

PROFESI TRAINER

(bagian 4)

SUKSES PRESENTASI

MENARIK PERHATIAN AUDIEN

Begitu jam pelajaran dimulai audien masih asyik dengan pikirannya, masih berkhayal dengan apa yang baru dibicarakan dengan teman teman jika baru saja coffee break. Intinya badan ada diruangan tetapi kepala masih tertinggal entah dimana, sehingga penyaji yaitu trainer/presenter harus bisa membuat suasana atau pikiran audien ada didalam kelas. Terlebih trainer merupakan subjek dalam kelas yaitu sebagai fasilitator yang memandu proses belajar mengajar, kewajibannya untuk mengelola kelas.

Masih beruntung jika baru mengawali pembelajaran, sehingga bisa melakukan perkenalan dan pembukaan dulu yaitu sekitar 5-10 persen dari total jam pelajaran dimulai. Dengan melakukan perkenalan akan didapat suasana yang lebih nyaman bagi proses selanjutnya. Seperti dalam iklan yang sering kita lihat dan dengar di media elektronik yaitu kesan pertama begitu menggoda selanjutnya terserah anda.

Sungguh berat jika presentasi dilakukan di hari yang lelah, misalnya setelah makan siang. Kita kerja extra supaya audien bisa memberikan perhatiannya. Trainer harus tampil semaksimal mungkin agar audien terus fokus kepadanya.

Presentasi akan berhasil ditentukan oleh pembukaannya. Ibarat kita berjalan maka langkah pertama itulah akan sangat menentukan. Seperti halnya pesawat jika akan lepas landas. Jika lancar kemungkinan akan terbang dengan baik. Sehingga presentasi mempunyai dasar pemikiran bahwa perhatian dari audien pertama kali maka pertahankan itu sampai akhir sesi presentasi.

- Perhatian dari audien sangat kita harapkan dalam sesi sebuah presentasi.

- Keuntungan jika kita melakukan presentasi yaitu nilai moralnya kita bisa memberikan pengetahuan yang bermanfaat bagi orang lain atau jenis keuntungan lain yang kita harapkan tergantung tujuan dari presentasi itu.
- Buatlah audien memahami mengapa kita berdiri didepan mereka, jangan memberikan presentasi yang tidak mudah dipahami oleh audien.

Beberapa hal yang mungkin membuat audien memperhatikan kita adalah:

1. Slide yang menarik
2. Alat peraga sebagai media pembelajaran.
3. Gerakan badan yang tiba - tiba.
4. Cerita lucu atau humor
5. Pertanyaan yang mendadak.
6. Sulap jika kita bisa melakukannya.
7. Potongan film

Masih banyak lagi lainnya yang bisa ditemukan, dan mempraktekannya dalam sesi presentasi.

Aha.... itulah salah satu metode bagaimana seorang trainer mengambil hati audien, jika sudah terlanjur cinta...segalanya oke saja, mungkin itu yang bisa menjadi pegangan bagi kita. Namun hal ini tidak terlepas dari kemampuan dalam membawa diri dihadapan audien, mau tampil kaku? Bagaimana hasilnya? Harus selalu diingat bahwa ini adalah pembelajaran orang dewasa, jangan pernah merasa pintar sendiri. Biarkan audien sharing pengalaman, pancing audien untuk berkomentar, hal ini bisa membuat suasana mencair. Jika sudah demikian maka presentasi dapat berjalan dengan lancar serta tujuan umum dan tujuan khusus dapat tercapai tinggal bagaimana kita menguasai materi. Tentunya jika tidak menguasai materi jangan sekali - sekali memberanikan diri berdiri didepan audien.

TARIK AUDIEN MELALUI KEHENINGAN

Saya pernah mengikuti pelatihan dimana pembicara begitu mensting materi tayang langsung berdiri didepan dan sekitar 1 sampai 3 menit diam mematung. Audien yang tadinya ramai masih berbicara sendiri langsung terdiam dan larut dalam suasana keheningan. Ada perasaan bingung dengan apa yang terjadi, namun seluruh perhatian audien tertuju kepada pembicara. Apakah pembicara marah karena audien ramai sendiri? Tentu tidak, kita dapat

mencobanya juga, kekuatan keheningan inilah yang dimanfaatkan oleh pembicara untuk menarik perhatian sehingga audien konsentrasi terhadap materi yang akan dimulai.

Kemudian pembicara tersebut mulai memperkenalkan diri setelah konsentrasi audien tertuju kepadanya. Keheningan tidak hanya digunakan saat awal presentasi, keheningan juga bisa kita gunakan untuk saat presentasi sedang berlangsung, hal ini dimaksudkan untuk memberikan jeda waktu bagi audien. Sehingga dengan keheningan ini memberikan ritme yang tidak monoton terhadap sesi presentasi.

MEMBUAT SUASANA NYAMAN

Diam berarti emas tidak berlaku dalam hal ini.

Kebekuan yang ada harus dipecahkan.

Kekakuan yang ada harus dilemaskan.

Kelas dibuat nyaman mungkin, buatlah suasana menjadi ceria. Kemampuan seorang fasilitator, demonstrator dan aktor teruji disini. Seperti tertulis sebelumnya bahwa trainer harus biasa mencairkan suasana. Ice breaker solusinya, dengan game - game kecil maka suasana akan menjadi ceria, audien yang tadinya menjaga jarak akan merasa dekat dengan kita. Audien yang tadinya ingin menyerang dengan pertanyaan - pertanyaan menguji akan banyak memberikan saran sehingga suasana kelas yang saling sharing pengalaman akan terwujud.

Ice breaker adalah sebuah cara untuk membuat audien workshop/seminar atau pelatihan menjadi fokus terhadap materi yang akan kita sampaikan. Jika audien sudah terkonsentrasi kepada kita sebagai pembicara maka diharapkan audien akan menyadari pentingnya materi yang disampaikan oleh trainer. Cara ini mempermudah audien memahami seluruh materi yang disajikan sampai akhir.

Dengan ice breaker suasana yang membosankan bisa menjadi menyenangkan, untuk itu ice breaker bisa dilakukan di awal pelatihan, dipertengahan sesi atau dilakukan di akhir sesi sehingga dengan dilakukannya salah satu ice breaker maka audien yang mengantuk jadi terjaga kembali dan bisa konsentrasi, audien yang tegang menjadi rileks. Menurut Dr. Adi Soenarno, MBA game game kecil yang ada di ice breaker dapat dilakukan ketika audien dalam kondisi lelah, mengantuk, tidak saling kenal, nada bicara monoton tidak ada variasi, ketika pertemuan

dilakukan setelah makan siang dimana merupakan jam - jam mengantuk atau bahkan ketika audien sudah saling kenal dan mereka saling berbicara sendiri.

Contoh game kecil:

1. Sebelum acara dimulai kita sudah menyiapkan wortel, kelereng dan biji kopi. Kemudian kita meminta audien untuk membayangkan benda benda tersebut, audien diklat diminta memilih salah satu benda yang sesuai dengan karakternya atau benda yang paling disukai. Jika ruangan kelas memungkinkan audien untuk berkumpul dengan orang yang sama sama suka dengan benda yang dipilihnya bisa diminta untuk berkumpul. Setelah semuanya berkumpul barulah kita menjelaskan masing masing benda tersebut. Pembahasannya dengan kata kunci di kenai panas:

- kelereng yang dikenai panas tidak berubah, menunjukkan betapa kakunya sifat orang tersebut dan tidak bergeming.
- Wortel begitu terkena panas mudah lembek dan tidak baik untuk orang yang mudah patah semangat, jika tidak dapat kesempatan mudah ngambek.
- Kopi jika terkena panas akan hancur apalagi jika di campur air panas, baunya akan harum dan banyak sekali orang yang menyukainya. Demikian harapan kita bersama setelah mengikuti pendidikan dan pelatihan yang diumpamakan air panas maka audien akan mengharumkan ruangan dan area kerjanya sehingga menjadi pusat perhatian orang orang yang bekerja dengannya.

2. Audien diminta berdiri dan mengepalkan tinjunya ke atas, kemudian kita berikan tiga pertanyaan:

- Apakah pekerjaan kita berkaitan dengan orang lain? Jika jawaban Ya, silahkan acungkan jari telunjuk kita dengan posisi tangan masih mengepal. (hal ini masih mudah dilakukan).
- Apakah kita bahagia saat ini? Jika jawabannya Ya, silahkan acungkan jari tengah kita. (masih bisa dilakukan dengan mudah).
- Apakah kita ingin hidup bahagia selamanya? Jika jawaban Ya, silahkan acungkan jari manis kita. (sangat jarang ada orang yang mengacungkan jari manis secara tegak dengan posisi tangan mengepal).

Setelah audien ramai karena susah untuk mengacungkan jari manisnya, katakanlah bahwa untuk memperoleh kebahagiaan terus menerus adalah susah, buktinya untuk mengacungkan jari manis saja sulit untuk tegak.

Referensi

1. Dale Charnege; Bagaimana Mencari Kawan Dan Mempengaruhi Orang Lain.
2. Dale Charnege; Petunjuk Hidup Tenram Dan Bahagia
3. David J Schwart; Berpikir Dan Berjiwa Besar.
4. Gerard I. Nierenberg & Hendry H. Calero; Membaca Pikiran Orang Seperti Membaca Buku; Diva Press, Cetakan XIX, Agustus 2008
5. Hendrisagung@wordpress.com; Komunikasi Efektif
6. -----; Haruskah Trainer
7. -----; Apa Ciri Trainer Yang Baik
8. Jansen Sinamo; Delapan Ethos Kerja Profesional; Spirit Mahardika 2005
9. Michael Brown; Successfull Presentation; Buana Ilmu Populer 2006
10. Nicholas Boothman; How To Make People Like You in 90 seconds; workman publishing; New York, 2000.
11. Paknewulan.wordpress.com; Sesi Tanya Jawab Dalam Presentasi.
12. Tung Desem Waringin; Financial Revolution; Gramedia Pustaka Utama 2007.
13. Renald Khasali; Sukses Melakukan Presentasi; Gramedia Pustaka Utama 2006