



SPEAK TO INSPIRE

MEMBANGUN KETERAMPILAN BICARA YANG MENGGERAKKAN





PROFILE

BUSINESS & ENTREPRENEURSHIP



rikoabualfatih



742

postingan

269RB

pengikut

387

mengikuti

Andriko Behi Tanaka | Public Speaker

Pengusaha

Bantu Kamu Jago Bicara

Founder & CEO [@kamilatih.id](https://www.kamilatih.id)

Penulis Buku Rahasia Jago Bicara

BA [@azzamku_official](https://www.instagram.com/azzamku_official) [@arabest.pekanbaru](https://www.instagram.com/arabest.pekanbaru)

[@makachaone.sudirman](https://www.instagram.com/makachaone.sudirman)

- CEO of Kamilatih
- Founder Belajar Jadi Pembicara

PENGALAMAN PROFESIONAL

- Pelatihan Public Speaking, Proin Travel Jakarta
- Pelatihan Pelayanan Publik, Biro Organisasi Jatim
- Leadership, Biro Organisasi Kaltara
- Komunikasi Efektif, Dinas Pendidikan Surabaya
- Komunikasi Penjualan, PT. UBETE Surabaya
- Pelatihan Public Speaking RSCM Jakarta
- Service Excellent, PT. Makacha Boga Utama
- Service Excellent Apotek Aisyah
- Service Excellent, PT. Azzam Mulia Haromain
- Public Speaking training, PT. Fajar Eka Utama Andalan
- Public Speaking Training, PT. Teknologi Kartu Indonesia
- Pelatihan Public Speaking RSIA ANNISA
- Seminar & Talkshow international Motivation
- Mentor di Belajar Jadi Pembicara

MENTOR PUBLIC SPEAKING | PUBLIC SPEAKER | ENTREPRENEUR

KONTRAK TRAINING

1. Semangat
2. Antusias
3. Bahagia



A man in a dark suit and red tie is speaking at a podium. He is holding a microphone in his right hand and gesturing with his left hand. The background is dark with a blue light source. The text "LES BROWN" is overlaid in large white letters.

LES BROWN



1.280 × 720

A photograph of Les Brown, a motivational speaker, on a stage. He is wearing a dark suit and a red tie, and is gesturing with his hands while speaking into a microphone. The background is dark with a blue light source.

LES BROWN

"Someone's opinion of you does not have to become your reality."



1.280 × 720



Seseorang hanya akan ikut Anda jika ia merasa didengar, dimengerti, dan dihargai.”

-Riko Abu Alfatih-



TAHAPAN MENCIPTAKAN PENGARUH



“

Anda akan kesulitan memengaruhi orang lain ketika Anda gagal mendapatkan kesan.”

-Riko Abu Alfatih-



4 HAL YANG MEMBUAT AUDIENS TERGERAK

4M

4M MERASA

4M

**MERASA
MELIHAT**

4M

**MERASA
MELIHAT
MENGETAHUI**

4M

**MERASA
MELIHAT
MENGETAHUI
MEMPERCAYAI**

JAGO BICARA

JAGO BICARA



MITRA

MINDSET - TEKNIS - RASA



**Bicara bukan hanya untuk didengar,
namun untuk memberi dampak.**



Bicarakan yang penting. Bukan yang penting bicara.

-Riko Abu Alfatih-

UCL

UCL

UNDERSTAND CONNECT LEAD

UNDERSTAND

Pahami siapa Audiens Anda



CONNECT

Buat mereka merasa: **'Pembicara ini ngerti saya, memahami saya'**

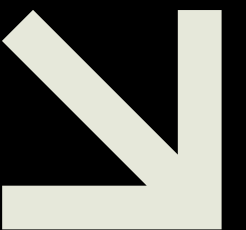
LEAD

Struktur yang tepat



Materi presentasi ini dirancang
oleh Riko Abu Alfatih.
Follow saya di  [@rikoabualfatih](https://www.instagram.com/rikoabualfatih)

HOW ?



PREPARATION & DELIVERY



PREPARATION & DELIVERY

MENTAL DAN MATERI

TEKNIK PENYAMPAIAN





TEKNIK MEMPENGARUHI AUDIENS





TEKNIK MEMPENGARUHI AUDIENS

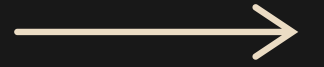
1. Storytelling

2. Emotional Appeal

3. Logical Appeal

4. Ethical Appeal





TEKNIK MEMPENGARUHI AUDIENS

1. Storytelling

Orang paling berpengaruh di dunia adalah seorang pencerita. Pencerita-lah yang menetapkan visi, nilai-nilai, dan arah suatu generasi.”

-Steve Jobs-

2. Emotional Appeal

3. Logical Appeal

4. Ethical Appeal





TEKNIK MEMPENGARUHI AUDIENS

1. Storytelling

Orang paling berpengaruh di dunia adalah seorang pencerita. Pencerita-lah yang menetapkan visi, nilai-nilai, dan arah suatu generasi.”

-Steve Jobs-

2. Emotional Appeal

Teknik menggunakan emosi (bahagia, sedih, marah) untuk membangun koneksi.

3. Logical Appeal

4. Ethical Appeal





TEKNIK MEMPENGARUHI AUDIENS

1. Storytelling

Orang paling berpengaruh di dunia adalah seorang pencerita. Pencerita-lah yang menetapkan visi, nilai-nilai, dan arah suatu generasi.”

-Steve Jobs-

2. Emotional Appeal

Teknik menggunakan emosi (bahagia, sedih, marah) untuk membangun koneksi.

3. Logical Appeal

adalah teknik menyampaikan pesan dengan menggunakan data, fakta, dan argumen yang logis untuk meyakinkan audiens.

4. Ethical Appeal





TEKNIK MEMPENGARUHI AUDIENS

1. Storytelling

Orang paling berpengaruh di dunia adalah seorang pencerita. Pencerita-lah yang menetapkan visi, nilai-nilai, dan arah suatu generasi.”

-Steve Jobs-

2. Emotional Appeal

Teknik menggunakan emosi (bahagia, sedih, marah) untuk membangun koneksi.

3. Logical Appeal

adalah teknik menyampaikan pesan dengan menggunakan data, fakta, dan argumen yang logis untuk meyakinkan audiens.

4. Ethical Appeal

teknik membangun kepercayaan audiens dengan menunjukkan integritas, kredibilitas, dan keahlian pembicara.



STORYTELLING

SIAPA SAYA

BERBICARA 2 MENIT

APA KENDALANYA?

**MASIH BINGUNG, NGGA TAHU
MAU NGOMONG APA**



POLA WAKTU



Berbicara selama 1 menit dengan pola yang terstruktur dan mudah untuk dipahami.



POLA WAKTU

Awalnya - Saat Ini - Ke Depan

1 Awalnya

Dulu saya adalah seorang introvert yang ngga berani untuk berbicara didepan umum. Bahkan gara-gara saya sangat pendiam akhirnya menjadi korban bully. "

2 Saat Ini

"Sekarang, justru saya berdiri sebagai seorang mentor public speaking. Dari seseorang yang dulu takut bicara, saya belajar langkah demi langkah, hingga bisa membantu orang lain mengatasi rasa takut yang sama.

3 Ke Depan

"Ke depan, saya ingin terus melahirkan lebih banyak pembicara yang berani, percaya diri, dan mampu menggerakkan orang lain. Karena saya percaya, setiap orang punya cerita dan suara yang pantas didengar."

SUSUN MATERI & BERBICARA 2 MENIT

Pola Waktu

BERBICARA 3 MENIT

Perkenalkan diri

F M S

FAKTA - MASALAH - SOLUSI



Fakta

Masalah

Solusi

Materi presentasi ini dirancang
oleh Riko Abu Alfatih.

Follow saya di  **@rikoabualfatih**



Fakta

“Menurut LinkedIn, mereka yang punya skill komunikasi (termasuk public speaking) cenderung dipromosikan 11% lebih cepat.

Masalah

Solusi

Fakta

“Menurut LinkedIn, mereka yang punya skill komunikasi (termasuk public speaking) cenderung dipromosikan 11% lebih cepat.

Masalah

Masalahnya, banyak orang menganggap public speaking itu bakat, bukan skill. Akibatnya, mereka merasa ‘nggak bisa’ dan ‘nggak berani’ :

- Nggak berani presentasi ide di depan atasan.
- Nggak pede saat pitching bisnis.
- Diam ketika seharusnya bisa berbicara.

Solusi

Materi presentasi ini dirancang
oleh Riko Abu Alfatih.

Follow saya di  [@rikoabualfatih](https://www.instagram.com/rikoabualfatih)

Fakta

“Menurut LinkedIn, mereka yang punya skill komunikasi (termasuk public speaking) cenderung dipromosikan 11% lebih cepat.

Masalah

Masalahnya, banyak orang menganggap public speaking itu bakat, bukan skill. Akibatnya, mereka merasa ‘nggak bisa’ dan ‘nggak berani’ :

- Nggak berani presentasi ide di depan atasan.
- Nggak pede saat pitching bisnis.
- Diam ketika seharusnya bisa berbicara.

Solusi

Kabar baiknya... public speaking bukan bakat, tapi skill yang bisa dipelajari siapa saja. Dan kuncinya ada di tiga hal sederhana: Mindset, Struktur, dan Latihan.

BAYANGKAN

mengaktifkan imajinasi lawan bicara dan mempengaruhi cara berfikirnya.



POLA JIKA ... MAKA

Jika bukan kita, maka siapa lagi?

Jika bukan sekarang, maka kapan lagi?

Jika kita lakukan sekarang, maka kedepan kita akan
dapatkan hasilnya

TAPI

Melemahkan kata sebelumnya

“

Berhasil itu hanya masalah waktu,
Namun Berproses setiap Waktu.”

-Riko Abu Alfatih-

