

PROFESI TRAINER 7

PASSION JUGA MENENTUKAN

RASA BOSAN ITU ADA

Terlalu sering mempresentasikan hal yang sama. Tentu saja membuat kita merasa bosan. Rasa bosan ini memang tidak bisa dihindari tetap akan muncul pada setiap orang. Tinggal bagaimana kita menyikapi hal ini. Sedikit rasa bosan saja menghinggapi kita ketika akan melakukan presentasi bisa – bisa akan banyak timbul kesalahan yang dapat juga menyebabkan presentasi kita menjadi hambar.

Kita memang dituntut untuk selalu tampil prima, tidak boleh terlihat satu kekuranganpun ketika berhadapan dengan audien. Tidak boleh terlihat malas karena suasana kelas akan berubah menjadi keruh. Rasa bosan itu muncul kemungkinannya banyak sekali penyebabnya.

- Beberapa yang karena adanya rasa ketidak puasan dalam diri sendiri.
- Harus berbicara hal yang sama itu - itu terus.
- Rasa jenuh akibat rutinitas yang monoton.

Cobalah kita gali lebih dalam dari materi yang tiap kali dipresentasikan, sehingga menghasilkan sesuatu yang baru. Dengan demikian kita akan merasa ada perubahan. Kenapa perubahan yang harus kita cari? Karena merasa butuh penghargaan dari yang telah kita lakukan. Rasa bosan itu muncul karena dalam hati sudah hafal nanti yang akan dilakukan setelah ini ya itu, akibatnya kita tidak merasa tertantang lagi. Kita akan merasa hidup dinamis ketika ada tantangan dalam hidup kita. Jika hanya hidup dengan datar – datar saja tentu sudah dapat dipastikan gairah hidup akan statis.

Kondisi seperti ini terjadi juga dalam proses dimana sebagai pembicara publik. Penyelesaian yang ada dari mengatasi rasa bosan adalah dengan mencari sesuatu yang baru yang bisa memberi tantangan lebih. Sederhana namun pengaruhnya cukup besar terhadap realita yang ada. Itulah salah satu fungsi dari mengupdate materi karena memang materi harus diupdate sesuai dengan perkembangan teknologi dan jaman. Itulah yang biasanya kita lakukan selain meng update materi, kita juga sering merubah tampilan slide. Memang hal yang sepele, namun ini dapat digunakan untuk sedikit mengurangi kebosanan akibat materi yang sama.

Terkadang kita juga mempunyai asisten trainer, tentu dalam hati kita terkadang merasa ketidak nyamanan ketika melakukan kegiatan di dalam kelas, dan asisten tentu sudah hafal apa kata dan kegiatan apa yang akan kita lakukan. Karena itu kita sering mengupdate atau merubah halhal yang akan kita lakukan, misal ice breaking yang kita ganti. Karena itu , kita selalu mengupdate kata kata dan jenis game yang akan kita tampilkan untuk mengisi kejenuhan.

MOOD, PASSION, SEMANGAT

Sesuatu yang imajiner kebalikan rasa bosan, mungkin hampir ada kesamaan dengan passion. Bahasa lugasnya mungkin semangat yang terkait rasa di jiwa yang berpengaruh terhadap kondisi kejiwaan sehingga kita ada kesenangan ketika berbicara didepan audien. Saya sedang mood neh.. atau ah saya sedang bad mood. Mau sedang mood atau sedang tidak mood kita harus tetap melakukan presentasi bukan? Kita harus tetap membawakan materi. Tidak ada alasan lagi jika dihadapan audien, kita harus tetap semangat.

Jangan menahan rasa antusiasme, biarkan keluar melalui suara kita. Dengan demikian audien akan terbawa arus dan presentasi menjadi menarik. Tinggalkan saja *ketidak mood an* kita, toh .. kita harus tetap memberikan materi. Lakukan dengan ikhlas.

Yang jadi pertanyaan adalah bagaimana kita mempertahankan mood, kita akan semangat sesuai dengan keinginan ketika kita berkumpul dengan kawan kawan yang sejalan dan sama tujuan. Seperti mengikuti multi level marketing, mengapa anggota mereka tetap semangat? Karena mereka sering mengadakan kumpul bareng ataupun sering sharing diantara mereka. Untuk itu sebagai trainer atau pembicara publik yag lain sering seringlah berkumpul dan membahas bagaimana meningkatkan kualitas kemampuan berbicara didepan publik. Sehingga kita punya banyak ide untuk mencoba yang baru terkait penampilan kita ketika memberikan presentasi.

Membaca buku yang membahas bagaimana cara memberikan presentasi juga akan membantu untuk mempertahankan semangat. Termasuk membaca buku ini juga merupakan salah satu cara untuk mempertahankan mood dalam melakukan presentasi. Yang bisa kita lakukan juga bisa mengikuti komunitas dalam dunia maya, banyak milis milis yang membahas tentang training, ataupun berbicara didepan publik.

Dengan kiat kiat praktis yang kita baca baik dari media apapun akan membuat kita lebih semangat. Hasrat untuk memberi kepada orang lain inilah yang harus kita pertahankan sehingga kemampuan dalam menyampaikan pesan materi akan semakin otentik, tidak ada kepalsuan menurut pandangan audien.

BERHADAPAN DENGAN AUDIENS

MENGATASI AUDIEN

Audien dapat membaca pikiran trainer dalam hitungan seper sekian detik, trainer grogi, trainer takut, audien dapat membacanya. Trainer harus tampil sempurna, berikan yang terbaik buat audien. Karakter audien yang sangat beragam dari sebuah sesi presentasi akan kita hadapi.

Karakter audien sangat beragam namun tidak jauh dari sifat - sifat dasar manusia pada umumnya. Dalam buku Personality Plus membagi sifat manusia kedalam koleris, sanguin, melankolik dan plegmatis. Karakter manusia seperti ini juga terbawa dalam kondisi di ruang kelas dalam sesi presentasi. Jadi kita sebagai pembicara harus siap - siap berhadapan dengan berbagai karakter audien. Ada yang bergaya bossy, inginnya menguji pembicara atau mengkritik, ada yang seandainya, selengean, sukanya bercanda.

Antara daerah satu dengan daerah yang lain karakter manusianya juga berbeda - beda. Antara audien perusahaan dengan instansi pemerintahan juga berbeda, untuk itu harus kita selami terlebih dulu dengan begitu akan mudah dalam menyampaikan materi. Ingat lain ladang lain belalang dan lain lubuk lain ikannya. Kepala boleh samahitam, tapi isi kepala berbeda beda.

Ada kalanya trainer berhadapan dengan audien yang sulit. Maunya menyerang dengan berbagai pertanyaan bahkan cenderung untuk menguji trainer sebagai pembicara. Tar... tar... serangnya seperti mitraliur, pertanyaannya tak terbandung. Jangan terpengaruh dengan audien

yang modelnya seperti ini, karena dia ingin menjatuhkan mental trainer. Padahal kita tahu tidak ada untungnya menjatuhkan mental pembicara bagi audien. Audien seperti ini hanya mencari kepuasan diri, biar dianggap pintar oleh orang lain. Padahal belum tentu dia mendapat respect dari teman duduk sebelahnya. Audien jenis ini merasa dirinya lebih expert, lebih pintar. Audien ini menentang keberadaan trainer, dari materi sampai tampilan dimatanya akan selalu salah. Intinya jangan diambil hati audien yang seperti ini.

Kontrol diri, emosi dan mental harus tetap stabil. Jangan sampai down atau terpancing untuk emosi. Hal ini sangat merugikan sebagai pembicara ketika mental down, trainer bisa dipastikan akan blank. Jangan sampai terpancing untuk debat. Karena hanya akan menarik urat syaraf. Ingat jika seseorang terkena kritik dan akhirnya saling debat itu akibat saling mempertahankan diri, tidak satupun orang yang dalam hatinya menerima kritikan dari seseorang. Bisa dipastikan dia akan defensive. Hindari debat dimanapun kita berada. Cobalah untuk memberikan solusi, buang pikiran – pikiran negatif yang membuat kita defensif.

Jangan kita bahagia baru tersenyum, tersenyumlah lebih dulu baru kita akan bahagia. Maka cara terbaik untuk menghindari debat adalah dengan menghilangkan dengan humor, dengan tertawa, dengan tersenyum. Cobalah untuk melakukan pilihan ini.

Tetap lakukan penghargaan terhadap audien jenis apapun. Meskipun audien tersebut merasa lebih pintar, malah harus kita akui kepakarannya sehingga dia akan membantu kita selama sesi presentasi.

Jika ada yang suka bercerita sendiri didalam sesi presentasi, dan jika berkomentar ngelantur tidak ada ujung pangkalnya, secepatnya diputus jika kita sudah dapat mengambil inti pembicaraannya namun dengan cara yang elegan, sehingga audien tidak merasa tersinggung, namun malah merasa terbantu. Cobalah melakukan kontak mata sehingga dia mengerti dan diam. Karena jika dia terus berbicara maka akan mengganggu perhatian audien yang lain. Terlebih jika jumlah audien yang relatif sedikit. Kita pernah punya pengalaman, sewaktu kita mengikuti pendidikan dan pelatihan di salah satu lembaga pemerintahan. Ada pejabat dari salah satu provinsi di Indonesia bagian timur, beliau lalu mengomentari materi presentasi panjang sekali sampai kita yang merupakan teman sekelasnya merasa jenuh dengan komentarnya yang terkesan berbelit belit padahal inti pembicaraannya sudah bisa kita tangkap. Terkendala lagi, beliau ini setiap saat berusaha mengomentari. Sehingga banyak sekali waktu sesi presentasi yang beliau ambil. Beruntung sekali pembicara waktu itu sangat sabar dan pandai mengakomodir komentar beliau

secara elegan, sehingga bapak pejabat tidak tersinggung dan pembicara juga dapat melanjutkan materi presentasinya yang cukup banyak tersebut.

Ada audien yang merasa maunya mendominasi kelas. Ingin mengontrol keseluruhan kelas. Harus diingat trainer harus bisa memajemeni kelas. Kelas adalah tanggung jawab trainer. Jangan biarkan audien jenis ini lebih menguasai kelas dibanding kita. Gunakan humor untuk menghentikan orang sejenis ini.

BERBICARA SEBAGAI SENI

Sekali lagi untuk menjadi perhatian bagi kita, tetaplah tenang untuk menghadapi semua jenis audien yang sulit ini. Jangan pernah gugup berhadapan dengan audien, hadapi semua pertanyaan, baik pertanyaan mudah maupun pertanyaan sulit. Berdiri didepan kelas adalah seni, yaitu seni untuk menangani makhluk hidup yang begitu kompleks yang namanya manusia, seni ini seperti memimpin sebuah organisasi. Namun organisasi yang kita pimpin dalam bentuk sekelompok audien yang mungkin hanya akan dipimpin dalam ruangan selama 5 jam, 10 jam, sehari atau dua hari sesi pertemuan.

Waktu yang singkat inilah trainer harus bermain, berkecimpung, bergelut secara total memberikan apa yang terbaik dari kita sebagai manajer kelas, mau dibawa kemana organisasi kita ini, salah satu unsur baik dan buruk sebuah sesi presentasi ada ditangan kita. Untuk itulah kemampuan dalam mengorganisir audien, kemampuan dalam menyelami psikologi audien sangat dibutuhkan dalam hal ini supaya mereka larut dalam sesi presentasi kita.

Dengan kemampuan mengelola berbagai tipe audien akan menyebabkan audien berperan aktif mendukung suksesnya sebuah presentasi, tidak berusaha menjatuhkan trainer. Malah mereka akan bermitra dengan kita, memberikan sharing pengalamannya tanpa perlu diminta sehingga kesuksesan trainer dalam memberikan materi sudah terbayang. Jadi audien adalah mitra untuk menuju kesuksesan dalam presentasi. Tidak akan ada applause yang meriah jika disana tidak ada audien, tidak akan sampai sebuah pesan jika disana tidak ada pendengar.

Sangat perlu diperhatikan materi kita sebagai sebuah produk harus yang berkualitas nomor satu, audien kita sebagai customer harus menjadi fokus kita dan terpuaskan, rekan trainer yang lain harus kita hargai, tempatkan mereka sebagai mitra, sehingga dengan kondisi seperti ini, kita akan menjadi lebih baik dan lebih baik lagi.

Bibliografi

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](http://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. Renald Khasali; Sukses Melakukan Presentasi; Gramedia Pustaka Utama 2006