

DIDIK MADANI

Penemu/Penulis PIES Metode (Tes Potensi Diri)
CEO PIES Institute

POWER SPEAKING

Bukan Sekadar Bicara

Shadow Dancing: Tarian Bayangan Tuhan

Mengakses - Mentransfer energi Tuhan lewat bicara
5 Menit baca pikiran - hilangkan grogi
Menghadirkan emosi positif dalam mengambil keputusan
Cara Happy atasi handling complain
Rahasia hadapi "difficult people"
5 Menit Closing Klien



POWER SPEAKING

Bukan Sekadar Bicara

Special for:

Salam WOW...

WOW adalah singkatan dari “World of Wonderfull” makna yang sangat muda diartikan oleh siapa saja tanpa kehilangan distorsi di dalamnya, sebuah syukur dan terimakasih kepada Allah SWT atas segala kasih dan sayangNYA.

Saat Anda ditanya oleh siapapun dengan kalimat “Apa Kabar”... biasanya Anda menjawab dengan kata “Baik...”. Tahukah Anda kalimat “Baik” itu bisa diucapkan dengan ekspresi wajah datar atau lagi kepikiran hutang, tapi jika “**wow**” Anda ucapkan dengan ekspresi wajah datar dan hati lagi sedih jadinya menakutkan...

Mulai hari ini jika ada yang bertanya “apa kabar”...bayangkan Anda sedang pulang, Anda disambut anak-cucu-keponakan yang lucu itu dengan sapaan: ayah-ayah... bunda-bunda...tante-tante..lalu katakan **woowwww** (monyongkan bibir dan mata sedikit melotot), saya jamin, seketika Anda tidak punya kemampuan bersedih, hutang Anda akan lupa sesaat.

Selamat membaca!

Apa kabar?...WOW (*World Of Wonderfull*)

PERINGATAN:

Buku ini tidak bisa dibaca dengan hati yang sedih apalagi kepikiran hutang, buku ini wajib dibawa dengan hati yang senang seperti senangnya anak-cucu-keponakan kita menyambut kedatangan diri kita.

Kata Mereka

Dahlan Iskan, CEO Jawa Pos Group

"Power Speaking bukan sekedar public speaking yang hanya mengajarkan orang atasi grogi, tampil mempesona di atas panggung-mendapat tepuk tangan. Power Speaking adalah ilmu membaca pikiran, bicara jujur dari hati - di atas panggung atau tidak. Yang keluar dari hati diterimanya dengan senang hati. Buku ini tepat profesi apa saja mulai dari sales, customer service, diplomat, pengacara, pengusaha, kepala daerah/politisi hingga presiden."

Mahesa Samola, Dirut Jawa Pos Multimedia

Bukunya praktis enak dipelajari dan dipraktikkan siapapun

Zas Ureawan – Vice President Director

Karyawan PT Sriboga Flour Mill bekerja sama dengan Madani, Inc dalam training pembekelaran sales, hasilnya omset meningkat 100%.

Nur Wahid - Pimred Jawa Pos Koran

"Buku sederhana, tidak sekedar bicara"

Imam Nahrowi - Menpora RI

"Bahasa buku dan training Power Speaking perlu dipermudah supaya banyak pemuda memahami cara bicara yang baik."

Pungky Sukmawati, Putri Indonesia 1992, Entrepreneur

"Ini buku ditulis bukan dari teori saja. Saya kenal Mas Didik Madani sejak jadi wartawan. Siapapun harus baca buku ini"

DR. R. Darmawan Setijanto, drg, M.Kes, Dekan FKG Unair

Bab tentang Shadow Dancing mengingatkan saya akan pentingnya mengolah emosi setiap hari. Buku yang inspiratif.

Aloisius Tedjo Lujono, Director Soll Marina Hotel Group

Buku yang detail, berbeda dengan buku Public Speaking yang banyak dijumpai, disini adalah panduan praktis tentang bagaimana berkomunikasi berdasarkan tipe perilaku.

Aliong Mus – Bupati Pulau Taliabu (Salah satu Bupati Termuda Indonesia)

"Buku super sekali, wajib tuk dibaca."

Fajar Hutomo, ST, MMT, CFP, AEPP, QWP – ADN Financial Consulting

“Sehebat apapun ide Anda tidka akan bermanfaat jika tidak mampu mengkomunikasikan dengan baik. Buku ini membantu Anda menyampaikan gagasan dan ide hebat Anda kepada dunia dengan cara yang powerfull”

Marthen Teneh - PT Free Port Indonesia

“Great Book...Power Speaking lebih dari yang saya kira bukan sekedar buku public speaking, bagus juga buat handling difficult people.”

Heru Herlambang, ST - Komosaris PT Delta Jaya Engineering

Buku ini praktis dan sederhana tidak berat mudah dipraktekan

Endro Siswanto - Dirut MAS (Masjid Nasional Al Akbar Surabaya)

“Buku mas Didik Madani mudah diterapkan oleh para guru TK-TPQ Masjid Nasional Al Akbar Surabaya”

Novilia Astan – PT Santos Jawa Abadi (Kapal Api)

Bukunya sederhana bisa gunakan untuk kepentingan apa saja.

Surya - Senior Produser Hardrock FM

“Bukunya keren, gampang dan simple”

Indri - Markom PT Holcim Indonesia

“Staf PT Holcim Indonesia mengikuti training Power Speaking, hasilnya Woow”.

Rinrin Pusparini - Direktur Marketing Synergy Partner Prima

“Mas Didik Madani seorang motivator yang “humble” mau mendengar dan belajar dari siapapun, buku Power Speaking juga bagus buat siapapun. Wowww..”

“Siapaapun tidak punya kemampuan menolak apapun yang disampaikan orang melalui hatinya.”

Didik Madani

POWER SPEAKING

Penulis: Didik Madani

Editor: Unun Triwandana

Desain Cover: Hejira Mesaya

Desain isi : Hejira Mesaya

Perpustakaan Nasional: Katalog Dalam Terbitan (KDT)

Cetakan Pertama: Februari 2016

Dilarang mengutip, memfotokopi, memindahkan isi buku,
baik sebagian maupun seluruhnya tanpa seizin
penulis dan penerbit.

Halaman: ix + 346

Ukuran: 13,5 x 20,5 cm

Sanksi Pelanggaran Pasal 72

Undang-undang Nomor 19 Tahun 2002

Perubahan atas Undang-undang Nomor 7 Tahun 1987

Perubahan atas Undang-undang Nomor 6 Tahun 1982 tentang Hak Cipta

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

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

DARI PENULIS

"Pada saatnya Tuhan menutup semua pintu didepanmu, hanya ada satu pintu yang tidak terkunci tapi tidak terbuka, soal membukanya keputusan hidup Anda".

Didik Madani

Saya Didik Madani,

Rasa hormat dan terimakasih yang dalam, saya sampaikan kepada Anda yang tangannya sedang menjadi anjungan bagi buku sederhana *Power Speaking* ini.

Hidup ini tak ubahnya seperti perlombaan mendapatkan persetujuan dari orang lain, mulai dari pasangan hidup kita, anak-anak, orang tua, keluarga, pimpinan, bawahan dan rekan kerja hingga "polisi cepek" dipinggir jalan yang sibuk menyiapkan jalan buat kita. Sebagai sebuah proses mendapati persetujuan kita sering ditola atau di terima oleh mereka, buku *Power Speaking* ini adalah jembatan bagi terciptanya efektifitas komunikasi persetujuan itu. Harapannya dengan sedikit pengertian, kita tidak lagi menggunakan kemampuan alamiah kita dalam berbicara, karena ternyata setiap orang mempunyai kebutuhan perlakuan yang berbeda.

Pembaca yang baik hati, ini buku pertama saya, saya senang sekali setelah sekian lama hanya mendambakannya, tidak seperti menulis berita saat saya jadi wartawan, menulis buku ini seperti "mensucikan diri" karena melalui perenungan selama 6 tahun menemukan profesi yang saya cintai ini.

Terimakasih kepada pimpinan perusahaan dan staf yang sudah memberikan kepercayaan dan mengundang saya bersama manajemen PIES Power untuk berbagi, kepada pimpinan dan teman

teman di Jawa Pos Group (JTV) tempat saya dibesarkan menjadi seperti sekarang.

Hormat saya sedalam-dalamnya kepada seluruh teman-teman lama yang dulu dan sekarang masih setia sebagai insan pers yang tersebar dan saat ini sudah menjadi pimpinan media di seluruh Indonesia. Andalah pembentuk karakter bangsa.

Terimakasih kepada istriku, Ibu Rr. Diah Yustika Rini, yang sempurna usahanya menjalankan peran menjadi istri terbaik, sabar merawat dan mendidik anak-anak saya dengan cinta untuk disiapkan sebagai generasi pemimpin bangsa berikutnya.

Kepada anak-anakku Geraldine Alaina Madani dan Geno Mughni Madani yang “Wow” setiap hari...mereka seperti “Ice Breaker” bagi saya saat ide ini menulis buku ini mengalami kebuntuan.

Kepada orang tua Emak Sarti, Mama Ratih dan adik-adikku Daud, Dini, Indah, Dinda yang setia menemani dalam diam, tawa, dan bahagia, semoga Tuhan memudahkan upaya kita semua dalam membahagiakan anak istri, suami dan orang-orang tercinta kita.

Semoga setiap hari kita ditambah rejekinya dengan jalan yang baik dan benar.

Semoga kita menjadi pribadi yang dicintai dan mudah disetujui Tuhan. Allah SWT. Amin.

Hormat saya terdalam buat keluarga Anda dirumah.

Didik Madani, *Salam Wow*
www.didikmadani.com

Kenapa Anda harus membaca buku ini?

Inilah perbedaan Public Speaking dan Power Speaking

Variable	PUBLIC SPEAKING	POWER SPEAKING
Audience	Lebih dari 1 orang (kerumunan)	1 orang / lebih orang (kerumunan)
Tempat	Kelas / Seminar / Workshop (sudah disiapkan)	Dimana saja (di kelas / ruangan / rumah, kantor, pinggir jalan , tempat training yang sudah dipersiapkan atau tidak)
Alat Bantu	sound system, in focus, papan, dll	Dengan atau tidak dengan alat bantu
Tujuan	Tepuk tangan /mempesona di depan audience persetujuan	Bicara jujur dari hati Panggung depan = panggung belakang Mengatur emosi diri sendiri Memahami kebutuhan lawan bicara Memahami emosi orang lain Mengendalikan emosi diri sendiri Persetujuan atas dasar keikhlasan dan kebahagiaan

Buku ini untuk memperbaiki komunikasi keluarga (Suami - Istri dan Anak)

1. Untuk Anda para suami-istri yang ingin saling membahagiakan dan membangun kehidupan yang lebih mendamaikan
2. Untuk Anda para orang tua yang ingin lebih dicintai anak-anaknya dengan mampu berkomunikasi dengan dunia dan tipe karakter mereka
3. Untuk Anda yang selalu berusaha meningkatkan kualitas pribadi demi membahagiakan keluarga dan sesama
4. Untuk siapapun Anda yang ingin menjadi pribadi yang mudah disetujui oleh siapapun

Buku ini untuk kebutuhan pekerjaan (bisnis) Anda

Buku dan training Power Speaking ini mampu meningkatkan percepatan kualitas SDM di perusahaan karena alasan sebagai berikut:

Sebagai Seorang Leader / Kepala Daerah / Kepala Dinas / Pimpinan Perusahaan

1. Meningkatkan karisma pemimpin
2. Mengendalikan Anak buah berbagai tipe orang sulit
3. Mengetahui dan memperlakukan segala tipe anak buah
4. Menguasai manajemen Stres dan emosi positif
5. Terampil dalam mempengaruhi persepsi orang lain

Sebagai seorang Sales

1. 5 Menit Closing klien dengan happy
2. Menguasai mentalitas dan Mindset Marketing lebih fokus pada target, tahan banting, kreatif, dan gesit.
3. Memanfaatkan energi alam semesta untuk mewujudkan impian target sales

4. Melatih kepercayaan diri dan Skill presentasi khusus untuk menjual
5. Berlatih mengenal berbagai tipe dan karakter klien sehingga peserta bisa memperlakukannya dengan benar, tepat, dan cepat sesuai dengan apa yang mereka harapkan.

Sebagai Seorang Customer Service

1. Menguasai ilmu “Shadow Dancing” saat bicara agar bisa mengendalikan emosi dan mengendalikan customer dengan senang hati
2. 5 menit membaca berbagai tipe stake holder perusahaan lewat telepon
3. Menguasai rahasia menangani handling complain yang menyenangkan

Sebagai seorang Trainer Perusahaan / Calon Pembicara

1. Mentransfer energi Tuhan lewat bicara
2. Menguasai ilmu “Shadow Dancing” saat bicara
3. 5 menit baca pikiran / audience, hilangkan grogi panggung / mengendalikan dan merebut hati lawan bicara
4. Memahami dasar-dasar publik speaking, Menciptakan kalimat yang terstruktur secara otomatis.
5. Menggugah dan menggerakkan orang untuk melaksanakan tujuan Anda dengan senang hati.
6. Menemukan suara asli yang membuat kian berkharisma.
7. Konsentrasi-fokus pada tujuan bicara yang membuat pendengar anda cepat menangkap pesan yang anda sampaikan.
8. Terampil membuat outline pidato yang efektif dan terstruktur

Seseorang bisa saja mempunyai gagasan paling hebat di dunia-berbeda dengan yang sudah ada dan orisinal, tetapi jika tidak dapat meyakinkan orang lain, gagasan itu tidak ada artinya.

Gregory Brens



Steve Jobs adalah komunikator yang paling memukai di panggung dunia. Tidak ada lawanandingnya. Presentasi yang dibawakan Jobs bagaikan aliran *dopamine* yang membanjiri benak para audiens. Sejumlah orang melakukan usaha untuk meng-

hadirinya, bahkan rela antri di udara yang dingin dan membeku hanya untuk mendapat tiket duduk terbaik di sesinya.



Anthony Robbins adalah motivator dunia yang dijuluki motivator termahal di dunia karena tiket masuknya mencapai rata-rata Rp. 15 Juta rupiah, kehadiran Anthony disetiappenampilan panggungnya ibarat *oase* yang dirindukan lautan gurun pasir

ribuan peserta yang datang dari penjuru tempat untuk mendengarkan penampilannya yang khas dengan musik dan audio visual yang menggetarkan dada.



Mario Teguh adalah motivator Indonesia dengan rekor liker sosmed mencapai 18 juta lebih terbanyak teraktif didunia, banyak orang antri untuk menjadi peserta dalam acara Mario Teguh *Golden Ways*, dengan khas gaya panggung dan salam supernya.

Kelincahannya dalam menjawab pertanyaan dengan ringan dan dalam, seolah menghipnotis *audiens* yang hadir. Mario Teguh

menjadi icon seorang motivator yang berhasil menjadikan kemasannya panggung motivasi menjadi menghibur dan dibutuhkan.



Atau peserta training yang merindukan penampilan dari **Ary Ginanjar** yang mendayu dan syahdu diiringi musik kitaro yang mengharukan peserta. Mereka seolah tersihir sang pembicara yang menyentuh emosi.

Bagaimana kita menjelaskan fakta adanya penyesalan dari para penggemar pembicara Steve Jobs, Anthony Robbin, Mario Teguh dan Ary Ginanjar yang batal mereka nikmati. Mereka akan merasa kecewa jika idolanya tidak hadir. Mereka menunggu penampilan pembicara idolanya; karakter dan getaran suaranya, humor, energi, emosi atau apapun yang akan dikatakan oleh idolanya di atas panggung. Mereka menunggu keyakinan setiap kata yang diucapkan oleh pembicara idolanya.

Kehidupan ini adalah perlombaan mendapatkan persetujuan dari orang lain, apapun profesi kita, seorang suami kepada istrinya, istri kepada suami dan anak-anaknya, atau penjual kepada pembeli, bawahan kepada atasannya, termasuk juga seorang pembicara kepada audiennya.

Bagaimana kualitas komunikasi Anda?

DAFTAR ISI

Prolog Penulis ~ vii

POWER SPEAKING 1

MENGENALI KARAKTER DIRI ANDA SAAT BICARA

Kenalilah Tipe Perilaku Anda

Kenali Gaya Bicara Dan Kecenderungan Anda

Kenali Tipe Perilaku Istri-Suami Dan Keluarga

Kenali Tipe Perilaku Atasan Dan Bawahan Serta Rekan Kerja

Sekilas Perkembangan Teori Perilaku

Teori PIES (Proaktif, Interactive, Empativ, Spot Yellwotiv)

Kepribadian vs Perilaku

Apa Jenis Perilaku Anda?

Inilah tipe perilaku Anda berdasarkan pilihan Anda

Peta Perilaku Bicara Anda

POWER SPEAKING 2

PIES: 5 MENIT MEMBACA PIKIRAN dan EMOSI LEWAT PIES

Tipe Perilaku Dasar Audience

Perilaku Sulit Audience

Teknik 3 D

Mengatasi *difficult personalities*

5 Menit Membaca Pikiran Dan Karakter

lewat : mata, jabat tangan, suara, cara jalan, style pakaian

Memimpin dan mengendalikan karyawan yang sulit

POWER SPEAKING 3

5 MENIT PERTAMA MULAI BICARA REBUT HATI MEREKA

5 Menit Atasi Grogi

Tips Mengatasi Grogi / Minder

Kenali Siapa Audience Anda

Ucapkan Pembukaan Salam

Sebut dan Sambutlah Perwakilan Audience

Sebut Nama Lengkap

Jadikan Setiap Audiens Berarti dan Penting

Bicarakan Tema Yang Jadi Hak Anda (Pengalaman)
Jangan Menghafal/ Jangan Mengarang Cerita
Rendahkan Diri Sendiri Jangan Tinggikan
Tatap Mata Audiens (Jadilah Pembicara yang Adil)
Transfer Energi Keyakinan Anda
Bergairah dengan setiap Kesempatan berbicara

POWER SPEAKING 4

MENYUSUN MATERI PIDATO/ PRESENTASI

Introduction

Opening Presentation

Isi Materi

Teknik Menyusun Materi Presentasi

Klimak

Conclution

Ice Breaking

POWER SPEAKING 5

SHADOW DANCING

Menttransfer Energi Allah dalam Bicara

 Energi Alam Semesta

 Energi itu Kekal Dan Tetap Energi

 Energi pada Manusia

 Aktivasi Inti Energi Tubuh

 Kontak Energi Antar Makhluk

Shadow Dancing

 Bahasa Tubuh yang Sering Muncul

 Bahasa Tubuh Yang Harus Dihindari

 "Shadow Dancing" Tarian Bayangan

 Mengakses energi – alam semesta - Tuhan lewat bicara

Cara Mengakses

- Rahasia mengendalikan emosi negatif
- Rahasia menghadirkan emosi positif
- Rahasia mengakses Allah / energi alam semesta lewat bicara
- Rahasia menghadirkan Tuhan dalam bicara

- Rahasia mengeluarkan gerakan tubuh (tangan, kaki, gestur wajah, getaran suara, tekanan nada) yang menggetarkan hati audience (lawan bicara)
- Cara cepat menghadirkan rasa damai dan tentram dalam hati agar setiap kata yang keluar adalah suara hati
- Rahasia memasuki alam bawah sadar diri sendiri

Cara Mentransfer

Rahasia masuk ke alam bawah sadar lawan bicara agar lawan bicara mengikuti kata-kata kita

Rahasia membuat lawan tertawa bahagia, menangis sedih dan gembira.

Cara Memelihara

POWER SPEAKING 6

PIESPOWER + 3 V

MENGENDALIKAN (PIES POWER):

PHYSICAL, INTELLECTUAL, EMOTIONAL DAN SPIRITUAL

Physical Factor

Performance / Pakaian

Properti/Mic/Sound

Bahasa Tubuh / Postur

Slide yang Powerfull

Olahraga & Olah Vokal

Intellectual Factor

Isi Materi Up To Date

Valid Data dan Angka

Berdasarkan Survey

Berdasarkan Topik Terkini

Emotional Factor

Bahagiakan diri Anda - keluarga Anda

Stabilkan Emosi Anda

Spiritual Factor

Ibadah Anda dengan Tuhan wajib terjaga

Berdoalah dan Sholatlah menurut Agama Anda

Transfer Energi Keyakinan

MENDALAMI 3 UNSUR UTAMA PUBLIK SPEAKING

3 V: VISUAL, VERBAL, VOICE

Visual

Verbal

Vokal

POWER SPEAKING 7

MAKE WOW SLIDE PRESENTATION

1. Komponen Slide yang WOW
2. Buat slide presentasi anda *To The Point*
3. Tidak membosankan-tidak membingungkan
4. Pasang gambar beserta kata kunci
5. Ringkas teks panjang ganti dengan gambar dan angka
6. Buat Penyajian Lebih Menarik
7. Peletakkan Posisi Gambar

POWER SPEAKING 8

MENGENDALIKAN & MENJAWAB PERTANYAAN SULIT

KENALI KAWAN BICARA ANDA:

Cari tahu dengan rinci kawan bicara anda

KONDISIKAN TEMPAT PERTEMUAN :

Menjawab Pertanyaan Audience

Kenali motivasi mereka bertanya, jangan dijawab pertanyaannya

Penting Mendengarkan Audiens

Berbicara Dengan Mata

KRITIK: Terima Dan Hadapi

POWER SPEAKING 9

TO BE PROFESIONAL SPEAKER

1. Cara Jadi Public Speaker Profesional:
2. Rahasia merintis karir menjadi pembicara profesional
3. Punya Tokoh Idola
4. Tentukan Personal Branding Anda
5. 1000 Jam Terbang
6. Materi Orisinal / Slide Anda Harus Indah
7. Patenkan Materi Anda (jika Diperlukan)
8. Mic adalah Senjata Anda
9. “Menarilah” di panggung (Shadow Dancing)
10. Asuransikan Suara Anda (jika diperlukan)
11. Jagalah Kredibilitas Anda

TIPS MENJADI PEMBICARA DIBAYAR MAHAL

1. Rahasia menjadi pembicara dibayar 1 jam Rp. 10 Juta
2. Menentukan Tarif Anda
3. Rahasia marketing pembicara terkenal memulai karir
4. Hubungan dengan Media
5. Membangun branding menjadi pembicara profesional
6. Buat Komunitas “Bahagia Berbagi”
7. Buatlah Management Training
8. Menulis Buku
9. Jaga Kesehatan dan Penampilan

Daftar Pustaka

Biodata Penulis

Lampiran

POWER SPEAKING

1

MENDETEKSI PERILAKU

Tujuan bab ini untuk memahami perilaku diri sendiri.

“Gaya bicara Anda ditentukan oleh jenis perilaku Anda”

Didik Madani

Kenalilah Tipe Perilaku Anda

Kita dapat membaca pikiran lawan bicara kita, dari perilakunya. Perilaku termasuk ekspresi, dimana dia merupakan media untuk membantu kita mengenali apa yang dipikirkannya. Kemampuan inilah yang akan membantu kita untuk mengenali kebutuhan, prioritas dan harapan terdalam yang bisa kita ketahui tanpa mereka mengungkapkannya. Tipe perilaku ini juga menjadi tipe kita. Sehingga kemampuan untuk mengenali diri sendiri menjadi penting untuk mengetahui kelemahan kita.

Kenali Gaya Bicara lewat Perilaku Anda

Tiap pribadi tentu memiliki gaya dan kecenderungan masing-masing, termasuk salah satunya gaya bicara. Lewat gaya bicara ini pula Anda bisa menilai bagaimana pribadi Anda atau orang lain.

Banyak cara mengidentifikasi hubungan antara gaya bicara dengan kecenderungan yang mengikutinya, dengan memperhatikan kata-kata yang sering dipakai juga ekspresi ketika berbicara diantaranya:

Sering memakai kata “memutuskan”

Silakan nilai dan cermati, kalau kata-kata “memutuskan” sering kita pakai dalam kehidupan sehari-hari. Misalnya, “Oke saya memutuskan menerima tawaran anda”. Gaya bicara seperti ini kecenderungan memiliki kebiasaan *shopaholic*, penuh

pertimbangan matang, memikirkan betul apa konsekuensi dari yang ia katakan.

Sekilas nampak seperti orang yang perhitungan, semua dihitung untung ruginya. Tak buruk juga, sebab ia suka detail dan tak ingin ada yang terlewatkan.

Sering memakai kata “lainnya”

Anda perlu waspada, jika sering memakai kata-kata “lainnya”, sebab makna yang tersirat ketika kata-kata tersebut dilontarkan yakni ingin sebuah pengakuan dan pujian atas apa yang pernah dicapainya selama ini. Dan ingat pujian terhadap diri anda bisa saja kamuflase sekedar ingin membuat anda senang dan karena pujian juga orang biasa terlena.

Perhatikan saja, ketika anda sedang berbicara tentang sebuah pencapaian keberhasilan, dan si lawan bicara merespon dengan mengeluarkan kata “lainnya”. Maka sesungguhnya orang tersebut ingin mengatakan bahwa aku sudah pernah melakukan itu bahkan lebih dari itu. Di situasi yang seperti itu, coba layangkan pujian padanya, bisa dipastikan hatinya bisa anda rebut.

Sering memakai kata “keras”

Kalau kata-kata yang satu ini, banyak nilai lebihnya. Contohnya saja, saya bisa kaya seperti ini sebab usaha keras yang saya lakukan. Apa menurut anda pesan yang ingin disampaikan? Tentu saja ia ingin menunjukkan ada perjuangan gigih didalam kesuksesannya itu.

Dan bisa dipastikan pribadi tersebut adalah tipikal pekerja keras, tak mudah puas dan memprioritaskan hasil akhir yang sempurna. Orang-orang seperti inilah yang mudah diajak maju dan berkembang, tak heran jika banyak para pimpinan perusahaan menginginkan orang-orang seperti ini yang bekerja di perusahaannya.

Bicara Seperti Bertanya

Pernah anda jumpai orang yang kalau berbicara nada akhirnya terdengar seperti bertanya? Padahal maksud hati tidak bertanya. Tentu saja itu tak nyaman tidak hanya bagi lawan bicara, namun si

pembicara pun sebenarnya tak nyaman dengan model dan gaya bicara itu yang terkesan banyak tanya.

Ketahuilah, masalahnya bukan pada kemampuan bicara anda namun pada suara atau vokal anda. Dan tak banyak orang menyadari hal tersebut.

Untuk mengatasi nada naik disetiap akhir kalimat yang terdengar seperti bertanya itu tak lain anda harus berlatih olah vokal. Jangan malu ketika anda sedang membaca majalah misalnya, kencang dan lantangkan suara anda, itu bisa menjadi sarana latihan olah vokal sederhana yang bisa anda lakukan untuk mengontrol nada suara anda.

Bicara Bernada Tinggi

Coba anda perhatikan gaya bicara anak-anak kecil ketika bermain bersama teman-temannya. tampak gaya dan nada bicara mereka hampir sama. Sama-sama bernada tinggi seperti orang marah atau sedang bertengkar.

Dan nyatanya, banyak orang dewasa memiliki gaya bicara seperti anak-anak tersebut. Sadarilah model-gaya bicara seperti itu menjengkelkan karena terkesan menuntut dan kurang baik apalagi lawan bicaranya adalah pimpinan atau rekan bisnis anda.

Saran saya ubahlah gaya bicara anda yang seperti. Memang agak sulit merubahnya, karena gaya tersebut sudah melekat sejak lama pada diri anda. Tapi kalau terus berusaha yakinlah anda pasti bisa.

Bersuara Parau

Suara adalah salah satu anugerah yang diberikan Tuhan. Apa pun jenis dan bentuknya termasuk jenis suara parau. Namun untuk beberapa profesi, seperti trainer atau pembicara suara parau ini adalah sebuah pantangan.

Suara parau identik kurang berpendidikan dan memberi kesan kurang meyakinkan. Dan anda bisa mengubah suara parau tersebut dengan banyak-banyak latihan pernafasan. Lewat cara bernafas yang baik diharapkan mampu menghasilkan suara yang baik pula.

Bicara terlalu Cepat

Kalau ada anggapan orang yang bicaranya cepat pertanda menguasai materi dan situasi, itu salah besar. Sebaliknya orang dengan gaya bicaranya seperti menandakan jika ia tidak menghargai ucapannya sendiri apalagi orang lain.

Maukah anda seperti itu, *nyerocos* hingga antara koma dan titik sulit membedakan, saya rasa tidak. Aturlah bicara anda dengan rapi sehingga lawan bicara anda bisa menangkap apa yang anda sampaikan dengan baik.

Sering ‘hmmm’ ketika Jeda bicara

Kalau yang ini banyak dijumpai tidak hanya pada pembicara kelas pemula, para pejabat negara pun sering dijumpai dilayar kaca ketika diwawancarai wartawan menggunakan ‘hmmmm sebagai pengisi jeda bicara. Terlihat tidak percaya diri dan kurangnya menguasai materi pembicaraan.

Apakah ini kebiasaan? Ya, itu adalah kebiasaan dan kurang baik. Memang sulit menghilangkan apalagi sudah jadi kebiasaan dan *style* berbicara anda. Tapi apa yang tidak bisa diubah, kuncinya terus berlatih, minimalkan penggunaan kata “hmmm saat bicara, dan kalau perlu minta bantuan teman untuk selalu mengingatkan.

Kenali Tipe Perilaku Istri-Suami dan Keluarga

Keluarga yang harmonis penuh cinta kasih dan kebahagiaan adalah harapan semua orang. Namun apakah semua keluarga memiliki nasib yang sama, tentu saja tidak. Hal itulah terkadang membuat ada perasaan iri kenapa keluarga saya tidak seperti keluarga itu, penuh kemesraan dan kehangatan.

Anda perlu mengerti, kondisi harmonis tidaklah terbentuk dengan sendirinya, ada kontribusi antar pasangan suami-istri, keluarga dan lingkungan didalamnya.

Disini saya mengajak anda sejenak untuk merenungkan kembali, bagaimana cerminan keluarga anda saat ini, mengajak menganalisa kembali gaya komunikasi yang telah anda bangun dalam keluarga dengan memperhatikan model atau tipe perilaku

terkait hubungannya antara suami, istri dan keluarga dibawah ini :

Tipe Pasang Surut

Tiada hari tanpa pertengkaran, itulah gambaran pasangan suami-isteri dengan tipe ini. Positifnya, selesai marah-marahan sebentar saja dalam tempo yang singkat sudah baikkkan, saling sayang lagi seakan tidak pernah terjadi apa-apa.

Memang memakan energi dengan dinamika rumah tangga yang seakan tak pernah habis dengan masalah, apalagi dalam penyelesaian masalah tersebut kedua belah pihak merasa yang paling benar tak ada yang mau mengalah.

Kondisi seperti itu memang rentan mengarah pada putusnya hubungan, tapi jangan khawatir ada kunci rahasia agar hubungan suami-isteri ini tetap langgeng yakni, mulailah belajar saling mendengarkan. Kelihatannya remeh tapi tak semua orang mampu menerapkan itu.

Tipe Sinetron

Kalau anda tonton tayangan sinetron dilayar kaca, begitulah tipe pasangan suami-isteri ini. Dalam sinetron dinamika keluarga yang dimunculkan begitu kompleks dan ruwet;ada bumbu cemburu, persaingan, perselingkuhan, sosok antagoni, sosok protagonis dan banyak lagi bumbu-bumbu rumah tangga lainnya yang menghiasi.

Namun akhirnya keluarga sejuta dinamika tersebut akhirnya *happyending*. kok bisa? sebab ada perjuangan untuk menyelesaikan berbagai masalah tersebut untuk menjadi lebih baik dari sebelumnya.

Tipe Langgeng

Tipe hubungan inilah di era sekarang banyak diidam-idamkan orang. Disaat krisis kepercayaan melanda, ditengah-tengah gencarnya tawaran apa itu yang sering disebut dengan poligami, Kedua pasangan tersebut menjalin komitmen sehidup-semati hingga akhir usia menjalani hidup bersama, dalam kondisi atau situasi apapun.

Dengan kata lain hubungan yang terjalin berpondasikan cinta dan ketulusan. Ada kejujuran didalamnya serta i'tikad baik untuk saling memberikan yang terbaik untuk pasangannya.

Tipe sosialis

Tak banyak *alias* bisa dihitung dalam satu lingkungan tinggal pasangan suami-isteri bertipe sosialis ini. *Saking* besarnya sifat sosial yang terbentuk pada keluarga itu, terkadang kebutuhan dan kepentingan rumah tangganya *depending* dulu demi mendahulukan orang lain yang membutuhkan.

Semakin banyak kebaikan sosial yang dilakukan keluarga tersebut makin besar kebahagiaan yang dirasakan. Biasanya hubungan komunikasi antar pasangan tersebut sudah beres, saling mengerti, saling memahami, saling menghargai dan sevisi.

Kenali Tipe Perilaku Atasan dan Bawahan serta Rekan Kerja

Kenali Tipe Perilaku Atasan

Dari berbagai pengamatan dilingkungan kerja, pola komunikasi yang terjadi antara seorang atasan dengan bawahannya memunculkan tipe-tipe bagaimana seorang atasan menjalankan pola kepemimpinannya.

Atasan Suka Menyuruh

Jika atasan ditempat kerja mempunyai gaya sedikit-dikit menyuruh, pahamiilah ia adalah orang yang dominan dalam pergaulan. Biasanya pola hubungan yang dibangun dengan bawahannya melulu berkaitan dengan kerja, kurang memperhatikan hubungan secara personal.

Anda tak perlu canggung dengan gaya kepemimpinan atasan yang seperti ini. Cukup imbangi dengan anda menunjukkan kinerja yang baik sesuai dengan arahan, hindari sedapat mungkin kesalahan karena itu mudah memancing kemarahan atasan dan posisikan dia

sebagai orang yang paling ahli dibidangnya, kalau pun anda punya inisiatif baru, sampaikan dengan baik dan mintalah persetujuannya.

Atasan SukaBerbagi

Bisa dikatakan jika atasan anda adalah orang yang suka berbagi, akomodatif, dan terbuka tidak hanya sebatas hubungan kerja namun hubungan secara personal juga dibangun, bersyukurlah.

Tipe atasan yang seperti ini yang memikirkan kesuksesan bisa dirasakan oleh semua tim, bukan keberhasilan dia saja. Pro Aktiflah dengan memunculkan ide-ide yang membangun demi kesuksesan bersama.

Atasan Pemantau

Ketika seorang atasan menilai anda mampu menyelesaikan tugas dan bertanggung jawab. Sejak itulah sebenarnya kepercayaan telah anda dapatkan dari atasan.

Atasan mempercayakan penuh akan keberhasilan tugas anda, sehingga ini bisa menjadi sebuah kesempatan bagi anda untuk mengeksplor, mengasah kemampuan dan pembuktian bahwa anda mampu. Atasan hanya mengevaluasi, melihat hasil akhir dan hadir pada moment-moment penting saja.

Atasan Pembagi Tugas

Seorang atasan yang lihai akan melihat dan membagi tugas secara tepat sesuai bidangnya. Sinergisitas antar lini dibangun sesuai *job PIESription*, fungsi, tanggung jawab dan kewenangan masing-masing sehingga pencapaian bisa lebih cepat dan terukur.

Dengan pola kerja efektif seperti ini anda harus yakin akan kemampuan anda, itu faktor penting bagi keberhasilan kerja anda, sebab satu fungsi saja tersendat akan berpengaruh pada fungsi kerja yang lainnya

Tipe perilaku atasan memang berbeda-beda, amati Gaya Kepemimpinan Atasan Anda, mempelajari Karakter Personal masing-masing mereka dalam Komunikasi, analisa cara kerjanya dalam sebuah program kerja. Anda tinggal menyesuaikan dengan gaya

anda sendiri, sehingga mis komunikasi dan konflik kepentingan antara Atasan dan Bawahan bisa terminimalisir.

Kenali Tipe Perilaku bawahan

Apa reaksi anda ketika atasan memberi tambahan tugas apalagi tidak ada hubungannya dengan bidang anda? Silakan anda jawab dengan jujur, dan dari Jawaban itulah anda akan tahu di tipe pekerja manakah anda berada.

Setidaknya ada empat tipe bawahan yang itu sudah merangkum berbagai macam tipikal kerja bawahan dilingkungan kerja.

Bawahan Penyuka Tantangan

Bawahan dengan tipikal ini dikenal dengan *gila* kerja. Ia mudah bosan dengan situasi kerja yang begini-gini saja. Karenanya ia suka mencari tantangan baru. Dengan begitu ia akan memanfaatkan waktu yang ada untuk terus belajar dan menambah keahlinya.

Karenanya anda tak tak temukan kalimat mengeluh dari orang semacam ini. Ia akan berusaha bagaimana hasil kerjanya sempurna, kalau pun belum, ia tidak putus asa, ia akan terus berusaha dan memastikan hasil pekerjaannya betul-betul sempurna dan memuaskan.

Ya, Bisa dibilang mereka adalah golongan orang-orang perfeksionis yang suka membantu dan menawarkan bantuan kepada rekan kerjalainya jika ada kesulitan.

Bawahan Garis lurus

Namanya saja garis lurus, ya gak tengok kanan-tengok kiri, yang penting pekerjaannya beres.

Secara tugas dan tanggung jawab tidak ada masalah, ada tugas dikerjakan dengan baik, dan harus selesai dengan baik pula. hanya saja mereka terkesan pasif dan kurang inisiatif. Anggapannya, semua rekan kerja sudah ada tugas masing-masing, dan tanggung jawab masing-masing pula.

Namun jangan salah, tipikal garis lurus ini sekilas memang berat tangan untuk membantu sesama rekan kerja, padahal ketika diminta bantuan ia selalu siap dan bisa diandalkan.

Bawahan Pengeluh

Kalau anda ada ditipe ini, ada dua saran saya, pertama segera cari tempat kerja baru yang sesuai dengan *passion* anda. Atau yang kedua, tidak harus berpindah tempat kerja, tapi tumbuhkanlah rasa cinta terhadap pekerjaan anda sekarang, mulailah bekerja dengan hati.

Tahukah, sebab mengeluh anda sebenarnya bukanlah di beban kerja, atau anda tidak mampu mengerjakan, anda sangat mampu. Namun munculnya nada keluhan dibanyak waktu itu lebih pada kurangnya cinta dan kurangnya anda menyukai bidang pekerjaan tersebut.

Jadi ambil pilihan yang terbaik bagi anda dan sekitar, tahukah anda ketika komplain, mengeluh dan mengkritik perusahaan, energi negatif yang keluar dari diri anda, bisa menyebar dan mempengaruhi rekan kerja disekitar anda.

Bawahan Suka Bingung

Tanda Anda bingung terhadap pekerjaan anda; tidak tahu harus dari mana memulainya, bagaimana untuk mengerjakannya, bagaimana menyelesaikannya, atau bisa jadi ini pekerjaan yang anda belum mengenal sebelumnya.

Itu berarti anda terpaksa saat menerima pekerjaan tersebut, coba-coba peluang mungkin saja cocok. Apa salah mengambil peluang meski bidang itu baru bagi kita? Tidak salah, juga tidak ada salahnya juga mencoba. Tapi imbangilah dengan belajar lebih extra lagi untuk segera menguasai bidang tersebut sebab anda memulai dari nol. Belajarlah kepada mereka yang telah ahli dan telah berpengalaman dibidang tersebut.

Jangan berkecil hati dengan semangat pantang menyerah itu, anda akan bisa mengejar ketertinggalan anda dengan rekan lainnya dan tetu saja bisa menghantarkan anda menjadikan orang sukses.

Kenali Tipe Perilaku Rekan Kerja

Manusia memang makhluk ciptaan tuhan yang teramat unik, coba saja amati bentuk fisik satu individu dengan individu lainnya

yang berbeda, belum lagi karakter, sifat dan wataknya makin beragam, beda latar belakang sosial pendidikan beda pula tabiat dan perilaku seseorang.

Begitulah kita hidup sebagai makhluk sosial yang setiap hari berkomunikasi dan bersosialisasi dengan sesama baik di keluarga, tetangga dan masyarakat sekitar. Begitu pun dilingkungan kerja, tak terelakkan anda akan diketemukan dengan rekan kerja yang memiliki gaya dan pribadi yang berbeda-beda pula.

Untuk mengenal bagaimana tipe perilaku rekan kerja anda simaklah beberapa ulasan berikut:

Tipe berlagak bos

Gayanya *da* mirip bos saja, main suruh sana-sini, yang ini-yang itu pada rekan kerja lainnya, padahal seharusnya dia yang kerjakan. Tepatnya suka ngerjai orang lain. Padahal sebaliknya orang seperti ini malah tak suka kalau disuruh-suruh.

Kalau anda jumpai ada rekan kerja yang seperti ini, beranilah untuk menolak dengan tegas apabila apa yang suruh-suruhkan tidak berkaitan dengan tugas dan kerja anda. Jangan sampai kerjaan anda terganggu oleh ulahnya.

Tipe Tuan Sempurna

Kalau anda sekantor dengan Mr. prefeksionis ini jangan buang-buang energi hanya untuk menanggapi. Kebiasaan dia memang sering menganggap hasil pekerjaan orang lain tidak sempurna, dan cuma hasil pekerjaannyalah yang lebih sempurna.

Tipe Suka Menghindar “Ngeles”

“Alas (hutan) itu luas, tapi alasan lebih luas”, mungkin ungkapan tersebut cocok untuk menggambarkan orang dengan tipe ini, pendek kata jagonya berkelit dan menghindari pekerjaan yang dibebankan padanya. Selalu saja ada alasan untuk berkelit.

Tipe “Tukang Gosip”

Jangan salah predikat penggosip sekarang bukanlah hanya disematkan pada kaum kaum wanita saja, mereka kaum pria juga berpotensi sama besarnya sebagai tukang gosip.

Ada saja kabar-kabari baru sebagai bahan untuk dijadikan bahan gosip, entah itu tentang si bos, teman yang itu, istrinya si itu, suami si itulah, dan banyak lagi seperti tak pernah habis bahan gosipannya.

Yang perlu Anda antisipasi ketika dihadapkan orang yang seperti itu, jangan mudah termakan oleh gosipannya dan jika perlu imbangi dengan memberikan info yang sebenar dan sejelas mungkin kepada rekan-rekan lainnya.

Tipe Kecil Hati

Kalau anda temui rekan kerja bertipe kecil hati, besarkan hatinya, beri dukungan agar keyakinannya tumbuh, agar semangat kerjanya hidup kembali.

Bagi orang seperti ini, tak kan mudah melupakan jasa anda yang telah membuat dia lebih *confident* dan telah merubah kearah yang lebih baik.

Tipe Miskin Komitmen

Tipe ini maunya menang sendiri dan tak mau kepentingannya terganggu, tak mau ditarget, juga bekerja semaunya sendiri.

Agak sulit memang mengendalikan orang seperti ini, sebab itu anda tidak bisa mengandalkannya dibeberapa moment-moment penting karena bisa merusak rencana yang sudah dirancang dan disepakati bersama.

Tipe Kritikus

Layaknya pengamat saja orang seperti itu, pandai mengkritik dan mengkoreksi tidak hanya kekurangan orang, kelebihan rekannya pun juga. Sepertinya tidak ada benar anda ketika berhadapan dengannya.

Untuk menyikapinya ambil positifnya, jadikan kritiknya sebagai bahan untuk mengembangkan diri anda agar lebih baik lagi.

Tipe Manja

Kalau anak-anak manja wajar, tapi ini adalah orang yang secara usia sudah dewasa. Tahulah Anda orang manja maunya selalu diperhatikan dan tidak bisa dikerasi sedikit mogok dia.

Yang perlu anda lakukan desawasakan dia, dengan memberi masukkan dan pemahaman kepadanya seputar perilaku yang semestinya dimiliki oleh orang dewasa.

Tipe Ringan Tangan

Orang bertipe ini, selalu ada waktu untuk rekannya. Tak bisa melihat ada rekannya kerepotan ia siap hadir disitu. Energi positifnya seperti tak pernah habis, tidak suka mengeluh dan capek.

Kebaikan yang ia tunjukkan tak terbersit sedikit pun untuk dibalas, ia ikhlas dan dengan senang hati melakukan itu semua.

Tipe Lempar Tangan

Selalu ada yang dijadikan sasaran kesalahan sebagai alasan atas pekerjaannya yang tidak beres itulah sifat orang bertipikal lempar tangan ini.

Selalu ada yang dijadikan kambing hitam, seolah bukan dirinya lah penyebab kesalahan itu namun sebab orang lain atau hal-hal lainnya yang dibuat sebagai alasan pembenar bagi dirinya.

Berbagai tipe diatas adalah sekedar istilah saja, Anda bisa menyebutnya dengan istilah berbeda lainnya, setidaknya berbagai tipe diatas sering kita jumpai di mana saja. Selanjutnya Anda wajib mengetahui secara singkat teori tipe perilaku dan perkembangannya, tulisan dibawah saya tujukan bagi Anda yang tidak punya waktu banyak tetapi ingin mempunyai keilmuan tentang perilaku, setidaknya ilmu perilaku ini bisa digunakan untuk mendidik dan memperlakukan pasangan dan memperlakukan dan mendidik anak kita, termasuk menyekolahkan mereka seuai kelebihan dan bakat mereka, termasuk Anda bisa gunakan ilmu ini di perusahaan dan organisasi Anda sekarang.

Tipe manakah diri Anda?

Cari posisi senyaman untuk melanjutkan membaca buku ini, lalu akan saya jelaskan beberapa teori tentang perilaku manusia yang

Dalam buku ini iijinkan saya menggunakan memakai teori PIES saya saya rancang dari modifikasi teori -toeri terdahulu dalam membedakan karakter diri pembicara saat berbicara di depan panggung.

Selamat Datang di PIES

Teori PIES (Proactive, Interactive, Empathy, Systematic)

PIES Model merupakan suatu alat yang digunakan untuk memetakan perilaku manusia ke dalam empat metode PIES yaitu Proactive, Interactive, Empathy, Systematic. Model PIES ini didasarkan pada pemikiran bahwa setiap manusia memiliki perilaku bawaan dari orang tua (keturunan) yang disebut genetic traits. Seiring dengan pertumbuhannya seseorang akan dipengaruhi oleh lingkungan dan komunitas terdekat yang akan membentuk core personality. Dari core personality tersebut akan beradaptasi dengan masyarakat dan lingkungan yang lebih luas sehingga membentuk respons yang kemudian dikelompokkan dalam PIES Model

Pada dasarnya, PIES mengukur empat faktor perilaku seseorang, yaitu: ***Proactive, Interactive, Empathy, Systematic*** Ini merupakan suatu konstruksi yang cukup kompleks, dan tidak mudah digambarkan dengan satu kata saja, tetapi dapat dikelompokkan sebagai unsur ketegasan (**assertiveness**), komunikasi (**communication**), kesabaran (**patience**) dan struktur (**structure**).

9 Segmen Tes PIES

NO	SEGMENT	MANFAAT & TUJUAN
1	PIES For PARENTING (Guru dan Orang Tua)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengenali gaya belajar dan pola asuh anak sesuai kebutuhan emosi setiap anak, mengetahui kelebihan dan kelemahan dalam diri anak 2. Membantu anak dalam menemukan jurusan sekolah dan karir kehidupan sejak dini.
2	PIES For KIDS (0th s/d 11th)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengetahui gaya belajar dan cara menarik minat belajar. 2. Mendidik anak sesuai gaya belajar sesuai tipenya agar anak bersemangat.
3	PIES For TEENS (12 th s/d 21 th)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mendesain jurusan sekolah. 2. Menentukan bidang kerja anak sesuai potensinya. 3. Menentukan bidang usaha sesuai potensinya.
4	PIES For COUPLE (Calon / Pasutri)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memilih tipe pasangan hidup yang sesuai. 2. Mengenali kelebihan dan kelemahan diri dan pasangan hidup. 3. Memperbarui cara mencintai pasangan dengan pola komunikasi sesuai tipe pasangan.
5	PIES For ENTREPRENEUR (Pengusaha)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menentukan jenis usaha yang sesuai dengan potensi diri 2. Memilih partner kerja yang menguatkan dan mendukung 3. Merekrut karyawan sesuai kebutuhan
6	PIES For LEADER (Pimpinan perusahaan)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Assesment calon pimpinan perusahaan 2. Meningkatkan karisma pemimpin 3. Memimpin dan mengendalikan berbagai tipe anak buah berbagai tipe orang sulit 4. Mengetahui dan memperlakukan segala tipe anak buah
7	PIES for Sales/ Marketing	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mencari PIES sales marketing yang handal mencapai target omset 2. Mempercepat hasil negosiasi bisnis 3. Melatih skill presentasi khusus untuk menjual
8	PIES for CUSTOMER SERVICE	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mencari PIES customer service yang sesuai dengan tipe perusahaan 2. Membina hubungan dan pelayanan kepada klien
9	PIES For EMPLOYEE	<ol style="list-style-type: none"> 1. Rekrutmen Karyawan baru perusahaan 2. Penempatan Karyawan sesuai potensi

1. Proactive (P) = Si Pelopor

Proactive mengukur bagaimana seseorang bereaksi terhadap masalah dan tantangan. Seseorang yang memiliki "P" tinggi akan bereaksi proactive, mendominasi, langsung, demanding, dan cenderung ingin selalu mengambil alih. Sedangkan yang memiliki "P" rendah cenderung tidak dominan, tidak mampu mengambil keputusan cepat (undecisive), dan tidak menyukai tantangan. Tipe Dominance adalah tipe yang terfokus pada pencapaian tujuan (goal oriented) dengan menggunakan kekuasaan dan otoritas yang dimiliki. Tipe P adalah tipe yang aktif dalam mengubah lingkungan sebagai inisiator yang dominan. Kekuatannya terletak kemampuan dalam mengambil keputusan secara cepat dan langsung. Kelemahannya adalah tidak memiliki kesabaran, kurang hati-hati dan cenderung sebagai penuntut.

2. Interactive (I) = Si Inspiratif

Interactive mengukur bagaimana seseorang bereaksi terhadap untuk mempengaruhi orang lain. Seseorang yang memiliki "I" tinggi akan bereaksi menginspirasi, impulsif, dan impresif, Sedangkan yang memiliki "I" rendah cenderung berkomunikasi dengan bahasa non verbal (mimik muka), dan pendiam.

Tipe Interactive adalah tipe yang mudah bergaul dan berkomunikasi dengan orang lain, sehingga yang menjadi orientasinya adalah people dan relationship. Kekuatan tipe I terletak pada pribadi yang optimis, antusias dalam mengerjakan dan menjalankan pekerjaannya. Tujuannya adalah untuk mendapatkan pengakuan sosial dari lingkungannya. Kelemahan dari tipe influence terkadang kurang serius dalam mengerjakan sesuatu, cenderung menyepelekan, dan menaruh curiga terhadap lingkungannya.

3. Empathy (E) = Si Empati

Empathy mengukur bagaimana seseorang bereaksi terhadap lingkungan sekitarnya. Seseorang yang memiliki "E" tinggi akan mudah berempati, emosional, mudah mendengar, statusquo, dan supportive. Sedangkan yang memiliki "E" rendah akan labil, dan

menyukai perubahan yang cepat. Tipe Empathy adalah tipe yang sama dengan tipe Interactive yang lebih berorientasi pada people dan relationship. Kekuatan dari tipe ini adalah kemampuan dalam diplomasi, piawai bekerja dalam tim, memiliki loyalitas yang tinggi, supportif, dan cepat dalam melayani orang lain. Kelemahannya terletak pada pribadi yang kurang aktif, sembrono, kurang waspada, dan tidak memiliki hasrat yang tinggi. Hal yang paling ditakuti oleh tipe E ini adalah perubahan lingkungan dan ketidakpastian dalam menjalankan pekerjaannya.

4. Systematic (S) = Si Struktur

Systematic mengukur bagaimana seseorang bereaksi terhadap peraturan dan prosedur yang dibuat. Seseorang yang memiliki "S" tinggi percaya peraturan dibuat untuk dilaksanakan, compliance, konsisten, hati-hati, dan teliti. Sedangkan yang memiliki "S" rendah cenderung beranggapan peraturan dibuat untuk dilanggar, selalu mencari kebebasan, dan tidak menyukai detail.

Tipe Systematic adalah tipe yang dapat bekerja dengan menggunakan aturan baku atau memiliki Standar Operating Prosedur (SOP). Orientasinya dalam menjalankan pekerjaan adalah result dan task sama halnya dengan tipe P yang memiliki standar yang tinggi untuk hasil yang diberikan. Kehati-hatian, teliti, cermat, akurat, dan memiliki intuisi yang baik menjadi kekuatan dari tipe P ini. Kelemahannya pada sikap yang terlalu kaku, keras kepala, sulit diatur, sehingga karena terlalu perfeksionis menyebabkan frustrasi ketika hasil yang diharapkan tidak menjadi kenyataan

Inilah tipe perilaku Anda Anda...

Peta Perilaku dan Gaya Bicara

TIPE	GAYA BICARA / KECENDRONGAN PERILAKU
P – Proactive	Percaya diri, Agresive, To the point, Cepat Mendominasi, Tegas, Orientasi pada hasil “Memaksa – mengatur”
I – Interactive	Energik, Ekspresif, Out going, Antusias, Optimis, Semangat Tinggi, Ceria, Suka bicara
E– Empathy	Sabar, Tenang, Bersahabat, Akomodatif, Pendengar yang baik, Team Player
S – Systematic	Serius, Hati – hati, Akurasi, Metodologi, Teliti, Detail, Mengutamakan data, Suka menganalisa

**Jika Anda ingin mengetahui potensi Anda silahkan menghubungi PIES Tes Potensi Diri
0811330.8000**

POWER SPEAKING

2

PIES: 5 MENIT MEMBACA AUDIENCE

Tujuan Bab ini adalah agar Anda dalam 5 menit mampu membaca pikiran dan mengendalikan orang melalui metode PIES

Kini Anda sudah mengetahui jenis perilaku menurut berdasarkan PIES, kini saatnya Anda bisa membaca perilaku orang tanpa harus melakukan tes tulis, tapi cukup dengan 7 langkah, jika trik ini Anda gunakan dalam hiburangan 5 menit Anda sudah bisa membaca perilaku orang tersebut dan bagaimana cara menghadapinya agar mudah disetujui oleh mereka.

Anda bisa membaca perilaku seseorang lewat 5 hal:

1. Mata
2. Jabat tangan
3. Suara
4. Cara jalan
5. Style pakaian





JABAT TANGAN

P PROACTIVE	I INTERACTIVE	E EMPATHY	S SYSTEMATIC
KUAT TEGAS	KUAT BERSAHABAT	LEMBUT HANGAT	LEMBUT FORMAL



BERJALAN

P PROACTIVE	I INTERACTIVE	E EMPATHY	S SYSTEMATIC
CEPAT BERAT	CEPAT RINGAN	SANTAI	TERATUR



PIES
POWER

P PROACTIVE	KERAS CEPAT TEGAS
I INTERACTIVE	KERAS EKSPRESIF
E EMPATHY	SEDANG HANGAT
S SYSTEMATIC	SEDANG FORMAL



BERJALAN

P PROACTIVE	I INTERACTIVE	E EMPATHY	S SYSTEMATIC
CEPAT BERAT	CEPAT RINGAN	SANTAI	TERATUR



SINAR MATA

P PROACTIVE	I INTERACTIVE	E EMPATHY	S SYSTEMIC
TAJAM BERAPI – API	JENAKA MATA BERBINAR	TEDUH	MENYELIDIK

Membaca Karakter Orang Lewat Jejaring Sosial (social media)

	P Proaktif	I Interaktif	E Empative	S Spot-Yellow
Nama Profil	Nama lengkap mencantumkan gelar	Nama panggilan	Nama julukan	Nama lengkap
Foto Profil	Foto kegiatan	Foto aktivitas	Foto lucu	Foto keluarga
Jumlah teman	Diatas 500	Diatas 500	Diatas 500	Dibawah 500
Update status	Kemampuan leadershipnya, Tentang Politik dan Hal-hal Intelektual	Tentang fenomena kekinian dan sekitar	Jarang update status	Tentang motivasi
Komentar	Mengatakan apa yang pikirkan	Selalu positif	Ringan santai	Suka mengkritisi
Notes	Informasi keilmuan	Perjalanan pengalaman pribadi	Malas buat notes	Info info penting
Data Diri	Beberapa hal sengaja disembunyikan	Transparan tidak ada yang disembunyi-kan	Tidak lengkap terkesan asal-asalan	Lengkap Detail

Membaca Karakter Orang Lewat ruang kerja

P Proaktif	Ruang kerja tertata rapi, meja kerja luas, dan ada penghargaan yang dipasang seperti piagam, plakat, ataupun foto. Ada Jam. Warna ruang didominasi warna-warna konservatif seperti hitam, putih, warna kayu
I Interaktif	Meja kerjanya penuh dengan tumpukan kertas-kertas terkesan berantakkan dan Warna ruang yang digunakan cerah dan warna-warni, cenderung suka dengan detail-detail yang artistik seperti memajang pernik-pernik seni, lukisan
E Empatik	Ruang kerja seperti rumahnya sendiri dan akan menatanya sehingga serasa dirumah sendiri, misalnya dengan memasang foto keluarga atau foto-foto kenangan, souvenir-souvenir, juga tanaman yang di sukai.
S SpotYellow	Ruang kerja sangat tertata rapi, tumpukan kertas tersusun dengan rapi. Ruang kerja bersih dan rapi. Suka interior detail, ada penghargaan seperti piagam, plakat yang dipasang dengan rapi

Cara menghadapi berbagai tipe PIES



Tipe P = Proaktif

Kata Kunci Orang Dominan
(HASIL – KOMPETENSI – TINDAKAN)

Cara Memuji orang Dominan:

1. Pujilah secara langsung
2. Fokuslah pada pencapaian dan hasil yang spesifik
3. Pujilah kemampuan leadershipnya
4. Hindari komentar yang bersifat emosional

CIRI CIRI FISIK ORANG P = PROACTIVE



TIPE	SINAR MATA	CARA JALAN	CARA PAKAIAN	BERSALAMAM	SUARA
PROACTIVE	TAJAM BERAPI – API	CEPAT BERAT	WIBAWA NYAMAN GERAK	KUAT TEGAS	KERAS CEPAT TEGAS

P = PROACTIVE



Kelebihan :

Kemauan kuat, berani, mandiri, suka tantangan, visi ke depan, berorientasi pada hasil, efisien

Kekurangan :

Ego tinggi, tidak sabar, kurang empati, keras kepala, memaksa, suka memerintah, bicara tanpa berpikir, mudah meledak tapi mudah pula melupakannya

Kebutuhan :

Tantangan, pilihan & pengendalian

Tips Menghadapi :

- Jangan mudah tersinggung, Bicara to the point
- Biarkan berekspresi sambil cari kesempatan mengarahkan
- Beri tantangan untuk menjalankan sesuatu
- Buat seakan-akan suatu perintah atas keputusannya sendiri

Jika terpojok: Menyerang secara frontal



Tipe I = Interactive

Kata Kunci:

ANTUSIASME – HUBUNGAN – TINDAKAN

Cara memuji orang Interactive:

1. Pujilah didepan orang banyak
2. Berikan pujian yang antusias
3. Tunjukan pujian terhadap kemampuan interpersonal dan kreatifitasnya

CIRI CIRI FISIK I = INTERACTIVE



TIPE	SINAR MATA	CARA JALAN	CARA PAKAIAN	BERSALAM AM	SUARA
INTERACTIVE	JENAKA MATA BERBINAR	CEPAT RINGAN	Modis RAMAI WARNA WARNI	KUAT BERSAHABAT	KERAS EKSPRESIF

I = INTERACTIVE



Kelebihan :

Ramah, antusias, terbuka, hangat, mudah menjalin hubungan, optimis, suka memberi semangat

Kekurangan :

Suka pujian, mudah berjanji, banyak bicara, kurang disiplin, terlalu peduli pendapat orang lain, kurang cermat, easy going, pelupa.

Kebutuhan :

Pengakuan

Tips Menghadapi :

- Ciptakan suasana hangat
- Pakai basa-basi / jangan to the point
- Bantu mereka untuk mewujudkan ucapannya
- Break down kegiatan menjadi kegiatan kecil & beri pujian saat berhasil menyelesaikan pekerjaan tersebut.

Jika terpojok: Menyerang secara emosi



Tipe E = Empathy

Kata Kunci:

KETULUSAN – HUBUNGAN - KEHANDALAN

Cara memuji

1. Berikan pujian secara hangat dan tulus
2. Berikan penghargaan atas kerjasama, bantuan, konsistensi dan loyalitas mereka.

CIRI CIRI FISIK ORANG E = EMPATY



TIPE	SINAR MATA	CARA JALAN	CARA PAKAIAN	BERSALAMAM	SUARA
SUPPORTIVE	TEDUH	SANTAI	SANTAI NYAMAN NETRAL	LEMBUT HANGAT	SEDANG HANGAT

E = EMPATHY



Kelebihan :

Tenang, sabar, penurut, kooperatif, suka damai, mengalah, berempati, suka melayani, suka pekerjaan bersifat rutin

Kekurangan :

Pasif, hati-hati, peragu, suka kenyamanan, sulit berubah, lambat, membatasi diri sendiri, tertutup

Kebutuhan :

Pengarahan & penghargaan

Tips Menghadapi :

1. Hindari mendesak saat memberikan tugas, sabarlah dalam menjelaskan
2. Hindari pembicaraan tak terarah
3. Tunjukkan pengertian, Musyawarah
4. Mintalah dia untuk memberikan bantuan / partisipasi

Jika terpojok: Menjadi defensif / keras kepala



Tipe S = Systematic

Kata kunci:

KUALITAS – KOMPETENSI – KEHANDALAN

Cara Memuji

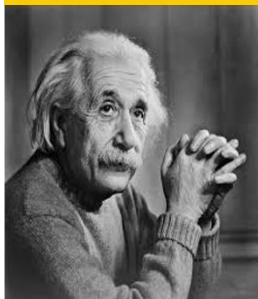
1. Berikan pujian secara privat
2. Berikan pujian secara singkat dan spesifik
3. Tulislah pujian Anda

CIRI CIRI FISIK ORANG S = SYSTEMATIC



TIPE	SINAR MATA	CARA JALAN	CARA PAKAIAN	BERSALAMAN	SUARA
CAREFULL	MENYELIDIK	TERATUR	RAPIH LICIN	LEMBUT FORMAL	SEDANG FORMAL

S = SYTEMATIC



Kelebihan :
Bekerja secara sistematis, teliti dalam melakukan sesuatu, peka pada situasi, akurat menjelaskan, kritis, rapi

Kekurangan :
Mudah curiga, terutama yang belum dikenal, cenderung, pesimis, bisa sangat perfeksionis, pendendam

Kebutuhan :
Penjelasan yang detail

Tips Menghadapi :
1. Beri penjelasan dengan detail, berdasarkan fakta
2. Jangan tersinggung bila terlihat acuh
3. Tunjukkan bukti yang akurat

Jika terpojok: Bertahan, melawan secara teknis

Memimpin dan mengendalikan karyawan yang sulit ala PIES

Saya berkeyakinan tidak ada orang yang sulit di atur “kendalikan’ Orang-orang yang sulit biasa disebut sebagai *difficult people*. Bagi seorang atasan, menangani bawahan yang sulit merupakan sebuah tantangan tersendiri.

Dalam banyak kasus, orang yang dikira sulit itu tidak selalu benar-benar sulit. Melainkan atasannya yang belum tahu bagaimana cara memimpinnya. Begitu menerapkan cara memimpin yang tepat, mereka ‘berubah’ menjadi orang-orang yang sangat kooperatif. Apakah Anda memiliki bawahan yang sulit? Ataukah justru Anda adalah bawahan yang sulit bagi atasan Anda? Lalu bagaimana menghadapi orang-orang sulit?

Setiap perilaku baik itu *Proactive, Interactive, Empathy* dan *Systematic* memiliki kesukaan sendiri dalam diperlakukan, perlakuan itu adalah kebutuhan untuk dimotivasi dan di puji sehingga mereka akan dengan mudah tertarik dengan kita dan akhirnya mengikuti dengan senang hati permintaan kita:

Puji dulu lalu motivasi mereka...



Memuji dan Memotivasi orang P = PROACTIVE

Cara memuji orang P = Proactive

1. Pujilah secara langsung
2. Fokuslah pada pencapaian dan hasil yang spesifik
3. Pujilah kemampuan leadershipnya
4. Hindari komentar yang bersifat emosional

Cara Memotivasi orang P = Proactive

1. BERTINDAK CEPAT – JANGAN BERTELE – TELE
2. BUKTIKAN KOMPETENSI ANDA
3. BERIKAN PENEKANAN PADA
 - Keuntungan bagi dirinya dan perusahaan
 - Peningkatan profit dan profuktifitas kerja
 - Efisiensi dan pengurangan biaya bagi dirinya & perusahaan



Memuji dan Memotivasi orang I = INTERACTIVE

Cara memuji orang I = Interactive

1. Pujilah didepan orang banyak
2. Berikan pujian yang antusias
3. Tunjukkan pujian terhadap kemampuan interpersonal dan kreatifitasnya

Cara memotivasi orang I = Interactive

1. Dengarkan pendapat, ide dan perasaan mereka
2. Buatlah penugasan yang memerlukan kerja kelompok
3. Berikan kesempatan untuk mengorganisasi kegiatan dengan unsur "fun" didalamnya
4. Pujilah pencapaiannya dengan antusias mereka di depan publik



Memuji dan Memotivasi orang E = EMPATHY

Cara memuji orang E = Empathy

1. Berikan pujian secara hangat dan tulus
2. Berikan penghargaan atas kerjasama, bantuan, konsistensi dan loyalitas mereka.

Cara memotivasi orang E = Empathy

1. Berikan kesempatan untuk membantu Anda
2. Berikan kesempatan untuk membantu orang lain seperti menjadi mentor / pembimbing
3. Jelaskan harapan yang Anda ingin dia capai dan bantuan apa yang Anda butuhkan secara jelas
4. Hargai kontribusi mereka
5. Pujilah pencapaiannya yang konsisten



Memuji dan Memotivasi orang S = SYSTEMATIC

Cara memuji orang S= Systematic

1. Berikan pujian secara privat
2. Berikan pujian secara singkat dan spesifik
3. Tulislah pujian Anda

Cara memotivasi orang S = Systematic

1. Berikan kesempatan untuk mendemonstrasikan keahlian dan pengetahuan yang dimilikinya
2. Hargai keahliannya, beri dukungan atas usahanya dalam memberikan hasil berkualitas tinggi
3. Ciptakan situasi dimana sistematika dan logika akan memberikan kontribusi atas keberhasilan jangka panjang

APLIKASI PIES

Pengetahuan konsep PIES sangat banyak aplikasinya, karena kehidupan ini penuh dengan interaksi hubungan antar manusia. Mulai interaksi di dalam keluarga, hubungan kerja, dalam merekrut karyawan yang sesuai untuk suatu jabatan tertentu, mempertimbangkan mitra bisnis, dlsb.

Selain penjelasan ringkas diatas masih banyak lagi yang perlu digali tentang konsep ini. Ada karakteristik tertentu akan tipe kombinasi PIES. Masing-masing tipe memiliki bakat dan keistimewaannya sendiri-sendiri, juga memiliki kekurangan, ada hal-hal yang tidak disukainya, serta ada hal-hal yang akan menjadi faktor motivasinya.

Dengan memahami bahwa setiap orang memiliki tipe yang berbeda, maka kita akan dapat lebih memahami sikap, cara kerja, dan pola tindakan orang tersebut. Akibatnya kita akan dapat berinteraksi dengan lebih baik dengan berbagai tipe orang yang berbeda.

Berikut tabel hasil rangkuman dari berbagai sumber dan pengalaman saya selama menjadi pembicara untuk dijadikan pedoman.

Perilaku Sulit di Kelas Public Speaking



TIPE PERILAKU	PERILAKU DASAR
P- Proactive	Percaya diri, Agresive, To the point, Cepat, Mendominasi, Tegas, Orientasi pada hasil, Memaksa – mengatur
I - Interactive	Energik, Ekspresif, Out going, Antusias, Optimis, Semangat Tinggi, Ceria, Suka bicara
E – Empathy	Sabar, Tenang, Bersahabat, Akomodatif, Pendengar yang baik, Team Player
S– Systematic	Serius, Hati – hati, Akurasi , Metodologi, Teliti, Detail, Mengutamakan data, Suka menganalisa

Ketika mengikuti diklat atau sebuah presentasi, Anda pasti sering menemui peserta yang bisa dikategorikan sebagai peserta “sulit”? Sulit di sini berarti perilakunya dapat mengganggu proses belajar di kelas atau si pengajar sendiri, contohnya ia tidak memperhatikan pengajarnya, asyik mengobrol sendiri dengan peserta lainnya, sibuk main HP atau BBM-an sendiri, selalu memelototi jam, keluar-masuk ruang kelas, mengantuk (bahkan tidur di kelas), melontarkan pertanyaan yang bersifat menguji pengajar, berkonfrontasi atau mendebat pengajarnya.

Menurut **Anthony Dio Martin**, sebelum Anda *men-judge* seorang itu peserta sulit atau tidak, seorang pengajar harus memiliki “kesadaran sebagai trainer”, dengan menanyakan diri sendiri apakah yang bermasalah itu para peserta ataukah diri Anda sendiri yang telah menciptakan peserta-peserta sulit di kelas Anda? Artinya seorang pembicara jangan cepat menyimpulkan dan memberi label peserta sebagai peserta sulit, bandel, dan lain sebagainya, karena masalahnya bisa jadi yang sulit bukan pesertanya tetapi Anda sendiri yang menciptakan masalah.

Dalam pengalaman saya selama menjadi pembicara tidak ada peserta yang tidak bisa didekati, munculnya gejala “sulit”nya peserta hanya karena pembicaranya tidak menarik bagi mereka. Bagi saya, berapapun banyak jumlah peserta di dalam kelas motivasi dan mini workshop, hanya ada 4 tipe manusia yaitu PIES, dimana setiap peserta mempunyai kebutuhan berbeda-beda dalam perlakuan dan memasukan informasi kedalam panca indranya.

Faktor pengganggu peserta:

Faktor pertama, karena si peserta sedang memiliki permasalahan emosional yang tengah dihadapi (misalnya masalah di rumah tangganya, masalah dengan pacar, dll), peserta memiliki kebutuhan emosional yang belum terpenuhi di kelas (misalnya ingin dipuji, dihormati, diakui kompetensinya, dll), peserta memiliki emosi yang negatif dengan pengajar (misalnya pernah punya masalah pribadi dengan pengajar), atau karena peserta dalam situasi emosi yang tidak nyaman (misalnya karena sedang haid, sedang sedih, lagi ngambek, *be-te*, dll)

Faktor kedua, dikarenakan berbagai aspek dalam isi pikiran dia. Biasanya dikarenakan peserta sudah tahu tentang topik yang sedang diajarkan, si peserta meragukan kemampuan pengajarnya, atau bisa jadi dia sama sekali tidak membutuhkan training yang sedang diberikan.

Dan **faktor ketiga**, disebabkan oleh alasan-alasan situasional. Contohnya, peserta dipaksa mengikuti diklat oleh atasan maupun instansinya, peserta yang terpaksa semalaman “begadang” sehingga sulit konsentrasi esok paginya, peserta yang merasa tersiksa atau jengkel dengan kondisi diklat yang tidak menyenangkan (misalnya mati lampu sehingga ruang kelas kurang terang atau kurang dingin, makanan dari katering terlambat datang atau kurang enak, dll).

Jenis Perilaku Sulit di Kelas Public Speaking

Selanjutnya perlu kita ketahui jenis-jenis perilaku sulit audience dalam kelas. Sebagaimana **Diane DiResta** memberikan beberapa kategori *difficult personalities* yang biasa kita temui :

(1) Eager-Beaver

Adalah peserta yang selalu jadi yang pertama untuk berpartisipasi dan selalu mau berperan. Peserta seperti ini terkadang menyulitkan peserta yang lain untuk ikut merespons.

(2) Negative

Adalah peserta sangat resisten dan selalu negatif terhadap pengajar maupun. Apa yang diajarkan, terlihat seperti tidak mau ikut diklat saja.

(3) Complainer/Whiner

Adalah peserta yang mencari-cari kesalahan, suka mengeluh tetapi tidak memberi solusi. Mereka tidak *negative* terhadap mata

pelajaran, tetapi sangat suka komplain. Suka memberikan jawaban “Setuju/lya saya sependapat, tetapi...”.

(4) Expert

Adalah mereka yang suka men*challenge* kewenangan pengajar dan suka berdebat dengan peserta lainnya. Kemungkinan terbesar dikarenakan dia sudah memiliki *expertise* dan ingin diakui keahliannya.

(5) Rambler

Adalah orang yang suka melantur ke mana-mana. Jika diberi kesempatan bicara atau bertanya, akan *ngalor-ngidul* ucapannya.

(6) Poor Loser

Adalah orang yang tidak akan mau mengakui kesalahannya dan tidak memiliki *ego strength*.

(7) Dominator

Adalah seseorang yang selalu ingin menguasai dan mengontrol. Dia mungkin bukan ahlinya, tetapi bisa menjadi ancaman kelompok dengan cara memonopoli percakapan atau aktivitas.

(8) Side conversations

Adalah dua orang atau lebih yang melakukan percakapan sendiri selama pengajar melakukan presentasi.

(9) Hecklers

Adalah peserta yang tidak mau berpartisipasi sama sekali atau menolak mengikuti instruksi pengajar.

Teknik 3D

Mengatasi *difficult personalities*

Ketika anda menjumpai peserta yang mempunyai gelagat menyulitkan, sebaiknya seorang pembicara bertindak atau

merespons peserta sulit seperti di atas dengan suatu teknik yang disebut dengan 3D milik Diane DiResta yaitu: *Depersonalize, Detach, Defuse*.

Depersonalize

Artinya jika ada perilaku peserta yang menyulitkan pembicara, jangan anggap itu merupakan serangan atas pribadi pembicara. Setiap peserta datang ke suatu pelatihan dengan paket emosionalnya masing-masing. Seseorang bisa saja keluar meninggalkan ruang pelatihan hanya karena pengajarnya memakai pakaian serba putih, karena dia kebetulan takut dokter. Tindakan peserta itu tidak berhubungan dengan kemampuan atau bakat sang pembicara. Apa pelajaran yang bisa diambil? Jika Anda bertemu dengan audience yang kritis, sulit atau ganas, pertama kali harus dilakukan adalah **jangan diambil hati**.

Detach

Langkah kedua adalah **detach** atau pembebasan. Artinya, lepaskan ego Anda. Jika Anda meladeni mereka satu satu, terutama peserta yang “biangkerok”, maka Anda telah menciptakan sebuah dinamika kompetitif. Jangan biarkan emosi Anda lepas kontrol. Ajukan berbagai pertanyaan dalam hati Anda yang bisa menghasilkan pengertian dan pemahaman, serta janganlah bersikap defensif.

Defuse

Langkah ketiga adalah **defuse** atau peleburan. Hilangkan energi negatif. Salah cara terbaik adalah humor. Jika Anda merasa tertekan, energi negatif akan meningkat. Ambil pendekatan yang ringan, mudah dan menyenangkan.

Strategi untuk menghadapi tipe-tipe difficult personalities.

Dengan rinci DiResta menjelaskan strategi khusus untuk menghadapi peserta pelatihan yang tergolong *difficult personalities*.

- Untuk si *Eager Beaver* – jangan pernah menjatuhkan semangat orang ini. Hargai partisipasi dan kontribusinya, tapi dorong orang lain untuk ikut berpartisipasi pula.
- Untuk sang *Expert*– akui kepakarannya tanpa menjadi defensif. Minta mereka menyampaikan pendapat dan pandangan pakarnya, setelah itu beri kesempatan yang lain untuk berperan pula.
- Untuk *Rambler*– si tukang cerita, potong bicaranya, intisarikan komentarnya, dan minta orang lain memberikan pendapat. Jangan biarkan orang ini menjadi pembicara pengganti Anda.
- Kepada *Poor Loser* – Anda jangan sudutkan mereka. Ciptakan “sepakat untuk tidak sepakat” sehingga mereka tidak kehilangan muka.
- Untuk sang *Dominator* – jangan biarkan mereka melakukan kudeta dan mengambil alih peran fasilitator. Gunakan humor, contohnya saat meminta respon, Anda bisa bergurau dengan mengatakan, “Ayo! Siapa saja asal bukan Pak Heru...” Jika ini tidak berhasil, saat rehat ajak bicara orang itu secara personal.
- Untuk *Side Conversators* – perlu dilihat dulu situasinya. Jika audience besar dan ruangan luas, abaikan saja. Tapi dalam kelompok kecil, langsung lakukan kontak mata dengan tukang ngobrol ini (pandangi mereka) dan berhentilah bicara sampai mereka menyadarinya. Anda bisa mengkonfrontasi mereka secara langsung dan meminta mereka untuk berhenti bicara selama sesi Anda. Atau, cobalah teknik berjalan. Berjalanlah ke arah mereka, berdiri di depan mereka dan sambil terus berbicara. Mereka akan menangkap maksud Anda.
- Untuk si *Negative* - cari tahu latar belakangnya. Tawarkan untuk berdamai, atau tawarkan untuk berdiskusi setelah sesi. Untuk menghadapi si *Complainer*/ *Whiner* – jangan terjebak pada permainan mereka. Tetaplah fokus pada materi dan terus menerangkan.

- Untuk sang *Hecklers* – cobalah untuk mengabaikan pengacau ini. Jika mereka tidak mendapatkan respon dari Anda, mereka mungkin akan menyerah. Jika menanggapi dia, cara ini hanya akan mengundang mereka kembali lagi untuk mengacaukan Anda. Berjalanlah ke arah mereka, letakkan tangan Anda di pundak mereka dan terus bicara. Jangan menunjukkan sikap menyerang atau meletakkan sesuatu selain tangan Anda. Atau, mintalah mereka memperkenalkan dirinya atau menyebutkan namanya – mereka biasanya lebih memilih menjadi *no name*, tidak mau dikenali identitasnya.

Atau anda juga bisa menerapkan 7 teknik dalam menghadapi *difficult personalities* ala **Anthony Dio Martin** :

1. Tehnik *Balooning*

Artinya memberi kesempatan bagi peserta yang dalam emosi tidak menyenangkan untuk mengeluarkan emosi negatifnya, seperti balon yang dibiarkan melepaskan gas-nya. Setelah tuntas dikeluarkan, hargai orang tersebut tanpa bersikap defensif atau merasa diri paling benar, kemudian berikan solusi yang memungkinkan. Jika pengajar sudah mendapat pandangan yang lengkap dari orang tersebut, maka bisa disintesis dengan materi yang diajarkan. Tapi jika berbeda sama sekali, akuilah sebagai materi yang akan dipelajari lagi oleh pengajar.

2. Teknik *Blending*

Teknik ini ditujukan bagi peserta dengan opini dan ide yang berbeda dengan pengajar. Maka apresiasi dulu si peserta, berikan argumen Anda, baru setelah itu diarahkan. Misalnya ada peserta yang tidak setuju jika *slide presentasi* terlalu modern, lebih baik memakai model slide presentasi yang klasik, padahal Anda saat itu sedang menggunakan model slide presentasi modern. Maka terapkan cara *blending*: "Saya menghargai dan sangat mengerti apa yang anda maksudkan"

Tetapi jangan dipungkiri pula ada beberapa kelebihan dari pengajaran klasikal di kelas, karena peserta bisa langsung berinteraksi dengan pengajar dan peserta lainnya sehingga tercipta

dinamika dan mengasah ketrampilan berkomunikasi dan bekerja sama mereka (*mengarahkan*).

3. Teknik *Pygmalion*

Teknik ini berkaitan dengan keinginan setiap orang untuk mendapatkan label dan predikat yang baik serta persepsi yang positif. Telah dibuktikan dengan suatu eksperimen bahwa ada hubungan antara persepsi yang dimiliki seseorang dengan performa yang dilakukannya. Pembicara harus bisa membangun motivasi peserta serta membuat mereka memiliki keyakinan bahwa mereka memiliki kemampuan yang luar biasa untuk mengikuti pelatihan dengan baik.

Sebagai bentuk aplikasinya, misalnya Anda memberikan training untuk mengenalkan suatu sistem kerja yang baru, lalu ada salah satu peserta senior yang Anda tahu sangat menentang sistem baru tersebut. Dengan teknik *Pygmalion*, Anda mengajaknya untuk terlibat: "Saya mengenal Anda, Pak Harist, seorang senior dengan pemikiran yang kritis, tajam tapi terbuka terhadap suatu sistem baru yang masuk akal (*usahakan Anda memuji setulus mungkin*). Saya akan coba terangkan, kita boleh mendiskusikan sistem ini dan mudah-mudahan ada wawasan baru yang Pak Harist peroleh, sebagai salah satu senior yang pasti menginginkan terciptanya sistem yang lebih baik di unit Anda."

4. Teknik *Backtracking*

Peserta diklat ada yang suka mengambil alih pembicaraan dan membahas hal-hal di luar bahasan pelatihan yang diberikan. Maka pembicara perlu mengembalikan ke jalur pembicaraan. Misalnya, "Bahasan Anda memang menarik, tapi tampaknya sedikit keluar dari topik kita hari ini. Saya ingin mengembalikan pembahasan kita ke topik bahasan utama kita hari ini yaitu...."

5. Teknik *Positive Thinking*

Peserta sulit perlu dipahami dan disikapi secara positif. Mencoba berpikir negatif hanya akan membuat pembicara bersikap defensif atau jadi antipati dengan peserta. Misalnya jika ada peserta yang tertidur di kelas, jangan dianggap dia meremehkan pembicara atau

menganggap dia bosan dengan materi Anda. Cobalah berikan energizer di kelas, karena bisa jadi peserta kekenyangan setelah makan siang atau bisa jadi memang kelelahan karena begadang semalam. Tentu Anda akan mencoba berempati dengan kondisi peserta tersebut jika berpikiran positif.

6. Teknik *Informal Approach*

Terkadang gencatan senjata tidak mempan di dalam kelas. Maka saat break atau rehat bisa menjadi peluang baik bagi pembicara untuk berdialog dengan para peserta sulit. Salah satu sebab yang membuat teknik ini efektif adalah karena saat rehat orang lebih relaks dan kurang defensif egonya.

Ada satu pengalaman seorang teman, sebut saja AD yang diabaikan oleh seorang peserta, sering mengobrol sendiri dan tidak mau kerja sama. Saat rehat sang AD dengan ramah mengajak ngobrol dan akhirnya ketahuan mereka berasal dari kota yang sama. Jadilah mereka terlibat pembicaraan dengan bahasa daerah asal mereka. Ajaibnya sekali pengaruhnya, saat pelatihan dilanjutkan, ia jadi antusias dan dengan tenang mulai mengikuti pelatihan. Itulah salah satu wujud dari kekuatan pendekatan informal.

7. Teknik *Assertive*

Ini adalah langkah terakhir ketika berbagai tehnik di atas ternyata tidak berhasil. Teknik ini mengajarkan kepada kita untuk jujur dan mengungkapkan apa yang kita rasakan sebagai pembicara kepada peserta sulit tersebut.

Ada kasus trainer yang mengajarkan hipnosis selalu menghadapi kritik dan sanggahan dari seorang peserta yang sejak awal menganggap hipnosis adalah bagian dari pekerjaan setan. Berbagai cara sudah dilakukan trainer tersebut untuk menjelaskan metode hipnosis, tapi peserta tersebut tetap tidak mau menerima.

Akhirnya, untuk kesekian kalinya ia mendebat si trainer, dengan ramah trainer tersebut menjawab: "Saya perlu berikan catatan kepada peserta yang hingga saat ini masih punya dilema dengan masalah keimanan dengan teknik hipnosis ini. Kalau Anda mengalami kesulitan menerima ini dalam konteks keimanan Anda, saya persilakan untuk tidak melanjutkan sesi berikutnya karena

selain tidak akan baik untuk diri Anda yang terus-menerus tersiksa, juga tidak *fair* bagi peserta lain yang tertarik untuk sungguh-sungguh mau belajar”. Akhirnya, peserta tersebut memutuskan untuk tetap mengikuti hingga akhir, dan mendapatkan pemahaman baru mengenai teknik hipnosis yang diajarkan.

Yang jelas untuk teknik asertif ini, bersikaplah jujur pada peserta sulit dan buatlah peserta sadar bahwa perilaku mereka mengganggu, sehingga mereka bisa membuat keputusan untuk tetap ikut atau tidak.

Setelah mendapat gambaran beberapa strategi di atas, apakah kita bisa mengaplikasikannya dalam pelatihan kita? Menurut pandangan saya, saat seorang pembicara berurusan dengan peserta sulit, perlu disadari bahwa perilaku yang mengganggu adalah cerminan dari kebutuhan yang tak terpenuhi. Karena itu penulis lebih cenderung untuk berinstropeksi diri terlebih dahulu dan cari tahu alasan mengapa ada peserta yang begitu menyulitkan pembicara, karena penyebabnya bisa jadi faktor-faktor di luar si pengganggu tersebut.

Yang jelas tehnik-tehnik seperti disebutkan di atas bisa saja dipraktekkan dalam pelatihan-pelatihan anda, tapi ada satu hal yang menurut penulis paling utama selain strategi tersebut, yaitu kesiapan mental pembicara. Ini hanya bisa dimiliki jika pembicara sudah melakukan persiapan materi dan pemahaman yang memadai.

Pembicara tidak akan memiliki kesiapan mental jika memiliki pemahaman terbatas dan persiapan materi yang kurang. Dengan kesiapan mental, pembicara bisa mengaplikasikan atau bahkan mungkin bisa mengkombinasikan berbagai tehnik untuk mengatasi peserta yang sulit tersebut, berimprovisasi pun bisa karena pembicara bagi penulis juga merupakan seni. Selain itu juga sikap dan pembawaan kita sebagai pembicara juga harus dijaga, karena itu penting sekali untuk berpenampilan menarik dan bersikap yang ramah, tulus dan menyenangkan.

TIPS

1. Kenali tipe perilaku lewat 5 cara:
 2. Mata ?
 3. Suara ?
 4. Sara jalan ?
 5. Style pakaian ?
 6. Jabat tangan ?
7. Perlakukan mereka seperti rumus DISC di atas
8. Lakukan tehnik mengendalikan audiens di atas
9. Untuk karyawan yang sulit dikendalikan, Lakukan 5 D
 - (1) Diperhatikan
 - (2) Dihormati
 - (3) Didukung
 - (4) Didorong
 - (5) Dicintai

Sambil membaca buku ini, bayangkan seseorang lalu praktekan. Lalu perhatikan apa yang terjadi.

POWER SPEAKING

3

5 ATASI GROGI 5 MENIT PERTAMA REBUT HATI MEREKA

Tujuan bab ini adalah membekali Anda menghilangkan grogi dalam 5 menit di depan audience tanpa harus menjadi publik speaker profesional.

5 Menit Atasi Grogi Anda

Kenali Gejala Grogi anda

Jika anda termasuk orang yang mengalami kesulitan ketika harus berbicara dibawah ini adalah macam macam gejala grogi: badan bergetar, jantung berdebar, keringat bercucuran, suara hilang setengah, kencing dicelana, ataupun perasaan hati yang sangat tidak nyaman.

Penyebab utama rasa grogi anda adalah rasa takut. Sebuah perasaan yang diakronimkan sebagai *Fantasized Experience Appearing Real*, atau kejadian dalam imajinasi kamu yang seolah-olah terlihat nyata. Makanya ketika itu anda alami, akan ada banyak berbagai macam ketakutan yang anda rasakan ketika kamu berbicara di hadapan publik.

Memang beda tipis antara penyebab perasaan grogi yang muncul karena efek penyakit seperti hipertensi, pengaruh kafein pada kopi dengan grogi karena rasa takut. Karena sama-sama mempengaruhi sistem kerja jantung yang berdetak lebih keras, sehingga menyebabkan gangguan pada irama jantung sehingga badan pun gemetaran, sebagaimana kita temukan tanda fisik orang yang grogi tubuhnya juga gemetaran.

Gejala grogi sesungguhnya sesuatu yang wajar dialami oleh semua orang, termasuk saya yang sudah berprofesi sebagai pembicara. Dari pengalaman saya, kita tidak akan grogi setelah bisa melalui 5 menit pertama penampilan, jika 5 menit pertama itu bisa Anda lewat, maka menit selanjutnya Anda melaluinya dengan baik.

Berikut adalah 9 langkah yang harus Anda ucapkan dalam melalui waktu 5 menit pertama Anda, langkah ini merupakan intisari dari perjalanan saya selama menjadi motivator sejak tahun 2010.

1. Kenali Siapa Audience Anda

Hal penting yang harus anda lakukan Sebelum mulai mempersiapkan presentasi, cari tahu siapa saja yang akan hadir dalam presentasi Anda. Semakin lengkap data dan informasi

yang Anda punya, Anda akan semakin siap tampil dihadapan mereka.

Anda tentu masih ingat apa yang dikatakan Sun Tzu Dalam bukunya *The Art of War*, “ Siapa yang mengenal pihak lawan dan mengenal dirinya sendiri, tidak akan terkalahkan dalam seratus pertempuran. Siapa yang tidak mengenal pihak lawan namun mengenal dirinya sendiri, punya peluang seimbang untuk menang atau kalah. Siapa yang tidak mengenal pihak lawan dan tidak mengenal dirinya sendiri, akan kalah dalam setiap pertempuran.”

Pesan dari perkataannya tersebut mengandung arti kurang lebih seperti ini, Yang mengenali dirinya, mengenali lawannya dan mengenali medan tempurnya, akan memenangkan setiap pertempuran.

Ibarat sebuah presentasi adalah medan tempur komunikasi. Tentu Anda ingin pesan yang Anda sampaikan bisa diterima dengan baik oleh audiens. Karena itu, sadari kekuatan diri Anda sebagai presenter, kenali lawan Anda (audiens serta apa yang mereka harapkan), dan kenali medan pertempuran (media komunikasi, tempat presentasi, dan pendekatan khusus yang mungkin Anda perlukan). Maka Anda akan memenangkan setiap presentasi.

Pernah suatu saat saya mendapat telepon dari seorang kawan lama dari Jawa Pos Televisi JTV Kediri, 2 minggu lagi dia akan mengundang saya untuk mengisi motivasi di depan 700 pengusaha konstruksi binaan PT Semen Indonesia. Tanpa tanya lebih panjang sayapun menyiapkan materi untuk mereka, dalam benak saya yang hadir adalah para pengusaha yang secara ekonomi sudah mapan dan berpendidikan.

Hari H pun tiba, acara diadakan di hotel terbesar di kota itu. Malam hari saya ikut melihat lokasi, saya cek sound sebentar dan kabel jack audio laptop lalu saya kembali ke kamar hotel, esoknya saya harus tampil jam 09.00 WIB.

Saat tampil di panggung saya akhirnya mengetahui bahwa yang hadir bukanlah para pengusaha konstruksi tetapi para tukang kuli bangunan. Saya mengalami “*blank spot*” selama 30 detik untuk memutar bahasa yang pas buat mereka, karena tampilan slide yang sudah saya persiapkan sebelumnya adalah untuk para pengusaha.

Saya yakin, anda tidak ingin mengalami hal yang sama dengan pengalaman saya diatas. Karenanya pesan saya, kenali dulu kepada siapa Anda akan menyampaikannya. Pahami latar belakang Audience Anda. Dengan demikian Anda bisa menyesuaikan komunikasi yang paling tepat buat mereka. akan memudahkan anda berkomunikasi dengan mereka.

2. Ucapkan salam

Sebelum menyampaikan salam, berdirilah sejenak 3 detik dengan tersenyum memandang audience Anda, efek ini akan menampilkan aura Anda bahwa Anda siap berbagi dan bahagia ada di depan mereka. Berikan senyuman Anda dan rasakan senyuman tulus itu akan mempengaruhi audiens untuk juga tersenyum. Aspek penting di sini adalah ketulusan. Percayalah, jika Anda melakukannya dengan tulus dan bukan karena terpaksa, apa yang Anda sampaikan akan mempengaruhi orang lain.

Pengucapan salam wajib menjadi pembuka bagi siapapun pembicara, saya biasanya memulai pembukaan salam seperti ini:

Bapak, ibuyang sangat baik hatinya...

Selamat Pagi...

Assalamu'alaikum warahmatullahhiwabarakatuh...

Shalom...

Salam sejahtera...

dan homsuastiastu...

Bapak Ibu, apa kabar...(biasanya audience menjawab baikkkk)

Kemudian saya teruskan: Bapak Ibu, baik itu biasa, luar biasa juga biasa...Tahukah Anda kalimat "Baik" itu bisa diucapkan dengan ekspresi wajah datar atau lagi kepikiran hutang, tapi jika "wow" Anda ucapkan dengan ekspresi wajah datar dan hati lagi sedih jadinya menakutkan...

Mulai hari ini jika ada yang bertanya "apa kabar"...bayangkan Anda sedang pulang kerja lalu disambut anak-cucu-ponakan Anda dengan sapaan: ayah-ayah... bunda-bunda...tante-tante..

*lalu katakan **WOOWWWW***
*Saya jamin, seketika Anda tidak punya kemampuan bersedih,
sementara hutang Anda akan lupa.*

Apa kabar?...WOOWW...

3. Sebut Dan Sambutlah Perwakilan Audience

Setelah sampaikan salam untuk membuka presentasi anda, jangan lupa sebut mereka, tentu saja kita tidak mungkin menyebutkan satu persatu setiap audience yang hadir, tetapi tugas kita adalah membuat mereka merasa dihargai dan hadir di lokasi itu, maka sebutlah perwakilan mereka (bisa nama kelompok, daerah asal, gunakan *joke* kecil) sambil menyebut mereka, Anda bisa mempersilahkan mereka dan persilahkan audience untuk memberi apresiasi dalam bentuk tangan.

4. Sebut Nama Lengkap Pejabat

"Nama adalah kata Terindah ditelinga manusia" Tidak ada kata-kita terindah di telinga manusia kecuali penyebutan nama kita dengan lengkap. Maka sebutlah nama seseorang jika harus menyebutkan dengan lengkap, penyebutan nama secara lengkap, sebenarnya bukan hanya dilakukan kepada pimpinan yang hadir atau pimpinan kelompok saja, sebab penyebutan nama lengkap bukanlah monopoli bagi orang-orang tertentu saja yang diistimewakan. Karena hal itu sebenarnya juga memberi manfaat untuk semua orang. Jadi hormati siapapun audience anda entah dari kalangan umum atau orang biasadengan menyebut nama mereka dengan lengkap, tentu saja di lapangan disesuaikan dengan kondisi yang ada.

5. Bicarakan Tema Yang Jadi Hak Anda (Pengalaman) Jangan menghafal/ Jangan Mengarang cerita

Seorang peserta training POWER SPEAKING bernama Agus adalah seorang supervisor sebuah BUMN di Jawa Timur, pada saat praktek sesi pertama dia membawakan materi tentang cerita keluarga yang bukan dia alami, bersusah payah dia mencoba untuk

menikmati cerita itu dengan joke-jokenya, sampai selesai pidato sambutan audience datar-datar saja, hingga akhirnya saya yang bertepuk tangan sendiri membesarkannya.

Ternyata ketika ditanya dari mana cerita itu dia dapat, dia mengaku bahwa cerita itu baru saja dia dapat dari smartphonena 5 menit yang lalu.

Yang ingin saya sampaikan disini adalah ketika anda mencoba menceritakan pengalaman yang bukan anda alami sendiri akan banyak menguras energi, karena yang keluar bukan dari dalam hati anda tapi, olah pikiran anda yang mencoba menempatkan diri pada cerita tersebut.

Pesan saya, berceritalah sesuatu yang pernah anda alami, karena ketika menceritakan itu Anda tidak perlu menghafal tapi Anda hanya perlu mengingat peristiwanya, dan akhirnya anda akan berbicara dari hati, bisa dipastikan audience akan menerimanya dengan hati.

6. Rendahkan Diri tanpa Rendah Diri

Tidak orang yang suka dengan pribadi sombong apalagi pembicara arogan yang narsis dengan prestasi dan capaiannya. Audience tidak memerlukan cerita tentang kebesaran Anda, tetapi cobalah rendah hati dengan merendahkan diri sendiri tanpa rendah diri. Kerendahan hati pembicara akan dilihat sebagai bentuk kebesaran jiwa. Merendahkan diri dengan cara mentertawakan diri sendiri dalam joke sangat efektif membuat Anda masuk diterima oleh audience yang belum anda kenal selama 5 menit.

Kerendahan hati yang saya maksud disini adalah ketika berbicara Anda membagikan pergumulan, kelemahan dan kegagalan Anda. Sebagai manusia biasa kita punya kelemahan dan ketika Anda jujur mengungkapkannya, disitulah Anda menciptakan suasana yang nyaman sehingga orang lain juga bersedia mengungkapkan hal yang sama.

Dengan rendah hati di depan audience, justru akan membuat Anda lebih kredibel, bisa dipercaya dan disegani. Anda lebih mudah menjalin komunikasi dengan mereka karena dianggap bukan sebagai orang lain.

7. Jadikan Setiap Audiens Berarti dan Penting

Salah satu kebutuhan mendasar manusia adalah Ingin diperhatikan, diperlakukan dengan baik, dihargai, dianggap penting dan berarti. Sesuatu hal yang sangat manusiawi sekali.

Dan mereka, orang yang ada di ruangan adalah mewakili dirinya sendiri secara sempurna dengan segenap waktu, kepentingannya. Karenanya tidak ada alasan bagi seorang pembicara untuk tidak menjadikan mereka sebagai sesuatu yang penting.

PERHATIAN: Pada tahap ini Anda sudah melalui 5 menit pertama, dan saya yakin Anda akan lebih rileks dengan keadaan diri Anda sendiri, dan selanjutnya lakukan trik berikut:

8. Tatap mata Audiens (Jadilah Pembicara yang Adil)

Pembicara wajib adil dengan semua audience, artinya Anda harus memperhatikan mereka dengan menatap dan menghampiri mereka dalam jarak yang nyaman, pembicara pemula biasanya terfokus hanya didepan saja. Cobalah lebih rileks menatap mereka satu persatu secara singkat, anda juga harus adil memenuhi kebutuhan audience yang duduk di belakang atau duduknya kurang nyaman memperhatikan Anda.

Dengan anda menatap mereka, maka terjadilah kontak mata, yang secara tidak langsung Anda sedang berbicara dengan audiens Anda. Dan audiens akan merasakan hal yang sama. Mereka merasa diperhatikan oleh Anda. Dengan begitu tanpa harus disuruh mereka akan sudi mendengarkan dan menyimak apa yang Anda sampaikan.

9. Transfer Energi Keyakinan Anda

Pembicara wajib mempunyai keyakinan akan apa yang diucapkan. Jika keyakinan itu tidak ada maka bisa dipastikan audiencr pun juga tidak yakin dengan Anda, karena energi keraguan

itu akan muncul pada bahasa tubuh Anda (shadow Dancing: dibahas dibab berikutnya).

**"Bicara adalah transfer energi keyakinan,
jika Anda tidak yakin dengan
apa yang Anda ucapkan,
audicence juga demikian"**

Didik Madani

5 Menit Hilangkan grogi

Tips Sebelum Naik Panggung

5 Menit Hilangkan Grogi

Menit ke-1

Siapkan Tombol Auto PD "Percaya Diri" dan keliling ruangan training

Menit ke-2: Sadari, rasakan gejala grogi Anda

Menit ke-3: 5 detik lihat sekilas ruangan

Menit ke-4: Tekan Tombol Auto PD "Percaya Diri" + Berdoa

Menit ke-5: Anda tampil, anda berhasil

Percaya Diri sangat Anda perlukan ketika berbicara di depan publik. Seberapa tinggi tingkat kepercayaan Anda, mungkin Anda perlu sugesti untuk menambah percaya diri Anda. Dan selalu ada solusi untuk itu.

Berpedoman dari pengalaman saya selama menjadi pembicara, akhirnya saya temukan juga formula jitu untuk mengatasi grogi itu. Seperti apakah itu? Berikut ulasannya

Menit 1 : Siapkan Tombol Auto PD "Percaya Diri" + Berdoa

Mengucapkan doa bisa meningkatkan rasa percaya diri anda (anda juga bisa melakukan meditasi selain berdoa). Langkah ini membantu anda untuk mundur sesaat dari situasi yang serba cepat dan mencari bantuan dari Yang Maha Kuasa.

Setiap orang pernah mengalami grogi, yang membedakan hanya durasi groginya saja karenanya rumus atasi grogi adalah 3T (tampil...tampil...tampil). Biasanya saya mengalami grogi 6 jam sebelum tampil, saat itu saya biasa berada di lokasi training atau di kamar hotel untuk mempersiapkan materi dan mengecek musik-musik dalam laptop saya (biasanya kalau tidak dicek akan terdapat

file yang rusak sehingga tidak bisa terputar). Sedang mendekati jam training biasanya detak jantung saya lebih kencang berpacu, saya sibuk melirik pejabat yang hadir atau melirik kondisi peserta yang hadir. Saya sibuk menerka apakah mereka capek, berapa usia mereka? Joke yang berkembang diantara mereka?urang 10 menit tampil saya mengeluarkan jurus terakhir saya yaitu lebih dikenal dengan istilah (Anchoring) menekan tombol PD Percaya Diri saya dengan mengingat saat dimana saya sangat percaya diri dan dihargai oleh peserta training sambil memegang mic yang sudah saya buat sebagai bagian dari tombol PD saya.

Terakhir saya berdoa. Inilah doa saya:

“Ya Allah ya rahman berilah aku ilmu-Mu, berikan aku mulut-Mu, berikan aku kelembutan hati, berikan aku ketenangan agar apa yang aku sampaikan bisa diterima dengan baik oleh peserta training dan mereka bisa mengambil manfaat dari kebaikannya dan selanjutnya mereka bisa menjadi pemengaruh kebaikan untuk dirinya sendiri dan keluarga serta orang-orang di sekitarnya. Amin”

Menit ke-2 : Sadari, Rasakan Gejala Grogi Anda

Rasakan dan sadari kalau Anda sedang grogi. Lalu katakan: Ya Tuhan aku sedang grogi...(Detak Jantung cepat, Pikiran Kacau, Keringat dingin, Gemetar, Suara mengecil, dll)

Menit ke-3 : 5 detik Lihat Sekilas Ruangan

Rasakan dan sadari gejala tubuh Anda yang sedang grogi (Detak Jantung cepat, Pikiran Kacau, Keringat dingin, Gemetar, Suara mengecil, dll)

Menit ke-4 : Tekan Tombol Auto PD “Percaya Diri” + Berdoa

Tekan Tombol “AutoPD” Anda

Dengar Musik Berjalan, bergerak, mengepal tangan

Terpejam + Berdoa + Hembuskan nafas + Bismillah...lalu berdiri (penulis)

Menit ke-5 : Anda Tampil, Anda Berhasil

Anda tampil, Anda berhasil

Praktek: 5 Langkah Atasi Groggi

Langkah 1	1 menit pertama	Kelilingi ruangan training sebelum peserta masuk (bisa anda lakukan 15 menit sebelum kelas mulai), rasakan setiap sudut ruangan, kelas saat sepi, rasakan auranya, bayangkan anda acara sedang berlangsung dan anda sedang bicara
Langkah 2	1 menit kedua	Rasakan dan sadari gejala tubuh Anda yang sedang grogi (Detak Jantung cepat, Pikiran Kacau, Keringat dingin, Gemetar, Suara mengecil, dll)
Langkah 3	1 menit ketiga	Lihat sekeliling ruangan dan seluruh peserta yang hadir, jangan lihat mata mereka satu persatu, abaikan pengaruh kebesaran pimpinan, teman, guru. Lihat mereka secara acak 5 detik, tariklah dengan keyakinan penuh bawah mereka menanti kehadiran Anda.
Langkah 4	1menit keempat	Tekan Tombol "AutoPD" Anda Dengar Musik Berjalan, bergerak, mengepal tangan Terpejam + Berdoa + Hembuskan nafas + Bismillah...lalu berdiri (penulis)
Langkah 5	1 menit kelima	Anda tampil, Anda berhasil

POWER SPEAKING

4

MENYUSUN MATERI PIDATO PRESENTASI YANG EFEKTIF

Tujuan bab ini adalah untuk membekali Anda membuat opening, Membuat isi materi, membuat conclusion presentasi yang menarik dan ice breaking.

“Kesan pertama tidak muncul dua kali”

Didik Madani

Menyusun materi pidato atau presentasi seperti layaknya pelajaran mengarang cerita saat SD, agar lebih mudah saya gambarkan sebagai berikut:



STRUKTUR MATERI

1. INTRODUCTION (15 Menit)

Opening
Topik
Agenda



2. BODY (90 menit)

Point Utama 1
Point Utama 2
Point Utama 3



3. CONCLUSION (15 Menit)

Review Point Utama
Good By Effect



Introduction

Kalimat pembuka berisi serangkaian salam dan perkenalan.

Menarik Perhatian

Anda tidak bisa memastikan diawal, bahwa fikiran audience anda telah fokus ke acara? Bagaimana kalau ternyata pikiran mereka di luar ruangan dan pergi kemana-mana meski tubuh mereka berada dalam ruangan? Disinilah diperlukan alat untuk memastikan hal tersebut dengan sebuah pembukaan yang “wow”, yang mampu mengembalikan fokus mereka. Dengan begitu anda akan mudah menyampaikan pesan dan mentransformasikan berbagai informasi kepada audience.

Mencairkan Kekakuan

Layaknya motor, sebelum digunakan, mesin perlu dipanaskan terlebih dahulu, baru dipakai. Begitulah kondisi audience anda diawal pertemuan mereka membutuhkan beberapa adaptasi, sehingga masih nampak pada wajah mereka ketegangan dan kekakuan. Teknik pembukaan yang segar dan menarik akan mampu mencairkan suasana tersebut.

Memberikan Informasi

Salah satu yang paling ingin diketahui oleh peserta Di awal acara Informasi tentang berlangsungnya acara tersebut, gambaran materi, apa saja yang dibahas per sesion, sehingga mereka akan terus setia mengikuti acara menantikan presentasi sampai akhir karena mereka tahu ada hal menarik di presentasi Anda yang penting untuk mereka.

3langkah yang biasa saya lakukan dalam Introduction:

Pembukaan

Ini adalah start awal Anda memulai sebuah presentasi, saat perasaan grogi, kurang percaya diri biasa muncul. Anda perlu terus melatih untuk mengatasi hal tersebut. Ingat pembukaan anda menentukan berhasil tidaknya presentasi anda secara

keseluruhan. Jangan biarkan grogi, tidak percaya diri merusak itu, sehingga anda pembukaan anda memakau audience.

Untuk bisa tampil memukau saat anda opening, ada beberapa teknik pembukaan dibawah ini yang bisa anda terapkan:

1. **Teatrikal Doa**-Tarian Pembuka

Anda bisa secara khusus menyusun tarian pembuka atau gerakan doa teatrikal bersama tim, berupa gerakan sederhana sebagai pembuka training atau kelas. Gerakan ini akan menambah efek “wow” untuk audience sebagai pembuka acara training.

2. **Humor** - Cairkan Suasana Dengan Humor

Kalau Anda termasuk orang yang memiliki selera humor yang bagus sepertinya ini adalah hal yang mudah, tapi bagi mereka yang tidak, sebaiknya cari cerita lucu dan uji coba dulu di beberapa teman atau pasangan anda untuk memastikan keefektifannya.

Selain itu Pastikan humor yang Anda gunakan ada kaitannya dengan topik yang akan Anda bahas dan hindari humor yang mengandung unsur SARA.

Ini salah satu contoh humor yang biasa saya gunakan di kelas:

Saat malam pertama tiba, saya bertanya kepada isteri saya, saya ingat sekali, isteri saya berpesan, “Ayah harus menjadi suami keren”. “Apa itu suami keren dek?” tanya saya, “Suami keren adalah, suami yang berhasil mengumpulkan uang lebih cepat dari pada kecepatan istrinya belanja” jawabnya...

3. **Story** - *Ceritakan Hal Yang Menarik*

Kita semua sangat suka dengan cerita, dan itu yang membuat audiens tertarik membayangkan dan berimajinasi sehingga mereka mendengarkan apa yang Anda ceritakan. Untuk bisa membuat cerita yang menarik. Anda bisa memulai dari hal-hal kecil yang Anda alami sendiri atau berdasar pada pengalaman pribadi. Atau menceritakan kisah orang-orang sukses yang inspiratif.

Salah satu contohnya carita sederhana yang sering saya sampaikan dalam pelatihan:

Suatu hari saya membeli kacang di toko agen makanan ringan pinggir jalan, dibungkus dengan plastik biasa dengan harga Rp 15.000,- dapat satu kilo. Diwaktu yang berbeda saya membeli kacang, tapi kali ini beli di minimarket dan harganya sama Rp 15.000, dapat satu bungkus itu pun hanya 250 gram.

Saya mulai berfikir apa yang membedakan antara keduanya, secara rasa tidak jauh berbeda, secara isi malah lebih banyak yang saya beli di pinggir jalan. Menurut Anda karena apa?

Awalnya saya berfikir karena tempat jualannya tapi ternyata bukan karena tempat jualannya tapi lebih tepatnya karena kemasan, kacang yang dijual di minimarket memiliki kemasan yang lebih menarik sehingga bernilai lebih mahal.

Dan ternyata pola ini tidak hanya berlaku untuk keripik singkong saja tapi juga berlaku untuk presentasi Anda.

Percayalah, kemasan menjadikan produk Anda bernilai lebih mahal. Slide presentasi adalah salah satu kemasan terbaik untuk menjadikan presentasi Anda menjadi lebih mahal dan apa yang Anda jual lewat presentasi menjadi lebih mudah diterima karena disampaikan dengan slide presentasi yang lebih menarik. Jadi buat slide presentasi Anda semenarik mungkin.

4. Visual Impact – Kejutkan audiens dengan efek visual

Visual impact adalah salah satu teknik pembukaan presentasi yang memperlihatkan dampak visual, bisa lewat slide atau video, sehingga audiens tertarik dengan presentasi Anda, dan menjadi jembatan untuk masuk kepada penjelasan dari topik yang akan dibahas.

Ini adalah salah satu contoh *visual impact* yang saya gunakan, tujuannya menjelaskan pentingnya kemasan dalam presentasi, sebelumnya saya telah mempersiapkan slide dan beberapa video tentang kemasan kacang tadi sebagai media visual.

Bapak ibu, kebetulan saya sangat suka dengan kacang, dan itulah yang menemani saya saat nonton bola didalam hari, ketika saya sedang jalan-jalan terlihat toko agen di pinggir jalan, saya pun mampir berniat untuk membeli kacang.

“pak beli kacangnya” Saya membeli kacang seperti ini (sambil menunjuk pada layar slide yang menampilkan kemasan kacang yang di bungkus plastik biasa).

Suatu hari saya kembali jalan-jalan di swalayan, kebetulan persediaan kacang dirumah habis, saya pun membeli kacang di swalayan tersebut.

Saya membeli kacang yang seperti ini (sambil kembali menunjukan pada layar slide yang menampilkan kemasan kacang yang di bungkus dengan baik).

Tahukan bapak ini ternyata rasanya tidak jauh beda dengan yang saya beli di pinggir jalan. tapi harganya jauh berbeda, yang saya beli di swalayan harganya bisa 4 kali lipatnya.

Pertanyaan saya mengapa kacang ini lebih mahal? (sambil kembali menunjukkan kemasan kacang swalayan & meminta audiens untuk sharing)

Yang membuat mahal adalah bungkusnya, apa? Bungkusnya. Sama seperti presentasi, jika materi anda bagus, bermanfaat tapi bungkusnya tidak bagus maka nilainya tidak bisa tinggi. Memang benar kita harus fokus pada isi tapi kemasan membuat nilai jualnya lebih tinggi.

Ketika Anda menyapaikan presentasi dengan kemasan yang menyenangkan maka yang mendengarkan juga menjadi lebih bersemangat untuk belajar.

Kenapa saya sharing ini, karena sebenarnya slide presentasi itu ibarat bungkus dari presentasi Anda, jika Anda ingin nilai jual presentasi Anda meningkat maka perbaiki bungkusnya.

Coba Anda buat visual impact versi Anda, pastikan visual impact yang Anda gunakan memiliki hubungan dengan materi yang dibahas, jadi bukan asal visual dan menarik perhatian saja.

5. Powerful Question- Kembalikan fokus audiens

Ini teknik yang sangat sederhana, Anda tinggal bertanya dan audiens memberikan respon, tapi perhatikan jika audiens belum memberikan respon maka ulangi pertanyaanya atau perjelas pertanyaanya.

Saya sangat suka dengan teknik pertanyaan karena ketika Anda bertanya maka audiens secara spontan memikirkan jawabannya, prinsipnya siapa yang bertanya dia yang pegang kendali.

Dalam pelatihan saya, untuk mengawalinya, biasanya saya menggunakan pertanyaan seperti ini:

Bapak ibu, Siapa disini yang ingin sukses di dunia? Wow, tidak semua ya, baiklah coba saya ganti pertanyaan. Siapa disini yang ingin sukses di dunia dan sukses di akhirat?

6. Pujian Content Lokal

Pujian adalah salah satu teknik pembukaan yang menarik. Karena audience diawalnya sudah mendapatkan kesan pertama yang baik. Akan tetapi jika Anda ingin memberikan pujian, haruslah mengetahui apa saja yang harus dipuji, mana yang boleh dan mana yang tidak boleh.

Pujilah Sikap dan perilaku dari Audience Anda, bukan fisik mereka. Pujilah antusiasme mereka, semangat mereka dll. Hindari memuji kecantikan mereka atau fisik mereka. Contohnya: *Bapak ibu yang tadi malam berdoa untuk menjadi pribadi yang mahal.*

Pujilah Kota dimana Anda memberikan presentasi. Sering pembicara profesional diundang ke berbagai kota. Dan hal yang menyenangkan adalah jika Anda dapat memuji kota mereka. Penting diketahui oleh Anda untuk melakukan riset jika akan memuji kota di tempat Anda. Apakah ada prestasi-prestasi yang didapat oleh kota tersebut dan atau kota tersebut mempunyai keunikan yang bisa dibanggakan. Atau Jika Anda diundang oleh sebuah perusahaan, lakukanlah riset untuk mengetahui prestasi atau pencapaian-pencapaian dari perusahaan itu.

7. Data / Fakta - Kejutkan Audiens Dengan Fakta yang Terukur

Menampilkan fakta yang tidak diketahui audiens sebagai bahan untuk membuka presentasi Anda, akan memberikan dampak *shocking* kepada para audiens, dan ketika mereka terkejut maka Anda telah berhasil mengambil perhatian audiens.

Tapi sebelum itu pastikan data yang Anda peroleh adalah data yang benar dan Anda sumbernya, ini penting karena jika ada audiens

yang bertanya Anda memiliki pedoman bukan asal bercerita, ingat Anda menyampaikan fakta bukan opini.

Ini salah satu contoh data/ fakta yang bisa digunakan hasil penelitian 13 ketakutan manusia rangking tertinggi:

1. Berbicara di Depan Umum (Public Relation)
2. Problem Financial
3. Hari Tua
4. Sakit
5. Teman Hidup
6. Mati
7. Serangga
8. Kesendirian
9. Kerusakan
10. Ketinggian
11. Air yang Dalam
12. Anjing
13. Gelap

Dan Berbicara di depan umum mendapat peringkat ter-atas dari apa yang paling ditakuti manusia.

8. **Quote** - Berikan makna berbeda dengan Quote yang menginspirasi Quote atau yang biasa kita katakan mengutip. Anda bisa mengutip pernyataan-pernyataan orang yang terkenal. Banyak kata dari tokoh-tokoh terkenal yang menjadi inspirasi, motivasi menjadi kata-kata bijak. Ada pula kata-kata dari *anonym* (tidak diketahui siapa yang membuat pernyataannya). Contohnya Quotes atau pernyataan Pramodya Ananta Toer tokoh penulis atau sastrawan yang menjadi inspirasi banyak orang.

Orang boleh memiliki kepandaian setinggi langit, tapi jika ia tidak menulis, ia akan hilang di dalam masyarakat dan sejarah. Menulis adalah bekerja untuk keabadian

Anda perlu mencari quote yang relevan dengan materi yang dibahas, sekali lagi usahakan quote ini dari orang terkenal sehingga memiliki pengaruh jika Anda gunakan.

9. Call Back – Buat audiens penasaran

Call back adalah teknik membuka presentasi dengan membuat pernyataan yang bertujuan untuk memancing rasa ingin tahu audiens. Contohnya seperti ini:

Sepertinya, tak perlu saya hadir disini dan memberikan pelatihan kepada anda semua...

(audiens pasti akan berfikir dan muncul rasa penasaran, kenapa kok tidak mau memberi pelatihan kepada kami? Sampai disini Anda telah berhasil mengambil perhatian audiens dan membuat mereka penasaran).

Kemudian lanjutkan anda dengan memperjelas pembukaan diawal.

Dari penampilan anda, saya sudah bisa pastikan anda-anda yang berada disini adalah orang-orang yang telah sukses. Jadi tidak ada yang perlu saya sampaikan, toh anda sudah sukses. Namun kalau anda ingin menjadi tambah sukses lagi, sukses dunia dan akhirat, ingin selalu menjadi orang yang bermanfaat bagi lingkungan sekitarnya, saya siap mendampingi anda tidak hanya pada pertemuan kali ini saja, kapan pun saya selalu ada waktu untuk itu.

Peserta pun berangsur-angsur mulai menyadari dan mengerti sembari tersenyum serta suasana yang menjadi lebih bersahabat, Anda pun bisa melanjutkan presentasi dengan menyenangkan.

Perkenalan

Setelah pembukaan, sempatkan melakukan perkenalan. Hal sederhana mungkin menurut anda, tapi tahukah hal itu namun mampu memberi kesan mendalam pada benak peserta. Jadi jangan lewatkan atau tidak memanfaatkan dengan sebaik-baiknya.

Dengan cara, tidak cuma menyebutkan nama, pekerjaan, latar belakang pendidikan dan sejenisnya. Geserlah sudut pandang yang

seperti itu dengan lebih banyak menceritakan prestasi dan reputasi anda, tidak terpaku pada gaya formal yang kurang menarik.

Banyak orang berkenalan hanya padahal jika Anda mengubah sedikit sudut pandang maka hasilnya akan lebih baik.

Pada point perkenalan Anda harus jual diri dengan halus dan tidak terkesan sombong, maksudnya disini lebih banyak ceritakan tentang prestasi dan reputasi Anda bukan hal-hal formal yang kurang menarik.

Open Lup (Sekilas Isi Materi)

Open lup artinya Anda memberikan sedikit gambaran tentang isi presentasi atau preview materi yang nantinya akan dibahas selama acara. ini prinsip yang sama seperti yang dilakukan para pembuat

Dengan peserta mendapatkan informasi, mereka menjadi tahu apa sekiranya yang dibutuhkannya bisa didapatkan dalam pelatihan ini. Selanjutnya dengan sabar dan setia mereka akan selalu menantikan apa yang akan anda sampaikan.

Dengan Anda memahami betapa penting pembukaan yang baik dan menarik dalam sebuah presentasi. Tugas selanjutnya, anda harus mempersiapkanlah pembukaan Anda sebaik mungkin. Tentunya berlatih terus sehingga Anda lancar menyampaikannya dan selanjutnya audience akan terpesona dengan pembukaan presentasi Anda.

Isi Materi

Teknik Menyusun Materi Presentasi

Materi yang baik tidak hanya isinya saja yang berkualitas, syarat mutlak lainnya yang tak terbantahkan adalah teknik penyusunannya. penyusunan isi presentasi yang dilakukan dengan baik, akan bisa memberi keuntungan; ***Pertama***, akan memudahkan audiens untuk memahami ide yang kita sampaikan sehingga mereka akan ingat dan pada akhirnya melaksanakannya. ***Kedua***, memudahkan didalam mendesain slide presentasi karena desain slide presentasi Anda akan merujuk pada isi presentasi,

Beberapa teknik yang saya rekomendasikan didalam menyusun isi presentasi Anda agar isi presentasi mudah dimengerti dan diingat berikut bisa anda terapkan:

1. Teknik 5W + 1H

Ini tehnik yang biasa digunakan wartawan dalam menulis berita, unsur 5W 1H ini tidak harus anda penuhi semua, dengan hanya memakai *what, why & how* saja sudah cukup.

Umumnya *what* paling sering digunakan orang untuk memulai, kalau saya lebih memilih memulai dengan *why*. Karena *why* yang membuat audiens ingin belajar dan tetap mendengarkan presentasi Anda.

Mereka tidak peduli dengan Anda, mereka hanya peduli pada manfaat yang bisa mereka dapatkan dari presentasi Anda. Jawaban *why* akan menentukan apakah audiens akan lanjut memperhatikan presentasi Anda atau tidak.

Untuk itu Jadikan jawaban “why” sebagai sebuah alasan kuat yang membuat audiens rugi jika tidak memperhatikan presentasi Anda,

Mari simak alur contoh berikut :

WHY

“Kenapa Anda harus belajar Power Speaking?”

Jelaskan setidaknya tiga alasan kenapa audiens harus belajar Power Speaking, bisa diperkuat dengan cerita, pengalaman pribadi maupun data-data hasil penelitian.

WHAT

“Apa itu Power Speaking?”

Jelaskan yang dimaksud dengan Power Speaking seperti apa? Apa yang membedakan Power Speaking dengan kemampuan berbicara lainnya, dan bagaimana pandangan para ahli tentang desain slide.

HOW

“Bagaimana cara berbicara dengan Power Speaking?”

Jelaskan bagaimana cara berbicara dengan Power Speaking, apa langkah-langkah yang harus dilakukan, bagaimana mengaplikasikannya dalam kehidupan.

2. Teknik Problem Solution

Dengan metode ini, langkah awal yang harus anda lakukan adalah memberi kesadaran pada audiens tentang masalah yang sedang mereka hadapi. Selanjutnya baru Anda jelaskan solusinya.

Intinya, metode ini menawarkan sebuah jawaban dari permasalahan yang sedang audiens hadapi. Jika audiens menyadari kalau presentasi Anda sebagai solusi dari masalah mereka, maka presentasi Anda akan diperhatikan sampai akhir.

Jangan lupa, kupas pula sebab atau akar dari masalah, itu akan lebih memperkuat kesan bahwa ini benar-benar masalah serius yang harus segera diatasi oleh audiens, lihat contoh berikut ini:

Problem

Perusahaan yang gagal dalam memasarkan produknya, atau seorang sales yang produknya ditolak karena tidak bisa mempresentasikan produknya dengan baik. Padahal produknya adalah yang terbaik, hanya tidak bisa mempresentasikannya secara tepat sehingga nilai jualnya tidak maksimal.

Because

Marketing yang tidak tahu cara presentasi yang efektif dan memukau, biasanya presentasi yang dilakukan hanya sekedar gugur kewajiban dan bisa dilihat hasilnya, presentasi yang dilakukan tidak mampu menarik minat audiens untuk bekerja sama atau membeli produk.

Solution

Agar seorang marketing atau sales bisa melakukan presentasi yang baik, minimal dia harus belajar dan melatih tiga aspek untuk bisa menghasilkan presentasi yang memukau:

- ***Planning***, harus bisa menyusun materi presentasi yang mudah dimengerti

- *Design*, memiliki kemampuan mendesain slide presentasi yang bagus
- *Delivery*, mampu menyampaikan presentasi dengan menyenangkan

3. Teknik Segitiga

Bisa dikatakan teknik ini paling mudah untuk diterapkan, Anda hanya perlu menjelaskan rincian materi yang Anda presentasikan dengan menampilkan poin-poin penting yang ada, bisa berupa cara, pilihan atau alternative tindakan. Satu persatu secara urut anda jelaskan kepada audiens.

Contoh:

Bapak, ibu yang baik hati, ada 3 rahasia kunci sukses, yang dengan ini Anda saya pastikan mendapatkannya:

Pertama: **Belajar pada ahlinya**

Dengan mencari sosok apapun profesinya ilmuwan, penulis, pengusaha, atau lainnya yang telah sukses dan berhasil dibidangnya, pelajari dan belajarlh darinya, dengan begitu akan mempercepat meningkatnya kemampuan anda.

kedua: **butuh totalitas**

Sesekali perlu anda luangkan waktu untuk lebih focus belajar. Anda butuh totalitas untuk mengasah dan menjalani keahlian anda. Usaha yang setengah hati tidak akan pernah menghasilkan sesuatu yang maksimal.

ketiga: **kontinuitas**

Belajar secara continue meski membutuhkan waktu agak lama akan lebih membuat anda matang, dibanding mereka yang *ngoyo* dalam waktu singkat berusaha menyelesaikan masa belajarnya.

Dalam kontinuitas atau pengulangan akan dengan sendirinya membentuk (otot meylin) yang makin membuat mahir.

ketiga langkah tersebut, jika betul-betul praktekkan untuk membetuk anda menjadi seorang ahli dibidang yang Anda geluti,

apapun profesinya, akan sangat membantu mempercepat meningkatkan keahlian anda.

Klimaks Presentasi

Akhiri dengan mengesankan

Bagian akhir sebuah presentasi sebaiknya menjadi klimaks, akhir yang mengesankan. Untuk membuat klimaks, anda bisa mengajukan pertanyaan atau menyajikan kutipan yang merangsang orang untuk berpikir. Bisa juga diakhiri dengan pernyataan yang membuat orang tergugah. Bukan sebaliknya antiklimaks, yang bisa memancing reaksi kurang respek kepada anda.

Layaknya film-film bagus selalu diakhiri dengan ending yang membuat penonton terkesima sebelum pelan-pelan menyadari lampu teater dinyalakan dan pertunjukkan berakhir. Hampir semua pertunjukkan yang dikatakan berhasil memanfaatkan bagian ending untuk adegan klimaks yang dahsyat.

Bila anda mampu menyajikan bagian akhir presentasi anda dengan hebat, dan mengesankan, audience akan terus mengingatnya sebagai presentasi yang hebat, meskipun ditengah-tengah presentasi anda ada beberapa ketidak sempurnaan. Itulah sebabnya Ron Hoff penulis buku presentasi *I can see you naked*, menyarankan agar kita mendesain dengan berfokus pada penutupan.

Saya juga, disetiap sesi akhir presentasi tak lupa untuk sampaikan dan kampanye kepada peserta, *"Siapapun anda adalah bintang dengan kelebihan masing-masing"*. kutipan kalimat motivasi seperti ini menarik karena indah didengar dan menggugah. Selain itu, kutipan kalimat motivasi tersebut mampu mewakili seluruh materi yang ada dan ujung pengharapan setiap orang.

Conclusion - Kesimpulan

Bagian penutup ini yang sering kali oleh para pembicara kurang mendapat perhatian, seakan-akan mereka ingin segera saja

mengakhiri presentasinya. Mereka terlalu memforsir perhatiannya pada sesi pembuka presentasi, lupa dibagian penutupnya.

Ini yang diingatkan oleh Dale Carnegie dalam bukunya *Stand And Deliver* yang mengatakan, membuka presentasi adalah bagian terpenting dalam membangun hubungan dengan audiens selama waktu yang akan mereka habiskan dengan mendengarkan.

Tetapi penutup harapannya, adalah sesuatu yang akan mereka ingat selamanya.

Berdasar pada pengamatan, Saya mencoba merangkum beberapa kesalahan-kesalahan yang acap kali dilakukan oleh para pembicara dalam sesi penutupan presentasi:

1. **Penutupan yang tak kunjung tiba.** Pembicara kurang bisa mengatur waktu diatas panggung, sehingga melebihi batas waktu yang sudah ditentukan. Disini Audiens akan gelisah, sambil bertanya-tanya dalam hati, kapan pembicara akan mengakhiri, akan tetapi pembicara tetap saja bersikap tenang terus melanjutkan berpresentasinya seolah-olah tidak terjadi apa-apa.
2. **Menutup presentasi dengan kalimat yang kelewat panjang.** Bingung harus mengakhiri dari mana, sehingga terus berputar-putar mencari kalimat penutup yang tepat. Al hasil, kalimat penutup yang dinantikan tak kunjung ketemu juga sehingga kelewat panjang yang pada akhirnya poin-poin penting materi dan pesan anda yang sudah ditangkap peserta menjadi kabur.
3. **Tidak ada penutupan sama sekali.** Ada memang beberapa pembicara hebat yang saya kenal tidak terlalu mementingkan bagian penutup ini. Begitu materi tersampaikan, sudah presentasi selesai. Dan ternyata gaya tersebut telah menjadi ciri khas yang melekat padanya. Saran saya bagi anda pembicara pemula, jangan dulu meniru hal tersebut, boleh jadi pembicara hebat tersebut menerapkan itu karena dia sudah mendapat perhatian dari audience bahkan sebelum naik ke panggung memulai presentasinya. Sementara kita masih membutuhkan sebuah pengikat dengan audience kita.

4. **Menutup dengan permintaan maaf.** Jangan anda melakukan kesalahan yang sama seperti yang dilakukan oleh banyak orang dengan menyertakan kalimat permintaan maaf kepada audience di bagian penutup presentasi anda. Ingat anda tidak sedang memberi tausiah pada sebuah acara walimah pengantin.

Jika hal-hal tersebut diatas masih anda lakukan, Mulai hari ini Anda harus segera mengubahnya. Anda harus membuat penutupan presentasi Anda lebih baik, penutupan yang mudah diingat dan berkesan, hebat dan dahsyat bagi audiens Anda.

Jadikan diri anda lebih baik dalam melakukan penutupan presentasi dengan cara-cara yang lebih efektif dan berkesan. Cara yang ketika anda terapkan mampu membuat audiens selalu menantikan dan ingin mendengarkan anda lagi dikesempatan berikutnya.

Apa saja cara itu, berikut saya bagi kepada anda cara melakukan penutupan yang baik dan efisien :

Memberikan sinyal penutupan

Seperti rambu lalu lintas, lampu yang menyala berfungsi sebagai pemberi tanda kepada pengguna jalan. Sama persis ketika anda memberi sinyal kepada audiens bahwa presentasi anda akan segera berakhir. Contoh kalimatnya adalah:

“Sebelum mengakhiri”

“Sebagai penutup.....”

“Tiba kita penghujung pertemuan ini....”

Atau kalimat-kalimat lainnya yang menurut anda bisa dijadikan sinyal pertanda presentasi anda akan berakhir.

Dan sesungguhnya bagian ini adalah bagian yang paling disukai audiens.

Memberikan ringkasan

ULANGI POIN-POIN UTAMA tapi jangan menjelaskan lagi

Tahan sejenak audience, meski anda telah memberikan sinyal penutupan, dengan menyampaikan ringkasan poin-poin presentasi yang sudah anda sampaikan sebelumnya dengan singkat dan jelas juga jangan menambahkan poin baru lagi di bagian ini. Tujuan

ringkasan Ini untuk mengantisipasi mungkin ada materi yang terlewatkan oleh audiens, dan sebagai sarana pengingat materi yang sudah anda bawaan.

Power Closing

Bagian penutupan yang ini berfungsi untuk memberikan kesan yang mendalam bagi audiens. pastikan anda menutupnya dengan powerful. Beberapa teknik dibawah ini bisa anda gunakan untuk melakukan power closing, seperti:

1. **Menggunakan kutipan.** Penggunaan kata-kata kutipan yang indah dan menginspirasi, untuk menimbulkan kesan mendalam bagi audiens. Anda harus pastikan bahwa kutipan yang anda pilih bukan hanya indah, tapi juga berhubungan dengan topik yang anda bawaan dalam presentasi.
2. **Menggunakan cerita.** Sungguh sebuah cerita mampu membawa sisi emosional audience. Manfaatkan itu dengan mendesain akhir presentasi anda dengan bercerita.
3. **Putar video inspirasi.** Dengan anda bercerita saja sudah mampu mempengaruhi emosional peserta, apalagi ditambah dengan efek visual dengan menayangkan cuplikan video yang mengandung inspirasi. Cari dan pilihkan beberapa adegan pada beberapa film yang terkandung didalamnya sebuah pesan dan menginspirasi untuk anda tontonkan kepada audience.
4. **Lagu.** Lagu-lagu yang memiliki kesamaan dengan tema yang anda bawaan, layak anda perdengarkan kepada audience. Ini akan semakin mendukung dan menguatkan pesan yang anda sampaikan.
5. **Pantun.** Kalau anda memilih berbeda dengan pembicaraan yang lain, gunakan pantun untuk menarik perhatian audience anda. Memang tidak semua suka dan bisa dengan pilihan ini, namun layak untuk dicoba.
6. **Memberikan call to action.** Jika anda bermaksud untuk mengajak audience untuk melakukan sesuatu misalnya mengajak untuk

memperluas wawasan dan mengubah cara berfikir. Di sesi inilah yang paling cocok anda untuk melakukan ajakan itu.

7. **Self declaration.** Akhir-akhir ini mulai jarang saya temukan, seorang pembicara mengajak audiensnya untuk melakukan tindakan di sesi akhir presentasi mereka. Padahal mengajak audiens untuk bertindak adalah satu cara yang paling persuasif di akhir presentasi untuk mempengaruhi audiens.

Ingat, audiens yang datang dalam presentasi anda dengan rela meluangkan waktu mereka untuk mendengarkan kita. Mereka datang karena ingin meningkatkan pengetahuan mereka, meningkatkan keterampilan mereka, mendapatkan solusi terbaik untuk kehidupan mereka.

Jadi, pastikan Anda memberitahu mereka apa yang harus dilakukan dan bagaimana menggunakan informasi yang mereka peroleh dari presentasi Anda.

Misalnya: Anda adalah seorang praktisi pendidikan yang berbicara tentang “Pentingnya peran orang tua dalam kesuksesan anak di masa depan”

Maka kita bisa menutup dengan kalimat ajakan seperti ini:

“Mulai hari ini mari kita didik anak-anak kita dengan baik. Supaya mereka bisa meraih masa depan yang mereka inginkan . Kita mungkin tidak akan melihat masa depan tersebut tapi mereka akan melihatnya. Dan tugas kita adalah membantu mereka untuk berbuat sesuatu akan masa depan itu”.

Jika ajakan untuk bertindak bisa Anda sampaikan dengan jelas dan meyakinkan, maka audiens akan ingat hal itu, mereka akan mengetahui apa yang harus dilakukan setelah presentasi berakhir dan ini bisa menciptakan kesan yang mendalam buat mereka.

8. **Menyampaikan Pernyataan Inspiratif.** Anda juga dapat menutup presentasi dengan sebuah pernyataan inspiratif yang Anda buat sendiri. Pernyataan ini selain berfungsi sebagai bentuk pernyataan penutup yang menggambarkan isi presentasi juga sebagai bentuk otoritas Anda.

Sebagai contoh berikut adalah pernyataan yang saya buat dalam beberapa presentasi yang pernah saya bawakan.

“Apa guna kesuksesan, apa makna keberhasilan bagi anda, makakala belum bisa menyukkseskan dan membuat orang lain berhasil”

9. **Saling Memaafkan.** Moment terbaik dan terindah pada sebuah perjumpaan dan pertemuan adalah saat dimana antara anda dengan audience saling memaafkan. Ini momentum yang menggambarkan betapa dekatnya kita dalam ikatan keluarga.
10. **Bahagia berbagi.** Moment terbaik dan terindah lainnya yakni ketika anda jumpai dalam presentasi anda audience yang mengungkapkan segudang permasalahan hidupnya kepada anda. Respon dan tanggapinya dengan besar hati setiap masalah yang disampaikan. Jadikan diri anda hadir disetiap masalahnya sebagai sosok yang dipercaya dan mampu mengatasi permasalahannya tersebut. Yakinlah, anda akan terus diingat sampai kapan pun olehnya.

Catatan:

Para pembicara hebat selalu merencanakan penutupan mereka dengan sangat cermat. Mereka menuliskannya, mengedit sampai mereka yakin bahwa kalimat penutupan yang mereka buat benar-benar baik.

Mereka tidak sekedar membaca dan menghafal, tapi mereka benar-benar menghayati penutupan tersebut. Supaya mereka dapat menyampaikannya dengan penuh antusias di hadapan audiens. Anda juga harus seperti itu.

Ice breaking

Sistem kerja antara otak kiri dan otak kanan perlu ada *balancing*. Apalagi dalam sebuah acara pelatihan, otak kiri kita

diforsir untuk berkonsentrasi penuh, ketahuilah kemampuan manusia dalam menyerap informasi rata-rata 25 menit, lalu bagaimana dengan otak kanan?. Makanya itu diperlukan sebuah cara untuk lebih memberdayakan otak kanan kita, salah satunya adalah dengan *ice breaking*.

Ice Breaking adalah Suatu aktivitas di dalam kegiatan yang memang sengaja dirancang untuk memecah suasana canggung, mencairkan suasana tegang, bosan, dan jenuh menjadi menyenangkan sehingga audiens menjadi bergairah kembali untuk mengikuti kegiatan yang dijalani. Bagi seorang pembicara, Ice breaking ini termasuk salah satu teknik yang harus dikuasai sebagai pendukung kesuksesan presentasinya.

Mengapa Penting?

Dalam sebuah presentasi, tidak dapat dihindari ada kemungkinan-kemungkinan di mana audiens mulai menurun konsentrasinya, tidak tertarik, tidak bergairah, merasa jenuh dan bosan dengan kegiatan yang dilakukan. Dalam keadaan seperti inilah *ice breaking* diperlukan.

Selain dapat membangun suasana yang membosankan menjadi menyenangkan juga dapat meningkatkan perhatian audiens, antusias dan gairah audiens.

Karena itulah *ice breking* tidak hanya digunakan untuk mencairkan suasana beku, namun juga sering digunakan melibatkan audiens secara fisik maupun mental, membangun hubungan antara presenter dengan audiens, dan audiens satu dengan audiens lainnya.

Apa Saja Bentuknya?

Jangan salah menilai, ice breaking bukanlah hanya sekedar lelucon atau games biasa, ice breking banyak memiliki bentuk yang efektifitasnya bisa dibuktikan. Bagaimana bentuk dari ice breaking itu, berikut ulasannya :

Lelucon atau intermezo

Lelucon adalah bentuk pemecah kebekukan yang paling populer. Tapi tak semua orang bisa melakukannya, apalagi bagi

orang-orang yang tidak memiliki *sense of humoryang* tinggi. Kalau tidak dilakukan dengan benar dan tepat, alih-alih ingin mendapat perhatian audience, malu yang didapat. Bisa anda bayangkan sendiri, dengan susah payah anda melucu tapi audience tidak juga tertawa? Bagaimana menurut anda sulit bukan membuat orang tertawa?

Games atau permainan

Games adalah salah satu alternative pemecah kebosanan atau membuat suasana presentasi menjadi menyenangkan. Namun ketika anda memutuskan memakainya, pastikan games yang Anda gunakan tidak terlalu umum yang sering dipakai orang, sehingga audiens lebih tertantang untuk melakukan dan lebih antusias untuk mengikuti. Karena perkaya refrensi anda dan create games anda menjadi lebih unik.

Lagu atau nyanyian yang disertai gerak tubuh

Nyanyian atau iringan lagu yang disertai gerak tubuh ini juga bisa dipakai dalam ice breaking anda. Putar sebuah lagu yang menggugah, kemudian ajak audiens bernyanyi atau bergerak bersama-sama. Kalau kreatif, Anda bisa membuat gerakan atau merancang koreo menjadi ciri khas pelatihan anda.

Menggunakan ice breaking dengan benar

Penggunaan ice breaking agar betul-betul mampu memecah kebekuan haruslah dilakukan dengan cara yang efektif bukan asal-asalan. Untuk itu beberapa saran saya berikut bisa anda perhatikan:

Ice breaking butuh disiapkan

Lakukan persiapan sebelumnya sematang-matangnya, ketika anda betul-betul merencanakan menggunakan ice breaking dalam preentasi anda. Pilih bentuk/ model ice breaking yang paling anda kuasai dan *create*. Cari relevansi bentuk ice breaking tersebut dengan materi yang anda sampaikan, ini memang butuh kreatifitas dan kejelihan lebih, namun harus anda lakukan.

Ice braking butuh direncanakan

Kemampuan improvisasi seorang pembicara sangat dibutuhkan untuk menguasai berbagai situasi. Namun untuk ice

breaking ini, anda harus merencanakan, kapan dan disaat yang mana ice breaking anda keluarkan. Hal itu berkaitan dengan *timing* yang anda punyai selama melakukan presentasi, jangan sampai porsi waktu untuk ice breaking memakan waktu presentasi anda sehingga menjadi *over time*.

Ice breaking perlu latihan

Ketika anda canggung dalam memimpin ice breaking, reaksi audience pun akan berbeda, bisa jadi mereka malas dan tak tertarik untuk mengikutinya. Latihlah diri anda, sehingga menguasai secara detail dari ice breaking anda, dan itu yang bisa menjadikan penampilan lebih natural bukannya terlihat dipaksakan.

Dalam pelaksanaanya usahakan semua audiens terlibat

Pekerjaan berat saat Anda menggunakan *ice breaking* adalah memastikan semua audiens ikut terlibat. Itu tidak mudah, beberapa audience punya tipikal tidak menyukai permainan atau perasaan malu. Anda harus cerdas melihat itu, gunakan model ice breaking yang sekiranya semua audience bisa menerima, terlibat dan melakukannya. Kalau misalnya jumlah audiens Anda besar, Anda bisa buat mereka berkelompok.

Usahakan tidak memakan waktu

Sekali lagi saya ingatkan, jangan sampai *ice breaking* anda memakan waktu presentasi anda. Penggunaan waktu se efektif mungkin 0 – 7 menit untuk melakukan ice breaking, jangan terlalu lama apalagi berlebihan.

Sesuai dengan topik yang Anda sampaikan

Ingat anda sedang melakukan presentasi bukan pertunjukkan lainnya. Jadi segala sesuatu yang ada dalam presentasi anda haruslah dalam koridor sesuai tema. Termasuk ice breaking, anda harus mencari bentuk ice breaking yang sesuai dengan topic dan materi presentasi anda. Ini memang tidak mudah, maka itu persiapan sangat penting Anda lakukan.

Buat Ice Breaking Anda yang mengejutkan

Disinilah bagian paling sulit. Anda ditantang Membuat *ice breaking* yang bisa mengejutkan audience, sehingga mereka bisa merasakan perbedaan ketika mengikuti pelatihan anda. Sekali lagi memang tidak mudah, Anda butuh belajar, memperbanyak refrensi, mengasah kemampuan meng-inovasi dan meng-kreasinya.

Saya ingin menegaskan kembali kepada Anda, sebelum Anda mencari cara dan berpikir tentang teknik untuk memecahkan kebekuan fokuskan dulu perhatian Anda pada **materi presentasi** Anda, **desain slide presentasi** Anda dan **teknik delivery** Anda. Baru setelah itu Anda berpikir tentang *ice breaking*

Pada dasarnya, kenapa audiens merasa boring, jenuh, setengah hati ketika mengikuti presentasi anda, bisa jadi karena materi Anda tidak menarik, tidak terstruktur, dan tidak tepat sasaran. Bisa juga karena slide Anda yang membosankan, Anda sering membaca slide sehingga sering membelakangi audiens. Bisa juga dikarenakan cara pembawaan Anda yang garing tidak meyakinkan, bahasa verbal Anda lemah atau *body language* Anda yang lemah.

Pokoknya jika Anda ingin audiens Anda tidak merasa bosan, perbaiki keterampilan presentasi Anda secara menyeluruh, bukan hanya pada satu aspek saja. Tidak hanya terbatas pada *ice breaking* saja, karena sepintar apapun Anda menggunakan teknik pemecah kebekuan jika aspek lain Anda lemah, itu semua tidak ada artinya.

POWER SPEAKING

5

SHADOW DANCING

Tarian Bayangan Tuhan

Tujuan bab ini adalah mengetahui:
Apa itu "Shadow Dancing"?
Apa manfaatnya untuk kehidupan sehari-hari?
Bagaimana cara menghadirkannya?
Bagaimana menjaganya?
Apa sumber energi "Shadow Dancing"?



"Maka janganlah kamu duduk beserta mereka, sehingga mereka memasuki pembicaraan yanglain. Karena sesungguhnya (kalau kamu berbuat demikian), tentulah kamu serupa dengan mereka"
(Q.S. an-Nisa'/4:140)

Shadow Dancing: Tarian Bayangan Tuhan

"Shadow dancing adalah gerakan tubuh yang dihasilkan oleh pikiran dan emosi manusia terdalam yang bersumber Tuhan, energi itu kemudian di tampilkan dalam bayangan imajinasi yang dibangun oleh seseorang melalui pilihan kata, tekanan nada, gesture wajah, gerak tubuh serta emosi yang dapat mewakili pikiran, perasaan dan tindakan kehidupanya."

-Didik Madani

Istilah “Shadow Dancing” berasal dari 2 suku kata yaitu *Shadow* yang artinya bayangan dan *Dancing* berarti tarian. Saya menggunakan istilah ini sebagai aktivitas manusia dalam berpikir-merasa dan menggerakkan perasaannya melalui bahasa verbal (kata-kata) dan non verbal (gesture tubuh).

Beberapa tahun terakhir perjalanan sebagai pembicara motivasi saya mengamati proses yang terjadi dalam diri saya saat menuangkan sebuah ide materi dan menyampaikannya kepada audience, dalam proses itu terjadi aktivitas emosi dimana saya melakukan imajinasi tentang apa yang akan saya sampaikan, pada saat itu saya tidak banyak berpikir tapi hanya fokus pada apa yang saya rasakan dan kemudian tangan ini bergerak sendiri diatas keyboard, kondisi itu terjadi begitu baik disaat saya dalam kondisi good emotion yang biasanya terjadi saat saya telah melakukan sholat dan dalam keadaan bahagia (tidak sedang konflik: dengan pasangan, anak, rekan kerja atau apapun yang mengganjal di pikiran) Kreatifitas dari produktitas imajinasi itu sangat terasa hasilnya hingga menghasilkan sebuah tulisan atau presentasi yang saya sendiri tidak menyangka dengan hasilnya.

Ketika saya berada di depan panggung, saya lupa dengan diri sendiri, saya menikmati kata-kata yang keluar dari mulut saya (yang saya ingat hanya jam break), setiap kata-kata saya seolah mengikuti aliran emosi saat itu sungguh sangat ajaib, saya merasa diri saya menjadi medan perantara **“perlintasan masa lalu dan akan datang”** antara yang sudah saya ucapkan dan akan saya katakan, saat itu gesture tubuh saya (tangan, kaki, mulut, mata, alis dan suara) bergerak seiring dengan aliran darah dan degup jantung, saya merasakan keselarasan yang begitu dalam dan damai, saya merasakan kejujuran yang dalam, saya merasakan suara hati saya bicara, saya merasa menari di dalam kendali Tuhan. Inilah Shadow Dancing yang saya maksud. Kondisi ini terjadi disaat emosi dan pikiran dimana saya tidak dalam memikirkan sesuatu yang mengganjal dan belum terselesaikan. Dan biasanya saya mendapatkannya usai melakukan doa dan sholat yang khusus dan dalam.

Sebaliknya jika saya tampil dalam keadaan mempunyai masalah yang belum selesai saya merasakan diri saya tidak konsentrasi dan emosi saya tidak baik sehingga tidak fokus. Akibatnya saya tidak bisa merasakan. Kondisi perlintasan masa lalu dan akan datang” antara yang sudah saya ucapkan dan akan saya katakan bersamaan dengannya gesture tubuh saya (tangan, kaki, mulut, mata, alis dan suara) bergerak seiring dengan aliran darah dan degup jantung, saya merasakan keselarasan yang begitu dalam dan damai. Saya berbicara tidak takut salah, saya yakin dengan saya katakan, saya bicara dari hati, saya merasa didalam Allah. Ada pertautan berbagai energi didalamnya; energi yang terdapat pada alam semesta, energi pada manusia (energi tubuh dan energi ruh) yang terakses sehingga menciptakan sebuah pola atau kondisi yang saya beri nama Shadow Dancing.

Kondisi dimana anda benar-benar menjadi wakil dan perantara Tuhan dimuka bumi ini, yang segala sesuatunya keluar dari anda adalah sesuatu yang baik dan mampu memberi manfaat yang baik pula.

Untuk bisa mencapai kondisi shadow dancing itu, memang bukan hal yang mustahil asal kemampuan dan pengetahuan anda cukup untuk memahami dan menyadari berbagai variabel yang ada, yakni tentang keberadaan energi itu sendiri. (yang dibahas pada bab ini juga)

Saya sangat yakin Anda pasti pernah mengalaminya, dalam buku ini saya ingin berbagi langkah-langkah sederhana bagaimana caranya kita bisa dalam kondisi SHADOW DANCING kapanpun kita mau, kondisi ini penting bagi kita agar setiap apa yang kita katakan dan putuskan menjadi keputusan yang baik dan bermanfaat bagi sesama. Karena setiap waktu dalam kita dituntut untuk mengambil keputusan cepat dan tepat baik di rumah dan ditempat kerja dan lingkungan sekitar.

Kondisi perlintasan masa lalu dan akan datang” antara yang sudah saya ucapkan dan akan saya katakan sementara

gesture tubuh saya (tangan, kaki, mulut, mata, alis dan suara) bergerak seiring dengan aliran darah dan degup jantung, saya merasakan keselarasan yang begitu dalam dan damai. Saya berbicara tidak takut salah, saya yakin dengan saya katakan, saya bicara dari hati, saya merasa didalam Allah. Inilah yang saya beri nama Shadow Dancing. Anda adalah “Tarian Bayangan Tuhan”.

Didik Madani

Apa Manfaat Shadow Dancing ?

Shadow Dacing untuk Mengambil Keputusan

Pernahkah Anda mengalami kesulitan pada saat hendak memutuskan sesuatu? Di satu sisi Anda tahu keputusan apa yang seharusnya Anda ambil namun di sisi lain ada suatu perasaan dan keinginan kuat yang mendorong Anda untuk mengambil keputusan lain yang sama sekali bertentangan. Mungkin sebagian dari Anda, pada situasi tersebut, memilih untuk menggabungkan dua keputusan menjadi satu dan hasilnya ternyata tidak optimal atau bahkan malah gagal sama sekali. Meskipun banyak metoda ilmiah dan praktis bisa digunakan dalam mengambil keputusan seperti penyusunan skala prioritas dan pembobotan, namun tak bisa dipungkiri bahwa pengambilan keputusan tidak bisa lepas dari faktor emosi.

Bagi anda para suami selaku kepala rumah tangga, dalam perjalanan bahtera rumah tangga pasti akan dihadapkan dengan berbagai ujian-ujian, entah itu istri yang cerewet dan bawel ketika gaji bulanan anda telat, anak yang nakal, atau dari mertua juga tetangga. Kemampuan anda dalam pengambilan keputusan dan sikap akan menentukan arah rumah tangga anda kedepan.

Bagi para artis, sorotan media rasanya tak pernah lepas darinya, bagai buah simalakama dia dibuatnya. Anda tentu mengenal Sigit Purnomo Said atau yang lebih dikenal dengan nama Pasha vokalis band terkenal Ungu, setelah terpilih dan dilantik menjadi Pejabat yakni Wakil Walikota Palu beberapa waktu lalu, atas sikapnya yang berubah seolah menjauhi wartawan dan media, dia dicap angkuh

sebab menolak untuk diwawancarai. Padahal sebelumnya nama besarnya tak lepas dari peran media juga. Termasuk fenomena perceraian dikalangan artis lainnya yang sampai kini masih marak terjadi, tak lepas dari sebuah pengambilan sikap dan keputusan yang mungkin saja tidak matang

Bagi pimpinan perusahaan, dimana nasib perusahaan kedepan berada ditangannya ditambah menaungi sekian banyak karyawan, ketepatan dalam pengambilan keputusan menjadi tolak ukur keberhasilannya.

Atau pada kalangan pejabat, sebagai seorang public figur apalagi pemegang kebijakan, sosok dan arah kebijakannya akan menjadi perhatian dan menentukan nasib hidup orang banyak. Sangat dibutuhkan kearifan dalam pengambilan kebijakan disitu.

Pertanyaannya adalah bagaimana kita mengendalikan dan menggunakan emosi kita pada saat-saat kritis yang bisa berdampak terhadap kelangsungan hidup kita. bagi seorang pimpinan perusahaan, masyarakat sekitar atau bahkan negara? Nah, Anda bisa menghadirkan Shadow Dancing dalam mengambil sebuah keputusan agar keputusan itu baik sebelum dan sesudahnya. Namun sebelumnya saya ingin mengajak Anda mengenal 9 emosi yang sering mendasari kita dalam mengambil sebuah keputusan.

Dibawah ini adalah artikel yang saya baca dalam satu maskapai dalam perjalanan saya di sebuah kota Manado saat event motivasi, judulnya adalah 9 Emosi Penentu Keputusan.

Kesembilan jenis emosi tersebut adalah sebagai berikut:

Apathy (ketidakpedulian) Sikap dan tindakan yang dilakukan didasari rasa ketidakpedulian sehingga segala sesuatu dikerjakan secara asal-asalan. Hasilnya pun tentu saja asal jadi. Dalam pengambilan keputusan, sikap apathy mendorong seseorang untuk tidak memutuskan apa-apa atau tidak berbuat apa-apa.

Grief (kesedihan) Perasaan kehilangan atau kekecewaan karena tidak berhasil mendapatkan apa yang diinginkan telah menjadi pemicu dari sikap, tindakan atau keputusan yang diambil. Dalam situasi ini maka hasrat untuk membangun atau mencapai sesuatu

yang baik telah memudar sehingga seseorang gagal mencapai potensi terbaiknya.

Fear (ketakutan). Di tengah tekanan yang berat seperti misalnya karena batas waktu atau ketiadaan sumber daya, seseorang bisa mengalami rasa takut yang bisa dimanifestasikan dalam bentuk kepanikan. Kekhawatiran yang berlebihan karena menghadapi sesuatu yang belum pernah dihadapi juga bisa menjadi pemicu ketakutan. Dalam situasi seperti ini maka seseorang tidak bisa berpikir dengan jernih dan bersikap tenang sehingga lalai dalam mempertimbangkan semua kemungkinan yang ada.

Lust (keserakahan). Rasa ingin memiliki atau menguasai sesuatu secara berlebihan bisa jadi merupakan wujud keserakahan. Dalam dorongan emosi seperti itu maka seseorang bisa kehilangan kendali atas logikanya sehingga kurang teliti dalam melakukan perhitungan dan pertimbangan untuk membuat keputusan yang bisa berakibat fatal terhadap dirinya, keluarganya atau organisasi/institusi yang dipimpinnya.

Anger (kemarahan). Keinginan yang kuat untuk melampiaskan amarah baik terhadap sesuatu atau seseorang bisa berujung pada tindakan yang berpotensi merusak atau menyakiti. Tentu saja seseorang yang mengambil keputusan dengan dasar amarah akan tertutup pikiran dan hatinya dari berbagai pertimbangan yang sehat dan tujuan yang baik. Dalam keadaan seperti ini, biasanya keputusan yang dibuat tidak membawa perbaikan yang diharapkan tetapi justru malah memperparah keadaan.

Pride (kesombongan). Dengan alasan harga diri dan keinginan membuktikan kemampuan yang dimilikinya, seseorang bisa terjebak dalam emosi kesombongan pada saat membuat suatu keputusan. Dalam situasi ini, maka seorang pengambil keputusan bisa jadi melakukan tindakan yang tidak efisien seperti penggunaan sumber daya secara berlebihan atau bahkan melakukan tindakan yang tidak berguna sama sekali hanya karena ingin memamerkan kemampuan yang dimilikinya.

Courageous (keberanian). Keinginan yang kuat untuk mempertahankan atau menyelamatkan sesuatu bisa mendorong keberanian seseorang yang berujung pada kegigihan yang tiada bandingannya. Dasar keputusan yang dibuat adalah keberanian untuk menghadapi bahaya yang mengancam. Karena itu biasanya sang pengambil keputusan akan lebih hati-hati dalam memperhitungkan segala sesuatunya sehingga keputusan yang dibuat berpotensi untuk menghasilkan sesuatu yang baik.

Acceptance (penerimaan). Sikap yang siap menerima segala kemungkinan yang terjadi biasanya muncul setelah usaha terbaik dilakukan. Inilah bedanya antara acceptance dengan apathy. Pada situasi dimana emosi untuk menerima (acceptance) telah terbentuk, biasanya emosi-emosi lainnya seperti kesedihan, ketakutan, keserakahan, kesombongan, dan kemarahan mulai mereda atau bahkan hilang sama sekali. Karena itu, sang pengambil keputusan akan lebih jernih berpikir dan bersikap lebih tenang sehingga bisa melihat peluang-peluang yang sebelumnya tidak diperhitungkan. Karena itu, keputusan yang dibuat dengan dasar acceptance biasanya akan berujung pada sesuatu yang baik.

Peace (kedamaian). Keinginan untuk menciptakan atau mencapai kedamaian merupakan emosi yang sangat baik karena biasanya emosi yang satu ini tidak mengandung kepentingan pribadi tetapi lebih mengutamakan kepentingan orang lain. Dengan landasan emosi yang demikian, maka seorang pengambil keputusan akan bersikap sangat arif dan obyektif sehingga mampu menggali semua kemungkinan terbaik yang bisa dilakukan. Hasilnya, tentu saja keputusan yang berbuah manis bagi dirinya dan orang lain.

Anda segera menyimpulkan enam emosi yang pertama merupakan emosi yang negatif yang sebaiknya dihindari pada saat membuat keputusan apalagi keputusan yang sangat penting dan berdampak luas.

Kisah Hitler pada saat menyerbu Soviet merupakan sebuah contoh yang sangat baik dalam menjelaskan pengaruh emosi negatif. Kekuatan dan kelebihan Jerman seperti kecerdasan strategi para

jendralnya, keahlian dan pengalaman para prajuritnya, serta ketangguhan dan kecanggihan peralatan perangnya menjadi tidak berarti karena terkubur di bawah ketakutan, keserakahan, kesombongan dan kemarahan sang diktator. Akibatnya, Hitler luput memperhitungkan kecukupan jumlah tentara, perlengkapan, amunisi dan suplai makanan mengingat luasnya wilayah Soviet. Hitler juga tidak menghiraukan saran-saran dari para jendralnya. Bahkan, ia terlalu meremehkan jumlah pasukan dan kecepatan produksi senjata yang bisa dihasilkan Stalin. Dan, yang terpenting, Hitler alpa memperhitungkan semangat juang tentara merah yang pantang menyerah. Emosi negatif yang begitu mendominasi sang *fuhrer* menyebabkan ia melakukan keputusan-keputusan bodoh seperti tidak membekali pasukannya dengan baju hangat yang tebal untuk menghadapi musim dingin di Rusia yang terkenal ganas karena Hitler memperkirakan Jerman sudah bisa menundukan Soviet dalam waktu enam bulan saja sebelum musim dingin tiba. Ternyata perang tersebut membutuhkan waktu bertahun-tahun. Jerman akhirnya terseret ke dalam pertempuran gerilya di dalam kota dan peperangan melawan cuaca, lapar dan keputusan-keputusan. Bahkan di tengah kepanikannya, Hitler berkali-kali membuat blunder dengan merelokasi pasukan dan peralatan perangnya pada saat dan untuk tujuan yang tidak tepat. Hasil akhirnya, kita sama-sama tahu. Penyerangan Jerman ke Rusia menjadi titik balik kekalahan Jerman di Eropa dan kekalahan poros Jerman, Jepang, dan Italia dalam perang dunia ke-2.

Tiga emosi yang terakhir merupakan emosi positif (**Courageous: keberanian, Acceptance: penerimaan dan kedamaian**) yang memberikan kita kekuatan yang tidak pernah kita bayangkan sebelumnya.

Bahkan ada pendapat yang mengatakan bila kita menggunakan emosi positif, maka kita akan mendapatkan bantuan atau pertolongan dari “tangan yang tidak terlihat”. Pertanyaannya adalah bagaimana kita menjaga emosi kita agar selalu menggunakan ke-tiga emosi positif tersebut dalam membuat setiap keputusan? Jawabannya adalah bagaimana Anda melakukan

Shadow Dancing dalam diri Anda? Misalnya keputusan kita untuk menerima suatu jabatan tertentu, apakah karena keinginan kita untuk membawa perbaikan (peace) ataukah keinginan untuk menunjukkan kemampuan kita (pride)? Atau malah keinginan kita untuk mendapatkan materi yang lebih banyak (lust)? Bila kita membuat keputusan itu dengan melalui proses “shadow dancing” maka yang hadir adalah 3 Emosi kebaikan yaitu (**Courageous: keberanian, Acceptance: penerimaan dan kedamaian**).

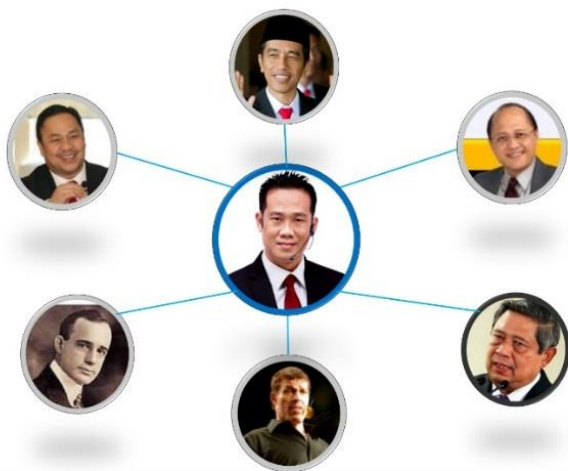
Rapat Imaginer

Rapat imajiner adalah istilah sayang saya gunakan untuk kegiatan dimana saya mempunyai tim bayangan yang anggotanya saya pilih sendiri dalam pikiran saya, tim ini adalah tokoh idola saya dari beberapa bidang. Saat masih berumur 15 tahun saya sering berhayal menjadi sosok idola saya, saat itu saya selalu berupaya melakukan apapun dengan membayangkan idola saya itu (pada waktu itu saya membayangkan diri saya sebagai seorang pahlawan dari satu film kartun yang terkenal) sehingga gerakan tubuhnya mewarna bayangan diri saya, saya mencoba menjadi dirinya, seiring perjalanan waktu dan perpindahan profesi, idola saya juga berubah, kini saya memiliki beberapa anggota rapat bayangan yang bisa saya panggil sewaktu-waktu saya perlukan, tim ini bertugas sebagai pembisik saya setiap saat dimana saya memerlukan suara mereka untuk memutuskan sesuatu saat saya mengalami kebingungan, sebelum saya menentukan siapa anggota tim bayangan, saya mempelajari bagaiman perjalanan hidup mereka, hasil karya mereka, keluarga mereka, bagaiman masa kecilnya dan apa saja yang membentuk kepribadian mereka hingga saat ini, saya pelajari semua tentang mereka sampai saya benar benar meyakini bahwa orang ini layak untuk saya jadikan anggota kabinet imajiner, sementara ini jumlahnya masih bisa bertambah dan berkurang, mereka adalah:

1. Mantan Presiden RI SBY Susilo Bambang Yudhoyono
2. Presiden RI Joko Widodo
3. Napoleon Hill, seorang penulis terkenal yang banyak menjadi inspirasi bagi tokoh motivasi dunia diantaranya Anthony Robbins dan Robert T. Kyosaki dan Steven R. Covey
4. Anthony Robbin, motivator terkaya dunia dengan penghasilan Rp. 1milyar rupiah per even, tinggal di San Fransisco, dirinya juga

seorang pemimpin bisnis perusahaan training dan aktif di kegiatan sosial

5. Mario Teguh, motivator Indonesia yang fenomenal dimana dirinya dinobatkan sebagai tokoh public yang memiliki akun sosial media (facebook terakfit trafiknya hingga memiliki liker terbanyak berjumlah 18 juta penggemar) kalimat motivasinya khas dengan logika dan filsafat spiritual.
6. Ary Ginanjar, seorang pendiri lembaga training ESQ (emotional Spiritual Quotion) metode trainingnya mampu menyuguhkan pertunjukan audio visual tentang kejadian penciptaan alam semesta dengan baik dan dihubungkan dengan ayat-ayat Alquran menjadi magnet bagi peserta training di Indonesia yang saat itu haus dengan sentuhan spiritual. Alumninya mencapai ribuan hingga berhasil mendirikan Menara 165 dari hasil wakaf / saham alumni.



Dalam setiap apa kabinet bayangan saya yang bertugas sebagai pimpinan rapat dimana setiap ada masalah saya akan yang bertugas memandu pertanyaan, mengimpun kesimpulan, kemudian memutuskan. Masalah yang saya sampaikan untuk dibahas adalah masalah pribadi saya, mulai dari menghadapi istri, anak, keluarga,

pekerjaan dan sosial. Dalam rapat itu pertanyaan-pertanyaan seperti dibawah ini yang saya mintakan pendapat dari mereka:

Saya mulai pertanyaan dengan prolog seperti ini:

1. Saudara Napoleon Hill, saya membutuhkan kejernian pikiran Anda dalam menilai berbagai aspek tentang yang seharusnya salah lakukan ?
2. Saudara Susilo Bambang Yudhoyono, saya ingin meminta saran Anda yang objektif tentang apa saja yang seharusnya saya pertimbangkan dalam memutuskan masalah ini, saya memerlukan pikiran mendalam dari saudara?
3. Saudara Joko Widodo, saya memerlukan pandangan konkrit dan sederhana dari Anda agar saya tidak mudah terombang-ambing oleh keadaan yang menyebabkan saya mengalami kebuntuan berpikir?
4. Saudara Mario Taguh, ijinkan saya mendengar nasehat dari Anda tentang kesetiaan saya dalam proses kebenaran dan kebaikan?
5. Saudara Ary Ginanjar Agustian, dengan hormat saya membutuhkan saudara untuk menyampaikan prepektif Anda dari sisi spiritual tentang masalah ini?
6. Terakhir kepada saudara Anthony Robbins, saya sangat berharap ketegasan dan kecepatan Anda dalam membantu saya agar menjadi pribadi yang mempunyai visi dan misi dalam hidup ini agar tidak selalu melihat keterpurukan.

Itulah kabinet bayang pikiran saya yang saya gunakan dalam setiap mengambil keputusan dalam hidup, sampai keranag saya masi menjadi pimpinan rapat itu setiap kali saya mengambil keputusan yang saya anggap pelik.

Tips Mengambil Keputusan

1. Jika Anda ragu dalam mengambil keputusan
2. *Break* = Istirahat Sejenak (jangan terburu-buru dalam memutuskan)
3. Rasakan emosi apa yang mendasari (negatif atau positif?)
4. Tarik Nafas
5. Lakukan Dialog Bayangan
6. Lakukan Shadow Dancing (penjelasan di bab selanjutnya)
7. Berdoa – Sholat
8. Berdoalah sekali lagi, Putuskan!!!

Cara Mudah Menghadirkan dan Praktek Shadow Dancing

Dengan anda memahami beberapa variable energi: energy alam semesta dan energi pada manusia (energy ruh dan tubuh). Kegiatan “Shadow Dancing” dengan mudah bisa Anda praktekkan (meski bagi orang yang awam sekalipun) dalam situasi atau kondisi apapun yang anda inginkan dengan melakukan serangkaian langkah-langkah seperti dibawah ini:

1. Bercerminlah, lihat bagaimana bahasa tubuh anda, apa yang salah dan kurang? Kalau situasi tidak memungkinkan untuk bercermin, anda bisa menggunakan tembok/ dinding sebagai sarana penggantinya, bayangkan anda akan bicara, cari kekurangan pada diri anda.
2. Bagaimana cara Anda memperbaikinya?
3. Untuk bisa tahu cara memperbaiki, terlebih dahulu anda harus ketahui dimana sisi kekurangan dan kelemahan anda, caranya bisa dengan :

4. Tulis dan akomodir komentar buruk tentang anda selama ini, sumbernya bisa dari pasangan, bisa dari bawahan atau rekan kerja anda
5. Setelah memperhatikan dan mengetahui sisi buruk anda langkah selanjutnya adalah anda tulis pribadi seperti apa yang anda harapkan
6. Lalu tulis langkah apa harus anda lakukan untuk menjadi pribadi seperti yang anda harapkan tadi
7. Kasih deadline waktu kapan anda harus memulai
8. Rasakan dan praktekan 3 gerakan alam semesta yang mungkin cocok dengan gerakan tubuh
9. Pilih salah satu perasaan dasar (takut, Marah dan coba ekspresikan dalam bentuk bahasa tubuh, dengan cara membayangkan di dalam benak Anda
10. Cerminkan beberapa gerakan hewan dan tirukan?
11. Tulis dialog singkat antara 2 hewan tersebut, bacakan keras-keras (praktekan dengan teman sebelah Anda)
12. Lets Shadow Dancing
13. Putar Musik/ dengarkan suara alam (angin yang berhembus, air yang mengalir) > Menghadap ke Tembok > Tekan Tombol PD > Afirmasi Anda sedang di depan Audience/ lawan bicara > Sampaikan keputusan/ Materi Anda

Shadow Dancing

For Public Speaking / Presentation Skill

Shadow Dancing

Shadow dancing gerakan tubuh yang dihasilkan oleh emosi perasaan manusia terdalam yang bersumber Tuhan, energi itu kemudian di tampilkan dalam bayangan imajinasi yang dibangun oleh pembicara melalui pilihan kata, tekanan nada, gesture wajah dan gerak tubuh serta emosi yang dapat mewakili pikiran, perasaan audience.

-Didik Madani

Itulah pengertian dari *shadow dancing*, saya memberi arti sebagai Tarian Bayangan yang ada dalam benak saya. Sekilas nampak sederhana, namun jika Anda mampu menggali dan membiasakannya akan berguna baik dalam hubungan komunikasi keluarga maupun bisnis

Sebelum membahas *shadow dancing* dalam kegunaannya untuk berbicara di depan panggung dan perorangan, saya sarankan Anda mengetahui sedikit tentang jenis bahasa tubuh. (selengkapnya tentang bahasa tubuh Anda bisa pelajari dari banyak literatur buku lain atau di internet)

Bahasa tubuh adalah hal sederhana yang membutuhkan pengamatan dan akal sehat saja, dibandingkan dengan buku yang berisi aturan-aturan. Bahasa tubuh merupakan ekspresi lahiriah dan kondisi batin seseorang. Bahasa tubuh hanyalah efek akibat dari dorongan perasaan yang menggelora untuk menjelma di bagian-bagian tubuh.

Bahasa tubuh adalah komunikasi pesan nonverbal (tanpa kata-kata). Menurut Richard E. Potter dan Larry A. Samoval, dalam *Intercultural Communication*, bahasa tubuh merupakan proses pertukaran pikiran dan gagasan dimana pesan yang disampaikan dapat berupa isyarat, ekspresi wajah, pandangan mata, sentuhan, artifak (lambang yang digunakan), diam, waktu, suara, serta postur dan gerakan tubuh.

Bahasa tubuh adalah bahasa yang diucapkan oleh tubuh kita, bisa dilakukan secara sadar (terkendali), bisa pula dilakukan tanpa disadari (tak terkendalikan).

Bahasa tubuh yang dilakukan secara sadar bisa dan mudah dimanipulasi, disesuaikan dengan apa yang diucapkan. Sebaliknya, bahasa tubuh yang terucap tanpa disadari dapat mengungkapkan makna rahasia yang tak terlontar dari mulut.

Tatapan mata, gerakan tangan, gerakan kepala, dan ekspresi wajah merupakan beberapa bagian tubuh yang sering berbicara.

Mata adalah bagian tubuh yang paling sulit diajak berbohong. Gerakan bola mata, sinar mata, arah tatapan, hingga frekuensi kedipan mata mengatakan apa yang tak dikatakan oleh mulut.

Orang yang sedang berbohong, umumnya tak berani melakukan kontak mata saat sedang berbicara, atau cenderung memandang ke arah kiri atas.



Shadow dancing; Gerakan Tubuh, Ekspresi Wajah, Getaran Nada, Pilihan Kata, Tatapan Mata.



Sesi motivasi di depan 700 Mitra Kerja PT Semen Gresik Se Jawa Timur 2013

Bahasa Tubuh yang Sering Muncul dalam Public Speaking

Perlu anda sadari, bahasa tubuh mampu menunjukkan kebenaran dan kejujuran tanpa harus Anda minta. Terkadang kita pun sering tidak mengetahui apakah yang dikatakan seseorang itu benar atau tidak, jujur atau berdusta, apakah ada sesuatu yang disembunyikan atau tidak.

Menurut Albert Mehrabian, seorang profesor dari University of California, Los Angeles (UCLA) Amerika, mengatakan bahwa 55 persen dari apa yang ingin kita sampaikan itu berasal dari bahasa tubuh, 38 persen dari nada suara, dan hanya 7 persen dari kata-kata yang kita ucapkan.

Sebagai panduan dasar Anda dalam berkomunikasi, arti Bahasa tubuh yang umum dimaknai, saya tidak membenarkan semuanya karena setelah saya lakukan pengamatan tidak selamanya arti ini betul adanya karena sebagian orang punya kebiasaan Bahasa tubuh yang tidak seperti arti dibawah ini:

1. **Menyentuh hidung:** usaha untuk menutupi kebohongan.
2. **Menyilangkan lengan:** keangkuhan, rasa marah, atau kebohongan. Tetapi jika cuaca sedang dingin, bisa hanya berarti ia sedang kedinginan
3. **Memasukkan tangan ke saku celana:** gugup, cemas, bosan, atau hendak menyembunyikan sesuatu.
4. **Mengetuk-ngetukkan jari ke meja:** bosan atau tidak sabar
5. **Mengangkat alis:** takut atau terkejut
6. **Bola mata melebar:** selain menunjukkan rasa terkejut juga dapat menunjukkan minat atau ketertarikan pada lawan bicara.
7. **Mengerucutkan bibir:** cemas, tidak sabar, atau bahkan marah.
8. **Menggigit bibir:** tegang, cemas, atau stres.
9. **Jarang mengedipkan mata:** fokus, konsentrasi, kebosanan, atau malah rasa permusuhan.
10. **Terlalu sering mengedipkan mata:** dapat menunjukkan kebohongan, tetapi juga dapat menunjukkan perasaan gembira.
11. **Menatap langsung pada lawan bicara:** jujur, tertarik.

12. **Sering menoleh:** gelisah, tidak sabar.

Meski tidak selamanya betul arti Bahasa tubuh diatas, namun kemampuan menginterpretasi atau membaca bahasa tubuh adalah bekal penting untuk Anda kuasai, baik dalam hubungan relasi personal maupun bisnis. apalagi bahasa tubuh seseorang tidaklah tunggal, apalagi karena beberapa bahasa tubuh dapat dimanipulasi. Misalnya, menatap langsung lawan bicara agar dianggap jujur, namun jari telunjuk secara tak sadar terus mengusap-usap ujung hidung, karenanya Ray Birdwhistell, pelopor kinesics (bidang ilmu yang menelaah bahasa tubuh) menekankan, pada dasarnya setiap anggota tubuh manusia, dari wajah sampai kaki, dapat digunakan sebagai isyarat simbolik –menunjukkan tanda-tanda yang nyata, meski tak ada makna ucapan khusus yang terucapkan.

Mari kita maknai sekali lagi pembawaan-pembawaan kawan bicara anda seperti inilah?

Bibir, Senyum

Salah satu bahasa tubuh paling populer untuk dibaca adalah bibir, terutama senyuman. Orang yang tulus akan tersenyum juga dengan matanya, tidak hanya dengan bibirnya. Selain itu, senyuman yang penuh ketulusan, maka bola mata akan lebih berbinar dan ramah karena keduanya bergerak seiring dengan perasaan.

Senyuman dengan bibir yang tertutup rapat bisa menjadi pertanda bahwa lawan bicara Anda tengah menyembunyikan sesuatu. Mungkin saja rasa ketakutan, kekuatiran, atau ketidaknyamanan.

Tangan

Gerakan-gerakan yang ditunjukkan oleh tangan, akan selalu memiliki makna dan arti besar sebagai bahasa tubuh manusia.

Telapak tangan yang menghadap ke atas bermakna tidak mengancam. Zaman dahulu, isyarat ini dipakai untuk menunjukkan tidak adanya senjata. Telapak tangan yang menghadap ke bawah akan memproyeksikan otoritas.

Demikian juga isyarat menunjuk dengan jari telunjuk. Kemudian tangan yang tergegang rapat selama pembicaraan, menunjukkan *over protective* terhadap diri sendiri. Seolah si empunya tangan ingin mengatakan bahwa ia sebenarnya sedang tidak ingin diganggu.

Kaki

Kaki lebih sulit diamati dari yang lain. Namun, ada sebuah prinsip dasar yang dapat Anda ingat. Kaki seseorang, tanpa ia sadari, akan mengarah pada hal yang sebenarnya ia inginkan atau pada hal yang menarik perhatiannya (seorang wanita cantik, misalnya).

Contoh, jika telapak kaki seseorang saat mengobrol di tengah pesta mengarah ke pintu keluar, sebenarnya ia sudah tidak betah dan mau segera pulang.

Sedangkan kaki yang disilangkan baik ketika sedang duduk biasa, atau ketika sedang dalam situasi penuh obrolan. Keadaan ini menunjukkan bahwa si empunya kaki sebenarnya sedang tidak ingin diajak mengobrol. Atau ia secara tidak sadar membentengi diri dari sebuah pembicaraan.

Kaki yang digoyang-goyangkan secara sengaja sepanjang pembicaraan, menunjukkan bahwa sesungguhnya ia merasa bosan dengan topik pembicaraan yang tengah Anda lakukan.

Kaki yang terjulur berjajar dengan ujungnya terjuntai, menunjukkan bahwa si empunya kaki sedang merasa benar-benar santai. Nah! Inilah sebenarnya saat yang tepat untuk Anda melakukan pendekatan atau pembicaraan penting, misalnya.

Bahasa Tubuh Yang Harus Anda hindari

Setelah mengetahui beberapa pedoman dasar dalam membaca bahasa tubuh kawan bicara ada, selanjutnya anda juga harus tahu bahasa tubuh yang dihindari tatkala berkomunikasi dengan seseorang.

Salah sedikit penampilan bahasa tubuh, apalagi ketika anda dihadapkan pada situasi semisal ketika presentasi, berkampanye, dihadapan bawahan ketika memimpin rapat, wawancara, bahkan seorang trainer ketika di depan audiens, akan memberi kesan berbeda. Semuanya bermula dari bahasa tubuh, factor penentuan

keberhasilan anda dan yakinlah hal tersebut memiliki dampak yang hebat.

Berdasar dari pengalaman selama menjadi trainer selama ini, saya sarankan anda untuk menghindari beberapa bahasa tubuh berikut ini ketika berinteraksi dengan kawan bicara:



Banyak Gerak Tanpa Makna

Bahasa tubuh, dimana tubuh terlihat goyang dan terus bergerak tak bermakna, menandakan anda tidak dapat mengendalikan diri, tidak mampu, dan tidak menguasai tema yang anda sampaikan. Dengan kata lain anda sedang dilanda gugup dan kurang percaya diri. Tampilkanlah kalau anda memang betul-betul siap dengan mengusahakan agar tubuh tidak terus bergerak.

Gaya Patung

Saya sarankan ketika anda presentasi atau diatas panggung dan didepan audien untuk tidak berdiri layaknya patung pada satu titik, cobalah bergerak dan berjalan memanfaatkan luasnya panggung. Dengan menguasai panggung, itu pertanda anda dinamis, menarik, tidak kaku dan terpenting tidak membosankan.

Membungkuk

Membungkuk ketika berbicara di depan audien bisa pertanda kurang berani dan tidak percaya diri. Posisikan tubuh anda dengan berdiri tegak, posisikan kaki selebar bahu, dan agak maju sedikit ke depan. Tegakkan bahu. Kepala dan tulang belakang harus tegak lurus. Itu lebih baik dan semakin menambah kesan wibawa anda.

Tangan Masuk Di Saku

Jangan sekali-kali anda berbicara sambil memasukkan tangan dalam saku, sama sekali tidak bersahabat. Bagaimana anda bisa mengambil hati kawan bicara anda ketika anda menunjukkan sikap tidak bersahabat. Bisa jadi sebaliknya, kawan bicara anda tidak akan respon dan tak tertarik dengan apa yang anda sampaikan meski sebenarnya apa yang anda sampaikan sesuatu yang menarik.

Gerakan Berbunyi

Ketika anda bersiap-siap akan berbicara, periksalah sekali lagi mungkin ada benda-benda pada diri anda yang sama sekali tidak ada hubungannya dengan penampilan anda, misalnya kunci kendaraan masih disaku celana atau benda-benda lainnya, singkirkan karena itu bisa mengganggu penampilan saat anda bicara. Tak Cuma mengganggu, dengan anda memainkan kunci kendaraan dalam saku saat berbicara, secara tidak langsung anda bersikap tidak sopan dan kurang menghargai orang-orang didepan anda. Selain itu, gaya memainkan kunci kendaraan dalam saku sering ditunjukkan oleh orang yang panic, dan tidak siap dengan apa yang disampaikan.

Humor berlebihan

Salah satu opsi membuat suasana presentasi anda tidak tegang dan *boring* adalah dengan memasukkan unsur humor didalamnya. Namun saya ingatkan jangan terjebak dengan humor yang berlebihan. Selain merusak konsentrasi audien pada materi inti yang anda sampaikan, anda juga bukanlah seorang pelawak. Jadi sekedarnya saja.

Tiru Gaya

Anda adalah anda bukan si A bukan pula si B, orang akan terkesan manakala yang ada pada anda *natural* bukannya dibuat-buat atau menirukan orang lain meski yang anda tiru hebat dalam berpidato. Temukan gaya anda sendiri, dan yakinlah dengan itu bisa membuat anda hebat dan bisa membuat beda anda dengan yang lain.

Menghindari tatapan mata

Tatap kawan bicara ketika berkomunikasi, dengan begitu anda betul-betul siap menerima apa yang disampaikan kawan bicara, tidak gugup apalagi sampai menghindari kontak mata, buat dia merasa dihormati-niscaya anda mendapat simpatinya. Jadilah kawan bicara yang baik dan hangat. Ini juga berlaku ketika anda berbicara, tatap kawan bicara anda, jangan berbicara sedangkan tatapan mata kemana-mana, seolah-olah anda tidak yakin dengan apa yang anda sampaikan.

***"Shadow Dancing"* Tarian Bayangan**

Mengakses energi – alam semesta - Tuhan lewat bicara

Anda pasti pernah menyaksikan seorang pembicara, penyanyi atau penari panggung yang menampilkan ekspresi tertentu yang sangat menggetarkan perasaan Anda, seolah-olah itu yang ingin Ada gerakan yang sangat mewakili perasaan Anda. Ekspresi tubuh dari emosi terbaik Anda itulah yang saya sebut *Shadow Dancing*, sebuah emosi yang mengalir dari jantung Anda yang bisa Anda akses dan transfer lewat bicara hingga dengan rilis tubuh Anda bergerak seiring hembusan nafas dan pilihan kata yang terucap.

Energi itu berupa frekuensi yang akan terpancar dari dalam tubuh dan kata kata Anda sebuah frekuensi yang keluar dari kemurnian hati Anda yang akan langsung diterima oleh hati siapapun yang mendengar dan melihat Anda. Dia Adalah emosi kejujuran yang bersumber dari Tuhan pencipta Alam. Dalam bab ini, energi ini akan kita akses dan kita gunakan untuk kepentingan bicara dalam mendapat persetujuan dari lawan bicara (baik di depan banyak orang atau perseorangan).

Seorang peneliti bernama David Hawkins, Ph.D meneliti getaran emosi manusia dalam berbagai keadaan, berikut hasilnya:

Level	Energi	Emosi	Proses
Pencerahan	10700 - 101000	Tak terlukiskan	Kesadaran mumi
Kedamaian	10600	Kebahagiaan yang luar biasa	Pencerahan intelektual atau spiritual
Suka Cita	10540	Tenang dan hening	Perubahan dramatis pada penampilan, spiritual yang luar biasa
Cinta	10500	Rasa hormat yang mendalam	Mengungkap sesuatu yang berharga, yang sebelumnya tersembunyi
Berpikir	10400	Mengerti	Berpikir mendalam
Penerimaan	10350	Memaafkan	Transenden, tidak terpengaruh oleh keadaan
Kemauan	10310	Optimisme, cenderung mengharapkan terbaik	Keinginan, tujuan
Netralitas	10250	Percaya/yakin akan kualitas yang baik khususnya tentang keadilan, kehormatan, kebenaran, kemampuan	Pelepasan; terbebas dari keterikatan akan sesuatu
Berani	10200	Penegasan atau dukungan akan sesuatu	Pemberdayaan; pemberian otoritas; membuat lebih percaya diri
Bangga	10175	Menghina atau merendahkan sesuatu atau orang lain	Perasaan bangga
Marah	10150	Benci	Sikap/ perilaku agresif yang bermacam

Keinginan	10125	Hasrat; keinginan kuat akan sesuatu	Perbudakan
Takut	10100	Khawatir; sesuatu yang akan terjadi atau dihadapi	Menarik diri
Kesedihan mendalam	1075	Menyesali sesuatu yang telah terjadi	Sangat tidak bahagia
Apatis	1050	Putusasa; perasaan tidak ada harapan lagi	Menyerah; gagal dalam melaksanakan tugas

Map of Subconscious Based On God View and Life View
(David Hawkins, Ph.D, www.consciousnessproject.org)

Energi Alam Semesta

Tentu kita semua sepakat dan tak kan mengelak, bahwasannya energi yang terdapat di alam semesta ini adalah energi yang pemberian dari tuhan. Yang kemudian alam semesta bertindak selaku wadah dimana energi –energi berkumpul, terhubung dan saling berinteraksi.

Masih ingatkah Anda peristiwa *Big Bang*, sebuah ledakan luar biasa yang menyebabkan terbentuknya alam semesta seperti saat ini.

Pada dasarnya bola besar super padat dan panas yang digambarkan pada peristiwa *Big Bang* itu, memiliki energi. Dan energi itu tetap tersimpan pada sistem tata surya yang didalamnya ada galaksi, bintang dan planet-planet sebagai hasil dari hancurnya bola besar tersebut.

Begitu pula keberadaan makhluk hidup di alam semesta ini, ia juga dianugerahi energi. Uniknya energi tersebut saling terkait antara makhluk hidup yang satu dengan yang lainnya. Meski kadang keberadaannya tidak anda sadari.

Ambil contoh, hubungan antara energi manusia dengan tumbuhan. Manusia bernafas membutuhkan oksigen (O₂) hasil fotosintesis tumbuhan. Sedangkan tumbuhan untuk proses fotosintesis membutuhkan karbon dioksida (CO₂) yang dikeluarkan manusia.

Itu adalah gambaran sederhana, bagaimana energi makhluk hidup di alam semesta ini saling terkait. Katakanlah kalau energi itu adalah benang, maka alasan mengapa benang itu saling terhubung antara makhluk hidup yang satu dengan makhluk hidup lainnya, karena ada factor kebutuhan antar keduanya yang memiliki pengaruh pada proses keberlangsungan kehidupan.

Dan perlu anda ketahui, pada manusia, energi yang dihasilkan jauh lebih besar, karena itu koneksi atau hubungan antar manusia jauh lebih kuat. Sehingga energi tersebut memiliki potensi besar untuk diakses dan dimanfaatkan sebesar-besarnya untuk kebaikan diri mereka. Juga bisa digunakan untuk memperkuat aura manusia.

Energi itu Kekal Dan Tetap Energi

Sebagaimana bunyi hukum kekekalan energi, "Energi tidak dapat diciptakan atau dimusnahkan, energi hanya dapat diubah dari satu bentuk energi ke bentuk energi yang lain."

Begitulah Energi alam semesta bekerja, ia kekal dan tetap, hanya saja ketika energi terlibat dalam suatu proses kimia dan fisika, ia berpindah atau berubah bentuk. Contoh sederhana, energi potensial bisa diubah menjadi listrik itu yang terjadi pada pembangkit listrik dan banyak contoh-contoh lainnya.

Bahkan menurut seorang pakar Kuantum, Alain Aspect dari Perancis, di tahun 1982 mengatakan sifat energi sebagai berikut:

1. Energi tidak dapat hilang oleh jarak. (tidak terhalang oleh jarak)
2. Bisa terjadi seketika (lebih cepat dari pada kecepatan cahaya)
3. Dapat menghubungkan berbagai lokasi tanpa terhalang oleh ruang (bahkan oleh waktu)

Itulah energi, ia kekal adanya meski secara wujud dan sifat telah berubah, tetap saja ia adalah energi.

Energi pada Manusia

Gambaran menarik tentang manusia, seperti banyak pakar/peneliti ungkapkan adalah perwujudan kecil dari alam semesta atau miniaturnya alam semesta dengan kata lain apa yang terdapat pada alam semesta sesungguhnya juga terdapat pada diri manusia.

Mari kita bandingkan; pada alam semesta terdapat pusat-pusat energi, begitu pun maenerginusia. Empat unsur yang dimiliki alam (tanah, air, udara, dan api) pun juga terdapat pada manusia. Jadi jangan heran kalau manusia dijuluki dengan banyak istilah seperti mikrokosmos, alam kecil, jagat cilik atau juga bawana alit. Kebalikan dari makrokosmos, alam raya, jagat gede atau bawana ageng.

Akan tetapi, pada hakekatnya, manusia yang kecil itu lebih besar dari jagad raya itu. Karena apa yang terlihat besar, menakjubkan dan menakutkan itu sebenarnya dapat masuk pada diri manusia.

Disitulah kemudian muncul adanya saling keterkaitan antara jagad besar (raya) dengan jagad kecil. Manusia butuh alam-alam pun sebaliknya butuh manusia sebagai bagian dari proses kehidupan di dunia ini. Dan manusialah, sebagai wakil tuhan di dunia mempunyai potensi besar dan mampu berperan mengelolah, mengubah dan mengendalikan berbagai energi yang ada

Manusia mampu mengubah energi dari satu bentuk ke bentuk yang lain, bahkan mematerialisasikan energi yang belum berbentuk apa-apa menjadi sebuah bentuk sesuai dengan niat dan tujuannya.

Disinilah saya mengingatkan sekali lagi, sadarilah pada diri anda terdapat potensi besar untuk memanfaatkan energi yang luar biasa itu dengan sebaik-baiknya dan mempergunakannya seluas-luasnya untuk kebaikan bersama sesuai dengan imajinasi, kreativitas dan rasa anda.

Jantung sebagai pusat energi manusia:

Organ pertama manusia yang diciptakan Tuhan

Mari kita coba perhatikan pada proses penciptaan manusia, Tuhan memulainya dengan membentuk sebuah organ tubuh, yang dengan Keberadaan organ tubuh itu manandai apakah tuhan sudah memberi ruh-Nya atau tidak. Organ pertama itu tak lain adalah jantung. Dan dengan sangat jelas alat kedokteran saat ini berupa rekaman degup jantung mampu mengidentifikasi keberadaannya dengan bahkan merekam pergerakannya dalam Rahim.

Jantung sebagaimana diketahui mempunyai fungsi fisiologis sebagai pusat sistem peredaran darah, memompa darah keseluruhan tubuh manusia. Ia adalah sebuah 'pompa' di dalam jasad ragawi ini.

Dengan cara yang sulit untuk dipahami, sebab pikiran, perasaan, intuisi dan keyakinan bisa mempengaruhi kinerja 'pompa' ini.

Dr. Riccardo Ceccarelli, kepala Formula Medicine, sebuah perusahaan yang telah menangani kebugaran 600-an pembalap, memaparkan pengalamannya. Dalam keadaan biasa, ritme jantung seorang pembalap antara 50-60 bpm (beat per minute). Ketika lampu start tanda mulai balapan berkedip seketika denyut jantungnya naik sampai 140 bpm, dan sepanjang balapan denyutnya secara rata-rata akan berada pada level 160 bpm. Angka ini adalah level untuk balapan normal. Jika pembalap berada dalam tekanan khusus seperti saat melakukan overtaking atau mempertahankan posisi dari overtaking, atau saat mengalami crash, denyutnya masih akan naik lagi sekitar 20 bpm. Perbedaan itu murni dikarenakan aktivitas mental/ emosi dan pikiran.

Jantung adalah 'pompa' yang sangat mengagumkan, bekerja tanpa kita harus melakukan usaha untuk membuat denyut itu secara sengaja. Ia bekerja tanpa perintah kesadaran diri manusia. Dan begitulah, ia akan tetap berdenyut, sekitar seratus ribu kali setiap hari selama 30, 50, 100 tahun atau berapapun lama umur seseorang. Tak seorangpun ahli jantung bisa mengerti, darimana 'baterai' atau 'arus listrik' yang menghidupi 'pompa' ini.

Jantung merupakan mesin yang sangat efisien, lebih efisien dari mesin apapun yang ada di sekitar kita. Berukuran sekepalan tangan, sekitar 280 gram, jantung memompa dan menyirkulasikan darah sebanyak 5.6 liter setiap selang waktu 2 menit, melintasi 'perpipaan' di seujur tubuh mulai aorta (arteri terbesar), menuju arteri, cabang arteri, kapiler, dan sampai cabang kapiler yang terhalus, sedemikian halus sehingga jika disentuh akan menjadi percikan darah, yang panjang totalnya lebih dari 96.000 km! Jika menggunakan rumus pompa buatan manusia, daya 'pompa' jantung tidak lebih besar dari pompa akuarium kecil, jadi sungguh menakjubkan bisa melakukan tugas memompa fluida (darah) melintasi pembuluh sepanjang itu hanya dalam waktu 2 menit.

Dan perlu diketahui, Jantung yang dalam penciptaannya terlebih dahulu terbentuk sempurna sebelum terbentuknya otak, memiliki kecerdasannya sendiri 5 kali lebih cerdas dibandingkan otak. Vibrasi elektromagnetik jantung 5.000 (lima ribu) kali lebih kuat

bila dibandingkan dengan otak. Itu hanya beberapa ilustrasi betapa luar biasanya cara kerja jantung.

Dan selanjutnya, selain mempunyai fungsi fisiologis yang menakjubkan diatas, kita pun percaya bahwa jantung juga memiliki fungsi abtrak sebagai pusat energi; pusat emosi, perasaan, dan kehendak dalam tubuh manusia.

Jantung adalah perangkat keras- Sedang perangkat lunaknya adalah hati

Tuhan memulai proses penciptaan manusia dari sebuah organ yang menandai kehadiran ruh-Nya yaitu jantung. Ketahuilah bahwasannya jantung adalah perangkat keras (*hardware*) terletak pada wilayah materi jasad. Sementara itu, perangkat lunaknya (*software*) terletak diwilayah ruhani adalah sesuatu yg berkaitan dengan perasaan, emosi dan berbagai jenis kesadaran lainnya yakni kalbu atau yang biasa disebut sebagai hati.

Apa sesungguhnya “hati” itu? Ketika kita mengatakan “sakit hatiku”, bukankah sesungguhnya organ hati kita baik-baik saja? Jadi, hati apa yang dimaksudkan ketika anda merasa sakit hati?

Atau istilah dalam bahasa inggris “*broken heart*” yang berarti patah hati bukankah harusnya ditulis dengan “*broken liver*”, karena penggunaan kosakata *heart* adalah untuk jantung dan *liver* adalah hati. Jadi tepat sekali, wilayah emosi dan perasaan bermuaranya ada dalam hati kita.

Sedang Kita manusia, kalau hanya untuk sekedar hidup mungkin cukup memiliki *hardware* jantung yang berfungsi dengan baik, akan tapi untuk bisa menjalani kehidupan yang baik, *hardware* saja tidaklah cukup-kita butuh *Software* yakni kalbu atau hati. Itulah yang menjadi *concern* saya selama ini, bagaimana mewujudkan sebuah kehidupan bukan hanya sekedar hidup tapi menjalani kehidupan dengan penuh makna dan arti.

Coba tengok orang-orang disekitar kita, ada yang hidup tapi amburadul dan tak punya tujuan hidup, sebaliknya ada juga orang yang menjalani kehidupan ini dengan damai-tenteram, mampu menangkap hikmah dari ujian tuhan dan punya target meraih kehidupan yang lebih baik di kehidupan selanjutnya (akhirat).

Untuk target akhirat tercapai, anda perlu menjaga dan memelihara hati agar senantiasa sehat tidak berpenyakit, tentu saja penyakit hati ini banyak rupanya seperti sombong, riya', kikir, pendendam, dan banyak lainnya.

Dari hati yang sehat inilah akan terekspresikan dalam perilaku yang positif; sabar, syukur dan rela yang dengan sendirinya akan memancarkan vibrasi perasaan yang tenang, tenteram, bahagia dan senantiasa ingat kepada Tuhannya.

Namun sebaliknya, hati yang sakit perilaku atau akhlak yang tercerminkan adalah sifat-sifat negatif tercela dan jauh dari tenang, jauh dari tenteram dan jauh dari bahagia dan jauh pula dari Tuhannya.

Energi Ruh

Berdasar dari berbagai kajian dan literatur, apa yang di sebut-sebut ditiupkan langsung oleh Tuhan saat kita masih berada dalam kandungan sekitar 4 bulan kehamilan adalah *ruh*. Ruh inilah yang menjadikan daging dan tulang yang sebelumnya mati menjadi hidup.

Melalui ruh ini pula kita dijadikan sebagai makhluk hidup yang sempurna yakni manusia. Ruh yang mendiami tubuh manusia inilah yang membuat kita hidup dan mempunyai nilai, andai tubuh kita ini tanpa ruh niscaya kita manusia tak ubahnya sama bangkai.

Ruh adalah energi suci tidak bisa digambarkan dengan mata dan tidak bisa dirasakan dengan kulit. Energi ruh hanya bisa dirasakan dengan pemahaman dan ilmu.

Dan pada saat kita bisa mengaktifkan energi ruh yang suci dan kekal itu akan terasa bentuknya yang sangat “matang” dan sangat tajam dan sangat halus dan sangat padat dengan daya tembus yang sangat besar dan kecepatan semburan yang sangat teramat cepat.

Begitulah kondisi energi inti ruh ketika diaktifkan kita merasa berada dalam lautan energi padat yang tidak tampak, hati penuh cinta kasih, sungguh kita merasakan dekatnya Tuhan pada kita.

Dan itu adalah sebuah nikmat dan karunia Tuhan yang paling besar bagi manusia. Bahkan tak tatkala energi suci suci tersebut aktif, ia akan senantiasa menjaga anda dari perbuatan yang ditentang oleh Tuhan, hati anda akan selalu berdialog dengan Tuhan.

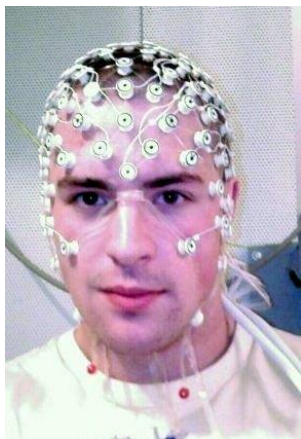
Karenanya saya mengajak anda semua untuk menggali potensi diri melalui energi ruh ini. Karena patut anda ketahui, Setiap manusia memiliki potensi yang sangat dahsyat dalam diri sendirinya, karenanya sangat disayangkan kebanyakan orang tidak menggali potensi ini, padahal ketika kita bisa mengoptimalkannya, hidup anda akan lebih sehat, lebih bahagia, lebih makmur, lebih damai dan tenang. Dengan menggali potensi ini maka kita akan merasakan peningkatan yang berkualitas dalam diri sehingga dapat meningkatkan ketakwaan kita dan rasa syukur terhadap Tuhan yang Maha Esa.

Energi Tubuh

Sebagaimana telah diuraikan diatas, energi pada tubuh manusia mempunyai kekuatan terbesar di alam semesta ini.

Dari hasil sebuah penelitian, ditemukan pada tubuh manusia terdapat energi listrik sekitar 10 watt, yang berasal dari otak.

Bahkan, otak manusia yang mempunyai berat 1,5 kg mempunyai frekuensi 0,5 Hertz hingga 40 Hertz serta tegangan mulai -90 milivolt hingga 40 milivolt. Tentu saja listrik tubuh yang dihasilkan oleh aktivitas otak berbeda-beda tergantung gelombang frekuensi dan tegangan listrik di otak



Elektro Ensefalo Gram



SIKRONISASI GELOMBANG OTAK DAN JANTUNG



Oleh perkembangan teknologi, gelombang otak manusia saat ini bisa diukur dengan alat EEG (Elektro Ensefalo Gram). Berdasar pada Hasil pengukuran itulah, kemudian digolongkanlah gelombang otak; gelombang gama saat otak mencapai 40 Hz,

gelombang Beta saat otak dalam keadaan bergairah, gelombang Alfa saat otak dalam keadaan tenang (8 - 12 Hz), gelombang teta ketika mengantuk, gelombang delta ketika tidur dan kondisi koma dibawah 0,5 Hz.

Gelombang *Alfa*, gelombang pada titik ini dipercaya mampu mensinkronkan energi kita dengan Tuhan sang Pencipta. Dan gelombang ini akan kita diperoleh setelah bangun tidur. Tak salah jika umat muslim sangat dianjurkan untuk sholat Tahajud yang syaratnya harus dilakukan ketika bangun tidur. Sedangkan gelombang *Gama*, lebih diutamakan ketika kita berdoa memohon dan berdialog kepada TUHAN, sebab pada kondisi itu, keadaan otak telah harmonis dan menyatu atas semua aktivitas kita.

Semua jenis aktivitas gelombang tersebut, memang mudah untuk kita kaitkan dengan aktivitas ibadah. Berbagai ritual keagamaan entah itu sholat, membaca al qur'an, atau ibadah haji, yang sifatnya vertical, terbukti mampu meningkatkan frekuensi tegangan dalam diri dan jiwa, dalam artian energi tersebut terpancarkan. Bukan hanya tubuh kita, tempat atau lingkungan yang syarat spiritual, seperti masjid, masjidil haram mekkah , Raudhah Masjid Nabawi di Madinah, padang Arafah atau yang akrab kita kenal pada budaya orang jawa, makam para wali juga menunjukkan adanya energi kuat yang secara tidak langsung mempengaruhi energi dalam tubuh kita.

Aktivasi Inti Energi Tubuh

Penamaan inti energi dibeberapa negara bermacam-macam, di India orang menyebutnya PRANA, di China disebut CHI, atau di jepang namakan dengan KI, sedang masyarakat kita orang Indonesia akrab menyebutnya inti energi dengan TENAGA DALAM.

Pada dasarnya setiap orang memiliki Inti energi sejak ia dilahirkan dapat ditemukan dimana saja termasuk didalam tubuh manusia dan ia adalah suatu sumber energi yang muncul terus menerus tak pernah habis. Dan karena masih dalam kondisi pasif, sedang mereka tidak mengetahui dan bagaimana cara membangkitkan atau mengembangkannya, sehingga terkadang munculnya inti energi tersebut tanpa disadari dan tak terkontrol,

misalnya saat keadaan panic, terkejut atau ketika datang perasaan takut yang luar biasa.

Inilah yang saya ingin tekankan, fasilitas inti energi yang telah Tuhan anugerahkan ini seyogyanya mampu kita eksplor dengan sebaik-baiknya, dan itu bukan hal yang mustahil bagi siapa saja termasuk Anda. Memang kendala mendasar tak teraksesnya inti energi ini biasanya bersumber dari nafsu dan perangai-perangai buruk dalam diri kita. dan itu sebuah tantangan kita semua bagaimana menyingkirkan tirai-tirai yang menghalangi kita untuk bisa membuka potensi besar dari inti energi.

Karena inti energi tersebut merupakan pasilitas penting dalam berlangsungnya kehidupan. Sehingga tanpa ada inti energi seyogyanya tidak akan ada kehidupan.

Pada umumnya, manusia mendapatkan energi dari material diluar tubuh manusia yaitu makanan. Tetapi inti energi adalah suatu energi yang datang dari dalam tubuh, sumber titik tertentu yang telah ada pada saat kelahiran terjadi dan bisa dibuka potensinya.

Sebab, jikalau inti energi itu mampu kita bangkit dan kembangkan, manfaatnya besar sekali, percayalah apapun profesi dan pekerjaan anda inti energi tersebut akan sangat membantu, sebab dengan mampu mengakses inti energi dalam diri akan mendatangkan kekuatan besar sehingga apa pun yang menurut orang sulit, mustahil, bahkan diluar nalar bisa anda raih.

Sekarang coba anda rasakan, inti energi dalam diri bentuknya adalah getaran-getaran yang tersalurkan pada urat-urat tubuh dan pembuluh-pembuluh darah apabila disalurkan. Getaran-getaran energi ini berbeda-beda, ada yang panas dan ada yang dingin, tergantung bagaimana anda berlatih. Energi panas (positif) dan energi dingin (negatif). Ukuran bangkitnya inti energi dalam diri yaitu dengan terasanya hawa hangat pada perut atau ulu hati. Hawa hangat ini tidak terpencah-pencar dan bisa kita salurkan ke bagian tubuh manapun yang kita mau. Makin lama hawa hangat itu semakin panas dan menyalurkannya semakin mudah.

Nah, inti energi inilah yang apabila disalurkan pada suatu titik tertentu akan membentuk kekuatan yang dapat dipergunakan untuk segala hal, tujuan dan maksud yang anda inginkan.

Kontak Energi Antar Makhluk dan Alam Semesta

Saya dapat memahami, jikalau dari kita kebanyakan masih meragukan; apa benar sesama manusia kita mempunyai hubungan saling keterkaitan? Apa mungkin alam semesta yang luasnya tak terbatas ini terhubung dengan kita manusia? Pertanyaan-pertanyaan tersebut saya anggap wajar dan tak berlebihan, sebab kemampuan antar individu tidaklah sama, dan masing-masing memiliki pendalaman yang berbeda.

Untuk menjawab dan lebih menyakinkan lagi kalau memang kita terkoneksi antar manusia bahkan dengan alam semesta ini, saya akan tunjukkan beberapa fakta ilmiah yang secara akademis bisa dipertanggungjawabkan

Adalah Ilmuwan berkebangsaan Inggris, Jacob Boehm, dengan konsep holografiknya, memaparkan penemuannya, bahkan salah satu jurnal terkemuka di Inggris BBC Channel pun merilisnya. Anda pun mungkin sudah pernah melihatnya.

Jacob Boehm mengatakan, Dari hasil uji coba ilmiah dan temuan itu didapati bahwa alam semesta menghubungkan spesis-spesis atau makhluk hidup tertentu. Boehm mengambil sampel binatang tikus. Seekor tikus yang dilatih untuk menjelajahi suatu 'maze' atau labyrinth. Tikus yang lain juga akan mengetahui ini lebih cepat karena sudah ada satu ekor tikus yang memiliki 'pengetahuan' itu.

Begitu pun apalagi manusia, apabila salah satu dari mereka telah menguasai suatu pengetahuan, maka yang lain akan jauh lebih mudah untuk mempelajarinya, sebab pada dasarnya mereka manusia memiliki pengetahuan yang sama. Dan semua itu terjadi sebab alam semesta ikut membantu memberikan informasi yang sama melalui sebuah kesadaran yang oleh Psikolog ternama Karl Jung menyebut misteri keterhubungan ini dengan "universal consciousness universal" (kesadaran alam semesta). Sedang ahli biologi Rupert Sheldrake menyebutnya dengan "morphogetic field" (medan morfogenetika).

Mari kita perhatikan dengan seksama, tokoh-tokoh genius yang menemukan banyak penemuan spektakuler dalam sejarah

peradaban manusia seperti James Watt dengan temuan mesin uap nya, C. Marconi dengan temuan radio nya, Alexander Graham Bell dengan teleponnya, Galileo Galilei dengan Termometernya, Thomas Alva Edison dengan bola lampunya, Wilhelm Conrad Rontgen dengan Sinar Rontgennya, Rene Laennec dengan Stetoskopnya, Zacharias Janssen dengan Mikroskop nya dan banyak tokoh penemu lainnya. Mereka adalah orang-orang yang memiliki pikiran bawah sadar yang terkoneksi kuat dengan alam semesta sehingga mendapat ide atau informasi yang luar biasa. Setelahnya mereka menemukan, baru kemudian kita yang notabene sesama makhluk berjenis manusia dengan lebih mudah mempelajari temuan mereka. Tak lain kemudahan-kemudahan yang kita peroleh tersebut dipengaruhi oleh pikiran bawah sadar kita saling terhubung.

Selanjutnya, Harold Burr, seorang neuroatomist dari Yale University juga mengadakan penelitian pada tahun 1940, ternyata Burr mengatakan hal yang serupa, bahwa semua makhluk hidup memiliki "Medan Energi" (energi field) yang khas. bahkan medan energi tersebut sudah dapat dideteksi pada tahap embrio.

Dari berbagai hasil penelitian para pakar itulah kemudian bisa saya ambil benang merah, bahwasannya energi-energi inilah yang menghubungkan satu makhluk dengan makhluk yang lain, sehingga pada saat-saat tertentu akan terjadi kontak energi.

Dan sekali lagi perlu anda ketahui, Pada diri manusia medan energi ini jauh lebih kuat frekuensinya. Sehingga tak mengherankan jika keterhubungan atau koneksi antar manusia jauh lebih kuat. Koneksi inilah yang sering orang bilang dengan HUBUNGAN BATIN (mental connection). Kebanyakan hubungan ini akan terasa betul oleh mereka yang memiliki hubungan darah seperti orang tua dan anak, adik kakak, atau saudara. Itulah sebab mengapa jika seorang anak terkena sesuatu, orang tua terlebih ibu bisa merasakannya, itulah yang namanya firasat. Dan itu terjadi karena adanya hubungan batin atau 'mental connection' tadi.

Pertanyaannya, lalu darimana datangnya firasat tersebut? mengapa ada kondisi perasaan seperti yang seperti itu?. Sekali lagi, alam semesta yang menghubungkan semua itu melalui medan energi sehingga terjadinya kontak energi, layaknya sinyal yang

menghubungkan pikiran bawah sadar yang satu dengan yang lain. Dan kita bisa merasakan itu semua.

**Kesadaran manusia terhubung dengan alam semesta
yang dalam bahasa psikology disebut
UNIVERSAL CONCIOUSNESS (kesadaran alam semesta)
atau dalam bahasa biologi disebut
MORPHOGENETIC FIELD (medan morfogenetika)**

Cara Mengakses

Rahasia Mengendalikan Emosi Negatif

Sebagai manusia normal siapa orangnya yang tak punya emosi. Hanya saja bukan sembarang orang bisa menempatkan emosi pada ruang dan tempatnya.

Disinilah pentingnya manajemen emosi, dengan emosi yang terkelola ia (emosi) jadi bisa dikendalikan. Tak jarang dari luapan emosi diri yang kebablasan membuat orang lain jadi sakit hati, membekas sulit dihilangkan hingga ujung-ujungnya merusak hubungan keduanya.

Konflik memang selalu ada dalam kehidupan, bukannya dihindari namun untuk diselesaikan. Disini kematangan emosi anda diuji, bisakah konflik tersebut diatasi dengan pikiran positif, jernih dan kepala dingin.

Saya akui mengendalikan emosi butuh latihan super extra, sebab ujian hidup variatif bebannya ada yang ringan, sedang dan berat. Dengan begitu melatih emosi tak bisa sekali selesai, mungkin sepanjang hayat kita akan dituntut untuk terus belajar melatih emosi.

Bagaimana cara melatih emosi? berikut saya bagi kepada anda tips mengendalikan emosi negatif yang efektif:

1. Latih diri anda dengan mengatakan STOP dalam hati pada saat emosi memuncak. Bila perlu harus dipaksa, buat jeda saat perasaan emosi negative menyerang. Jeda sejenak ini akan membantu relaksasi pada otak, sehingga sistem kerja otak kembali normal dan stabil. Efek lanjutannya kini tindakan anda bukanlah sepenuhnya dikontrol oleh emosi namun oleh logika sehat dan atas

kesadaran penuh. Tak heran, jika umat muslim dianjurkan untuk ambil air wudlu ketika ia sedang marah atau emosi.

2. latihan relaksasi atau meditasi secara rutin. Baiknya dilakukan pada saat bangun pagi, atau sebelum Anda tidur. Tujuan dari latihan ini adalah untuk melatih otot-otot yang tegang sehingga dapat terurai. Banyak cara melakukan relaksasi, yang paling sederhana, anda bisa melakukannya dengan posisi duduk atau berbaring dengan santai, atur nafas, dan coba merasakan apa yang terjadi pada tubuh mulai dari ujung kaki hingga kepala. Anda juga bisa memanfaatkan music beralunan *soft* untuk membantu proses relaksasi.

3. Biasakan diri anda untuk selalu berfikir positif akan diri anda sendiri. Jangan mudah menyalahkan diri sendiri dan beri penghargaan terhadap diri sendiri. Latih dengan membiasakan diri dengan banyak membantu orang lain hal itu akan mendatangkan perasaan puas bagi anda. Dan itu baik untuk pikiran dan perasaan anda.

4. kenali tanda-tanda kebiasaan diri ketika anda marah. Tahan keinginan untuk meluapkan emosi dengan menahan kata-kata, jadikan diri anda diam sejenak. Niscaya ketegangan anda akan mereda.

5. Latih diri Anda untuk mudah mengalah, serta tidak merasa benar sendiri. Mengalah sama sekali beda dengan kalah, dan itu tidak akan membuat anda rendah diri, malah sebaliknya. Begitulah seharusnya ketika anda sedang emosi, cobalah untuk menahan diri, lakukan dengan cara menarik nafas panjang dari mulut kemudian hembuskan perlahan melalui mulut pula. Hal Itu akan menetralsisir emosi anda.

Mudah bukan cara untuk mengendalikan emosi negatif dalam diri, tinggal anda mau atau tidak untuk melatihnya. Percayalah masalah tidak akan terselesaikan dengan baik tatkala anda emosi,

malah akan menyiksa perasaan anda. Mari mulai saat ini kita hadapi masalah dengan pikiran jernih dan dalam kesadaran penuh.

Rahasia Menghadirkan Emosi Positif

Apakah saat ini anda sudah mengenali diri anda sendiri? Kalau sudah, pasti anda akan menemukan bahwa pada diri anda ada empat bagian penting yakni tubuh fisik, sisi emosional, intelektual serta spiritual.

Lalu, ketika anda tahu pertanyaan berikutnya, sudahkan sisi-sisi intelektual, emosional, dan fisik Anda sepenuhnya selaras, terkendali, dan terarah sesuai dengan cara-cara Tuhan ?

Betul sekali, Tubuh fisik Anda tidaklah mempunyai, tidak memiliki kecerdasan dengan kesadaran sendiri, serta tidak memiliki inisiatif dan kehendak di dalam dan untuk dirinya sendiri. Tubuh Anda patuh dan tunduk atas perintah Anda.

Tubuh pula berperan sebagai wadah Anda memainkan semua emosi dan perasaan Anda. Irama keindahan, kasih sayang, kesedihan, benci, amarah terekspresikan oleh tubuh.

Dan ketika anda sudah bisa mengendalikan sisi mental dan emosional, pada saat itulah anda sebagai saluran Tuhan sebagai pusat kendali diri guna membebaskan berbagai belenggu yang memasung diri anda untuk ke jalur Tuhan.

Jadikan diri anda Dewasa Secara Emosional

Tolak Ukur anda bisa dikatakan telah dewasa secara emosional dan spiritual adalah ketika anda mampu melepaskan perasaan secara konstruktif dan harmonis. Sebaliknya ketika anda tidak mampu mendisiplinkan emosi, anda dianggap belum dewasa secara emosional, meski umur anda mungkin sudah banyak.

Jadi sangat penting bagi Anda untuk mengendalikan emosi jika Anda ingin menjadi dewasa secara emosional dan spiritual. Apalagi karunia tubuh yang sempurna ini anda tidaklah membeli alias gratis dari tuhan, akankah anda sia-siakan. Apa tidak sepatutnya kita rawat dengan menghadirkan pikiran yang sehat, damai, dan harmoni.

Konsep Diri anda dengan Tepat

Secara psikologis, emosi adalah penggerak tindakan Anda untuk melakukan kebaikan atau kejahatan selama menjalani kehidupan. Sedangkan factor yang mempengaruhinya adalah ide atau gagasan. Lahir dari ide atau gagasan inilah emosi-emosi yang ada dalam diri akan bangkit.

Hindari gagasan-gagasan negatif, karena ketika gagasan negatif semisal sakit hati, iri hati atau rasa dendam kepada seseorang telah menguasai anda, emosi akan terbentuk mengatur dan mendorong anda untuk melakukan sesuatu yang negative, yang mungkin sebenarnya tidak ingin anda lakukan. Bahkan ketika anda ingin melakukan sesuatu yang baik pun akan dihalanginya agar itu gagal terjadi.

Bangun kapasitas pribadi anda dengan konsep kedamaian dan kasih sayang. Sebab berangkat dari situ, secara tidak langsung anda akan dikendalikan, dituntun mengarah pada kedamaian tersebut.

Lakukan *Sublimasi*

Saya akan coba menceritakan salah seorang teman, ia pengusaha sukses dan kaya, harta bendanya komplit, rumah mewah ada, mobil bermerk dan kemewahan-kemewahan lainnya ada padanya.

Hingga suatu saat datang ujian dari tuhan, me-miskinkan dia, jadilah segala harta benda dan kemewahan yang melekat pada dirinya lepas. Kini ia sudah tidak punya apa-apa lagi. Kemudian ia datang kepada saya menceritakan segudang kesedihannya, seolah-olah tidak percaya dengan apa yang dia alami, saat ini ia merasa bukanlah siapa-siapa lagi . Lalu saya sarankan dia sementara waktu ikut dalam kegiatan rutin mendampingi anak-anak yatim dan dhuafa binaan saya. Dia pun bersedia. Beberapa hari berikutnya, ia mengungkapkan keinginannya kepada saya untuk menyukseskan anak-anak yatim dhuafa lewat entrepreneur, rupanya rasa simpatinya telah muncul dan naluri pengusahanya berjalan. Saya pun meng iya kan. Mulai lah anak-anak dibimbing dan dilatih bagaimana cara untuk menjadi seorang pengusaha. Ternyata hasilnya luar biasa, dalam tempo waktu tidak seberapa lama banyak diantara anak-anak tersebut yang berhasil dengan berbagai jenis

usaha yang digagas oleh teman saya itu dan anak-anak kini sudah berpenghasilan dari usaha tersebut.

Rupanya teman saya telah menemukan kedamaian dengan berbagi ilmu dan kesuksesan kepada anak-anak tadi. Seakan ia menyadari apa arti sukses sesungguhnya yakni dengan berbagi dan membuat orang lain juga ikut sukses.

Itu adalah seperti yang pernah saya sampaikan, teman saya melepaskan emosi kasihnya melalui saluran-saluran yang konstruktif.

Dan ia mempraktikan apa yang dinamakan *sublimasi* dengan mengalihkan energi yang terkurung di dalam pikiran bawah sadarnya dalam cara-cara ilahi. Dengan begitu ia mengeluarkan semua racun yang tersimpan di dalam pikirannya, dan ia bersukacita, bahagia, berseri-seri serta bebas.

Oleh karena itu, kenali emosi-emosi anda, dan mulailah untuk mengendalikannya.

Rahasia mengakses Allah-energi alam semesta-lewat bicara

Mengakses energi Ilahi

Kunci rahasia cara mengakses energi Ilahi sebenarnya tak lain adalah dengan menerapkan sifat kehambaan seorang insan. Mengakui kekuasaan Tuhan dan merasa diri anda lemah dihadapannya. Akhirnya akan muncul pasrah diri, keikhlasan, merasa ketergantungan hati hanya kepada-Nya tanpa ragu dan bimbang.

Segala yang dikerjakan dan dilakukannya dalam rangka menunaikan tugas penghambaan diri semata-mata atas perintah dan untuk-Nya. Seorang hamba diharuskan untuk berusaha, beribadah, serta berdo'a, urusan hasil adalah Tuhan yang berbicara. Dan seorang hamba yakin Tuhanlah penjaminnya.

Dalam Training Power Speaking para peserta akan diwajibkan dalam mengikuti sesi ini (malam hari) dalam keadaan suci, bagi non muslim peserta akan diwajibkan untuk berdo'a dan memakai pakaian yang suci yang biasa digunakan dalam berdo'a.

Berdoa ini akan menurunkan gelombang dari beta ke alfa dimana pikiran dan emosi akan menjadi tenang dan obyektif (lihat tabel)

Bayangan Gerakan Alam Semesta

Untuk bisa memahami dan merasakan bayangan gerakan alam semesta syarat energi yang luar biasa itu dalam diri kita, saya akan mengajak anda untuk mengarungi samudera Al Fatihah terlebih dahulu, karena didalamnya tersirat rahasia Allah (Tuhan) berikut rahasia terdalam alam semesta ciptaan-Nya. Coba anda renungkan, rasakan, bayangkan dan resapi dengan segenap hati - sepenuh jiwa.

Ayat 1: “Dengan menyebut nama Allah Yang Maha Pemurah lagi Maha Penyayang”.

Rasakan betapa tak terkira kasih sayang Allah (Tuhan) yang telah dicurahkan kepada anda, bayangkan semua nikmat yang telah kita terima dari-Nya. Nikmat hidup, nikmat sehat, udara yang kita hirup, keluarga yang rukun, anak-anak yang membanggakan. Sudahkah anda bersyukur dan berterima kasih pada-Nya? Rasakan halusnya kasih sayang-Nya dan sifat-Nya yang penuh kasih serta pemurah. Rasakan getarannya dihati anda, hingga timbul dorongan untuk menangis. Silahkan menangis jika dorongan itu memang kuat. Jangan tahan tangisan anda.

Ayat 2: “Segala puji bagi Allah, Tuhan semesta alam”

Rasakan betapa mulianya Allah, betapa Agungnya Dia, adakah yang patut dipuji selain Dia. Dia-lah Tuhan penguasa Alam semesta yang maha mulia dan Maha terpuji. Rasakan betapa hina dan tidak berartinya kita dihadapan Dia. Lenyapkan semua kesombongan diri dihadapan-Nya. Rasakan getaran yang dahsyat didada anda...

Ayat 3: “Maha Pemurah lagi Maha Penyayang”

Rasakan seperti pada ayat pertama lebih mendalam lagi, kembangkan intuisi anda dengan memunculkan banyaknya nikmat pemberiannya yang belum anda sebutkan.

Ayat 4: “Yang menguasai hari pembalasan”

Bayangkan seolah-olah anda berada dihadapan Allah (Tuhan) di padang Mahsyar kelak. Dia lah satu-satunya penguasa tunggal dihari itu. Bayangkan bagaimana, seperti apa keadaan anda dihari itu? Rasakan dan hayati ayat tadabbur yang anda dengar. Biarkan airmata anda mengalir. Menangislah dihadapan Allah pada hari ini, disaat pintu taubat masih terbuka. Jangan sampai anda menangis kelak dihari berbangkit ketika pintu taubat telah tertutup

Ayat 5: “Hanya kepada Engkaulah kami menyembah dan hanya kepada Engkaulah kami mohon pertolongan”

Sadari keberadaan anda di dunia hanyalah ditugasi untuk menjadi hamba yang baik, yang menyembah dan berbakti hanya kepada-Nya, inilah pengakuan anda, dan sekali-kali tidak ada siapa pun yang mampu menolong anda hanyalah Dia Allah (Tuhan) semata. Buatlah pengakuan dengan tulus dan ikhlas.

Ayat 6: “Tunjukilah kami jalan yang lurus”

Sadari anda selalu dan tiap saat membutuhkan petunjuk (hidayah)-Nya. Mohonlah pada-Nya agar senantiasa ditunjukkan arah yang benar, jalan yang lurus, Jalan yang penuh dengan rahmat dan berkah-Nya. Sertakan pula dengan memohon agar jalan kesesatan, keburukkan tidak diperlihatkan, dijauhkan dari anda. Dengarkan dan hayati kalimat tadabbur yang anda dengar.

Ayat 7: “(yaitu) Jalan orang-orang yang telah Engkau anugerahkan nikmat kepada mereka, bukan (jalan) mereka yang dimurkai dan bukan (pula jalan) mereka yang sesat”.

Bayangkan jalan dan keadaan orang-orang yang telah dikarunia kenikmatan, kebahagiaan dan kesuksesan oleh Allah (Tuhan) sebagai karunia dari sisi-Nya. Ajukan permohonan anda agar mendapat karunia nikmat seperti orang itu.

Bayangkan juga nasib dan keadaan orang-orang yang mendapat murka dan azab-Nya, betapa pedihnya.

Bayangkan kenapa orang-orang itu sampai mendapat murka-Nya, jalan apa yang ditempuh orang-orang sesat itu. Mohonlah dengan

sangat agar tidak dipertemukan, dijauhkan dan dihindarkan dari jalan itu.

Hati yang peka, pasti akan tersentuh, bergetar merenungkan kalimat-kalimat sakti al fatihah tersebut. Jika anda masih belum juga merasakan getaran apapun dihati anda. Ulangi sekali lagi.

Ketika anda sudah pada titik puncak kontemplasi tersebut, langkah berikutnya; Bayangkan Bumi berputar mengelilingi tata surya, Bayangkan angin yang berhembus, rasakan hembusan itu, rasakan terus keidahan alam itu hingg membuat Anda merasa damai-damainya.

Semua ini dalam tujuan agar anda menyatu dengan alam dengan cara memikirkan gerakan alam semesta, jika anda mampu mengikuti setiap irama alam semesta (angin bertiup, burung berkicau, suara air gemericik anda akan mampu melepas beban pikiran.

Saat itulah emosi Anda sudah stabil dan anda akan benar-benar dalam kondisi yang sangat baik dan objectif dalam berpikir, bertindak dan berbicara. Kondisi ini bisa anda rasakan saat anda sedang khusus berdoa, dimana perasaan anda begitu damai dan seolah apapun yang anda pikirkan menjadi lebih muda dan mendamaikan.

Rahasia Menghadirkan Tuhan Dalam Bicara

Suara adalah salah satu energi yang paling transformatif di alam semesta ini. Melalui suara pula anda dapat menciptakan kedamaian rasa damai, rasa tenang, pada diri anda sendiri atau kawan bicara anda.

Suara pula yang akan menghantarkan anda ke puncak emosi. Suara dapat mengembalikan keseimbangan dan keselarasan dalam hidup, karena suara juga memiliki kemampuan untuk mempengaruhi psikologis dan alam bawah sadar anda atau kawan bicara anda.

Itulah energi yang terdapat pada suara dapat mempengaruhi kita di semua tingkat fisik, emosi, mental, dan spiritual. Dan suara

yang sering bermanfaat bagi kita biasanya suara yang kita anggap suara “suci.” Suara yang energinya bersumber dari Tuhan inilah yang memiliki kemampuan untuk mengisi dan menyelaraskan manusia.

Dan ketika anda mampu menghadirkan energi Ilahi melalui suara saat anda bicara, efeknya akan sangat luar biasa seperti diatas.

Rahasia mengeluarkan gerakan tubuh (tangan, kaki, gestur wajah, getaran suara, tekanan nada) yang menggetarkan hati audience (lawan bicara)

Perlu saya sampaikan, Segala yang Anda tampilkan ketika presentasi, baik itu suara, slide maupun bahasa tubuh yang Anda tampilkan adalah komunikasi. Dan tingkat prosentasi komunikasi yang kita lakukan menggunakan bahasa tubuh baik secara sadar maupun tidak sadar mencapai Hampir 93%. positifnya ketika Anda tahu bagaimana mengartikan bahasa tubuh, Anda akan menyadari dan memahami kapan seseorang menyukai Anda dan kapan ia tidak menyukai Anda.

Untuk tahu sebenarnya tidaklah sulit, karena pada dasarnya perilaku yang ada pada diri orang, begitulah yang terjadi pada diri anda dan itu bisa dipelajari melalui banyak literature atau belajar langsung dengan pengamatan langsung pada orang-orang disekitar anda bagaimana perilaku dan cara berfikir mereka.

Karenanya jangan lupa, hal tersebut juga berlaku ketika berada di depan audience, bahasa tubuh anda perlu diperhatikan, menampilkan bahasa tubuh yang baik menjadi factor penting, karena itu sangat mempengaruhi penilaian orang terhadap anda. Sebagaimana telah diulas diatas beberapa gerakan yang tidak pantas jangan diperlihatkan di depan audien.

Kuncinya, menampilkan bahasa tubuh yang positif adalah dengan memiliki keyakinan dan kepercayaan diri dan audiens akan tergetar hatinya dengan penampilan anda manakala bahasa tubuh tersebut *natural* adanya. Natural disini dalam artian bahasa tubuh yang datangnyanya dari hati, jadi anda bicara dengan audiens dari ke hati, komunikasi seperti inilah yang akan mampu memberi kesan terdalam.

Cara cepat menghadirkan rasa damai dan tentram dalam hati agar setiap kata yang keluar adalah suara hati

Bila yang berbicara ikhlas yang mendengarkan juga ikhlas, suaranya akan terasa di telinga dan menggetarkan jantung (hati).

- didik madani

Dewasa ini hampir semua stasiun TV di Indonesia menayangkan program religi seperti tausiah, ceramah agama, siraman rohani atau apalah nama programnya. Tak hanya menampilkan da' l senior, ustadz-ustadz muda pun dilibatkan untuk mengisi program tersebut.

Namun dengan semakin banyak dan seringnya program tersebut ditayangkan, pertanyaannya apakah sudah mampu merubah bangsa ini menjadi lebih baik secara umum, khususnya kepada masing-masing individu? Anda sendiri yang tahu jawabannya.

Sebenarnya problem dimana, tak lain pada proses transformasi informasinya. Kalau anda simak dan perhatikan, dengan makin seringnya para da' l mencoba menyampaikan suatu nilai, ajaran dan kebenaran, rasanya ada yang kurang *sreg* dalam hati. sekali lagi bukan pada materi yang disampaikan. Dan yang lebih menyedihkan, kata-kata yang keluar dan diucapkan para da' l tersebut sepertinya masuk telinga kanan keluar lagi dari telinga kiri, Sama sekali tidak menimbulkan kesan dan tidak pula berbekas di dalam pikiran, apalagi ke hati bagi kita yang mendengarkannya.

Kalau memang benar seperti itu keadaannya, maka bisa jadi kata-kata *hikmah* berikut ini sebagai jawabannya. "Cahaya para ahli hikmah itu, selalu mendahului perkataan mereka. Karenanya, manakala telah mendapat penerangan dari cahaya tersebut maka sampailah kalimat yang mereka ucapkan itu."

Kalimat hikmah di atas dapat saya artikan, bahwa orang-orang yang telah mengenal Tuhan-nya dengan baik, ia selalu sadar bahwa kebenaran itu semata-mata milik Tuhan. makanya, kalau mau mengucapkan sesuatu, selalu hatinya terlebih dahulu berlandung kepada Tuhan dari tipu daya syetan dan memohon kepada-Nya agar lidahnya dapat menjadi jalan kebenaran.

Berbeda dengan orang pada umumnya, kalau ia ingin menyampaikan sesuatu kepada orang lain, ia akan sangat sibuk merekayasa kata-kata yang akan diucapkan. Jarang kita lakukan ketika ingin berbicara, sibuk meminta pertolongan kepada Tuhan. Padahal, sesungguhnya yang mengetahui kebenaran hanyalah Tuhan. Benar menurut kita belum tentu benar menurut Allah.

Untuk itu, ketika anda menghadapi problem seperti disebutkan di atas, tak ada salahnya jika anda mulai mempertanyakan kepada diri anda

Pertama, ketika anda akan berbicara mengenai suatu kebenaran didepan audience, sudahkah anda memohon pertolongan kepada Allah agar lisan ini dituntun dan dilindungi, sehingga mengandung hikmah? Kalau belum, mungkin inilah penyebab mengapa kata-kata yang kita ucapkan tidak mengena dan menyentuh kalbu yang mendengarkannya.

Kedua, Pertanyaan berikutnya yang mungkin harus segera anda ajukan terhadap hati anda sendiri adalah sudah ikhlaskah anda pada saat menyampaikan sesuatu? Kalau hati ini sudah kurang keikhlasannya meski yang mendengarkan ikhlas, akan tetapi yang berbicara kurang ikhlas, maka hampir dapat dipastikan kata-kata kita tidak akan memiliki bobot. Ketahuilah, tiap-tiap kalimat yang keluar adalah gambaran hati dari orang yang mengeluarkannya. Kalau hati anda bersih, tenang maka yang keluar adalah kedamaian. Pun sebaliknya jika hati anda masih berisi sesuatu yang kotor, maka pastilah yang dikeluarkannya pun perkataan yang jauh dari kejernihan dan kemurnian pula. Inilah sebab mengapa kata-kata yang anda ucapkan kadang-kadang kurang meresap.

Satu lagi, faktor penyebab mengapa kata-kata anda kurang bisa menyentuh kalbu adalah karena kata-kata yang menyentuh kalbu itu bukanlah hasil rekayasa pikiran dan bukan pula buah rekaan lisan, melainkan wujud dari penataan dan kejernihan hati. Semakin hati kita terus menerus diusahakan ikhlas, tulus, dan penuh kasih sayang, maka kata-kata pun niscaya akan semakin memiliki kekuatan menembus hati orang yang mendengarkannya.

Percayalah, makin Sibuk anda menyusun kata-kata, peribahasa, ataupun ungkapan-ungkapan yang indah-indah, tetapi kalau tidak bersumber dari hati yang jernih dan bening, maka hanya manis didengar telinga, namun tidak akan pernah menyentuh kalbu. Meski sudah berkali-kali anda mencoba menyampaikan, puluhan, ratusan bahkan ribuan kali mungkin kata-kata yang keluar dari mulut, tak juga orang bergeming, akar masalah mungkin karena kita terlalu sibuk mengatur pikiran dan lisan, tetapi terlena tidak sibuk mengatur hati.

Jadi, jangan heran orang jika ada orang yang bijak, berwibawa kalau berbicara, meski kata-katanya sedikit tapi mempunyai kekuatan yang besar. Kunci kekuatan kata-kata mereka tiada lain adalah hati yang ikhlas. Karena, bila yang berbicara ikhlas dan yang mendengarkannya pun ikhlas, suaranya akan nikmat terasa di telinga dan nikmat pula terasa di hati.

Rahasia memasuki alam bawah sadar diri sendiri

Membahas alam bawah sadar selalu saja menarik perhatian, tak hanya keberadaanya yang mengagumkan, cara kerjanya yang menakjubkan seakan menarik kita untuk membicarakannya.

Seperti yang telah anda ketahui, tiap orang punya alam bawah sadar. Layaknya bank memori yang kapasitasnya tak terbatas, ia mampu menyimpan segala sesuatu yang pernah terjadi pada anda secara permanen.

Fungsi utama alam bawah sadar anda adalah untuk menyimpan dan mengambil data. Sementara tugasnya untuk memastikan bahwa anda merespon persis seperti yang anda programkan. Alam bawah sadar anda membuat semua yang anda katakan dan lakukan sesuai pola yang konsisten dengan konsep diri anda.

Tak percaya, silakan anda uji pada orang-orang tua yang usianya diatas 50 tahun, tanyakan kepadanya pengalaman terindah dimasa mudanya, dengan lancar kakek tersebut pasti menceritakan pengalaman hidup dimasa mudanya dengan jelas. Kalau pun ada yang terlewatkan, masalahnya bukanlah pada memory nya tapi pada ingatannya. Jadi sangat sempurna sekali memori alam bawah sadar itu.

Namun Alam bawah sadar anda tidaklah berpikir secara independen; ia hanya mematuhi perintah yang diterimanya dari *alam sadar* anda. Dengan kata lain, pemberi perintah adalah alam sadar sedangkan alam bawah sadar yang menjalankan dan mematuhi. Ia bekerja siang dan malam untuk membuat perilaku anda sesuai pola yang konsisten dengan pengalaman, harapan, dan keinginan emosional anda.

Mengakses Alam Bawah Sadar Anda

Yang ingin Saya katakan disini adalah ketika anda bisa mengendalikan alam bawah sadar anda, maka ia mampu memperluas kemampuan anda dan akan sangat membantu anda untuk mencapai tujuan-tujuan anda dalam hidup.

Dan berikut beberapa tips yang ingin saya bagi kepada anda bagaimana cara mengakses alam bawah sadar, sehingga anda bisa berlatih.

Pelajari pengetahuan tentang alam bawah sadar.

Makin banyak pengetahuan anda terhadap alam bawah sadar, dan alur pikiran manusia. Semakin mudah anda dapat menggunakannya untuk meningkatkan kehidupan anda.

Berlatih menyalurkan pikiran sadar.

Cara mudah menyalurkan pikiran sadar anda bisa dengan menuliskan apa pun yang datang pada pikiran anda dalam rentang waktu 5-10 menit, teruslah menulis sampai batas waktu habis. Maksudnya, pada awalnya ini akan menyalurkan pikiran sadar anda, namun berikutnya akan memunculkan pikiran bawah sadar.

Biasakan bicara positif.

Proses ini biasa dikenal dengan afirmasi. Ambil contoh, Jika anda berkata kepada diri sendiri, "Saya tidak bisa melakukannya, saya akan gagal," maka anda akan gagal. Namun, jika anda mengatakan, "Saya bisa melakukannya. Saya tahu saya bisa!," maka anda lebih mungkin untuk berhasil.

Belajar bermeditasi.

Banyak model/ metode meditasi, silakan pilih yang menurut anda menarik. Inti meditasi sebenarnya sama yakni berhubungan dengan memfokuskan pikiran, menenangkan pikiran, dan memungkinkan anda untuk memanfaatkan pikiran. pastikan untuk berlatih setiap hari, meskipun hanya untuk beberapa menit.

Olah Visualisasi.

Melakukan visualisasi dengan membayangkan tercapainya tujuan adalah cara yang efektif untuk mengendalikan dan melatih pikiran bawah sadar dan Ini bisa jadi salah satu kunci yang paling signifikan untuk sukses.. Semakin anda aktif membayangkan diri anda mencapai tujuan akan membantu anda benar-benar mencapainya.

Memberi perhatian pada mimpi anda.

Sebagian dari mimpi manusia terkadang terkandung sebuah petunjuk kehidupan. Ia adalah pikiran terdalam anda kadang-kadang akan mencoba untuk memilah-milah masalah kehidupan anda melalui mimpi. Cobalah memberi perhatian mimpi-mimpi, tuliskan pada kertas, dan merenungkannya, anda mungkin mendapatkan petunjuk Tuhan lewat mimpi tersebut dalam menghadapi masalah kehidupan.

Dengarkan intuisi anda.

Intuisi atau orang mengatakan dengan insting adalah cara pikiran anda memberi peringatan pada anda akan adanya bahaya atau peluang sebelum alam sadar anda memiliki semua informasi. Jika anda mendapatkan rambu-rambu perasaan tertentu tentang seseorang atau situasi, dengarkanlah. Ini seringkali merupakan pengingat bahkan bagian dari solusi anda dalam menghindari tragedi.

Ambil kelas seni.

Rata-rata mereka para pekerja seni melahirkan karya agung entah itu pelukis, pemahat, fotografer dll. Karya agung itu tak lain lahir dari sebuah proses kreatif dalam seni yang terkadang ada unsur

spiritualnya. Melalui hal-hal tersebut akan sangat membantu anda belajar memasuki alam bawah sadar dan dapat belajar untuk menggunakan lebih banyak pikiran anda untuk memecahkan masalah.

Menghafal sebelum tidur.

Saya teringat pada sebuah pondok pesantren berbasis tahfidz (hafalan Al Qur'an), kepada para santrinya sang kyai (pengasuh pondok pes) mewajibkan untuk membaca dan menghafal beberapa lembar dari Al Qur'an sebelum mereka para santri tidur. Ternyata hasilnya, meski umur mereka masih tingkat dasar (SD) rata-rata dari mereka mampu menghafal 15 juz dalam kurun waktu setahun. Sungguh luar biasa. Pengalaman ini bisa jadi rujukan anda untuk melatih alam sadar anda.

Cara Mentransfer

Sehebat apa pun manusia, se-profesional apa pun dia, pasti membutuhkan Tuhan disetiap urusannya, karena pada dasarnya manusia itu lemah, hanya Tuhanlah yang Perkasa yang menguasai segala urusan. Jadi memohonlah pertolongan kepada Allah ketika anda akan berbicara, presentasi, wawancara, memimpin rapat, atau mengisi kelas motivasi, apapun profesi anda. Hal tersebut dilakukan agar lisan ini dituntun dan dilindungi, sehingga kata-kata yang keluar, bahasa tubuh yang keluar mengandung hikmah, sehingga apa yang anda ucapkan bisa mengena dan menyentuh kalbu bagi yang mendengarkannya.

Berdoalah

Ini doa saya ketika mau naik panggung untuk mengisi kelas motivasi, tentu saja bagi anda yang beda profesi do'a ini bisa disesuaikan menurut kebutuhan dan kepentingannya:

"Ya Allah beri aku kekuatan untuk menyampaikan kebaikan dari-MU, dan buka hati orang-orang yang mendengar kebaikan-Mu ini, jadikan perbesarlah peranku dalam menjadi penyebab kebaikan mereka agar semakin banyak kebaikan-MU di muka bumi ini."

Saat Anda dalam kondisi rileks ini, secara otomatis gerakan tubuh Anda akan mengalir seiring dengan perasaan damai dalam emosi Anda, sehingga akan terjadi keselarasan antara pikiran dan perasaan (kejujuran). Ini akan terpancar dari gerakan tubuh, ekspresi wajah, getaran nada, pilihan kata, tatapanmata.

Anda tidak akan bisa mentransfer energi ini jika Anda dalam keadaan sebagai berikut:

1. Menyimpan kebohongan (berkata tidak jujur)
2. Tidak menguasai materi yang akan disampaikan
3. Sedang mengarang sebuah cerita
4. Belum meminta maaf dengan orang terdekat (pasangan, istri suami) dimana baru saja terjadi masalah.
5. Sedang / baru saja melakukan kesalahan

Ucap Salam

Berikutnya setelah berdo'a ketika mau naik panggung, yang saya lakukan pertama kali ketika diatas panggung adalah mengucapkan salam kepada audience. Kebanyakan orang menganggap salam ini sekedar formalitas semata untuk mengawali sebuah pertemuan. Jangan salah, ternyata didalam salam terdapat energi Energi Ilahi yang mengandung pola energi bernuansakan keceriaan, kebahagiaan, keharmonisan, kedamaian, kesejahteraan, keselamatan, kemakmuran, dan kebahagiaan. Dan orang yang telah menemukan makna Salam, menauladani, dan mendapatkan kekuatan dari salam, hidupnya senantiasa akan sejahtera dan bahagia, sukses dan selamat.

Begitulah Energi Ilahi Salam bekerja, ia mampu merubah Pola Vibrasi Getaran dari kesedihan, ketakutan dan kegelapan hati anda ke dalam nur sukacita kedamaian dan keharmonisan serta kebahagiaan. Ada getaran perasaan atau vibrasi terpancarkan disitu, sehingga jika yang terpancar adalah getaran perasaan positif, maka kembalinya malah lebih positif lagi. Anda tentu masih ingat hukum alam semesta yang disebut dengan Hukum Pantulan (Gaung Gema,

Timbal Balik) yang menyebutkan ‘Apapun perasaan atau tindakan apapun yang dipancarkan pada orang atau mahluk lain, maka akan kembali pada diri anda, apapun bentuknya, entah itu baik atau buruk’.

Kembali saya ingatkan, sejatinya kita semua terhubung (Connected). Kita semua adalah satu. Artinya, apa yang saya lakukan pada anda, berarti saya melakukannya untuk diri saya sendiri. Begitu pun jika anda melakukan sesuatu (Baik Buruk) pada seseorang itu artinya anda melakukannya untuk diri anda sendiri. Maka, siapa yang suka mendoakan orang lain dengan keselamatan, maka ia akan selalu dilindungi oleh-Nya, dimanapun ia berada. Bukankah dalam Ucapan Salam terkandung doa itu? Doa yang baik akan selalu berefek balik baik, begitupun sebaliknya.

Masalahnya, banyak orang mengucapkan salam disamakan seperti sapaan biasa saja. Tentu saja tidak ada ‘energi’ didalamnya sehingga ia terasa kering dan tidak menyentuh, apalagi memiliki efek balik keselamatan sebagaimana yang terkandung didalamnya.

Saya anjurkan, setelah Anda tahu akan kekuatan salam untuk memberi lebih banyak ‘ruh’ pada ucapan salam anda mulai sekarang. Sebab kekuatan Salam, akan terus aktif jika ia dihayati sepenuhnya, pada akhirnya segala sesuatu yang keluar dari kita akan melahirkan sesuatu yang baik pula.

Cara Memelihara

Memelihara adalah bagian tersulit dari sebuah proses pencapaian, namun sesulit apa pun itu tetap harus diusahakan, dan itu adalah bagian dari kesempurnaan pencapaian anda, termasuk pencapaian anda dalam mengaktualisasikan *shadow dancing* pada bagian kehidupan. untuk itu saya sarankan anda semua, rawatlah kemampuan yang telah anda capai dengan melakukan beberapa hal berikut:

1. Meningkatkan kualitas ibadah sesuai keyakinan

2. Menjaga keharmonisan keluarga fitas dan hormon kebahagiaan
- a. Peluk sayang dengan pasangan hendak berangkat kerja serta saling mendoakan dapat meningkatkan kreatifitas dan fungsi otak. Serta penyumbang terbesar dalam kesuksesan anda. Sebagaimana kesimpulan dari sebuah penelitian yang dilakukan oleh sekelompok dokter Jerman dan psikolog yang bekerja sama dengan perusahaan asuransi: *"Jika Anda ingin bahagia, sehat, sukses, dan hidup lebih lama, maka berikan pasangan Anda ciuman sebelum pergi untuk bekerja setiap hari"*.

Menurut dr Arthur Sazbo, setelah melakukan penelitian ini, Yang paling mengejutkan adalah peluang mereka memperoleh penghasilan yang besar, 20 sampai 30 persen lebih tinggi, dibandingkan mereka yang tidak mencium dan memeluk pasangannya sebelum berangkat kerja. Mereka juga hidup lima tahun lebih lama dari orang yang bahkan tidak memberikan kecupan di pipi pada pasangannya.

Menurut dr Sazbo, ciuman dan pelukkan pada pagi hari merupakan awal yang positif untuk memulai aktivitas sehari-hari penuh. Ciuman dan pelukkan menandakan kasih, dukungan, dan keikhlasan. Tiga hal ini dapat melahirkan rasa optimis dan percaya diri dalam diri seseorang.

Sebaliknya, mereka yang tidak pernah mencium dan memeluk pasangannya kala sang surya menyingsing mayoritas berangkat kerja dengan perasaan tidak tenang dan merasa ada yang tidak benar pada diri mereka sendiri.

- b. Menggunakan strategi komunikasi dengan pasangan dengan menggunakan PIES. Karena persoalan rumah tangga menjadi faktor utama penentu kondisi emosi kita, maka menghadapi pasangan hendaknya bukan menuntut seperti yang kita pikirkan melainkan mengikuti kecenderungan pasangan kita sehingga kita akan banyak mendapat persetujuan dengan menyenangkan. Penting untuk pasangan mengetahui bagaimana cara memotivasi pasangan, cara

memuji pasangan termasuk kecendrungan berpikirnya. (lihat PIES dibab sebelumnya)

1. Menjaga pola makan dan asupan gizi
2. Istirahat cukup dan teratur
3. Olahraga cukup dan teratur
4. Menjaga kondisi agar tetap tenang
5. Hindari rokok dan obat-obatan terlarang

POWER SPEAKING

6

PIES POWER + 3 V

(PYHSICALL, INTELLECTUAL, EMOTIONAL DAN SPIRITUAL)

3 V = VISUAL - VOKAL – VERBAL

Tujuan bab ini adalah mengenal dan mengoptimalkan empat modal utama yang ada dalam diri Anda

(Physical, Intellectual, Emotional, dan Spiritual) dan berlatih menguasai 3 V (Visual, vokal, verbal)

4 MODAL MANUSIA PIES POWER):

PYHISCALL, INTELLECTUAL, EMOTIONAL DAN SPIRITUAL

Dalam komunikasi terdapat 3 unsur utama pembentuknya adalah 3V yaitu Visual, Voice, dan Verbal.

Namun sebelum membahas 3V saya akan sampaikan 4 faktor utama pembentuknya, saya sarankan anda memahami 4 faktor ini yang saya singkat menjadi PIES POWER kemudian saya gunakan sebagai nama perusahaan konsultan training SDM dan marketing. PIES diambil dari singkatan Physicall, Intellectual, Emotional dan Spiritual, ke empat faktor ini Anda harus satukan sehingga menjadi kekuatan anda dalam berbicara.

1. *Faktor Fisik (Physicality)*

Aspek ini terkait dengan hal fisik yang akan mempengaruhi persepsi orang tentang kemampuan kita.

2. *Faktor Intelektual (Intellectuality)*

Aspek ini awalnya berhubungan dengan gelar akademik, namun selanjutnya lebih terkait pada kemampuan Anda dalam mengelolah cara berpikir sehingga dapat memberikan pengaruh yang lebih efektif kepada orang lain.

3. *Faktor Emosi (Emotionality)*

Aspek ini terkait dengan manajemen emosi atau kemampuan untuk mengelolah emosi diri sendiri maupun orang lain sehingga pengaruh yang kita berikan menjadi lebih maksimal

4. *Faktor Spiritual (Spiritual)*

Aspek ini tidak terkait langsung dengan agama tertentu, tetapi lebih kepada nilai-nilai kebaikan yang diterapkan oleh individu dalam kehidupannya dimana seseorang tersebut terus mengembangkan dirinya dengan nilai-nilai kebaikan.

Faktor Fisik (Physicality)

*Jadilah pribadi yang saat orang pertama melihat sudah berkata:
"Aku Sreg Sama orang ini".*

- Didik Madani



Penelitian menunjukan hanya butuh waktu 90 detik bagi seseorang memutuskan sesuatu itu disukai atau tidak, 9 detik itu ditentukan oleh penampilan Anda saat berbicara. Jika ada 2 orang sales yang sedang melakukan presentasi dengan produk yang sama, sales 1 dengan pakaian rapi namun wajahnya tidak dibersihkan dan rambutnya acak-acakan, sementara sales 2 dengan pakaian rapi, wajah bersih dan berbau wangi. Mana yang akan Anda pilih?

Beberapa hal yang masuk dalam faktor fisik adalah:

1. Performance
2. Properti
3. Bahasa Tubuh / Postur

4. Slide yang Powerful

Performance: Pakaian

Manusia memasukan informasi kedalam otaknya lewat panca indera. Manusia memasukan informasi melalui panca indera.

Menurut Albert Mehrabian 7 % melalui perasaan, 38% melalui pendengaran, dan 55% Penglihatan. Artinya 55% audience lebih banyak dipengaruhi oleh body language termasuk penampilan didalamnya. Penampilan yang rapi dan sopan sangat diutamakan bagi siapapun yang hendak bicara di depan panggung.

Tips:

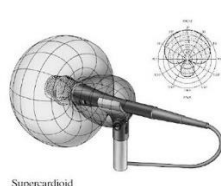
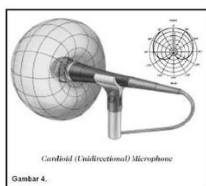
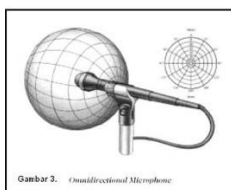
Pakaian sesuaikan dengan audience dan lokasi
Gunakan minyak wangi yang lembut
Sisir rapi rambut Anda dan beri minyak rambut (wajib datang 1 jam lebih awal untuk persiapan di lokasi)

Properti: Mic/Sound

Setelah anda memperhatikan penampilan pakaian, pembicara wajib mengetahui kualitas suara yang dihasilkan oleh Mic. Kualitas mic sangat tergantung dengan jenis sound system dan power dari mixer yang tersedia. **(Setiap training saya membawa perlengkapan sendiri terdiri dari mic, kabel, wireless, pointer, baterai dll)**

Jenis mic dan kegunaannya

Ada beberapa jenis mic yang ada di pasaran namun mic yang dipakai diruangan seminar atau training adalah jine mice yang sudah standard (meskipun tidak bagus). Beberapa tipe mic dibawah wajib anda ketahui untuk membedakan karakter input dan output suara yang dihasilkan.

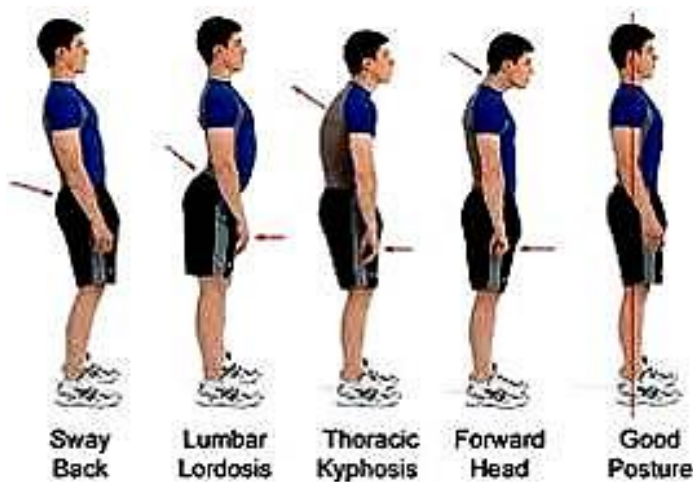


<p>Omnidirectional</p> <p>Microphone, menangkap suara dari semua arah (depan, belakang, samping, atas dan bawah, lihat gambar</p>	<p>Cardioid (Unidirectional)</p> <p>Microphone, menangkap suara hanya dari satu arah saja biasanya dari depan dengan sudut cakupan sekitar 130 derajat.</p>	<p>Supercardioid</p> <p>Sudut tangkapan dari arah depan sekitar 115 derajat, tetapi jenis ini memiliki kepekaan terhadap suara yang datang dari arah belakang dengan sudut tangkapan sekitar 125 derajat. Hati-hati menggunakan Mic ini bila kita menggunakan Loudspeaker Floor</p>
--	--	--

		Monitor, karena bisa mengakibatkan gaung (feedback).
--	--	--

Bahasa Tubuh / Postur

Jika Anda sudah berada di depan panggung, jagalah postur tubuh Anda agar tetap tegak dan rileks dan tidak dibuat-buat. Busungkan dada tapi tidak berlebihan, tersenyum dan mengerakan tangan akan membuat Anda lebih rileks santai dan berwibawa tanpa terkesan sombong.



Olahraga & Olah Vokal

Olah vokal dan Senam Suara Diafragma

Pernapasan berfungsi untuk mengontrol suara saat bicara. Kekuatanya ada pada wilayah perut dan dibawah dada. Dengan senampernapasan anchor/penyiar akan mampu membentuk suara dari diafragma, yaitu suara dari rongga perut.

Dengan demikian suara yang dihasilkan akan bertenaga kuat, jelas dan keras tanpa harus berteriak. Suara diafragma juga mampu membantu anchor/penyiar mengendalikan stamina dan intonasi.

Cara melatih pernapasan dan relaksasi alat bicara :

Sambil membacara buku ini, bayangkan dan gerakan mulut Anda:

1. **Lion Face** : Melemaskan otot-otot muka. Caranya: Muka diciutkan bersamaan dengan menguncupkan jari kedua tangan kemudian muka dilebarkan dengan cara menjulurkan lidah sepanjang mungkin.
2. **Urut Rahang** : Melemaskan otot-otot muka. Caranya: Jari mengurut pipi berputar dari muka kebelakang, pada saat yang sama rahang bawah digerakan ke kiri dan ke kanan.
3. **Lipat Lidah ke Atas** : Melemaskan lidah. Caranya: Lidah dilipat ke atas menyentuh langit-langit.
4. **Lipat ke Bawah** : Melemaskan lidah. Caranya: Lidah dilipat ke bawah, ujungnya menekan gigi bagian bawah.
5. **Lidah Menyapu Bibir** : Melemaskan lidah. Caranya: Lidah dijulurkan, kemudian menyapu bibir bagian atas dan bawah, putaran seperti jarum jam.
6. **Motor Boat** : Melatih panjang napas dan melemaskan bibir. Caranya: Tarik napas dalam-dalam dan keluarkan sambil membungkuk dengan bibir bergetar menirukan suara motor boat. Pada waktu badan telah membungkuk, goyangkan kedua telapak tangan dengan lemas.
7. **Mengatupkan Gigi** : Untuk melemaskan otot-otot rahang. Caranya: Gigi dikatupkan dengan kuat sementara bibir terbuka, pada saat yang sama kepalkan tangan dengan kuat seperti orang yang sedang gemas.

8. **Latihan Leher** ; Menguatkan otot leher dan bahu. Caranya: Berdiri dengan kaki terentang, tangan dipinggang kemudian leher digerakan ke kiri dan ke kanan seperti orang yang sedang menggeleng kepala.
 9. **Pijat Tenggorokan** : Melemaskan tenggorokan dan pita suara. Caranya: Tarik napas dan keluarkan perlahan sambil mengucapkan huruf 'a'. Sementara itu jari memijat tenggorokan sambil menggerakan ke atas dan ke bawah.
 10. **Memutar Bahu** : Memperkuat bahu supaya bisa menahan lelah karena duduk dalam waktu yang lama. Caranya: memutar bahu ke belakang dengan posisi lengan tangan tegak lurus dan siku tangan tak boleh menekuk.
 11. **Angel Wing** : Untuk memperkuat bahu. Caranya: Kedua tangan lurus ke depan dengan jari-jari terbuka. Kemudian lengan didorong ke depan dengan kekuatan bahu, bergantian lengan kiri dan kanan. Waktu lengan didorong maju mundur, jari-jari digerakan seperti tarian kecak. Pinggang dilarang bergerak.
- Ping-Pong** : Memperkuat bahu dan artikulasi. Caranya: Gerakan sama seperti angel wing, hanya saja jari-jari dikepalkan seperti orang meninju. Waktu lengan maju mundur, mulut mengeluarkan bunyi "ping-pong". Akhirnya dari gerakan ini tangan ditarik ke atas.
12. **Napas Panjang** : Memperkuat napas. Caranya: Menarik napas dengan kepala mendongak. Napas kemudian keluarkan perlahan melalui mulut sampai habis. Kemudian langsung membungkukkan badan dengan sebuah tangan menekan perut. Maksudnya agar napas yang masih tersisa benar-benar habis.
 13. **Pif-Paf** : Tangan berkacak pinggang. Lakukan gerakan menarik perut ke dalam dengan cepat sambil mengeluarkan napas. Bahu tidak boleh ikut bergerak.

14. **Reaching the Star** ; Menguatkan otot pinggang. Caranya: Badan membungkuk dengan kedua tangan menggantung, kemudian badan bergerak naik ke kanan mengikuti tangan yang menggapai ke atas seperti hendak meraih bintang di langit. Upayakan sejauh mungkin sehingga otot pinggang tertarik dengan ujung kaki menyentuh lantai. Kemudian badan di gerakkan ke kiri, gaya ini juga disebut gaya Jhon travolta.

Sebagai kelanjutan latihan senam pernapasan dan perangkat bicara, latihan berikutnya membentuk suara *diafragma*, yaitu suara yang bersumber dari sekat rongga dada dan rongga perut atau yang lazim disebut *diafragma*. Suara diafragma adalah suara yang bersumber dari nafas perut. Untuk pemula, Anda bisa mengetahui suara diafragma saat bangun tidur (suara Anda akan terasa sangat berat) yang akan dibahas dalam bab 3 V = Vokal - verbal – visual

Faktor Intelektual (Intellectuality)

Isi Materi Up To Date

Pemilihan materi atau topic yang sesuai saat anda akan menyampaikan presentasi akan menentukan keberhasilan penampilan anda. Apalagi anda harus betul-betul memastikan seperti apa audience anda atau dari kalangan mana mereka?

Seringkali kali kita akan dihadapkan pada situasi yang tak terduga, sehingga harus memutar otak, “enaknya topic apa ya yang nanti saya sampaikan? Ketika hal ini terjadi, saran saya, anda harus membangun mood anda, supaya dalam pemilihan materi sesuai dengan apa yang anda inginkan dan lebih penting lagi sesuai dengan harapan audience anda, dan tak kalah pentingnya lagi materi anda haruslah update, terkini dan terhangat, sehingga berani saya pastikan mereka akan merespon anda dengan baik.

Disini saya akan berikan kepada anda beberapa tips mudah untuk mendapatkan materi saat anda akan berbicara.

Pertama, lakukan diskusi dengan teman anda, bisa jadi hal itu menjadi salah satu langkah mujarab dalam memilih materi. Mengapa? Sebab dengan anda berdiskusi dengan teman-teman di sekitar kita. Kita akan mendapatkan idea atau gagasan dari berbagai pikiran. Saran saya ketika anda berdiskusi usahakan untuk mencari What? Who? Nya, When? Where? Serta how nya?, gunanya untuk menyaring banyaknya ide yang keluar dari teman-teman anda untuk disesuaikan dengan kebutuhan.

Kedua, anda bisa memanfaatkan Majalah ataupun Koran harian untuk mendapatkan informasi yang lengkap, jelas, akurat dan terpercaya. Apalagi Koran harian, bisa dipastikan pembahasan-pembahasan di dalamnya adalah pembahasan yang sedang up to date dan menjadi Trending Topics. Juga dengan melakukan hal tersebut, wawasan juga sumber inspirasi anda akan bertambah untuk mencari topic cocok dan bagus.

Ketiga, bersumber dari pengalaman atau hal-hal yang terjadi pada anda sendiri, misalnya keadaan rumah tangga, istri anda mungkin, anak-anak juga. Sebab tema-tema yang ada kesamaan yang dialami para audience menjadikan materi anda kuat dan selalu diminati.

Kempat, berasal dari pengalaman sehari-hari baik dari pengalaman keluarga, isteri, anak-anak maupun teman atau diri kita sendiri di kehidupan sehari-hari adalah hal yang unik dan berkesan. Kita bisa menuangkan hal tersebut dalam materi anda.

Valid Data dan Berdasarkan Survey

Perhatikan betul dengan apa yang akan anda sampaikan, sebab tak jarang informasi yang disampaikan oleh pembicara kurang informatif sehingga menimbulkan *feedback negatif*. Feedback negatif tersebut dapat berupa ketidaksetujuan ataupun ketidakmengertian audience terhadap informasi yang anda sampaikan. Karenanya agar tersampaikan pastikan informasi tersebut secara jelas, datanya valid dan akurat. Bila perlu lakukan survey untuk memastikan kebenarannya, sehingga *feedback* yang muncul dari audience sifatnya positif.

Jangan sampai timbulnya persepsi dari audience bahwa pembicara tidak credible atau tidak dapat dipercaya karena sumber

informasinya diragukan kebenarannya dan kurang bisa dipertanggungjawabkan.

Berdasarkan Topik Terkini

Mencari topik yang sesuai untuk dibicarakan di depan umum sebenarnya sangat mudah. Ada banyak cara, Anda bisa mendapatkan topik tersebut bisa lewat proses brainstorming, mencari topik di internet atau bahkan mengangkat topik dari isu-isu yang sedang hangat beredar. Namun perlu anda catat, selain topic yang anda angkat adalah isu-isu terhangat saat ini, topik tersebut juga harus memiliki tujuan yang jelas, baik bertujuan informatif ataupun persuasif. Anda pun dituntut dalam menyampaikan topik tersebut dilakukan secara mendalam, sebagai tanda anda betul-betul menguasai topic tersebut.

Faktor Emosi (Emotionality)

Stabilkan Emosi Anda

Karena kita hidup, Tuhan memberi ujian, tantangan dan masalah sebagai bentuk dari dinamika kehidupan. Setiap orang pernah merasakan saat-saat tersulit dalam perjalanan hidupnya. Masalah itu bisa muncul di lingkungan kerja, rumahtangga, atau di lingkungan masyarakat tempat kita tinggal.

Banyaknya lalu lintas masalah yang kita pikirkan menyebabkan adanya permainan emosi yang menguras energi untuk mengatasinya. Emosi manusia tidaklah sama dengan cuaca yang datangnya tak terduga. Dalam ilmu NLP kita bisa mem"bingkai ulang" dengan memilih rasa apa yang kita munculkan dengan memilih objek yang kita pikirkan.

Bagaimana anda kendalikan dan menstabilkan emosi saat masalah mendera, butuh ketrampilan tersendiri, sebab respon dan kemampuan orang berbeda-beda, namun kemampuan itu bisa dilatih, misalnya:

Ada kejadian sebagai berikut:

Seorang karyawan di tempat kerja anda mengkritik cara Anda memimpin perusahaan, bahkan bahan kritiknya sering dijadikan bahan pembicaraan dibelakang anda dengan karyawan yang lain. Anda selaku pimpinan perusahaan mungkin akan merasa tersinggung, marah, dan ingin segera saja mengeluarkan dia dari perusahaan.

Mungkin itu perasaan Anda yang muncul, namun jika Anda bisa memaknai ulang perasaan ini, akan muncul pikiran, mungkin maksud karyawan tersebut baik, untuk memberi masukan, hanya saja tidak tahu caranya. Kenapa saya harus marah kepadanya? Disinilah tekanan emosi yang Anda rasakan akan mereda dan hilang dengan sendirinyadigantikan oleh kejernian berfikir dan hasilnya emosi anda kembali stabil.

Itulah manfaat bagi orang yang mampu membingkai ulang makna dari suatu peristiwa dengan memberikan arti baru yang lebih positif dan bermanfaat atas sebuah peristiwa. Kelebihan lainnya mereka tidak mudah larut dalam emosi karena mampu memilih secara aktif apa yang mereka mau pikirkan dan selalu bisa berpikir jernih.

Selanjutnya setelah kestabilan emosi bisa anda ciptakan, tingkatkan menuju kestabilan hidup. Artinya anda harus menstabilkan diri Anda secara menyeluruh dengan menyelaraskan tiga aspek, yakni emosi positif, relasi sosial yang positif dan kesehatan fisik.

“Kita bisa memilih rasa apa yang kita munculkan dengan memilih objek yang kita pikirkan”.

Faktor Spiritual (Spiritual)

Ibadah Anda dengan Tuhan wajib terjaga

Sebuah kisah ada seseorang kakek tua berusia 160 tahun, tetapi kondisi kesehatannya masih terjaga dengan sangat baik. Kondisi

tubuhnya masih segar, jasmaninya masih sehat, penglihatannya masih jelas, dan masih kuat dalam beraktivitas sehari-hari. Banyak orang kagum atas kondisi kakek tersebut. Kemudian ditanyalah sang kakek, apa rahasianya di umur yang telah lanjut itu ia bisa tetap sehat wal 'afiat. Sang kakek pun menjawab dengan penuh keyakinan, "Pada usia mudaku, aku selalu menjaga ibadahku kepada Tuhan, menjalankan perintah-Nya dan menjauhi segala larangan-Nya, sehingga pada di masa tuaku, Tuhan yang akan menjagaku". Terceganglah orang yang bertanya kepada sang kakek.

Pelajaran apa yang bisa kita ambil dari kisah diatas? *Pertama*, Sesungguhnya status kita di dunia ini hanyalah seorang hamba. Hamba yang baik senantiasa akan taat menjalankan perintah dari Tuhannya, bukan malah sibuk dengan urusan duniawi saja sampai meremehkan, melupakan atau meninggalkan ibadah kepada Tuhannya. Bukankan Tuhan sudah memberikan karunia dan nikmatnya kepada kita tanpa harus diminta. Masihkah anda berfikir untuk meninggalkan Tuhan dengan tidak taat kepada-Nya?. Pelajaran *Kedua*, jika kita konsisten menjaga ibadah dan menjalankan perintah-Nya, Tuhan akan selalu menjaga dan memberi solusi dari segala urusan kita. Bukankah Tuhan yang menciptakan masalah, dan Tuhanlah yang punya jawaban atas masalah tersebut. *Ketiga*, Orang yang senantiasa menjaga ibadah kepada Allah dengan baik akan mendapatkan kesehatan baik secara jasmani, mental, emosional dan juga spiritual. Mulai kini, siapa pun anda, apa pekerjaan anda, Jika bekerja, niatkan itu sebagai salah bentuk ibadah anda kepada Tuhan, dengan begitu Tuhan akan melancarkan segala urusan pekerjaan anda. Namun sebaliknya, jika anda lalai kepada Tuhan karena berbagai kesibukan, bisa jadi keberkahan yang kita dapat dari pekerjaan anda akan berkurang.

Berdoalah dan Sholatlah menurut Agama Anda

Hari ini kita dihadapkan dengan dua fenomena yang kontradiktif, anda pasti juga ikut merasakan. Satu sisi berkembangnya sains, teknologi dan komunikasi yang begitu pesat, membuat orang mengabaikan kekuatan agama dan dinamika spiritual, sisi lainnya kalangan masyarakat perkotaan, kaum eksekutif dan profesional, kaum teknokrat dan kantoran, bahkan

masyarakat pekerja dan rumahan malah dilanda kegalauan merindukan kembali kedamaian rohaniah di tengah kejenuhan rutinitas yang tak berujung.

Sehingga tak heran, kini orang-orang mulai jawaban atas permasalahan-permasalahannya pada agama. Seperti yang anda saksikan, dzikir-dzikir akbar makin sering kali digelar, pengajian umum hampir tiap bulan diadakan dan tak ketinggalan media elektronik makin ramai meluncurkan program dan event-event religi.

Dari fenomena itulah, kemudian saya coba mencari benang merahnya bahwa manusia (insan) tidak bisa lepas dan butuh kepada tuhan. Hanya saja kurang mengerti cara menjalin hubungan intim dengan sang pencipta.

Padahal sarana dan media membangun komunikasi efektif dengan Tuhan sudah tersedia tinggal anda mau menggunakannya atau tidak, sarana itu adalah do'a dan sholat.

Do'a adalah bagian dari dzikir atau ingat Tuhan, detak spiritualitas yang merupakan saripati ibadah (merasakan kehadiran Tuhan dan pengakuan kelemahan diri) yang bisa memberikan makna kesadaran diri cognizance (self awareness). Disitulah terdapat kekuatan dan energi yang tiada tara karena ia terhubung dengan Dzat Yang Maha Kuasa.

Kekuatan, yang sebagaimana pakar psikologi simpulkan, mampu memecahkan masalah pribadi seseorang. Sebab Kekuatan doa adalah manifestasi dari energi seperti halnya ada teknik ilmiah untuk pelepasan energi atom, maka ada prosedur ilmiah untuk pelepasan energi spiritual melalui mekanisme doa. Kekuatan doa inilah yang mampu meniadakan atau membatasi kelemahan dan kemunduran

John Kehoe, penulis buku best seller *Mind Power* setelah melalui perjalanan spiritualnya dengan kontemplasi dan meditasi doa, mencoba membagi pengalamannya dengan mengatakan, bahwa pada dasarnya doa bukan sekadar ritual, melainkan sebuah oase di tengah gurun kebisingan dan sebuah taman di tengah rimba keresahan duniawi. Karena doa adalah sebagai manifestasi dzikrullah yang menjanjikan ketenangan dan keteduhan batin.

Dan sebagaimana Karl Jasper seorang filsuf eksistensialis dari Jerman pesankan, Tuhan adalah satu-satunya yang tak kenal lelah untuk mendengarkan doa manusia. Jadi rajin-rajinlah berdoa secara benar dan kontinyu.

Lalu bagaimana dengan **sholat**? Sholat bukan saja sekedar kewajiban seorang hamba kepada sang penciptanya, tapi adalah kebutuhan, Yang kalau tidak dipenuhi jiwa anda akan merasakan 'sakit'.

Bagi umat muslim, anda pasti mengerti dengan ibadah sholat. Tapi, tahukah kamu kalau sholat juga berpengaruh pada kesehatan jiwa? Sholat bisa mengantarkan pelakunya pada kondisi *flow*. *Flow* yang dimaksud disini, sebagaimana Mihaly Csikszentmihalyi, seorang tokoh psikologi positif, mengistilahkan sebuah keadaan yang di dalamnya orang merasakan kebahagiaan.

Dalam istilah yang lain menyebutkan, *flow* adalah suatu keadaan pikiran yang di dalamnya kesadaran manusia berada dalam keadaan teratur dan selaras. Keadaan seperti ini biasa dicapai lewat pengendalian diri dan pengendalian hidup.

Orang yang berada pada kondisi *flow* biasanya, pikiran tidak terpecah-pecah dengan Konsentrasi yang lebih dalam, perasaan memiliki kendali penuh atas segala sesuatu, dan merasakan momen sekarang sebagai satu-satunya hal yang penting.

Inilah kemudian keadaan *flow* diidentikkan dengan yang namanya khusyuk. Sebagaimana salah satu peran sholat sebagai sumber ketenteraman dan kebahagiaan dan hal tersebut secara tidak langsung diakui oleh para ilmuwan modern, dalam hal ini psikologi.

Transfer Energi Keyakinan

Pada dasarnya yang kita cari dalam kehidupan ini adalah mendapatkan sebuah persetujuan. Persetujuan itu bisa berupa; seorang isteri kepada suaminya, bawahan kepada atasannya, penjual kepada calon pembeli atau seorang pembicara kepada audiencenya. Dimensi spiritualnya, ada sebuah proses transfer energi yang terjadi didalamnya.

Dan bagaimana agar mendapat sebuah persetujuan inilah yang ingin saya share kepada anda, yakni dengan mentransfer

energikeyakinan. Kenapa? Sebab sebenarnya proses untuk memperoleh sebuah persetujuan adalah tentang bagaimana menumbuhkan keyakinan. Orang memutuskan membeli suatu karena ia yakin bahwa barang yang dibeli sesuai yang diinginkan dan dari pembeli yang diyakini tepat pula. Ada proses peralihan energi keyakinan dalam transaksi tersebut dari si penjual kepada pembeli.

Salah seorang client yang kebetulan seorang sales pernah datang dan bertanya kepada saya yang intinya, Bagaimana untuk meyakinkan calon pembeli agar mereka mau membeli produk yang kita jual?. Sejenak saya tatap dia sembari tersenyum. Dan Kemudian dengan nada serius saya jawab, Anda tidak perlu menyakinkan calon konsumen Anda, apalagi sampai berusaha keras untuk meyakinkan calon konsumen Anda. Semakin anda menekan dengan memberi penjelasan berbusa-busa, makin mereka menjauh. Coba tebak, bagaimana respon client saya mendengar jawaban tersebut? Betul, dengan mimik wajah bingung ia kembali bertanya, “eee..maksud bapak?”. Melihat kebingungannya, saya pun menjelaskan, bahwa sebenarnya tugas utama Anda bukanlah meyakinkan calon pembeli, tetapi tugas utama anda adalah meyakinkan diri Sendiri tentang betapa produk yang anda jual betul-betul bagus, berkualitas, hebat dan besar manfaatnya.Keyakinan anda yang mantap itulah nanti yang akan anda transfer kepada calon pembeli. Dengan berlahan client saya pun akhirnya menganggukkan kepala tanda mengerti.

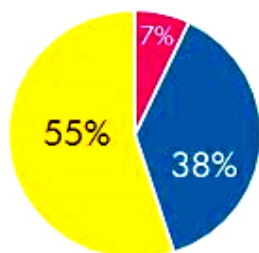
Dari cerita diatas, kembali saya tekankan, yang harus kita gali sebenarnya adalah bagaimana cara agar kita bisa yakin, seyakinyakinnya, tentang produk yang kita jual. Bukankah konyol sekali, satu sisi anda dengan susah payah menyakinkan kepada calon pembeli tentang produk yang dijual, sementara anda sendiri tidak yakin akan kualitas barang tersebut.

Padahal, tanpa Keyakinan sebagai pondasi yang utama dalam menjual maka penjelasan kita tentang keuntungan, keunggulan, dan kehebatan produk kita sekedar kata-kata yang tidak bernilai. Dan ketika anda pada situasi tersebut sebenarnya anda sudah gagal. Sebaliknya, kalau anda memiliki keyakinan yang mantap tentang

kualitas barang anda, maka keyakinan itu dengan mudah ditangkap oleh calon pembeli anda baik secara verbal dan yang terutama secara Non Verbal (Ekspresi wajah, eye contact, volume dan intonasi suara) dan itulah saat dimana mereka menerima Transfer Energi keyakinan anda.

Itulah 4 modal manusia yang menjadi dasar bahasan kita selanjutnya yaitu 3V: Vokal, Visual, Verbal

3 **V**ISUAL - VERBAL VOICE - VOKAL



Elements of Personal Communication

- 7% spoken words
- 38% voice, tone
- 55% body language

Berbicara didepan umum itulah Public speaking, dan seorang public speaker akan menjadi *center of attention*. Tak ubahnya actor dalam sebuah pagelaran teater, dia mesti memanfaatkan panggung untuk mendukung suksesnya pertunjukkan. Dia juga harus mampu menguasai dirinya sendiri terlebih audiencenya.

Seorang public speaker harus menguasai 3 V yaitu, visual, verbal dan voice.

VISUAL

Komponen ini mempengaruhi keberhasilan Public Speaking sebanyak 55%. Mengapa Komponen visual mengambil porsi 55%? Bukankah orang ingin mendengar kita bicara, bukan melihat kita menari? Pertanyaan tersebut bisa dijawab dengan pertanyaan pula. Apa yang pertama kali tampak dari seorang Public Speaker? Tepat! Penampilannya, bukan suaranya. termasuk didalamnya juga meliputi komunikasi non verbal yakni semua hal-hal yang dilihat oleh audience, seperti ekspresi wajah, bahasa tubuh, penampilan diri, dan hal-hal lain yang dilihat secara visual oleh audience.

Oleh karena itu komponen visual ini memegang peranan penting dalam suksesnya berbicara di depan publik. ketahuilah audience dapat memberikan penilaian kepada anda bahkan sebelum anda berbicara.

Dan berikut beberapa unsur dari komponen visual yang perlu mendapat perhatian anda:

UNIFORM – yaitu Busana yang dipakai. Meliputi pakaian, sepatu, aksesoris (topi, jilbab, bros, dasi, ikat pinggang, dll.) tentu saja harus disesuaikan dengan tema acara. Apakah formal, semi-formal, atau casual. Hati-hati jangan sampai kita salah memilih busana. Misalnya, memakai jas di acara launching sebuah kantor akan tampak elegan, tapi memakainya di acara out bond seperti nya anda salah alamat.

BODY LANGUAGE – biasa juga dikenal dengan bahasa isyarat. Komponen ini yang paling sering digunakan dalam presentasi, dimana penyampaiannya bukan dengan kata-kata ataupun suara tetapi melalui gerakan-gerakan anggota tubuh, seperti melalui kontak mata, penggunaan objek seperti pakaian, potongan rambut, dan penggunaan simbol-simbol. Karena seringnya muncul, bahasa tubuh atau yang juga disebut dengan bahasa nonverbal ini turut mempengaruhi kesuksesan presentasi anda.

GESTURE—Yakni sikap atau pose tubuh yang mengandung makna. Dan anda bisa memanfaatkan komponen ini untuk menunjang penampilan anda diatas panggung diantaranya, Menambah power terhadap kata-kata verbal, mengurangi ketegangan dan kegugupan serta media visual yang jauh akan lebih mudah berkesan dan teringat dalam benak pendengar. ada banyak macam gesture. Seperti gesture dengan menggunakan tangan, kepala, kaki, mata dan juga badan. contohnya *hand gestures* yang biasa di pakai oleh public speaker. Seperti saat menunjukkan tanda setuju ia akan acungan jempol tangannya. Pesan saya gunakan gesture anda untuk menunjukkan bahwa anda respek terhadap para audiens.

VERBAL

Dalam dunia komunikasi Verbal diartikan sebagaikomunikasi yang menggunakan bahasa lisan maupun tertulis, namun menurut saya, pengertian verbal lebih tepat adalah pesan yang disampaikan kepada audience. Walaupun berperannya hanya 7%, namun di sinilah nyawa dari sebuah perkataan (*speech*) Anda. Semua gagasan dan ide yang ada pada benak anda akan diterjemahkan dalam bahasa verbal untuk disampaikan kepada audiens. karenanya, sangat penting elemen-elemen verbal dikuasai agar pesan yang ingin disampaikan dapat diterima tanpa distorsi.

DIKSI = Pilihan Kata

Pilihlah radaksi kata yang jelas, tegas, dan mudah dimengerti. Perhatikan dari kalangan apa audiens anda, jika audience anda adalah ibu-ibu, sebaiknya hindari penggunaan istilah-istilah akademis, karena itu makin membuat bingung dan makin berat upaya anda untuk menyampaikan pesan dan pemahaman kepada mereka.

Contoh:

Mempresentasikan	=	Menyampaikan
Mendeklarasikan	=	Mengumumkan

BERIKAN ATENSI ANDA =Perhatian

tatkala audiencememberikan pendapat dan tanggapannya, beri perhatian untuk menyambutnya. Begitu pun ketika mereka curhat, beri perhatian, besarkan hatinya dan kasih support. Jangan lupa Tanya namanya dan sapalah dengan namanya, tentu mereka akan sangat menghargai anda sebab merasa diperhatikan, kasi tpuk tangan kepada mereka.

HINDARI– Jangan lakukan

anda harus perhatikan betul jangan sampai memakai candaan fisik, meski hanya guyonan tetap melukai perasaan mereka audience anda, serta memasukkan isu sara (Suku, Agama, Ras, dan Antargolongan) karena itu juga sangat sensitif.

VOKAL = VOICE

Komponen ini mempengaruhi keberhasilan Public Speaking sebanyak 38%. Suara atau Vokal memegang peranan penting.Lewat suara terdalam seseorang terekspresikan, makanya audience bisa merasakan perasaan Anda. Melalui suara pula anda dapat memberikan image, smart, tegas, menghibur, relax, formal, dan lain sebagainya. Keliru dalam pemilihan vokal justru dapat membuat audience tidaknyaman dan parahnya kalau sampai salah tangkap atas pesan yang sampaikan.jadi sekali lagi penting bagi anda untuk bisa mengatur dan mengelola volume suara, nada suara dan intonasi suara.

Suara memang anugerah dari Tuhan, dan itu adalah modal utama seorang public speaker, tinggal tugas anda berikutnya bagaimana membuat suara tersebut lebih indah dan bisa memberi kesan pada audiens. Ada banyak istilah dalam olah vokal yang biasa digunakan oleh presenter TV atau radio serta penyanyi profesional, An datidak perlu menghafal semuanya, ambil yang penting saja.

CLARITY: Kejernihan suara : didukung oleh pronunciation dan enunciation

*FLUENCY:*Kelancaran/ kefasihan (fluency)

INFLECTION: Perubahan Nada Suara (inflection): dilakukan dg meninggikan pitch

INTONASI: Laggam suara (intonasi): kemampuan manusia mengatur nada suara naik dan turun

PITCH:Tinggi nada

SPEED:Kecepatan Bicara

PACE:Langkah suara

STREESING:Penekanan kata

JEDAH: Titik atau Koma (Pemberhentian)

ARTIKULASI: Kejelasan tiap suku kata

AKSENTUASI: Logat / cara nada bicara (contoh: logat madura, jawa solo, budaya Nagabonar, Ambon, dll)

Berikut beberapa elemen yang mendukung suara yang perlu anda latih:

PRODUKSI SUARA – SUARA PERUT – SUARA DIAFRAGMA

Menggunakan suara dengan pernafasan tidak hanya disarankan bagi penyanyi, untuk anda seorang public speaker pun juga. Sebab Pernapasan perut melahirkan suara yang stabil, bersih, bulat, tak membuat tenggorokan anda serak. cara melatihnyadengan menggunakan teknik *humming*atau bersenandung, salah satu cara pemanasan vocal yang dapat dilakukan sebelum bernyanyi. Ada banyak metode, salah satunya dengan membuka mulut anda, mulailah menyenandungkan nada misalnya Do, Re, Mi, Fa, Sol, Fa, Mi, Re, Do. Pada saat yang sama pegang pangkal hidung Anda dan rasakan getaran yang ditimbulkan. Apabila Anda belum merasakan getaran pada hidung Anda pada saat humming, berarti teknik yang anda gunakan masih salah. Lakukan berulang-ulang sampai Anda merasakan getaran pada hidung Anda.(lihat bab faktor Physical dalam latihan suara diafragma)

Tehnik ini disebut *bumming*.

Ada beberapa cara yang bisa dilakukan untuk melatih suara mengeluarkan dan melatih suara diafragma:

PRAKTEK

1. Ambil nafas dalam...
2. Mengaum atau menggumam.
3. Mengucapkan kata-kata:
4. Intonasikan kata-kata di bawah ini dengan nada terendah menuju ke tertinggi dan sebaliknya.

menghitung maju 1 S/D 10

EKSPRESI WAJAH DARI SENANG KE SEDIH

1...2...3...4...5...6...7...8...9...10

EKSPRESI WAJAH DARI SEDIH KE SENANG

10...9...8...7...6...5...4...3...2...1

Mengucapkan *alfabet* sambil melatih artikulasi.

A B C D E F G H I J K L M N O P Q R S T U V W X Y Z

Latihan Huming

DO... RE... MI... FA... SO... LA... SI... DO...(sambil tutup hidup)

TEMPO – pembicara yang handal tahu kapan harus berbicara dengan tempo cepat, medium atau lambat. Masing-masing tempo ada tujuan dan efektivitasnya. Terkadang berbicara terlalu cepat bisa membuat banyak poin penting terlewat dan mempengaruhi intonasi kita menjadi tidak jelas. Sebaliknya, anda pun harus memahami audience, tempo yang terlalu lambat bisa membuat mereka mengantuk. Idealnya tetap gunakan tempo medium, berikan tempo cepat sesekali bila memang diperlukan, ketika sampai pada hal penting jangan lupa untuk melambatkan tempo bicara anda.

Praktek

Baca kalimat berikut ini dengan menggunakan titik dan koma serta penekanan (stressing) yang jelas:

“Jadi hadirin sekalian, saya harap Anda semua bisa mengingat para pahlawan pendidikan yg telah berjasa mengantarkan kita menuju kebangkitan bangsa Indonesia, karena Anda semua sekarang, hanya tinggal meneruskan perjuangan mereka dengan melakukan yang terbaik di manapun, sebagai apapun anda”.

INTONASI –Pengucapan vocal yang tepat akan menghindari kesalahan tafsir para audience. Begitulah pentingnya artikulasi vocal, jadi Anda harus menjaga betul kata per kata yang keluar dengan pengejaan yang tepat.

STRESSING & PAUSING = Tekan & Berhenti

Gunakanlah penekanan pada gagasan-gagasan pokok pembicaraan, sehingga audiens tahu mana bagian penting dan mana yang lebih penting lagi. Anda juga bisa memanfaatkan jeda untuk menarik perhatian dan rasa penasaran audience pada informasi berikutnya yang ingin Anda sampaikan.

Praktek:

Berhenti dan tekanlah beberapa bagian dalam kalimat ini:

“Jadi hadirin sekalian, saya harap Anda semua bisa mengingat para pahlawan pendidikan yg telah berjasa mengantarkan kita menuju kebangkitan bangsa Indonesia, karena Anda semua sekarang, hanya tinggal meneruskan perjuangan mereka dengan melakukan yang terbaik di manapun, sebagai apapun anda”.

POWER SPEAKING

7

MAKE WOW SLIDE PRESENTATION

Tujuan bab ini adalah untuk membekali Anda membuat membuat bisa menilai atau membuat slide presentasi yang menarik yang memenuhi 4 tipe manusia.

Membuat Slide yang Wow

Slide yang bagus adalah slide yang efektif dan efisien. Berisi kumpulan pertunjukan audio, visual, tulisan dan data yang disajikan secara efisien (sesuai tujuan) tidak berlebihan. Perpaduan ini akan membuat audience akan terus tertarik untuk menyaksikan apa yang akan anda tampilkan dan jelaskan.

Presentasi bukan hanya sekedar mendengarkan kata-kata dan suara tetapi juga visual. Saat ini wajib hukumnya presentasi menggunakan media audio visual, apalagi dalam forum-forum resmi.

Meski bukan hal baru, namun bagi beberapa orang masih butuh penyesuaian dengan media visual ini. Makanya dibutuhkan skill orang mampu berkomunikasi dalam bentuk presentasi modern ini. Kemampuan menyusun dan membawakan presentasi yang komunikatif. Tak sedikit orang bingung bagaimana mengkomunikasikan ide dengan sederhana namun tepat, ditambah minimnya keterampilan desain atau kemampuan presentasi yang memungkinkan membuat slide yang menarik.

Bab ini melatih Anda untuk tidak jadi ahli membuat presentasi, minimal Anda bisa menilai dan memberi masukan kepada anak buahn Anda atau rekan kerja Anda tentang bagaimana Slide presentasi yang memenuhi standard. Trik ini saya lakukan selama menjadi pembicara motivasi.

Kenali Software Presentasi

Jika laptop atau komputer Anda berbasis WINDOWS, maka software yang biasa digunakan presentasi adalah Microsoft Power Point, namun jika Anda menggunakan MACINTOS maka software yang digunakan adalah PREVIEW, dua software ini berfungsi sama hanya tergantung selera Anda dan laptop yang Anda milili.

Laptop MAC lebih unggul dalam kualitas gambar da grafis, namun kedala yang seirng dihadapi adalah kurang kompatible dengan hardware lain, kecuali Anda memiliki paket hardware bawaabnya seperti (converter, kabel audio dll). Sementara laptop berbasis WINDOWS lebih unggul dalam penyesuaian dengan hardware lain, hanya saja rentan dimasuki virus. Sehingga Anda harus ekstra menjaga laptop Anda dari virus. (bisa dari flasdisk atau intenet) Saya

sendiri menggunakan laptop berbasis WINDOWS karena pertimbanganitu, meski sering ganti hardsik karena serangan virus, karena saya menjaga betul agar dalam training tidak ada kegiatan copy flasdisk melainkan hanya melalui email saja.

Mengenal 3 Tipe Gaya Belajar: Visual – Audio – Kinestetik

Dalam tiap presentasi saya, saya berusaha memenuhi 3 unsur kebutuhan dari 3 tipe gaya belajar, diantaranya:



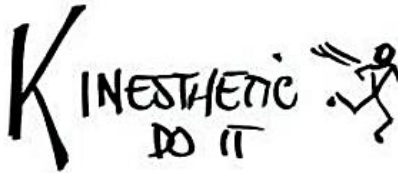
Tipe Visual

- Kurangi bercerita dan perbanyak memperlihatkan
- Gunakan kata-kata seperti :
 - Jelas, memperlihatkan, gambaran, bagus, gambar
- Gunakan suara cepat
- Buat coretan di kertas
- Gunakan gerakan tangan.
- Gunakan peraga seperti: Brosur, grafik, gambar-gambar berwarna



Tipe Audiotori

- Perbanyak bercerita
- Gunakan kata-kata seperti :
Kedengarannya, menyatakan, suara, kesaksian
- Gunakan suara berirama & berintonasi
- Gerakkan badan seirama dengan ucapan
- Gunakan alat peraga seperti :Audio, musik, lagu



Tipe Kinestetik

- Beri kesempatan untuk bergerak & menyentuh
- Gunakan kata-kata seperti :
Merasa, menangkap, menangani, halus
- Gunakan suara dalam, berat
- Ciptakan suasana tenang
- Lakukan sentuhan
- Gunakan peraga seperti:Sample, dummy

Usahkan tidak menggunakan background warna-warni

Hal ini menghindari jika slide presentasi akan dicetak dalam bentuk hardcopy, disamping akan memboroskan tinta juga akan membuat hasil cetak tidak akan terbaca jika kebetulan background presentasi mengandung unsur warna gelap. Gunakan warna netral (putih). Jika terpaksa harus menggunakan background warna, pastikan printer dalam keadaan bagus.

Buat slide presentasi anda *To The Point*: Tidak membosankan-tidak membingungkan

Pernah anda jumpai sebuah presentasi yang begitu membosankan, tidak menarik bahkan membingungkan? Apa tadinya yang anda bayangkan sebelum mengikuti acaranya tersebut untuk mendapatkan pencerahan hasilnya malah sebaliknya. Bukan hanya penampilan pembicara yang kurang mengena, tampilan slide yang dibawakan pun datar-datar saja kurang menarik.

Saya yakin ketika anda sebagai pembicara tak mau mengalami hal serupa, slide yang anda buat tidak mampu membantu anda untuk menyampaikan pesan kepada audience. Karenanya :

- hindari dalam pembuatan slide dengan cara merangkum materi sehingga tampilan yang terpampang terlalu padat yang efeknya malah tidak terbaca, bahkan oleh audience yang duduk di kursi depan. Sederhanakan kalimat-kalimat anda dengan memasukkan point-point terpenting yang mewakili ide gagasan anda.
- buang informasi yang tidak diperlukan, itu bisa membuat audience bingung. Buat materi yang berbasis data, sajikan agar mudah dipahami, jangan menampilkan semua latar belakang serta data mentah yang harus dianalisa. Pada dasarnya audience hanya ingin dengan cepat mengambil kesimpulan. Jadi Bantu audience dengan slide design yang sejelas mungkin agar mereka dapat memahami dengan cepat pesan yang ingin Anda sampaikan dalam rentang waktu dan perhatian yang terbatas itu.

Kemudian poles presentasi Anda dengan sentuhan desain agar :

- Presentasi dengan desain sederhana namun mempunyai efek Woow...yang tak terlupakan
- Presentasi yang mampu menunjukkan poin utama Anda secara tepat dan efektif
- Presentasi yang mampu menjelaskan ide kompleks dengan ilustrasi sederhana namun tepat sasaran
- Presentasi yang mampu menjelaskan kesimpulan di balik data-data yang rumit
- Presentasi yang sesuai dengan situasi aktual yang Anda hadapi di dunia kerja sehari-hari
- Presentasi yang diambil dari contoh langsung yang biasa Anda dapatkan di dunia kerja

Dengan presentasi ini, maka Anda akan mampu:

- Menjelaskan poin penting secara cepat kepada audiens Anda
- Memudahkan Anda menyampaikan presentasi tersebut kepada audiens
- Bahkan jika presentasi tersebut harus dikirimkan lewat email tanpa kehadiran Anda sebagai presenter, maka presentasi tersebut tetap mudah dipahami

Pesan saya apapun profesi Anda apakah di bidang Sales, marketing, Sumber Daya Manusia, Dosen Perguruan Tinggi, Departemen Pemerintahan, atau lainnya, slide yang menarik dan powerful akan sangat menentukan jenjang karir anda.

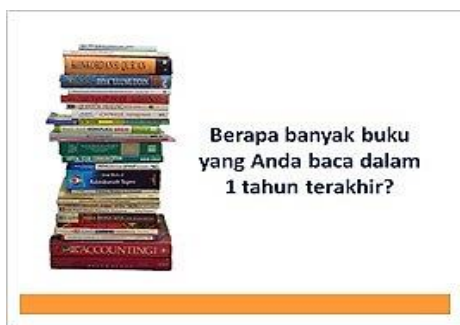
Dan berikutnya saya berikan beberapa tips dalam membuat slide presentasi yang menarik dan powerful untuk anda pelajari dan terapkan:

Pasang gambar beserta kata kunci



Kalau anda perhatikan contoh slide diatas terlihat kreatif dan juga mudah dipahami oleh audience. Sebab penggunaan gambar dan kata kunci akan membuat audiens lebih mudah menangkap pesan didalamnya.

Ringkas teks panjang



Cara paling mudah untuk meringkas teks yang panjang adalah dengan menampilkan sebuah gambar diiringi kalimat Tanya. Ini akan membuat slide anda terlihat bagus, simple dan tidak bertele-tele.

Ganti teks panjang dengan gambar dan angka



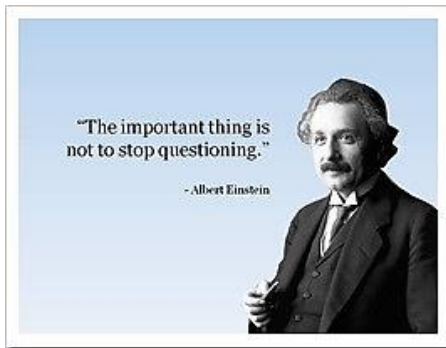
Menggunakan gambar sebagai ganti teks yang panjang bisa jadi opsi pilihan anda. Anda pun tak mungkin menjelaskannya dalam bentuk tulisan sebab itu bisa membuat audience bosan.

Buat Penyajian Lebih Menarik



Buat audience anda terhibur dengan slide presentasi anda. Design sekreatif mungkin dengan memasukkan ide-ide yang sama sekali tak terpikirkan oleh audience anda. Dijamin itu akan terkesan pada benak dan pikiran mereka dalam waktu yang lama.

Peletakkan Posisi Gambar



Peletakkan posisi gambar seperti contoh diatas, akan membuat slide hidup. Seakan-akan gambar tersebut berbicara kepada audience. Inilah yang dimaksud komunikasi efektif itu, komunikasi dua arah.

Memanfaatkan *hyperlink* atau *action*



Salah satu cara mudah menuangkan ide dan gagasan anda pada slide adalah dengan Menggunakan hyperlink dan juga action. Selain menambah tampilan menjadi lebih atraktif , dengan bantuan hyperlink dan action akan memudahkan anda untuk men-set tampilan slide berikutnya sesuai dengan slide awal.

Dan berikut Komponen Slide yang Powerfull lainnya, yang perlu anda perhatikan juga:

Step by step membuat presentasi

No.	Komponen	Keterangan
1	Membuat Cover Presentasi	Cover haruslah menarik. Berisi Judul, tema, tanggal acara, foto pejabat, jenis font, warna, gambar dan latar belakang.
2	Pemilihan Font (besar / Kecil)	Pemilihan jenis Font dalam memenuhi unsur keindahan, kejelasan dan pembeda
3	Penulisan Brand corporate Identity	Penulisan logo perusahaan di sudut presentasi, logo grafis, warna.aa
4	Menyusun Profil Pembicara	Profil pembicara atau curriculum vitae perlu ditampilkan (teks atau video)
5	Menulis Judul	pemilihan judul harus pendek dan menarik, tidak formal dan normatif
6	Memilih Audio/ musik	Musik yang bagus dan up todate akan membuat suasana kelas atau panggung menjadi hidup
7	Memilih Video/ film	Video yang bagus dan sesuai dengan tema akan memperkuat tema yang akan anda bawaikan. Anda bisa download di youtube dengan format MP4 (ukuran sedang)
8	Pemilihan foto/ gambar:	Pemilihan gambar kreatif, unik akan membuat presentasi Anda akan semakin jelas diterima oleh audience. Ambil gambar dari sumber yang resolusinya besar (download zise besar)

9	Pengumpulan & Penampilan data survey	<p>Pengambilan data beserta hasil survei akan membuat presentasi Anda tidak dianggap sebelah mata dan layak di jadikan referensi dan dicatat.</p> <p>* Bagaimana membuat slide yang bagus Anda bisa mengikuti (Training Effective Slie Presentation) selama 2 hari, anda akan diajari mahir membuat presentasi yang memukau lengkap dengan animasinya.</p>
---	--------------------------------------	--

Praktek:

Buatlah satu presentasi laporan 3 bulan pekerjaan dibidang Anda. Kirimkan ke email info@didikmadani.com.

Saya akan memberikan komentar dan memperbaiki presentasi Anda, kirim sekarang, saya tunggu!

POWER SPEAKING

8

RAHASIA MENJAWAB PERTANYAAN SULIT

Tujuan bab ini adalah untuk membekali Anda untuk bisa menjawab pertanyaan-pertanyaan sulit kawan bicara anda

KENALIKAWANBICARA ANDA

Cari tahu dengan rinci kawan bicara anda

Supaya anda tidak salah sasaran, pastikan Informasi detail perihal profil lawan bicara atau audience anda. Apapun profesi anda, entah itu sales, marketing, dosen, atau trainer. Banyak cara yang bisa anda tempuh, seperti searching di google atau media sosial seperti facebook, instagram & linkedin. Kalau ada hobi atau aktivitas yang setipe dengan kita bisa dijadikan bahan bicara dengannya.

Setelah anda kantongi latar belakang lawan bicara anda, langkah berikutnya yakni kenali karakter serta tipikal mereka. Disinilah salah satu pentingnya mempelajari **PIES** (telah dijelaskan pada bab sebelumnya). Dengan begitu anda bisa menganalisa bagaimana kecenderungan mereka dan tahu harus pakai jurus apa untuk menghadapinya.

Inilah uniknya manusia, dengan karakter beragam yang mereka miliki mengharuskan cara penanganan yang berbeda pula.

Jika lawan bicara anda pendiam

Tipe pendiam adalah lawan bicara yang hemat dalam bicara. Dia hanya akan bereaksi dan berkomunikasi jika harus dipancing dulu. Jika tidak, dia tidak akan berbicara. Kalau pun berbicara hanya hal-hal yang menurutnya penting yang diucapkan, lebih dari itu ia lebih memilih diam.

Biasanya, orang dengan tipikal pendiam, tidak pandai bergaul dan jaringan pertemanannya pun terbatas. Namun jangan salah, ketika mereka memiliki teman, mereka sangat dekat sehingga ucapan yang keluar darinya bisa dipastikan selalu terpercaya. Juga, sekali orang dengan tipe ini telah mempercayai seseorang, dia akan terus mempercayainya sampai kapan pun. Sifat ini pasti akan menguntungkan bagi seorang tenaga penjualan sebab referensi dari si pendiam dapat sangat diandalkan (program buyer get buyer).

Tentu saja lawan bicara seperti ini tidaklah mudah, diperlukan trik khusus untuk menghadapinya seperti :

- ***Lebih efektif berbicara.*** Anda harus sabar dan mempersiapkan diri dan mental untuk lebih banyak bicara ketimbang mendengar.
- ***Memulai pembicaraan dengan hal-hal yang ringan.*** Seperti tentang keluarga, hobi atau pembicaraan yang tidak terlalu berat. Apalagi langsung pada intinya. Jangan sekali-kali anda coba, karena mereka tidak menyukai itu.

Jika Lawan bicara anda banyak bicara

Tipikal inikebalikan dari si pendiam. Dia sangat aktif bicara, meski tanpa anda pancing sebelumnya. Terkadang memang agak berlebihan, namun orang seperti ini enak diajak bicara sebab pembawaannya santai dan akrab. Dengan aktifnya lawan bicara anda ini, tetap anda coba untuk lebih banyak mendengarkan, jangan menyela, itu tidak sopan. Cari sela yang tepat untuk anda masuk dalam pembicaraan. juga saya berpesan, jangan sampai anda terbawa arus dan alur pembicaraan yang dibuatnya, alihkan pembicaraan manakala menurut anda terlalu melebar.

Jika Lawan bicara anda arogan

Arogan disini dalam artian mereka tipe orang sulit menerima pendapat orang lain, seakan-akan mereka yang paling tahu sehingga tak heran gaya mereka suka meng-guru-i. Anda pun jangan terpancing apalagi sakit hati ketika dikritik olehnya. anda hanya perlu mengambil hatinya dengan banyak memujinya, nah, ketika pujian anda masuk, barulah anda menjelaskan tujuan anda.

Jika Lawan bicara anda perhitungan

Orang dengan tipikal ini, biasanya sulit ditemui. Selalu saja ada alasan untuk menolak ketika anda ajak bertemu. Mereka mencoba menghitung waktu yang tersita dengan bertemu dengan anda dan mereka juga berhitung manfaat dari pertemuan tersebut adakah keuntungan yang diperolehnya. Dan anda jangan lupa tipikal ini suka detail, jadi persiapkan diri anda dengan data selengkap-lengkapnyanya, berikan pertimbangan untung rugi dan manfaat dari tawaran anda

Jika Lawan bicara anda suka membandingkan

Ingat anda bukanlah satu-satunya di profesi yang anda jalani, jadi berhati-hatilah ketika berhadapan dengan orang bertipikal pembandingan ini. Mereka tak akan pernah untuk berhenti membandingkan anda dengan kompetitor lainnya. Mereka akan terus mencari dan lebih memilih yang lebih bagus. Untuk itu selain harus menguasai betul apa yang anda tawarkan semisal sebuah produk atau yang lainnya, wawasan tentang kompetitor anda juga harus anda ketahui. Dengan menguasainya anda tidak akan mudah terjebak olehnya dalam hal membandingkan dengan yang lain. Anda pun bisa meluruskan dan membenarkan jika ada anggapan yang tidak benar keluar dari mereka.

Jadi intinya, Semakin anda berpengalaman dan telah memiliki jam terbang yang tinggi, anda tidak akan kesulitan dalam menentukan tipikal lawan bicara anda. Untuk itu, teruslah berlatih jangan patah semangat ketika dihadapkan pada sebuah penolakan, jadikan itu sebagai bahan evaluasi untuk meningkat skill dan kemampuan Anda.

KONDISIKAN TEMPAT PERTEMUAN

Sebelum presentasi, anda perlu pahami setting dan tempat ruangan anda berbicara. Bila perlu, kunjungilah tempat anda akan berbicara, apakah untuk pertemuan dengan klien atau presentasi, beberapa hari sebelum pelaksanaan acara.

Amati, cermati dengan seksama bentuk lokasi, situasi panggung yang disediakan untuk anda. Perhatikan pula apakah anda bisa berbicara sambil duduk, harus melakukannya sambil berdiri, dan seberapa jauh jarak pembicara dengan penonton.

Hal ini berguna untuk menentukan gaya yang akan anda bawaan selama berbicara. Setelah menilik suasana lokasi atau panggung, mungkin anda bisa memilih gaya bicara sedikit berjalan dari satu tempat ke tempat lainnya. Atau mungkin anda memilih gaya bicara orasi, yang terpaku di mimbar. Yang jelas, sesuaikan gaya anda dengan kondisi tempat dimana anda akan berbicara atau presentasi.

Set-Up Ruangan pertemuan

Salah satu kegagalan kegiatan training adalah bentuk penataan ruangan yang tidak sesuai dengan kebutuhan sehingga banyak menimbulkan gangguan saat training berjalan. Berikut beberapa hal yang harus Anda perhatikan saat anda survey lokasi dan rungan tempat.

Merujuk dari Louisell, ketika anda akan berbicara didepan audience mempertimbangkan beberapa hal sebagai berikut:

1. *Visibility (keleluasan pandangan)*, artinya penempatan atau penataan barang-barang di dalam ruangan tidak mengganggu pandangan peserta, sehingga mereka secara leluasa dapat memandang anda ketika berbicara atau segala kegiatan yang sedang berlangsung diatas panggung.
2. *Accebility (mudah dicapai)*, artinya barang-barang atau alat-alat peraga yang mungkin digunakan oleh peserta ketika mengikuti training mudah dijangkau.
3. *Fleksibilitas (keluwesan)*, artinya barang-barang yang ada di dalam ruangan hendaknya mudah untuk ditata dan dipindahkan sesuai dengan kebutuhan kegiatan anda.
4. *Kenyamanan*, baik bagi pembicara maupun bagi audience.
5. *Keindahan*, ruangan yang indah dan menyenangkan, berpengaruh positif terhadap sikap dan prilaku peserta terhadap kegiatan training.

Ini juga berlaku dan bisa diterapkan bagi anda yang akan bertemu secara personal atau kelompok kecil dengan klien.

Tujuan Penataan Ruangan pertemuan

Tujuan utama penataan lingkungan fisik ruangan adalah untuk mengarahkan klien atau audience anda dan mencegah munculnya tingkah laku yang tidak yang tidak diharapkan melalui penataan tempat duduk, perabot, dan barang-barang lainnya yang ada di dalam ruangan, sehingga memungkinkan terjadinya interaksi aktif antara anda selaku pembicara dengan klien atau audince. Selain itu penataan ruangan bisa memungkinkan anda memantau semua

tingkah laku klien atau audience. Melalui penataan ruangan yang tepat, diharapkan klien atau audience dapat memusatkan perhatiannya pada anda ketika berbicara.

Gaya Penataan Ruang Pertemuan

1. Untuk menentukan beberapa bentuk aktivitas kegiatan yang melibatkan peserta dalam training anda, apakah model aktivitas kegiatan tersebut melibatkan seluruh peserta, kelompok kecil atau individual, berkaitan sekali dengan pengaturan ruang fisik pertemuan. Untuk itu anda harus memahami betul beberapa gaya penataan ruangan yang sering dipakai dalam training, seperti:
2. **Gaya auditorium (*auditorium style*)**, peserta menghadap pembicara. gaya ini Meskipun menyediakan lingkungan yang sangat terbatas, namun efektif untuk mengurangi kebosanan peserta yang terbiasa dalam penataan ruang secara konvensional (tradisional). Apalagi tempat duduk-tempat duduk itu dapat dengan mudah dipindah-pindah, anda bisa mengkondisikan dengan menempatkan mereka dalam sebuah arc (bagian lingkaran) untuk membentuk hubungan lebih erat dan visibilitas peserta. Jika tempat-tempat duduk itu cocok, suruhlah peserta agar duduk sedekat mungkin ke pusat. Perlu anda ingat, tidak masalah seberapa besar auditorium dan seberapa banyak audience, anda masih dapat memasangkan mereka dan menggunakan aktifitas-aktifitas kegiatan yang melibatkan pasangan-pasangan
3. **Gaya berhadapan-hadapan (*face-to-face style*)**, peserta duduk berhadapan-hadapan satu sama lain. Dengan formasi seperti ini anda harus extra perhatian, sebab beberapa hal seperti gangguan dari peserta lain lebih rentan. Anda harus betul-betul mampu menguasai peserta.
4. **Gaya off-set (*off-set style*)**, peserta dalam jumlah yang kecil (biasanya tiga sampai empat orang) duduk di meja, tetapi

tidak duduk berseberangan secara langsung dari satu sama lain.

5. **Gaya seminar (*seminar style*)**, peserta dalam jumlah besar (empat sampai delapan) duduk dalam susunan sirkuler, persegi empat, atau bentuk U. formasi ini efektif bagi pembicara yang menginginkan peserta untuk berbicara satu sama lain atau berbincang dengan anda.
6. **Gaya kelompok (*cluster style*)**, peserta dalam jumlah kecil (biasanya empat sampai delapan) bekerja dalam kelompok kecil yang saling berdekatan. Susunan ini sangat efektif untuk aktifitas kegiatan selama acara secara kolaboratif.

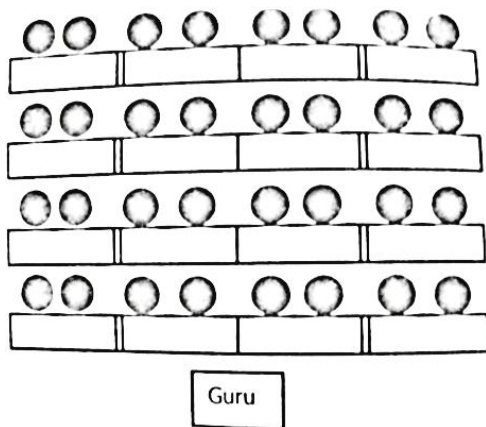
Jenis-jenis Formasi Penataan Ruang pertemuan

Anda juga harus mengetahui beberapa formasi penataan ruang pertemuan, mungkin beberapa formasi sudah sering anda terapkan. Namun tidak ada salahnya anda mempelajari kembali formasi penataan ruang pertemuan yang ada, guna menunjang keberhasilan dalam penyampaian presentasi anda.

Formasi Front Class

Formasi ini paling sering digunakan di dalam kelas pada umumnya dimana peserta mempunyai fokus yang sama ke depan, formasi ini memerlukan ketersediaan meja sesuai dengan jumlah pesertanya.

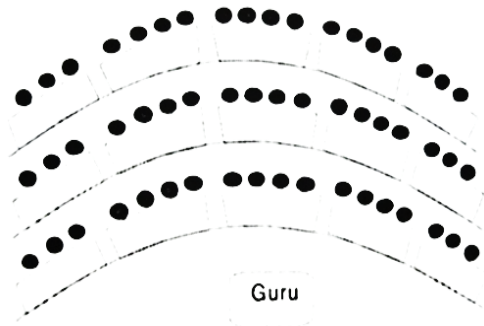
Bentuk formasi Front Class



Formasi Auditorium

Formasi ini sering dipakai, karena beberapa alasan diantaranya peserta bisa focus pandangannya ke pembicara tanpa terhalang, juga bisa mengurangi kebosanan peserta selama mengikuti acara, dan terpenting bagi pembicara, anda bisa mengkondisikan peserta ketika mereka dilibatkan dalam sebuah aktivitas kegiatan tanpa harus kesulitan karena tempat duduk bisa dipindahkan sewaktu-waktu.

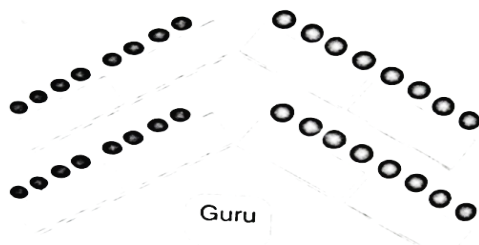
Bentuk formasi **“Auditorium”** adalah seperti gambar dibawah :



Formasi Viva “V”

Paling menarik dari formasi cevron ini adalah pusat pandangan peserta mengarah pada satu titik dimana pembicara berada tanpa terhubung dengan jalan tengah. Dengan susunan menyerupai huruf V, tingkat gangguan dari dan antar peserta sangat minim karena adanya jarak duduk antar peserta, sehingga mereka dapat mengikuti kegiatan dengan focus, antusias dan tentu saja menyenangkan.

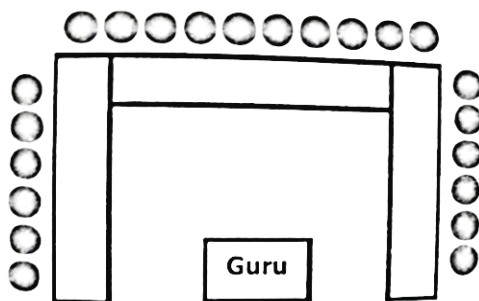
Bentuk formasi Viva "V"



Formasi Kelas bentuk Huruf U

Banyak kelebihan dengan menggunakan formasi ini, peserta dapat melihat pembicara atau pun media visual yang ada dengan mudah, pembicara pun bisa aktif bergerak secara dinamis ke segala sudut arah serta bisa berinteraksi tanpa jarak dengan peserta.

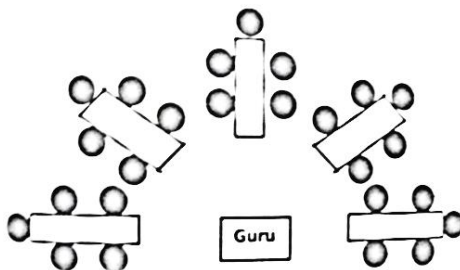
Bentuk formasi U adalah Seperti gambar dibawah:



Formasi Meja Pertemuan

Formasi ini akan sering anda jumpai pada pertemuan-pertemuan yang diselenggarakan di hotel. Formasi ini digunakan dengan cara membagi peserta ke dalam beberapa kelompok, dimana setiap kelompok tersebut mempunyai meja pertemuannya sendiri-sendiri.

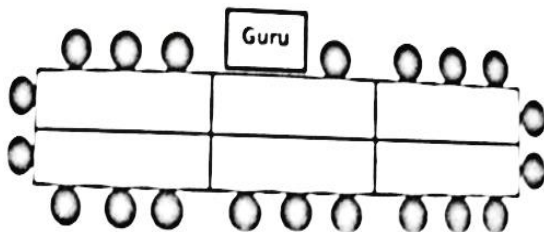
Bentuk formasi meja pertemuan adalah seperti gambar dibawah



Formasi Konferensi

Dengan meja yang relatif persegi panjang, formasi ini disebut yang terbaik untuk melakukan debat antar peserta ketika pembicara melontarkan sebuah permasalahan. Dengan formasi ini pula, memberi kesan arti penting akan keberadaan peserta, dengan mengurangi dominasi porsi pembicara.

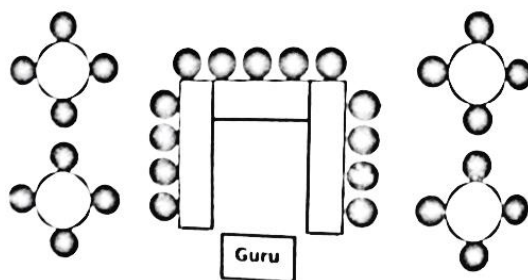
Bentuk formasi konferensi adalah seperti gambar dibawah ini :



Formasi Pengelompokan Terpisah (Breakout Groupings)

Pemakaian formasi ini sangat tepat jika anda bermaksud membentuk tim peserta untuk melakukan aktivitas kegiatan dalam training anda. Tentu saja yang anda butuhkan adalah kapasitas ruangan yang cukup besar karena harus memecah peserta dalam sebuah tim, dan anda tinggal menghitung berapa tim yang terbentuk untuk anda tempatkan tim tersebut agak berjauhan satu dengan lainnya, itu untuk mengurangi gangguan atau persinggungan antar tim sehingga mereka bisa konsentrasi.

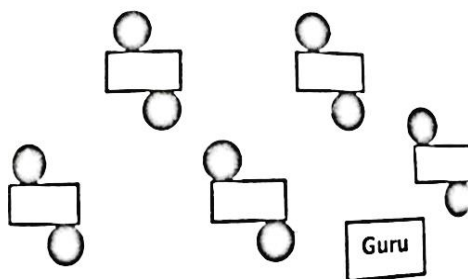
Bentuk formasi pengelompokan terpisah (*breakout groupings*) adalah seperti gambar dibawah :



Formasi Tempat Kerja

Formasi ini menempatkan peserta duduk pada tempatnya untuk bisa langsung mengerjakan tugas dari anda pembicara dan mendemostrasikan, layaknya tipe labolatorium. Meskipun begitu, kelebihan formasi ini efektif dalam penggunaan waktu.

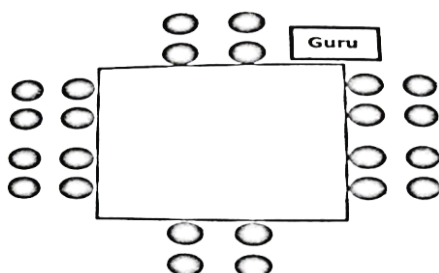
Adapun bentuk formasi tempat kerja adalah seperti gambar dibawah :



Formasi Kelompok untuk Kelompok

Formasi ini memungkinkan anda untuk melakukan diskusi *fishbowl* (mangkuk ikan) atau untuk menyusun permainan peran, berdebat atau observasi aktifitas kelompok peserta. Dengan Susunan yang paling khusus terdiri dari dua konsentrasi lingkaran kursi. Atau anda dapat meletakkan meja pertemuan di tengah-tengah, dikelilingi oleh kursi-kursi pada sisi luar.

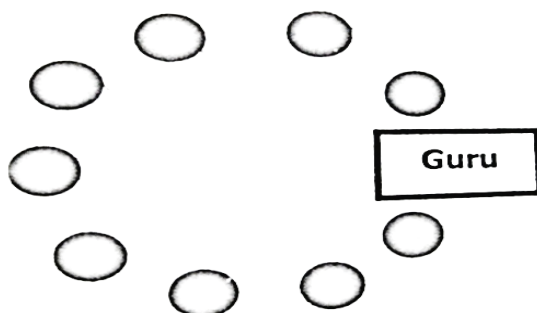
Adapun bentuk formasi kelompok untuk kelompok adalah seperti gambar dibawah :



Formasi Lingkaran

Peserta dengan formasi lingkaran ini hanya duduk pada sebuah lingkaran tanpa meja atau kursi untuk interaksi berhadap-hadapan secara langsung. Sebuah lingkaran ideal untuk diskusi kelompok penuh. Dan peranan pembicara untuk memberikan bimbingan dan arahan akan lebih terlihat dan terasa.

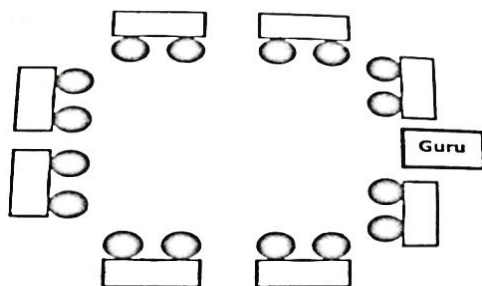
Adapun bentuk formasi Lingkaran adalah seperti gambar dibawah :



Formulasi Peripheral

Jika anda menginginkan peserta anda ada tempat untuk menulis, formasi peripheral ini adalah pilihannya. Dimana disediakan meja di belakang peserta. Jadi saat anda memberi tugas kepada peserta untuk menulis, mereka bisa langsung memutar kursinya menghadap meja yang ada.

Adapun bentuk formasi peripheral adalah seperti gambar dibawah :



Menjawab pertanyaan Audience

Tips Menjawab Pertanyaan

1. **Dengar Pertanyaanya**
2. **Jangan Jawab Pertanyaanya**
3. **Kenali Motivasinya (kenapa bertanya)**
4. **Jawab motivasinya bertanya**

Salah satu bagian paling mendebarkan dalam sebuah presentasi adalah sesi Tanya jawab, satu sesi yang hampir selalu ada dalam presentasi. Disinilah Kompetensi anda akan diuji. Anda tak kan pernah tahu, pertanyaan apa yang bakal terlontar dari audience anda, meski bisa diperkirakan bisa jadi pertanyaan-pertanyaan sulit di luar bayangan anda terlontar dari para audience. Kalau sudah begini, seringkali pembicara, merasa gugup dan takut tidak bisa menjawabnya. Bagaimanapun manusia memiliki batas kemampuan dalam berbagai hal.

Tentu saja, bagi pembicara yang tidak melakukan persiapan dengan baik, sangat wajar mengalami ketakutan tersebut. Karena sejak dari awal, mereka sudah merasa tidak siap untuk menghadapi hal tersebut. Pesan saya, dikala memberikan jawaban, jangan sampai memberi jawaban yang terkesan asal-asalan, samasekali itu tidak akan memuaskan audience bahkan mengecewakan

Namun bagi anda yang benar-benar siap, pertanyaan dari audience bukanlah sesuatu yang perlu ditakuti, malah memberi manfaat kepada, anda akan bisa mengukur sampai tingkat mana pemahaman audience terhadap materi yang anda sampaikan, apalagi manakala anda mampu menjawab pertanyaan audience dengan baik dan memuaskan itu menjadi point tersendiri, artinya anda memang seorang yang kompeten dimata audience .

Untuk membantu anda melalui sesi itu, dan presentasi Anda tetap terus berjalan dengan lancar, berikut Tips dari saya berdasar

dari pengalaman selama ini mengisi training diberbagai kota di Indonesia dengan jenis audience yang beragam:

Persiapan sebelum acara:

Prediksikan Pertanyaan-pertanyaan populer

Dengan pengalaman anda serta berpedom dari materi yang ada, pastinya Anda mampu memprediksi pertanyaan-pertanyaan apa yang acap kali muncul atau yang paling populer. Sederhana, apa yang menjadi pertanyaan anda, begitulah nantinya yang dipertanyakan audience anda. Bila perlu susun daftar pertanyaan-pertanyaan tersebut dan mulai melatih untuk menjawabnya dengan baik, lugas, simple tidak tertele-tele.

Preframe

Buatlah aturan main yang jelas (preframe) diawal presentasi, agar tidak terjadi audiens memotong pembicaraan anda untuk mengajukan pertanyaan.

Masalahnya, ketika anda menanggapi pertanyaan audiens tersebut, sering kali pertanyaan susulan muncul, bisa dari penanya itu sendiri bisa juga dari audiens lain. Ketika itu terjadi alur presentasi anda akan menjadi terganggu, konsentrasi audience memudar dan waktu presentasi jadi lebih panjang lagi.

Namun jika tetap saja ada yang bertanya, tegaskan pertanyaan bisa di catat terlebih dahulu dan akan bahas pada sesi Tanya jawab. Ini penting sebab pertanyaan audiens tadi bisa jadi akan terjawab pada materi berikutnya yang akan anda sampaikan.

Ketika anda menjawab

Ada beberapa tips yang bisa diterapkan ketika anda menjawab pertanyaan-pertanyaan audience serta menjaga agar audiens terkondisikan dan tetap dalam kendali Anda.

Tanyakan namanya

Pengaruh psikologis, dengan anda bertanya nama si audience, artinya Anda sedang membangun kedekatan emosial dengan orang tersebut. Efek yang timbul, audience akan merasa dihargai, lebih

nyaman & timbulsungkan jika harus bertanya yang sekiranya bisa memojokkan anda.

Contoh ketika ada peserta yang angkat tangan untuk bertanya, anda bisa sampaikan:

Baik bapak silahkan, mohon perkenalkan diri terlebih dahulu. sebutkan nama dan profesi anda.

Coba anda perhatikan detailnya, ketika anda bertanya nama & profesi penanya, ini bisa memberi gambaran latar belakang orang yang sedang anda hadapi.

Giring Pertanyaan

Sangatlah memungkinkan bagi anda untuk bisa menggiring pertanyaan ke arah yang Anda inginkan. Tentu saja yang mengarah pada pendalaman materi. Caranya, adalah dengan memancing pertanyaan dengan pertanyaan lain dalam satu frame materi.

Ulangi pertanyaan

Dengan mengulangi pertanyaan audience, secara tidak langsung Anda memberi waktu pada otak Anda sendiri untuk menyusun jawaban yang paling tepat. Tentunya Anda butuh waktu kan untuk memikirkan jawaban tersebut.

Tujuan lainnya, dengan Mengulangi pertanyaan adalah untuk menyamakan persepsi antara audience yang bertanya dan anda sehingga tidak terjadi salah persepsi. Juga untuk memberitahukan & memperjelas pertanyaan kepada audiens yang lain sehingga tidak terjadi pertanyaan yang sama,

Perhatikan pula saat anda mengulang pertanyaan, pastikan pertanyaan tersebut di dengar semua audiens tidak hanya kepada si penanya. Dan mata Anda menatap seluruh audiens.

Jangan malu Katakan Tidak Tahu

Sebagaimana yang telah saya uraikan diatas, Bagimanapun manusia memiliki batas kemampuan dalam berbagai hal. Begitu pula anda. Ada saat-saat tertentu anda memang tidak tahu jawabannya sehingga tak mampu menjawab. Katakan bahwa Anda akan menjadikannya PR dan Anda akan menghubunginya setelah acara.

jangan konyol dengan memaksa dengan memberi jawaban *ngawur*, ingat kredibilitas anda taruhannya.

Atau Ada baiknya anda meminta bantuan audience lain untuk menjawab pertanyaan tersebut, itu lebih terhormat. Bisa jadi audience yang lain mempunyai pengalaman yang sama dengan pertanyaan tersebut dan bisa menjawabnya.

Semua pertanyaan itu bagus

Jangan sekali-kali anda meremehkan pertanyaan yang menurut anda bodoh, konyol dan tidak bermutu yang keluar dari audience anda. Pahamiilah, kemampuan dan pengalaman orang tidaklah sama. Anda harus besarkan hatinya, kuatkan mentalnya, jangan sampai ia menjadi olok-olokan audience lainnya dengan mengatakan, “sebuah pertanyaan yang sangat bagus”.

Beri tepuk tangan

Saya ingatkan sekali lagi, jawaban anda itu bukanlah hanya untuk audience yang bertanya saja, tapi juga untuk seluruh audience yang hadir. Jadi ketika memberi jawaban jangan hanya focus pada audience yang bertanya tapi sampaikan untuk semua audience. Dan dengan anda memberi antusias berupa tepuk Tanya yang diikuti oleh seluruh peserta, akan mampu menyentuh sisi ego dalam diri penanya. Inilah yang akan membuat audience merasa dihargai.

Penting Mendengarkan Audience

Good Speaker = Good Listener

And mungkin lupa, syarat bila ingin didengarkan adalah mau menjadi pendengar yang baik. Bila semua orang tahu itu, mungkin segala permasalahan di rumah, kantor, atau di lingkungan tempat anda tinggal, bisa teratasi, namun kenyataan sedikit orang yang mampu menjadi seorang pendengar yang baik, maunya ingin didengar, dan mereka tidak menyadari esensi sesungguhnya dalam berkomunikasi adalah mendengar.

Anda pernah melihat seorang pembicara yang sangat mahir berbicara di depan banyak orang, memiliki kharisma dan wibawa. Banyak orang menunggu saat dia tampil, ingin mendengarkan apa

yang akan disampaikannya. Dia berbicara dengan sangat percaya diri, nada bicaranya sangat baik, intonasi dan temponya sangat tepat, bahasa tubuhnya begitu memikat. Memang dia pembicara yang sangat baik.

Akan tetapi di waktu yang lain, saat dia menjadi pendengar, duduknya tidak tenang sambil menoleh pandangannya ke orang sebelah kanan dan kirinya, padahal orang di depannya sedang serius berbicara dengannya. Entah apa yang ada dibenaknya, mungkin orang yang berbicara kepadanya begitu membosankan sehingga ingin segera mengakhiri pembicaraannya tersebut atau karena dia merasa pembicara hebat, sehingga orang lain harusnya menjadi pendengar setianya?

ketahuilah, mungkin saja sebab orang didepan kita pandai dalam berbicara menjadikan kita tertarik untuk mendengarkannya, tetapi sesungguhnya Menjadi pendengar yang baik adalah lebih pada sebuah keputusan, keputusan yang membuat anda mau mendengar atau tidak.

Mari kita buktikan, yang berbicara didepan adalah seorang figure, terkenal, berpengaruh, gaya bicara hebat dan seterusnya, dari sekian banyak orang ada saja orang yang tidak mendengar dan tidak menyimakinya. Sebaliknya meski yang berbicara didepan sangat membosankan, suaranya lirih, mimik muka dan bahasa tubuhnya bahasa tubuh yang datar, atau kemampuan pembicara yang tidak lebih baik dari si pendengar, masih saja ada yang mau mendengarkan. Kembali lagi itu adalah sebuah keputusan yang dibuat oleh orang tersebut.

Saya juga sedikit mengkritik, dengan makin banyaknya pelatihan atau training yang mengajarkan orang untuk mahir berbicara didepan umum, menjadi pembicara yang handal, good speaker. Namun sedikit yang berani mengajarkan bagaimana menjadi *good listener*.

Seperti yang saya katakan barusan, pada dasarnya, menjadi pendengar yang baik adalah sebuah keputusan. Anda memang harus melatihnya untuk mendengarkan orang yang berbicara di depan anda dan berusaha memahami apa yang coba dia sampaikan, sekalipun orang yang menyampaikan tersebut kurang baik dalam penyampaian, bisa kurang di pilihan kata, bahasa, mimik muka,

gaya tubuh, dll. Di situlah anda dilatih untuk menjadi pendengar yang baik dan menemukan *A The secret to talking is listening* yang pada saatnya anda tidak hanya akan pembicara terbaik namun juga pendengar terbaik.

Indahnya mendengarkan: Cobalah lebih banyak mendengar

Kecenderungan manusia bisa rendah hati dalam berbicara. Jika selama ini anda selalu ingin didengarkan dengan baik di pekerjaan, rumah ataupun di keluarga, saya tawarkan kepada anda semua cobalah untuk nikmati satu hal ini yaitu belajar mendengarkan.

Sungguh betapa Indahnya. Ketika anda mendengar dengan rendah hati, semuanya jadi mudah diterima dengan semangat. Sebaliknya mendengar dengan terpaksa justru akan semakin menyudutkan anda dan tidak menghasilkan apapun akhirnya.

Cobalah dengarkan anak -anak, pasangan, orang tua, anak buah, bahkan orang yang lebih rendah pekerjaannya, pada saat kita rendah hati semuanya menjadi bermakna. Yang pada Akhirnya anda akan mengetahui kekuatan dalam mendengar.

Seorang pemilik toko bisa dikatakan hampir mendekati jenius, karena dia dapat hafal nama, alamat dan barang-barang yang dipesan oleh ratusan para langganan tanpa melihat daftar langganan.

Padahal sebenarnya dia tidak mempunyai pendengaran yang luar biasa. Dia hanya menanyakan apa yang diinginkan para langganan dan mendengarkan baik-baik apa yang dikatakan para langganan itu. Dengan demikian, dia termasuk di antara 25 persen penduduk elite yang mampu mendengarkan apa yang sebenarnya dia dengar.

Kebanyakan kita kurang dari 50 persen dapat mengingat apa yang telah dikatakan orang lain sesudah 20 detik pembicaraan selesai. Sepuluh menit kemudian masih untung kalau kita mampu mengingat 30 persen dari percakapan yang kita dengar tadi. Ini berarti dari 18 juta perkataan yang kita dengar pertahun, 12 juta

begitu masuk telinga kiri, begitu keluar telinga kanan. Hal ini bukan berarti kita tuli, melainkan karena kita telah banyak berbicara daripada mendengar.

Sebenarnya mendengarkan itu tidaklah semudah seperti dugaan banyak orang, bahwa mendengarkan itu adalah suatu kegiatan yang sangat pasif, padahal disitu ada suatu proses yang keaktifannya tinggi.

Survey membuktikan, sedikitnya empat puluh persen dari pertengkaran-pertengkaran yang terjadi, di rumah atau berbagai lingkungan di mana anda berada, ditimbulkan karena salah dengar.

Auren Uris, seorang konsultan pernah mengatakan, Mendengarkan adalah suatu seni. Dan itu dapat digunakan untuk mempengaruhi seseorang, sama halnya seperti pembicaraan, jika kita gunakan dengan cara yang jitu.

Anda masih ingat kisah Sukses diplomatik Mr. Robertson waktu membicarakan masalah perdamaian dengan presiden Korea Selatan Syngman Rhee, untuk mengakhiri peperangan dengan Korea Utara yang telah lama berlangsung. Ia menerapkan jurus mendengarkan, mendengarkan baik-baik apa yang dikatakan oleh Rhee dengan penuh perhatian. Hasilnya sungguh mengejutkan, Rhee bagaikan mendadak menjadi lunak dan menyatakan bersedia membicarakan perdamaian di Korea Utara. Para anggota parlemen pun sempat terkejut menyaksikan peristiwa tersebut . mereka kagum, bahwa yang sedang dihadapinya adalah orang yang luar biasa, yaitu orang yang bersedia mendengar!

Bahkan Lyndon Baines Johnson, Presiden Amerika Serikat yang ke-36 di kantornya di Gedung Putih menggantungkan kata-kata yang bunyinya: "Janganlah Anda belajar sesuatu ketika sedang bercakap-cakap!"

Buat Audience anda Merasa istimewa

Ingin diperlakukan dengan baik, dihargai, dianggap penting, berarti dan istimewa merupakan sesuatu hal yang sangat manusiawi sekali, malah bisa dianggap itu adalah sebuah kebutuhan mendasar pada diri seseorang.

Pada suatu waktu, salah satu peserta training yang beberapa kali hadir dalam pelatihan saya setahun yang lalu, dan kini sukses

dengan usahanya, saya masih hafal nama dan daerah asalnya. Dia Menemui saya, seraya menjabat tangan saya dengan erat sambil mengucapkan terima kasih dan kalimat-kalimat pujian yang ditujukan kepada saya. Tahukah atas apa dia berterima kasih? apakah karena berkat saya sehingga usahanya sukses bahkan omsetnya kini mencapai ratusan juta? Ternyata bukan, dia mengatakan, “ dari ratusan peserta yang hadir dibeberapa pelatihan dulu, pak didik kok ingat banget dengan nama saya, malah sering pak didik sebut-sebut dalam pembicaraan bapak didepan audience. Saya merasa tersanjung dan begitu berarti betul bagi diri saya”.

Saya harapkan anda juga demikian, bukan sebaliknya mudah sekali melupakan nama orang, bahkan setelah bersalaman dengan orang yang baru anda kenal, beberapa detik kemudian sudah tidak ingat lagi siapa nama orang yang berada di depan anda.

Padahal, titik awal membuat seseorang merasa dirinya penting adalah dengan mengingat namanya. Sebagaiman quote dari Dale Carnegie yang berbunyi, *“A person’s name is to that person the sweetest and the most important sound in any language”*

JadikanNAMAsesuatu yang penting

Sesuatu yang sifatnya penting, saya yakin anda akan cenderung untuk lebih dan selalu mengingatnya. Ambil contoh, seseorang menelpn anda sembari mengatakan, “Bapak, saya mau pesan barang yang anda order, mohon diantar segera ya”. Apa yang anda lakukan setelah itu, tentu anda akan mengingat dengan betul, siapa nama, dan alamat si pemesan tadi. Bahkan untuk mengatisipasi agar tidak sampai lupa anda pun mencatatnya.

Anda tidak ingin terlupa karena bagi anda itu adalah sesuatu yang penting. Mulai hari ini, saya sarankan anggaplah nama orang yang berada di depan anda adalah sesuatu yang penting dan berarti untuk diingat. Dan dengan membuat sebuah catatan menandakan anda berusaha secara sadar untuk selalu mengingatnya

Sebut dan ulangi nama mereka ketika bercakap-cakap

Salah satu cara menghafal adalah dengan mengucapkannya secara berulang-ulang. Lakukan hal tersebut, Ketika anda barusan saja berkenalan dengan seseorang yang baru, sebut nama mereka

berulang-ulang sambil bercakap-cakap, secara otomatis ingatan atas nama orang tersebut akan tertancap.

Dan pula, ketika anda sering menyebut namanya, orang tersebut akan merasa lebih diapresiasi. merasa bahwa sebagai seseorang yang penting, bukan hanya sekedar sebuah wajah tanpa nama.

Inti dari semua itu adalah dengan anda menjadikan audience anda menjadi orang-orang yang istimewa, pada dasarnya membuat anda menjadi pembicara yang sangat istimewa pula.

Berbicara Dengan Mata

Kontak mata membuat terhubung dengan audiens

Saya ingin bertanya, kemana tatapan mata anda ketika berbicara, baik dengan kawan bicara atau audience anda? Sudahkan anda betul-betul menatapnya dengan melakukan kontak mata, atau hanya sekilas pandang kemudian berpaling ke arah yang lain?

Saya katakan, hal seperti itu kurang baik dan jangan diteruskan. seharusnya anda melakukan kontak mata dengan kawan bicara atau audience anda, karena itu akan membuat anda terhubung dengannya.

Terjadinya Kontak mata, menjadi pertanda bahwa Anda sedang berbicara langsung dengan kawan bicara atau audience anda. Selanjutnya, Ikatan komunikasi terjalin, mereka pun akan merasakan hal yang sama. Pada saat itulah kawan bicara atau audience anda merasa diperhatikan, pada gilirannya mereka akan bersedia mendengarkan dan menyimak apa yang Anda sampaikan.

Sekali lagi, kontak mata itu baik bagi anda, sebagai alat ukur seberapa fokus dan kejelasan dalam pembicaraan. Semakin mudah kawan bicara atau audience anda menangkap pesan yang anda sampaikan, berarti anda sudah pada jalur yang benar. itu tampak pada reaksi mata mereka dan anda bisa menangkap pesan dibalik itu.

Dan bagaimana melakukan kontak mata saat berbicara, berikut beberapa tips mudah yang akan saya bagikan kepada anda untuk bahan berlatih sekaligus dipraktikkan :

1. Tatap mata audiens Anda untuk satu kalimat penuh. Kira-kira 3-5 detik. Jangan tegang dan terpaku. Berikan kontak mata natural. Bayangkan kontak mata saat Anda sedang berbicara dengan Ayah, Ibu, Kakak, Adik, Istri atau orang terdekat Anda. Pada saat itu, tatapan mata Anda sangat santai dan natural bukan? Lakukanlah kontak mata seperti ini ke kawan bicara atau audience Anda.
2. Pindahkan kontak mata Anda ke audiens lain dengan durasi yang sama. Pertahankan tatapan mata natural Anda. Senyumlah dengan mata Anda. Begitu selanjutnya, pindahkan kontak mata ke audiens lainnya seakan Anda sedang berbicara satu persatu dengan mereka.
3. Terus lakukan hal tersebut sesuai aliran dari informasi yang hendak Anda sampaikan. Tidak perlu kuatir kalau ternyata audience Anda tidak memberikan perhatian. Jangan tersinggung dan resah karena kita tidak sedang melakukan kontes adu mata. Beralihlah ke audiens lain. Tetap jaga ekspresi natural Anda.

Mudah bukan, anda bisa terapkan cara tersebut manakala jumlah kawan bicara atau audience anda sedikit, efektifnya kira-kira dibawah 30 orang, Karena anda harus melihat mereka satu persatu. Sedang untuk audience yang jumlahnya diatas 30 orang, bagi mereka menjadi beberapa group. Lakukan kontak mata dengan audiens dalam grup-grup tersebut. Dengan cara melakukan kontak mata dengan barisan terdepan untuk mewakili seluruh individu yang ada dalam group tersebut. Sampaikan pertanyaan Anda ke email powerspeakingmadani@gmail.com, saya akan membantu masalah Anda.

KRITIK: Terima Dan Hadapi

Tak satu pun dari kita, apa pun posisi dan profesinya luput dari yang namanya KRITIK. Itu sudah bagian dari dinamika kehidupan

yang keberadaanya bisa berdampak positif atau negative tergantung bagaimana orang menyikapinya.

Banyak anggapan perihal Kritik, ada yang mengatakan kritik itu bagaikan luka, meskipun sembuh tetap saja berbekas. Ada juga yang dengan sengaja menggunakan kritik sebagai senjata untuk menyakiti. Sebuah pisau tajam yang bisa menghabisi, atau mesin penghancur yang siap memporak-porandakan target sasaran. Dan banyak lagi anggapan-anggapan mengenai kritik, termasuk kritik juga bisa menjadi sarana untuk meningkatkan kemampuan seseorang. Kembali lagi, tergantung bagaimana cara kita memaknai sebuah kritik, ada yang bisa mendatangkan manfaat, atau sebaliknya sebuah kerugian.

Untuk itu anda harus perhatikan betul beberapa kondisi berikut untuk menghadapi dan menerima sebuah kritik :

Sadari dan terimalah reaksi awal anda

Hal yang wajar manakala dikritik, sikap reaktif yang muncul, bisa berupa jengkel, sakit hati, atau ingin langsung membalas kritikan tersebut. Sekali lagi itu normal.

Meskipun begitu, reaksi awal yang muncul itu jangan biarkan terus-menerus hal itu menyiksa, sehingga anda betul-betul bereaksi defensif. Berilah diri anda waktu untuk merespon. Cobalah dengarkan apa yang disampaikan oleh lawan bicara anda sampai selesai, tidak perlu membela diri atau mengungkapkan alasan. Anda hanya cukup mendengar.

Setelah itu tinjau dan telaah ulang apa yang menjadi bahan kritikan tersebut sebagai bahan refleksi anda.

Cermati siapa yang memberikan kritik dan apa tujuannya

Disini anda dituntut sedikit cermat untuk melihat dan membedakan mana kritik yang sifatnya membangun dan mana kritik yang sifatnya menjatuhkan. Dengan mencermati siapa orangnya yang mengkritik. sebab pada dasarnya kritik yang tepat dan

diberikan oleh orang yang tepat justru bisa menjadi masukan berharga.

Selanjutnya, Anda harus mengetahui tujuan orang tersebut memberikan kritik. Ada kalanya orang yang memberi kritik menginginkan anda lebih berkembang dan maju, namun ada juga yang Cuma sekedar berkomentar dan yang paling parah ingin melemahkan dan menjatuhkan anda.

Di sinilah anda diuji untuk mampu memilih dan memilih kritik mana yang perlu ditindak lanjuti atau mana yang diabaikan.

Tentukan apa yang akan anda lakukan

Tidak harus setiap kritikan yang masuk anda terima dan laksanakan, mesti baik tujuannya. Bisa jadi anda akan dibuat bingung sendiri dalam melangkah, dengan banyaknya kritik yang masuk. Sebab isi kritik bisa beraneka ragam dan melibatkan banyak orang didalamnya.

Sepenuhnya keputusan ada ditangan anda, kritik mana yang layak dipertimbangkan untuk kemudian disikapi dan dilaksanakan, tentunya semua keputusan itu berdasarkan atas kesesuaian dan keyakinan anda, karena anda juga yang menjalankan.

Tips Menjawab Pertanyaan

- 1. Dengar Pertanyaanya**
- 2. Jangan Jawab Pertanyaanya**
- 3. Kenali Motivasi (kenapa bertanya itu)**
- 4. Jawab motivasi bertanya**

POWER SPEAKING

9

TO BE PROFESSIONAL SPEAKER

Tujuan bab ini adalah khusus untuk Anda yang berniat terjun dan memilih profesi sebagai pembicara publik.

9 Cara Jadi Public Speaker Profesional

"Banyak orang ingin Sukses... Namun mereka tidak melakukan tindakan-tindakan yang diperlukan untuk sukses..."

(Anthony Robbin)

Bagi mereka yang ingin pindah profesi menjadi publik speaker atau ditunjuk sebagai trainer di perusahaan anda, tidak perlu menunggu lama lagi, berikut 9 langkah yang harus segera Anda lakukan agar menjadi pembicara profesional:

1. Punya Tokoh Idola

Carilah persamaan Anda dengannya

(Tiru semua gerakannya, samakan energi/ frekwensi anda dengan dia sampai Anda gagal menjadi dirinya)

Meniru model atau tokoh idola adalah langkah pertama menjadi publik speaker andal, anda bisa meniru gaya, cara berbicara bahkan bagaimana, meniru biasanya naluri manusia untuk menyamakan dirinya dengan orang lain yang lebih baik, bisa karena bentuk fisik yang mirip, suara yang sama, profesi yang sama, ideologi, atau apapun yang kita anggap sama dan mirip dengan kita.

Dan bagaimana untuk melakukan hal tersebut, berikut ulasannya:

Pertama, Temukanlah Idola Anda, Saya yakin Anda semua sudah memiliki tokoh idola. Dia bisa seorang ahli di bidang tertentu, seorang genius, seorang pengusaha, seorang menteri, seorang ustadz, seorang ayah dan lain sebagainya. Hal ini penting untuk memotivasi Anda giat belajar seperti idola Anda

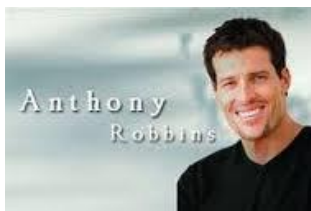
Kedua, cari semua informasi perihal idola Anda. Di era sekarang ini, informasi sudah melimpah ruah dan mudah diperoleh dimana saja. Koran, majalah, radio, internet, video dan banyak lagi. Semua bisa Anda akses dengan cepat. Cari informasi perihal tokoh idola Anda dan sesuaikan dengan gaya belajar Anda. Kalau Anda lebih menyukai belajar lewat audio visual maka Anda bisa memperbanyak informasi dari video dan audio tokoh idola Anda. Kalau Anda lebih menyukai belajar lewat bahasa tulisan maka Anda beli buku-buku perihal tokoh idola Anda. Kalau ada menyukai untuk belajar audio visual dan tulisan maka kumpulkan informasi dari video dan buku-buku. *Ketiga*, pelajari

semua hal tentang idola Anda, strategi sukses mereka, bahasa tubuh mereka, pemilihan kata mereka, cara berbusana mereka, makanan favorit mereka, olahraga favorit mereka dan lain sebagainya. Pelajari semua yang membuat Anda akan termotivasi terus menerus. Pelajari bagaimana mereka bekerja, bagaimana mereka mengatasi semua halangan dan bagaimana mereka melakukan aktivitas publik tertentu.

Keempat, imajinasikan dan beraktinglah menjadi Idola Anda, Luangkan waktu untuk berimajinasi menjadi tokoh idola Anda. Misalkan, Anda ingin membayangkan tokoh idola Anda saat dia berbicara di depan publik. Bayangkan sedetail mungkin saat dia sedang berbicara. Gaya bicaranya, bahasa tubuhnya, pemilihan kata-katanya. Bayangkan sedetail mungkin. Lalu bayangkan Anda menyatu dengan tokoh idola Anda itu. Bayangkan Anda sebagai tokoh idola Anda. Rasakan apa yang dia rasa dan perkuat perasaan itu sambil membayangkan diri Anda menjadi idola tersebut. Lakukan beberapa kali agar Anda dengan mudah masuk ke perasaan dan suasana tadi. Setelah itu, Anda mulailah berperilaku positif seperti idola Anda di kehidupan sehari-hari Anda serta jangan lupa terus berdoa agar semua yang kita impikan bisa terwujud.

Semua orang sebenarnya telah melakukan itu semua secara sadar atau tidak. Bukankah, kita belajar cara makan, cara minum, cara duduk dan cara bicara dan cara-cara lainnya pertama kali lewat memodel orang tua kita? Sekarang saatnya Anda memodel orang yang sudah sukses terlebih dahulu. Cari persamaan Anda dengan mereka agar lebih punya koneksitas pribadi.

Ini Model Saya



Anthony Robbins, adalah pembicara sukses. Dia dijuluki Pembicara termahal di dunia, karena sekali bicara Tony bisa dibayar \$1 juta dolar lebih. Banyak sekali orang mengalami perubahan hidup yang cukup drastis setelah menghadiri seminarnya. Dimana Anthony Robbins mengadakan seminar disana orang berebut tempat hanya untuk mendengarkan

pesan dan kisahnya.

Anthony Robbin “Anak *Broken Home*”

Saya memilih mengidolakan Anthony Robbins sebagai rujukan saya karena kesamaan masa kecil dia dengan saya. Anthony Robbins dibesarkan dalam kondisi *broken home* dengan 3 ayah tiri dibesarkan di salah satu wilayah terpencil, Azusa, California dan latar belakang keluarga yang broken home karena baru berusia 7 tahun orang tuanya sudah bercerai, itulah Anthony Robbins. Pada saat itu kehidupannya jauh dari kata bahagia dan perasaan yang sangat tertekan karena tidak mendapat perhatian dari kedua orang tuanya.

Pada umur yang masih sangat mudah Anthony sudah diharuskan untuk hidup berdikari dikarenakan ibunya yang sering kawin cerai. Singkat cerita, pada umur 18 tahun, Anthony sudah mulai bekerja untuk memenuhi kebutuhan hidupnya sendiri, ia harus tinggal bersama tiga orang ayah, karena ibunya kawin cerai sebanyak tiga kali. Ia juga harus menjalani hidup di tengah keluarga yang tidak harmonis. Pada titik terendah dalam hidupnya, ia harus menerangi rumahnya dengan lilin karena tidak mampu membayar iuran listrik.

Pada penghujung tahun 1977, pria kelahiran 29 Februari 1960 ini mengambil keputusan meninggalkan rumah dan berpisah dari ibunya. Ia bekerja di perusahaan kebersihan sebagai janitor dengan mendapat gaji hanya 50 dolar AS (Rp 450 ribu) per minggu. Salah satu ruang toilet disulapnya menjadi tempat tinggal.

Suatu saat, toilet Anthony Robbins menjadi sepi. Selidik punya selidik ternyata sepihnya pelanggan dikarenakan banyaknya gelandangan dan pengemis yang tinggal di depan toilet tersebut. Pemilik toilet menyuruh Anthony mengusir setiap gelandangan atau pengemis yang mendekati toiletnya. Anthony bukanlah orang yang tega melakukan hal seperti itu karena dirinya memang orang yang tidak punya, sehingga bisa merasakan kondisi mereka.

Maka, Anthony mengusir para gelandangan yang datang bukan dengan cara kekerasan, melainkan dengan menasihati mereka dan memberi motivasi agar mau mengubah hidupnya. Akhirnya setiap gelandangan dan pengemis yang datang akan pergi lagi setelah mendengar nasihat Anthony.

Selang beberapa tahun, ketika Anthony sedang berjalan, ia ditegur oleh seseorang yang tidak dikenalnya. “Hai, Anthony, apa kabar?” sapa orang itu. “Baik-baik saja. Maaf, Anda siapa ya?” jawab Anthony. Ternyata orang tersebut adalah salah satu gelandangan yang pernah dinasehati Anthony. Sekarang dia telah sukses dan menjadi manager di sebuah perusahaan. Orang tersebut

merasa bahwa Anthony memiliki bakat yang luar biasa dalam memotivasi orang lain. Setelah itu, Anthony diajak untuk mengikuti acara seminar motivasi yang diadakan oleh Jim Rohn.

Si gelandangan ternyata bisa mengubah nasib setelah mengikuti seminar yang diadakan oleh Jim Rohn dengan biaya 10.000 dolar AS. Sungguh harga yang mahal dan tidak bisa dijangkau oleh Anthony Robbins. Setelah berpikir panjang akhirnya Anthony tertarik mengikuti seminar yang sama. Ia berusaha mencari pinjaman hingga mendapati seorang nenek kaya yang tinggal dekat rumahnya yang mau meminjaminya. Ia bersungguh-sungguh meyakinkan nenek tersebut agar memercayai tujuan dan kehebatan seminar tersebut.

Dari sinilah ia mendapati tangga pertama untuk menaiki puncak kesuksesan kariernya yang dicapai sekarang. Ia mendapati ilmu dari seminar tersebut hingga ia menjadi top sales dengan income 10.000 dolar AS dalam sebulan. Bahkan, ketika itu, ia dimuat di koran Nasional America dengan headline besar, "Wonder Boy: Umur 18 Tahun Memiliki Income 10.000 Dolar AS hanya dalam Satu bulan!" Fantastik!

Robbins memulai karirnya mempromosikan seminar bagi Jim Rohn. Robbins mengatakan: "Mentor pertama saya adalah seorang laki-laki bernama Jim Rohn. Dia mengajarkan bahwa kebahagiaan dan kesuksesan dalam hidup adalah bukan hasil dari apa yang kita miliki, melainkan bagaimana kita hidup... Setiap hal yang kita lakukan akan membuat perbedaan besar dalam kualitas hidup kita". Robbins bekerja untuk Rohn dari usia 18 sampai 22 tahun.

"Orang-orang yang sukses adalah orang-orang yang mampu mengendalikan perasaan senang dan deritanya"

Sebaliknya orang gagal, Mereka merasakan menderita kalau melakukan tindakan yang diperlukan untuk sukses, dan mereka merasa nyaman kalau tidak melakukan tindakan yang diperlukan untuk sukses itu. Sehingga mereka akhirnya tidak melakukan kegiatan/kebiasaan sukses." Begitulah kata-kata dari Seorang Motivator kelas dunia Anthony Robbins. Dia banyak menulis buku-buku yang laris manis di pasaran. Salah satu buku best sellernya adalah *Unlimited Power: The New Science of Personal Achievement*.

Atas kesuksesannya itu, dia mendirikan yayasan yang diberi nama Anthony Robbins, yang memproklamirkan diri misi untuk memberdayakan siswa dan tahanan, mengatur drive makanan, dan dana "Robbins 'PIESovery Camp". Menurut situs resmi, Yayasan Robbin telah menanamkan "produk dan

program di lebih dari 2.000 sekolah, 700 penjara, dan 100.000 kesehatan dan organisasi pelayanan manusia. "Yayasan ini dikatakan memiliki kelompok terinspirasi di seluruh dunia, yang memberikan keranjang makanan untuk dua juta orang miskin setiap tahun, pada hari Thanksgiving.

Popularitasnya semakin melejit di berbagai belahan dunia. Dia adalah seorang pembicara, pelatih, dan motivator terbesar abad ini. Dia dijuluki pembicara termahal di dunia. Pasalnya, sekali berbicara, Anthony dibayar tidak kurang dari 1 juta dollar AS (Rp 9 miliar). Angka yang fantastis. Mungkin Anda bertanya, apa yang membuat Anthony Robbins begitu sukses luar biasa hingga dibayar semahal itu?

Didik Madani, Juga Anak Broken Home

Saya sendiri dibesarkan dari keluarga yang juga kurang beruntung, sejak kecil tinggal bersama Nenek dan Kakek saya, karena ibu saya kurang beruntung dengan pernikahannya, ibu saya menikah dan cerai sebanyak 4 kali. Karena masalah rumah tangganya, ibu saya menitipkan saya bersama 3 Adik saya tinggal bersama Nenek yang berprofesi sebagai "buruh pijat" dan kakek sebagai "tukang becak" disamping dibantu oleh seorang paman yang bekerja sebagai buruh jahit di home industri. Lulus SMA bekerja sebagai Kuli Bangunan untuk membantu nenek membiayai sekolah dan makan sehari-hari, bergantian menjadi Buruh Pabrik Sandal, Penjual Es Cao dan Juru Ketik, hingga akhirnya ditolong oleh seorang tetangga yang bekerja di Jawa Pos sebagai Juru Ketik dan Layout Perwajahan di Jawa Pos Jakarta. Tak Lama setelah itu kemudian berpindah menjadi Wartawan di Jawa Pos Televisi yang merupakan tv lokal pertama di Indonesia, hingga akhirnya dipercaya Manager Marketing.

Mulai menjadi pembicara sejak masi aktif sebagai wartawan, meski tidak rutin setiap minggu, sampai akhirnya tahun 2010 memutuskan untuk mengundurkan diri dari JTV dan berwirausaha, karena tidak sesuai dengan minat dan bakat, akhirnya usaha yang dirintis jatuh bangkrut, singkat cerita modal yang dihabiskan berkisar Rp. 950.000.000, akibatnya rumah dan mobil hasil harus terjual menutupi utang.

Kondisi ini membuat Saya sampai pada titik dimana saya tidak punya kepercayaan diri untuk bangkit lagi, semua orang menyalahkan Saya, termasuk keluarga, istri, orang tua dan adik-adik. Saat itu hidup saya menyedihkan dan tidak percaya diri, badan saya kurus karena tiap hari ditagih hutang. Akhirnya dalam Sholat saya menemukan jawaban dari masalah saya, bahwa saya tidak perlu modal uang untuk bangkit lagi tapi saya hanya perlu

mengetahui apa kelebihan saya, sampai akhirnya saya dibimbing oleh guru trainer saya bernama Mas Jamil Azzaini menemukan passion saya. Kini saya menjadi motivator dengan Julukan “Star Motivator” karena setiap akhir sesi motivasi saya selalu mengkampanyekan bahwa siapapun Anda, bagaimana kondisi masa lalau anda dan sekarang, Anda Adalah Bintang.

Untuk mengafirmasi diri, saya membuat diagram kesamaan saya dan Anthony Robbin.

Dia begitu sukses luar biasa, seminarnya dicari dan ditunggu-tunggu banyak orang. Ada banyak pembicara mencontoh Anthony Robbins. Beberapa diantaranya Brad Sugars (Pembicara terbaik dari Australia), Adam Khoo (pembicara muda dari Singapore) dan di Indonesia salah satunya Tung Desem Waringin.

Kesamaan	Anthony Robbin	Didik Madani
Lahir	29 Februari 1960	21 Desember 1977
Usia	55 Tahun	38 Tahun
Keluarga	Broken Home	Broken Home
Orang Tua	3 Ayah Tiri (Sambung)	3 Ayah Tiri (Sambung)
Mulai Bekerja	Pembersih Toilet	Kuli Bangunan
Kegiatan Sosial	Santuni Anak Terlantar Pembina Narapidana	Mentraining Anak Yatim & Ibunda, pemuda desa tertinggal Pembina Narapidana

**“Temukan guru Anda, tirulah sampai gagal!
Saat Anda gagal menjadinya, Anda menjadi diri
sendiri yang lebih baik dari guru Anda”.**

Didik Madani

2. Tentukan Personal Branding Anda

Personal branding adalah “merek” atau citra yang mewakili karakter, nilai, dan visi seseorang di mata orang lain. Karakter atau ciri khas yang dimaksud di antaranya adalah penampilan, cara bicara, sifat-sifat atau kepribadian, apa yang dikerjakan, serta prestasi yang telah diraih. Personal branding biasanya dikaitkan dengan tokoh atau selebritas, namun pada dasarnya Anda pun bisa membangun sebuah brand bagi diri Anda. Brand ini merupakan sebuah karakter atau ciri khas Anda yang dilihat oleh orang lain, yang merupakan ciri khas Anda. Bagaimana membangun personal branding bagi diri Anda? berikut ini adalah kiat-kiat yang bisa dilakukan.

Menemukan dan membangun personal brand tentunya tidak terjadi secara instan, namun memerlukan proses. Bagaimana membangun personal branding, mulailah dari diri Anda sendiri: bagaimana karakter Anda, nilai-nilai apa yang Anda anut, dan apa minat dan cita-cita Anda. Setelah Anda menggali kepribadian Anda, tentukan karakter apa yang ingin Anda tonjolkan sebagai brand atau citra Anda, yaitu seperti apa Anda ingin dikenal dan dipersepsikan oleh orang lain. Anda bisa belajar dari kisah para tokoh yang memiliki personal brand kuat, namun jangan meniru mentah-mentah brand mereka. Akan lebih baik, jika karakter yang ingin Anda tonjolkan bersifat unik, otentik, dan merupakan ciri khas Anda, sehingga brand Anda kuat dan mudah dikenali oleh orang lain.

Setelah Anda menetapkan seperti apa personal brand atau “merek” Anda, pertahankan brand tersebut secara konsisten. Terapkan brand tersebut dalam setiap aspek kehidupan Anda, termasuk dalam lingkungan pekerjaan, dalam pergaulan, dan bahkan di dalam media sosial di mana Anda bergabung. Personal brand akan bertahan lama, jika brand tersebut dipandang positif oleh orang lain, sehingga Anda sebaiknya menonjolkan brand dengan karakter dan nilai positif yang bisa diterima orang lain. Namun demikian, bagaimana membangun personal branding Anda bukanlah sesuatu yang kaku. Seiring berjalannya waktu, Anda bisa terus mengembangkan personal brand Anda ke arah yang lebih positif, untuk mempertahankan dan meningkatkan posisi Anda di mata orang lain

Saya punya teman yang kebingungan dengan profesinya sekarang, saat ini dia sedang mengajar paruh waktu di sebuah lembaga pendidikan, di waktu

yang kosong dia gunakan untuk membantu saya sebagai asisten training di area Jawa Timur, dia sering bertanya bagaimana meningkatkan pendapatan di dunia publik speaking. Tiap hari dia sudah belajar berbagai ilmu tentang publik speaking dan komunikasi dipanggung, berbagai buku juga sudah dibaca mulai NLP, Hypnosis dll, tapi kenapa dia lama dikenal, padahal usianya sudah menginjak 50 th. Saya tanya balik ke teman saya: “selama ini Anda dikenal sebagai siapa?” “Dimana kompetensi anda, sebagai pengajar atau publik speaker”? Dia diam dan menjawab “Semuanya saya bisa”, saya katakan padanya “sampai kapanpun Anda akan tetap seperti ini, hanya usia Anda yang bertambah”

Jika posisi anda seperti teman saya tadi, berarti anda belum punya branding, anda belum punya ciri khas, anda biasa-biasa saja, anda sama seperti kebanyakan orang dan anda tidak punya nilai jual tinggi. Anda hanya menjadi kerumunan banyak orang. Karena itu mulailah dengan mem-branding diri anda sekarang juga.

Pembaca, tentukan personal branding Anda, saat ini banyak pembicara/trainer yang sadar branding, berbagai macam julukan sudah mereka buat untuk membuat diferensiasi mereka, mereka ada yang menggunakan istilah: motivator, inspirator, coach, pakar, master NLP, Hypnosis, guru ataupun coach.

Dalam setiap sesi panggung motivasi atau workshop Power Speaking saya selalu membuka dengan sapaan Apa Kabar...WOOW, siapapun Anda adalah Bintang.



Saya memilih nama saya “DidikMadani” sebagai nama brand perusahaan saya dengan logo inisial “DM”

Sebagai pembicara saya melakukan diferensiasi dalam beberapa slogan sapaan sebagai berikut:

Didik Madani, **Salam Wow**

Sapaan khas: **Apa kabar...Wow**

Sebutan: **Master Power Speaking**

Logo inisial



Logo media tengah



Logo media pinggir memanjang



3. 1000 Jam Terbang

Seringkali kita melihat kesuksesan seseorang pada saat orang tersebut sudah berada dalam puncak kesuksesannya, tanpa pernah membayangkan bagaimana orang tersebut melalui proses kesuksesannya, padahal mereka yang meraih kesuksesannya saat ini adalah hasil tumpukan batu batu cinta dan perjuangan. Mereka mendapatkannya tidak dalam waktu yang singkat, tetapi panjang dalam merenung, berpikir, bersikap dan bertindak.

Di manajemen DM, saya membuat sistem IT yang langsung terupdate saat klien mengundang saya lengkap dengan durasi training dan jumlah audience, sehingga setiap waktu saya bisa melihat berapa jam yang sudah saya jalani setiap tahun dan bulannya.

15.330Jam ala Tiger Woods (Pegolf Dunia)

Edrick Tont "Tiger" Woods (Lahir 30 Desember 1975) lahir sebagai keturunan Afro-Amerika-Thailand. Woods adalah seorang pemain golf Amerika profesional yang karena prestasinya menjadikan ia sebagai pegolf tersukses sepanjang masa. Dia adalah atlet yang dibayar paling tinggi di muka bumi setelah meraih US\$ 90,5 juta dari kemenangan dan iklan sponsor pada tahun 2010.

Woods memulai karier profesional pada tahun 1996. Pada April 1997 ia memenangkan kejuaraan pertamanya pada Masters Tournament 1997. Dia menjuarai Turnamen Masters tahun 1997 pada usia 21 tahun dan 3 bulan, menjadi juara termuda dalam sejarah. Dia juga memenangi empat gelar Major berturut-turut dimulai dari US Open 2000 hingga Masters 2001; peristiwa ini disebut "Tiger Slam", karena bukan diperoleh "dalam satu musim". Dia pertama kali mencapai posisi nomor satu dunia pada bulan Juni 1997. Sepanjang tahun 2000-an, Woods menjadi kekuatan dominan dalam dunia golf, menghabiskan 264 minggu dari Agustus 1999 sampai September 2004 dan 281 minggu dari Juni 2005 sampai Oktober 2010.

Woods tumbuh di Orange County, California. Dia seorang anak yang berbakat, ia sudah diperkenalkan pada dunia golf sejak umurnya masih **2 tahun**. Ia diperkenalkan oleh kakeknya yang juga merupakan seorang pegolf amatir. Pada masa kuliah Woods sempat diincar oleh beberapa universitas karena kepiawaiannya bermain golf, dan pada akhirnya ia memilih Stanford

University. Dia meninggalkan kuliah setelah dua tahun dan menjadi pegolf profesional.

Woods menjadi pegolf profesional pada Agustus 1996, kemudian ia menandatangani kesepakatan dengan Nike, Inc dan Titleist yang merupakan sebagai dukungan kontrak paling menguntungkan dalam sejarah golf saat itu.

Bayangkan, sejak usia 2 tahun woods sudah berlatih, dan 21 tahun berikutnya dia baru memulai karirnya sebagai pemain profesional, jika dikalkulasi secara matematis, maka hasilnya adalah sebagai berikut. Jika dia berlatih rata-rata 2 jam dalam sehari, maka jumlah jam yang dibutuhkan oleh woods adalah $21 \text{ th} \times 365 \text{ hari} \times 2 \text{ Jam} = 15.330 \text{ jam}$. Bagaimana dengan anda? Berapa lama anda berlatih dalam sehari? Berapa jam terbang anda dalam berlatih selama ini, bandingkan dengan apa yang telah dilakukan oleh tiger woods! Maka tidak heran jika TW menjadi pegolf sukses berkat kegigihannya dalam berlatih.

4. Materi Orisinal, Lisensi, Associates

Materi yang baik harusnya orisinal dan dibuat sendiri oleh yang bersangkutan, sehingga dalam menyampaikan materi tersebut terasa “hidup” karena disampaikan bukan hanya melalui lisan tetapi dengan jiwa dan perasaan, hanya saja metode di atas membutuhkan waktu yang cukup lama, apalagi jika belum punya nama dan pengalaman.

Untuk mengatasi problema di atas, ada beberapa pilihan bagi Anda yang ingin menekuni profesi sebagai publik speaker diantaranya:

Pertama, Anda bisa bergabung dengan asosiasi perusahaan training yang sudah punya nama, dimana mereka mempunyai program training for trainer. Perusahaan tersebut biasanya didirikan oleh seorang pembicara atau motivator senior yang sudah punya nama, mereka melatih dan mendidik para trainer muda secara berkala. Ada yang menggunakan sistem lisensi dimana Anda hanya mengikuti diawal training berbayar dan selanjutnya Anda bisa membawakan materinya secara gratis dengan syarat menyebutkan nama pemiliknya atau menyebutkan bahwa Anda adalah trainer lisensi.

Misalnya: Jamil Azzaini memiliki akademi trainer dan melisensi trainer yang ingin bergabung dan membawakan materinya, Tung Desem Waringin juga melakukan hal yang sama, saya sendiri juga memiliki asosiasi trainer yang sering membawakan materi training Power Speaking di beberapa kota.

Kedua, Anda bisa bergabung dengan trainer lain membentuk asosiasi mirip advokat/pengacara, biasanya asosiasi ini terdiri dari training yang berbeda keahlian materi sehingga saling melengkapi, asosiasi ini dinilai efektif karena bisa memperbanyak informasi tentang kegiatan training dan order training.

Ketiga, Anda berdiri sendiri jika anda merasa sudah punya nama dan dikenal, dimana Anda bisa membuat Asosiasi sendiri atau mengkader trainer untuk anda beri lisensi. Dalam tahap ini Anda pun bisa mematenkan model materi dan training Anda jika memang dirasa perlu untuk menjaga orisinalitas dari metode yang Anda sampaikan.

Dari yang saya amati, seringkali perbedaan visi-misi dan faktor ekonomi tidak membuat asosiasi trainer ini bertahan lama. Bagaimana caranya supaya langgeng dan bertahan lama? Masing-masing anggota harus menyamakan visi dan misi perusahaannya, setiap trainer wajib memiliki expert bidang yang berbeda sehingga bisa saling melengkapi.

5. Patenkan Materi Anda (jika Diperlukan)

Di awal tahun 2000 an, saat itu sedang booming metode training berbasis spiritual, hampir banyak trainer ramai ramai menggunakan istilah spiritual,

Salah satu perusahaan training yang mengaku sebagai leader di metode spiritual merasa perusahaannya dirugikan dari plagiat nama, hingga akhirnya mereka menyewa pegacara untuk melindungi hak cipta dari metode tersebut. Meskipun pada akhirnya mereka menyadari bahwa banyak perbedaan cara dan metode penyampaian meski sama sama menggunakan kata “spiritual”

Dampak positif dari mempatenkan materi yang kita miliki adalah dalam rangka melindungi hak cipta dan karya yang kita miliki, sebagai apresiasi dan jerih payah yang kita lakukan selama ini, hal ini berkaitan dengan kasus yang terjadi saat itu. Suatu ketika ada seorang trainer yang didatangi pengacara

trainer lain atas tuduhan penjiplakan materi dan metode training yang disampaikan, sehingga mereka merasa keberatan karena materi dan metodenya dipakai orang lain tanpa seizin dan sepengetahuan pemiliknya, kabar baiknya, perseteruan mereka berujung damai dan saling memaafkan sehingga tidak sampai ke persidangan.

Namun demikian, dampak negatif dari mempatenkan karya kita adalah seolah-olah ilmu yang disampaikan milik mereka sendiri, padahal ilmu yang kita miliki kemudian disampaikan kepada orang lain adalah milik Allah dan siapapun berhak untuk menggunakannya.

Sebenarnya ada jalan tengah untuk menjembatani masalah di atas, cara sederhana yang bisa kita lakukan adalah menggunakan metode ATM, yaitu Amati metode dan materi yang dimiliki orang lain kemudian Tiru apa yang ada di dalamnya, namun jangan lupa lakukan Modifikasi sesuai dengan kekuatan yang anda miliki, Insya Allah dengan cara ATM tersebut kita bisa terhindar dari permasalahan hukum dan pelanggaran HAKI yaitu Hak Atas Kekayaan Intelektual.

Dari uraian di atas anda memiliki pilihan untuk mempatenkan karya anda atau membiarkannya menjadi amal jariyah yang bebas digunakan oleh siapapun tanpa ada tuntutan hukum atas pelanggaran hak cipta yang anda miliki.

6. Mic/ Sound System Adalah “Nyawa” Anda

Saya pernah diundang di kota Situbondo Jawa Timur untuk mengisi HUT Ikatan Bidan Situbondo, sebanyak 500 orang bidan sudah berkumpul di ruang serbaguna milik PTPN, acara dimulai dengan hiburan musik dan drama dari para bidan muda, saat itu jadwal saya direncanakan tampil pukul 9, maka pukul 8 saya sudah dilokasi untuk GR mic, sesampai disana ternyata acara diundur menunggu pembukaan bupati, kenyataannya sound system yang digunakan bercampur dengan instalasi perlengkapan drama yang sudah diseting, rencana untuk GR sound system pun tidak bisa dilakukan, ditambah kualitas suara tidak mendukung karena ruangan begitu besar dan bising dengan suara lalu lintas, suara yang keluar terdengar memantul layaknya pertunjukan dangdut saat pernikahan dikampung-kampung

Akhirnya saya tidak bisa berharap banyak dan saya hanya gunakan 2 jam sesi saya dengan banyak permainan, karena untuk berbicara saya pikir akan kurang bisa jelas terdengar sampai belakang. Mic adalah Hidup Anda, maka perhatikan betul, jika diperlukan lebih baik anda membawa peralatan sendiri dan sound sendiri, tapi itupun pilihan karena menyesuaikan dengan anggaran undangan dan fasilitas yang disediakan

7. Asuransikan Suara Anda (jika diperlukan)

Bagian tubuh merupakan salah satu aset yang paling berharga terutama bagi Selebriti papan atas yang senang mengumbar bagian-bagian tubuh eksotisnya. Tak terkecuali dengan **Nikita Mirzani** yang gemar pameran foto-foto skandal seksinya, **Kim Kardashian** yang selalu ingin tampil hot dan menawan di depan publik, dan **Christina Aguilera** yang gemar tunjukkan belahan dadanya.

Bagi Jennifer Lopez, bagian tubuh yang ada pada dirinya merupakan salah satu aset berharga yang sampai saat ini telah menemani dan membawanya hingga ke puncak kesuksesan seperti sekarang ini. **JLo** (panggilan akrab Jennifer Lopez) merupakan salah satu selebriti yang pernah mendapatkan julukan 'Wanita dengan bentuk tubuh seharga Rp. 1 Triliun'. Hal itu didapatkannya setelah dirinya menjaminkan salah satu bagian tubuh eksotisnya. (maaf pantat)

Sepertinya, **Jennifer Lopez** tak ingin ada suatu hal yang buruk terjadi pada bagian tubuhnya itu, untuk itulah dirinya memutuskan untuk mengasuransikannya. Tak tanggung-tanggung, model asal Heidi Klum itu mengasuransikannya dengan harga yang fantastis, yaitu sekitar \$US 1 Miliar atau setara dengan uang sebesar Rp. 1 Triliun.

Pekerjaan anda mengandalkan suara dan tenggorokan, maka kalau perlu asuransikan suara dan tenggorokan anda, terasa berlebihan memang, tapi itulah kenyataannya. Betapapun bahwa suara adalah moda utama "transportasi" pekerjaan anda, sehingga tidak salah jika sejak awal anda memperhatikannya dengan seksama supaya tidak terjadi hal-hal yang tidak diinginkan.

8. Jagalah Kredibilitas Anda

Seorang teman bercerita kepada saya tentang adanya karyawan sebuah perusahaan training milik pembicara terkenal keluar karena ada masalah di

kantor. Apapun masalahnya kejadian itu akan dihubungkan dengan citra si pembicara. Pembicara layaknya public figur, maka apapun yang dia lakukan akan disoroti oleh publik, maka jagalah kredibilitas anda, anak-anak anda, istri anda dan keluarga besar anda, karyawan Anda setidaknya mereka semua adalah cermin dari figur anda.

Membangun kredibilitas bukanlah pekerjaan seketika, tetapi merupakan pertumbuhan karakter diri, yang mampu membuat orang-orang menjadi lebih percaya pada kejujuran dan kemampuan Anda. Apalagi bila Anda memiliki integritas untuk menginspirasi kepercayaan orang lain, dan selalu mengerjakan segala sesuatu dengan tegas, pasti, jelas, adil, jujur, terbuka, dan taat hukum; maka, kredibilitas Anda menjadi sesuatu yang sangat penting untuk kesuksesan Anda, termasuk untuk kesuksesan orang-orang yang Anda pimpin.

Seorang pemimpin yang kredibel akan menjadi pembangkit energi baik; serta menjadi jaminan untuk kehidupan yang terkelola dalam disiplin, etika, dan taat hukum. Pemimpin yang mampu menunjukkan kejujuran, kemampuan, ketegasan, dan integritas di semua hal yang ia kerjakan; akan menjadi pemimpin yang membangun kredibilitas dalam kehidupan sosial yang lebih luas.

Kredibilitas artinya menjadi ahli yang jujur pada pekerjaan, tanggung jawab, otoritas, kekuasaan, jabatan, dan sikap hidup yang lebih beradab dalam budaya integritas.

Ciri dari Orang-orang dengan kredibilitas adalah mereka yang bekerja dengan akal sehat, keahlian, transparan, profesional, patuh hukum, patuh etika, disiplin, berkomunikasi, beremosi cerdas, optimis, tidak pernah berhenti untuk berkontribusi dan melayani, melakukan apa yang dikatakan dengan sepenuh hati, dan cerdas menghindari kepentingan untuk diri sendiri dan kelompok tertentu.

Anda yang kredibel tercipta dari kebiasaan sehari-hari yang hidupnya dari pagi hingga malam diisi dengan kejujuran, antusiasme, integritas, sikap, dan cara kerja yang cerdas memanfaatkan waktu, energi, sumber daya, dan kepercayaan yang diberikan; untuk melayani orang lain dengan sikap baik yang taat hukum.

Integritas adalah pondasi kredibilitas. Kalau Anda sudah memiliki integritas, Anda akan menjadi pribadi yang dipercaya. Bila Anda sudah menjadi pribadi yang dipercaya, maka Anda dianggap memiliki kredibilitas. Dan, kredibilitas Anda harus terlihat dari sikap tulus Anda, untuk melayani dan menularkan hal-hal baik ke dalam hidup orang lain, dengan bermodalkan kepercayaan dan penghargaan yang Anda miliki dari orang-orang yang sedang Anda layani.

Kredibilitas bukanlah sesuatu yang bisa dibeli seperti barang atau produk. Kredibilitas adalah sesuatu yang tercipta dari energi dan niat baik; yang sudah teruji dalam bentuk karakter, perilaku, sikap, dan pola pikir. Jadi, kredibilitas seseorang akan terlihat dari pancaran aura dirinya, dan hal ini tidak bisa direayasa dengan iklan atau propaganda yang membuat seseorang seolah-olah memiliki kredibilitas. Kredibilitas adalah produk dari integritas pribadi yang telah teruji keahlian dan cara kerjanya.

Membangun kredibilitas membutuhkan nilai-nilai pribadi yang kuat dalam etika, pelayanan dari hati, kontribusi, sikap baik, dan toleransi; termasuk, membutuhkan waktu, energi, daya tahan, wawasan, pengetahuan, kesabaran, integritas dalam totalitas, dan konsistensi untuk membangun kredibilitas. Dan semua ini dimulai dari kesadaran diri untuk menyiapkan kepribadian dan karakter yang jujur dalam integritas pribadi. Di mana, kepribadian dan karakter tersebut mampu beradaptasi dalam setiap situasi, kondisi, dan perubahan. Termasuk, saat bertentangan dengan pendapat umum, tetap menegaskan kebenaran yang telah dibuat secara adil dalam bentuk hukum dan etika.

9. “Menarilah” di panggung (*Shadow Dancing*)

Sebagaimana telah diuraikan pada bab sebelumnya tentang shadow dancing, tidak semua pembicara mampu menari di panggung untuk melakukan tarian bayangan ketika berbicara. Boleh jadi dia sangat mahir, gaya berbicaranya sangat percaya diri, nada bicaranya sangat baik, intonasi dan temponya sangat tepat, serta penampilan begitu memikat. Namun hanya tepuk tangan audience lah yang didapat, bukan hatinya. Dan itu sifatnya hanyalah sementara yang dalam waktu tidak begitu lama akan menghilang dengan sendirinya.

Dalam melakukan shadow dancing, kunci utamanya adalah kemampuan menyerap energy yang bersumber dari Tuhan untuk diaplikasi ke seluruh element pendukung seorang pembicara, baik itu pada kata-kata, tekanan nada, gesture wajah, gerak tubuh, tatapan mata bahkan emosi yang mewakili pikiran dan perasaan pembicara.

Manakalah anda mampu menerapkan shadow dancing tersebut, bukan anda saja yang merasa betul menikmati penampilan anda ketika berbicara, tapi juga audience anda, tiap yang nampak dan keluar dari anda akan terkesan mendalam, menggetarkan dan merasuk dalam hati. Dan itulah inti kekuatan shadow dancing, pesan yang anda sampaikan akan terus teringat dan membekas dalam tempo waktu yang lama pada audience anda

Rahasia Menjadi Pembicara Dibayar Mahal

Menentukan Tarif Anda

Orang ahli akan dicari, itulah gambaran jika Anda sudah memberi manfaat untuk orang lain, kini tibalah saatnya untuk menentukan berapa tarif Anda sekali bicara, dari pengalaman dan pengamatan saya, tarif ditentukan oleh tingkat keterkenalan orang kepada seorang tokoh, semakin Anda terkenal, semakin tinggi tarif anda.

Keterkenalan seorang pembicara yang paling mudah dapat dilihat dari:

1. Sering menjadi (News maker) di media (TV, Radio Cetak)
2. Mengasuh program Dialog (TV, RADIO, Cetak)
3. Menjadi penulis di media cetak
4. Seberapa Best Seller bukunya ?
5. Berapa banyak Follower Twitter?
6. Berapa banyak Liker Facebook?

Yang terakhir ini adalah ukuran paling mudah dalam menentukan keterkenalan seseorang, karena ini adalah sosial media yang bisa dengan mudah diakses oleh setiap orang dari berbagai kalangan.

Jenis Tarif berdasarkan Sumber

Jika perusahaan, organisasi atau lembaga akan mengadakan kegiatan yang membutuhkan pembicara, biasanya mereka akan langsung mencari di

google, tanya teman atau bertanya kepada EO/rekanan yang sudah sering bekerjasama.

Klien – Pembicara

Jika Anda mendapatkan undangan langsung dari klien maka kita tidak akan terbebani dengan biaya promotor. Proses ini hanya membutuhkan NPWP pribadi Anda.

Di Indonesia tidak ada batasan berapa tarif maksimal yang bisa dibayar oleh perusahaan, dari survey yang dilakukan oleh Didik Madani Research tarif tertinggi untuk satu sesi (2 Jam) di pegang oleh Pembicara Mario Teguh sebesar Rp. 125.000.000. Tarif ini hanya bisa dibayar oleh perusahaan-perusahaan besar saja, dan biasanya ada di Jakarta.

Sementara di luar Jakarta, kemampuan perusahaan dalam membayar honor pembicara bervariasi mulai dari Rp. 4.000.000 Hingga Rp. 20.000.000, diluar tarif itu biasanya jarang terjadi kecuali yang kantor pusatnya memang tidak di Jakarta. Jika Dirata-rata untuk pembicara kelas menengah honor rata-rata berkisar antara Rp. 15.000.000.

Klien > EO/Promotor > Pembicara

Jika Anda mendapatkan undangan dari promotor, maka Anda wajib menyisihkan prosentase kepada promotor Anda dengan besaran sesuai kesepakatan yang dibuat. Maksimal berkisar 20% fee promotor dengan catatan segala biaya akomodasi dan transport penginapan ditanggung oleh panitia, alias pembicara “terima bersih”.

Kerjasama EO dan Pembicara

Ini adalah bentuk kerjasama antara EO dan pembicara dimana tarif pembicara ditentukan dari jumlah peserta yang hadir dalam acara publik training yang digelar, pembagian hasilnya antara 40-60 atau 50-50. Pendapatan honor pembicara dari sumber ini sangat bervariasi mulai tidak mendapatkan sama sekali hingga tak terhingga tergantung seberapa menarik materi yang dijual.

Saran:

1. Carilah partner yang mempunyai visi yang sama dengan Anda

2. Dunia training adalah bisnis kebaikan. Jangan hanya cari keuntungan

Buat CV/ PT

Dalam tahap ini Anda sudah tidak hanya menerima order pembicara langsung dari klien atau dari promotor/EO tapi Anda sudah harus mengembangkan usaha Anda dengan cara mempunyai Badan Hukum. Badan Hukum sebenarnya adalah PT (Perseroan Terbatas) karena PT pengesahannya hingga ke Kementerian Hukum dan HAM, sementara CV Comanditer Vanenscap cukup di Dinas Perijinan di Pemkot atau Pemkab di kota Anda setempat.

Sesuai Peraturan Presiden tentang pengadaan barang jasa pemerintah, badan hukum CV bisa menangani proyek maksimal Rp. 2.000.000.000 (Dua Ratus Juta Rupiah), sementara PT bisa menangani proyek lebih dari Rp. 2.000.000.000, Jadi anda tidak perlu harus membuat badan hukum berupa PT. Karena yang terpenting adalah bagaimana ketertiban Anda membayar pajak. Pengurusan CV pun cukup murah sekitar Rp.2.500.000 (dua juta) untuk semua pengurusan mulai dari :

1. Surat Keterangan Domisili
2. Akta Notaris
3. SIUP Surat Ijin Usaha
4. TDP Tanda Daftar Pajak
5. PKP Perusahaan Kena Pajak

Anda tinggal datang ke Notaris dan menyerahkan Nama CV yang bergerak di bidang training tersebut, Saran saya nama yang akan anda daftarkan mempunyai tujuan sesuai visi & misi Anda.

Lain halnya dengan PT, pengurusan PT mencapai sekitar Rp.12.500.000, kalau dulu harus menunggu persetujuan dan pengesahan nama dari kementerian Hukum dan HAM selama 1 bulan, kini setiap notaris sudah mempunyai sistem pendaftaran nama secara online, siapkan 2 atau 3 nama PT, cadangan nama ini diperlukan karena nama tidak boleh sama di seluruh Indonesia.

Ikutlah Tender Proyek Training

Jika Anda sudah mempunyai CV atau PT, sekarang saatnya Anda tidak hanya mengandalkan order panggilan training saja, bagaimanapun bisnis harus terus jalan dan sehebat apapun Anda, anda tetap seorang manusia, ada atau tidak ada Anda, bisnis harus tetap jalan, karenanya anda harus mulai menjalankan roda bisnis dengan mengikuti tender proyek training baik di pemerintahan yang menggunakan dana APBD ataupun di proyek swasta.

Langkah awal ikut tender proyek training pemerintahan:

- 1 Daftarkan nama PT/CV anda di Dinas setempat (badan pengadaan barang dan jasa) dengan membawa legalitas lengkap
- 2 Anda akanmendapat password untuk bisa masuk diseluruh proyek yang menggunakandana APBD di seluruh Indonesia
- 3 Proyek Training SDM masuk dalam jenis proyek Konsultasi Jasa Lainnya, pilihlah proyek yang anda kuasai dari sekian banyak proyek yang Ada, selamat. Ikuti prosesnya...jika Anda dinyatakanmemenuhi spesifikasi dan akan mendapatkan undangan untuk mengikuti tahap berikutnya yaituverifikasi data dan wawancara
- 4 Selamat mengikuti tender, rejeki Allah tak akan tertukar!
- 5 Ingat selalu, penyusunan proyek tahun berikutnya dilakukan pada pertengahan bulan tahun sebelumnya sekitar bulan Agustus dan September, maka bersiap-siaplah untuk mengikuti tiap informasi yang ada. Jika anda memegang instansi biasanya proyek berikutnya akan mengikuti. Tinggal menjaga hubungan saja.
- 6 Selanjutnya Anda juga bisa melakukan verifikasi usaha Diversifikasi Usaha Training: Tour Travel, Mercandise, Institute Pendidikan

Langkah Memulai Karir Sebagai Pembicara

Hubungan dengan Media

Saya punya teman seorang da'i/muballigh yang lumayan ganteng dan pandai, ilmunya tidak kalah dengan para penceramah yang ada di televisi maupun media lainnya, sayangnya hingga saat ini ilmunya tidak bisa dimanfaatkan secara luas, walaupun ada yang memanfaatkannya tidak lebih hanya di sekitar tempat tinggalnya itupun hanya dalam waktu tertentu saja.

So pasti, jawabannya adalah karena dia tidak mempunyai hubungan baik dengan media, sehingga informasi tentang keilmuannya tidak banyak yang mengetahuinya.

Hal itu juga pernah saya alami di awal-awal ketika menjadi motivator, saat itu saya masih merasa belum percaya diri untuk berhubungan dengan media, sebab saya merasa masih minim ilmu dan pengalaman, walaupun dulunya saya bergelut lama di dunia media percetakan dan televisi, namun seiring dengan perjalanan waktu dan pengalaman menjadi motivator, akhirnya saya memberanikan diri untuk berhubungan dengan media, dan hasilnya bisa saya rasakan langsung, banyak sekali order dan tawaran manggung menjadi motivator, bukan hanya dalam kota tapi juga luar kota.

Langkah kongkrit yang saya lakukan ketika itu adalah membuat website pribadi (www.didikmadani.com) hasil barter dengan teman yang ketika tidak punya dana untuk mengundang saya, dan sebagai kompensasinya, saya dibuatkan website gratis, Alhamdulillah, walaupun tidak dapat bayaran, tetapi dapat jalan pintas mempromosikan diri secara gratis. Dan hasilnya, setelah menunggu beberapa saat, telpon berdering dari manajemen Asuransi Jiwasraya, mengundang saya untuk memberikan training/motivator selama 2 jam di hadapan para manajer dan karyawan. Jujur saya katakan, waktu itu saya tercengang, tidak menyangka rizki Allah datang begitu cepat, di luar prakiraan yang saya pikirkan sebelumnya.

Membangun Branding Menjadi Pembicara Profesional

Buat Komunitas “Berbagilah”

Satu hal yang berangkali tidak banyak diketahui orang adalah, bagaimana kita bisa mengawali kesuksesan diri sendiri dengan cara mensukseskan orang lain, sebagaimana saya percaya bahwa bagaimana mungkin kita bicara perjuangan jika kita tidak mengalaminya sendiri, bagaimana mungkin kita bicara kejujuran, jika kita sendiri jauh dari unsur-unsur kejujuran, demikian pula lainnya. Anda bisa lihat salah satu mentor trainer saya Mas Jamil Azzaini, dirinya membentuk komunitas saat ini dirinya mendirikan komunitas bisnis bernama Akademi Trainer, disini para trainer pemula atau senior bisa berbagi ilmu.

Berawal dari falsafah hidup di atas, saya mulai perjalanan karir saya dengan cara berbagi kasih dengan orang lain untuk mengokohkan fungsi dan transfer keyakinan kepada orang lain. Langkah kongkrit yang saya lakukan adalah memberikan layanan dan pendampingan kepada saudara-saudara kita yang kurang beruntung di Lapas (lembaga Pemasyarakatan) porong, sudah tidak terhitung berapa kali saya melakukannya, dan sudah tidak terhitung berapa banyak narapidana yang saya kenal, mulai dari kelas teri s/d kelas kakap, hingga akhirnya saya ditunjuk menjadi motivator tetap di lapas tersebut.

Untuk mengkokohkannya jalinan persaudaraan diantara mereka akhirnya saya bentuk komunitas khusus yang saya beri nama “Broken Home Community”, saya percaya bahwa bekerja tidak hanya sekedar menerima tapi juga berbagi, dan itu saya rasakan manfaatnya. Saya yakinkan diri saya bahwa komunitas tersebut adalah wadah jati diri dan perjuangan hidup saya.

Saya mulai asyik mendokumentasikan segala aktivitas yang saya lakukan di lapas porong bersama Broken Home Community, kemudian saya upload ke sosmed yang ada (website, facebook, twitter, dll), dan tanpa menunggu lama, banyak sekali respon positif yang saya dapatkan, khususnya dari media. Banyak sekali wartawan yang mulai mengajak wawancara dan liputan, bagi mereka aktivitas saya ini cukup unik dan menarik dan layak untuk dipublikasikan. Alhamdulillah, setelah itu tawaran demi tawaran dating silih berganti. Amin.

Membuat Management Training

Jika Anda pemula and belum merasa perlu membuat management training sendiri, karena bisa anda handle sendiri lewat Handpone Anda, Namun Jika Anda sudah mulai dikenal dan merasa kewalahan untuk mengatur jadwal, management ini sebagai cikal bakal Anda mendirikan Perusahaan Training sendiri.

Pada awalnya saya menjadi “Dirjen” (Direktur ljen), sebab semua saya lakukan sendiri, mulai marketing, mengatur dan menyusun jadwal training, upload data ke sosmed, menjelaskan produk, membuat desain s/d menulis berita tentang training. Cara di atas seolah-olah sederhana dan menghasilkan profit yang maksimal, sebab tidak membutuhkan biaya atau pengeluaran apapun, sebab dilakukan sendiri, pada kenyataannya, justru sangat tidak efektif dan terkesan tidak professional.

Contoh kasus, suatu ketika saya ada undangan training di suatu daerah, 5 menit sebelum naik panggung, handphone saya berbunyi, ternyata ada client yang menanyakan tentang produk training saya, terpaksa saya jelaskan seadanya dan sekenanya, karena saya sedang fokus naik panggung, apa yang terjadi kemudian ??? saat di panggung saya tidak tampil maksimal, nilai quesioner yang saya dapat hanya kurang memuaskan, sementara client yang tadi menghubungi saya, tidak jadi deal, karena jawabannya tidak memuaskan. Karena itu sudah seharusnya anda buat management training.

Langkah ini hanya membutuhkan 2 orang saja, 1 orang staf adminsitasi/manager training, 1 orang (IT Social Media Promosi), bahkan kalau memang belum ada dana, cukup satu orang saja, bisa istri/suami, adik atau tetangga anda. Asal bisa dipercaya menjalankan tugasnya.

Tugas Manager Training / Administrasi

- Sebagai orang yang bertugas mengatur jadwal training/undangan
- Marketing Anda dalam menjelaskan produk training dan proses negoisasi fee Anda

Tugas IT / Media Promosi

- Mendokumentasikan seluruh aktifitas Training Anda
- Menulis berita tentang kegiatan Anda
- Mengupload ke media (Sosmed, Website, Blog, dll)

- Membuat desain brosur produk training Anda
- Membuat desain wallpaper/ profil picture BB
- Mengirim kalimat motivasi yang Anda buat

Adanya management training akan membuat anda lebih profesional dan lebih matang dalam setiap persiapan undangan training. Upayakan datang satu jam lebih awal bahkan kalau perlu malam harinya anda lakukan GR (gladi resik) agar anda mengetahui dan merasakan aura tempat training. Ini penting dilakukan untuk persiapan mental anda.

Menulis Buku

“Gajah mati meninggalkan gading”, pepatah itulah yang mengilhami saya untuk sebisa mungkin “meninggalkan” sesuatu yang bisa dimanfaatkan banyak orang, salah satunya adalah buku. Buku ibarat “kartu nama” seorang trainer yang bisa dibawa kemanapun anda berada sebagai ajang promosi, buku adalah media penyambung ide, pemikiran dan wawasan seseorang.

“Orang boleh pandai dalam setinggi langit, tapi selama ia tak menulis, ia akan hilang di dalam masyarakat dan dari sejarah” (Pramoedya Ananta Noer)

Banyak orang punya ide brilian di dalam otaknya namun sayangnya MENGUAP BEGITU SAJA, tidak ada file untuk melacakinya. Sedangkan ide itu sifatnya SPONTAN, yang artinya muncul begitu saja dan bisa hilang kapan saja. Tidak semua orang memiliki ingatan yang tajam, oleh sebab itu kita butuh media untuk dapat me-recall ingatan tersebut, salah satu caranya adalah dengan menulis.

Tantangannya adalah tidak semua orang suka menulis. Namun pertanyaan sekarang, apakah menulis itu bicara soal suka dan tidak suka??? TIDAK, menulis bukan perkara suka dan tidak suka tapi menulis bicara BIASA dan TIDAK BIASA. Kenapa? Kalau menulis itu bicara suka dan tidak suka, maka orang-orang yang mengenyam pendidikan di sekolah tidak semuanya “bisa menulis” dengan dalih “SAYA TIDAK SUKA MENULIS”. Faktanya, orang-orang yang mengenyam pendidikan sekolah diajarkan menulis dan bisa menulis, terlepas dari tulisannya bagus atau belum tentu pandai mengekspresikan idenya melalui tulisan yang apik.

Berikut 12 alasan mengapa kita harus menulis menurut Caryn Mirriam Goldberg, Ph.D. dalam buku *Write Where You Are: How to use writing to make sense of your life*:

1. Menulis membantumu menemukan siapa dirimu
2. Menulis dapat membantumu percaya diri dan meningkatkan kebanggaan.
3. Saat menulis, kamu mendengar pendapatmu sendiri.
4. Menulis menunjukkan hal yang dapat kamu berikan pada dunia.
5. Dengan menulis, kamu mencari jawaban terhadap pertanyaan dan menemukan pertanyaan baru untuk ditanyakan.
6. Menulis meningkatkan kreativitas.
7. Kamu dapat berbagi dengan orang lain melalui kegiatan menulis.
8. Menulis memberimu tempat untuk melampiaskan amarah atau ketakutan, kesedihan dan perasaan menyakitkan lainnya.
9. Kamu dapat membantu menyembuhkan diri dengan menulis.
10. Menulis memberikanmu kesenangan dengan cara menulis.
11. Menulis membuatmu lebih hidup.
12. Kamu dapat menemukan impianmu melalui menulis.

Teknik Praktis Menulis Buku

Seringkali kita hanya membayangkan teori bagaimana memulai menulis buku, tetapi tidak pernah tahu tahapan-tahapan untuk memulainya, sehingga seringkali keinginan untuk menulis hanya sekedar angan-angan yang tidak berwujud, karena tidak segera kita mulai, ada dua langkah praktis yang bisa kita lakukan untuk memulai menulis buku

Cara Pertama :

1. Tentukan tema materi training yang ingin Anda jadikan buku
2. Siapkan slide materi yang biasa anda gunakan untuk tampil
3. Siapkan tape recorder untuk merekam apa yang anda sampaikan didepan slide seolah anda berbicara dengan audiens, sampaikan semua tanpa ada yang anda kurangi.
4. Hasil rekaman diberikan pada scripst writter untuk ditulis tanpa diedit sama sekali
5. Editlah hasil tulisan script writter dengan bahasa yang empuk dan renyah. Cek apakah sudah sistematis.
6. Tambahkan ulasan dari berbagai sumber bila Anda rasa kurang

Cara Kedua :

1. Tentukan tema materi training yang ingin Anda jadikan buku
2. Tulis di blog sub sub materi yang mau Anda cicil sebagai buku dari tema yang Anda tentukan diatas
3. Mention kepada saya setiap selesai menulis untuk saya cek dan beri komentar
4. Cicilan itu nanti bisa disatukan dalam satu buku pada saatnya.

Jaga Kesehatan dan Penampilan

Olahraga teratur, pola makan, akan mempengaruhi vitalitas dan kesehatan penampilan anda. Sebelum berbicara idealnya pembicara adalah mempraktekannya. Kesehatan adalah harta karun yang tidak pernah kita sadari sampai jatuh sakit. Bagi perusahaan, mereka menginginkan pekerja yang sehat bugar. Bila seseorang mudah sakit, tentu itu sedikit banyak akan mengganggu pekerjaan. Kesehatan juga berarti anda memiliki energi dan kesiagaan untuk bekerja. Tanpa diragukan lagi, kesehatan harus kita jaga semaksimal mungkin.

Selain sehat, seseorang juga perlu tampil baik. Tentu tidak semua orang lahir seperti Ben Affleck atau Jennifer Aniston tapi setidaknya semua orang dapat membuat dirinya lebih rapi. Walau pahit, namun kenyataannya dalam dunia kerja/usaha, penampilan memang berpengaruh. Terutama untuk memberikan kesan pertama.

Menjaga Kesehatan :

Sebenarnya resep menjadi sehat itu sederhana saja : memiliki pola makan sehat, berolahraga secara teratur, dan tidur berkualitas yang cukup.

Beberapa hal mengenai Pola Makan Sehat :

1. *Cukup Nutrisi*, Waktu SD kita diajari tentang empat sehat lima sempurna. Itu bukan sekedar omong kosong. Nyatanya, tubuh kita memang memerlukan nutrisi yang cukup untuk memiliki daya tahan tubuh yang baik. Makanan yang instan dan mengandung pengawet sebaiknya dikurangi. Asupan yang berkolesterol, berkadar garam dan gula tinggi juga patut dikendalikan.

2. *Pastikan Higenis*, Begitu banyak kuman yang bersliweran diantara kita. Makanan adalah media yang paling sering membuat kita sakit. Oleh karena itu, pilihlah makanan yang diolah secara higenis. Jangan menjadikan kondisi keuangan sebagai pembenaran untuk mengkonsumsi makanan sembarangan. Tanyalah pada rekan-rekan mengenai tempat makan yang ekonomis dan relati bersih.
3. *Makan Secara Teratur*, Sesibuk apapun, makan tetap harus menjadi prioritas utama. Seringkali orang melewatkan sarapan dengan alasan takut terlambat. Padahal menurut para ahli sarapan adalah waktu makan yang paling penting karena kita membutuhkan tenaga untuk beraktivitas seharian. Jangankan tubuh kita mobil saja perlu diisi bensinnya terlebih dahulu supaya jalan. Tapi cobalah bangun lebih awal supaya sempat sarapan.

Berolahraga Secara Teratur :

1. *Pilih Jenis Yang Disukai*, Ada banyak jenis olahraga. Jenis olahraga yang menyebarkan akan membuat kita enggan melakukannya lagi. Maka pilihlah yang memang kita nikmati. Sese kali variasikan jenisnya agar tidak membosankan.
2. *Jadwalkan Secara Khusus*, Alasan yang sering dikemukakan untuk tidak berolahraga adalah merasa tidak punya waktu. Nyatanya, kita memang tidak punya waktu untuk apapun kecuali kita menjadwalkan waktu secara khusus. Jadikan olahraga sebagai rutinitas.
3. *Berolahraga Berasama Teman*, Adanya teman dalam berolahraga dapat membuat kita lebih bersemangat. Kita memang cenderung lebih bertahan dalam berbagai situasi bila ada yang menemani.

Tidur Berkualitas

Sepulang bekerja seharian, kadang seseorang lebih senang menghabiskan waktu menonton TV atau berjalan-jalan dengan alasan menghilangkan kejenuhan. Apalagi bila semasa mahasiswa terbiasa begadang sulit bila harus tidur awal. Tentu idealnya bila seseorang

memperoleh kuantitas dan kualitas tidur dari segi kuantitas setidaknya pastikan tidur kita berkualitas.

1. Hindari Tertidur, Tertidur berbeda dengan tidur yang memang diniatkan. Jika tertidur biasanya kondisi kita belum ideal untuk tidur. Sebaiknya, kondisikan terlebih dahulu. Mematikan lampu membuat nyaman untuk sebagian orang. Tidur di tempat tidur juga merupakan ide yang lebih baik ketimbang tertidur di depan TV.
2. Punya Jadwal Tidur, Jadwal tidur yang relatif tetap membuat ritme biologis tertentu dalam tubuh kita. Hal ini dapat mengurangi penyakit susah tidur
3. Berolahraga, Lagi-lagi olahraga menjadi salah satu kunci. Olahraga dapat membuat tidur nyenyak karena tubuh lelah. Tidur yang nyenyak akan menghindarkan kita terbangun tengah malam karena teringat masalah kita.

Menjaga Penampilan

Apakah penampilan acak-acakan dapat merusak peluang memiliki karier yang bagus? Jawabannya adalah ya. Terlihat kusut kumal dan tidak rapi dapat menurunkan citra anda sebagai seorang profesional. Memberikan persepsi yang salah adalah sesuatu yang sangat beresiko dalam dunia kerja/usaha, tidak peduli betapa bagusnya pekerjaan anda.

Untuk Memperlancar karier, perhatikan penampilan sebagai salah satu bentuk komunikasi. Jangan lupa bahwa komunikasi nonverbal justru lebih kuat pengaruhnya ketimbang komunikasi verbal. Statistik dibidang komunikasi menunjukkan bahwa dalam 3 hingga 30 detik pertama berjumpa, tiga hal mulai dipresepsikan tentang anda, tidak peduli apakah persepsi tersebut benar atau salah.

Ketiga hal tersebut adalah :

1. Status sosioekonomi anda
2. Tingkat keterpelajaran (dan tidak selalu sebanding dengan ijazah)
3. Menyenangkan atau tidakkah anda

Seorang CEO mengatakan, "Seandainya saja orang tahu bahwa untuk menghilangkan kesan negatif dibutuhkan waktu sampai dua tahun tentu mereka akan mencoba memberi kesan lebih baik." Tentu tidak semua orang terlahir dalam fisik model, tapi apakah tiap orang bisa terlihat menarik? Jawabannya ya bergantung pada usaha yang dilakukan. Ada banyak hal yang tidak bisa kita kendalikan dalam hidup. Akan tetapi bagaimana berpenampilan adalah salah satu hal yang justru sepenuhnya merupakan pilihan pribadi. Berikut beberapa hal yang harus diperhatikan dalam berpenampilah :

- Tarik Perhatian, Jangan Alihkan, Berpenampilanlah seperti seorang profesional, namun jangan membosankan dan datar. Kenakan baju yang sesuai dengan konteks acara. Pastikan busana yang dikenakan pas dengan ukurannya dan tidak terkesan meminjam dari teman.
- Kenakan Pakaian Yang Tepat, Bedakan antara baju kasual dan baju kerja. Untuk pria mengenakan kemeja lengan panjang adalah pilihan yang tepat. Kemeja lengan pendek memberikan kesan terlalu santai. Bila memang acaranya formal menggunakan jas akan memberi kesan lebih baik. Untuk wanita, jangan terlalu banyak memperlihatkan tubuh karena akan memberi kesan yang salah. Bila anda tidak memiliki pakaian yang sesuai pertimbangkan untuk membeli. Anggap saja sebagai investasi.
- Pilih Sepatu yang Sesuai, Sepatu dapat mengatakan banyak hal terutama mengenai status social economic. Untuk bisnis gaya sepatu yang sesuai adalah yang tertutup dan harus bersih. Bagi wanita usahakan hak sepatu tidak terlalu tinggi sehingga bisa lebih dinamis. Sebagai tambahan bagi pria mengenakan kaus kaki adalah suatu keharusan. Kaki yang telanjang menandakan tidak hormat dalam lingkungan bisnis.
- Rambut yang Rapi, Tidak peduli seberapa panjang rambut anda pastikan rapi. Gaya rambut standar (cepak misalnya) memberikan kesan matang dan stabil ketimbang model jambul yang trendi. Namun, jangan juga menata rambut dengan gaya yang sudah kadaluarsa misalnya saja "bersayap" ala 80-an.

- Aksesoris yang Tepat, Untuk dunia bisnis Aksesoris minimal adalah yang paling baik. Terlalu rame Aksesoris akan memberikan kesan pesolek dan kurang gesit. Pilih Aksesoris yang bersifat fungsional, jam tangan misalnya. Tiap Aksesoris juga membantu membentuk persepsi orang tentang kita. Jam tangan metal misalnya memberi kesan kuat bagi pria maupun wanita.
- Pancarkan Percaya Diri, Berdirilah tegak dengan punggung yang lurus. Tersenyumlah dan jangan memperlihatkan kegugupan. Cara bernafas juga akan mempengaruhi ketegangan. Semakin tegang semakin pelan anda bernafas. Jika perlu, berlatihlah bernafas dengan tenang dalam kondisi menegangkan sekali pun. Dengan begitu mata dan postur tubuh akan memancarkan kepercayaan diri.
- Setialah pada yang baik dan benar.

Daftar Pustaka

Napoleon Hill (2013) *New Think and Grow Rich*
PIES The Spill & Selling (2012) Evilin Kumala Waringin
Quantum Learning (2015) Bobby Deporter & Mike Hernacki
Daniel K Patrick (2010)
Mario Teguh (2010) *Becoming A Star*
Anthony Robbins (2010) *Awaken Giant Within*
Carmine Gallo (2010) *Rahasia Presentasi Steve Jobs*
Lindsey Agness (2012) *Change Your Life With NLP*
Mel Silberman, Ph.D, Carol Aurbach (2013) *Active Training*
Dale Carnegie (2003) *Petunjuk Bicara Efektif*
Awie Suwandi, MCH. CSH (2013) *Turbo Speed Hipnotis*
Adi W. Gunawan (2010) *Hypnoterapy, The Art of Subconscious Restructuring*
Ardhi Ridwansyah (2013) *Leadership 3.0, Seni Kepemimpinan Horizontal Untuk Semua*
Charles Bonar Sirait (2012) *Public Speaking for Teacher*
Michael H. Heart (2005) *100 Tokoh Berpengaruh Sepanjang Masa*
Ongky Hojanto (2012) *Public Speaking Mastery*
Ali Akbar Navis, S.Pd., CHt., CI (2013) *Rahasia Menjadi Pendidik Jempol Sekaligus Motivator Ulung*

Internet

<http://optimispublicspeaker.wordpress.com/2011/04/27/pengertianpublicspeaking/>
Akhdad Sudrajat. 2008. *Teknik Pengelolaan Kelas*. <http://akhmadsudrajat.wordpress.com>
Anita Lie. 2007. *Cooperative Learning (Memperaktikan Kooperatif Learning di Ruang-ruang Kelas)*. Jakarta: PT Grasindo
Udin S. Winataputra. 2003. *Strategi Belajar mengajar*. Jakarta: Universitas Terbuka
Departemen Pendidikan Nasional
<http://udhiexz.wordpress.com/2008/05/27/pengelolaan-kelas/>
Epa Muhopilah*) adalah mahasiswa tingkat IV pada Program Studi Pendidikan Ekonomi FKIP-Universitas Kuningan.
<http://denmasbagus.blogspot.com/2013/06/jantung-itu-hatiku.html#ixzz3AEQVo0Gk>

Lakukan yang mudah dan biasa
bagi Anda tapi sungguh-sungguh.
Hasilnya pasti Wow.

Didik Madani



Peluang Karir Menjadi Konsultan PIES di Kota Anda

margin besar, membantu orang, fleksible
dilakukan dimana saja, kapan saja

Hak usaha konsultan PIES

**Tes Potensi Diri, Tes Belahan Otak, Tes Bakat, Tes Memilih
Jurusan Sekolah/Kuliah, Tes Memilih Profesi, Tes Memilih
Jodoh, Tes Kepribadian**



Syarat menjadi Konsultan PIES

Konsultan PIES adalah mitra usaha PIES dengan sebutan “Konsultan” yang memiliki hak usaha untuk melakukan Tes PIES. Tes tersebut terdiri dari Tes Mesin Kecerdasan, Tes Dominan Otak, Tes Bakat, Tes Memilih Jurusan Sekolah/Kuliah, Tes Memilih Profesi, Tes Memilih Jodoh, Tes Kepribadian dan Tes Potensi Genetik di daerah masing-masing, dengan syarat dan ketentuan sebagai berikut:

1. Mempunyai kantor untuk PIES (minimal ruang tamu di rumah yang bisa digunakan untuk ruang tes dan konsultasi potensi)
2. Membayar biaya investasi Rp. 2.500.000 sebagai pengganti:
 - 1 1 unit Fingerprint U Are U-4500
 - 2 Install 1 software PIES Lisensi + bimbingan install dan operasional
 - 3 Softcopy roll banner
 - 4 Training Consultant Licenced PIES + Slide Materi Training
 - 5 Buku panduan operasional software PIES
 - 6 Buku penjelasan tes
3. Mempunyai laptop minimal 1 unit
4. Mempunyai printer sendiri dengan kualitas baik
5. Menyiapkan kertas sertifikat dengan spesifikasi sbb:
 - a. Jenis kertas “linen”
 - b. Warna cream/putih
 - c. Ukuran A4
6. Biaya pendaftaran di transfer melalui rekening Yayasan Didik Madani Rekening Mandiri 141-05-40788999



PIES (Tes Potensi Diri)
Call Center PIES 0811.330.8000
www.pies.co.id



PIES Power adalah lembaga konsultan penyelenggara training, rekrutmen, konsultasi potensi diri, survei dan konsultan marketing. PIES Power memberikan solusi terintegrasi atas masalah klien. Melayani pekerjaan mulai penyelenggaraan training PIES, Market Research, MICE, pemberitaan media, Go to Market Strategy, Marketing, Media & Komunikasi hingga Sales Force Management dan Service Blue Print, hingga konsultasi penyusunan Rencana Induk Pembangunan dan Promosi Daerah – RIPDA, Perda Pembangunan Kabupaten/Kota, RIPDA Pariwisata.

PIES Power didirikan di Surabaya pada tahun 2010, berawal metode tes potensi diri bernama PIES (Proactive – Interactive – Empathy – Systematic). Awalnya adalah perusahaan “Dirjen” alias Direktur ljen/sendirian (istilah bahasa jawa) yang dijalani oleh Didik Madani (PIES) sebagai seorang *freelance trainer*. Kini PIES Power berkembang menjadi organisasi perusahaan konsultan dengan tiga divisi utama:

- 1 Divisi PIES (Bimbingan Potensi Diri)
- 2 Divisi Training / MICE
- 3 Divisi Research
- 4 Divisi Consulting

PIES Service

Melayani kebutuhan klien meliputi: Training, Research, Assessment dan Consulting

TRAINING		
TRAINING PERUSAHAAN		
1	Didik Madani Motivation (Sales, Gathering, Outing Company)	1 Hour 1 Day
2	PIES Power Leadership (5 Aksi Menemukan Potensi Diri Terbaik)	2 Day
3	Power Speaking (Bussines Presentation)	2 Day
4	Sales Power (For Sales)	2 Day
5	Service WOW (For Customer Service)	2 Day
6	Leader Millennium (For Leader)	2 Day
7	Live is Beautifull (Training MPP Masa Persiapan Pensiun)	3 Day
8	Outbound Training (Outing Company - Team Building)	2 Day
TRAINING LEMBAGA PENDIDIKAN		
9	Guru Atraktif: Mendidik Anak Sesuai Potensi	1 Day
10	Star Camp (Training Ospek Mahasiswa)	2 Day
RESEARCH / SURVEY		
Riset / Survey kepuasan pelanggan		
Riset / Survey kemampuan menjelaskan dan handling complaint		
ASSESSMENT / RECRUITMENT		
Perekrutan SDM dan pengukuran kompetensi dan potensi seseorang dalam menduduki sebuah jabatan di perusahaan.		
COACHING / CONSULTING		
MMKOM: Marketing - Media - Komunikasi Strategy		
Penyusunan Konsep Bisnis		
Sales Force Management		
Service Blue Print		



PIES Research

Membantu perusahaan dalam memberikan evaluasi yang objective dan tepat dalam mengevaluasi keberhasilan perusahaan dalam memberikan pelayanan prima bagi pelanggannya melalui suatu kegiatan survey. Selain itu hasil riset ini dapat digunakan untuk mengidentifikasi faktor-faktor kunci pelayanan prima yang telah dilakukan dengan baik dan benar, serta faktor-faktor kunci pelayanan prima yang perlu diperbaiki. Research dibutuhkan untuk mengukur seberapa luas pengenalan pasar terhadap Company Brand (Brand Awareness).

Terdapat 2 research atau survey dalam memotret kebutuhan bisnis dan market:

Riset Ad Hoc

Sebuah riset yang dilakukan secara unik berdasarkan kebutuhan klien dengan kualitatif dan kuantitatif. Riset dilakukan berdasarkan informasi apa yang dibutuhkan oleh klien. Sementara *Riset Sindikasi* juga kami bangun dalam rangkai memotret media habit dan market share

PIES Power membantu perusahaan dalam:

- 1 Melakukan riset kepuasan pelanggan dengan menggunakan customer sebagai sumber pembahasan



PIES Consulting

Membantu perusahaan/lembaga/pemerintah dalam menyusun berbagai rencana pembangunan, komunikasi dan media strategis di perusahaan. Divisi ini merancang secara keseluruhan langkah-langkah strategis perkembangan bisnis dan pemasaran perusahaan.

Pekerjaan consulting adalah multi talen yang kompleks dimulai dari

1. Penyusunan Konsep Rencana Pembangunan Daerah
2. Penyusunan Konsep Rencana Marketing
3. MMKOM : Marketing - Media - Komunikasi Strategy
4. Sales Force Management
5. Service Blue Print
6. Permodalan dan Ownership
7. Persiapan Go Public

Membantu klien dalam menjadikan perusahaan klien menjadi Go Public. PowerSpeaking consulting adalah pintu masuk penyelamatan dan perkembangan bisnis perusahaan hingga beberapa generasi kedepan.



PIES Recruitment

Membantu klien melakukan rekrutmen massa dan seleksi untuk Manajemen Trainee, Pejabat, sampai Manajer Tingkat Menengah. Untuk mencapai hasil yang terbaik, kami memiliki proses khusus, dibagi menjadi 5 langkah :

- 1 Penempatan Iklan
- 2 Screening
- 3 Pengujian Psikologis
- 4 Tes Bakat Potensi berdasarkan Finger Print
- 5 Wawancara Berbasis Kompetensi



PIES Assessment

Menempatkan orang / PIES yang tepat di posisi dan waktu yang tepat sesuai dengan bakat dan potensi PIES adalah salah satu awal keberhasilan sebuah rencana peusahaan. Hal itu membutuhkan proses yang efisien yang akan menilai kualitas mereka.

PIES Assessment membantu perusahaan Anda dalam menilai kualitas yang tepat berdasarkan apa yang paling penting untuk organisasi Anda.

Kami telah mengembangkan Penilaian Kompetensi Manajemen PowerSpeaking sebagai instrumen penilaian yang kuat untuk mengukur kompetensi manajerial, kecenderungan dan potensi konflik psikologi, dirancang untuk manajer, direktur dan eksekutif senior.

Penilaian kompetensi PIES Power didasarkan pada konsep manajemen modern dan pengalaman praktis panjang serta budidaya budaya Indonesia yang berbasis PowerSpeaking Model.Assessment Mengukur komptensi dan poteni konflik dari diri PIES sebelum Promosi atau Penempatan ke posisi baru.





PIES Research

Membantu perusahaan dalam memberikan evaluasi yang objective dan tepat dalam mengevaluasi keberhasilan perusahaan dalam memberikan pelayanan prima bagi pelanggannya melalui suatu kegiatan survey. Selain itu hasil riset ini dapat digunakan untuk mengidentifikasi faktor-faktor kunci pelayanan prima yang telah dilakukan dengan baik dan benar, serta faktor-faktor kunci pelayanan prima yang perlu diperbaiki. Research dibutuhkan untuk mengukur seberapa luas pengenalan pasar terhadap Company Brand (Brand Awareness).

Terdapat 2 research atau survey dalam memotret kebutuhan bisnis dan market:

Riset Ad Hoc

Sebuah riset yang dilakukan secara unik berdasarkan kebutuhan klien dengan kualitatif dan kuantitatif. Riset dilakukan berdasarkan informasi apa yang dibutuhkan oleh klien. Sementara *Riset Sindikasi* juga kami bangun dalam rangkai memotret media habit dan market share

PIES Power membantu perusahaan dalam:

- 4 Melakukan riset kepuasan pelanggan dengan menggunakan customer sebagai sumber pembahasan.
- 5 Melakukan riset seberapa efektif strategi perusahaan untuk membangun image di masyarakat. Kemampuan komunikasi kepada pelanggan
- 6 Kemampuan menjelaskan dan handling complaint



PIES Consulting

Membantu perusahaan/lembaga/pemerintah dalam menyusun berbagai rencana pembangunan, komunikasi dan media strategis di perusahaan. Divisi ini merancang secara keseluruhan langkah-langkah strategis perkembangan bisnis dan pemasaran perusahaan.

Pekerjaan consulting adalah multi talen yang kompleks dimulai dari

8. Penyusunan Konsep Rencana Pembangunan Daerah
9. Penyusunan Konsep Rencana Marketing
10. MMKOM : Marketing - Media - Komunikasi Strategy
11. Sales Force Management
12. Service Blue Print
13. Permodalan dan Ownership
14. Persiapan Go Public

Membantu klien dalam menjadikan perusahaan klien menjadi Go Public. PowerSpeaking consulting adalah pintu masuk penyelamatan dan perkembangan bisnis perusahaan hingga beberapa generasi kedepan.



PIES Recruitment

Membantu klien melakukan rekrutmen massa dan seleksi untuk Manajemen Trainee, Pejabat, sampai Manajer Tingkat Menengah. Untuk mencapai hasil yang terbaik, kami memiliki proses khusus, dibagi menjadi 5 langkah :

- 6 Penempatan Iklan
- 7 Screening
- 8 Pengujian Psikologis
- 9 Tes Bakat Potensi berdasarkan Finger Print
- 10 Wawancara Berbasis Kompetensi



PIES Assessment

Menempatkan orang / PIES yang tepat di posisi dan waktu yang tepat sesuai dengan bakat dan potensi PIES adalah salah satu awal keberhasilan sebuah rencana perusahaan. Hal itu membutuhkan proses yang efisien yang akan menilai kualitas mereka.

PIES Assessment membantu perusahaan Anda dalam menilai kualitas yang tepat berdasarkan apa yang paling penting untuk organisasi Anda.

Kami telah mengembangkan Penilaian Kompetensi Manajemen PowerSpeaking sebagai instrumen penilaian yang kuat untuk mengukur kompetensi manajerial, kecenderungan dan potensi konflik psikologi, dirancang untuk manajer, direktur dan eksekutif senior.

Penilaian kompetensi PIES Power didasarkan pada konsep manajemen modern dan pengalaman praktis panjang serta budidaya budaya Indonesia yang berbasis PowerSpeaking Model. Assessment Mengukur kompetensi dan potensi konflik dari diri PIES sebelum Promosi atau Penempatan ke posisi baru.



TRAINING PROGRAM



Seminar Motivasi – Sales Motivation – Gathering

Tema yang dibawakan mulai dari leadership, teambulding, character building, corporate culture, sales performance, service excellent.

Dalam 1 bulan, tidak kurang dari 15 event undangan motivasi karyawan dari perusahaan di Indonesia dan Asia. Sesi motivasinya selalu khas dan selalu disukai oleh peserta dari perusahaan nasional dan asing (*skor 4-5 hasil questioner*), ini karena gaya humor Didik Madani yang khas menyentuh persoalan belahan jiwa dan pekerjaan kantor sehari-hari sehingga menghibur peserta dan mampu memberikan pengertian yang baik dengan cara menyenangkan tanpa menggurui dalam teori.

Banyak perusahaan mengundangnya kembali daalam kegiatan event sales motivation, product launching, gathering, raker, outbound

Untuk mengundang Didik Madani, please call

Kirim SMS ke 0811.330.8000



PIES POWER

Manfaat buat peserta dan apa yang akan Anda pelajari?

1. Menemukan kehidupan terbaik yang dicintai
2. Mengetahui potensi diri terbaik sekarang dan masa depan
3. Mengetahui kelemahan dan kelebihan diri
4. Mengetahui kecenderungan emosi diri sendiri dan orang lain
5. Mengetahui bagaimana memperlakukan pasangan hidup
6. Mengetahui belahan otak yang bekerja dalam diri.
7. Pola komunikasi diri (kelemahan & kelebihan).
8. Mengetahui Gaya belajar, jurusan sekolah, jenis usaha/karir yang tepat.
9. Mengetahui tipe pasangan hidup yang tepat dan menguatkan emosi.
10. Memperbaiki “cara mencintai” pasangan hidup.
11. Memilih partner bisnis yang tepat dan membangun di masa depan.



PIES POWER SPEAKING

Bukan Sekadar Bicara

Training untuk memperbaiki kemampuan komunikasi didepan panggung dengan kemampuan 5 menit membaca pikiran dan emosi teman bicara. Training ini sangat aplikatif untuk kebutuhan apapun.

Manfaat buat peserta dan materi yang akan di pelajari:

- 1 Mendapatkan Tes Potensi Diri PIES, Sertifikat PIES, Buku PIES
- 2 Mengenal Potensi Diri Terbaik
- 3 Memahami konsep daya tarik dalam effective communication
- 4 Menguasai ilmu "Shadow Dancing" saat bicara
- 1 Mentransfer energi Tuhan lewat bicara
- 2 Rahasia 5 menit menghilangkan grogi dan demam panggung.
- 3 Rahasia 5 menit membaca pikiran audience.
- 4 menit mengendalikan dan merebut hati lawan bicara
- 5 Memahami dasar-dasar publik speaking
- 6 Menciptakan kalimat yang terstruktur secara otomatis.
- 7 Menggugah dan menggerakkan orang untuk melaksanakan tujuan Anda dengan senang hati.
- 8 Menemukan suara asli yang membuat berkharisma.



PIES *Parenting*

Training untuk memperbaiki kemampuan komunikasi orangtua dalam memahami dan membantu anak dalam mensukseskannya sesuai potensi terbaiknya. Training ini

Manfaat buat peserta dan materi yang akan di pelajari:

- 1 Mendapatkan Tes Potensi Diri PIES, Sertifikat PIES, Buku PIES
- 2 Mengenal Potensi Diri Terbaik
- 3 Memahami gaya belajar anak
- 4 Membantu anak menemukan potensi diri terbaik dan jurusan sekolah
- 5 Membantu anak dalam menemukan tipe pasangan hidup yang menguatkan emosi di masa depan



PIES SALES POWER

Training ini difokuskan untuk meningkatkan omset perusahaan harus dengan menitikberatkan pada kebutuhan PIES Sales dan Marketing sebagai ujung tombak berjalannya perusahaan, kemampuan memimpin diri sendiri dalam memahami customer mutlak menjadi keahlian dasar sales marketing.

Manfaat buat peserta dan materi yang akan di pelajari:

1. Memanfaatkan energi alam semesta untuk mewujudkan impian target sales
2. Menit baca pikiran / audience, hilangkan grogi panggung / mengendalikan dan merebut hati lawan bicara.
3. Berlatih mengenal berbagai tipe dan karakter klien sehingga peserta bisa memperlakukannya dengan benar, tepat, dan cepat sesuai dengan apa yang mereka harapkan.
4. Menguasai ilmu "Shadow Dancing" saat bicara
5. Menguasai mentalitas dan Mindset Marketing lebih fokus pada target, tahan banting, kreatif, dan gesit.
6. Melatih kepercayaan diri dan Skill presentasi khusus untuk menjual
7. Mendeteksi sekaligus menciptakan kebutuhan pasar.
8. Skill memotivasi diri sendiri dan team dalam kegagalan untuk keberhasilan.



PIES. service WOW

Customer service adalah garda depan perusahaan yang mewakili image perusahaan, kemampun dalam melayani berbagai tipe nasabah/klien dan stakeholder yang berhubungan dengan perusahaan adalah syarat dasar bagi mereka. Pelayanan Customer yang buruk menjadi awal turunnya kinerja dan omset perusahaan.

Manfaat buat peserta dan materi yang akan di pelajari:

- 1 Mendapatkan Tes Potensi Diri PIES, Sertifikat PIES, Buku PIES
- 2 Mengenal Potensi Diri Terbaik
- 3 Menguasai Prinsip service excellence, memahami tipe emosi customer
- 4 Menguasai Grooming & Ethic
- 5 Mengetahui customer Wants, need, and expectations
- 6 5 menit membaca berbagai tipe customer lewat telepon
- 7 Memahami pentingnya Service Excellence bagi pribadi, perusahaan dan melakukan pelayanan prima.
- 8 Memahami pentingnya bahasa tubuh dalam Handling complaint.
- 9 Keluhan sebagai peluang, bukan masalah dan penyebab terjadinya keluhan.



PIES LEADER MILLENNIUM

Training ini di fokuskan para pimpinan dan calon pemimpin perusahaan yang wajib memiliki kemampuan lebih dalam memimpin diri sendiri, anak buah dan kearifan dalam membuat keputusan besar di perusahaan.

Manfaat buat peserta dan materi yang akan di pelajari:

1. Mendapatkan Tes Potensi Diri PIES, Sertifikat PIES, Buku PIES
2. Mengenal Potensi Diri Terbaik
3. Mentransfer energi Tuhan lewat bicara
4. Menguasai Mindset seorang pemimpin
5. Mengelola emosi positif dalam mengambil keputusan
6. Mengendalikan dan merebut hati anak buah dan lawan bicara
7. Mengendalikan berbagai tipe anak buah yang sulit
8. Menguasai kemampuan bernegosiasi dengan kolega bisnis
9. Terampil dalam mempengaruhi persepsi kolega bisnis dan orang lain
10. Menggunakan bahasa tubuh untuk membuat kesan pertama yang baik, menggugah dan menggerakkan orangmelaksanakan tujuan anda dengan senang hati.



PIES *OutBound* OUTING COMPANY

Training outbound adalah kegiatan diluar untuk merekatkan kembali kebekuan akibatrutinitas di kantor yan menjemukan, training Out Bound mempunyai tujuan:

Manfaat buat peserta dan materi yang akan di pelajari:

1. Pengembangan kepemimpinan (leadership) Pengelolaan perubahan (managing change)
2. Internalisasi budaya organisasi (ICV Internalisasi corporate values)
3. Pengembangan tim (tim building)
4. Perencanaan strategis (strategic planning)
5. Pengembangan diri (personal development)
6. Mempertebal rasa kepercayaan diri
7. Meningkatkan kemampuan beradaptasi dengan lingkungan
8. Membangkitkan kepekaan dan saling pengertian antar kelompok
9. Menumbuhkan motivasi dan berperan aktif
10. Mengembangkan rasa keyakinan untuk mengubah sesuatu yang dianggap tidak mungkinmenjadi mungkin.



PIES. Live is Beautiful

MASA PERSIAPAN Pensiun

Program ini membantu para peserta dalam menemukan keindahan selama masa pensiun, menemukan pasca pensiun, termasuk membantu para peserta menemukan kegiatan bisnis yang tepat sebagai bentuk aktualisasi diri selama masa pensiun.

Manfaat mengikuti training Masa Persiapan Pensiun

1. Mendapatkan Tes Potensi Diri PIES, Sertifikat PIES, Buku PIES
2. Mengenal Potensi Diri Terbaik
3. Memahami rahasia menghilangkan Post Power Syndrome
4. Diajak untuk memiliki dan bergabung dalam komunitas bisnis yang bisa Anda andalkan.
5. Dibimbing oleh pengusaha yang telah berhasil dalam berbagai tahapan sampai ia bertemu dengan kesuksesannya.
6. Diajarkan bagaimana mengelola keuangan dimasa pensiun.
7. Memiliki semangat baru kemandirian dan wirausaha.
8. Memahami cara hidup sehat dimasa lansia.
9. Memahami cara mengaktualisasikan diri dalam keluarga dan lingkungan sosial Anda, sehingga Anda tetap “existing”, sebagai pensiunan yang bahagia lahir bati



PIES STAR CAMP

Program training selama 3 hari yang sudah teruji berhasil mendidik anak muda calon pengusaha di kota-kota di Indonesia, training ini mengajarkan bagaimana Mindset seorang pengusaha, mengenali bakat dan potensi diri, menyusun proposal bisnis berdasarkan minat, bakat dan potensi peserta dan daerah setempat.

Apa yang akan di pelajari:

- 1 Mendapatkan Tes Potensi Diri PIES, Sertifikat PIES, Buku PIES
- 2 Mengenal Potensi Diri Terbaik
- 3 Membentuk Mindset pengusaha
- 1 Membuat proposal bisnis
- 2 Mengenali potesi lokal setempat
- 3 Menemukan bakat dan minat dan jenis usaha

Profil Penulis



Didik Madani

Penemu PIES Metode (Tes POTensi Diri)

CEO PIES Power

Penulis Buku Power Speaking (Bukan Sekadar Bicara)

Didik Madani adalah motivator nasional, penemu PIES Metode (Tes Potensi Diri), Penulis Power Speaking (Bukan Sekadar Bicara & 5 Menit Membaca Pikiran). Dirinya dipercaya Komisi Pemberantasan Korupsi (KPK RI) dalam program kampanye "Generasi Indonesia Jujur". Sebelumnya adalah wartawan Jawa Pos TV dan sales terbaik, telah berbicara di depan ribuan orang di 29 kota di Indonesia dan Asia. Jam terbangnya lebih dari 1.521 jam dalam 3 tahun terakhir (update sumber: R&D didikmadani.com 21/12/2016). S-1 di tempuh di Fakultas Ilmu Komunikasi Unitomo Surabaya, S-2 di FISIP (Media dan Komunikasi) Universitas Airlangga Surabaya, dirinya mengantongi beberapa sertifikasi trainer internasional.

Hasil survei menunjukkan penampilanya disukai peserta terutama pada sesi renungan karena mahir membawa suasana emosi peserta terharu-menangis lalu tertawa. Humornya khas mampu menghibur peserta. Materinya efektif, efisien, ditambah pilihan katanya sederhana tidak membosankan dan diterima oleh setiap peserta seminar dengan berbagai level tipe karakter. Didik Madani

memberikan pengertian yang baik dengan cara menyenangkan tanpa menggurui dalam teori. Banyak perusahaan mengundangnya kembali karena keahliannya dalam menyentuh emosi peserta training.

Lewat perusahaan PIES Power (Konsultan Potensi Diri, Training, Research, Consulting) banyak perusahaan asing, nasional dan BUMN juga memberikan kepercayaan pekerjaan survey, training PIES, strategi media komunikasi, hingga persiapan Go Public.

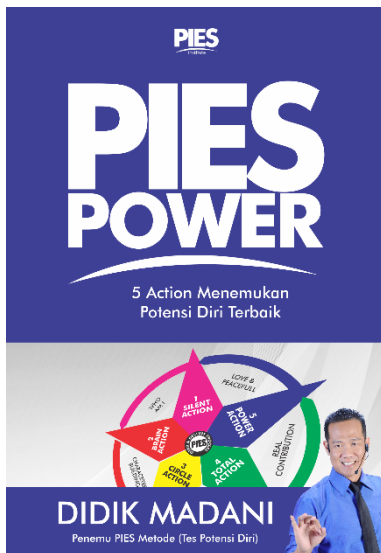
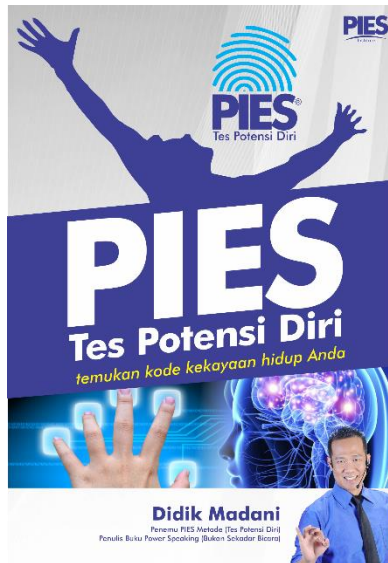
Tahun 2017, bersama alumni training yang tergabung PIES Family mendirikan sebuah yayasan sosial untuk mengumpulkan dana guna membantu sesama dalam program PIES GENeration (Peduli Anak Muda, PIES Guru Kreatif, PIES Jodoh dan PIES Family).

Pembiayaan program sosial didapatkan dari sumbangan sukarela alumni dan dana CSR perusahaan klien PIES Power.

Undang Didik Madani
Managemen PIES Power
CP. 0811.330.8000, 08222.8888.910

“Bekerja bukan cari uang tapi menjadikan diri pantas di bayar tinggi”

Didik Madani





Peduli Guru Kreatif

Program sosial PIES Peduli Guru Kreatif ini difokuskan untuk para guru dalam meningkatkan kreatifitasnya dalam mendidik dan agar disukai oleh para murid.

Program ini dilaksanakan rutin oleh para konsultan PIES di kota masing-masing.



PIES Peduli Generasi Muda

Program sosial PIES GENERATION adalah komunitas anak muda dalam pencarian potensi diri, jurusan sekolah dan karir dan persiapan untuk memilih jodoh yang tepat bidang yang menguatkan emosi di masa depan.

PIES GEN berangotakan anak muda berusia 17 s/d 27 tahun.



PIES Perahu Jodoh

Program sosial PIES Peduli Jodoh adalah komunitas penemuan jodoh yang menguatkan emosi di masa depan. Komunitas ini bertujuan agar anggotanya mendapatkan jodoh yang seiman dan menguatkan emosi di masa depan berdasarkan teori PIES

Keanggotaan PIES Jodoh adalah lintas negara yang berusia 19th s/d tak terbatas.



Kita Peduli.id

Sejak tahun 2011, kami melakukan pekerjaan training motivasi SDM di, setiap saat kami melakukan penggalangan dana dari alumni training baik dari komunitas, organisasi, maupun perusahaan (mereka kami sebut para **#orangpeduli**) yang ingin:

1. Menggalang dana dengan membuat halaman donasi online untuk beragam tujuan sosial, personal, kreatif dan lainnya.
2. Berdonasi kapan saja secara online dan bisa dilihat secara ke program-program di Kitapeduli.id sesuai dengan kategori atau organisasi yang ia peduli.
3. Jumlah donasi dan penyerahan kita tampilkan secara online dan transparan.

Bagaimana Kitapeduli.id membiayai operasional?

Sebagai Lembaga penggalan dana, Kitapeduli.id mengenakan biaya administrasi sebesar 5% dari total donasi di sebuah campaign, kecuali campaign bencana alam dan zakat (0% biaya administrasi).

Apakah Kitapeduli.id legal dan berizin?

www.Kitapeduli.id di dirikan oleh DM Foundation (Yayasan Didik Madani) tercatat di Kemenkumham dengan No. SK MENKUMHAM R.I AHU-0003773. AH.01.04, Tahun 2017 serta mendapatkan izin PUB (Penggalangan Uang dan Barang) dari Kemensos dan diaudit oleh Kantor Akuntan Publik dengan hasil Wajar Tanpa Pengecualian.



YAYASAN DIDIK MADANI

SK MENKUMHAM R.I AHU-0003773. AH.01.04 Tahun 2017

Visi DM Foundation

Mewujudkan masyarakat "Madani" yang menjunjung tinggi nilai agama, norma, hukum yang ditopang oleh penguasaan iman, ilmu, dan teknologi yang berperadaban.

Misi DM Foundation

1. **Mendidik dan Melahirkan 4-P (Pengusaha yang dermawan, Pemimpin yang adil dan jujur, Public Speaker yang inspiratif, Professional yang kompeten dan berintegritas diperusahaannya)**
2. Mendidik dan Melahirkan 416 konsultan dan trainer PIES di 416 kota/kabupaten Indonesia dengan mendirikan rumah-rumah PIES (berbasis keluarga) dan memberikan konsultasi potensi diri kepada masyarakat sebagai sekolah pertama pembangunan potensi dan karakter manusia.
3. Mendirikan lembaga pendidikan (bimbel, sekolah, perguruan tinggi) berbasis nilai Iman dan PIES Potensi Diri.
4. Bersinergi dengan stakholder terkait dalam mempercepat penyebaran sadar Potensi diri sejak dini.
5. Menggelar program **PIES Peduli Guru Kreatif** (komunitas guru kreatif mendidik berbasis potensi diri).
6. Menggelar dan membentuk komunitas **PIES GENERation** (komunitas anak muda dalam pencarian jati diri, karir masa depan yang dicintai sesuai potensi diri
7. Menggelar dan membentuk komunitas **PIES Couple Jodoh** (komunitas penemuan jodoh yang sesuai tipe dan menguatkan emosi di masa depan).
8. Menggelar dan membentuk komunitas **PIES Family** (komunitas keluarga alumni training PIES untuk meningkatkan ilmu dan skill dalam membina komunikasi dan pola asuh di keluarga demi kehidupan terbaik yang dicintai.
9. Menggalang program PIES Peduli (**KitaPeduli.id**) untuk menggalang dana demi membiayai program sosial diantaranya (Pendidikan, Kesehatan dan Lingkungan dll).
10. Mendirikan unit-unit usaha untuk menopang kegiatan sosial berdasarkan visi dan misi.

Sidoarjo, 6 Juli 2017 (Malam ke-30 Ramadhan 1438 H)

Didik Madani, S.Sos., M.Med.Kom
Pendiri Yayasan Didik Madani
Penemu PIES Metode (Tes Potensi Diri)

9 Segmen Training PIES Penemuan Potensi Diri Terbaik



1. PIES Parenting
(Tes Pola Asuh Anak)

2. PIES Kids
(0 s/d 11th) - Tes Gaya Belajar

3. PIES Teens (12-21th)
Tes Jurusan Sekolah/Bidang Kerja

4. PIES Couple
Tes Pilih Jodoh Masa Depan

5. PIES Entrepreneur
Tes Bidang Usaha & Pilih Partner Kerja

6. PIES Leader
Tes Assesment Pimpinan Perusahaan

7. PIES Sales/Marketing
Tes Pilih SDM Sales

8. PIES Customer Service
Tes SDM Pelayanan

9. PIES Employee
Tes Pra Jabatan / Rekrutmen Karyawan

