



Dale Carnegie **Speak More Effectively**

eBook

dalecarnegie.com

Komunikasi yang efektif sangat penting dalam setiap organisasi, dan tanda kesuksesan sejati seseorang adalah kemampuan untuk memberi energi pada tim, rapat, atau aula besar.

Ingatlah menjadi ahli dalam suatu subjek tidak menjamin presentasi yang memukau. Meski punya pengetahuan segudang tentang suatu topik memberi Anda hak untuk berbicara, Anda juga harus bersemangat tentang pesan Anda. Jika audiens merasakan hasrat sejati Anda untuk topik Anda, mereka akan memperhatikan setiap kata. Sekalipun mereka mungkin haus akan pengetahuan Anda, antusiasme bawaan Anda adalah yang akan menjadikan Anda bola lampu di ruangan yang menarik atensi mereka.

Sampai saat ini, hidup telah mempersiapkan Anda untuk membuat setidaknya selusin pidato hebat yang tidak seorang pun lagi bisa menyampaikan, karena tidak ada orang yang punya pengalaman persis seperti Anda. Buku ini akan menunjukkan kepada Anda bahwa berbicara tentang pengalaman Anda sendiri itu semudah menceritakan kisah yang baik kepada seorang teman. Kami akan membantu Anda untuk mengembangkan keberanian dan kepercayaan diri untuk berbicara dengan jelas dan ringkas dalam situasi apa pun. Anda punya pengetahuan, dan kami akan menunjukkan kepada Anda cara membagikannya.

Anda akan menemukan delapan panduan yang dirancang untuk mempersiapkan Anda menuju kesempurnaan berbicara di depan umum. Dan Anda akan menemukan bagaimana cerita pribadi Mr. Carnegie yang menarik menghidupkan prinsip-prinsip ini.

Bagian satu

Berbicara di depan umum Cara Cepat dan Mudah

Anda mungkin berkata pada diri sendiri: “Apakah benar-benar ada cara cepat dan mudah untuk belajar berbicara di depan umum— atau itu hanya judul menarik tapi memberi harapan palsu?”

Tidak, saya tidak melebih-lebihkan. Saya akan menunjukkan satu rahasia penting — rahasia yang akan memudahkan Anda untuk berbicara di depan umum dengan cepat. Di mana saya menemukan ini? Di dalam beberapa buku? Tidak. Dalam beberapa kursus berbicara di depan umum? Tidak. Saya bahkan tidak pernah mendapat rahasia ini dalam kursus. Saya harus menemukan itu dengan cara yang sulit—secara bertahap, perlahan, menyakitkan.

Jika, di masa kuliah saya, seseorang telah memberi saya kata sandi ini untuk berbicara dan menulis yang efektif, saya bisa menghindarkan diri dari upaya sia-sia dan memilukan selama bertahun-tahun. Misalnya, saya pernah menulis buku tentang Presiden Abraham Lincoln, dan saat menulisnya, saya membuang ke keranjang sampah setidaknya satu tahun upaya sia-sia yang mungkin bisa diselamatkan bila saya tahu rahasia besar yang akan saya ungkapkan kepada Anda.

Hal yang sama terjadi ketika saya menghabiskan dua tahun mencoba menulis novel.

Itu terjadi lagi saat menulis buku di berbicara depan umum — satu tahun lagi upaya sia-sia dilemparkan ke dalam keranjang sampah karena saya tidak tahu rahasia sukses menulis dan berbicara.

(Catatan: dalam naskah asli berbahasa Inggris, digunakan ungkapan “talks” yang umumnya diterjemahkan sebagai “pembicaraan”. Dalam konteks buklet ini ungkapan ini dikaitkan dengan “public speaking” atau “berbicara di depan umum. Karena itu ungkapan ini diterjemahkan menjadi “pidato” dalam arti “berbicara di depan umum”, yang mencakup presentasi, orasi, ceramah, khotbah dan pidato itu sendiri.)



Jika bisa, habiskan setahun dalam Persiapan

Apa rahasia tak ternilai yang saya bicarakan sejak awal? Hanya ini: bicaralah tentang sesuatu yang Anda berhak bicarakan melalui studi panjang atau pengalaman. Bicaralah tentang sesuatu yang Anda ketahui dan Anda tahu bahwa Anda tahu. Jangan habiskan 10 menit atau 10 jam untuk menyiapkan pidato (Eng. "Talks"): habiskan 10 minggu atau 10 bulan. Lebih baik lagi, menghabiskan 10 tahun.

Bicara tentang sesuatu yang telah membangkitkan minat Anda.

Bicarakan tentang sesuatu yang sangat ingin Anda komunikasikan kepada pendengar Anda.

Untuk mengilustrasikan apa yang saya maksud, mari kita ambil contoh Gay Kellogg, seorang ibu rumah tangga dari Roselle, AS. Gay Kellogg belum pernah berpidato di depan umum sebelum dia bergabung dengan salah satu kelas kami di New York. Dia ketakutan. Dia khawatir berbicara di depan umum mungkin jauh di luar kemampuannya. Namun pada sesi keempat kursus tersebut, saat dia bercerita tanpa persiapan, dia membuat para hadirin terpesona. Saya memintanya untuk berbicara tentang "Penyesalan Terbesar dalam Hidup Saya." Gay Kellogg kemudian membuat pidato yang sangat mengharukan. Para pendengar hampir tidak bisa menahan air mata. Saya tahu. Saya hampir tidak bisa menahan air mata agar tidak menggenang di mataku sendiri. Ceritanya seperti ini:

"Penyesalan terbesar dalam hidup saya adalah saya tidak pernah tahu cinta seorang ibu. Ibuku meninggal saat aku baru berumur satu tahun. Saya dibesarkan oleh bibi-bibi dan kerabat lainnya yang begitu sibuk dengan anak-anak mereka sendiri sehingga tidak punya waktu untuk saya. Saya tidak pernah tinggal dengan salah satu dari mereka terlalu lama. Mereka selalu sedih melihat saya datang dan senang melihat saya pergi.

Mereka tidak pernah menaruh minat pada saya atau memberi saya kasih sayang. Saya tahu saya tidak diinginkan. Bahkan sebagai anak kecil saya bisa merasakannya. Saya sering menangis sampai tertidur karena kesepian. Keinginan terdalam di hati saya adalah ada seseorang yang ingin melihat rapor sekolah saya. Tapi tidak ada yang melakukannya. Tidak ada yang peduli. Yang saya dambakan sebagai seorang anak kecil adalah cinta—dan tidak ada yang pernah memberikannya kepada saya."

Apakah Gay Kellogg menghabiskan sepuluh tahun mempersiapkan pidato itu?

Tidak. Dia menghabiskan 20 tahun. Dia telah mempersiapkan dirinya untuk membuat pidato itu ketika dia menangis sampai tertidur sebagai seorang anak kecil. Dia telah mempersiapkan diri untuk mengatakannya ketika hatinya sakit karena tidak ada yang meminta untuk melihat rapor sekolahnya. Tidak heran dia bisa membicarakan topik itu. Dia tidak bisa menghapus kenangan awal itu dari pikirannya. Gay Kellogg telah menemukan kembali gudang kenangan dan perasaan tragis jauh di lubuk hatinya.

Dia tidak perlu memompa mereka. Dia tidak harus berupaya untuk membuat pidato itu. Yang harus dia lakukan adalah membiarkan perasaan dan ingatannya yang terpendam mengalir ke permukaan seperti minyak dari sumur.

Pidato yang tidak efektif biasanya adalah pidato yang ditulis dan dihafalkan dan dibuat-buat. Pidato yang baik adalah pembicaraan yang muncul di dalam diri Anda sebagai mata air. Banyak orang berbicara seperti saya berenang. Saya berjuang dan melawan air dan melelahkan diri sendiri dan mencapai hanya sepersepuluh kecepatan para juara. Presenter yang buruk, seperti perenang yang buruk, menjadi tegang dan kaku dan meyulitkan diri sendiri—dan menggagalkan niat mereka

Menjadi Bersemangat Tentang Topik Anda

Bahkan orang-orang dengan kemampuan berbicara yang biasa-biasa saja dapat membuat pembicaraan yang luar biasa jika mereka berbicara tentang sesuatu yang telah menggugah mereka secara mendalam. Saya melihat ilustrasi yang mencolok tentang ini beberapa tahun yang lalu ketika saya sedang mengadakan kursus untuk Kamar Dagang Brooklyn. Itu adalah contoh yang akan saya ingat seumur hidup. Itu terjadi seperti ini:

Kami memiliki sesi yang dikhususkan untuk pidato tanpa persiapan. Setelah kelas berkumpul, saya meminta mereka untuk berbicara tentang “Apa, Jika Ada, Yang Salah dengan Agama?”

Seorang peserta (seorang pria yang tidak pernah menyelesaikan SMA) melakukan sesuatu kepada audiens yang belum pernah saya lihat dilakukan oleh pembicara lain selama bertahun-tahun saya melatih orang untuk berbicara di depan umum. Pembicaraannya begitu mengharukan sehingga ketika dia selesai, setiap orang di ruangan itu berdiri dengan hormat.

Pria ini menceritakan tentang tragedi terbesar dalam hidupnya: kematian ibunya. Dia sangat hancur, sangat sedih, sehingga dia tidak ingin hidup lagi. Dia mengatakan bahwa ketika dia keluar dari pintu, bahkan pada hari yang cerah, seperti berjalan dalam kabut. Dia ingin mati. Dalam keputusasaan, dia pergi ke gerejanya dan berlutut dan menangis serta mendaraskan doa rosario, dan kedamaian yang luar biasa menghampirinya—kedamaian ilahi dari penyerahan diri: “Bukan kehendakku, tetapi kehendak-Mu jadilah.” Saat dia menyelesaikan ceritanya di depan kelas, dia berkata, dengan suara seseorang yang mendapat wahyu: “Tidak ada yang salah dengan agama! Tidak ada yang salah dengan kasih Tuhan.” Saya tidak akan pernah melupakan pembicaraan itu karena dampak emosionalnya. Ketika saya memberi selamat kepada pembicara atas pidatonya yang sangat menyentuh, dia menjawab, “Ya, dan saya membuatnya tanpa persiapan apa pun.”

Persiapan? Nah, jika dia tidak menyiapkan pembicaraan itu, saya tidak tahu apa itu persiapan. Maksudnya, tentu saja, bahwa dia tidak diberitahu sebelumnya bahwa dia harus berbicara tentang hal itu. Saya senang dia tidak melakukannya karena jika dia diberitahu sebelumnya, pidatonya mungkin akan sangat tidak efektif. Dia mungkin telah berusaha keras untuk itu dan mencoba untuk berpidato dan dibuat-buat. Sebaliknya, dia melakukan apa yang dilakukan Gay Kellogg bertahun-tahun kemudian—dia berdiri dan membuka hatinya dan berbicara seperti manusia yang sedang berbicara dengan manusia lainnya.

Sungguhnya dia sedang bersiap untuk membuat pidato itu ketika dia berlutut dan menangis dan berdoa rosario. Hidup, merasakan, berpikir, bertahan dalam “badai kehidupan yang luar biasa”—itulah persiapan terbaik yang pernah dibuat untuk berbicara atau menulis.

Lihatlah ke Dalam Diri Anda untuk Topik yang Dapat Dibicarakan

Apakah pemula tahu perlunya mencari topik di dalam diri mereka sendiri? Tahu? Mereka bahkan tidak pernah mendengarnya! Mereka lebih cenderung melihat ke dalam majalah untuk topik. Sebagai contoh, Saya ingat suatu hari bertemu di kereta bawah tanah salah satu siswa kami—seorang wanita yang putus asa karena dia membuat begitu sedikit kemajuan dalam kursus ini. Saya bertanya padanya apa yang dia bicarakan minggu lalu. Saya menemukan bahwa dia telah berbicara tentang apakah Mussolini (PM Italia pada PD II, red.) harus diizinkan untuk menyerang Etiopia. Dia mendapat informasinya dari sebuah artikel di Time. Dia telah membaca artikel itu dua kali. Saya bertanya apakah dia tertarik dengan topik itu, dan dia berkata, “Tidak.” Saya kemudian bertanya mengapa dia memilihnya. “Yah,” jawabnya. “Aku harus membicarakan sesuatu jadi aku memilih itu.”

Pikirkanlah: di sini ada seorang wanita yang mencoba berbicara tentang perang Etiopia Mussolini, namun dia mengakui bahwa dia memiliki sedikit pengetahuan dan tidak tertarik pada subjek itu. Dia lalai berbicara tentang topik yang dia punya hak untuk membicarakannya.

Setelah berdiskusi, saya berkata kepadanya: “Saya akan mendengarkan dengan rasa hormat dan penuh minat jika Anda berbicara tentang sesuatu yang telah Anda alami dan ketahui, tetapi baik saya maupun orang lain tidak akan tertarik pada topik yang Anda sendiri tidak tertarik, seperti sebagai invasi Mussolini ke Etiopia. Anda tidak cukup tahu tentang hal itu untuk mendapatkan perhatian atau rasa hormat kami.”

Bicara Dari Hati Anda— Bukan Dari Buku

Banyak yang orang belajar berbicara di depan umum seperti wanita itu. Mereka mendapatkan topik mereka dari buku atau majalah, bukan dari pengetahuan dan keyakinan mereka sendiri. Sebagai contoh, beberapa tahun lalu, saya adalah salah satu dari tiga juri dalam lomba berpidato antar perguruan tinggi melalui jaringan (radio) NBC. Para juri tidak pernah melihat pembicara. Kami mendengarkannya dari Studio 8G di Radio City. Saya berharap, oh, betapa saya berharap setiap siswa dan guru berbicara di depan umum dapat menyaksikan apa yang terjadi di studio itu. Pembicara pertama berbicara tentang “Demokrasi di Persimpangan Jalan.”

Yang berikutnya berbicara tentang “Cara Mencegah Perang.” Sangat jelas bahwa mereka hanya mengulangi kata-kata yang telah dilatih dan dihafal dengan hati-hati. Jadi baik tamu di studio maupun juri tidak terlalu memperhatikan mereka. Salah satu jurinya adalah Willem Hendrik Van Loon. Ketika dia mulai menggambar kartun salah satu kontestan, semua orang berdiri dan mengawasinya dan mengabaikan “orasi” amatir, kata-kata yang dihafal, yang mengudara.

Namun, pembicara berikutnya langsung menarik perhatian saya. Sebagai mahasiswa tingkat akhir di Universitas Yale, dia berbicara tentang apa yang salah dengan perguruan tinggi. Dia telah mendapatkan hak untuk membicarakan hal itu. Kami mendengarnya dengan hormat. Tetapi peserta yang mendapat hadiah pertama memulai pidatonya seperti ini:

“Saya baru saja datang dari rumah sakit di mana seorang teman saya hampir meninggal karena kecelakaan lalulintas. Sebagian besar kecelakaan lalulintas disebabkan oleh generasi muda. Saya adalah anggota dari generasi itu dan saya ingin berbicara dengan Anda tentang penyebab kecelakaan ini.”

Semua orang di studio diam saat dia berbicara. Dia berbicara tentang kenyataan, tidak mencoba untuk berpidato. Dia berbicara tentang sesuatu yang dia berhak untuk bicarakan. Dia berbicara dari dalam ke luar.

Miliki Keinginan Besar untuk Berkomunikasi

Namun, izinkan saya memperingatkan Anda bahwa hanya mempunyai hak untuk berbicara tentang suatu topik tidak selalu menghasilkan pembicaraan yang luar biasa. Unsur lain harus ditambahkan—unsur yang vital dalam berbicara. Secara singkat, ini dia: selain memiliki hak untuk berbicara, kita harus memiliki keinginan yang besar dan kuat untuk mengomunikasikan keyakinan kita dan menyampaikan perasaan kita kepada pendengar.

Sebagai ilustrasi: misalkan saya diminta untuk berbicara tentang beternak jagung dan babi. Saya menghabiskan 20 tahun di ladang jagung dan babi di Missouri, jadi tentu saja saya punya hak untuk berbicara tentang hal itu. Tapi saya tidak punya keinginan khusus untuk membicarakan hal itu. Tapi misalkan Saya diminta untuk berbicara tentang apa yang salah dengan pendidikan yang saya dapatkan di perguruan tinggi. Saya hampir tidak bisa gagal jika saya berbicara tentang hal itu, karena saya memiliki tiga persyaratan dasar untuk pembicaraan yang baik. Pertama, saya berbicara tentang sesuatu yang saya punya hak untuk membicarakannya. Kedua, saya memiliki perasaan dan keyakinan mendalam yang ingin saya sampaikan kepada Anda. Ketiga, saya memiliki ilustrasi yang jelas dan meyakinkan dari pengalaman saya sendiri.

Ketika Gay Kellogg berbicara tentang penyesalan terbesar dalam hidupnya — tidak pernah mengenal cinta seorang ibu — dia tidak hanya mendapatkan hak melalui penderitaan untuk berbicara tentang hal itu, tetapi dia juga memiliki keinginan emosional yang mendalam untuk memberi tahu kami tentang hal itu. Begitu pula peserta yang berbicara di kelas Kamar Dagang Brooklyn tentang kematian ibunya—“Bukan kehendak saya, tetapi kehendak-Mu jadilah.”

Sejarah telah berulang kali diubah oleh orang-orang yang memiliki keinginan dan kemampuan untuk mentransfer keyakinan dan emosi mereka kepada pendengar mereka. Jika John Wesley tidak memiliki keinginan dan kemampuan itu, dia tidak akan pernah bisa mendirikan sekte agama yang ada di seluruh dunia. Jika Hitler tidak memiliki kemampuan bawaan untuk mentransfer kebencian dan kepahitan kepada pendengarnya, dia tidak bisa merebut kekuasaan di Jerman dan menjerumuskan dunia ke dalam perang.

Bicara Tentang Pengalaman Anda

Anda sekarang siap untuk membuat setidaknya selusin pidato yang baik—pidato yang tidak dapat dilakukan oleh siapa pun di dunia ini kecuali Anda, karena tidak ada orang lain yang pernah memiliki pengalaman yang persis sama dengan yang Anda alami. Apa saja topik-topik itu? Hanya Anda yang tahu. Jadi, bawalah selembar kertas bersama Anda selama beberapa minggu dan tulis, seperti yang Anda pikirkan, semua subjek yang siap Anda bicarakan melalui pengalaman—mata pelajaran seperti “Penyesalan Terbesar dalam Hidupku”, “Ambisi Terbesaraku”. dan “Mengapa Saya Suka (Tidak Suka) Sekolah.” Lakukan itu dan Anda akan terkejut betapa cepat daftar topik Anda akan bertambah..

Inilah kabar baik untuk Anda: kemajuan Anda sebagai pembicara akan jauh lebih bergantung pada pemilihan topik yang tepat untuk dibicarakan daripada pada kemampuan asli Anda sebagai pembicara. Anda dapat merasa nyaman dan segera berbicara dengan baik jika Anda hanya melakukan apa yang dilakukan oleh Gay Kellogg: berbicara tentang beberapa pengalaman yang sangat memengaruhi Anda, beberapa pengalaman yang telah Anda pikirkan selama 20 tahun. Tetapi Anda mungkin tidak pernah merasa benar-benar nyaman jika Anda mencoba berpidato tentang “Invasi Mussolini ke Etiopia” atau “Demokrasi di Persimpangan Jalan.”

Bicara Tentang Hal-hal yang Telah Anda Pelajari

Berbicara tentang pengalaman Anda sendiri jelas merupakan cara tercepat untuk mengembangkan keberanian dan kepercayaan diri. Tetapi setelah Anda memperoleh sedikit pengalaman, Anda akan ingin berbicara tentang mata pelajaran lain. Mata pelajaran apa? Dan di mana Anda dapat menemukannya? Di mana pun. Sebagai contoh, saya pernah meminta sekelompok eksekutif New York Telephone Company untuk menuliskan setiap ide untuk pidato yang mereka pikirkan selama seminggu. Saat itu bulan November. Satu orang melihat Hari Thanksgiving dicetak dengan warna merah di kalender, dan berbicara tentang banyak hal yang patut disyukuri. Orang lain melihat beberapa merpati di jalan. Itu menginspirasi sebuah ide. Orang itu memberi ceramah tentang merpati yang tidak akan pernah saya lupakan. Tetapi pemenang hadiah malam itu adalah seorang anggota kelas yang telah melihat kutu busuk merayapi kerah pria di kereta bawah tanah. Anggota kelas memberi kami ceramah yang masih saya ingat setelah 20 tahun.

Membawa Buku Catatan

Mengapa Anda tidak melakukan apa yang dilakukan Voltaire? Voltaire, salah satu penulis paling berpengaruh di abad kedelapan belas, membawa di sakunya apa yang disebutnya "buku coretan"—buku di mana dia menuliskan pemikiran dan gagasannya yang sekilas. Mengapa Anda tidak membawa "buku coretan?" Kemudian, jika Anda kesal dengan petugas yang tidak sopan, misalnya, tuliskan kata "Tidak sopan" di buku coretan Anda.

Kemudian cobalah untuk mengingat dua atau tiga insiden ketidaksopanan yang mencolok lainnya. Pilih yang terbaik dan beri tahu kami apa yang harus kami lakukan. Presto! Anda memiliki pembicaraan 2 menit tentang ketidaksopanan.

Segera setelah Anda mulai mencari topik pembicaraan, Anda akan menemukannya di mana-mana: di rumah, di kantor, di jalan.

Katakan Sesuatu yang Sederhana

Jangan mencoba untuk berbicara tentang beberapa masalah yang mengguncang dunia seperti "Bom Atom." Ambillah sesuatu yang sederhana—hampir semua hal akan berhasil, asalkan ide itu yang membuat Anda, alih-alih Anda yang mendapatkan ide itu. Misalnya, baru-baru ini saya mendengar seorang mahasiswa kursus ini, Mary A. Leer, dari Chicago, berbicara tentang "Pintu Belakang". Anda mungkin merasa pembicaraannya membosankan saat Anda membacanya; tetapi jika Anda hanya mendengarkannya, seperti yang saya lakukan, Anda akan menyukainya karena dia sendiri sangat senang dengan pintu belakangnya. Bahkan, saya belum pernah mendengar orang berbicara dengan antusias yang begitu membara tentang mengecat pintu belakang! Poin yang saya coba sampaikan adalah ini: hampir semua subjek akan cocok untuk pembicaraan asalkan Anda sendiri telah mendapatkan hak untuk membicarakannya melalui studi atau pengalaman, dan bersemangat tentang hal itu dan ingin memberi tahu kami tentang hal itu.

Ini Pembicaraan Terkenal Tentang Pintu Belakang!

“Empat tahun lalu, ketika saya pindah ke apartemen saya yang sekarang, pintu belakang dicat dengan warna abu-abu yang menjemukan. Itu sungguh mengerikan. Setiap kali saya membuka pintu belakang itu memberi saya perasaan tertekan. Jadi saya membeli sekaleng cat biru yang indah dan mengecat bagian luar pintu belakang, kusen, dan bagian dalam pintu kasa. Cat itu adalah warna biru paling indah yang pernah saya lihat; dan setiap kali

saya membuka pintu belakang setelah itu, sepertinya saya sedang melihat sedikit surga.

“Saya tidak pernah lebih marah dalam hidup saya daripada ketika saya pulang ke rumah suatu malam belum lama ini dan menemukan bahwa pelukis rumah telah membuka paksa pintu kasa saya dan mengecat pintu biru saya yang indah dengan warna abu-abu dempul yang paling mengerikan. Aku bisa saja mencekik pelukis itu dengan senang hati.

“Anda dapat memberi tahu lebih banyak tentang orang-orang dari pintu belakang mereka daripada dari pintu depan mereka. Pintu depan sering dirapikan hanya untuk membuat Anda terkesan. Tapi pintu belakang menceritakan kisah. Pintu belakang yang jorok mengadukan tata graha yang jorok. Namun sebuah pintu belakang yang dicat dengan warna ceria dan memiliki pot-pot tanaman mekar yang duduk-duduk dan tong sampah yang dicat dan tertata rapi, pintu belakang semacam itu memberi tahu Anda bahwa ada orang yang menarik dengan imajinasi yang hidup yang hidup di belakangnya. Saya sudah membeli sekaleng cat biru yang indah; dan Sabtu depan, saya akan bersenang-senang. Saya kembali akan membuat pintu belakang saya ceria dan menginspirasi.”

Dan begitulah seterusnya. Satu buku dapat ditulis dengan contoh-contoh untuk menunjukkan kekuatan pembicara yang:

- (a) Telah mendapatkan hak, melalui studi dan pengalaman, untuk berbicara tentang topik mereka;
- (b) Merasa senang dengan topik itu secara pribadi; dan
- (c) Bersemangat untuk mengomunikasikan ide dan perasaan mereka kepada pendengar mereka.



Bagaimana Mempersiapkan dan Menyampaikan Pidato Anda

Berikut adalah 8 prinsip yang akan sangat membantu dalam mempersiapkan khotbah Anda:

I. Buatlah catatan singkat tentang hal-hal menarik yang ingin Anda sebutkan.

II. Jangan menulis pembicaraan Anda.

Mengapa? Karena jika Anda melakukannya, Anda akan menggunakan bahasa tulis alih-alih bahasa percakapan yang mudah; dan ketika Anda berdiri untuk berbicara, Anda mungkin akan menemukan diri Anda mencoba mengingat apa yang Anda tulis. Itu akan membuat Anda tidak berbicara secara alami dan dengan berkilau.

III. Jangan, jangan, jangan pernah menghafal kata per kata.

Jika Anda menghafal pembicaraan Anda, Anda hampir pasti akan melupakannya; dan penonton mungkin akan senang, karena tidak ada yang mau mendengarkan pidato kalengan. Bahkan jika Anda tidak melupakannya, itu akan terdengar seperti hafal. Anda akan memiliki pandangan yang jauh di mata Anda dan nada dering yang jauh dalam suara Anda. Anda tidak akan terdengar seperti manusia yang mencoba memberi tahu kami sesuatu.

Jika, dalam pembicaraan yang lebih panjang, Anda takut akan lupa apa yang ingin Anda katakan, maka buatlah beberapa catatan singkat dan pegang di tangan Anda, dan lihatlah sesekali. Itulah yang biasanya saya lakukan.

IV. Isi pembicaraan Anda dengan ilustrasi dan contoh.

Sejauh ini, cara termudah untuk membuat suatu pembicaraan menarik adalah dengan mengisinya dengan contoh-contoh. Untuk mengilustrasikan apa yang saya maksud, mari kita ambil buklet yang sedang Anda baca ini. Sekitar setengah dari halaman tersebut dikhususkan untuk ilustrasi. Pertama, ada ilustrasi pembicaraan Gay Kellogg tentang penderitaan yang dialaminya semasa kecil. Selanjutnya, ilustrasi tentang “Apa yang Salah dengan Agama?” Lalu, contoh wanita yang mencoba berbicara tentang invasi Mussolini ke Ethiopia. Disusul dengan kisah empat mahasiswa dalam kontes pidato di radio—dan seterusnya. Masalah terbesar saya dalam menulis buku atau mempersiapkan pidato bukan untuk mendapatkan ide, tetapi untuk mendapatkan ilustrasi untuk membuat ide-ide itu jelas, gamblang, dan tak terlupakan. Para filosof Romawi kuno biasa berkata, “*Exemplum docet*” (contoh mengajarkan). Dan betapa benarnya mereka!

Sebagai contoh, izinkan saya menunjukkan nilai sebuah ilustrasi. Bertahun-tahun yang lalu, seorang anggota kongres membuat pidato menuduh pemerintah membuang-buang uang pajak dengan mencetak pamflet yang tidak berguna. Dia mengilustrasikan apa yang dia maksud dengan mengatakan bahwa pemerintah telah mencetak pamflet tentang “Kehidupan Cinta Katak.” Saya akan melupakan pidato itu bertahun-tahun yang lalu jika bukan karena satu ilustrasi khusus itu, “Kehidupan Cinta Katak.” Saya mungkin melupakan sejuta fakta lain seiring berlalunya waktu, tetapi saya tidak akan pernah melupakan tuduhannya bahwa pemerintah menghamburkan uang kita dengan mencetak dan membagikan pamflet seperti “Kehidupan Cinta Katak!”

Exemplum Docet. Contoh tidak hanya mengajar, tetapi juga satu-satunya hal yang mengajar. Saya telah mendengar pidato-pidato brilian yang segera saya lupakan karena tidak ada contoh untuk membuat mereka melekat dalam ingatan saya.

V. Tahu lebih banyak tentang subjek Anda yang dapat Anda gunakan.

Ida Tarbell, salah satu penulis paling terkenal di Amerika, bercerita kepada saya bahwa bertahun-tahun yang lalu, ketika di London, dia menerima telegram dari pemimpin redaksi yang memintanya untuk menulis artikel dua halaman tentang Atlantic Cable. Nona Tarbell mewawancarai manajer London dari Atlantic Cable dan mendapatkan semua informasi yang diperlukan untuk menulis artikel sepanjang lima ratus kata. Tapi dia tidak berhenti di situ. Dia pergi ke perpustakaan British Museum dan membaca artikel majalah dan buku tentang Atlantic Cable, dan biografi Cyrus West Field, orang yang meletakkan Atlantic Cable. Dia mempelajari penampang kabel yang dipamerkan di British Museum, dan kemudian mengunjungi sebuah pabrik di pinggiran London dan melihat kabel sedang diproduksi. “Ketika saya akhirnya menulis dua halaman ketik tentang Atlantic Cable,” kata Nona Tarbell, “Saya punya cukup bahan untuk menulis sebuah buku kecil tentang itu. Tetapi sejumlah besar materi yang saya miliki dan tidak saya gunakan memungkinkan saya untuk menulis apa yang saya tulis dengan percaya diri, jelas dan minat. Itu memberi saya kekuatan cadangan.”

Ida Tarbell telah belajar melalui pengalaman bertahun-tahun bahwa dia harus mendapatkan hak untuk menulis lebih dari lima ratus kata tentang Atlantic Cable. Prinsip yang sama berlaku untuk berbicara. Jadikan diri Anda sebagai pakar dalam topik Anda. Kembangkan aset tak ternilai yang dikenal sebagai kekuatan cadangan.

VI. Latih pembicaraan Anda dengan mengobrol dengan teman-teman Anda.

Will Rogers mempersiapkan pembicaraan radio Minggu malamnya yang terkenal dengan mencobanya sebagai percakapan dengan orang-orang yang ditemuinya selama seminggu. Jika, misalnya, dia ingin berbicara tentang standar emas, dia akan membicarakannya dalam percakapan selama seminggu. Dia kemudian akan menemukan lelucon mana yang berakhir, komentar mana yang menarik minat orang. Itu adalah cara yang jauh lebih baik untuk berlatih berbicara daripada mencobanya dengan gerakan di depan cermin.

Alih-alih mengkhawatirkan penampilan Anda, cari cara untuk memperbaikinya.

Banyak omong kosong yang berbahaya dan menyesatkan telah ditulis tentang berpidato. Yang benar adalah bahwa ketika Anda menghadapi audiens, Anda harus melupakan semua tentang suara, pernapasan, gerak tubuh, postur, penekanan. Lupakan semuanya kecuali apa yang Anda katakan. Apa yang diinginkan pendengar, seperti yang dikatakan ibu Hamlet, adalah “lebih banyak isi, dengan lebih sedikit seni.” Lakukan apa yang dilakukan kucing ketika mencoba menangkap tikus. Itu tidak melihat sekeliling dan berkata: “Saya ingin tahu bagaimana ekor saya terlihat, dan saya bertanya-tanya apakah saya berdiri dengan benar, dan bagaimana ekspresi wajah saya?” Oh tidak. Kucing itu sangat ingin menangkap tikus untuk makan malam sehingga ia tidak akan salah atau terlihat salah jika mencoba—dan Anda juga tidak bisa jika Anda sangat tertarik pada audiens Anda dan pada apa yang Anda katakan sehingga Anda lupa diri.

Jangan bayangkan bahwa mengekspresikan ide dan emosi Anda di depan audiens adalah sesuatu yang membutuhkan pelatihan teknis selama bertahun-tahun seperti mengabdikan diri untuk menguasai musik atau melukis. Siapa pun dapat membuat pembicaraan yang indah di rumah saat marah. Misalnya, jika seseorang menarik dan menjatuhkan Anda saat ini juga, Anda akan bangun dan berbicara dengan luar biasa. Gerakan Anda, postur Anda, ekspresi wajah Anda akan sempurna karena itu akan menjadi ekspresi kemarahan yang tulus. Dan ingat, Anda tidak harus belajar mengekspresikan emosi Anda. Anda bisa mengekspresikan emosi Anda dengan luar biasa ketika Anda berusia enam bulan. Tanya ibu mana pun.

Perhatikan sekelompok anak-anak yang sedang bermain. Sungguh ekspresi yang bagus! Penekanan, gerak tubuh, postur, komunikasi yang sangat sempurna! Kecuali Anda menjadi alami dan spontan dan bebas seperti anak kecil yang sedang bermain, Anda tidak dapat memasuki alam ekspresi yang baik.

VIII. Jangan meniru orang lain; Jadilah diri sendiri.

Saya pertama kali datang ke New York untuk belajar di American Academy of Dramatic Arts. Saya bercita-cita menjadi seorang aktor.

Saya memiliki apa yang saya pikir adalah ide brilian, jalan pintas menuju kesuksesan. Kampanye saya untuk mencapai sukses sangat sederhana, sangat mudah, sehingga saya tidak dapat memahami mengapa ribuan orang ambisius belum mene-mukannya. Ini dia: Saya akan mempelajari aktor-aktor terkenal pada masa itu kemudian saya akan meniru poin-poin terbaik dari masing-masing aktor tersebut dan membuat diri saya menjadi kombinasi yang cemerlang dan terbaik dari mereka semua.

Betapa bodohnya! Betapa tragisnya! Saya harus menghabiskan bertahun-tahun dalam hidup saya untuk meniru orang lain sebelum menembus tengkorak tebal Missouri saya bahwa saya harus menjadi diri saya sendiri, dan bahwa saya tidak mungkin menjadi orang lain.

Untuk mengilustrasikan apa yang saya maksud: Beberapa tahun yang lalu, saya mulai menulis buku terbaik yang pernah ditulis tentang berbicara di depan umum bagi pebisnis. Saya memiliki ide bodoh yang sama tentang menulis buku ini yang sebelumnya saya miliki tentang seni peran: Saya akan meminjam ide-ide dari banyak penulis lain dan memasukkan semuanya ke dalam satu buku—sebuah buku yang memiliki segalanya. Jadi saya mendapat banyak buku tentang berbicara di depan umum dan menghabiskan satu tahun memasukkan ide-ide mereka dalam naskah saya. Tapi akhirnya saya sadar sekali lagi bahwa saya bertindak bodoh.

Gado-gado ide orang lain yang saya tulis ini sangat sintetik, sangat membosankan sehingga tidak ada pebisnis yang akan membacanya. Jadi saya membuang pekerjaan setahun ke keranjang sampah dan memulai dari awal lagi. Kali ini saya berkata pada diri sendiri: "Kamu harus menjadi Dale Carnegie, dengan segala kesalahan dan keterbatasannya. Kamu tidak mungkin menjadi orang lain." Jadi saya berhenti mencoba menjadi kombinasi dari orang lain, menyingsingkan lengan baju saya, dan melakukan apa yang seharusnya saya lakukan sejak awal: Saya menulis buku teks tentang berbicara di depan umum berdasarkan pengalaman, pengamatan, dan keyakinan saya sendiri.

Mengapa Anda tidak mengambil untung dari pemborosan waktu saya yang bodoh? Jangan mencoba meniru orang lain