



Jangan Kehilangan Fokus Pada Sesi Tanya-Jawab

Jika Anda memberikan presentasi setiap minggu di hadapan berbagai perusahaan sebagai konsultan dan Anda tahu bahwa presentasi Anda menarik dan sukses, tetapi ketika di akhir Anda membuka kesempatan bertanya Anda merasa kehilangan perhatian dan tanggapan positif dari jawaban yang Anda berikan. Bagaimana cara Anda mempertahankan agar semua orang tetap tertarik dan tidak membiarkan pendengar Anda teralihkan perhatiannya?

Anda adalah orang yang yakin bahwa kemampuan presentasi Anda bagus dan hal ini memberikan keuntungan pada saat Anda bicara di depan publik. Sangatlah baik Anda mengenali kemungkinan kelemahan yang Anda ingin perbaiki. Ketika pertanyaan di akhir presentasi diperlukan, pertanyaan-pertanyaan ini mungkin dapat menyebabkan pendengar teralihkan perhatiannya. Setelah satu sesi duduk dan mendengarkan dengan penuh perhatian, bahkan pendengar yang paling tertarik pun mungkin akan kesulitan berkonsentrasi pada pertanyaan yang bukan miliknya. Ada beberapa hal yang dapat Anda lakukan untuk menjaga perhatian tersebut:

1. **Jagalah agar jawaban Anda jelas dan tepat sasaran.** Seringkali kita cenderung memberikan detail pada penjelasan karena kita takut jawaban tidak tepat sasaran atau orang lain mungkin tidak mendapatkan pesan yang tepat. Dengan melakukan ini, akan menempatkan kita dalam bahaya yaitu kehilangan pendengar kita yang mungkin bukan saja mendapat jawaban dari pertanyaan tersebut, tetapi juga mengerti dari sejak awal. Jagalah agar jawaban Anda pendek dan tepat sasaran. Ketika Anda selesai, tanyalah pada penanya apakah Anda sudah menjawab pertanyaannya dengan baik, dari sudut pandang beliau. Dengan cara ini Anda dapat bergerak maju dan sebenarnya, Anda mengatakan lebih banyak dalam waktu yang lebih singkat.
2. **Rangkum ulang pertanyaan yang membingungkan.** Jika Anda tidak yakin akan suatu pertanyaan, rangkum ulang menggunakan kata-kata Anda dan tanyakan pada orang tersebut apa yang mereka

ingin ketahui. Ini akan menghemat waktu sehingga Anda tidak memberikan penjelasan yang tidak diperlukan.

3. **Jangan pernah berikan jawaban yang Anda tidak yakin.** Hal ini terjadi di setiap presentasi. Seseorang menanyakan sebuah pertanyaan dan Anda tidak yakin bahwa Anda memiliki jawaban yang benar - atau lebih buruk lagi, Anda tidak punya ide jawaban yang benar seperti apa. Jangan panik, setiap orang akan mengharapkan hal ini. Daripada meng gumamkan kata-kata, menghabiskan waktu dan memberikan diri Anda sendiri gambaran bahwa Anda adalah sumber yang tidak valid, katakan pada orang tersebut bahwa beliau sudah menaikkan poin yang sangat bagus. Ketika Anda tidak memiliki jawaban saat itu, maka temukan jawabannya atau pikirkan jawabannya dan mintalah nomornya agar Anda dapat menelepon orang tersebut nanti. Anda sudah menghemat waktu setiap orang dan menunjukkan bahwa Anda adalah orang yang bisa dipercaya, yang ingin memberikan informasi yang benar.
4. **Informasikan kepada pendengar bahwa Anda hanya akan mengambil sekian pertanyaan lagi.** Dengan cara ini, Anda menyatakan fakta bahwa sesi tanya-jawab hampir berakhir. Ini memiliki dua keuntungan. Hal ini akan memberikan dorongan pada orang yang menunggu untuk bertanya dan memastikan mereka mengerti semua hal. Juga, hal ini menghentikan orang yang melihat jam tangan mereka atau berkhayal dan menyadari bahwa presentasi ini tidak akan mengambil waktu mereka lebih lama dari yang mereka inginkan. Anda menarik kembali perhatian kepada Anda.

Beberapa cara ini adalah cara hebat untuk memastikan presentasi Anda diakhiri dengan kekuatan yang sama seperti saat dimulai dan semua mata memandang kepada Anda sepanjang waktu.
