



**Uhamka**

# **PUBLIC SPEAKING**

**Dr. Hj. Novi Andayani Praptiningsih, M.Si.**

Associate Professor/Lektor Kepala

IG noviap1711

noviap1717@gmail.com

novi.ap@uhamka.ac.id



# Uhamka

- ❑ Lahir di Jakarta, 17 November 1965
- ❑ Lecturer:
  - ✓ UHAMKA (DT)
  - ✓ LSPR (DTT)
  - ✓ S2 UIN Jakarta (DTT)
- ❑ S3 Komunikasi UNPAD, S2 Komunikasi UI, S1 Komunikasi IISIP Jakarta
- ❑ Praktisi PR :
  - ✓ *PR Officer* Unilever
  - ✓ *PR Manager* UMB
- ❑ Karir akademik (lektor kepala) :
  - ✓ Dekan FISIP UHAMKA 2 periode (1997-2001 & 2001-2005)
  - ✓ Dekan FIKOM Univ. Bina Darma Palembang
  - ✓ Kaprodi Komunikasi Univ. Mercu Buana
- ❑ Trainer instansi pemerintah & perusahaan swasta
- ❑ Communication & PR Expert Advisor
- ❑ Konsulen Problematika Gender & Seksualitas
- ❑ Asessor Sertifikasi Profesi BNSP
- ❑ Reviewer & Editor Jurnal Ilmiah
- ❑ Pengurus ISKI (Ikatan Sarjana Komunikasi Indonesia)
- ❑ Perhumas, IASPRO, ADRI, ADI, ICA, IDIKASI UNPAD, ILUNI UI
- ❑ Mantan Karateka & Pelatih Marching Band

We are non-smokers & non-vapers family

*My beloved  
children*





**Uhamka**

**IG noviap1711  
(di-privat)**

**Silakan yg ingin follow,  
saya approve sekarang, lalu saya lock lagi  
(waktunya hanya 10 menit)**

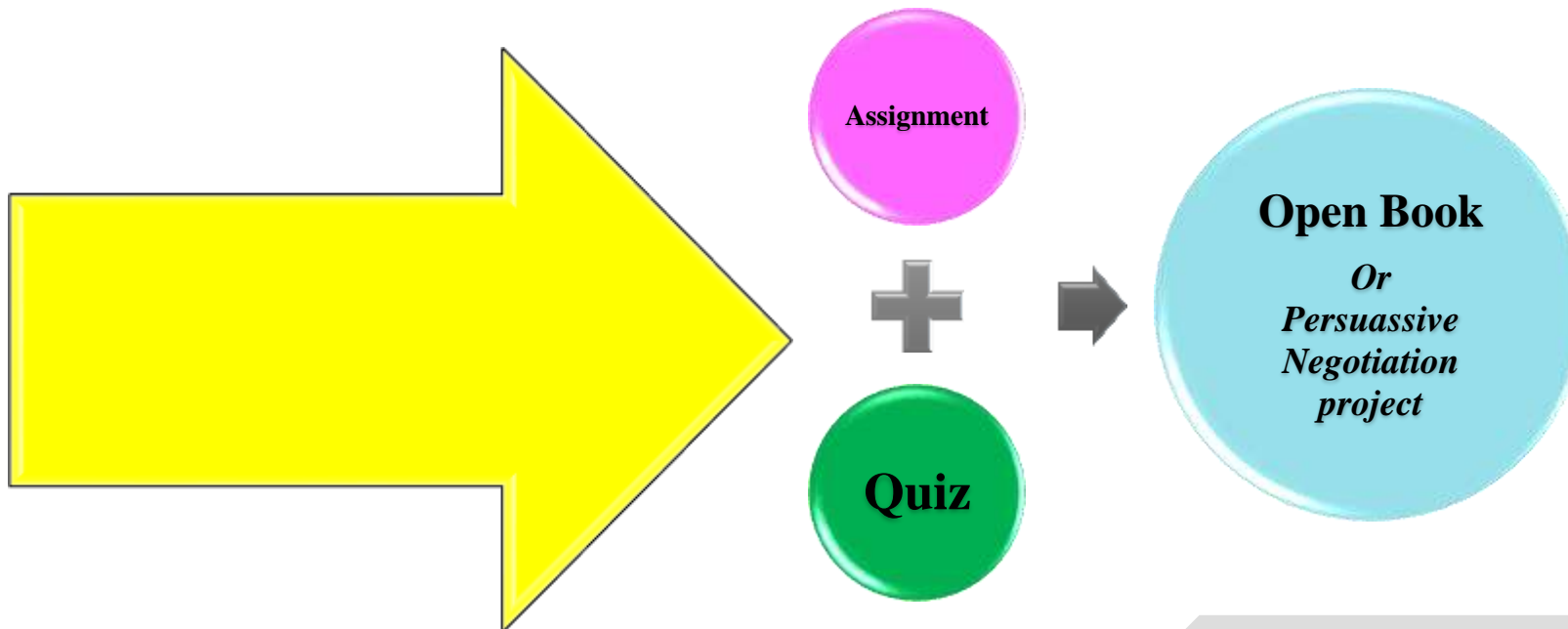


**Uhamka**

**EXAMINATION**

**MID TEST / ETS**  
**(Evaluasi Tengah Semester)**

**FINAL TEST / EAS**  
**Evaluasi Akhir Semester**





Uhamka

## KOMPONEN NILAI



Absen/  
keaktifan

(10 %)



Tugas

(20%)



Mid Test

(30%)



Final Test

(40%)



Uhamka

## TATA TERTIB

Mahasiswa wajib sopan & santun

Mahasiswa dilarang memperdengarkan suara bising,  
music, nyanyian, siulan

Mahasiswa dilarang saling ngobrol antar sesama  
teman saat dosen sedang bicara, kecuali saat  
bertanya atau memberi komentar



# Uhamka

## **Yang turut mempengaruhi nilai:**

- ✓ **DISIPLIN:** tidak telat. Khusus kls pagi biasanya berangkat sesudah subuh. Sampai kampus kepagian tidak apa2, anda bisa belajar atau sambil sarapan
- ✓ Berpakaian rapi
- ✓ ETS & EAS tidak telat
- ✓ Keaktifan di kelas saat diskusi kelompok
- ✓ *Manner* atau Etika: sikap & perilaku



# Uhamka

## Hal yang perlu diperhatikan:

- Wajib mandi walau kuliah pagi, agar tidak BB
- Tidak mematikan AC kelas secara manual/pakai HP (AC disetel sesuai standar office). Jika tak tahan dingin, bawa jaket penghangat & cari posisi kursi yang tidak tersorot AC.
- Dilarang makan kudapan di kelas yang berbau mencolok, spt: ketoprak berbau bawang putih. Boleh *ngemil* biskuit/roti yang tidak berbau, asal tidak berceceran. Jika ingin makan makanan beraroma menyengat, silakan di luar kelas/di selasar di depan lift.
- Boleh membawa minuman di botol tertutup atau tumbler. Tetapi dilarang membawa minuman dalam gelas plastik ke dalam kelas, khawatir jatuh dan tumpah
- Jika WA seseorang dalam kata tanya wajib hanya 1 tanda tanya nya, jangan lebih dari 1



# Uhamka

## Hal yang perlu diperhatikan:

- Jika telat langsung masuk ruangan tanpa salim
- Di lift tidak ngobrol/bercanda. Jika menyapa cukup mengangguk atau tersenyum.
- Dilarang *ngobrol*, *selfie*, dandan saat dosen sedang bicara di depan kelas
- Tidak berfoto atau selfie julur lidah. Medsosmu akan jadi pertimbangan saat wawancara kerja/PKL
- Kontribusi penuh dalam tugas kelompok, jangan hanya mau numpang nama tapi tidak ada/kurang kontribusi, sehingga mengganggu solid-nya sebuah kelompok.
- Tidak bertatoo & *piercing*/tindik.
- Bagi pria: tidak pakai anting, rambut gondrong wajib diikat (tidak diurai)
- Tidak terlibat judi online maupun offline
- Tidak main game saat di kelas
- Tidak *nongkrong2* yang tidak jelas pasca kuliah, lebih baik meng-upgrade diri: belajar atau ambil kursus bahasa asing misalnya



# Uhamka

## Profesionalitas seorang insan PR Officer/Manager

Untuk menjaga integritas, kualitas, dan *personal branding*:

- ❖ Insan Humas harus BICARA BAIK (kampanye PERHUMAS: 2 tangan menumpuk dan jempol di tangan kanan).
- ❖ Tidak bicara KASAR, walau konteks bercanda
- ❖ Tidak dibiasakan makan makanan yang berbau mengusik kenyamanan orang lain & mengganggu ketertiban umum, spt: **pete, jengkol, bawang putih & bawang merah mentah, durian.**
- ❖ Tidak merokok/vape/pod



# Uhamka

## Persuasion

### What is Persuasion?

Persuasion (Persuasi) adalah suatu proses mengubah atau memperkuat sikap, keyakinan, nilai, atau perilaku pendengar yang dapat berupa ajakan, bujukan atau menyuruh.





# Uhamka

“

**"The success of your presentation will be judged not by the knowledge you send, but by what the listener receives."**

**-Lilly Walters**





# Uhamka

## The Goals of Persuasion

Attitudes



Sikap yang disukai dan tidak disukai

Beliefs



Keyakinan atau persepsi tentang apa yang benar atau salah

Values



Nilai yang anda pegang/anggap sebagai benar atau salah, baik atau buruk

Behavior



Perilaku yang kita lakukan atau tidak lakukan



# Uhamka

## How Persuasion Works

### ARISTOTLE'S CLASSICAL APPROACH

#### ETHOS

Kredibilitas sang pembicara

#### LOGOS

Logika yang digunakan  
untuk mencapai suatu  
kesimpulan

#### PATHOS

Daya Tarik Emosi



# Uhamka

## How to Motivate Listeners

### 1. Use Cognitive dissonance

Memberitahu pendengar tentang masalah atau informasi yang ada yang tidak sesuai dengan keyakinan mereka saat ini atau informasi yang diketahui menciptakan ketidaknyamanan psikologis.

### 2. Use Listener's Needs

Orang termotivasi oleh kebutuhan yang tidak terpenuhi. Kebutuhan yang paling mendasar adalah kebutuhan fisiologis, diikuti oleh kebutuhan rasa aman, kebutuhan sosial, kebutuhan harga diri, dan terakhir, kebutuhan aktualisasi diri.

### 3. Use Positive Motivation

Orang akan lebih mungkin untuk mengubah pemikiran mereka atau mengejar tindakan tertentu jika mereka yakin bahwa hal-hal baik akan terjadi pada mereka jika mereka mendukung apa yang pembicara anjurkan.

### 4. Use Negative Motivation

Orang berusaha menghindari rasa sakit dan ketidaknyamanan. Mereka akan termotivasi untuk mendukung apa yang dianjurkan oleh seorang pembicara jika mereka yakin bahwa hal-hal buruk akan menimpa mereka kecuali mereka melakukannya.



# Uhamka

## How To Develop Your Audience-Centered Persuasive Speech

Pertimbangkan sikap, keyakinan, nilai, dan perilaku audiens.

Pertimbangkan keragaman penonton

Isu kontroversial menjadi topik persuasif yang bagus

Gunakan teori penilaian sosial untuk menentukan tujuan

Nyatakan ide sentral Anda sebagai proposisi fakta, nilai, atau kebijakan

Temukan materi pendukung yang memperkuat kredibilitas, logika, dan daya tarik emosional Anda



# Uhamka

## How To Develop Your Audience-Centered Persuasive Speech

Gunakan pola organisasi yang jelas

Mendapatkan umpan balik/Feedback saat anda berlatih

Menyampaikan pidato dengan emosi yang sesuai





# Uhamka

Dalam penggunaannya yang lebih kontemporer, *public speaking* berfungsi untuk:

- Menarik Perhatian (*to interest*)
- Menghibur (*to entertain*)
- Memberikan informasi (*to inform*)
- Membujuk (*to persuade*)
- Meyakinkan (*to convince*)
- Memberikan rangsangan (*to stimulate*)
- Memberi kritik (*to denounce*)
- Membentuk kesan (*to impress*)
- Memperingatkan (*to warn*)
- Membangun semangat (*to arouse*)
- Memberi instruksi (*to instruct*)
- Menggerakkan massa (*to move*)



# Uhamka

- Rhetoric Public Speaking: **5W1H**
  - **APA**
  - **KAPAN**
  - **DI MANA**
  - **SIAPA**
  - **MENGAPA**
  - **BAGAIMANA**



Uhamka

## JENIS-JENIS PIDATO

### 1. Impromptu (spontanitas),

Bila dalam suatu acara pesta tiba-tiba Anda dipanggil untuk menyampaikan pidato, pidato yang anda lakukan disebut impromptu. Bagi seorang yang sudah biasa atau berpengalaman melakukan pidato secara spontanitas, impromptu memiliki beberapa



Uhamka

## JENIS-JENIS PIDATO

### 2. Manuskrip (pidato dengan naskah)

- Juru pidato membacakan naskah pidato dari awal sampai akhir
- Tidak berlaku istilah “menyampaikan pidato”, tetapi “membacakan pidato”.
- Manuskrip diperlukan oleh tokoh nasional, sebab kesalahan kata saja dapat menimbulkan kekacauan dan berakibat jelek bagi pembicara.
- Manuskrip juga dilakukan oleh ilmuwan yang melaporkan hasil penelitiannya dalam pertemuan ilmiah.
- Pidato radio dapat menggunakan manuskrip tanpa kelihatan pendengarnya



Uhamka

## JENIS-JENIS PIDATO

3. **Memoriter**, Seperti halnya penulisan manuskrip naskah memoriter harus ditulis dengan gaya ucapan
4. **Ekstempore**, Pidato sudah dipersiapkan sebelumnya berupa *out-line*/garis besar dan pokok penunjang pembahasan (supporting points) yang merupakan pedoman untuk mengatur gagasan yang ada dalam pikiran kita



# Uhamka

Menurut Aristoteles dan ahli retorika klasik mengemukakan 5 tahap penyusunan pidato yang dikenal dengan Lima Hukum Retorika, "*THE FIVE CANNOS of RHETORIC*"

- **Inventio (penemuan)**
- **Dispositio (penyusunan)**
- **Elocutio (gaya)**
- **Memoria (memori)**
- **Pronuntiatio (penyampaian)**



**Uhamka**

**PENGHAMBAT PUBLIC SPEAKING**

**CEMAS/NERVOUS**

Everybody suffers from nervous

**TIDAK KENAL AUDIENCE**

**RENDAH DIRI & TIDAK PD**

**TIDAK ADA PERSIAPAN**



# Uhamka

*Self-love* artinya mencintai diri sendiri, tetapi bukan berarti memenuhi diri dengan segala keinginan.

*Self-love* mengharuskan seseorang untuk memperlakukan dan menerima diri sendiri dengan baik dan apa adanya secara utuh, sebelum kita mencintai orang lain.

## **Pentingnya *Self-Love* bagi Kesehatan Mental**

*Self-love* adalah sebuah fondasi yang memungkinkan seseorang untuk bersikap tegas, menjalin hubungan yang sehat dengan orang lain, mengejar minat dan mimpi, serta merasa bangga kepada diri sendiri.

Tak ada seorangpun yang bisa menyakiti diri (fisik & psikologis) kita tanpa IZIN dari diri sendiri, baik melalui face to face comm, maupun dunia maya (digital comm).



Uhamka

