DAFTAR ISI

Agar Anda Mampu Menghipnotis Para *Audiens*

3 Hal Penting dalam Berpidato
Pembukaan Yang Baik | 7
Isi Pidato Yang Harus Jelas | 10
Akhir Yang Berkesan | 14
Menghafalkan Berlembar-Lembar Naskah dalam Sehari
Kekuatan Cerita | 17
Teknik Lokasi |19
Asosiasi Tempat | 22
Mengingat Angka | 26
Rahasia Para Pembicara Terbaik
Membicarakan Hal-Hal Yang Difahami|29
Berfikir Kreatif | 32
Kaya Ilmu | 34
Mengerti Pendengar | 37
Humoris | 40
Gaya Bicara Yang Unik | 43
Berlatih Untuk Menjadi Seorang Speaker
Mengikuti Berbagai Acara Perlombaan |46
Mengajar | 48
Pramuka | 51
Aktif Berorganisasi | 52
Mendapatkan Profit Dari Kegiatan *Public Speaking* Untuk Pertama Kalinya
Apa Yang Anda Kuasai dan Berbeda |55

Apa Yang Pernah Anda Juarai dan Buat | 57
Buat Sistem Dan Menjalankannya dengan Rp 0 |58

5 Langkah Persiapan Tampil Memukau

Memilih Tema Yang Sesuai
Tema Sesuai dengan Minat Anda | 63
Tema Sesuai dengan Keahlian Anda |65
Audiens pun Faham dengan Apa Yang Anda Katakan
Penjelasan | 68
Pengulangan | 70
Menganalogikan | 72
Membuat contoh | 75
Pastikan Baju Anda Memiliki Saku
Mind Map | 78
Metode Cerita | 79
Singkatan | 82
Visualisasi | 84
Siapkan Mata-Mata | 86

Simulasi Tanda Persiapan Mantap | 88

Menjadi Percaya Diri Hanya dalam 5 Menit

Kenapa Harus Percaya Diri
Alasan Nyata untuk Percaya Diri | 91
Ketika Percaya Diri Disalah Artikan | 93
Cara Benar Memandang Percaya Diri
Siapa Anda ? | 101

Mengenal Kekuatan Diri Anda | 103
Membuang Energi Negatif | 106
Mengisi Energi Alam Kedalam Tubuh Anda | 108
Menciptakan Perisai Tak Terkalahkan | 109
Mereka Yang Ada Dihadapan Anda
Anda Sang Penghilang Dahaga
Ketika Seorang Prajurit Mengalahkan Raja (Satu Lawan Satu)
Menit-Menit Penuh Arti | 112
Menit 1 : Penampilan Anda sudah OK
Menit 2 : Sikap Anda Sudah Benar
Menit 3 : Audiens Senang dengan Kehadiran Anda
Menit 4 : Apa Yang Anda Sampaikan Benar-Benar Bermanfaat
Menit 5 : Kini Anda Telah Siap

Atasi Nervous Dalam 6 Langkah Jitu

Mengulur Waktu | 117
Gerakan yang Luwes | 119
Tarik Nafas Dalam-Dalam | 120
Senyum Salam Sapa | 121
Sugesti Diri | 123
Jujur | 124

Pembukaan Yang Baik

Pada dasarnya sebuah pembukaan pidato itu adalah untuk menciptakan suasana yang nyaman bagi *audiens* agar dalam proses selanjutnya mereka dapat menerima apa yang akan Anda sampaikan nantinya.

Anda bisa membuktikannya. Jika seorang pembicara dihadirkan dalam sebuah acara, mereka hanya disuguhi judul besar, lalu masuk pada materi tanpa pembukaan yang baik, jelas tidak akan mampu mengarahkan pendengar.

Pembukaan menjadi sangat penting ketika *audiens* baru pertama kali mengenal Anda.Karena dengan pembukaan yang baik dapat memperlihatkan pada mereka bahwa Anda adalah seorang pembicara yang baik pula, jadi berusahalah agar dapat membuka sebuah pidato dengan baik.

Ada beberapa cara yang pernah saya lakukan dan amati dari para pembicara besar. Mereka

mampu mencuri perhatian besar para pendengarnya hanya dengan judul, tema dan pembukaan pidatonya.Kali ini saya hanya menyampaikan pembukaan yang dapat mencuri perhatian para pendengar, agar mereka benar-benar memperhatiakan Anda hingga menghantarkan sampai pada isi pidato.

Intinya adalah perhatian. Ada beberapa hal yang dapat mencuri perhatian orang secara umum, antara lain : **fakta** atau **berita**, **gambar** dan **kalimat kontradiksi (sangkalan)**. Kiranya hanya itu yang sebagian besar mencuri perhatian seseorang.

Berikut contoh berita :

Kemarin, presiden kita baru saja menaikkan harga bahan bakar minyak. Semua orang merasa resah dengan berita ini, ***namun*** *ada beberapa media sosial yang memberitakan bahwa ada pihak yang dengan senangnya menyambut berita ini, mereka adalah .....*

Sebuah cerita mampu menarik banyak perhatian orang, dengan menyertakan keterangan waktu (kemarin), orang (presiden) membuat berita benar-benar nyata, apalagi bagi para pendengar. Dengan menyisipkan berita pada pembukaan, perhatian mereka tertuju untuk menyetujui atau menolak pendapat berita tersebut.

Setelah berita itu Anda sisipkan pada pembukaan, Anda lalu menggelitik mereka dengan kalimat menjadi kontradiksi, yaitu adanya kata "*namun.*" Otomatis mereka yang tadinya setuju atau tidak,menjadi penasaran dan mengundang tanya. "Memang ada apa dengan beritanya ?, kok ada kata namun," kata *audiens* dalam hatikarena terkejut.

Seperti itulah kekuatan berita atau fakta dengan kalimat kontradiksi. Menggunakan intonasi yang tepat membuatnya lebih alami, seperti memberikan tekanan pada kata "*namun*".

Gambar juga dapat membantu Anda untuk menjelaskan sesuatu pada *audiens*, namun jika tidak ada, Anda hanya perlu mengajak mereka untuk membayangkan saja. Jelasnya, pada pembukaan Anda harus mencoba untuk meyakinkan *audiens*.Anda bisa memanfaatkan berita atau pendapat seorang tokoh terkenal yang ahli dibidangnya.Anda mungkin belum ahli dibidang yang sedang Anda bicarakan, namun Anda bisa dipercaya jika mengutip dari seorang yang memang sudah dikenal dan benar-benar ahli.

Isi Pidato Yang Harus Jelas

Siapapun pendengar Anda, mereka ingin diarahkan untuk sampai ke tujuan yang mereka inginkan. Jika seorang *speaker* tidak mampu mengarahkan pendengar dengan jelas atas apa yang disampaikan, meski penampilannya bagus, pendengar bisa dengan mudah melupakannya.

Saat pembukaan Anda sudah tersampaikan dengan baik, hingga mampu menghantarkan pendengar pada isi materi, tinggal bagaimana isi materi dapat fokus tanpa kaku, agar *audiens* tidak bosan dengan apa yang Anda sampaikan.

Cara mudahnya, Anda sampaikan saja butir-butir item terpenting yang membuat mereka tertarik, seperti contoh :

"Menjadi Kaya dalam 40 Hari"

1. Mengamalkan apa yang Anda sukai dan kuasai serta menghasilkan
2. Sedekah
3. Berdo'a
4. Sabar
5. Ikhtiyar

Dari judul yang menarik, seperti yang sudah saya jelaskan pada e-book 5 langakah persiapan tampil memukau. Anda jangan amalkan e-book tersebut, jika ingin *audiens* tidak tertarik pada Anda.

Adanya penomoran atau runtutan yang jelas mengenai apa yang akan Anda sampaikan membuat *audiens* tidak sabar untuk mendengarkan isi dari masing-masing "Cara Menjadi Kaya dalam 40 Hari." Inilah kekuatan kejelasan isi yang dapat membuat *audiens* tahu benar apa yang akan Anda sampaikan.

Anda tidak harus menyebutkannya sekaligus, akan lebih baik jika Anda menyebutkan satu dahulu kemudian menjelaskannya, karena ini membuat *audiens* penasaran dengan hal lain yang dapat membuat kaya dalam 40 hari.

Misalnya :

Para hadirin yang saya hormati,

Ada 5 hal yang dapat membuat kita kaya dalam waktu yang cukup singkat, yaitu dalam waktu 40 hari. Waktu yang sering digunakan oleh kebanyakan orang untuk membentuk

kebiasaan.Kebiasaan baik yang produktif dan menghasilkan.

Pertama, Anda harus mengamalkan apa yang Anda senangi dan kuasai yang bisa menghasilkan. Sebuah cara sederhana yang dapat dilakukan dengan konsisten (terus-menerus) tanpa jenuh adalah jika Anda melakukan pekerjaan dengan hati gembira dan lapang .Dst.

Kedua,……

Demikianlah yang dapat Anda lakukan sekiranya dapat menarik perhatian *audiens* setelah Anda memasuki sesi inti dari sebuah pembicaraan. Yang selalu ingin saya ingatkan adalah Anda perlu menambahkan gizi suatu kalimat dengan fakta, berita atau ungkapan dari seorang tokoh, karena hanya dengan ini Anda mampu meyakinkan *audiens*.