

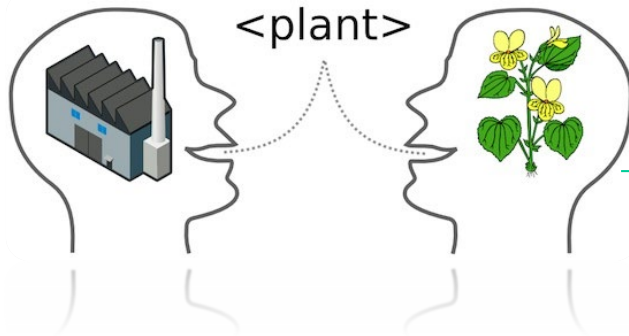
# MODUL 3



# PRESENTATION SKILL

# DRAWING GAME

# Hambatan Komunikasi



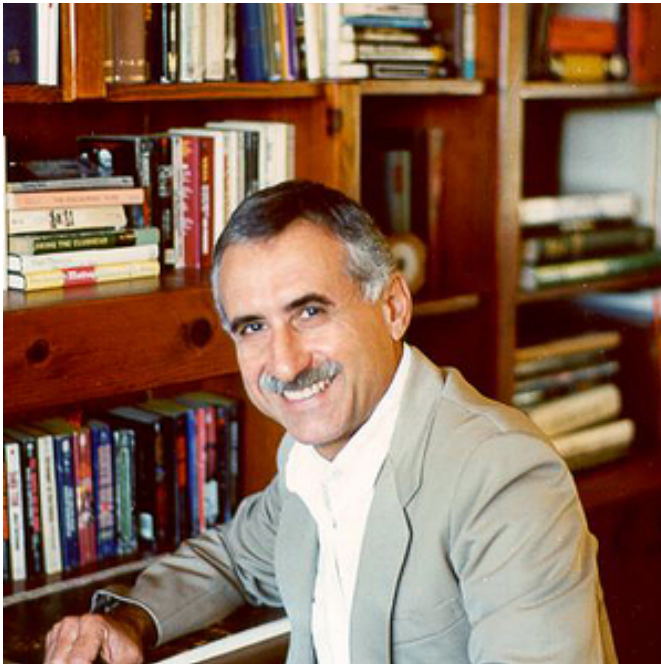
**Semantik**

**Psikologik**

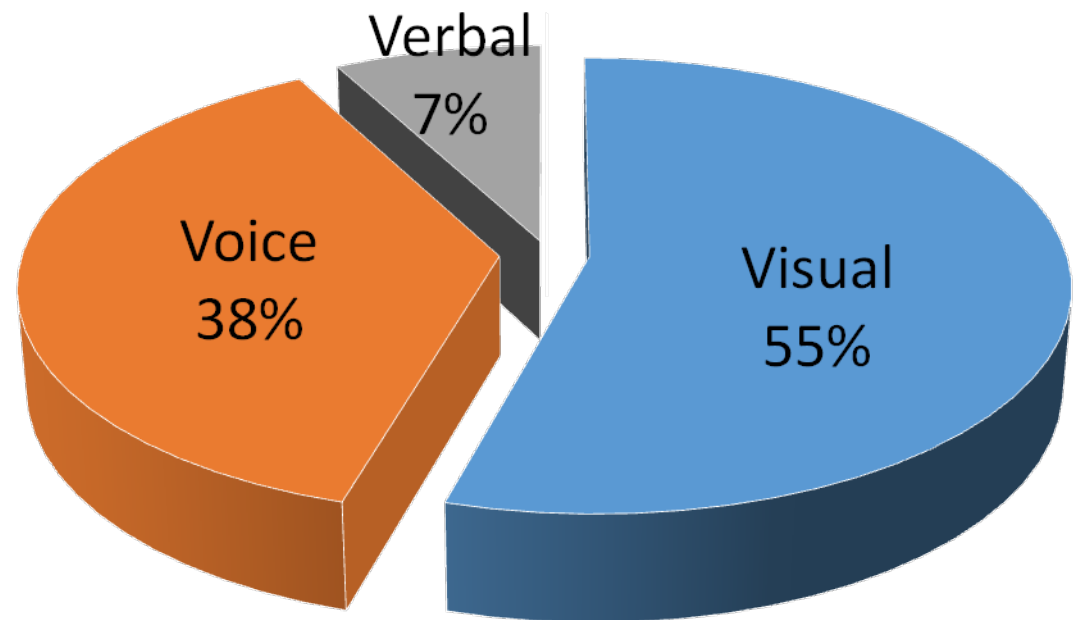


**Fisik**

# 3V 's Dalam Komunikasi



ALBERT MEHRABIAN



# A. Visual



## 1. Postur tubuh



## 3. Ekspresi wajah



## 2. Kontak mata



## 4. Gerakan

# 1. Postur tubuh

- Berdiri dengan keyakinan
- Bahu tegap
- Pinggul, atas lutut dan kaki rata
- Menggunakan gerakan untuk sinyal perubahan sesuai topik
- Bayangkan peserta Anda "mengisi" seluruh ruangan



## 2. Ekspresi Wajah

Menyampaikan kredibilitas,  
 otoritas, ketertarikan sejati dan  
 keterlibatan

**Menunjukkan semangat dan  
 gairah! Senyum!**



## 3. Kontak mata

- Membuat kontak mata selama 3-5 detik
- Penyebaran kontak mata secara acak di seluruh ruangan
- Ketika Anda melihat seseorang dalam kerumunan, paling tidak buat mereka berpikir Anda sedang melihat ke arah mereka



## 4. Gerakan

- Gerakkan tangan untuk menggambarkan bentuk, ukuran dan
- Tidak berlebihan
- Pastikan gerakan Anda:
  - Relevan dengan apa yang Anda katakan
  - Tepat bagi audiens
  - Di atas pinggang, sehingga audiens dapat melihat mereka



**Menggunakan gerakan untuk membuat komunikasi Anda lebih efektif dan mendukung pesan Anda!**

## 4. Gerakan (Cont.)

### Bisa digunakan untuk:

- Memberikan penekanan
- Menyampaikan emosi
- Menciptakan hubungan dengan audiens
- Menyesuaikan gaya presentasi dengan pesan



### Namun bisa juga:

- Mengganggu
- Membingungkan
- Memperlihatkan kegugupan
- Membuat pembicara tampak tidak tulus dan kurang mampu



## B. Voice

- Pernapasan
- Artikulasi
- Nada
- Tempo
- Volume



## C. Verbal

- Gunakan kata-kata secara efektif dan efisien
  - Berhati-hatilah dengan kata pengisi:



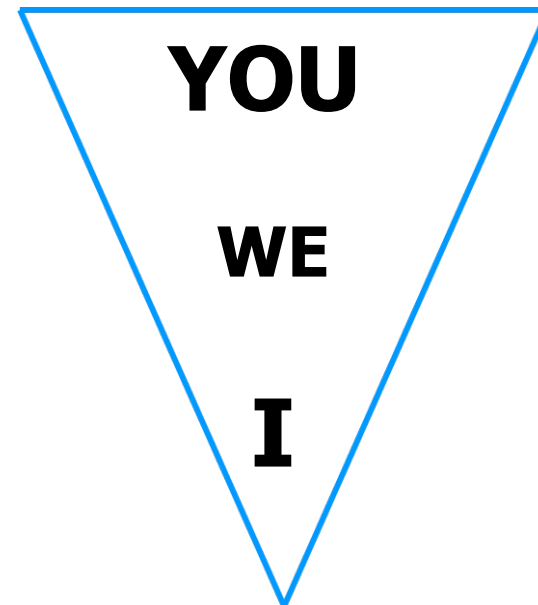
# Struktur Presentasi

- Pembukaan
- Isi
- Penutupan



# Teknik Pembukaan

- Fakta
- Pertanyaan
- Referensi
- Demonstrasi
- Akibat
- Tujuan
- Cerita / Metafora



**Perkenalkan diri bila hadirin belum mengenal / update status terakhir Anda**

# Isi



- **K.I.S.S.** (Keep It Short & Simple).
- Pastikan **struktur** Anda **jelas**
- Sampaikan urutan topik secara **logik**
- Gunakan **bridging** dari satu topik ke topik yang lain

# Isi

- Gunakan **strategi yang berbeda**
- Berikan **contoh** yang baik
- Ajak audiens untuk **membagikan** pengetahuan mereka
- Sebutkan nama, berikan pengakuan untuk **komentar** mereka
- **Rangkum** pesan utama di akhir sesi.



# Teknik Penutupan

1. Pertanyaan

2. Referensi

3. Cerita

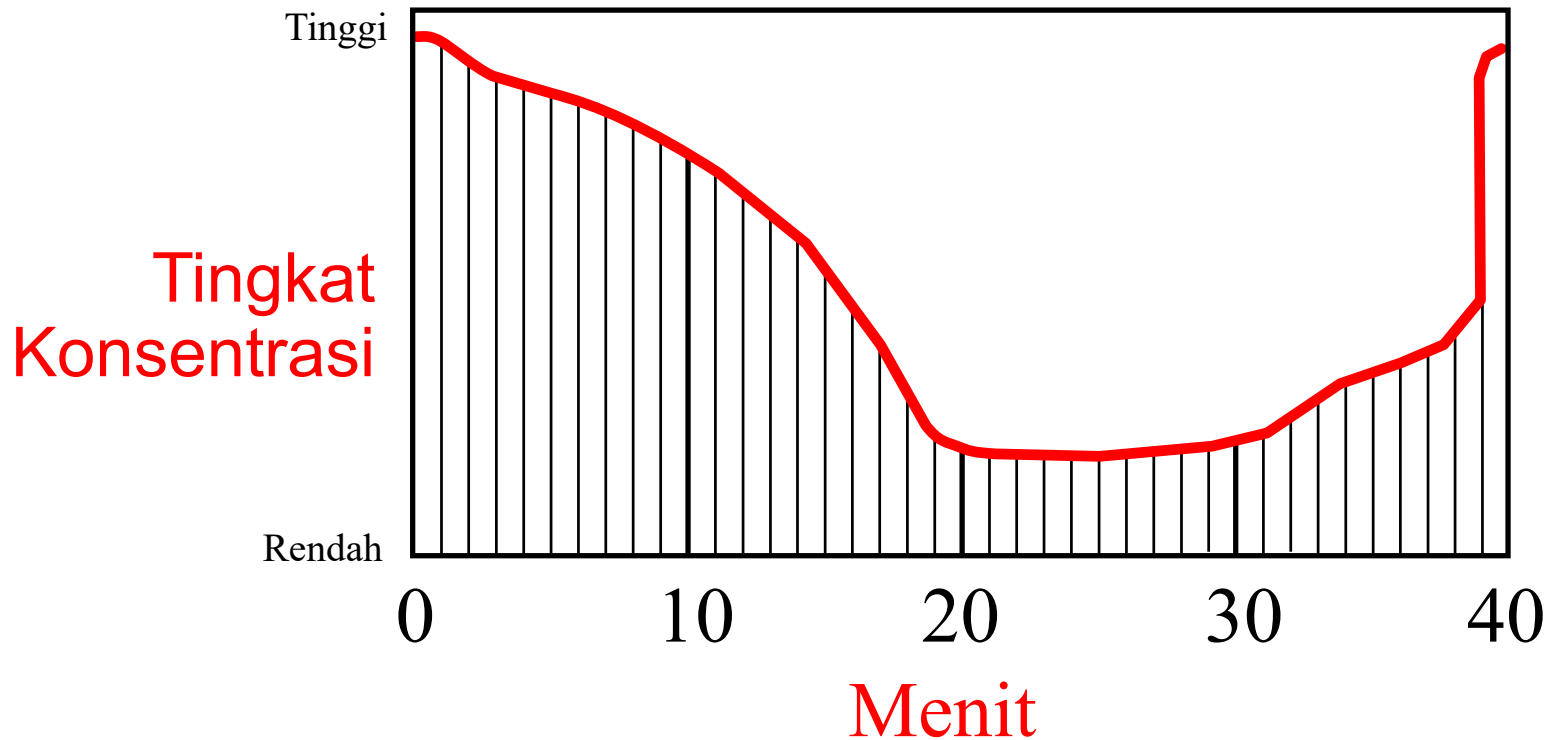
4. Kesimpulan

5. Tindakan

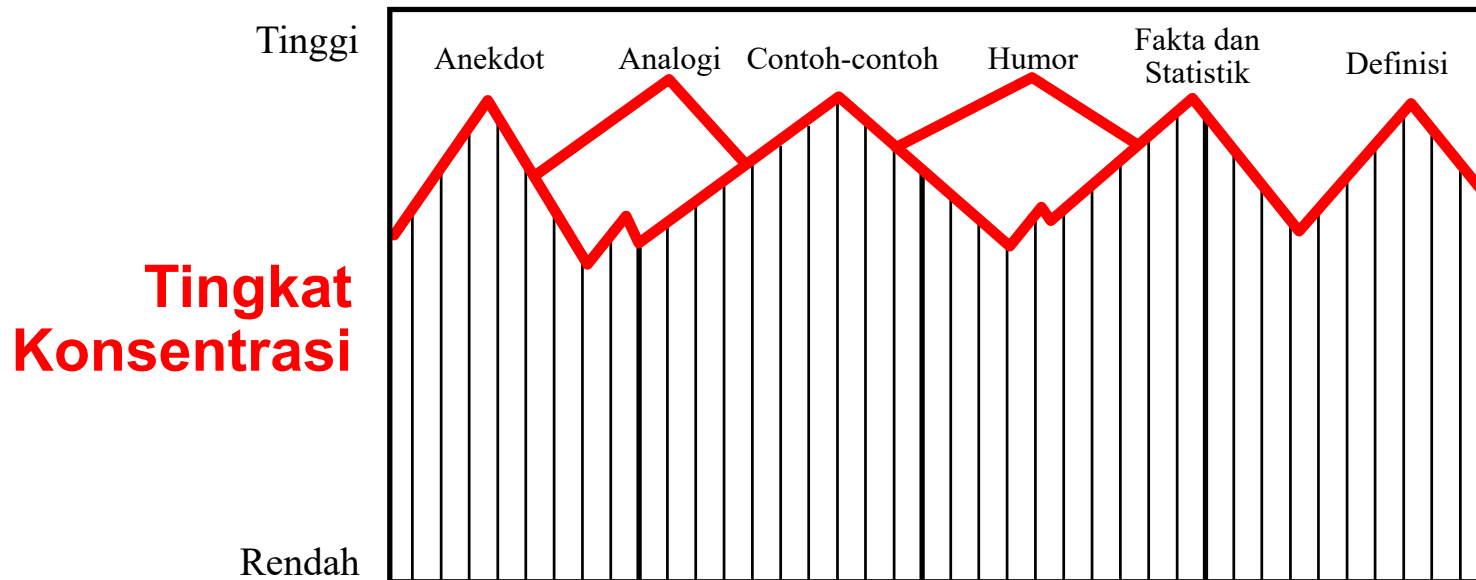
6. Pilihan



# Kurva Konsentrasi



# Menjaga Konsentrasi Audiens



## **Anekdote**

- Ketika kondisi audiens terlihat bosan & mengantuk
- Menyampaikan sesuatu agar mudah diingat sederhana

## **Analogi**

- Menyampaikan sebuah contoh sulit dengan perumpamaan yang mudah dimengerti

## Contoh-contoh

- Tersebar
- Meyakinkan audiens
- Menyebarkan kerangka pemikiran
- Persiapkan terlebih dahulu agar **relevan**

## Humor

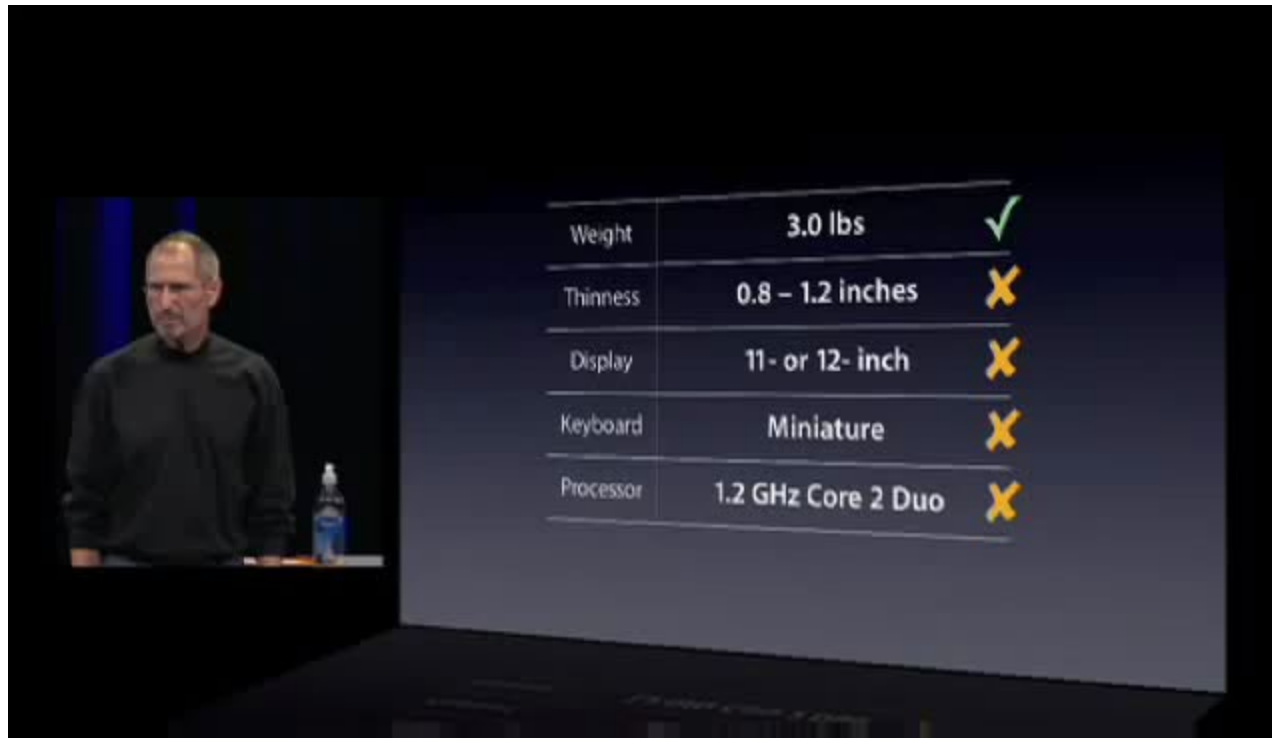
- Secukupnya
- Setelah terlalu lama menjelaskan
- Hati – hati

## Fakta dan statistik

- Meyakinkan audiens
- Mengambil kesimpulan
- Meramalkan dan mempengaruhi pemikiran

## Definisi

- Diawal untuk menyamakan persepsi
- Di akhir sebagai kesimpulan
- Memberikan perhatian



# Hal-Hal Yang Mengganggu



- Bunyi-bunyi kunci/ koin disaku
- Memutar –mutar cincin
- Menjilat bibir dengan lidah
- Memainkan pointer
- Menghalangi proyeksi
- Selalu menatap kelayar

# Latihan:

Buatkan untuk presentasi Anda:

1. Pembuka yang menarik
2. Penutup yang menarik
3. Cara baru untuk menjaga konsentrasi audiens