hanya sekali atau dua kali, itu adalah hal yang wajar, tapi kalau sampai berkali-kali, tentunya ini akan sangat mengganggu. Dalam *public speaking*, segala sesuatu yang dilakukan berulang-ulang (baik kata atau gerakan) akan membuat *audience* terganggu. Tidak mudah untuk menghentikan kebiasaan ini, sehingga latihan sangatlah diperlukan.

Berikut ini beberapa tips yang bisa dilatih untuk menghindari kata pengisi.

- **LATIHAN** → Berlatihlah bicara di depan kertas besar yang ditulis kata pengisi yang biasa Anda ucapkan, tapi sudah dicoret. Misalnya “**emmm**” atau “**nah**”, jadi setiap Anda mau mengucapkannya, lalu melihat kertas itu, maka akan berhenti. (Atau bisa juga dengan meminta teman Anda mengangkat tangannya dari belakang *audience* saat Anda mengucapkan kata pengisi).
- **PELAN-PELAN** → Jangan bicara terlalu cepat, pelan-pelan saja. Semakin Anda bicara cepat, semakin memaksa otak untuk berpikir cepat, sehingga bisa terjadi adu cepat antara mulut dan otak Anda. Ini bisa mengakibatkan Anda *belibet* atau banyak menggunakan kata pengisi.

- **BUAT PERUBAHAN** → Apabila Anda belum bisa menghilangkan sepenuhnya kebiasaan menggunakan kata pengisi. Usahakan untuk menggunakan kata yang berbeda. Ini bertujuan untuk membuat *audience* tidak terlalu terganggu (tentu setelahnya Anda harus belajar untuk makin mengurangi bahkan menghilangkannya sama sekali).

Contoh:

“(oke) Terima kasih waktunya. (oke) Selamat siang, terima kasih untuk kedatangan bapak dan ibu hari ini. (oke) Saya akan mulai presentasi saya tentang bagaimana *social media* bisa meningkatkan penjualan Anda. (oke) Sebagaimana kita ketahui...”. Kata “oke” yang berulang bisa Anda variasikan menjadi: “(oke) Terima kasih waktunya. (baik) Selamat siang, terima kasih untuk kedatangan bapak dan ibu hari ini. (ya) Saya akan mulai presentasi saya tentang bagaimana *social media* bisa meningkatkan penjualan Anda. (nah) Sebagaimana kita ketahui...”

Ingat, menggunakan variasi kata pengisi hanyalah sementara, karena cepat atau lambat Anda harus mampu menghilangkannya sama sekali.

- **KEKUATAN PENUNDAAN** → Anda tidak harus bicara terus tanpa berhenti saat menjadi *public speaker*. Ada saatnya ketika diam justru akan menguatkan pernyataan, teknik ini disebut *power of pause* atau sering saya sebut **kekuatan penundaan**. Orang pintar tahu kapan harus bicara, orang bijak tahu kapan harus diam. Jadi daripada Anda mengisi kekosongan suara dengan kata pengisi, lebih baik Anda menahan bicara dan tetap diam yang justru akan memberikan penekanan pada kalimat sebelumnya atau membuat *audience* menunggu pernyataan Anda berikutnya (tapi bukan berarti Anda diam dalam waktu yang lama karena lupa atau tidak tahu mau bicara apa. Diam di sini cukup 2 sampai 3 detik).

Contoh:

“Saya menawarkan bapak dan ibu untuk menggunakan produk saya (emmm), karena produk saya akan (emmm) melipatgandakan pendapatan perusahaan bapak dan ibu (emmm), silakan hubungi saya untuk keterangan lebih lanjut”. Kalimat ini akan menjadi lebih kuat kalau menggunakan “the power of pause” seperti: “Saya menawarkan bapak dan ibu untuk menggunakan produk saya (berhenti). Karena produk saya akan (berhenti) melipatgandakan penghasilan perusahaan bapak dan ibu (berhenti), silakan hubungi saya untuk keterangan lebih lanjut”. Dengan menggunakan teknik ini,

selain membuat Anda mampu menghilangkan kata pengisi, juga membuat presentasi Anda lebih kuat dan meyakinkan.

Setelah Anda mampu berbicara meyakinkan tanpa menggunakan kata pengisi, hebatkan lagi *public speaker* Anda dengan kalimat yang kuat. Caranya:

- **MILIKI KEJELASAN** → Hindari kalimat tanpa arti yang jelas, seperti “kalau misalnya”, “yang namanya” (dua kalimat ini, adalah kalimat pengisi yang biasa digunakan agar seseorang terdengar bicara panjang, walau sebenarnya tidak berarti apa-apa). Contohnya penggunaan kata “kalau misalnya”, hanya dengan satu kata saja “kalau” atau “misalnya”, kalimat itu sudah terbentuk.

Contoh:

“Kalau misalnya sudah cinta, cepat katakan sebelum diambil orang”. Kalimat ini bisa lebih kuat, apabila diganti dengan “Kalau sudah cinta, cepat katakan sebelum diambil orang” atau “Misalnya sudah cinta, cepat katakan sebelum diambil orang”. Begitu juga dengan kalimat “sudah bertahun-tahun menikah, yang namanya rasa bosan, pasti pernah datang”. Kalimat ini akan lebih kuat, kalau diganti menjadi “sudah bertahun-tahun menikah, rasa bosan, pasti pernah datang”,

karena penggunaan kata “kalau misalnya” hanyalah kata pengisi (*filler words*) yang tidak memiliki arti.

- **HINDARI PENGULANGAN** → Pengulangan kalimat yang berlebihan bisa membuat *audience* terganggu. Sama seperti kata pengisi, mengulang-ulang kalimat juga sering terucap secara refleks. Memang ada beberapa kata yang harus ditekankan dalam sebuah presentasi atau acara, tapi pastikan saat mengulang kata tersebut masih dalam arti yang relevan, jangan diumbar sembarangan hanya karena tidak ada kata lain atau karena ingin memanjangkan waktu bicara.

Contoh:

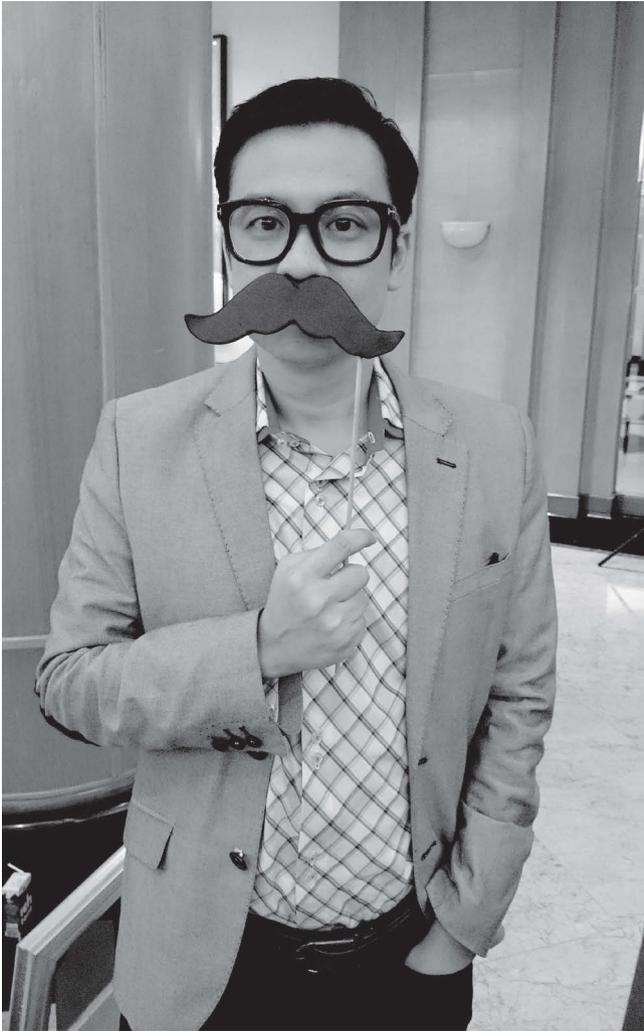
“Untuk lebih menghemat keuangan negara, kita perlu melakukan **efisiensi** di segala sisi. **Efisiensi** harus dimulai dari tingkatan terendah sampai tertinggi dalam struktur organisasi. Jangan ada lagi biaya-biaya yang dikeluarkan hanya untuk bermewah-mewah, karena ini bertolak belakang dengan semangat **efisiensi**. Kita semua harus memulai dari diri sendiri untuk menyadari pentingnya **efisiensi**”. Kalau dalam satu paragraf ini saja ada empat kata “efisiensi” yang terucap, bisa dibayangkan berapa banyak yang akan keluar dalam satu presentasi. Kata “efisiensi” memang penting, tapi pengulangan yang terlalu sering justru akan menggang-

gu dan membuatnya kurang berarti. Kalimat itu bisa diganti menjadi: “Untuk lebih menghemat keuangan negara, kita perlu melakukan **efisiensi** di segala sisi. Dimulai dari tingkatan terendah sampai tertinggi dalam struktur organisasi. Hilangkan semua biaya untuk bermewah-mewah yang jelas bertolak belakang dengan semangat pengetatan anggaran. Kita semua harus memulai dari diri sendiri untuk menyadari pentingnya hal ini”.

- **BUKTIKAN** → Gunakan data yang ada sebagai pembuktian kebenaran materi Anda. Penggunaan data akan membuat Anda tampil lebih meyakinkan. **Data pangkal dipercaya.** Semakin detail memasukkan data dalam materi *public speaking*, semakin beralasan Anda untuk dipercaya *audience*. Data dalam bentuk grafis, tabel, bar, kurva, angka, atau apa pun harus berasal dari sumber yang dapat dipercaya. Buat data semenarik mungkin sehingga selain enak dilihat juga mudah dijelaskan.
- **VISUALISASIKAN** → Visualisasikan kata-kata Anda karena *audience* akan lebih nyaman mendengar kata-kata yang tervisualisasi. **Gambar bicara seribu kata.** Dalam *public speaking* ada ungkapan: *Anda sudah didengar oleh mata audience saat belum bicara.* Ini menunjukkan selain pentingnya penampilan, juga perlunya bentuk presentasi yang menarik di-

lihat untuk kenyamanan *audience*. Apabila mungkin, buatlah presentasi Anda dalam bentuk gambar yang menarik (bukan hanya tulisan dan angka), gunakan variasi warna lalu dari gambar tersebutlah Anda jelaskan dalam bentuk kata-kata, kembangkan terus kreativitas Anda. Ini membuat *audience* seperti sedang diceritakan sesuatu, bukan hanya sekadar membaca buku.

- **GUNAKAN PENEKANAN** → Agar tidak terdengar hambar, mainkan setiap kata yang keluar. **Emosi menunjukkan kesungguhan hati.** Emosi baik, atau semangat, atau *passion*, sangat memengaruhi siapa pun orang yang Anda ajak berkomunikasi. Sama seperti senyum yang menular (penelitian membuktikan, seseorang yang melihat orang lain tersenyum atau mendengar orang lain tertawa, cenderung untuk ikut tersenyum atau tertawa bersama). Begitu juga dengan semangat, apabila Anda memulai bicara dengan semangat, ini akan membuat *audience* juga ikut bersemangat mendengarkan dari satu kalimat ke kalimat berikutnya. Teknik untuk membuat bicara Anda terdengar bersemangat adalah dengan memberikan penekanan pada kata-kata penting. Misal: nama acara, nama VIP, *highlight* acara, tujuan acara, *doorprize* sampai *grandprize*.



Pilihlah kata sesuai dengan acara dan *audience* Anda.

8. Less Action More Talk... And It's Enough!

Sepanjang karier saya sebagai *public speaker*, tidak jarang saya mendengar sindiran yang bilang kalau saya cuma *ngomong* doang. Saya bisa buktikan kalau mereka salah, karena saya tidak hanya *ngomong* doang, tapi juga dibayar uang 😊.

Ngomong atau bicara memang jadi modal banyak orang untuk bisa mendapatkan keuntungan. Bahkan para pemimpin perusahaan menggunakan kemampuan berbicara yang hebat agar bisa mengatur dan memotivasi anak buahnya. Jadi mari kita kenali cara-cara agar Anda punya kemampuan bicara yang begitu hebatnya sehingga tidak perlu (banyak) bekerja.



Intonasi, Artikulasi, Aksentuasi, Pace, Diafragma

Ini adalah lima dasar dalam *public speaking*. Menguasai lima hal ini, maka Anda bisa menjadi seorang komunikator atau *public speaker* yang andal. Fokuskan latihan Anda dan biasakan berbicara menggunakannya.

INTONASI:

Adalah tinggi rendahnya nada bicara. Seperti juga penyanyi, saat menjadi komunikator, kita juga harus memiliki nada bicara, agar tidak monoton dan membosankan. Permasalahannya adalah

banyak orang (biasanya laki-laki) yang merasa tidak bisa mencapai *range* nada yang lebar (tinggi sampai rendah), sehingga cenderung bicara dengan (nada) datar. Latihan dengan menggunakan cara ini bisa membantu.

- Bicaralah 1 kalimat dari nada tertinggi ke nada terendah
- Bicaralah 1 kalimat dari nada terendah ke nada tertinggi
- Bicaralah 1 kalimat dari nada tertinggi, lalu terendah, kemudian ke tertinggi lagi
- Bicaralah 1 kalimat dari nada terendah, ke tertinggi, kemudian ke terendah lagi

Tentunya saat latihan bicara Anda akan terdengar aneh. Tidak apa-apa, karena tujuan latihan ini untuk mengetahui sekaligus membiasakan Anda mengeksplor gaya bicara dengan nada di luar kebiasaan bicara Anda. Setelah itu, latihlah intonasi menggunakan berbagai kalimat lain.

Contoh:

“Selamat pagi Bapak dan Ibu, terima kasih waktu yang diberikan kepada saya pada hari ini. Saya akan menjelaskan kepada Anda beberapa teknik *public speaking* yang akan melipatgandakan pendapatan perusahaan Anda”. Kalimat ini kalau Anda ucapkan dengan datar tanpa intonasi akan terdengar biasa saja tapi sebaliknya, dengan intonasi akan jauh lebih *powerful*.

ARTIKULASI:

Adalah pelafalan yang jelas saat bicara. Agar *audience* nyaman mendengar sekaligus mudah mengerti apa yang Anda katakan, pastikan untuk berbicara dengan artikulasi yang jelas. Caranya adalah jangan bicara terlalu cepat dan buka mulut. Maksudnya buka mulut adalah bicara dengan menggerakkan mulut secara normal (jangan malas-malasan atau seperti orang sakit gigi) sehingga suara yang terdengar tidak seperti orang menggumam (*mumbling*). Pelafalan yang utama diperhatikan adalah vokal A, I, U, E, O. Sedangkan beberapa konsonan juga perlu diperhatikan seperti X, S, B, P, T (beberapa orang punya kelemahan berbeda-beda pada huruf-huruf tertentu).

Contoh:

Dalam kalimat “Selamat malam Bapak-bapak dan Ibu-ibu, terima kasih untuk kehadiran Anda, di hari yang penuh kebahagiaan ini”, pastikan Anda bicara dengan mulut terbuka dan kecepatan normal, sehingga pelafalan jelas dan TIDAK terdengar “Slamat malam Pak-pak dan Bu-bu, trima kasih tuk kehadiran Anda, di hari yang penu kebahagiaan ni”.

AKSENTUASI:

Adalah penekanan dalam beberapa kata yang dianggap penting. Tujuannya adalah agar *audience* memerhatikan beberapa kata

tertentu. Prinsip dari aksentuasi adalah seperti saat Anda memperbesar huruf, menebalkan kata (*bold*), atau memberikan garis bawah (*underline*) saat membuat tulisan/skrip. Beberapa kata yang perlu diberikan aksentuasi antara lain adalah nama orang, jabatan, nama acara/judul bicara, *highlights* acara/tujuan bicara.



Contoh:

“Dengan kerja sama yang baik dari tiap departemen, maka dengan bangga saya informasikan kalau keuntungan perusahaan kita bulan ini sebesar tiga miliar rupiah”. Apabila Anda mengatakannya dengan datar tanpa penekanan akan terdengar biasa saja, bahkan kalah menarik dari kalimat “Dengan kerja sama yang baik dari tiap departemen, maka dengan bangga saya informasikan kalau keuntungan perusahaan kita bulan ini sebe-

sar *TIGA RATUS JUTA RUPIAH*". Saat Anda menekankan kata *TIGA RATUS JUTA RUPIAH* tentunya akan membuat *audience* lebih memerhatikan dan mendapat emosi dari Anda.

Kata-kata yang tebal dan miring adalah yang perlu diberikan penekanan, agar *audience* lebih mengerti dan mengikuti emosi kalimat Anda.

PACE:

Adalah kecepatan bicara Anda sesuai ketukan. Berbicaralah dengan kecepatan yang nyaman didengarkan *audience*. Berbicara yang nyaman didengar adalah yang sesuai dengan ketukan (seperti mengikuti metronome atau *beat* lagu) yang teratur. Latihlah kecepatan berbicara Anda sambil mendengarkan lagu dengan tempo sedang dalam ketukan 4/4, setelah terbiasa, saat Anda bicara di depan umum secara otomatis akan berbicara dengan kecepatan yang konstan. Semakin resmi acara, maka akan semakin pelan kecepatan bicara. Sedangkan untuk acara non formal atau anak muda, kecepatan bicara Anda bisa lebih tinggi (pastikan kalau bicara cepat, artikulasi Anda tetap terjaga. Sehingga tidak terjadi "belibet" atau keseleo kata).

DIAFRAGMA:

Adalah otot di atas perut di bawah dada yang berfungsi untuk membantu pernapasan sehingga suara Anda terdengar bertenaga dan jelas. Selain itu diafragma juga bisa dilatih dan sangat berfungsi untuk menebalkan suara saat bicara (dengan diafragma suara akan menjadi tebal, bukan berat). Ini sangat bermanfaat untuk yang memiliki suara cempreng atau tipis. Teknik bicara dengan diafragma akan membuat Anda tampil lebih meyakinkan, selain itu fungsi penting lainnya adalah menjaga stamina dan membuat bicara Anda lebih bertenaga tanpa harus teriak.

Kalau selama ini Anda terbiasa berbicara dengan pita suara, maka selain suara yang dihasilkan lebih tipis, juga bisa kehabisan suara setelah berbicara cukup lama. Ini disebabkan pita suara yang tipis, sedangkan diafragma merupakan otot yang bisa dilatih agar makin tebal dan kuat.

Cara melatih diafragma bisa dengan beberapa teknik senam seperti yang sudah saya jelaskan pada bab dua. Juga bisa dilakukan dengan cara *humming* sambil menempelkan gigi depan atas dan gigi depan bawah, lalu satu tangan memegang perut bagian atas dan satu tangan memegang punggung bagian bawah (letak diafragma). Teruslah bergumam/berdengung (*humming*) sampai Anda bisa merasakan gigi dan tangan bergetar. Itulah tandanya diafragma sudah bergetar, sehingga siap dipergunakan untuk bicara. Cara lebih mudah adalah bicara dengan “nada tengah” yaitu nada yang tidak terlalu tinggi atau terlalu rendah.

Selalu gunakan lima teknik ini saat berkomunikasi, sehingga Anda bisa mendapatkan **CLAPS** (*Clear, Loud And Powerful Speaking*) yang akan menghasilkan tepuk tangan saat Anda tampil.



Bicaralah se jelas mungkin seakan hanya Anda yang menjadi pusat perhatian *audience*.

9. Audience Anti Nguap

Tidak semua *audience* memiliki sifat yang sama, sehingga terkadang dengan materi yang sama, efeknya pada *audience* bisa berbeda. Hal ini saya rasakan langsung, saat menjalani *road show* pelatihan *public speaking* dari kantor ke kantor. Dengan materi yang sama, keseruan yang terjadi pada suatu kantor tidak terjadi pada kantor yang lain. Hal ini terjadi karena perbedaan latar belakang *audience*, sehingga teknik bicaranya juga harus berubah. Dari pengalaman ini saya mencari teknik bicara yang bisa membuat *audience* selalu bersemangat, sehingga anti menguap.

Selain menggunakan dengan maksimal, lima teknik dasar bicara pada bab sebelumnya. Anda perlu menambahkan teknik-teknik lain untuk bisa mendapatkan kemampuan berkomunikasi yang hebat sehingga penampilan Anda selalu diperhatikan, tanpa ada *audience* yang merasa bosan apalagi menguap karena mengantuk.

Untuk mendapatkan *audience* anti *nguap*, tampililah dengan:

- **SUARA YANG MEYAKINKAN**

Suara yang berwibawa membuat lebih dipercaya.

Karena Anda tidak bisa jadi pembicara kalau tidak terdengar. Suara yang meyakinkan selain didapat dengan penggunaan diafragma sambil mengatur *pace* bicara Anda, juga diperlukan pengetahuan akan apa yang sedang Anda bicarakan. Suara yang berwibawa bukan berarti harus berat seperti seorang narator film, tapi terdengar bulat (tidak cempreng), mantap, dan teratur.

- **PENAMPILAN YANG PENUH PERCAYA DIRI**

Percayalah pada diri sendiri, lalu Anda akan dipercayai.

Kalau kita tampil percaya diri, maka *audience* akan merasa tenang mendengarkan kita bicara. Semakin tenang *audience*, akan semakin mudah “dipengaruhi” oleh pembicara. Karena kunci kesuksesan seorang *public speaker* adalah apabila dia bisa dipercaya dan “dekat” dengan *audience*. Rasa percaya diri juga merupakan cara paling tepat menghilangkan grogi. Tapi tentunya rasa percaya diri ini harus didukung oleh pengetahuan materi,

persiapan serta latihan yang intensif. Tunjukkan rasa percaya diri Anda bahkan sebelum mulai bicara, dengan cara berjalan yang meyakinkan saat maju ke depan. Berjalanlah dengan tegak dan langkah yang teratur tunjukkan keberanian menatap mata *audience* sambil memberikan senyum yang tulus.

- **PENGETAHUAN TENTANG MATERI YANG DIBAWAKAN**

Pengetahuan adalah awal dari hebatnya penampilan.

Saat Anda memiliki pengetahuan akan materi yang dibawakan, Anda tidak perlu terlalu khawatir akan terjadi hal-hal yang sering ditakuti dalam *public speaking*, seperti “blank” atau kehilangan kata, sebab otomatis akan terisi dengan pengetahuan lainnya. Pengetahuan juga akan menarik perhatian *audience*, sebab materi yang Anda bawakan penuh dengan “isi” yang menarik dan bermanfaat.

- **JAWAB PERTANYAAN DENGAN KEBENARAN**

Jawaban yang paling tulus datang bersama kesederhanaan.

Karena itu selalu jawab pertanyaan dengan cara sesederhana mungkin tapi memberikan hasil sehebat mungkin. Karena jika Anda menjawab dengan berbelit-belit, selain susah dimengerti juga sulit dipercaya.

Lalu bagaimana bila Anda tidak tahu jawaban dari pertanyaan yang diajukan *audience*? Karena walaupun sudah melakukan persiapan dengan mempelajari materi, tetap saja ada kemungkinan Anda lupa atau memang tidak tahu jawabannya.

1. Apabila lupa, usahakan untuk mengulur waktu dengan memberikan fakta lain yang mendukung atau berhubungan dengan pertanyaan yang diberikan, sambil Anda mengingat-ingat jawaban pertanyaan tersebut. (Di sini diperlukan teknik bicara sambil berpikir sekaligus).

Contoh:

Anda lupa pada sila keempat Pancasila, maka cobalah mengulur waktu dengan menyebutkan sila-sila sebelumnya. Katakan, "Sebelum saya bicara sila keempat, mari kita sebutkan lagi sila-sila sebelumnya". Saat itu pula Anda berusaha mengingat isi sila keempat.

2. Apabila tidak juga ingat jawabannya atau memang tidak tahu, jangan mengarang atau menjawab asal-asalan. Karena apabila *audience* mengetahui Anda berbohong, akibatnya bisa fatal. Anda bisa tidak dipercaya lagi. Jujur katakan, "maaf Bapak/Ibu, saya lupa (belum mengetahui) akan hal tersebut, izinkan saya mencari informasi lebih detail lagi mengenai perihal yang Bapak/Ibu tanyakan dan saya berjanji untuk segera memberi tahu jawabannya pada kesempatan berikutnya. Yang saya tahu seputar

pertanyaan itu adalah ...". Berikan informasi yang Anda tahu, sehubungan dengan pertanyaan tersebut.

Kalau Anda menjawab tidak tahu pada pertanyaan yang tidak Anda mengerti, maka audience akan percaya Anda tahu apabila menjawab pertanyaan yang Anda kuasai.

- **SENYUMAN YANG TULUS**

Senyuman akan selalu memberi kehangatan.

Biasakan tersenyum saat memulai bicara, karena senyuman akan merebut hati *audience*. Ada teori yang mengatakan—seperti menguap—senyum itu menular. Orang yang melihat Anda tersenyum, akan ikut tersenyum. Senyum bisa membuka hati, dan hati yang terbuka memercayai, lalu siap “dipengaruhi”. Akan lebih baik lagi, kalau Anda bisa memberikan canda ringan sehingga *audience* tertawa, yang tentunya akan makin mencairkan suasana.

Dengan membuat *audience* tersenyum atau tertawa, Anda akan mudah menjadi bagian dari mereka, sehingga terciptalah kedekatan yang akan membuat *audience* merasa nyaman dengan Anda walau belum pernah bertemu sebelumnya.

- **BICARA DENGAN KEJUJURAN**

Kejujuran menunjukkan keterbukaan.

Karena keterbukaan diri saat tampil akan memenangkan hati *audience* dan keterbukaan itu didapatkan dari ketulusan saat bicara mulai dari kata, nada, sampai bahasa tubuh. Ini akan membuat *audience* terbawa emosi positif dari penampilan Anda. Ketulusan muncul saat Anda bicara dengan menjadi diri sendiri sesuai dengan fakta, tanpa ada yang harus ditutup-tutupi.

Bicara dengan ketulusan juga bermanfaat saat beberapa *audience* tidak setuju dengan pernyataan Anda. Ketulusan, kebenaran, dan kejujuran yang Anda katakan akan membuat Anda dihormati.

- **KALIMAT YANG BAIK**

Pemilihan kata yang tepat, akan menghasilkan kalimat yang kuat.

Susunlah kata per kata, agar kalimat yang tercipta membawa *audience* hanyut dalam cerita yang Anda katakan. Mulailah dengan cerita pengalaman pribadi Anda, karena pada dasarnya manusia senang mendengarkan cerita. Setelah itu bicaralah tepat pada saran, tidak perlu berputar-putar atau menambahkan berbagai bumbu bicara yang tidak perlu. Salah satu kunci sukses *public speaking* adalah KISS atau *Keep It Short & Simple*. Hilangkan

juga kalimat sambung yang tidak ada artinya (kalau misalnya, yang mana, yang pastinya) dan bicaralah dengan gaya bahasa yang sesuai dengan *audience*.

- **KEMAMPUAN BICARA DENGAN, BUKAN KEPADA**

Speaking to audience, not at audience.

Lakukan teknik “*person to person*” atau “dari satu orang ke satu orang”. Sehingga walau bicara dengan banyak orang, baik di panggung, TV atau radio, *audience* (secara pribadi) akan merasa Anda bicara hanya kepadanya. Caranya:

1. Gunakan nada yang hangat (jangan seperti sedang orasi atau kampanye) dan hindari kata ganti orang kedua jamak (kalian, saudara-saudara, Anda semua, hadirin, dll) menjadi tunggal (Anda, kamu, bapak, ibu, dll). Tujuannya adalah agar *audience* merasa disapa secara langsung. Secara psikologis ini memberikan kedekatan personal yang menguntungkan.
2. Tatap mata *audience* (kalau Anda kurang nyaman menatap mata langsung, bisa dengan melihat ke kening atau alis). Tidak perlu semua mata ditatap satu per satu, tapi secara berkala lihatlah mata *audience* agar tetap timbul keterikatan. Sebut nama *audience* (yang Anda ingat atau tahu) untuk mendapatkan kedekatan.

- **WAKTU YANG TEPAT**

Menghargai waktu menunjukkan Anda pribadi berharga.

Ini akan membuat Anda tampil sebagai profesional. *On time* bukan berarti hanya datang tepat waktu, tapi juga mulai dan selesai bicara tepat waktu. Sesuaikan lama bicara Anda dengan waktu yang diberikan. Ini berarti menghargai penyelenggara serta pembicara sebelum dan sesudah Anda.

- **KEMAMPUAN MENGONTROL DIRI**

Atur emosi untuk penampilan yang memberi arti.

Sering kali karena semangat yang begitu tinggi saat menjadi *public speaker*, Anda jadi terdengar berlebihan. Di sinilah kemampuan mengontrol diri menjadi sangat penting, semangat memang perlu tapi kalau berlebihan malah hasilnya berantakan. Berhentilah sebentar untuk menarik napas atau menenangkan diri apabila Anda sudah merasa sulit mengendalikan diri. Tindakan diam untuk menenangkan diri ini malah akan membuat *audience* lebih simpati pada Anda.

- **KEMAMPUAN MENARIK PERHATIAN**

Dress like you want to be addressed.

Saat menjadi *public speaker* yang harus tampil di depan *audience*, maka sudah seharusnya penampilan Anda dipersiapkan,

itulah sebabnya kesan pertama sangatlah penting. Lima menit pertama bicara, bisa menjadi penentu kesan *audience* terhadap keseluruhan penampilan Anda. Untuk itulah, lima menit pertama bicara, penampilan Anda harus (mendekati) sempurna, baik terdengar dengan intonasi, artikulasi, aksentuasi, *pace*, dan diafragma yang dimaksimalkan, juga terlihat menarik dengan pakaian serta bahasa tubuh yang sesuai.

Pertanyaan berikutnya adalah, pakaian seperti apa yang menarik? Kalau jawaban Anda, rapi, bersih, bagus, mahal, trendi dan lainnya, jawaban Anda benar tapi kurang tepat. Karena yang tepat adalah mengenakan pakaian yang sesuai dengan acara, tempat, dan *audience* Anda. Pakaian yang tidak sesuai atau salah kostum akan membuat jarak antara Anda dengan *audience*, ini sebisa mungkin dihindari. Selain mengenali materi, pastikan Anda juga mengenali *audience* Anda. Perhatikan apakah acara Anda formal atau non formal, *indoor* atau *outdoor*, apakah ada *dresscode* tertentu. Bisa dibayangkan kalau Anda tampil dengan pakaian jas lengkap tapi bicara kepada nelayan di pinggir pantai, atau Anda memakai baju pantai saat harus bicara di depan presiden beserta jajarannya dalam acara resmi atau Anda memakai baju rapi, bagus, trendi dan elegan pada *gala dinner* sebuah partai politik, tapi ternyata warna gaun atau dasi tidak sesuai dengan warna parpol tersebut! Pastinya *audience* akan memandang heran penampilan Anda, sehingga fokus mereka yang harusnya ke materi omongan Anda menjadi ke gaya pakaian Anda. Jadi jangan salah kostum yaa....

- **JANGAN MINTA MAAF DI AWAL BICARA**

Tunjukkan kesiapan Anda dengan keyakinan bicara.

Mungkin maksud ingin tampil rendah hati tapi jadinya malah terlihat rendah diri. Anda boleh meminta maaf kalau memang melakukan kesalahan atau di akhir bicara, tapi kalau sejak awal sudah banyak mengucapkan kata maaf, Anda malah terlihat seperti tidak percaya diri. **Mulailah bicara dengan keyakinan, karena keyakinan Anda menjadikan *audience* percaya.**

Contoh:

“Selamat siang Bapak dan libu, maaf saya datang sedikit terlambat, ada demonstrasi sehingga menutup jalan (*audience* akan berpikir “ya jangan terlambat”), saya akan segera memulai presentasi saya siang hari ini, maaf kalau kurang detail, karena saya baru diminta menyampaikan presentasi ini tadi malam (*audience* akan berpikir “gimana sih? Kok mau presentasi tidak detail”). Mudah-mudahan bermanfaat”.

Walaupun alasan Anda bisa dimengerti, tapi kekuatan Anda menarik perhatian *audience* akan berkurang.

- **PERHATIKAN RUNTUNAN ISI MATERI**

*Kalimat terstruktur menyamakan *audience*.*

Atur *flow* materi Anda dengan baik dari awal hingga akhir, hingga mudah dimengerti dan dinikmati. Pada dasarnya materi bicara kita harus memiliki tiga unsur, **pembuka, pengisi, dan penutup.**

1. **Pembuka:** dengan menyapa *audience* sambil memperkenalkan diri, lalu cerita latar belakang materi Anda atau bisa juga dengan pengalaman pribadi (ingat bahwa setiap orang senang mendengarkan cerita).
2. **Pengisi:** ini adalah fokus materi Anda, perkuat dengan data, statistik, testimoni, sampai ke teori-teori serta praktik-praktik yang pernah dilakukan. Jangan bertele-tele, buat singkat, padat, dan jelas.
3. **Penutup:** berikan kesimpulan dari materi bicara Anda, kembalikan semangat seperti saat memulai bicara, tinggikan nada serta keraskan suara Anda (*rising tone of voice*) saat mengakhiri bicara, agar penampilan Anda *memorable* dan berkesan.

- **PERHATIKAN KEADAAN AUDIENCE**

Saat menjadi pembicara, Anda menguasai seluruh ruangan.

Perhatikan keadaan, mulai dari:

1. Apakah ruangan terlalu dingin atau terlalu panas, sehingga *audience* tidak nyaman? → Mintalah panitia untuk mengatur temperatur suhu ruangan. Kalau acaranya di luar ruangan dan keadaannya sangat panas atau dingin, percepat bicara Anda langsung ke inti persoalan sebagai simpati terhadap *audience*.

2. Apakah suara Anda tidak terdengar atau malah terlalu keras? → Atur kekuatan bicara Anda atau minta teknisi untuk mengatur kekuatan suara pelantang.
3. Apakah ada yang mengganggu perhatian *audience*? → Anda bisa menegur atau berhenti sementara, apabila ada yang mengganggu konsentrasi *audience* saat Anda bicara.
4. Apakah ada yang mulai mengantuk, bosan atau bicara sendiri → Sama seperti *hard disk* saat menerima masukan data yang ditandai dengan berkedip-kedip lampunya, otak manusia juga begitu, tapi ditandai dengan kedipan pada matanya. Nah, saat Anda bicara lalu orang yang diajak bicara hanya melihat tanpa berkedip dalam waktu yang cukup lama, besar kemungkinan kalau dia sedang memikirkan hal lain, bukan memerhatikan Anda. Ini juga terjadi kepada *audience* Anda, ada yang bengong, *ngobrol* sendiri, memainkan *gadget*, atau bahkan tertidur. Salah satu cara untuk mendapatkan perhatian mereka kembali adalah dengan menyapa (nama) mereka (kalau Anda tahu), atau memberikan pertanyaan sederhana, seperti: “ada yang ingin ditanyakan?”, “Bapak yang duduk di belakang mungkin ingin menyampaikan sesuatu?”, “Mbak yang memegang *handphone*, apakah sudah cukup jelas?” atau berjalan mendekati mereka. Menegur dengan ramah atau menghampiri seperti ini membuat orang kembali fokus kepada Anda. Cara lain

adalah dengan membuat cerita unik atau lucu, ataupun memberikan permainan sederhana.

- **SIAP BERADAPTASI**

Tampilkan dengan lebih fleksibel terhadap berbagai keadaan.

Jangan kaget dan kaku saat Anda menghadapi keadaan yang tidak diperkirakan sebelumnya. Misalnya Anda mengira acaranya akan formal, ternyata *casual* atau sebaliknya, bisa juga Anda mengira *audience* akan tenang, ternyata ribut dan bersemangat atau sebaliknya. Segera ubah gaya bicara dan bahasa tubuh Anda mengikuti keadaan. Karena memaksakan suatu keadaan yang tidak sesuai hanya akan membuat Anda terjauhkan dengan *audience*. Semakin tinggi jam terbang bicara dan banyak berlatih, Anda akan makin mudah beradaptasi dengan berbagai sifat dan sikap *audience*. Walaupun bisa berubah-ubah, Anda tetap harus menjadi diri sendiri, jangan memaksakan diri menjadi atau meniru orang lain yang tidak sesuai dengan kepribadian Anda.

- **STAMINA**

Stamina untuk penampilan sempurna.

Siapa bilang stamina hanya diperlukan olahragawan atau pekerja lapangan? Pembicara publik justru harus memiliki stamina yang

kuat karena Anda menjadi pusat perhatian begitu banyak orang di mana Anda bisa bicara berjam-jam dalam satu hari dan *audience* selalu ingin melihat semangat Anda saat tampil.

Saya biasa memulai hari dari jam lima pagi, karena harus siaran radio jam enam sampai jam sepuluh, setelah itu *meeting review* siaran sampai jam makan siang, selesai makan siang saya harus memberikan pelatihan *public speaking* selama dua sampai tiga jam dan malamnya menjadi *master of ceremonies* atau syuting acara TV. Bisa dikatakan dari selesai subuh sampai hampir tengah malam saya bicara, sehingga stamina sangatlah penting.

Kehilangan stamina akan membuat Anda tidak mampu mengembangkan diri pada saat melakukan *public speaking*.



Tampililah semaksimal mungkin agar *audience* semangat menyaksikan Anda.

10. Tanya Dalam Wawancara

Kemampuan seseorang melakukan wawancara sangat penting dalam *public speaking* karena sebuah wawancara bukan hanya bertujuan memberikan informasi, tapi juga bisa memberikan hiburan.

ADA 3 JENIS TEKNIK WAWANCARA:

1. Pertanyaan cepat (*machine gun interview*)

Mengajukan pertanyaan langsung bertubi-tubi kepada tamu. Teknik ini biasa digunakan pada pembawa acara berita. Karena terbatasnya waktu, seorang pewawancara harus langsung masuk ke inti permasalahan, sehingga tidak ada waktu untuk berbasa-basi.

Contoh daftar *machine gun interview* pada narasumber seorang *public figure* yang diduga berselingkuh:

- a. Dari mana menurut Anda kabar perselingkuhan ini berasal?
- b. Kenapa sampai diduga ada orang ketiga dalam hubungan Anda?
- c. Seberapa dekat sebenarnya Anda dengan orang ketiga ini?
- d. Bagaimana reaksi pasangan Anda?
- e. Apa harapan dan pernyataan Anda setelah berita ini tersebar ke media?

2. Pertanyaan lambat (*sniper interview*)

Banyak menggunakan basa-basi dengan tujuan membuat nyaman tamu, lalu baru menanyakan tujuan wawancara. Teknik ini biasa digunakan oleh jurnalis media cetak atau *online* yang punya banyak waktu berbicara dengan narasumber. Dengan teknik ini, pertanyaan penting mematkan diberikan pada akhir wawancara, saat narasumber sudah merasakan nyaman dengan wawancara karena diberikan pertanyaan ringan menyenangkan, lalu pelan-pelan mulai serius sampai ke inti wawancara.

Contoh daftar sniper interview pada narasumber, seorang public figure yang diduga berselingkuh:

- Bagaimana kabar Anda dan keluarga saat ini?
- Kapan terakhir liburan bersama? Ke mana?
- Di tengah-tengah kesibukan bagaimana caranya tetap berhubungan dengan keluarga?

- Kalau jarang bertemu, apakah pasangan suka cemburu? Bagaimana menyikapinya?
- Kalau kabar Anda berselingkuh itu bagaimana? Akankah terjadi keretakan dalam rumah tangga Anda?

3. Pertanyaan tersebar (*landmine interview*)

Banyak memberikan pertanyaan jebakan, sehingga tamu memberikan informasi tanpa merasa seperti sedang diwawancara. Teknik ini digunakan, oleh pewawancara yang sudah cukup ahli. Karena harus bisa memainkan perasaan narasumber sehingga pertanyaan penting sensitif bisa diberikan tanpa menyudutkan sambil keakraban bisa terus terjadi dengan mengajukan pertanyaan menghangatkan perasaan.

Contoh daftar pertanyaan cepat pada narasumber, seorang *public figure* yang diduga berselingkuh:

- Apa kesibukan Anda yang paling menyita waktu sekarang?
- Karya terbaru Anda mendapat sambutan luar biasa dari masyarakat, bagaimana menurut Anda?
- Apakah kabar tentang perselingkuhan Anda berhubungan dengan kesibukan selama ini sehingga jarang terlihat bersama keluarga?
- Keluarga Anda sendiri apa kabarnya?
- Anda juga suka memberikan kejutan istimewa kepada keluarga, seperti memasak sampai mengajak liburan bersama? Masakan apa yang paling disukai?

- Kalau orang ketiga ini apakah juga pernah Anda buatn masakan atau ajak liburan? Siapa atau apa yang bertanggung jawab sampai kabar ini begitu santer di masyarakat?

LANGKAH-LANGKAH WAWANCARA

Semua proses wawancara harus menggunakan rumus **5W1H** (*What, Who, Where, When, Why & How*). Dengan rumus ini, Anda bisa menggali berbagai informasi dari narasumber. Pada saat melakukan wawancara, kesampingkan dulu kepentingan dan pendapat pribadi, bersikaplah secara objektif dengan melihat setiap keadaan dari berbagai sudut pandang. Posisikan diri Anda sebagai *audience* yang ingin tahu suatu keadaan, bukan sebagai ahli yang sudah tahu cara penyelesaian. Biarkan narasumber Anda yang memberikan penjelasan bagaimana menyelesaikan suatu masalah, tugas Anda sebagai pewawancara adalah mencari tahu lebih dalam dan lengkap akan sebuah informasi, juga menyederhanakan kalimat-kalimat sulit berbelit jawaban narasumber menjadi sederhana dan mudah dimengerti *audience*.

Contoh sederhana penggunaan 5W1H dalam sebuah wawancara.

TEMA:

Keberhasilan seorang atlet peraih medali emas

NARASUMBER:

Atlet peraih medali emas

LIST PERTANYAAN:

1. *What* → Apa latar belakang keberhasilan ini? Apa kesan-kesan dan reaksi masyarakat sehubungan dengan keberhasilan ini?
2. *Who* → Siapa atlet ini? Latar belakangnya? Siapa saja orang yang berjasa dalam prosesnya?
3. *Where* → Di mana dia meraih medali emas? Keadaan di sana seperti apa? Di mana biasanya latihan?
4. *When* → Kapan dia meraih medali emas? Sejak kapan persiapannya?
5. *Why* → Kenapa cabang olahraga ini yang dia pilih? Apa saja tantangannya?
6. *How* → Bagaimana proses dia berhasil memperoleh medali emas tersebut? Bagaimana sistem latihannya? Bagaimana kedisiplinan hidup membawanya sampai sukses ini?

Tentunya materi ini bisa ditambah-kurangkan sesuai situasi dan tidak harus berurutan. Semakin kreatif pertanyaan akan semakin menarik sebuah wawancara.

Untuk bisa kreatif dalam wawancara, Anda harus memiliki banyak materi mengenai topiknya atau narasumbernya. Bahkan kalau perlu Anda sudah tahu terlebih dahulu jawabannya, sehingga bisa memberikan pertanyaan lebih detail ke narasumber apabila ada yang kurang lengkap. Ini sering saya lakukan saat saya menjadi pembawa acara Formula One dan Sepak Bola di TV. Setelah sekian lama membawakannya, saya semakin sering membaca, mengikuti perkembangan, melakukan riset sampai berdiskusi dengan narasumber sebelum siaran. Hasilnya sering kali saya sudah tahu jawaban dari pertanyaan yang saya ajukan. Keadaan ini sangat mempermudah saya melakukan wawancara, karena pertanyaan bisa lebih detail, narasumber pun terbantu dan *audience* mendapatkan informasi yang jelas.

Untuk itu sebelum wawancara, lakukanlah:

1. Persiapan
 - a. Tentukan tujuan wawancara.
 - b. Tentukan siapa yang akan diwawancara.
 - c. Kenali latar belakang kasus dan tamu yang akan diwawancara.
2. Proses wawancara
 - a. Selalu siap dengan pertanyaan cadangan apabila tamu berbelit-belit dalam memberikan jawaban.
 - b. Posisikanlah diri Anda setara dengan tamu. Jangan memposisikan diri di atas atau di bawah, sehingga

tamu akan merasa nyaman dan tidak grogi menjawab pertanyaan yang diberikan.

- c. Berkonsentrasilah terhadap setiap jawaban. Jangan hanya berkonsentrasi pada list pertanyaan yang sudah disiapkan.
 - d. Perhatikan alur wawancara. Jangan biarkan pembicaraan keluar jalur atau tamu mengatur jalannya proses wawancara (kecuali promosi).
 - e. Perhatikan durasi wawancara.
2. Kesimpulan

Buat kesimpulan yang netral sesuai dengan hasil wawancara.

MODAL DASAR PEWAWANCARA:

1. **Selalu melihat suatu permasalahan dari sudut pandang yang berbeda** → siap untuk memberikan pertanyaan tak terduga yang relevan. Fokuslah pada satu situasi, tapi jangan hanya terfokus pada satu rasa ingin tahu saja, posisikan diri Anda dalam berbagai keadaan dan orang.
2. **Memiliki pengetahuan luas** → memiliki pengetahuan di luar kehidupan Anda sehari-hari. Banyaklah bertanya, membaca, menonton, mendengarkan, bertemu orang,

bertukar pikiran agar Anda mengetahui berbagai situasi. Anda tidak perlu harus menjadi ahli pada semua hal, cukup mengerti berbagai situasi.

3. **Memiliki semangat yang tinggi** → rasa antusias dan semangat terhadap pekerjaan akan membuat Anda kreatif dalam bertanya walau tentang hal yang tidak menarik sekalipun. Dengan semangat, Anda akan menyukai proses bertanya, bukan hanya ingin mengetahui jawabannya.
4. **Kurangi Ego** → jangan terfokus dan hanya membicarakan tentang diri sendiri, keinginan terlihat pintar, atau ingin lebih menjadi pusat perhatian dibanding yang diwawancara.
5. **Memiliki rasa ingin tahu** → ini akan membuat pewawancara mampu menggali jawaban dari yang diwawancara.
6. **Memiliki empati** → rasakanlah apa yang dirasakan orang yang Anda wawancara, tapi tetap miliki objektivitas agar pertanyaan Anda bersifat netral.
7. **Memiliki rasa humor** → humor selalu menarik perhatian dan mencairkan suasana. Apabila mungkin, masukkan humor dalam wawancara Anda, agar lebih menarik dan membuat orang yang Anda wawancara lebih nyaman.
8. **Memiliki gaya sendiri** → Anda boleh memiliki idola. Tapi setiap karakter itu unik, sehingga menirunya habis-habisan hanya akan membuat Anda terlihat aneh.

Teknik wawancara ini saya latih dan kembangkan bukan hanya pada acara-acara yang saya bawakan, tapi juga saat saya menjadi konsultan kreatif Farhan pada acara televisi Lepas Malam di Trans TV dan Om Farhan di ANTV. Acara talk show ini mengundang tamu dari berbagai latar belakang, keadaan dan profesi, sehingga ketepatan pertanyaan dan cara menanyakan berganti-ganti tergantung tamunya. Farhan juga adalah seorang yang brilian diajak diskusi sehingga pertanyaan cerdas serta lu-gas bisa tersampaikan. *Great working with you Om Farhan!*



Briefing dengan Farhan. Mempersiapkan daftar pertanyaan ke Wakil Presiden Jusuf Kalla.



Siapa pun yang Anda wawancarai, tetapkan tenang dan fokus pada tujuan wawancara.

Berdasarkan pengalaman melakukan wawancara ini, saya mendirikan perusahaan teknologi yang mengembangkan aplikasi **RADYO** (bisa didapatkan di telepon pintar berbasis iOS dan Android). Aplikasi ini sangat berguna untuk siapa pun yang ingin melakukan wawancara dan diwawancarai. Karena sifatnya sosial media, proses wawancara bisa dilakukan di mana pun, kapan pun oleh siapa pun, lalu disebar ke publik tanpa ada pemotongan atau rekayasa jawaban.

11. Tubuh Bicara, Wajah Berkata

Pada Bab 2 saya menuliskan sebuah penelitian yang mengatakan bahwa penampilan Anda dalam *public speaking* dipengaruhi oleh VOKAL: 7%, VERBAL: 38%, VISUAL: 55%. Ini menunjukkan bagaimana pentingnya penampilan yang terlihat untuk memperoleh keberhasilan tujuan bicara Anda. Yang penting diingat adalah **mulut bisa berbohong, tapi tubuh (hampir) tidak bisa berbohong**. Untuk itu kalau ingin melihat kejujuran dan perasaan seseorang jangan dengar kalimatnya, tapi lihat bahasa tubuhnya (ini juga bisa Anda praktikkan untuk melihat kejujuran pasangan Anda lho). Apalagi saat otak *limbic* atau otak yang mengatur gerakan refleks manusia bekerja, tentunya dengan mudah Anda menganalisis “perasaan” seseorang.

Pada saat tampil bukan hanya perkataan yang memberikan arti, tapi gerakan seluruh tubuh dan ekspresi wajah kita juga

ikut berkomunikasi. Di sisi lain, dengan mempelajari bahasa tubuh, Anda juga bisa menilai apa yang sedang *audience* rasakan. Kata-kata akan tervisualkan dalam bahasa tubuh. Inilah yang harus Anda pelajari, agar apa pun yang Anda pikirkan, katakan dan lakukan, bisa selaras.

Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam berkomunikasi dengan bahasa tubuh serta ekspresi wajah antara lain adalah:

- **GAYA PAKAIAN** → Penampilan menunjukkan diri dan memberikan kesan pertama yang sangat diingat. Pakailah pakaian yang sesuai dengan acara dan *audience* Anda, lalu pastikan pakaian tersebut nyaman dikenakan, sehingga tidak mengganggu konsentrasi bicara Anda. Pastikan pakaian Anda sesuai dengan keinginan Anda dinilai oleh orang lain.
- **GERAKAN MENYETUJUI** → Anggukan kepala adalah hal paling sederhana, tapi yang juga bisa Anda lihat adalah apakah bagian tubuh atas mereka terbuka? Ini bukan buka baju lho ya, tapi terbuka dari benda-benda yang menutupinya. Orang yang setuju akan merasa nyaman. Orang yang nyaman punya kecenderungan tidak menghalangi bagian tubuh mereka dari apa pun, seperti tangan yang menyilang di dada, menutup perut dengan bantal atau tas, atau bahkan mengancingkan jas atau jaket (saat seseorang merasa tidak nyaman dengan orang tertentu—ketika jasanya terbuka—lalu didatangi orang tersebut, biasanya dia akan mengancingkan jasanya, lalu membuka lagi, saat orang tersebut pergi).

- **GAYA MENGUASAI** → Ingin menunjukkan superioritas? Maka condongkan badan ke depan dengan dua tangan di atas meja, juga bisa dengan membuka kaki lebih lebar. Sejak zaman dulu, kaki adalah tanda manusia yang ingin memperlihatkan daerah kekuasaannya. Dengan kaki yang terbuka lebar, seseorang seakan ingin menunjukkan kalau dia berkuasa.
- **GAYA TIDAK PERCAYA DIRI** → Orang yang inferior terlihat dari tubuhnya yang banyak melipat sehingga terlihat kecil. Ini juga terlihat dari kepala yang menunduk dan pundak meninggi (atau biasa disebut gaya kura-kura). Orang seperti ini seakan ingin bersembunyi dari dunia luar dengan menghilang dari penglihatan.
- **GAYA KETERTARIKAN** → Orang yang tertarik kakinya mengarah ke Anda. Saat sedang duduk lututnya mengarah ke Anda. Matanya membuka lebih lebar, bahkan kalau seseorang tertarik maka pupil matanya akan jauh lebih melebar saat melihat ke arahnya. Saat sedang tertarik akan sesuatu atau seseorang, maka perasaan nyaman dan senang akan muncul, ciri-ciri orang seperti ini terlihat dari gayanya yang seperti ingin terbang atau melawan gravitasi, bisa dengan melonjak atau melompat-lompat, bisa juga dengan ujung kakinya yang menunjuk ke atas (yang menginjak tanah hanya tumitnya).
- **GAYA MENENANGKAN DIRI** → Saat tegang atau grogi, banyak gerakan tidak terkontrol yang dilakukan. Ini harus Anda

kenali sehingga bisa dikurangi atau Anda bisa mengetahui apakah *audience* Anda sudah dalam keadaan nyaman atau belum. Orang yang tidak tenang punya kecenderungan menyentuh dirinya sendiri (pikirannya jangan erotis ya, maksud saya tidak ke sana! 😊) dengan mengusap-usap bagian tubuh tertentu. Ada macam-macam kebiasaan atau tindakan yang berulang kali dilakukan orang yang ingin menenangkan diri sendiri, tapi yang paling umum adalah menyentuh dada bagian atas, wajah dan leher, yang diikuti dengan menghela napas sambil mengembungkan pipi.

- **EKSPRESI WAJAH** → Selain tubuh, wajah Anda juga sangat menentukan penilaian orang. Ekspresi wajah berhubungan langsung dengan emosi yang ingin Anda tampilkan. Senyum yang tulus, penasaran, kaget, senang, sedih, tidak suka, kagum, bahkan cara Anda melihat, bisa menunjukkannya. Mata adalah jendela hati, sehingga dengan melihat mata, Anda tahu perasaan seseorang. Lalu apa yang dilihat dari mata? Lihatlah apakah orang yang sedang mendengarkan bicara Anda mengecilkan matanya atau tidak. Karena salah satu contoh tindakan refleks dari otak apabila kita khawatir melihat atau mengetahui sesuatu adalah dengan mengecilkan atau menutup mata.
- **CARA BERSALAMAN** → Ada yang percaya kalau berjabat tangan haruslah menggenggam dengan penuh tenaga, karena semakin keras menggenggam berarti semakin tinggi juga

110

tingkat kepercayaan diri seseorang. Padahal tidak selalu begitu, banyak yang justru merasa terganggu apabila saat bersalaman tangannya diremas dengan sangat kuat. Cara paling aman adalah menggenggam dengan “*firm*” atau erat, lalu pastikan telapak tangan Anda menggenggam penuh telapak tangan orang yang bersalaman dengan Anda.



- **CARA DUDUK** → Pada saat bicara atau *talk show*, posisi duduk Anda haruslah cukup tegak (bahkan kalau bisa tidak bersandar ke kursi). Ini untuk memberikan kesan aktif dinamis kepada *audience*. Jangan duduk bersandar yang cenderung selonjor dengan kaki terbuka, ini memang posisi yang mengindikasikan Anda nyaman. Tapi perlu diingat, Anda sedang dalam sebuah acara bukan di rumah.

- **CARA BERDIRI** → Berdirilah dengan tegak (jangan bersender pada satu kaki), posisikan dada Anda di depan bahu dan dagu membentuk sudut 90 derajat dengan leher.
- **CARA BERJALAN** → Berjalanlah dengan yakin dan tegak, sambil menyebar pandangan Anda ke arah *audience*. Berjalanlah dengan gerakan yang teratur, karena gerakan teratur membuat Anda lebih berwibawa.
- **GAYA KETIKA TIDAK BERAKSI** → Dalam kondisi apa pun saat *public speaking* Anda menjadi pusat perhatian *audience*, jangan sampai ketika tidak beraksi (mungkin saat pembicara lain bicara, atau sedang memperlihatkan video/*slide* presentasi) Anda kehilangan fokus lalu melamun, menunjukkan mimik wajah tidak biasa, tangan Anda menggaruk-garuk badan atau hal lainnya yang tidak seharusnya dilakukan di depan umum karena pasti ada *audience* yang tetap melihat Anda. Jagalah posisi tubuh dan wajah tetap fokus selama menjadi *public speaker*.
- **TEORI PUSAR** → Apabila ingin mengetahui siapa di antara *audience* yang benar-benar tertarik kepada Anda, “lihat pusarnya”. Maksud saya bukan benar-benar Anda sibak bajunya terus lihat ada apa di pusarnya ya, tapi lihat apakah pusar (perutnya) mengarah ke Anda. Seseorang yang tertarik pada seseorang, secara sadar atau tidak akan mengarahkan

pusarnya ke orang tersebut walau pandangannya tidak harus mengarah ke orang yang sama.

- **KEJUJURAN KAKI** → Joe Navarro mantan agen FBI yang menjadi penulis dan pembicara dalam bukunya “Cara Cepat Membaca Bahasa Tubuh” mengatakan kalau bagian paling “jujur” pada manusia adalah kakinya. Wajah masih bisa berbohong karena manusia modern sudah dilatih berbohong dengan menggunakan wajah. Seperti saat kecil, Anda tidak suka diajak ke rumah seorang keluarga, tapi ibu Anda mengatakan “Mama tahu kamu tidak suka, tapi jangan bikin malu. Harus senyum sampai sana, terus salaman ke semua orang”, ini membuat manusia belajar memanipulasi wajah saat pikiran berbeda dengan perasaan. Sementara kaki sejak zaman purba sudah menjadi andalan manusia dengan berjalan, berkelana, mengejar buruan, lari dari musuh, memanjat, mendaki, dan lain-lain, sehingga banyak gerakan refleks yang bisa tercermin dari kaki. Orang yang senang kakinya pun akan ikut senang, ini diperlihatkan dengan menari atau kaki yang dinamis bergerak bahkan saat sedang duduk. Sementara kalau tidak senang kaki akan menyilang, merapat, bahkan mengarah ke pintu keluar. Saat bicara pun Anda bisa melihat, orang yang tidak sabar selesai atau tidak tertarik—walau terlihat masih mendengarkan—tapi kakinya sudah mengarah ke pintu keluar atau menjauh dari Anda. Anda juga harus berhati-hati dengan orang yang duduk di

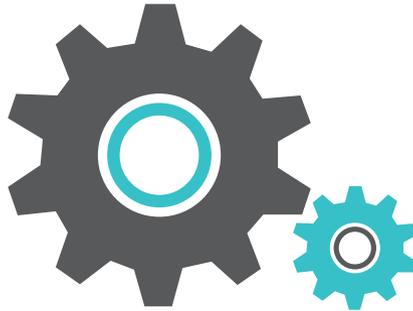
depan Anda, lalu kakinya mengayun-ngayun seperti gerakan menendang, ini bisa menunjukkan kalau dia tidak suka, bahkan siap “menyerang”.

- **KEBOHONGAN VS KEJUJURAN** → Semakin Anda ingin meyakinkan *audience* terhadap apa yang Anda katakan, pastikan Anda bicara dengan bahasa tubuh yang sesuai. Otak kiri mengatur logika, analitis, bahasa, fakta. Sementara otak kanan mengatur imajinasi, intuisi, kreativitas, khayalan. Otak kiri menggerakkan bagian tubuh sebelah kanan, otak kanan menggerakkan bagian tubuh sebelah kiri, sehingga secara refleks, apabila seseorang sedang bicara/berpikir logika, analitis, bahasa, fakta yang dihubungkan dengan kejujuran, maka yang akan bergerak adalah tangan kanannya (bagian tubuh sebelah kanan), sementara kalau seseorang sedang bicara/berpikir imajinasi, intuisi, kreativitas, khayalan yang dihubungkan dengan kebohongan, maka yang bergerak adalah tangan kirinya (bagian tubuh sebelah kiri). Jadi saat bicara atau ditanya hal-hal penting pastikan Anda banyak menggunakan tangan kanan agar lebih meyakinkan.



Gunakan semua bagian tubuh untuk berkomunikasi, dari perkataan sampai gerakan.

12. Jodoh Sementara



Pada Bab 3 sudah dibahas mengenai pentingnya mengenali siapa *audience* Anda. Pada bab ini akan saya alami lagi dengan tambahan teknik mengenali partner Anda.

Pasangan Anda saat bicara di depan umum, baik saat presentasi, membawakan acara, ataupun rapat sederhana, haruslah menjadi satu kesatuan dalam tujuan bicara, sehingga penampilan Anda dan dia bisa *POWERFUL*, sehingga Anda dengan pasangan bicara, atau Anda dengan *audience*, bisa (seperti) berjodoh (sementara).

TIPS BERPARTNER DENGAN BAIK PADA SAAT PUBLIC SPEAKING.

Pada saat saya menjadi penyiar acara *prime time* sore di sebuah radio, partner saya Melissa Karim harus pergi selama hampir satu bulan ke luar negeri yang menyebabkan saya harus bergonta-ganti pasangan siaran. Kehilangan partner siaran di *prime time show* radio bukanlah hal yang sederhana karena menyangkut banyak pihak, mulai dari *programming* sampai *marketing*. Untuk menyiasatinya tim program radio tersebut memberikan beberapa nama penyiar pengganti.

Pada saat itu saya merasa kurang pas, apabila hanya ada satu orang yang menjadi pengganti sementara Melissa. Karena program kami waktu itu sangat identik dengan Hilbram - Melissa. Sehingga saya mengusulkan untuk menjadi "player" sementara ditinggal "pasangan" (*note*: hanya berlaku untuk pasangan kerja, bukan pasangan hidup). Tantangannya adalah apakah dalam waktu singkat saya bisa menemukan "chemistry" atau kecocokan dengan pasangan yang ada. Saking sayangnya saya sama Melissa dan programnya sudah identik dengan Hilbram - Melissa ini, maka saya mengambil risiko itu.

Alhamdulillah setelah konsep itu dijalankan, semuanya berjalan cukup baik. Walau tidak semaksimal seperti siaran bersama Melissa, tapi kualitas program tetap terjaga dan pendengar bisa menerima. Hasilnya pada rapat besar, para bos memberikan

apresiasi khusus kepada program ini yang walau sementara ditinggal satu penyiarnya, tapi masih tetap dicintai pendengarnya.

Yang saya lakukan waktu itu adalah melakukan riset tentang siapa yang akan menjadi pasangan siaran saya, mulai dari latar belakang, hobi, aktivitas terbaru, sampai siapa pasangan hidupnya (yang terakhir sebenarnya untuk saya sendiri, siapa tahu bisa... bisa digoda *on air* maksudnya). Dari hasil riset ini, saya masukkan ke dalam teori psikologi, tentang karakter manusia sehingga secara tidak langsung saya bisa merasa mengenal dekat walau (terkadang) belum pernah bertemu sebelumnya.

Setelah memahami karakternya, kenali langsung pribadinya dengan mengajak berbicara. Mulailah dengan perbincangan hangat sederhana seperti:

1. Kesibukan terakhir → biarkan dia bercerita agar merasa nyaman dengan Anda.
2. Keberhasilan yang pernah dia peroleh → agar dia merasa Anda perhatikan.
3. Berita-berita terbaru → untuk mengetahui seberapa *up date* dia dengan isu-isu terkini yang ada. Pilih topik berita sesuai dengan latar belakangnya yang sudah Anda riset sebelumnya.
4. Bahas mengenai acara yang akan Anda bawaan bersamanya untuk menyamakan persepsi dan saling mengisi.

Jadikan dia partner yang seimbang saat tampil. Jangan terlalu percaya diri lalu ingin tampil lebih menonjol atau malah minder sehingga lebih banyak diam. Untuk itu perlu penyesuaian dengan dia segera setelah memulai *public speaking*.

1. Pelajari gayanya (bicara ataupun bahasa tubuh) sejak awal tampil → Sehingga Anda bisa menyesuaikan dengan gaya Anda supaya bisa terlihat atau terdengar selaras.
2. Jangan cepat memotong pembicaraan → Berikan kesempatan untuk dia menyelesaikan kalimatnya, baru giliran Anda.
3. Jangan terlalu lama menunggu kesempatan → Karena kekosongan (bicara atau aksi) saat *public speaking* membuat *audience* merasa tidak nyaman. Saat pasangan terdiam—karena memberikan Anda kesempatan atau kehilangan konsentrasi—segeralah masuk dan mengisi kekosongan dengan materi Anda atau dengan melanjutkan materinya versi Anda. Karena inilah Anda harus selalu fokus pada penampilan dia, sehingga sewaktu-waktu siap mengisi.
4. Jangan sok tahu → Ini bisa sangat fatal. Bukan hanya akan membuat Anda kehilangan kepercayaan *audience* tapi juga membuat Anda diragukan oleh pasangan Anda.
5. Jangan biarkan emosi terlibat terlalu banyak saat tampil → Emosi memang penting untuk mengisi *public speaking* dan membuatnya lebih *powerful*. Tapi apabila Anda terlalu beremosi, apalagi pada saat-saat yang tidak tepat, justru akan menjadi bumerang yang mengakibatkan penampilan

Anda kacau-balau. Emosi adalah bumbu penampilan, sama seperti makanan, kalau kebanyakan bumbu, rasanya akan tidak keruan. Apalagi emosi itu Anda luapkan pada pasangan Anda, sehingga bisa terjadi *public speaking disaster* karena perselisihan saat tampil.

6. Jangan terlalu berlebihan menggunakan bahasa tubuh → Saat menjadi *public speaker*, Anda akan menjadi pusat perhatian, sehingga setiap gerakan yang Anda lakukan secara detail bisa dilihat *audience* dan pasangan Anda. Bahasa tubuh bisa melipatgandakan penampilan Anda, tapi kalau berlebihan justru sangat mengganggu pasangan Anda. Ini juga akan menghilangkan konsentrasi pasangan Anda, yang akan bingung menanggapi penampilan Anda, atau bahkan menganggap Anda aneh.
7. Perhatikan juga sifat partner Anda. Beberapa orang ingin selalu tampil lebih sehingga cenderung ingin menguasai panggung. Bahkan ada yang sudah menjadi senior, lama dikagumi dan merasa hebat sampai khawatir tersaingi. Orang seperti ini terkadang tidak ragu menyingkirkan partnernya dengan berbagai alasan. Menghadapi hal ini, Anda harus pandai mengatur ego diri saat tampil.

Dengan teknik tersebut, saya bisa menyesuaikan diri dengan siapa pun dalam acara apa pun (radio, televisi, MC ataupun presentasi) saat tampil.



Bersama: Novita Angie, Anya Dwinov, Desta, Sofie Navita, Ersya Mayori, dan Mesty Hanya



Berbeda partner, tapi jadikan jodoh (sementara) di panggung untuk mendapatkan kecocokan maksimal.

13. Mendadak Bicara

Setelah Anda mempelajari berbagai teknik untuk menjadi pembicara yang hebat, jangan lupa kalau latihan juga sangatlah diperlukan. Semakin banyak berlatih akan semakin ahli Anda menggunakannya. Yang jadi permasalahannya sekarang adalah bagaimana kalau sebelum menjadi ahli sudah harus melakukan *public speaking*. Pada bab ini saya akan membahas apa yang harus dilakukan saat mendadak (diminta) bicara.

Setiap orang pasti pernah mendapatkan keadaan untuk harus bicara di depan umum, baik secara resmi atau tidak, mulai dari acara keluarga sampai pertemuan antarnegara. Selalu ada saatnya seseorang secara tiba-tiba memanggil nama Anda dan meminta maju ke depan untuk bicara, padahal Anda bukanlah orang yang biasa tampil dan tidak memiliki pekerjaan yang mengharuskan Anda tampil, mau menolak tidak bisa karena perintah atasan, sementara kalau bicara bisa berantakan dan bikin malu perusahaan. Lalu bagaimana?

Gunakan teknik ini:

- **Bicarakan *audience***

Mulailah bicara dengan menyapa *audience* dan membahas mereka, seperti kebiasaan, pekerjaan, hobi, atau kesamaan lainnya. Lalu hubungkan dengan diri Anda, bisa di mana pertama kali bertemu? Atau apa hubungan mereka dengan Anda?

- **Bahas acara**

Berikan latar belakang yang Anda mengerti tentang acara tersebut, maksud dan tujuan acara, siapa dan apa saja hal penting yang ada di dalamnya dan apa yang bisa Anda lakukan sehubungan dengan acara tersebut.

- **Kesimpulan bicara**

Bicaralah secukupnya sesuai porsi yang Anda ketahui, lalu berikan harapan serta kesimpulan mengenai acara tersebut.

Melalu tiga hal ini, Anda bisa melakukan *public speaking* dadakan. Tapi setelah itu, perdalam kemampuan *public speaking* Anda, ya. Karena sangat baik sekali kalau Anda selalu siap untuk mendadak bicara kapan pun itu, walau pekerjaan Anda tidak berhubungan langsung dengan orang banyak. Ingat *public speaking* adalah *life skill* yang diperlukan semua orang, bukan hanya dalam pekerjaan tapi juga kehidupan sosial.

Siapkan mental Anda kalau sewaktu-waktu harus bicara di depan umum, mulailah dengan latihan sederhana, seperti bicara di depan keluarga, lalu sahabat terdekat, lanjut ke keluarga besar atau organisasi Anda. Biasakan diri Anda untuk memulai bicara saat ada kesempatan, sehingga bisa nyaman saat harus berhadapan dengan banyak orang. Jangan menolak atau menunda saat Anda diminta bicara di depan umum. Semakin menunda akan semakin menegangkan keadaannya, apalagi makin banyak orang yang memerhatikan atau bahkan ikut meminta Anda bicara. Ini malah semakin membuat diri Anda tegang dan menghasilkan grogi yang lebih besar. Saat langsung maju ketika diminta bicara, *audience* tidak mengetahui kalau Anda tidak siap, mereka akan lebih tenang menunggu apa pun yang akan Anda katakan. Segeralah maju ke depan, ambil *mic*, genggam dengan erat di tengah batang *mic*, sehingga genggamannya tidak menutupi bagian membran yang berada di atas atau menghalangi pemancar *wireless* di bawah. Jarak normal *mic* dengan mulut Anda adalah satu telapak tangan (lima jari tertutup), jangan terlalu jauh karena suara Anda tidak terdengar dan jangan terlalu dekat sampai menempel ke mulut, bibir atau dagu karena akan menghalangi wajah Anda dari penglihatan *audience*, serta suara yang terdengar juga “tidak bersih”.

Jangan bebankan diri Anda untuk tampil sempurna saat mendadak bicara, *audience* akan mengerti kalau beberapa orang memang tidak terlatih untuk bicara sehingga mereka tidak

mengharapkan Anda tampil lucu, menghibur dengan teknik sempurna. Mereka hanya ingin mendengar pendapat Anda akan sesuatu, jadi jangan terlalu khawatir. Berikan contoh dari kehidupan sehari-hari, ceritakanlah pengalaman pribadi, bicara yang Anda tahu sehingga topik yang Anda bahas relevan. Langsung masuk ke bagian tujuan Anda bicara, tanpa harus memberikan banyak kata pembuka yang malah bisa membuat Anda kehilangan fokus.

TIPS

Beberapa hal yang harus dihindarkan atau dilakukan saat *public speaking*.

JANGAN:

- Pengulangan kata
- Pengulangan nada
- Pengulangan gerak
- Kata pengisi seperti eee, mmm, aaa, kalo misalnya, oke, yak, dan lain-lain
- Menjadi orang lain
- Banyak minta maaf
- (Terdengar) bergumam
- Mata terus melihat skrip
- Bicara terlalu cepat atau terlalu pelan

LAKUKAN:

- Bahasa tubuh
- Kontak mata
- Jujur
- Perhatikan *audience*
- Senyum
- Tulus
- Berbahagialah
- Percaya diri
- Berdoa

Semua materi yang sudah ada pada bab-bab sebelumnya sudah memberikan teknik secara mendalam yang bisa diaplikasikan untuk semua kegiatan *public speaking*. Untuk 3 hal di bab bonus ini, saya akan menambahkan beberapa sesuai dengan pengalaman saya sebagai penyiar radio, *master of ceremony* dan pembawa acara televisi.



Selalu siapkan diri Anda untuk menjadi public speaker dalam berbagai kesempatan.

BONUS

14. Teknik Dasar Penyiar Radio

PADA DASARNYA ADA 3 MACAM PENSIAR RADIO:

1. Low Profile DJ → Jarang bicara dan sangat mengikuti gaya radio tersebut. Biasanya digunakan pada radio dewasa (*adult*), di mana pendengarnya lebih suka mendengarkan lagu dibanding penyiar bicara. Penyiar radio hanya bicara satu kali setiap empat atau lima lagu.
2. Personality DJ → Siaran sesuai dengan kepribadiannya yang disesuaikan dengan radio tersebut. Biasanya penyiar radio anak muda atau dewasa muda. Penyiar menggunakan karakternya sendiri yang menjadi karakter radio tersebut, mulai dari gaya bicaranya, sampai karakter suaranya.
3. Spesialis DJ → Penyiar yang siaran karena pengetahuan yang dimilikinya. Misalnya dokter yang membawakan acara ke-

sehatan atau musisi yang membawakan acara jenis musik tertentu.

Berbeda dengan televisi yang audio visual, radio adalah media yang hanya mengandalkan kekuatan audio untuk mendapatkan kedekatan dengan pendengarnya. Untuk itu gaya bicara penyiar-nya haruslah *PERSON TO PERSON*. *Person to person* adalah gaya bicara yang intim dan akrab sehingga walaupun pendengar tidak bisa melihat langsung atau bahkan belum pernah bertemu dengan penyiar, tetapi bisa merasakan kedekatan sehingga senang merasakan kebersamaan lewat radio.

Agar penyiar radio bisa *person to person* atau intim dengan pendengarnya, saat bicara di depan *mic* gunakan teknik berbicara kepada satu orang saja bukan kepada sekelompok orang atau seperti saat pidato. Bicaralah dengan bahasa yang digunakan pendengar sehari-hari, pembahasan topik yang diberikan juga sesuai dengan kehidupan pendengar, berpikirlah dengan pola pikir pendengar, hafalkan juga kebiasaan pendengar yang sering menelepon atau mengirimkan pesan ke studio, sehingga mereka merasa disapa secara personal.

Penyiar radio akan bicara dalam dua kondisi saat *on air*.

Pertama: bicara tanpa naskah. Sehingga latihan “bicara sendiri” tentang apa pun tanpa membaca haruslah dilakukan untuk mendapatkan kemampuan menghubungkan satu kata ke kata berikutnya, dari satu kalimat ke kalimat berikutnya. Sementara cara untuk bisa memiliki banyak perbendaharaan kata adalah

dengan banyak membaca. Saya sangat menyarankan untuk membaca berbagai bahan bacaan, mulai dari koran, novel, website sampai kamus.

Kedua: bicara sambil membaca naskah. Biasanya dilakukan saat membacakan iklan (adlib), tantangannya adalah penyiar harus bisa membacakan dengan bahasa yang lugas sehingga tidak terdengar seperti sedang membaca, melainkan seperti sedang “ngobrol” dengan pendengar. Dengan cara ini pendengar akan merasa dekat dengan penyiar.

Bicaralah dengan:

- Intonasi → naik turunnya nada bicara (bedakan dengan nada bicara biasa)
- Aksentuasi → penekanan kepada hal-hal yang penting (nama, hari, tanggal, sponsor, dll)
- Artikulasi → kejelasan lafal bicara (A, I, U, E, O / B, P, T, D, K, X, S, F)
- *Pace* → sesuaikan kecepatan bicara dengan ketukan lagu
- *Speed* → sesuaikan kecepatan bicara dengan durasi yang ada
- *Power* → berbicaralah menggunakan diafragma agar suara terdengar bulat dan bertenaga.

Bersama teknik ini penyiar akan terdengar seperti sedang tersenyum oleh pendengar (walau tidak terlihat). Teknik ini disebut “*smiling voice*” yang akan membuat penyiar terdengar menyenangkan, hangat, dan ramah.

LIMA HAL YANG HARUS DIKUASAI PENYIAR RADIO:

1. *Theatre of mind* → berbicara yang bisa menggambarkan apa yang sedang dikatakan dengan mendeskripsikan suatu keadaan secara detail sehingga pendengar bisa “melihat” apa yang Anda katakan.
2. *Reading skills* → membaca tanpa terdengar sedang membaca, tapi terdengar sedang berbicara dengan pendengarnya.
3. *Script writing skills* → *Keep It Short and Simple*, buatlah mudah dimengerti dengan bahasa tutur yang baik.
4. *Sense of music* → banyak radio yang masih menerapkan musik sebagai unsur utamanya, sehingga sebagai penyiar Anda harus bisa bicara di antara lagu-lagu yang Anda kenali. Ini akan membuat siaran Anda lebih “soulful” karena menyatu dengan lagu-lagu yang dimainkan.
 - a. Perluas wawasan untuk mengenal berbagai macam lagu.
 - b. Ikuti tren lagu/musik yang ada.
 - c. Kenali berbagai jenis lagu, walaupun mungkin tidak di-putar di radio Anda.
 - ✓ *Current* (lagu-lagu terbaru), *re-current* (lagu-lagu berusia 5 sampai 10 tahun), *oldies* (lagu-lagu berusia di atas 10 tahun)
 - ✓ Tempo lagu: riang, sedih, cepat, lambat
 - ✓ Penyanyi: laki-laki/perempuan
 - ✓ Jenis lagu: Rock, Jazz, Pop, R&B, dan lain-lain

5. *Operating skills* → kemampuan untuk memahami dan mengoperasikan perangkat siar, seperti *mixer*, komputer dan *mic*. Kemampuan ini akan mendukung gaya siaran yang disesuaikan dengan kebijakan radio tersebut. Beberapa teknik siaran adalah:

- a. *Cut to cut*: ini adalah teknik di mana penyiar berbicara “di atas” lagu. Dengan kata lain, penyiar bicara pada *outro* lagu sebelumnya dan menyambung ke *intro* lagu sesudahnya.
- b. *Semi cut to cut*: penyiar bicara setelah lagu (hampir) habis atau *fade out*, lalu dilanjutkan dengan bicara di atas *intro* lagu.
- c. *Back to back*: penyiar tidak diperbolehkan bicara di atas lagu saat masih terputar (menggunakan lagu sebagai *back sound* saat bicara), baik di *intro* ataupun *outro*.

Kreativitas dan kemampuan beradaptasi dengan karakter radio, jenis program sampai menyesuaikan diri dengan pasangan siaran di radio juga sangat menentukan keberhasilan seorang penyiar dan sebuah program. Ini saya lakukan saat siaran di Hard Rock FM sampai di Motion Radio.

Bahkan di Motion Radio saya sempat berganti pasangan tiga kali dalam program *prime time* sore dan pagi. Yang pertama bersama Artasya Sudirman di program *prime time* sore “Selera

Kita” (Selamat Sore Jakarta Tercinta). Karakter Tasya yang tenang dengan suara seksinya, saya imbangi dengan topik-topik hangat dan jahil sehingga membuat pendengar “bebas berimajinasi”. Lalu saya pindah jam siaran ke pagi hari bersama Arie Dagienkz di program “Slagi Ada” (Selamat Pagi Anda Semua). Karakter Dagienkz yang lepas dan bersemangat saya imbangi dengan topik-topik teraktual. Ini membuat program kami “liar” tapi mengena dan “menggigit”, pendengar bisa merasakan keseruan dan tapi sekaligus mendapatkan banyak pengetahuan. Terakhir saya siaran bersama Miund di program “Sapa Pagi” (Siaran Pagi-Pagi). Proses pertemanan kami yang sudah bertahun-tahun membuat pola pikir kami saling mengisi, sehingga berbagai topik dan *features* unik menarik bisa tercipta, seperti sosok “Kak Guru” yang merupakan seorang pengajar bahasa Indonesia untuk murid-muridnya yang khusus perempuan dan berkebangsaan luar negeri, lalu karakter “Hili” yang (bersama Mimi) adalah makhluk kecil seukuran genggam tangan yang datang dari luar angkasa dan suka main tebak-tebakan, juga karakter Brian Gunawan yang merupakan seorang *personal trainer* kebugaran tubuh yang dengan logat *singlish* (*singaporean english*) yang suka memberikan tips-tips kesehatan. Berbagai karakter ini kami tampilkan dengan gaya *theatre of mind*, sehingga pendengar bisa membayangkan setiap karakter dalam pikiran mereka, baik bentuk ataupun sifatnya. Tapi yang paling fenomenal adalah #GURIH alias Lagu Perih. Pada hari Rabu pagi selama empat jam, siaran

kami memutar lagu-lagu ber lirik “perih” (*tagline*-nya “lagu-lagu penuh isi yang akan membuat hati terasa kosong dan lagu-lagu nyaman yang akan membuat hati gak aman) dengan tema cinta yang menusuk hati, tapi dibawakan dengan keseruan dan canda-an segar pagi hari, pendengar kami buat tertawa terbahak-bahak walau ada tangis dalam hatinya. Program “GURIH” ini berhasil menciptakan pendengar loyal dan menjadi ciri khas siaran Sapa Pagi. Sebelumnya ada juga Sabu-Sabu (salam buat-salam buat), pendengar bisa mengirimkan lagu beserta salam dari siapa, buat siapa dengan pesan apa, lalu jenis lagunya ditemakan, Senin: lagu rock, Selasa: lagu Indonesia, Rabu: #Gurih alias lagu perih, Kamis: #Kambing alias Kamis Clubbing, Jumat: Lagu era tahun 90-an.

Kreativitas seperti ini sudah saya biasakan sejak siaran di Hard Rock FM, saat itu pada siaran *prime time* sore, saya mengusulkan membuat acara “Teh Manis...” atau Temannya Hilbram Melissa is ..., kami membahas berbagai topik menarik dengan bintang tamu yang sedang menjadi perbincangan atau dikenal luas oleh masyarakat, mulai dari artis sampai politisi. Lalu Wedsexday, yaitu pembahasan berbagai topik dan tips seks setiap Rabu, juga “30 Hari Mencari Cinta” sebuah cerita cinta seseorang yang baru putus, lalu kami bersama pendengar akan meng-*update* kehidupan cintanya setiap hari, dengan harapan pada hari ke-30 dia sudah bisa menemukan cinta baru atau *move on* dari cinta lama. Tentu dengan *twist* tidak terduga di hari terakhir.

Kreativitas, originalitas dan teknik *public speaking* merupakan tiga hal yang membawa seorang penyiar radio ke puncak kesuksesan.







Siaran di berbagai radio (Mellisa Karim, Yosi Moku, Bayu Oktara, Indra herlambang, Artasya Sudirman, Arie Dagienkz, dan Miund).

15. Teknik Dasar Master of Ceremonies (MC)

Seorang *master of ceremonies* atau MC adalah seorang yang bertanggung jawab terhadap keberhasilan acara saat acara tersebut sudah dimulai. Seorang MC bukan hanya mengantarkan satu segmen ke segmen berikutnya, tapi juga harus bisa menjaga “emosi” penonton agar tetap semangat mengikuti acara. MC harus mengerti detail acara yang dibawakan, sehingga apa pun yang terjadi dia bisa menguasai keadaan dan membuat *audience* nyaman dan penyelenggara tenang.

HAL-HAL YANG WAJIB DIKUASAI SEORANG MC:

1. Ketahui acara yang akan dibawakan

- Apa maksud dan tujuannya? → memberikan informasi, memberikan penghargaan, menjual produk, mengajak melakukan sesuatu, mempromosikan, dan lain-lain.
- Pastikan untuk melakukan riset mengenai produk atau sponsor acara → selain untuk mengenali latar belakang, ciri khas dan karakternya, informasi yang Anda dapat juga bisa dipergunakan untuk materi kata saat menjadi MC, bahkan juga bisa menjadi inspirasi pemilihan *wardrobe* (misal: warna baju tertentu dipakai saat menjadi MC perusahaan tertentu).
- Pelajari berkali-kali informasi produknya (*product knowledge*) → seorang MC yang baik, bisa memberikan informasi produk kepada *audience*, tanpa terasa seperti sedang berjualan di pasar atau terdengar menggurui. Informasi diberikan dalam bahasa umum atau bahkan terselip dalam pembicaraan normal lainnya.

2. Kenali *audience* Anda

- *Audience* terbagi dalam beberapa kategori: Tamu VVIP/VIP, undangan, penonton, juga panitia acara. Fokuskan sesuai dengan tujuan acara (misalnya: perayaan peringatan kemerdekaan Indonesia di istana, berarti MC akan

fokus kepada tamu VVIP/VIP, undangan, baru penonton lainnya, sementara kalau acara musik di lapangan terbuka, fokusnya kepada penonton, baru ke undangan dan tamu VVIP/VIP).

- Latar belakang *audience* menjadi hal penting yang harus diketahui untuk mendapatkan perhatian mereka. Penggunaan bahasa yang tepat akan membuat acara yang Anda bawakan berjalan lancar sesuai tujuannya (bisa dibayangkan kalau Anda menggunakan gaya dan bahasa seperti di konser rock saat menjadi MC kenegaraan di gedung DPR/MPR, ataupun sebaliknya). Semakin mengetahui karakter atau kebiasaan *audience* Anda, akan semakin banyak pemilihan kata yang bisa Anda pergunakan untuk mendekatkan diri dengan *audience*.

3. Pelajari *rundown*

Rundown adalah dasar-dasar dan pedoman yang harus diikuti. Karena itu memahami *rundown* sangatlah penting bagi seorang MC. Saya selalu mengibaratkan MC seperti seorang pilot, dia harus tahu secara detail apa yang sudah dan akan dilakukannya, sesuai *rundown* yang sudah disepakati.

Dalam mempelajari *rundown* seorang MC harus:

- Mengetahui minimal 3 poin yang sudah dan akan dilakukannya. Ini diperlukan agar dia tahu apa yang akan

dilakukannya apabila terjadi sesuatu yang di luar rencana. (Misalnya: penampilan selanjutnya adalah kata sambutan, tarian, dan presentasi. Tetapi saat MC sudah di atas panggung dan akan mempersilakan kata sambutan, ternyata mendapat info kalau orang yang bersangkutan belum datang, sementara tarian belum siap. Berarti MC harus berinovasi dengan memperpanjang waktu bicara (bisa dengan info acara) atau masuk ke acara selanjutnya yaitu presentasi. Ini bisa dilakukan dengan tenang kalau MC sudah tahu urutan acara di *rundown*.

- Perhatikan durasi. *Event organizer* atau panitia penyelenggara, bisa saja membuat rencana sebuah acara dengan detail urutan dan waktunya. Tapi ingat, Adalah yang menjadi “pilot” pengeksekusinya. Ini juga sangat berhubungan dengan *timing* atau waktu sebuah acara, Anda harus sangat detail melihat durasi acara. Terkadang penampilan pengisi acara bisa lebih lama atau lebih cepat dari yang direncanakan dalam *rundown*, di sinilah peran Anda sebagai MC untuk membuat acara kembali *on time* atau sesuai rencana (bisa dengan mempercepat atau memperlambat waktu bicara, memberikan atau mengurangi *games*, dan lain-lain).
- Bersiaplah untuk perubahan mendadak. Sering kali perubahan *rundown* berkali-kali terjadi bahkan sampai saat acara sudah dimulai. Di sinilah pentingnya Anda menge-

tahui acara secara keseluruhan, sehingga bisa beradaptasi dengan perubahan mendadak. ***Be flexible, don't crack under pressure!***

4. Pelajari Skrip

Hal berikutnya yang harus Anda pelajari dan latih berulang kali sebelum menjadi MC adalah skrip.

- Usahakan tidak menghafal skrip, tapi mengerti. Kecuali beberapa hal yang memang harus diucapkan benar-benar sama. Dengan mengerti skrip, Anda punya banyak kesempatan memainkan kata-kata, sehingga terlihat kreatif dan dinamis.
- Gunakan *pointers* agar bisa lebih leluasa dalam bicara. *Pointers* adalah petunjuk pada skrip yang dituliskan dalam *cue card* dan berisi hal-hal penting saja (seperti nama acara, nama-nama tamu penting, urutan acara, *highlights* acara, sponsor, dan lain-lain). Dengan *pointers*, Anda bisa berbicara dengan leluasa tanpa harus membaca skrip. (Saat menggunakan teknik ini, pastikan Anda sudah menguasai banyak kosakata dan kemampuan merangkai kata yang baik, untuk menghindari terjadinya kehilangan kata atau *blank* di atas panggung. Cara melatihnya adalah belajar bicara lancar 60 detik tentang satu hal tanpa skrip dan tidak berjeda).

- Gunakan kata per kata untuk yang lebih resmi. Ingatlah kalau semakin formal sebuah acara, akan semakin pendek Anda bicara. Langsung *to the point* atau intinya. Kata yang dipergunakan juga semakin resmi.
- Perhatikan nama, gelar, jumlah, hari, dan tanggal. Berikan penekanan atau aksentuasi saat menyebutkannya.
- Perhatikan cara melafalkan. Pastikan kata-kata yang terucap dari mulut Anda terdengar dengan jelas dan benar, agar mudah dimengerti *audience*. Apabila menemukan kata atau nama yang tidak biasa atau belum diketahui pengucapannya, tanyakanlah ke panitia.

5. Pergunakan pakaian yang tepat

- Formal, semi formal, informal → Sebagai profesional MC Anda harus memiliki kesiapan kostum atau *wardrobe* untuk berbagai *event* atau acara. Mulai dari *tuxedo*, jas lengkap beserta dasi, sampai kaos warna-warni.
- Warna → Sesuaikan pakaian dengan warna acara (yang biasanya mengikuti warna sponsor atau *corporate color*). Tidak harus semua pakaian yang Anda kenakan berwarna sama, bisa juga hanya sentuhan warna tertentu.
- Kenyamanan → Selain jenis dan warna pakaian sesuai dengan acara, usahakan Anda menggunakan pakaian yang membuat Anda nyaman. Sesuai *brief*, bagus, trendi, mahal, mungkin bisa menjadi alasan Anda memilih pa-

kaian saat menjadi MC. Tapi jangan sampai lupa faktor kenyamanan. Karena pakaian yang tidak nyaman sangat mengganggu konsentrasi yang bisa membuat penampilan Anda tidak maksimal.

- *Make up and hair do* → Khususnya untuk perempuan, *make up* dan *hair do* bisa membuat rasa percaya diri berlipat ganda. Walaupun percaya akan kecantikan alami, tapi apabila Anda (perempuan) ingin tampil sebagai MC, tidak ada salahnya untuk menggunakan *make up* dan menata rambut berbeda dengan keseharian, agar tampil lebih prima. Bagaimana dengan laki-laki? Untuk urusan penataan rambut, sangat saya sarankan, misalnya Anda menggunakan gel atau *wax*, sedangkan untuk *make up*? Saya kembalikan kepada Anda karena saya tahu ada banyak MC laki-laki yang menggunakan *make up* (tipis ataupun tebal) sebelum tampil. Apa pun pilihan Anda, pastikan sesuai dengan acaranya.

6. *Blocking* atau penempatan posisi

- Posisi berdiri/duduk → Pastikan posisi berdiri atau duduk saat di atas tampil sebagai MC tidak terhalang oleh apa pun sehingga *audience* bisa melihat Anda dengan jelas. Perhatikan kondisi dan *lay out* tempat acara, diskusikan juga dengan *floor director* dan panitia saat gladi resik untuk mengetahui posisi saat menjadi MC. Posisi penting

untuk kelancaran dan kerapian acara, di mana posisi MC akan berpindah-pindah saat membuka, di tengah dan menutup acara. Perhatikan juga posisi kamera yang mengambil gambar untuk ditayangkan di layar besar atau monitor, jangan sampai terhalang. Begitu juga dengan lampu sorot atau *spotlight* yang akan mengikuti arah berjalan Anda.

- Arah berjalan → **Kenali panggung, sehingga tidak terlihat canggung.** Bergeraklah senormal dan senyaman mungkin saat tampil, tapi pastikan Anda melihat apa yang ada di atas panggung, mungkin saja ada level/undakan atau kabel melintang yang memungkinkan Anda tersandung. Selucu-lucunya Anda sebagai MC, tetap tidak lucu kalau jatuh di atas panggung karena salah melangkah. Pastikan Anda tahu ke mana arah berjalan di atas panggung dari satu bagian ke bagian berikutnya sesuai *rundown*.
- Prosesi *launching* → Ini adalah hal yang paling penting pada sebuah acara. Pastikan Anda hafal urutan-urutannya, tahu apa yang akan dikatakan sebagai tanda memulai *launching*, tinggikan nada dan keraskan suara agar menambah semangat dan kemeriahan prosesi, ajak *audience* untuk menghitung mundur serta merasakan semangat yang tinggi untuk menyaksikan prosesi *launching* tersebut.

- Cakupan *wireless* → Saat gladi resik cobalah berjalan keliling panggung (juga turun ke sekitar panggung) untuk memastikan sinyal *wireless* masih diterima dengan baik dan suara terdengar jelas.
- Batas *feedback* → Hindari area-area tertentu yang mengakibatkan *feedback* (bunyi “ngiiiiing” melengking akibat *mic* yang terlalu dekat dengan *speaker*).

7. Perhatikan penggunaan

- Intonasi
- Artikulasi
- Aksentuasi
- *Speed*
- *Power*

8. Tahapan MC

- *Opening*
 - a. Mengajak tamu yang datang untuk menempati tempat yang telah disediakan.
 - b. Menyapa tamu VVIP dan VIP yang datang. Perhatikan nama dan gelar, berikan aksentuasi atau penekanan saat mengucapkannya.

c. *Ice Breaking*. Ini digunakan untuk menarik perhatian penonton atau mencairkan suasananya yang (biasanya masih) tegang di awal acara. Mencairkan suasana bisa dilakukan dengan beberapa cara, seperti:

- Pertanyaan

Hindari pertanyaan tertutup yang jawabannya “ya” dan “tidak”, karena tidak terlalu melibatkan *audience*. Gunakan pertanyaan terbuka yang membuat *audience* ikut aktif. Misalnya saat menjadi MC acara motor Harley Davidson, Anda bertanya “Sebutkan tiga hal yang dirasakan saat naik Harley Davidson?”. Pertanyaan ini bisa membuat *audience* aktif menjawab dan dari jawabannya juga menarik untuk dibahas.

- Canda atau *jokes*

Apabila ingin menggunakan *jokes*, yang harus Anda miliki adalah kemampuan menceritakan lelucon dengan baik. Karena dengan lelucon yang sama, ada orang yang bisa membuat orang tertawa terbahak-bahak, ada juga yang malah membuat orang bingung. Pastikan juga *jokes* Anda tidak menghina, merendahkan atau mengandung unsur SARA (suku, agama, ras dan antargolongan).

- Kata-kata bijak atau *quotes*

Memulai MC dengan *quotes* bisa memberikan efek motivasi yang baik kepada *audience*.

- *Games*

Anda bisa juga memberikan *games* kepada *audience*, untuk menciptakan aktivitas dan keseruan yang membuat suasana acara menjadi menyenangkan.

- d. Menjelaskan maksud dan tujuan diadakan acara tersebut.
- e. Memberitahukan susunan acara, pengisi acaranya dan hal-hal apa saja yang bisa didapat sepanjang acara.

- *Presenting*

- a. Mengatur atmosfer acara.

Di sinilah pentingnya peran seorang MC. Setelah semua persiapan dilakukan oleh penyelenggara acara atau *event organizer*, kesuksesan jalannya acara delapan puluh persen tergantung MC. Seorang MC harus bisa mengatur atmosfer acara dengan membaca suasana yang terjadi juga merasakan *mood audience*.

- b. Bermain dengan emosi *audience*.

Emosi *audience* bisa menentukan apakah suatu *event* berkesan atau tidak. Bermainlah dengan emosi *audience*, buat mereka penasaran, terharu, deg-degan, senang, tertawa, sampai kagum dalam kepuasan. Gunakan cerita, suara, sampai permainan kata, untuk memengaruhi emosi mereka.

- c. Perhatikan durasi yang diberikan.

Seorang MC juga adalah *time keeper* sebuah acara. Selalu perhatikan waktu di *rundown*, apakah sudah sesuai atau belum. Kalau waktu masih "*under*" atau masih banyak, Anda bisa ulur waktu dengan bicara lebih lambat, mengulangi *product knowledge*, atau memberikan *games*. Kalau waktu sudah "*over*" atau sudah habis, persingkat bicara Anda langsung ke poin-poin penting atau langsung mengantarkan ke acara selanjutnya.

- *Closing*

- a. Kesimpulan

Di sini pentingnya seorang MC memerhatikan jalannya acara dari awal sampai akhir, termasuk sambutan, *speech* atau presentasi sehingga bisa memberikan kesimpulan yang berkesan.

- b. Akhiri acara dengan kalimat yang mengeras dan meninggi untuk mendapatkan efek yang memuncak.

Pastikan penampilan Anda berkesan dengan memberikan klimaks kepada *audience* di akhir acara. Berikanlah kata-kata yang menyemangati, menyenangkan dan positif diiringi ucapan terima kasih untuk tamu VVIP/VIP, *audience*, sponsor, pengisi acara, dan tentunya *audience*.



Membawakan berbagai acara.

16. Teknik Dasar Pembawa Acara Televisi



Saya membagi pembawa acara TV menjadi dua. *Presenter*, yaitu orang yang mem-*present* atau "mengantarkan" satu tayangan ke tayangan berikutnya (contoh: *infotainment*, cuplikan olahraga) dan *host*, yaitu orang yang membawakan acara dengan banyak materi di dalamnya yang sangat tergantung pada kemampuannya menggali narasumber (contoh: *talk show*, *game show*).

Kalau banyak orang jadi presenter tidak sengaja, seperti kebetulan menemani *casting* temannya atau langsung ditawarkan produser, saya sih niat beneran, karena memang perlu uang untuk biaya kehidupan. Lalu bagaimana ceritanya sampai saya mendapat acara televisi? Jalannya cukup berliku dan mengandung cerita pilu. Tapi semua itu saya kesampingkan karena keinginan kuat untuk mendapatkan uang, jauh lebih tinggi dari sekadar sakit hati karena gagal *casting*. Banyak penyebab gagal *casting* saat saya mencoba menjadi penyiar televisi, ada yang beralasan karena kurang tinggi, kurang tampan, kurang lucu, kurang aneh dan kurang-kurang lainnya. Semua saya terima dan jadikan motivasi untuk memperbaiki kemampuan 😊.

Memang ada banyak kriteria yang dibutuhkan untuk lolos *casting* acara televisi yang biasanya dibungkus dengan kalimat "*host* yang dicari adalah yang sesuai dengan acara" padahal kalau dilihat dari program-program TV di negeri ini—apa pun acaranya—kebanyakan pembawa acaranya punya tiga ciri:

1. Ganteng atau cantik. Yang berpenampilan "standar" (baca: unik) biasanya jadi *co host* atau butuh waktu lama untuk bisa jadi *host* utama.

2. Berani (baca: aneh). Nekat melakukan hal-hal tidak biasa di televisi tanpa malu ditertawakan orang.
3. Tidak umum yang sering dianggap lucu. Misalnya laki-laki yang (berperan) tidak seperti laki-laki pada umumnya.

Tapi jangan terlalu pesimis kalau Anda berada di luar tiga kategori umum pembawa acara televisi Indonesia yang saya sebutkan tadi, karena masih ada kesempatan Anda bisa diterima oleh industri televisi negeri ini asal Anda memperkaya diri dengan beberapa hal ini.

1. Keinginan untuk menyenangkan orang lain

Pada dasarnya seorang pembawa acara televisi adalah seorang penghibur, walaupun acara yang dibawakannya bukanlah acara hiburan, tapi untuk bisa mendapatkan lebih banyak penonton, “unsur hiburan” tetap diperlukan. “Unsur hiburan” di sini tidak harus kehebohan, teriak-teriak, bercanda, siram-siraman, dorong-dorongan, saling mencela ataupun semacamnya, tapi juga bisa dalam teknik membawakan acaranya, misalnya dengan jenis pertanyaan, unsur kejutan, ciri khas pembawa acara, sampai keaktualan topik. Dengan modal keinginan untuk menyenangkan (baca: menghibur) orang lain, secara otomatis Anda akan membuat atau membawakan acara yang menarik ditonton.

2. Keingintahuan untuk sesuatu yang dibahas

Pentingnya seorang pembawa acara memiliki rasa ingin tahu yang tinggi adalah untuk membuat acaranya “hidup”. Dengan keingintahuan, suatu situasi atau wawancara akan menarik perhatian orang dan membuat rasa penasaran penonton semakin tinggi. Kuncinya adalah pembawa acara harus menjadi bagian (mewakili) penonton yang tidak bisa hadir langsung di studio untuk bertanya.

3. Kesadaran untuk membuat penonton tertarik dengan penampilan Anda

Seorang pembawa acara televisi harus sadar bahwa dirinya akan menjadi pusat perhatian, untuk itu pastikan Anda sadar kalau apa yang dipakai akan dilihat banyak mata. Walaupun materi, program, teknik, dan pendukung acara Anda bagus, kalau saat membawakan acara, penampilan Anda “mengganggu kenyamanan” mata penonton, program yang Anda bawakan bisa dengan mudah ditinggalkan.

4. Menguasai tujuan acara

Fokus dan jagalah acara Anda sampai mendapatkan tujuannya, mulai dari mendapatkan informasi sampai promosi, mulai dari memperlihatkan *reality* sampai memotivasi, semua tentunya dengan pembawaan yang berbeda.

5. Mengenali siapa penontonnya

Setiap acara punya target penonton sendiri-sendiri. Misalnya acara olahraga, penontonnya kebanyakan laki-laki remaja hingga dewasa, *infotainment* penontonnya perempuan remaja hingga dewasa dari status ekonomi sosial menengah ke bawah, konser atau musik penontonnya anak-anak hingga remaja. Seorang pembawa acara harus bisa menjadi bagian dari penontonnya, gunakan pakaian dan gaya bicara yang sesuai dengan mereka.

6. Perlakukan kamera seperti teman bicara

Sama seperti penyiar radio, seorang pembawa acara televisi, haruslah dekat dengan penontonnya. Bicaralah seperti sedang bicara dengan seorang teman pada kamera sehingga mendapatkan kesan personal.

Bicaralah dengan menggunakan Intonasi, Artikulasi, Ak-sentuasi, *Speed*, *Pace* dan *Power/Diafragma*.

7. Bergeraklah dengan bahasa tubuh dan ekspresi muka yang sesuai

Berbeda dengan radio yang tidak ada visualnya atau *master of ceremony* yang tidak terfokus pada layar saja, televisi akan menunjukkan gerak-gerik Anda sedetail mungkin sehingga gerakan sekecil apa pun bisa tertangkap kamera

dan dilihat penonton. Di sinilah perlunya seorang pembawa acara mengatur bahasa tubuhnya dengan benar, sesuai emosi yang ingin diberikannya ke penonton. Ingat setiap saat kamera bisa mengambil gambar Anda sehingga walau tidak sedang bicara atau beraksi, bukan berarti Anda bisa tampil seandainya. Apalagi saat kamera sedang mengambil gambar Anda, teknik mengambil gambar *medium close up* (setengah badan) atau *close up* (wajah saja) akan apa pun membuat gerakan kecil Anda terlihat jelas oleh penonton.

8. Berlatihlah bicara tanpa menghafal

Saat pertama-tama menjadi pembawa acara, boleh saja menghafalkan kata-kata yang akan diucapkan di depan kamera, ini baik untuk persiapan. Tapi jangan lupa untuk segera memampukan diri Anda bicara tanpa menghafal, dengan pengertian akan topik yang dibicarakan. Dengan demikian, Anda mampu menciptakan permainan kata yang indah dan terjadi kedekatan dengan penonton.

9. Persiapkan diri Anda untuk berbagai acara TV

Perluas pengetahuan Anda, baca berbagai media sebanyak-banyaknya, ketahui berbagai topik hangat yang dibicarakan, jangan terburu-buru menjadi spesialis suatu acara saja. Anda tidak perlu menjadi ahli untuk semua hal, bebera-

pa hal saja yang Anda alami, sementara hal-hal lainnya cukup Anda kenali. Ini penting saat sewaktu-waktu Anda harus membawakan acara yang berhubungan dengan hal itu. Hal ini sering saya alami, terkadang dalam satu hari saya membawakan beberapa acara televisi dengan topik berbeda, pagi hari saya membicarakan tentang musik bersama remaja, siangnya tentang gosip artis bersama artis majalah pria dewasa dan malamnya tentang kebijakan Presiden RI bersama seorang menteri.

10. Perhatikan durasi (waktu)

Acara televisi sangat ketat dalam mengukur waktu, hitungannya bukan jam atau menit tapi detik. Apalagi untuk siaran langsung, ini membuat seorang pembawa acara harus tahu berapa lama waktu dia bicara dan berapa lama waktu yang tersisa sehingga acara bisa lancar terkendali tanpa kendala. *Feeling* atau perasaan Anda sehubungan dengan waktu juga perlu dilatih, sehingga apabila terjadi sesuatu Anda memiliki perkiraan berapa lama harus bicara.

Ini pernah terjadi pada saya saat lupa menggunakan *earphone* yang tersambung ke *master control* untuk memberi arahan durasi segmen. Setelah kamera mulai merekam, saya baru sadar kalau *earphone* tidak terpasang, sementara *floor director* yang ada, mengira saya memakai *earphone* sehingga tidak memberikan kode apa-apa. *Feeling*-lah yang

berperan untuk menentukan kapan segmen itu berakhir dan masuk *commercial break*. Memang tidak pas sekali tapi paling tidak, mendekati, dan kebingungan atau panik di depan kamera bisa dihindari.



Membawakan beberapa acara televisi

EKSTRA

17. Berkarier di Industri Hiburan

Industri hiburan di Indonesia kini semakin maju, sehingga banyak kesempatan bekerja yang terbuka dengan semakin besarnya industri kreatif. Walau secara industri makin besar, kesempatan berkarier di industri hiburan sebagai artis tetaplah terbatas. Ini karena banyak program televisi yang menggunakan orang yang sama sebagai pembawa acaranya, banyak sinetron, FTV sampai film yang menggunakan orang yang sama sebagai pemerannya. Berbeda dengan radio di mana penyiarinya hanya oleh siaran di satu radio saja. Untuk itu, perlu strategi khusus untuk bisa masuk dan bertahan sebagai ujung tombak dunia hiburan.

Resep pribadi saya adalah dengan 3K:

KEYAKINAN, untuk terus memperbaiki dan menyiapkan diri.

Saat saya membawakan acara televisi pertama saya, di sela-sela syuting saya didatangi salah seorang bos *production house* yang membuat program itu. Dia berasal dari Amerika dan memiliki pengalaman tinggi di industri hiburan. “Apa yang kurang Hilbram?” begitu dia bertanya. “Tidak ada yang kurang, semua oke,” jawab saya. “Jangan begitu. Kamu harus tahu apa yang kurang. Kalau tidak tahu apa yang kurang, kamu tidak bisa mendapat lebih.”

Nasihat ini saya pegang sampai sekarang, setiap membawakan acara, saya masih sering me-*review* apa yang kurang sehingga bisa lebih mempersiapkan diri dan menemukan kesempatan untuk mendapatkan lebih.

KOMITMEN, untuk tidak mudah menyerah saat belum mendapat program televisi yang sesuai dengan *passion* Anda.

Lelah boleh, tapi jangan sampai menyerah. Itu prinsip saya berikutnya. Pernah suatu ketika saat semua seperti sedang tidak berjalan sesuai rencana, saya berbagi rasa dengan seorang teman. Komentarnya adalah “keras sekali industri hiburan itu, bikin capek ya? Gak mau keluar saja?”. Saya jawab, “industri apa pun itu kalau kita mau menjadi hebat di dalamnya, pasti keras. Berada dalam kondisi keras memang melelahkan, tapi yang mau

sukses harus bisa bertahan.” Jangan jadikan keadaan yang tidak sesuai dengan keinginan Anda sebagai pematah semangat. Kalau Anda belum bisa mengubah keadaan, beradaptasilah. Setelah itu jadilah sehebat mungkin sehingga Anda bisa menjadi pengatur keadaan.

KERJA KERAS, untuk menghebatkan diri, memperluas wawasan, memperbanyak teman dan mengenali juga mengadaptasi tren-tren terbaru.

Selalu berusaha untuk melakukan lebih banyak dari yang lain. Tidak semua kekurangan bisa dilebihkan tapi untuk setiap kekurangan, pasti ada hal lain yang dilebihkan. Itulah yang harus Anda temukan. Kenali kemampuan diri Anda, jangan mudah patah semangat karena ucapan orang lain, jangan mudah merasa gagal setiap melihat orang lain berhasil. Maksimalkan kemampuan diri Anda. Tambah satu lagi! Itu yang saya lakukan saat sudah lelah atau ingin beristirahat. Tambah satu lagi berarti kerjakan lebih banyak dari yang lain. Baca satu halaman buku lagi, telepon satu klien lagi, buka satu website lagi, atau ulangi mempelajari skrip satu kali lagi. Dengan menambah hanya satu lagi, kita bisa mendapatkan kelebihan yang membedakan dengan yang lain.

Alhamdulillah menggunakan 3K ini, banyak program televisi sudah saya bawakan. Mulai dari kuis, *game show*, *infotainment*, olahraga (F1, sepak bola berbagai liga, bola voli, tinju, bulu tangkis, voli pantai, dll), musik (konser pop sampai dangdut), *talk show* (mewawancarai Presiden Republik Indonesia sampai

petani di daerah terpencil yang kehidupannya tergantung pada kebijakan Presiden Republik Indonesia, artis papan atas sampai pekerja seks komersial yang punya cita-cita jadi artis papan atas), motivasi, dan lainnya.

Di sisi lain yang perlu diperhatikan juga adalah kecepatan masa emas seorang artis. Kalau dibandingkan seorang karyawan yang bisa terus bekerja sampai usia mendekati 60 tahun, atau pengusaha yang bisa membesarkan perusahaannya sampai kapan pun dia memutuskan pensiun, seorang artis kurang lebih memiliki masa emas dari usia 20 tahun sampai 40 tahun. Bukan berarti sebelum atau setelah ini dia tidak dipercaya untuk jadi pembawa acara atau pemeran utama, tapi seorang artis yang ingin bertahan lebih lama harus bekerja ekstra keras untuk mendapatkannya, mulai dari menjaga penampilan, supaya tetap nyaman dilihat orang banyak sampai menghebatkan kemampuan, supaya tetap bisa diperhatikan orang banyak. Kalau menjaga penampilan hanya dengan mengurus bentuk fisik, menghebatkan kemampuan untuk tetap diperhatikan bisa dilakukan dengan beberapa hal. Ada yang mengisi pengetahuan supaya bermanfaat, ada juga yang menciptakan kontroversi supaya terus jadi bahan perbincangan (baca gosip), semuanya terserah pribadi masing-masing.

Hal lain yang juga perlu diperhatikan adalah cepatnya perubahan program televisi (berbeda dengan radio yang punya kecenderungan lebih lama mempertahankan sebuah program). Program televisi selain sangat dipengaruhi oleh *rating* (banyaknya penonton berdasarkan riset lembaga tertentu) dan *sharing* (persentase penonton dari semua penonton televisi saat itu) yang akan menentukan lanjut atau tidaknya sebuah program, juga sering kali dipengaruhi oleh hal-hal lainnya. Contohnya adalah saat saya (di)berhenti(kan) menjadi pembawa acara pada sebuah program televisi yang walau hanya tayang seminggu sekali tetapi memiliki efek baik luar biasa pada kehidupan personal dan profesional saya.

Program itu sudah saya bawakan selama beberapa tahun dan alhamdulillah menjadi salah satu program unggulan stasiun TV tersebut di mana berkali-kali menjadi program dengan *rating* dan *sharing* tertinggi. Tentunya kalau berdasarkan kondisi normal, saya (bersama dengan program) aman. Ini terbukti walau tanpa kontrak (entah kenapa televisi tersebut tidak pernah menawarkan kontrak untuk acara ini, walau sudah bertahun-tahun saya bawakan) saya sudah mendapatkan jadwal syuting sampai beberapa bulan ke depan.

Sampai suatu hari, tetiba produser acara tersebut menghubungi saya lewat telepon, meminta waktu untuk bicara. Sama seperti dalam sebuah hubungan (cinta), kalimat “kita harus bicara” bisa bikin isi perut rasanya mau keluar semua alias deg-

degan penuh tanda tanya. Saya yang pagi itu lagi minum teh manis hangat, mendadak merasakan teh tersebut diisi dengan es dan gulanya hilang entah ke mana. Dingin dan pahit, seperti kekhawatiran akan kenyataan yang akan didapatkan.

Karena berbagai kesibukan, baru malamnya saya dan produser bertemu. Dugaan akan hal buruk yang saya rasakan sepanjang hari, menjadi kenyataan setelah produser mengatakan kalau saya diminta untuk tidak lagi membawakan program tersebut mulai kemarin alias syuting saya beberapa hari sebelumnya adalah syuting terakhir. Jadwal syuting saya sampai beberapa bulan setelahnya pun batal total. Mengetahui penonton program tersebut makin banyak dan loyal dalam beberapa tahun terakhir, tentunya alasan peremajaan program tidak cukup memuaskan saya. Karena kalau memang tujuannya untuk peremajaan program, maka akan ada perubahan signifikan dalam program tersebut atau terjadi perubahan segmentasi penonton yang lebih muda, sedangkan yang terjadi hanyalah penggantian *host*. Berbagai pertanyaan saya ajukan agar bisa memberikan kejelasan pada saya (sama seperti hubungan cinta saat putus, sering kali yang bikin sesak adalah ketidakjelasan alasan) mulai dari apa ada kesalahan yang saya lakukan dan bisakah diperbaiki? Sampai apakah ada kesempatan bagi saya membawakan sekali lagi untuk mengucapkan perpisahan kepada penonton setia yang sudah mendukung saya selama ini, jawabannya tidak.

Saya pun langsung menghubungi pihak kreatif penyelenggara program untuk mengetahui lebih dalam perubahan ini. Anehnya, kreatif program tersebut mengatakan tidak tahu-menahu mengenai keputusan itu, padahal selama ini segala isi, materi, bintang tamu dan apa pun perubahan program diatur oleh pihak kreatif. Sangat mengagetkan, tapi itulah kenyataan. Di sini saya merasa saling lempar jawaban terjadi. Sehingga tidak ada gunanya mencari tahu jawaban sebenarnya pada level tersebut dan harus pada level yang lebih tinggi (yang ini saya *share* di lain kesempatan ya 😊).

Intinya saya hanya ingin memberikan bayangan kepada Anda, bagaimana perubahan di industri hiburan bisa sangat cepat dan tidak terduga. Ini juga bisa berpengaruh kepada keluarga. Contohnya adalah setelah sukses membawakan sebuah program dengan cukup lama, otomatis program tersebut menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari dirinya. Sehingga setelah tidak lagi membawakan program tersebut, pertanyaan pun bertubi-tubi bisa datang secara langsung saat ketemu *fans* di jalan ataupun tidak langsung melalui media sosial. Ini juga bisa terjadi pada keluarga Anda. Ibu saya—yang bangga akan keberadaan saya dalam sebuah program—sempat merasa sedih dan terganggu karena harus menjawab berbagai pertanyaan dari teman dan kerabatnya yang juga *fans* acara tersebut, saat saya berhenti membawakannya. Bahkan anak-anak saya pun mengalami hal yang sama. Dalam kondisi seperti ini mental seorang artis diuji

karena hal ini bukan hanya terjadi sekali dua kali, tapi bisa berkali-kali. Seorang pekerja seni harus mampu bangkit dari satu keadaan ke keadaan berikutnya, dari satu program ke program lainnya, dari satu acara ke acara berikutnya, dari satu film/sinetron ke film/sinetron berikutnya.

Di sisi lain seorang artis bukan hanya harus bisa menenangkan keluarganya dan diri sendiri, tapi juga *fans* setia yang tidak jarang lebih *ngotot* ingin mempertahankannya di sebuah program tertentu. Saat saya berhenti membawakan sebuah program, banyak sekali *fans* yang menghubungi saya baik langsung ataupun tidak langsung, meminta saya—mulai dengan cara biasa sampai memaksa—untuk kembali membawakan program tersebut. Selalu terharu hati saya membaca pesan-pesan mereka, tapi rasa sayang saya terhadap program tersebut yang sudah bertahun-tahun saya bawakan, membuat saya tetap ingin program tersebut ditonton banyak orang, sehingga saya meminta *fans* untuk tetap tenang dan menyaksikan program itu, siapa pun pembawa acaranya.

Fans atau penggemar bagi seorang seniman adalah hal penting (walau sekarang ada tren, artis juga mencari pembenci alias *haters* asalkan menjadi populer). Untuk itu seorang pembawa acara baik televisi dan radio haruslah mendekati diri dan mensahabati penonton atau pendengarnya. Saya memiliki sahabat-sahabat terbaik yang datang dari pendengar radio saya saat memulai karier. Dimulai dari milis (*mailing list*)—zaman itu *social media* belum ada (ketahuan udah lama ya?), pendengar

saya yang tergabung di milis "*Stay Close*" (nama ini diambil dari kebiasaan saya mengucapkan kalimat ini di radio, filosofinya adalah saya tidak muluk-muluk meminta pendengar "jangan ke mana-mana", cukup "dekat". Karena ada kehangatan dalam kedekatan). Mereka akhirnya menjadi bagian dari kehidupan profesional dan personal saya. Banyak aktivitas yang kami lakukan sejak milis itu terbentuk, mulai dari olahraga sampai buka puasa bersama, mulai dari pergi *donating* sampai pergi *clubbing*. Para sahabat ini malah menamakan diri [d'Hadrockaz] (terinspirasi dari radio tempat saya siaran dulu) dan membuat stikernya yang ditempel di belakang mobil mereka masing-masing. Kedekatan ini membuat mereka setia mendengarkan saya di mana pun saya siaran, walau sudah beberapa kali pindah radio. Bahkan saat saya berhenti siaran di Motion Radio, sampai berbulan-bulan setelahnya saya masih mendapat pertanyaan kenapa keluar? Dan permintaan untuk kembali siaran lagi. Tentunya ini sangat mengharukan, bisa merasakan dekat dan menyentuh hati pendengar padahal belum pernah bertemu sama sekali. *I feel blessed, thank you guys. Stay Close!*

Jadi dalam dunia hiburan, selalu persiapkan diri untuk segala kejutan, kuatkan mental untuk segala keadaan dan dekatkan diri dengan penggemar untuk mendapatkan dukungan.

Dengan cara itu Anda bisa mencapai setinggi-tingginya keberhasilan.



Sebagai *brand ambassador* sebuah produk.



Menjadi bintang tamu berbagai acara televisi.

Tentang Penulis

HILBRAM DUNAR memulai kariernya saat masih kuliah di Fakultas Teknologi Industri, Jurusan Teknik Mesin, Universitas Trisakti, Jakarta.

Saat itu Hilbram membutuhkan uang tambahan supaya tetap bisa mengikuti “gaya hidup” teman-temannya di kampus. Hilbram tidak ingin membebani ibunya dengan meminta uang tambahan selain uang kuliah, mengingat ayahnya meninggal saat Hilbram masih duduk di bangku SMP kelas dua.

Bingung mau mencari uang tambahan dari mana, Hilbram mendatangi Stasiun Radio **MS Tri** yang ada di kampusnya. Alasan mencari pekerjaan di tempat yang sama dengan kuliah adalah supaya tidak harus menghabiskan waktu di jalan dan mengeluarkan uang transport lebih. Modal nekat, Hilbram melamar pekerjaan sebagai reporter, tapi ditolak karena lowongan pekerjaan yang ada hanyalah sebagai penyiar radio. Tadinya sebagai

anak muda yang pendiam, Hilbram menolak kesempatan ini, apalagi sebagai “anak band”, dia berpendapat laki-laki itu harusnya tidak banyak bicara. Tapi karena kebutuhan akan uang tambahan lebih mendesak, dia pun menerimanya, lalu belajar habis-habisan untuk bisa mengudara.

Satu tahun setelah siaran di MS Tri, Hilbram bergabung dengan **Hard Rock FM**. Kemampuan *public speaking*-nya terus diasah selama menjalani *training* penyiar di **Hard Rock FM** sampai akhirnya dia berani menjadikan siaran—yang tadinya hanyalah hobi—sebuah profesi. Sempat satu tahun menjadi karyawan penuh sebagai Advertising and Promotion di **Hard Rock FM**, Hilbram memutuskan berkarier penuh di dunia hiburan, dengan menjadi penyiar *prime time* sore **Drive N’ Jive**, lalu *prime time* pagi **Good Morning Hard Rockers Show**.

Enam tahun siaran di **Hard Rock FM**, karier radio Hilbram terus berlanjut. Dia menjadi penyiar tamu di **Breakfast Club Cosmopolitan FM**, lalu membawakan acara spesial di radio **Trijaya Network**, kemudian menjadi penyiar *prime time* sore **Selera Kita** dan *prime time* pagi **Sapa Pagi** selama empat tahun di **Motion Radio** yang menjadi bagian dari Kompas Gramedia.

Saat memutuskan fokus berkarier di dunia hiburan, Hilbram mulai mengikuti berbagai *casting* dan berhasil menjadi pembawa acara televisi. Dimulai dari menjadi *host* kuis siaran langsung **Formula One** di **RCTI** pada tahun 2000, yang kemudian menjadi *host* **F1 Qualifying** dan akhirnya *host* **F1 Race**, Hilbram memba-

wakan berbagai acara F1 selama bertahun-tahun, bersama acara olahraga lainnya seperti sepak bola, bulu tangkis, tinju, voli, dan lain-lain.

Hilbram juga membawakan berbagai acara televisi lainnya seperti kuis *Cepat, Tepat, Dapat* di SCTV dan *Street Games* di Global TV. *Reality show* *Susahnya Minta Maaf* di RCTI. *Infotainment* Mata Selebriti, *Expose* di Lativi, *Kabar Idola* di TV7. *Talk show* *Santapan Pagi* di Trans TV, *Selamat Malam Nusantara*, *Selamat Pagi Nusantara* di TVRI, *Coffee Break* di TV One. *Religi Show* Mata Hati di O Channel dan *Tafsir Al-Misbah* di Metro TV. *Motivasi Business Art with Mario Teguh* di O Channel dan *Mario Teguh Golden Ways* di Metro TV. Serta masih banyak acara televisi lainnya.

Sebagai *master of ceremonies*, Hilbram sudah membawakan banyak sekali acara ke berbagai kota di Indonesia bahkan ke luar negeri, sejak dia menjadi penyiar radio sampai sekarang. Mulai dari acara kampus, partai politik, musik sampai pesta pernikahan dibawakannya.

Selain di depan kamera, Hilbram juga menjadi bagian dari tim yang berada di belakang kamera. Hilbram menjadi konsultan kreatif Farhan untuk acara *Lepas Malam* di Trans TV dan *Om Farhan* di ANTV. Hilbram juga diajak menjadi tim kreatif Mas Helmy Yahya untuk program TV *Cari-Cari Jodoh* dan *Pilihan Mama* yang diproduksi TriWarsana untuk RCTI. Hilbram juga membuat rumah produksi bersama Feni Rose, pasangan

siarannya saat membawakan acara bola dan F1 di televisi dan menghasilkan berbagai program seperti, *infotainment*, *reality show*, *comedy show*, dan FTV.

176

Pengalaman Hilbram sebagai pengajar *public speaking* dimulai sejak tahun 2002. Sejak saat itu Hilbram sudah memberikan *training public speaking* dan *communication skill* ke berbagai pihak, mulai dari pelajar, mahasiswa, sampai berbagai perusahaan dan instansi pemerintahan. Hilbram juga diundang sebagai pembicara di berbagai kota di Indonesia dan berbagi ilmu *Public Speaking* dan *Communication Skill* ke ribuan orang dengan bermacam-macam topik, seperti **Public Speaking untuk Kehidupan yang Lebih Hebat**, **Public Speaking untuk Menghadapi Media**, **Public Speaking untuk Meningkatkan Penjualan**, **Public Speaking untuk Presentasi yang Meyakinkan**, **Communication Skill untuk Menghadapi Pelanggan**, **Communication Skill untuk Kehidupan Cinta yang Lebih Indah** dan lain-lain sesuai dengan permintaan pengundang. Hilbram juga pernah menjadi narasumber *Public Speaking* di Global Radio dan menjadi konseptor *Public Speaking* di Helmy Yahya Broadcasting Academy.



Memberi *training Public Speaking dan Communication Skill.*

Di tengah kesibukannya Hilbram masih sempat menulis dua buku kumpulan cerita pendek *Plastic Heaven - Bukan Cinta Jika Tak Meneteskan Airmata Karena Sedih Luar Biasa* atau *Bahagia Tak Terhingga* dan *Main Hati - Karena Cinta Tidak Bisa Mati Tapi Bisa Pergi Kalau Tidak Dijaga Sepenuh Hati* yang diterbitkan oleh Gramedia Pustaka Utama.



Melihat perkembangan dunia digital yang makin berkembang, ditambah dengan besarnya minat masyarakat Asia Tenggara akan teknologi sehingga sumber informasi dan hiburan konvensional perlahan ditinggalkan lalu beralih ke penggunaan telepon pintar. Hilbram menjadi Founder & CEO Perusahaan yang membuat aplikasi sosial media untuk mewawancarai dan diwawancarai bernama **RADYO**. Aplikasi ini dikembangkan karena berdasarkan pengalaman selama menjadi pembawa acara televisi dan radio, Hilbram sering mengalami kesulitan melakukan wawancara atau diwawancara yang disebabkan oleh keterbatasan waktu dan lokasi.

Radyo memudahkan siapa saja untuk mewawancarai atau diwawancarai, kapan pun, di mana pun dan karena sifatnya sosial media jadi bisa langsung disebarluaskan sehingga bisa dideengarkan oleh siapa pun tanpa ada rekayasa pertanyaan ataupun jawaban.

Silakan Anda *download* dan *install* Radyo di telepon pintar berbasis iOS ataupun Android. Lalu berikan pertanyaan mengenai apa pun kepada Hilbram Dunar 😊.

Untuk mengundang Hilbram Dunar, silakan kirim email ke hilbramdunar@yahoo.com Pertanyaan seputar *public speaking* silakan ke twitter @ [HilbramDunar](https://twitter.com/HilbramDunar) dengan #MyPublicSpeaking (jangan lupa *follow* dulu ya). *Follow* juga Instagram, YouTube, Google+ dan Like Facebook fanpage di [Hilbram Dunar](#).

My Inspirations:

- *Speaking In Public* - Penguin Books
- *The Magic of Talking* - Leil Lowndes (Ufuk Press)
- *How to Develop Self-Confidence & Influence People by Public Speaking* - Dale Carnegie (Pocket Books)
- *The Quick & Easy Way to Effective Speaking* - Dale Carnegie (Pocket Books)
- *How To Read A Person Like A Book* - Gerald I. Nierenberg & Henry H. Calero (Pocket Books)
- *The Definitive Book of Body Language* - Allan & Barbara Pease (Orion Books)
- *The Picture Book of Body Language* - Anna Jaskolka (Foulsham)
- *Cara Cepat Membaca Bahasa Tubuh* - Joe Navarro (Change)
- *The Complete Idiot's Guide to Power Words* - Scott Snair, Ph.D. (Alpha Books)
- *HBR's 10 Must Reads On Communication* (Harvard Business Review Press)



My Public Speaking ditulis berdasarkan pengalaman **Hilbram Dunar** selama dua belas tahun menjadi seorang *public speaker*. Bermula sebagai penyiar di MS Tri FM, karier Hilbram melejit dan membawanya menjadi penyiar di sejumlah radio ternama di Indonesia seperti Hard Rock FM, Cosmopolitan FM, dan Motion FM. Selain di radio, Hilbram pun kemudian juga menjadi *host* di program yang tayang di SCTV, Global TV, RCTI, Trans TV, TVRI, TV One, O Channel, dan Metro TV.

Buku ini berisi kiat jitu agar Anda memiliki kemampuan *public speaking* yang tepat. Sehingga apa pun jenis acaranya, seperti mengawal seminar, menjual suatu produk, atau menginformasikan berita, Anda bisa tampil maksimal dengan penggunaan teknik yang benar. Berbagai tips yang dikemukakan Hilbram dapat melatih kreativitas, mengatur grogi, dan mengenali *audience* dengan tepat. Selain kemampuan berbicara, buku **My Public Speaking** juga mengajarkan cara bertanya, menjawab, sampai penggunaan bahasa tubuh yang meyakinkan.

Sebagai bonus, **Hilbram** juga berbagi teknik menjadi **pembawa acara televisi**, **penyiar radio** dan **master of ceremonies**. Buku ini juga memiliki bab ekstra tentang **Berkarier di Dunia Hiburan**.

NONFIKSI/SELF-IMPROVEMENT

Penerbit
PT Gramedia Pustaka Utama
Kompas Gramedia Building
Blok I, Lt. 5
Jl. Palmerah Barat 29-37
Jakarta 10270
www.gramediapustakautama.com

ISBN: 978-602-03-1468-6



9 786020 314686
GM 20401150051