

# **KEHANGATAN DENGAN AUDIEN**

## **IMPRESI PERTAMA**

Ketika memasuki ke dalam kelas dimana audien sudah duduk dengan rapih dan semua mata memandang kepada kita, maka saatnya kita akan merasa di telanjangi, diinterogasi, dan seolah menjadi tertuduh. Dan mata audien sedang meneliti ada kesalahan apa dengan cara duduk kita, cara berpakaian kita. Ketika mulai merasa serba salah saatnya kita kembali bangkit, tidak ada waktu lagi untuk memikirkan apa kekurangannya, tegakkan badan bahwa kita adalah orang yang menguasai kelas. Prinsip dasar yang harus dipakai adalah kita dalam kondisi siap, audien siap dan *show must go on*.

Perlu dicatat apa yang bisa membuat impressi pertama dari para audien adalah apa yang mereka lihat dan apa yang mereka rasakan. Detik detik pertama itulah yang akan dinilai oleh audien, dan biasanya penilaian audien akan beranjak dari bahasa non verbal, tampilan kita dan gesture sangat berpengaruh dalam hal ini. Tampilan dari pakaian yang kita kenakan harus pas dibadan sehingga merasa nyaman. Hal ini menjadi sangat penting sehingga kita bisa membawa kearah itu. Lepaskan ketidak percayaan diri. Tegarkan dan pikirkan, kita adalah yang menguasai materi bangun kepercayaan diri sehingga mampu memulai dengan baik.

Kita harus tampil kharismatik, itulah harapan audien kepada fasilitator. Jangan membuat audien kecewa. Berdiri, punggung ditarik tetapi pundak tetap santai atau rilek. Pandanglah seluruh audien jangan kontak dulu dengan mata audien kecuali nanti jika ada pertanyaan dari seorang audien. Pandangan mata kita yang terpancar kepada audien menyiratkan bahwa kita tertarik pada audien dengan cara pikirkan bahwa audien memang menarik buat kita, dan kita akan memberikan sebuah presentasi yang menarik dan sangat dibutuhkan oleh audien.

Atur nafas, tarik dan lepaskan secara pelan pelan karena hal ini sangat membantu untuk membuat kita konsentrasi dan hati menjadi tenang sehingga rasa *nervous* itu hilang dengan sendirinya.

Bebaskan tangan sehingga memberikan ruang yang cukup luas, terbukalah diri dan pemikiran sehingga kita menunjukkan diri sebagai seorang yang kredibel yang siap menjawab, menampung semua pertanyaan dari audien. Dengan bahasa tubuh yang mantap seperti ini saatnya untuk memulai melakukan presentasi.

Jangan mulai berbicara ketika masih dalam kondisi berjalan, ketika berbicara pandangan harus diarahkan ke audien dan tersenyumlah dengan tulus, benar - benar tersenyum bukan senyum yang penuh dengan kepalsuan, tetapi senyum yang benar - benar tulus. Dengan *take off* seperti ini kita akan mulus untuk berjalan kelangkah yang lebih jauh.

Suasana hangat yang tidak kaku dengan audien itulah yang menjadi harapan dari proses penyampaian sebuah materi presentasi. Semakin kita mengetahui tentang audien kita maka semakin relevan dan semakin menarik presentasi yang kita lakukan. Bagaimana mungkin kita bisa menarik audien jika kita tidak tertarik terhadap mereka. Permasalahannya adalah bagaimana kita bisa menemukannya supaya kita *appreciate* terhadap audien? Dan bagaimana cara kita menemukannya?

Pandanglah secara perlahan ke seluruh audien sehingga menandakan bahwa presentasi akan segera dimulai. Dalam pikiran audien mereka merasa kita memperhatikan satu persatu. Dan mulailah presentasi dengan semangat. Antusiasme akan disambut dengan positive dan antusias oleh seluruh audien. Mulailah dengan suara yang cukup didengar oleh seluruh kelas, jika audien dalam sesi presentasi sedikit tanpa penguat suara pun, suara harus terdengar sampai ke barisan belakang. Makanya suasana tempat duduk audien akan lebih efektif jika dalam bentuk U, sehingga trainer leluasa bergerak di tengah - tengah audien dan suara akan jelas terdengar. Kata kata diucapkan dengan awalan yang lebih keras kemudian jika memang perlu bisa diturunkan dan diakhir kalimat dengan keras lagi.

Dan harus diperhatikan kata - kata jangan terlalu cepat sehingga mudah dipahami oleh seluruh audien. Jangan banyak melakukan pengulangan kata. Karena mungkin ada audien yang iseng dengan menulis berapa kali kita mengucapkan kata - kata tersebut selama sesi presentasi. Dan kata - kata pengulangan atau “ee - emm” sangatlah mengganggu karena menunjukkan ketidak siapan trainer.

Dengan pendekatan yang lebih mendalam terhadap audien akan lebih mempermudah dalam melakukan presentasi. Pendalaman terhadap audien ini dapat dilakukan dengan mengetahui latar belakang pendidikan, tempat dia bekerja, jenis pekerjaan yang sering mereka kerjakan dan lainnya yang bisa menunjang pengenalan kita terhadap latar belakang audien.

Permasalahan akan muncul ketika audien dalam jumlah yang banyak sehingga kita tidak mungkin menghafalnya. Sehingga perlu kita ambil garis besarnya saja. Semakin kita mengenal audien maka akan semakin baik. Banyak sekali sebagai sumber informasi yang bisa digunakan untuk supaya presentasi sesuai dengan kebutuhan audien, jurnal – jurnal yang ada, website perusahaan, organisasi sosial, berita disurat kabar, kolega atau teman, termasuk kondisi audien itu sendiri. Jangan tutupi pengalaman sendiri dengan segala background sehingga presentasi yang dilakukan berhasil dengan baik.

Penting untuk selalu dilakukan adalah fokus pada pesan yang kita sampaikan kepada audien, kita sebagai pembicara atau pembawa materi harus selalu memperhatikan ini, sehingga terhadap saran atau pertanyaan yang disampaikan oleh audien bisa membawanya kedalam suasana sharing yang menyenangkan.

## **JANGAN MENJEMUKAN**

Penulis buku best seller Dale Carnegie menulis dalam bukunya ” bagaimana mencari kawan dan mempengaruhi orang lain” dan beliau mengatakan bahwa pembicara yang baik adalah pendengar yang baik. Banyak orang yang bangga dengan dirinya, bangga dengan masa lalunya, hal ini boleh boleh saja, namun ketika hal itu diceritakan didepan kelas terus menerus yang mungkin menghabiskan jam pelajaran dengan hanya bercerita tentang diri sendiri adalah hal yang sangat membosankan.

Perlu diingat bahwa dalam kelas pendidikan dan pelatihan akan terjadi komunikasi banyak arah, biasanya pembicara atau trainer dengan audien atau komunikasi audien satu dengan audien lainnya. Audien juga mempunyai ego dan kebanggaan sendiri, beri kesempatan audien untuk menceritakan pengalamannya yang mungkin malah bermanfaat bagi audien lain. Apalagi jika pendidikan dan latihan itu dihadiri oleh audien yang datang dari berbagai daerah, yang tentunya dengan adanya kesempatan sharing maka akan banyak sekali pengalaman yang sangat beragam. Dengan demikian suasana kelas akan hidup.

Hal lain yang perlu diingat dan harus dilakukan, jangan kita bersikap loyo dihadapan audien, apapun yang terjadi kita harus tetap bersemangat, berpikir negatif terhadap kelas sangat mempengaruhi suasana yang akan kita hadapi. Aura positif yang kita munculkan dan semangat yang kita tampilkan akan membawa pengaruh yang sangat signifikan terhadap perkembangan suasana kelas. Sebagai pembicara yang baik tentunya kita tidak hanya duduk dibelakang meja, jika kita sebagai subjek dan kita diam saja maka sudah tidak menarik lagi dan selamat! kita sudah tampil menjemukan. Coba saja perhatikan, ketika audien sudah mulai ngobrol dengan audien lain, mulai berpura pura membaca modul atau hands out yang ada dihadapannya, mungkin ada yang mulai bermain hp atau bahkan secara diam diam menulis dikertas kosong dan mengedarkannya ke audien lain untuk ikut menulis tentang penampilan kita..... ah itulah tanda – tandanya kalau kita sebagai fasilitator di depan kelas sudah tampil menjemukan. Materi yang kita sampaikan sudah tidak menarik lagi.

- Buatlah materi yang hambar maka kita sudah sukses untuk mengantarkan audien untuk bermimpi di kelas.
- Buat materi yang kering maka kita juga sukses mengantar audien untuk mendengkur.
- Buat materi teknis sedetil - detilnya, isi dengan rumus rumus yang membingungkan maka kita akan sukses membuat audien saling mengobrol dengan sebelahnya.
- Berbicaralah secara datar, pelan - pelan cukup kita saja yang mendengar karena hal ini dapat membangunkan audien yang tertidur.
- Copi paste saja dari ms. Word slide presentasi kita dan biarkan audien membacanya sendiri itu akan membuat audien bermain handphone.
- Ceritakan saja diri kita terus menerus yang tidak sesuai dengan materi yang kita bawakan maka kita telah sukses membuat audien keluar ruangan.

Sebenarnya sesederhana apapun materi yang disampaikan atau dibawakan akan tetap menarik tergantung yang menyampaikan dan cara penyampaiannya, bagaimana cara kita membungkusnya. Kita bisa ambil contoh, ketika kita masuk ke toko buah maka kita akan melihat buah jeruk dengan warna kuning, namun hal itu terlihat biasa dan kita tidak tertarik membelinya. Ketika kita melihat jeruk itu dibersihkan dengan kain lap sehingga kulitnya terlihat mengkilap kemudian dikemas dengan bungkus plastik dalam keranjang, maka jeruk itu terlihat menarik.

Kita berminat menikmatinya bukan?.. Itulah gambaran materi yang kita bawakan, semakin pandai kita mengemasnya maka semakin menarik materi yang kita sampaikan. Selamat mencobanya!

Lakukan pengamatan seperti diatas dan kita akan mulai menjadi pembicara yang baik. Yang tidak bisa tidak adalah kesan, DR. Diana Harding beliau adalah salah satu psikolog besar dari Universitas Padjajaran pernah mengatakan bahwa jika menjadi trainer atau pembicara maka berikan kesan terbaik dan audien akan mengingatnya. Terima kasih atas pembelajaran yang DR. Diana Harding sampaikan, begitu berkesan sebuah pelajaran yang sangat mahal namun sederhana untuk bisa tampil optimal menjadi pembicara yang baik didepan kelas. Kesan yang baik ini usahakan di setiap sesi pembelajaran terlebih diakhir pembelajaran, harus bisa memberikan kesan yang luar biasa sehingga audien akan mengenang kita sebagai pembicara yang baik.

Untuk meningkatkan kualitas pembelajaran yang kita sampaikan sebaiknya kita melakukan penelitian tindakan kelas supaya bisa introspeksi terhadap proses presentasi yang sudah kita lakukan. Sehingga bisa belajar untuk meningkatkan motivasi belajar audien. Kalau dengan metode ceramah tidak menarik mungkin bisa dilakukan dengan metode simulasi, manfaatkan berbagai cara pembelajaran, manfaatkan juga fasilitas yang ada atau media pembelajaran yang ada.

Ketika mulai berbicara untuk menarik perhatian audien:

- tampilkan sebuah slide yang sangat menarik.
- membuat pertanyaan curiosity didalam slide awal agar audien berkonsentrasi terhadap materi yang akan diberikan.
- menceritakan sebuah anekdot sehingga audien akan memperhatikan kita, dan mereka menyadari bahwa kita akan mulai masuk ke dalam presentasi yang lebih mendalam.
- putar potongan musik yang benar benar sesuai dengan isi materi kita,
- atau lontarkan sebuah pertanyaan dan tunjukan bahwa kita benar benar mengharapkan jawaban audien tersebut.
- Jika kita harus menunjuk audien, pastikan kita menyebut namanya dengan benar dan tahu berasal dari instansi atau unit kerja atau berasal dari perusahaan mana. Nama seseorang merupakan hal yang sangat penting karena ini terkait dengan

sifat kekitaan mereka. Kita tentu ingat cerita orang menelepon, berapa kali mereka menyebut kata 'kita' yang artinya keegoan sangat penting dalam hal ini. Dengan menyebut nama audien secara langsung akan menunjukkan bahwa kita benar benar perhatian terhadap audien . Dan hasilnya akan luar biasa, audien tersebut akan focus.

Ketika dalam sesi presentasi tiba tiba nervous datang, tariklah nafas dalam - dalam, berdiri tegak dan cobalah untuk rileks. Hal ini terjadi karena kemungkinan karena trainer terlalu memikirkan slide berikutnya, memikirkan kalimat apa yang akan diucapkan berikutnya supaya nyambung dengan slide sebelumnya.

Terkadang kita harus mempercepat tampilan slide presentasi kita, mengapa hal ini terjadi karena kita menginginkan seluruh point presentasi dapat terpaparkan, namun tetap harus diperhatikan kehati - hatian dalam memaparkan slide perslidenya supaya pesan dari materi presentasi tetap sampai kepada audien.

Mulailah berbicara ketika audien belum selesai membaca slide tersebut, kita pastikan bahwa kitalah yang menjelaskan slide tersebut. Selau konsentrasi terhadap apa yang kita katakan dan apa yang tertulis dalam slide tersebut, dan lihatlah audien, melihat respon audien terhadap diri kita, perhatikan bahasa tubuh yang muncul.

Kita juga perlu mempelajari bahasa tubuh audien maupun lawan bicara. Gerard I. Nierenberg & Hendry H. Calero menulis dalam bukunya "Membaca Pikiran Orang Seperti Membaca Buku" jika seseorang tertarik dengan presentasi yang kita berikan, maka dia akan duduk lurus, condong kedepan, tersenyum dan mengangguk. Saatnya kita menanyakan beberapa hal dari presentasi tersebut, dan waktu berjalan tanpa terasa. Namun perlu tetap diperhatikan alokasi waktu yang ada sehingga tidak mengganggu trainer yang akan memberikan materi selanjutnya.

Ketika ada bagian materi yang menarik audien dan membuatnya mulai menguap, kita bisa menghentikan dan mulailah bertanya untuk sharing pengalaman. Hal ini akan membuat audien konsentrasi kembali dan memperhatikan presentasi yang sedang berlangsung.

## **BEBASKAN DIRI KITA DARI MENU RUTIN**

Ketika kita memulai presentasi terkadang harus berhadapan dengan audien yang motivasinya sudah sangat menurun. Misal kondisi belajar ketika hari jumat siang dan sabtu audien libur, suasana libur sudah terasa. Kita harus bekerja ekstra untuk mengeluarkan kemampuan dalam menjaga mood belajar audien, dan juga dibutuhkan kemampuan kita untuk menjaga motivasi dalam memberikan materi. Perlu strategi dalam hal ini, tidak cukup dengan kemampuan komunikasi efektif.

Trik - trik dengan game kecil dan juga joke - joke lucu sangat dibutuhkan, keluarkan semua kemampuan dalam suasana seperti ini. Berikan humor namun perlu diperhatikan humor harus sesuai dengan konteksnya. Bisa saja kita merasa lucu namun audien tidak ada satupun yang tertawa. Sehingga harus dipastikan jika kita memberikan humor, pastikan itu lucu dan diterima audien. Sehingga tidak muncul pertanyaan “apanya yang lucu?”

Dalam memberikan penyajian sebaiknya jangan gunakan metafora maupun simlasi. Kalimat - kalimat yang panjang diganti dengan kalimat - kalimat yang pendek jika memungkinkan. Jangan gunakan kata - kata pasif jika kata aktif masih mungkin dipakai. Jangan menggunakan jargon, misal kata - kata dalam bahasa inggris jika kita sendiri tidak memahami atau pandai dalam mengucapkannya.

Untuk bisa memahami audien maka dengarkan audien dengan selagi kita bicara konsentrasilah seluruh bagian tubuh kita untuk mendengar audien. Kenapa? Karena ketika bibir audien terkunci hati, pikiran dan perasaan mereka sedang berbicara dengan bahasa tubuh kepada kita. Berikan perhatian secara penuh kepada audien condongkan kepala sehingga kita terlihat tertarik dan memang harus tertarik pada penerima pesan yang disampaikan.

## **SAAT AKHIR SESI**

Sesi tanya jawab sudah kita lalui, seluruh pertanyaan dapat kita berikan jawaban secara memuaskan. Saatnya kita menutup sesi presentasi. Apa yang harus diucapkan? Haruskah kita berterimakasih kepada audien? Mungkin tidak, mungkin ya. Kenapa? Audienlah yang harus mengucapkan terimakasih karena sudah kita beri materi hari ini. Namun kita juga berterima kasih. Kenapa karena audien sudah memperhatikan kita selama sesi presentasi. Jadi ucapkan terimakasih atas antusiasme dan perhatian audien.

Saatnya kita membuat rangkuman dari presentasi dan dengan bahasa tubuh yang dinamis, naikan suara, masukan energi dan semangat kedalamnya. Waktunya kita mengundurkan diri. Jangan terburu buru atau bahkan berlari. Keluarlah dari belakang podium jika presentasi diberikan dari podium, maju ke area depan, dan dengan bahasa tubuh yang baik membungkuklah ke audien. Jika kita melakukannya dengan baik maka kita akan mendapat applause yang luar biasa dari audien.

Jika audien tetap diam, sampaikan ucapan terimakasih atas perhatian mereka. Jika kita mempunyai handout, kita dapat maju ke barisan depan dan memberikannya kepada beberapa audien.

## **BERCERITALAH**

Ketika presentasi sampai pada akhir, kita juga bisa bercerita sehingga bisa membuat kesan dan menggugah semangat audien. Contoh sebagai berikut:

*Ada seorang pemuda yang akan merantau ke ibukota. Dia tahu betapa kejamnya ibukota, penuh dengan kekerasan, kurangnya kepedulian. Untuk itu dia harus membekali diri dengan ilmu kanuragan, maka mulailah pemuda itu mencari berita tentang orang sakti yang bisa mengajarkan ilmunya.*

*Tersebutlah disuatu kampung dipuncak gunung nun jauh disana ada seorang pertapa sakti. Maka berangkatlah pemuda itu, naik gunung turun gunung, lembah dan ngarai dilalui, onak dan duri tidak peduli, kaki sampai pecah dan perih. Maka sampailah pemuda tadi ke rumah pertapa sakti. “kita tahu maksud kedatanganmu hai anak muda” kata pertapa dengan wibawa. “tapi kali ini kita belum bisa mengajarimu, pulanglah engkau dan datanglah kesini seminggu lagi”. Pemuda itu pun pulang. Seminggu kemudian dia datang lagi dan mendapat jawaban yang sama. “kita masih sibuk anak muda, datanglah seminggu lagi”. Dengan lunglai pemuda itu pulang ke kampungnya lagi. Seminggu kemudian pemuda itu berangkat lagi, nai dan turun gunung dia lalui, sampailah dia ke rumah pertapa. “baiklah anak muda, kita akan mengajarimu. Berdirilah kau didekat kalam itu” kata pertapa sakti. Dengan tiba tiba pertapa tadi mendorong pemuda itu dan menenggelamkannya ke dalam kolam. Mendekam kepala pemuda tadi dengan telapak kanannya. Sejenak pemuda itu berpikir kalau kita diam saja, kita akan mati. Kita harus berontak dan timbul keluar. Dengan*



*sekuat tenaga pemuda tadi menyembulkan kepalanya, dan dengan tergegas dia berteriak. “... bbpp..bbbp bapak menenggelamkan kita ...bbpa bisa membunuh kita”  
“tenang anak muda, kau tidak perlu ilmu satupun dari kita.. semangatmu untuk hidup sudah mengalahkan tenaga dalamku, berangkatlah engkau ke ibu kota.*

*Saudara – saudara, apa nilai moral yang dapat diambil dari cerita itu.....bla..bla..bla*

Cerita diatas bisa kita gunakan ketika menutup presentasi untuk memberikan motivasi kepada audien untuk misalnya menjadi wirausahawan. Namun sebuah cerita tergantung cara penuturan kita, kita harus bisa bercerita dengan segala visualisasi bahasa tubuh kita, dari roman muka, gestur ketika menyampaikan kalimat perkalamat.

Dengan demikian sebagai penyaji kita sekaligus menjadi entertainer dengan akting sebagai pencerita. Jika kita sukses dengan totalitas maka kita akan membuat ngiri presenter lain.

## Referensi

1. Dale Charnegie; Bagaimana Mencari Kawan Dan Mempengaruhi Orang Lain.
2. Dale Charnegie; 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](mailto: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