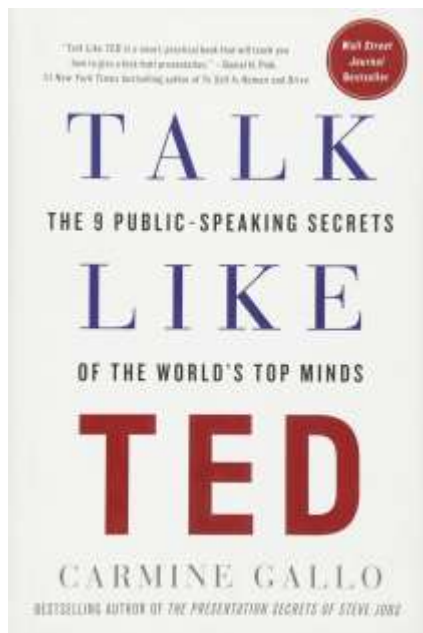




## Resensi Buku



|                |   |
|----------------|---|
| Judul Buku     | : Talk Like TED : The 9 Public Speaking Secrets of the World's Top Minds.                             |
| Penulis        | : Carmine Gallo   |
| Penerbit       | : St. Martini's Press, New York   |
| Tahun Terbit   | : 2014  |
| Cetakan        | : 1 (pertama)   |
| Jumlah Halaman | : X + 278   |
| ISBN           | : 978-1-4472-8632-5   |
| Peresensi      | : Mochamad Fatwadi<br>(Widyaiswara Muda<br>BKPSDM Kota Tangerang,<br>Twitter/IG:<br>@mochamadfatwadi) |

Ide merupakan barang berharga di abad 21 ini. "Ide dapat mengubah dunia", demikian istilah yang sering kita dengar. Kita mungkin mengenal beberapa orang yg memiliki banyak ide yang cemerlang dan disertai dengan kemampuan pengemasan dan penyampaian ide yang juga baik. Seringkali orang-orang semacam ini mampu memberikan inspirasi bagi banyak orang, mampu menggerakkan banyak orang dan pada akhirnya seringkali memberikan dampak yang signifikan. Di sisi lain, kita juga mungkin mengenal beberapa orang yang memiliki banyak ide yang cemerlang, namun karena tidak disertai dengan kemampuan yang baik dalam pengemasan dan penyampaian ide, maka ide tersebut seringkali tidak menjadi inspirasi dan menggerakkan. Berkaca dari hal tersebut, kuncinya ternyata bukan terletak hanya pada ide itu sendiri, namun juga terletak pada bagaimana mengemas dan menyampaikan ide dengan mengagumkan.

Saat ini, makin disadari bahwa kemampuan mengemas dan menyampaikan ide cemerlang ini menjadi salah satu keterampilan penting bagi para pemimpin. Kemampuan ini akan sangat memberikan pengaruh terhadap status mereka dan tingkat kemampuan mereka menggerakkan para pihak yang berkepentingan (stakeholder) dalam melakukan suatu perubahan. Bahkan kemampuan ini juga penting untuk para trainer, widyaiswara, tenaga penjual, guru, dll. Jika kita memiliki ide yang layak untuk dibagikan kepada khalayak, tentunya teknik-teknik yang dibahas di buku ini akan sangat membantu kita mengemas dan menyampaikan ide tersebut dengan lebih baik, lebih persuasif, dan lebih inspiratif.

Apa yang disajikan dalam buku ini adalah hasil ekstraksi dan pemaknaan penulis terhadap pola-pola komunikasi dan presentasi yang dilakukan oleh banyak pembicara di sebuah kegiatan pertukaran ide global yang diberi nama TEDx. TEDx adalah kegiatan berbagi informasi ilmiah sekaligus inspiratif yang dilakukan oleh banyak dan beragam pembicara dari seluruh dunia dengan berbagai latar belakang keilmuan dan pengalaman yang berbeda. Ekstraksi dan pemaknaan tersebut dilakukan penulis pada lebih dari 500 (lima ratus) presentasi dari pembicara yang berbeda dengan total waktu presentasi mencapai 150

(seratus lima puluh) jam. Selain itu, ditambah pula dengan mewawancarai para pembicara tersebut. Hasil pengamatan, wawancara, elaborasi dan pemaknaan tersebut dituangkan menjadi sembilan 9 (sembilan) rahasia yang dikelompokkan kedalam 3 (tiga) hal utama yang harus dipertimbangkan untuk pengemasan dan penyampaian ide yang memukau dan menginspirasi. Ketiga hal utama tersebut adalah Emosi (Emotional), Kebaruan (Novel), Kemudahan diingat (Memorable).

Emosi (Emotional) merupakan hal utama yang dibahas pada bagian I buku ini, Garis besarnya adalah tentang bagaimana menyentuh “hati” pendengar dan tidak hanya mencapai pikiran mereka. Dasar dari menyentuh hati ini adalah dengan dimilikinya *passion* dari ide yang ingin disampaikan. *Passion* ini adalah modal yang bisa menjadi energi yang luar biasa. Pertanyaan yang seringkali muncul bagi para pembicara adalah sudahkah kita cukup memiliki *passion* pada apa yang akan kita sampaikan? Jika *passion* ini tidak ada, maka akan sulit bagi kita menyentuh hati pendengar kita. Selanjutnya, kemampuan menyentuh hati pendengar adalah dengan memberikan semacam kisah/*story telling* kepada pendengar untuk membantu mereka lebih mudah dalam memahami materi yang disampaikan. Selain itu, kemampuan memainkan bahasa tubuh/*gesture* menjadi point penting juga untuk menyentuh hati pendengar.

Kebaruan (novel). Bahasan ini menjadi isi dari bagian II buku ini. Kebaruan diartikan sebagai kemampuan pengemasan materi sehingga materi tersebut menjadi memiliki “rasa” baru dalam arti yang luas. Mungkin materi yang dibahas bukan materi yang baru untuk para pendengar, namun karena pengemasan yang pas, materi tersebut terasa memiliki sesuatu yang baru bagi pendengar sehingga memberikan ketertarikan. Memberikan informasi baru, menginisiasi “wow” effect dan menyelipkan *sense of fun* dengan humor adalah menjadi bagian dari mewujudkan kebaruan ini.

Bagian III buku ini yang merupakan bagian terakhir membahas tentang kemudahan diingat (memorable). Hal ini diartikan sebagai cara pengemasan dan penyampaian ide agar tetap terkenang oleh pendengar. Hal yang perlu dilakukan terkait dengan hal ini adalah dengan menciptakan pengalaman mendengar yang mengoptimalkan semua sensor inderawi pendengar, menghadirkan “metafora” yang pas dengan tema yang disampaikan dan mengoptimalkan penyajian sesuai dengan waktu penyajian yang tersedia.

Pada akhir buku, sebagai sebuah motivasi, penulis menegaskan bahwa siapapun kita sejatinya memiliki kemampuan untuk menggerakkan orang, menginspirasi orang. Namun demikian, banyak dari kita yang tidak menyadarinya. Seringkali hal ini terjadi akibat banyaknya pola pikir negatif yang ada di benak kita, seperti saya tidak bisa bicara di depan publik, saya tidak bagus saat presentasi, atau tidak ada satu orangpun yang mau mendengar saya, dll. Banyak kesempatan untuk membuang pola pikir negatif tersebut sesungguhnya. Beberapa hal yang relevan adalah dengan melihat banyak contoh penyaji yang inspiratif, teknik presentasi dan praktek presentasi yang menggugah. Dan tentang itulah semua, isi buku ini sesungguhnya.

Buku ini sangat layak dibaca oleh siapapun yang ingin memiliki kemampuan berbicara menyampaikan ide dengan percaya diri dan memukau. Buku ini menjadi sangat relevan untuk para profesional yang bekerja dalam dunia penjualan, kepemimpinan, trainer/fasilitator/widyaiswara pengembangan sumberdaya manusia, guru, penceramah dan lain lain.

Carmine Gallo adalah *professional coach* di dunia komunikasi untuk banyak perusahaan seperti Intel, Cisco, Chevron, Hewlett-Packard, Coca Cola, Pfizer dan banyak lagi. Pernah menjadi penyiar dan koresponden untuk stasiun televisi CNN dan CBS. Gallo juga menulis sebuah kolom di [forbes.com](http://forbes.com) dengan nama kolom “My Communication Coach”. Salah satu

buku yang pernah juga ditulisnya dan menjadi salah satu yang “best seller” adalah The Presentation Secret of Steve Jobs yang terbit tahun 2009.