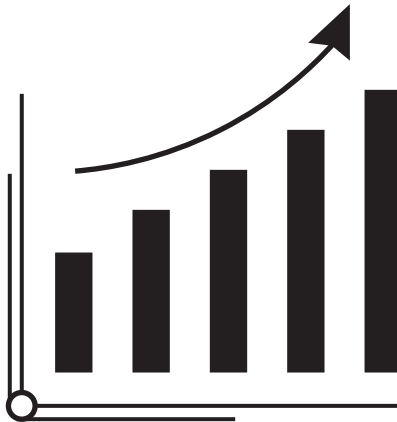




Communication Development Fundamentals



Program Outline

- ENCOUNTER 1 : Understanding Your Self Image
- ENCOUNTER 2 : Overcoming Your Fear & Show Your Confidence
- ENCOUNTER 3 : Understanding People
- ENCOUNTER 4 : Effective Communication
- ENCOUNTER 5 : Speaking Impressively
- ENCOUNTER 6 : Developing Personal Branding
- ENCOUNTER 7 : Final Encounter – Coaching Session

ENCOUNTER 1

Tanggal :

Pengajar :

Module : Understanding Your Self-image

PRA-WORKSHOP

Tugas & Penilaian Mandiri

1. Jika Anda diminta mendeskripsikan diri sendiri dalam satu kalimat, apa yang akan Anda katakan?

.....

.....

2. Coba gambarkan diri Anda dalam 5 kata dan jelaskan alasannya.

.....

.....

.....

3. Apa saja kekuatan atau hal positif dalam diri Anda?

.....

.....

.....

4. Apa saja tantangan dalam diri Anda yang masih perlu diperbaiki atau dikembangkan?

.....

.....

.....

5. Adakah kekhawatiran tertentu yang sering muncul tentang diri Anda?

.....

.....

6. Dari skala 1–10, berada di angka berapakah tingkat kepercayaan diri Anda saat ini? Jelaskan.

.....

.....

MATERI

Memahami Diri Melalui 4 Konsep Utama

Self-Image

Self-image adalah gambaran atau persepsi yang Anda miliki tentang diri Anda sendiri. Persepsi ini bisa akurat, bisa juga menyimpang dari kenyataan.

Social Image

Social image adalah bagaimana orang lain melihat dan menilai diri Anda. Terkadang antara persepsi diri (self-image) dan persepsi orang lain (social image) bisa sangat berbeda.

Self-Esteem

Self-esteem adalah seberapa besar Anda menghargai diri Anda sendiri. Biasanya terbentuk dari kombinasi pengalaman, self-image, dan social image.

Self-Concept

Self-concept adalah keseluruhan pemahaman dan kepercayaan Anda tentang siapa diri Anda, nilai-nilai yang Anda pegang, dan peran yang Anda jalani dalam hidup.

Hubungan keempat konsep ini saling membentuk dan memengaruhi satu sama lain.

Self-image mencerminkan cara Anda memandang diri sendiri, sedangkan **social image** mencerminkan bagaimana Anda dilihat oleh orang lain. Kedua pandangan ini akan memengaruhi **self-esteem**, yaitu seberapa besar penghargaan Anda terhadap diri sendiri. Semuanya berpadu membentuk **self-concept** pemahaman menyeluruh tentang identitas dan nilai diri. Ketika Anda mulai memahami hubungan ini, Anda dapat membangun kepercayaan diri yang lebih sehat dan utuh.

AKTIVITAS

Faktor Terbentuknya Self Image

Proses terbentuknya self-image dipengaruhi oleh:

1. Pesan masa kecil.

Apa yang orang terdekat tanamkan kepada saya di masa kecil?

.....

.....

.....

2. Lingkungan (keluarga, pertemanan, kerja, dll).

Bagaimana kondisi lingkungan saya?

.....

.....

.....

3. Role Model

Siapa role model saya? Mengapa saya memilihnya sebagai role model saya?

.....

.....

.....

4. Pengalaman (keberhasilan dan kegagalan)

Apa pengalaman yang berpengaruh dalam hidup saya?

a.

.....

.....

b.

.....

.....

c.
.....
.....

d.
.....
.....

Sangat mungkin terjadi antara self-image dan social image tidak sama. Apa yang dipersepsikan oleh diri sendiri dengan bagaimana orang tersebut dilihat oleh lingkungan sosialnya bisa jadi berbeda.

Contoh:

- Orang yang merasa dirinya 'funky' sementara orang lain melihatnya sebagai orang yang cari perhatian dan 'sok asik'.
- Orang yang merasa dirinya 'cool' sementara orang lain melihat sebagai orang yang sombong.
- Orang yang merasa dirinya bodoh sementara orang lain melihatnya sebagai orang yang pintar dan berpengetahuan luas.

Bagaimana dengan gambaran diri Anda? Apakah sudah sejalan dengan apa yang dipersepsikan oleh lingkungan Anda?

Diskusi: Self-Image & Social Image

Diri Saya	
Menurut saya	Menurut orang lain

Chronological Age, Biological Age, dan Mental Age

Cara seseorang memandang usianya sering kali memengaruhi cara ia membentuk persepsi terhadap diri sendiri. Tidak semua orang merasa “setua” atau “semuda” usianya secara administratif. Dalam psikologi, kita mengenal tiga jenis usia yang dapat memengaruhi gambaran diri:

Chronological Age

Usia berdasarkan waktu sejak kelahiran. Ini adalah angka usia secara administratif.

Biological Age

Usia berdasarkan kondisi fisik dan kesehatan tubuh. Dua orang dengan usia kronologis sama bisa memiliki usia biologis yang sangat berbeda, tergantung gaya hidup dan kebiasaan.

Mental Age

Usia berdasarkan kedewasaan cara berpikir, mengelola emosi, dan bertindak. Mental age dipengaruhi oleh pengalaman, tanggung jawab, dan proses belajar sepanjang hidup.

Pemahaman terhadap usia baik secara fisik maupun mental dapat memperkuat atau justru memperlemah **self-image**, dan pada akhirnya juga memengaruhi bagaimana orang lain melihat kita (**social image**). Ini adalah bagian dari bagaimana kita merancang identitas diri yang utuh dan selaras dengan realitas maupun harapan sosial.

Tuliskan bagaimana menurut pendapat Anda mengenai mental age, chronological age, dan biological age Anda.

1. Berapa usia kronologis Anda saat ini?

.....

2. Jika Anda menilai usia mental Anda, berapa usia mental Anda saat ini? Mengapa?

.....

.....

.....

3. Apakah kondisi tubuh dan kebiasaan Anda saat ini mencerminkan usia biologis Anda?

.....

.....

.....

4. Apakah Anda pernah merasa "lebih muda" atau "lebih tua" dari yang seharusnya? Bagaimana hal ini memengaruhi cara Anda melihat diri sendiri?

.....

.....

.....

.....

DISKUSI

1. Apa akibatnya bila self-image tidak selaras dengan social image?

.....

.....

.....

.....

2. Bagaimana caranya agar tidak terjadi perbedaan yang jauh antara self-image dan social image?

.....

.....

.....

.....

3. Apakah ada self-image yang selama ini dirasa memengaruhi tingkat percaya diri Anda?

.....

.....

.....

.....

AKTIVITAS

Memperkaya Self-Concept Melalui 4 Dimensi

Setelah memahami siapa diri kita saat ini dan bagaimana lingkungan serta persepsi membentuk citra diri kita, langkah selanjutnya adalah memperluas pemahaman tentang identitas. Self-concept bukan sesuatu yang statis. Ia bisa dibentuk, diperkaya, dan diperkuat secara sadar. Salah satu cara untuk membangun self-concept yang lebih utuh dan sehat adalah dengan mengeksplorasi berbagai dimensi dalam diri kita: fungsional, mental, sosial, dan spiritual.

1. **Dimensi Fungsional** – Apa fungsi atau kontribusi Anda untuk diri sendiri dan orang lain?
.....
.....
2. **Dimensi Mental** – Apa kekuatan berpikir, pengetahuan, atau pengalaman yang Anda miliki?
.....
.....
3. **Dimensi Sosial** – Bagaimana Anda membina hubungan dan berperan dalam relasi sosial?
.....
.....
4. **Dimensi Spiritual** – Apa nilai hidup yang Anda pegang dan apa yang memberi makna dalam hidup Anda?
.....
.....

Konsep Diri yang Baru

Setelah melalui berbagai refleksi, pemahaman konsep, dan eksplorasi dimensi diri, tuliskan kembali siapa diri Anda dalam versi yang lebih utuh dan kaya.

Saya adalah...

.....

.....

.....

.....

Catatan:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ENCOUNTER 2

Tanggal :

Pengajar :

Module : Overcoming Your Fear & Show Your Confidence

PRA-WORKSHOP

Tugas & Penilaian Mandiri

1. Dari skala 1-10, sudah berada di angka berapakah tingkat kepercayaan diri Anda saat ini?

.....
.....

2. Hal apa yang sudah Anda lakukan untuk meningkatkan kepercayaan diri?

.....
.....

3. Apa yang dapat diperbaiki atau ditingkatkan berkaitan dengan kepercayaan diri Anda?

.....
.....

4. Tuliskan beberapa kekhawatiran yang anda miliki saat ini.

.....
.....

MATERI

Mengenal Rasa Takut

Terkadang yang menghambat langkah Anda bukanlah situasi di luar, melainkan cara Anda berpikir tentang diri sendiri. Ada pola pikir yang justru menjatuhkan dan membuat Anda sulit melangkah maju. Inilah yang disebut sebagai **cara pandang destruktif**, yaitu cara berpikir yang melemahkan dan menghambat potensi diri.

Pikiran destruktif sering kali muncul secara otomatis dan tanpa dasar yang jelas. Contohnya:

- *“Saya selalu gagal.”*
- *“Saya memang tidak pantas tampil.”*
- *“Semua orang lebih bagus dari saya.”*
- *“Saya tidak pernah beruntung.”*

Kalimat-kalimat seperti ini terdengar sederhana, namun bila dibiarkan terus-menerus, dapat membentuk pola pikir yang melemahkan kepercayaan diri dan menghambat potensi diri. Sering kali, pola pikir ini muncul sebagai reaksi dari rasa takut, seperti takut gagal atau takut terlihat tidak cukup baik. Maka dari itu, untuk benar-benar menguatkan kepercayaan diri, Anda juga perlu memahami bagaimana rasa takut bekerja.

Rasa takut adalah respons alami tubuh saat menghadapi sesuatu yang terasa mengancam atau tidak dikenal. Otak, melalui amygdala— bagian dari otak yang berperan mengatur emosi, perilaku, dan memori, khususnya rasa takut dan ancaman— memicu reaksi **fight (melawan)**, **flight (menghindar)**, atau **freeze (diam membeku)** untuk melindungi diri.

Meski terasa tidak nyaman, rasa takut memiliki fungsi penting: membuat Anda waspada dan mendorong pertumbuhan. Ia sering muncul saat Anda berada di **batas zona nyaman**, ketika akan mencoba hal baru, mengambil risiko, atau menunjukkan versi diri yang lebih berani.

Menghadapi rasa takut dan membangun kepercayaan diri bukanlah proses yang instan, tetapi bisa dilakukan secara bertahap dan terarah. Salah satu cara yang efektif adalah dengan memahami *The Learning Model*.

The Learning Model

(Adaptasi Learning Zone Model, Berni J. Senninger)



Model ini menggambarkan proses pertumbuhan seseorang, termasuk saat menghadapi rasa takut:

Comfort Zone/Zona Nyaman

Terasa aman dan familiar, tapi tidak ada tantangan atau pertumbuhan.

Fear Zone/Zona Takut

Muncul rasa ragu, takut gagal, atau terlalu memikirkan pendapat orang lain.

Learning Zone/Zona Belajar

Mencoba hal baru, membangun keterampilan, dan mulai tumbuh.

Growth Zone/Zona Tumbuh

Merasa percaya diri, mampu menghadapi tantangan, dan mencapai tujuan.

Dalam konteks komunikasi, hal apa yang paling membuat Anda merasa takut atau tidak percaya diri?

Tuliskan di bawah ini:

.....

.....

.....

.....

Menurut Anda, di zona manakah Anda saat ini ketika menghadapi hal tersebut?

- **Zona Nyaman:** Saya merasa aman, tapi tidak mengalami pertumbuhan.
- **Zona Takut:** Saya mulai ragu dan terpengaruh oleh pendapat orang lain.
- **Zona Belajar:** Saya mencoba hal-hal baru dan mengembangkan diri.
- **Zona Tumbuh:** Saya mulai merasa percaya diri dan mencapai tujuan pribadi.

Saya berada di zona:

Apa yang membuat Anda tetap berada di zona tersebut?

.....

.....

.....

.....

Overcoming Your Fear

Menghadapi rasa takut tidak cukup hanya dengan memahami konsepnya, dibutuhkan langkah nyata yang bisa dilakukan saat rasa takut itu muncul. Teknik **S.T.O.P.** adalah panduan praktis yang dapat membantu Anda merespons rasa takut secara sadar dan terarah. Dengan metode ini, Anda belajar menghentikan reaksi otomatis, menenangkan diri, menantang pikiran destruktif, dan mulai melangkah keluar dari zona takut menuju pertumbuhan.

S.T.O.P.

S – *Stop*

T – *Take a breath*

O – *Observe and Analyze*

P – *Proceed*

Teknik S.T.O.P ini dapat digunakan untuk membantu Anda mengelola pikiran dan perasaan yang muncul saat menghadapi rasa takut.

S – Stop

Berhenti sejenak. Setelah Anda menyadari bahwa Anda sedang berada di zona takut dan pola pikir destruktif mulai muncul, langkah pertama adalah berhenti. Biarkan diri Anda diam tanpa bereaksi dulu. Ini adalah jeda penting sebelum Anda memilih respons yang lebih sehat.

T – Take a Breath

Saat rasa takut muncul, tubuh Anda merespons seolah-olah sedang dalam ancaman, napas menjadi pendek, otot menegang, dan pikiran sulit fokus. Inilah saatnya Anda memberi sinyal pada tubuh bahwa Anda aman, dengan cara yang paling dasar: menarik napas.

Tujuan dari teknik ini adalah menenangkan sistem saraf agar Anda bisa kembali berpikir jernih dan merespon dengan lebih tenang.

Berikut beberapa teknik sederhana yang bisa Anda pilih:

A. Box Breathing

Bayangkan Anda sedang menggambar bentuk kotak, setiap sisi mewakili satu fase napas. Teknik ini membantu mengirim sinyal pada tubuh bahwa Anda aman, dan dari kondisi inilah Anda dapat berpikir dan bertindak lebih tenang.

Cara melakukan *Box Breathing*:

- Tarik napas perlahan selama 4 detik
- Tahan napas selama 4 detik
- Buang napas perlahan selama 4 detik
- Tahan lagi selama 4 detik
- Ulangi langkah di atas selama 1–2 menit

B. Trace Your Breath (Napasi Jari)

Buka telapak tangan Anda seperti bintang. Gunakan jari telunjuk dari tangan yang lain untuk menelusuri jari-jari tangan Anda, naik dan turun.

- Tarik napas saat jari Anda naik
- Buang napas saat jari Anda turun
- Lanjutkan sampai selesai semua jari

Teknik ini membantu menghubungkan napas dan fokus dengan gerakan lembut, memberikan rasa grounding dan menenangkan pikiran.

C. Micro Movement Reset

Gerakan fisik sederhana juga bisa membantu menenangkan sistem saraf.

- Berdiri dari kursi
- Shake tangan dan kaki selama 30 detik
- Tarik napas dalam 2 kali
- Duduk kembali dengan tubuh yang lebih rileks

Gunakan teknik yang paling cocok untuk Anda, dan rasakan bagaimana tubuh Anda mulai merespons dengan lebih tenang. Setiap orang dapat memiliki teknik berbeda yang paling sesuai dengan kebutuhannya. Carilah cara yang paling sesuai untuk diri Anda sendiri.

O- Observe and Analyze

Amati apa yang sedang Anda rasakan dan pikirkan. Sadari apa yang terjadi di tubuh dan emosi Anda. Lalu, pilih salah satu pikiran destruktif yang muncul. Daripada langsung mempercayainya, tantang pemikiran tersebut dengan beberapa pertanyaan sederhana, misalnya:

- Apakah pikiran ini sudah pasti benar?
- Apa kemungkinan terburuk yang bisa terjadi? Seberapa besar kemungkinannya?
- Pengalaman apa yang bertentangan dengan pemikiran ini?

Setelah itu, ubah pikiran tersebut menjadi lebih realistis dan konstruktif.

Pikiran Destruktif	Pertanyaan untuk Menantang Pikiran	Pikiran Baru yang Konstruktif

P – Proceed with a Purpose

Bayangkan diri Anda saat sudah berhasil mengalahkan ketakutan dan mencapai zona bertumbuh. Apa yang akan terjadi? Perasaan apa yang Anda rasakan?

Visualisasikan dan tuliskan jawaban Anda berikut ini. Buatlah dengan spesifik. Visualisasi yang jelas akan membantu Anda membangun tujuan yang lebih spesifik dan nyata, serta dari sanalah langkah konkret bisa dirancang dengan lebih terarah.

.....

.....

.....

.....

Sekarang saatnya Anda mulai menyusun langkah nyata untuk bergerak dari zona takut menuju zona tumbuh. Proses ini tidak harus langsung besar, justru **langkah kecil** adalah **fondasi utama** dalam membangun keberanian dan kepercayaan diri Anda.

Setiap langkah adalah bagian dari proses membangun keberanian, kepercayaan diri, dan mewujudkan versi diri yang Anda sudah bayangkan sebelumnya.

Langkah-Langkah Menuju Growth Zone:

- **Langkah 1 (paling mudah):**

.....

.....

- **Langkah 2:**

.....

.....

- **Langkah 3:**

.....

.....

- **Langkah 4:**

.....
.....
Langkah pertama yang saya siap ambil minggu ini:

Catatan:

.....
.....
.....
.....
.....
.....

ENCOUNTER 3

Tanggal :

Pengajar :

Module : Understanding People

PRA-WORKSHOP

Tugas & Penilaian mandiri

1. Apa Anda sudah mengenali kepribadian dan pola komunikasi Anda?

.....

.....

.....

.....

2. Apa Anda menyadari bahwa setiap kepribadian memiliki pola komunikasi yang berbeda?

.....

.....

.....

.....

3. Apakah Anda selalu menggunakan pola komunikasi yang sama ketika berkomunikasi dengan kepribadian yang berbeda?

.....

.....

.....

.....

4. Apakah Anda menemukan hambatan ketika berkomunikasi dengan kepribadian yang berbeda?

.....

.....

.....

.....

MATERI

Bagaimana cara memahami orang lain?

- Step 1
Pahami diri terlebih dahulu
- Step 2
Mengenal berbagai macam kepribadian
- Step 3
Berkomunikasi dengan kepribadian yang berbeda

Understanding People Form

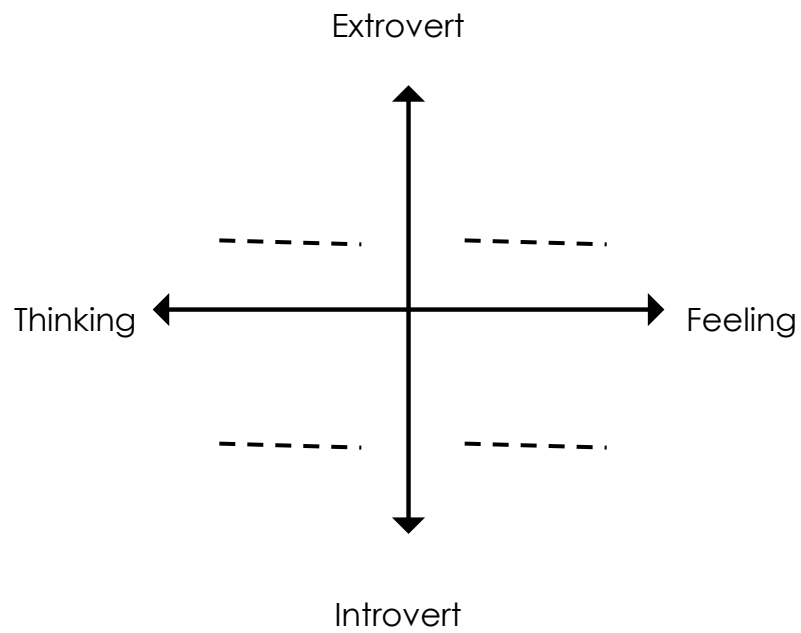
Untuk dapat memahami diri dengan lebih baik lagi, isilah *understanding people form* berikut ini.

Panduan Pengisian:

- Terdapat 26 soal berupa baris kata.
- Di setiap baris, Anda diminta untuk memilih hanya satu (1) kata yang paling menggambarkan diri Anda.
- Beri tanda centang (✓) atau lingkari kata yang Anda pilih di setiap baris.
- Pastikan hanya satu kata yang dipilih di tiap baris.
- Setelah selesai, hitung dan tuliskan jumlah pilihan Anda di setiap kolom A, B, C, dan D.

No.	A		B		C		D	
1	Kedamaian		Diplomasi		Antusias		Tegas	
2	Alami		Waspada		Pengaruh		Menjelaskan	
3	Lembut		Akurat		Ekspresif		Terus terang	
4	Tenang		Aturan main		Indah		Menentukan	
5	Konvensional		Teliti		Terbuka		Tidak sabar	
6	Senang membantu		Logika		Pesona		Keaslian	
7	Pribadi		Introspeksi		Penyeimbang		Teguh	
8	Sabar		Nilai		Kreatif		Berani	
9	Taat		Disiplin		Percaya diri		Mandiri	
10	Murah hati		Sistematis		Menarik		Bicara apa adanya	
11	Rukun		Wawasan luas		Bersemangat		Memimpin	
12	Stabil		Hati-hati		Supel		Melindungi	
13	Kooperatif		Tersusun		Imajinasi		Pelopor	
14	Harmonis		Kritis		Memotivasi		Kerja keras	
15	Setia		Tepat		Menyenangkan		Langsung	
16	Ramah		Jujur		Suka bergurau		Tegar	
17	Pemalu		Tepat waktu		Spontan		Praktis	
18	Sopan		Rapi		Inspirasi		Berani	
19	Hormat		Tekun		Lincih		Kuat	
20	Penengah		Ulet		Indah		Cepat bertindak	
21	Toleransi		Sempurna		Populer		Produktif	
22	Pendiam		Perfeksionis		Memberi semangat		Taktis	
23	Khawatir		Sensitif		Bingung		Kuasa	
24	Sederhana		Peka		Berubah pikiran		Manfaatkan	
25	Terima saran		Terperinci		Luar biasa		Ambil keputusan	
26	Empati		Aktual / Standar		Bebas		Sekarang	
	A		B		C		D	

Memahami berbagai kepribadian



KUAT – GESIT – RINCI - DAMAI

Si KUAT adalah...	
Sunny Side	Shadow Side

.....

.....

.....

.....

Si GESIT adalah...	
Sunny Side	Shadow Side

.....

.....

.....

.....

Si RINCI adalah...	
Sunny Side	Shadow Side

.....

.....

.....

.....

Si DAMAI adalah...	
Sunny Side	Shadow Side

.....

.....

.....

.....

Catatan:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ENCOUNTER 4

Tanggal :

Pengajar :

Module : Effective Communication

PRA-WORKSHOP

Tugas & Penilaian mandiri

1. Apa yang membuat seseorang lancar berbicara?

.....

.....

.....

Coba nilai kemampuan komunikasi Anda dan isilah tabel di bawah ini:

Saya dapat berkomunikasi secara efektif karena....	Saya belum dapat berkomunikasi secara efektif karena....
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-

Dari tabel diatas, hal-hal apa yang ingin Anda pelajari sehubungan dengan kemampuan berkomunikasi secara efektif?

.....

.....

.....

MATERI

Komponen utama dalam komunikasi

- **Pesan**

Pesan merupakan isi yang disampaikan dalam sebuah komunikasi

- **Kesan**

Kesan merupakan impresi yang tertinggal pada audience

Pilihlah seorang figur publik yang berkesan. Bagaimana kesan yang Anda tangkap?

.....

.....

.....

Apakah ada pesan dari figur tersebut yang hingga saat ini masih diingat?

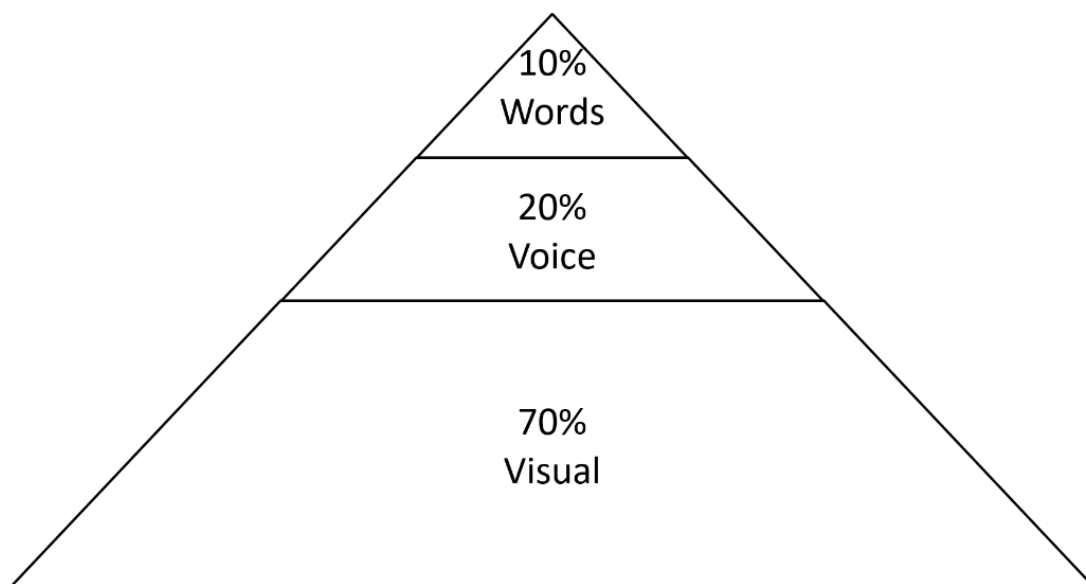
.....

.....

.....

Cara Kita Berkomunikasi

(Strategi Sukses Berkomunikasi secara Efektif oleh Erwin Parengkuan, 2019)



Dalam setiap interaksi, manusia tidak hanya berkomunikasi melalui kata-kata. Komunikasi terbentuk dari tiga elemen utama:

- **Kata-kata:** Apa yang diucapkan—pemilihan kata, struktur kalimat, dan isi pesan.
- **Suara:** Cara penyampaian suara—intonasi, kejelasan, nada, dan artikulasi.
- **Visual:** Apa yang terlihat oleh lawan bicara—ekspresi wajah, gerakan tubuh, dan penampilan secara keseluruhan.

Ketiga elemen ini saling melengkapi dan membentuk kesan utuh dalam setiap komunikasi. Pada pertemuan kali ini, Anda akan membahas elemen yang pertama dalam komunikasi, yaitu **kata-kata**.

5W+1H dalam Komunikasi yang Efektif

5W+1H adalah kerangka komponen utama seseorang dapat menyampaikan sesuatu secara efektif. 5W+1H terdiri dari:

What (Apa)

Why (Mengapa)

Who (Siapa)

When (Kapan)

Where (Di mana)

How (Bagaimana)

5W+1H membantu Anda menyusun konten secara menyeluruh, lengkap, dan terstruktur. Ini adalah fondasi penting saat Anda mulai membangun pesan yang ingin disampaikan kepada audiens. Namun dalam praktiknya, banyak orang mengalami kesulitan saat menyampaikan isi pesan secara sederhana dan menggugah. Terlalu banyak informasi bisa membuat pesan terasa padat tapi tidak mengena. Maka, setelah konten dirancang dengan menyeluruh, penting juga untuk mengatur **alur berpikir** yang membawa audiens dari pemahaman ke kesadaran, lalu ke tindakan.

Alur Berpikir

Pendekatan yang dapat membantu menyampaikan pesan secara efektif dan terstruktur adalah alur **What – So – Now**:

- **What (define)**

Perjelaslah apa yang Anda sampaikan, tapi dalam kemasan yang singkat, padat, dan mudah dipahami. Uraikan hal yang Anda sampaikan secara terperinci.

- **So (explore)**

Jelaskan mengapa topik/isu yang akan Anda sampaikan menjadi hal yang esensial. Paparkanlah unsur *thinking* yang akan menambah kepercayaan mereka terhadap alasan yang Anda kemukakan.

- **Now (decide)**

Apa yang diharapkan dari Audiens setelah semua fakta dan pemikiran dipaparkan? Ajaklah audiens untuk melihat jauh ke depan, menyongsong sebuah perubahan, mencari solusi, membayangkan kenyataan saat ini dan yang nanti akan dicapai. Unsur *thinking* dan *feeling* akan sangat berperan di bagian ini.

Bila 5W+1H berfungsi sebagai panduan untuk menyusun isi, maka alur berpikir *what*, *so*, *now* ini berfungsi sebagai cara menyampaikan pesan agar lebih mudah dipahami dan berkesan.

Catatan

.....

.....

.....

.....

.....

AKTIVITAS

Ikuti arahan dari fasilitator di kelas untuk menentukan topik yang akan Anda presentasikan. Gunakan struktur berikut untuk menyusun pesan Anda secara tertulis:

Topik yang ingin saya sampaikan:

.....

.....

What – Apa yang ingin Anda sampaikan?

Tuliskan inti topik secara singkat, jelas, dan langsung ke pokok pembahasan.

.....

.....

.....

So – Mengapa topik ini penting?

Paparkan urgensi, alasan, atau dampak dari topik tersebut. Anda bisa menambahkan data, *insight*, atau sudut pandang pribadi.

.....

.....

.....

Now – Apa yang perlu dilakukan sekarang?

Tuliskan harapan, ajakan, atau perubahan yang Anda inginkan dari audiens setelah mendengar topik ini.

.....

.....

.....

ENCOUNTER 5

Tanggal :

Pengajar :

Module : Speaking Impressively

PRA-WORKSHOP

Tugas & Penilaian Mandiri

1. Apa yang menurut Anda membuat seseorang terdengar meyakinkan saat berbicara?

.....
.....
.....

2. Bagaimana Anda menilai kualitas suara Anda?

.....
.....
.....

3. Apa yang menjadi kekuatan dan kelemahan suara Anda?

.....
.....
.....

4. Menurut Anda, bagaimana bahasa tubuh memengaruhi cara orang menilai pembicara?

.....
.....
.....

MATERI

Seperti yang telah dibahas di Bab sebelumnya, berdasarkan buku *Strategi Sukses Berkomunikasi secara Efektif* oleh Erwin Parengkuan (2019), komunikasi manusia terdiri dari tiga elemen utama:

- 10% berasal dari kata-kata yang diucapkan,
- 20% dari suara dan cara penyampaianya,
- dan 70% dari visual—yang mencakup ekspresi wajah, gerak tubuh, dan bahasa tubuh secara keseluruhan.

Data ini mengingatkan kita bahwa isi pesan hanyalah sebagian kecil dari keseluruhan komunikasi. Suara dan bahasa tubuh justru memainkan peran yang jauh lebih besar dalam membentuk kesan dan membangun koneksi dengan audiens. Karena itu, setelah memahami pentingnya pemilihan kata, kini saatnya kita memperkuat **cara penyampaian** melalui suara dan gestur.

Verbal Fluency (kelancaran berbicara)

1. Kemampuan untuk berbicara dengan lancar, meyakinkan, tidak terbata-bata, atau banyak menggunakan “ee..”.

Latihan apa yang dapat dilakukan agar seseorang dapat mempunyai kemampuan berbicara yang lancar?

1.
.....
2.
.....
3.
.....

Apa yang bisa disimpulkan dari latihan di atas tadi?

Lima elemen suara JAPSS (Jeda, Artikulasi, Penekanan, Senyum, Semangat)

Agar pesan dapat tersampaikan dengan jelas dan meninggalkan kesan yang baik, penting untuk memperhatikan **bagaimana suara digunakan saat berbicara**. Ada lima elemen dasar yang dapat menjadi pedoman untuk menciptakan suara yang meyakinkan:

1. Jeda

Jeda membantu menghindari kebiasaan seperti “hmm...” atau “ee..ee..” yang sering muncul saat gugup atau berpikir. Jeda yang tepat memberi ruang bagi audiens untuk mencerna informasi dan bisa digunakan untuk menekankan poin penting. Bahkan, jeda dapat membangun rasa penasaran audiens terhadap kata atau ide berikutnya.

2. Artikulasi

Artikulasi adalah kejelasan dalam mengucapkan kata demi kata. Untuk artikulasi yang baik, mulut perlu dibuka dengan cukup lebar dan jelas saat berbicara. Artikulasi yang buruk bisa menyebabkan pesan sulit ditangkap, bahkan jika isi pesannya kuat.

3. Penekanan

Memberi penekanan pada kata atau frasa tertentu membantu audiens memahami inti pesan. Penekanan menciptakan irama dalam berbicara, menghindari kesan datar, dan memberi makna emosional yang lebih kuat pada bagian penting dari pesan.

4. Senyum

Senyum memengaruhi nada suara. Saat Anda berbicara sambil tersenyum, suara akan terdengar lebih hangat, ramah, dan terbuka—bahkan ketika audiens tidak melihat wajah Anda. Inilah yang disebut *smiling voice*.

5. Semangat

Energi dalam suara sangat memengaruhi suasana komunikasi. Suara yang penuh semangat mampu menular ke audiens, membuat mereka lebih tertarik, terhubung, dan terlibat dalam pesan yang Anda sampaikan.

Latihan Memproduksi Suara

Setelah memahami pentingnya suara dalam komunikasi, kita perlu melatih diri kita agar dapat memproduksi suara yang tepat. Latihan ini tidak hanya akan membantu Anda menghindari suara yang lemah atau terbata-bata, tetapi juga membantu Anda menemukan nada tengah, mengontrol intonasi, dan membentuk kebiasaan artikulasinya yang baik.

Berikut adalah beberapa latihan yang dapat Anda lakukan:

a. Latihan Humming (Dengungan untuk Mengaktifkan Resonansi Suara)

Latihan *humming* pada dasarnya adalah latihan untuk menimbulkan refleks tubuh pada saat bicara agar secara otomatis suara rendah masih bisa terdengar dan terdengar secara bulat.

Langkah-langkah:

1. Ambil napas dalam.
2. Dengungkan suara "MMMMM..." secara perlahan sambil mengeluarkan napas.
3. Letakkan tangan kiri di rongga dada untuk merasakan getaran. Getaran juga seharusnya terasa di sekitar bibir dan hidung.
4. Setelah beberapa kali humming, lanjutkan dengan kata:
5. MAIN → ulang beberapa kali
6. MEIN → ulang beberapa kali
7. MOUN → ulang beberapa kali
8. Lalu gabungkan: MAIN – MEIN – MOUN dalam satu tarikan napas, dan ulangi hingga terasa nyaman

b. Latihan Nada Tengah

Nada tengah adalah nada yang biasa digunakan saat kita berbicara sehari-hari—tidak terlalu tinggi atau rendah. Latihan ini membantu Anda menjaga kestabilan nada saat berbicara.

Langkah-langkah:

1. Temukan nada bicara alami Anda (nada tengah).

2. Ucapkan vokal **"A"** dengan nada tersebut secara stabil.
3. Naikkan pitch perlahan hingga mencapai satu oktaf, lalu turunkan kembali ke nada tengah.
4. Lakukan sebaliknya: turunkan pitch satu oktaf dari nada tengah, lalu naikkan kembali.
5. Ulangi beberapa kali hingga Anda mampu menjaga kestabilan saat naik-turun nada.
6. Terakhir, lakukan kombinasi:
Nada tengah → naik satu oktaf → kembali ke tengah → turun satu oktaf → kembali ke Tengah. Ulangi hingga konsisten.

c. Latihan Artikulasi

Artikulasi yang jelas sangat penting agar setiap kata terdengar tegas dan mudah dipahami, terutama saat berbicara di depan publik.

Langkah-langkah:

1. Ucapkan huruf dari A hingga Z, satu per satu.
2. Setiap huruf diucapkan dengan jelas dan perlahan, masing-masing selama kurang lebih 5 detik.
3. Fokus pada bukaan mulut dan gerak lidah agar setiap bunyi terasa terlatih dan tegas.

AKTIVITAS

Review suara anda

Setelah melakukan seluruh latihan, ambil waktu sejenak untuk mengevaluasi:

No	Keterangan	Sebelum	Sesudah
1	Jeda		
2	Artikulasi		
3	Penekanan		
4	Senyum		
5	Semangat		

Catatan:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

MATERI

Apa kebiasaan tubuh Anda saat berbicara di depan umum atau saat gugup?

- Apakah Anda sering menyilangkan tangan atau memasukkannya ke kantong celana?
- Menghindari kontak mata?
- Menunduk atau bergerak tidak tenang?

Tuliskan kebiasaan buruk yang mungkin Anda lakukan tanpa sadar.

.....

.....

Mengapa Bahasa Tubuh Penting?

Bahasa tubuh adalah satu-satunya bahasa yang *tidak bisa berbohong*. Bahkan sebelum Anda mulai berbicara, tubuh Anda sudah menyampaikan pesan. Karena itu, keberhasilan Anda dalam menyampaikan pesan sangat dipengaruhi oleh bagaimana tubuh Anda berbicara.

Agar Anda bisa terlihat lebih percaya diri, hangat, dan dapat dipercaya saat berbicara, berikut empat komponen utama dari **body language** yang perlu diperhatikan:

1. Ekspresi Wajah: Kontak Mata

Kontak mata menunjukkan bahwa Anda hadir sepenuhnya dalam percakapan. Kontak mata yang tepat dapat:

- Membangun koneksi dengan lawan bicara
- Membuat audiens merasa dihargai
- Menunjukkan kepercayaan diri

Kontak mata sebaiknya dilakukan secara alami, dengan membagi pandangan ke beberapa titik audiens jika Anda berbicara di depan banyak orang.

2. Senyum

Senyum adalah sinyal positif paling kuat dari ekspresi wajah. Senyum tidak hanya membuat Anda terlihat lebih ramah, tapi juga:

- Meningkatkan suasana hati (baik Anda maupun audiens)
- Menunjukkan citra diri yang hangat dan terbuka
- Mendorong orang lain untuk merespons dengan positif

3. Gerakan Tangan

Gerakan tangan membantu memperkuat pesan yang Anda sampaikan. Jika digunakan dengan tepat, gerakan tangan dapat:

- Memberi penekanan pada poin penting
- Menjadikan presentasi lebih dinamis
- Membantu audiens memahami alur pesan

Hindari menyembunyikan tangan di saku, menyilangkannya, atau memainkannya karena bisa memberi kesan tidak siap atau tidak percaya diri.

4. Posisi Berdiri

Postur tubuh Anda menunjukkan sikap mental Anda. Berdiri tegak dengan posisi kaki seimbang (kuda-kuda stabil) memberikan kesan:

- Siap dan percaya diri
- Tegas namun terbuka
- Profesional dan fokus

Saat berbicara, hindari terlalu banyak bergerak tanpa tujuan. Berdirilah dengan tenang, lalu gunakan langkah atau perpindahan posisi hanya saat ingin memberi penekanan atau transisi.

Kata-kata yang kuat hanya akan benar-benar berkesan jika didukung oleh cara penyampaian yang tepat. Suara yang terlatih dan bahasa tubuh yang terbuka akan membuat pesan Anda terdengar lebih meyakinkan, menyenangkan untuk didengar, dan mudah dipahami.

Anda telah mempelajari bagaimana suara dan gerak tubuh bukan sekadar pelengkap, melainkan bagian penting dari komunikasi yang hidup. Melalui pemahaman dan latihan, Anda dapat mengembangkan kehadiran yang lebih percaya diri dan menarik saat berbicara.

Catatan

Apa yang Anda pelajari pada pertemuan ini?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ENCOUNTER 6

Tanggal :

Fasilitator :

Materi : Developing Your Personal Branding

PRA-WORKSHOP

Tugas & Penilaian Mandiri

1. Apa Itu *Personal Branding*?

.....

.....

.....

2. Syarat utama memiliki *Personal Branding*?

-
.....
-
.....
-
.....

3. Siapa *figure* yang memiliki *Personal Branding*? Apa alasannya?

.....

.....

.....

.....

4. Apakah anda sudah memiliki *Personal Branding*?

.....

.....

.....

Sebutkan alasannya

.....

.....

.....

MATERI

Pembahasan Tugas Pra-workshop

Personal Branding

Personal Branding adalah suatu impresi yang mencerminkan nilai, keahlian, perilaku dan prestasi yang tercipta secara sengaja ataupun tidak sengaja dengan tujuan menampilkan citra dirinya

Siapa *Role Model* Anda?

.....

.....

Sebutkan alasannya

.....

.....

.....

Membentuk *Personal Branding* harus diawali dari *self concept* yang benar yang menjadi fondasi awal untuk memiliki *self Image* / citra diri yang positif

.....

.....

.....

- *Self Concept*

.....

.....

.....

- *Self Esteem*

.....

.....

.....

- *Self Image*

.....

.....

.....

- *Social Image*

.....

.....

.....

Selain *self concept* yang kuat, apakah hal spesifik dan kualitas positif yang ditampilkan?

Spesifik

.....

.....

Kualitas positif

.....

.....

STUDI KASUS

- Menurut anda siapa figure yang memiliki personal branding yang kuat dari Indonesia?

.....

.....

Catatan

1. Buat kelompok dan diskusikan siapa figur yang memiliki personal branding yang kuat dari Indonesia, lalu setiap kelompok presentasi selama maksimal 5 menit. Fasilitator menulis di flipchart dan buat kesimpulan menyimpulkan dari presentasi peserta.

2. Setelah memahami konsep diri yang spesifik dan positif kita juga perlu mengidentifikasi Personal Branding kita yang natural dan apa Personal Branding yang ingin ditampilkan.

Natural Personal Branding (kualitas yang saya miliki secara alami)

.....
.....

Natural Personal Branding = Personal branding yang tidak dibuat buat / apa adanya serta tidak ada yang tersembunyi sehingga menampilkan persepsi positif terhadap orang lain.

- *Consistency / konsisten*

.....
.....
.....

- *Honest / jujur*

.....
.....
.....

- *Spontaneous / spontan*

.....
.....
.....

Created Personal Branding (what I want to show / yang saya ingin tampilkan)

.....
.....
.....
.....

Created Personal Branding = Personal Branding yang dibuat dengan sengaja untuk menampilkan citra diri tertentu untuk membangun persepsi positif

.....

.....

.....

.....

Who you want to be / pribadi atau gambaran diri yang ingin Anda tampilkan

.....

.....

.....

.....

What is the objective / apa tujuan dari personal branding yang dibuat

.....

.....

.....

.....

How it's done / bagaimana caranya

.....

.....

.....

.....

AKTIVITAS

Personal brand / Citra diri dapat muncul dari berbagai aspek baik nilai, kepribadian, keahlian maupun keunikan-keunikan lain yang dimiliki. Oleh sebab itu, *Personal brand* dapat dianggap sebagai salah satu wujud komitmen seseorang kepada khalayak umum.

Personal Brand / Citra diri merupakan sesuatu yang nampak dan terlihat dari diri seseorang sehingga membentuk persepsi orang lain terhadapnya. Ketika seseorang memiliki personal brand yang kuat, orang lain akan dengan mudah mengetahui dan memahami citra dirinya termasuk kelebihan apa yang dimilikinya berkaitan dengan *Value*, *Skills*, dan *Behavior*. Hal tersebut membuat kita menjalani karir sebagai professional dengan fokus, mengetahui tujuan dan target yang ingin dicapai.

Seperti yang telah diungkapkan sebelumnya bahwa *personal brand* dapat muncul dari berbagai aspek. Setiap orang memiliki keunikan tersendiri dalam menciptakan *personal brand*. Berdasarkan sifatnya, komponen-komponen *personal brand* terbagi menjadi dua bagian:

1. **Komponen utama** merupakan rangkaian yang paling diperlukan dalam membangun *personal branding*.

- *Value* / nilai pribadi / prinsip :

.....
.....

- *Skills* / ketrampilan :

.....
.....

- *Behavior* / sikap :

.....
.....

2. **Komponen tambahan** merupakan komponen pelengkap yang dapat memperkuat seseorang dalam membangun *personal brand*-nya. Komponen tambahan *Personal Branding*.

- *Total Look* / penampilan:

.....
.....

- *Uniqueness* / keunikan pribadi:

.....
.....

- *Authentic* / otentik :

.....
.....

Selain itu, terdapat beberapa komponen lain yang memiliki kontribusi besar dalam proses membangun *personal brand* yang saling berkesinambungan dengan komponen utama maupun komponen tambahan, yaitu:

- *Achievement* / prestasi:

.....
.....

- *Strength* / kekuatan :

.....
.....

- *Goal* / sasaran

.....
.....

Pemberian Tugas Pasca-workshop

Personal brand saya adalah:

1.
2.
3.

ENCOUNTER 7

Tanggal :

Pengajar :

Module : Final Encounter – Coaching Session

PRA-EVALUATION

Setelah melalui enam encounter sebelumnya, Anda telah mempelajari berbagai aspek penting dalam pengembangan diri dan komunikasi yang efektif. Pada sesi ini, Anda akan mengintegrasikan semua pembelajaran tersebut ke dalam satu presentasi singkat.

Presentasi ini merupakan kesempatan untuk menampilkan:

- Pemahaman diri dan kepercayaan diri dari *Encounter 1 – Understanding Your Self Image* dan *Encounter 2 – Overcoming Your Fear & Show Your Confidence*
- Struktur dan isi pesan dari *Encounter 3 – Effective Communication*
- Suara dan bahasa tubuh dari *Encounter 4 – Speaking Impressively*
- Pemahaman terhadap audiens dan diri sendiri dari *Encounter 5 – Understanding People*
- *Personal branding* yang ingin Anda bangun dari *Encounter 6 – Developing Personal Branding*

Tugas Individu

- Persiapkan diri Anda untuk tampil sebagai pembawa pesan dengan durasi 2-3 menit. Tampilkan diri Anda secara optimal termasuk bagaimana visual penampilan Anda dan kebutuhan lainnya untuk menunjang pesan yang ingin Anda sampaikan.
- TALKINC menyediakan sarana laptop, proyektor, flipchart, dan spidol yang dapat dipergunakan sewaktu presentasi.

EVALUATION

1. Apa hal yang menurut Anda sudah berjalan baik, dan apa yang ingin Anda tingkatkan setelah melakukan *final presentation*?

Hal yang Sudah Baik	Hal yang Perlu Ditingkatkan

2. Catatan atau *feedback* dari kelas mengenai presentasi Anda.

.....

.....

.....

2. Setelah mengikuti program *Communication Development Fundamentals* di TALKINC, pembelajaran apa saja yang telah Anda peroleh?

.....

.....

.....

3. Bagaimana perasaan Anda sesudah menyelesaikan program *Communication Development Fundamentals*?

.....

.....

.....



Jl. Kendal No 18 A-B Menteng Jakarta Pusat 10310 DKI Jakarta - Indonesia
Tlp : 021 391 8899 | 0819 0813 7858