



Presentation Skills – Tips 115

Tips dalam Presentasi Bagian 1: Pembukaan dalam sebuah Presentasi

Kesulitan yang dialami pesawat terbang paling banyak terjadi di dua titik kritis: saat lepas landas dan mendarat. Hal yang sama sering terjadi pada saat presentasi. Sebuah pembukaan yang bersemangat akan menambah kepercayaan diri dan merupakan sebuah kesempatan untuk membuat kesan pertama yang positif.

Kunci Utama: Dapatkan perhatian yang menyenangkan dari audiens dengan cepat, Arahkan secara alami ke dalam presentasi Anda, Bangun kemauan yang baik, Ciptakan butir-butir kesepakatan.

Teknik: Gunakan sebuah alat peraga, Dramatisasi ide-ide Anda, Dapatkan partisipasi dari audiens, Sebutkan butir kesepakatan atau kesamaan pendapat.

Hindari permintaan maaf. “Seberapa sering kita semua telah mendengar pembicara memulai dengan meminta perhatian audiens yang berarti mereka kurang persiapan atau kurangnya kemampuan. Jika Anda tidak siap, audiens mungkin akan mengetahui terlebih dulu tanpa bantuan Anda.” — Dale Carnegie.

Tips dalam Presentasi: Untuk presentasi yang sangat efektif, gunakan salah satu kalimat pembuka berikut untuk kegiatan *public speaking* Anda ke depannya:

1. *Captivating Statement* (Pernyataan yang menarik)

Opsi: Analogi

Contoh: “Saya ingat pertama kali belajar mengendarai mobil. Saya pikir itu akan menjadi sangat mudah, tapi dengan cepat saya mengetahui betapa sulitnya mengendarai mobil. Belajar untuk menguasai keterampilan mengemudi mobil sangat mirip dengan memulai inisiatif strategis kami terhadap...”

Opsi: Pernyataan yang mengejutkan

Contoh: “Lihatlah ke sekeliling ruangan. Satu dari tiga orang di sekeliling Anda mungkin akan keluar dari bisnis di saat yang sama seperti sekarang di tahun depan jika Anda tidak mengubah dua hal sederhana yang Anda lakukan sekarang.”

Opsi: Kabar Baik

Contoh: “Kemarin kita tutup buku untuk tahun fiskal sebelumnya. Kabar baik! Semua target kita tercapai. Setiap orang di ruangan ini akan mendapatkan bonus!”

2. Question (Pertanyaan)**Opsi: Memperoleh informasi**

Contoh: “Mari kita lakukan jajak pendapat cepat. Berapa banyak dari Anda telah terlibat dalam Layanan kami dengan program pelatihan Senyum sepanjang tahun ini?”

Opsi: Dapatkan Partisipasi dari audiens

Contoh: “Dalam beberapa saat, setiap orang di ruangan dipersilakan untuk mengungkapkan satu kata (atau kalimat) untuk menggambarkan reaksi Anda terhadap topik kita pada hari ini. Sebagai contoh, kata saya adalah ‘gembira’.”

Opsi: Buat kesepakatan mengenai kebutuhan atau minat

Contoh: “Jika ada satu cara yang dapat dilakukan untuk memperpanjang waktu tagihan Anda, sementara secara bersamaan Anda dapat mempertahankan klien, Anda mungkin ingin tahu tentang hal itu, betul begitu?”

3. Incident (Peristiwa)**Opsi: Pengalaman pribadi**

Contoh: “Pada suatu malam yang larut, istri saya dan saya dalam perjalanan pulang melewati badai yang buruk. Tiba-tiba, sebuah mobil yang kehilangan kendali datang dari arah lain dan berbelok ke tengah-tengah rumput. Meliuk, melonjak, dan membelok ke kanan menuju kami! Kami hampir kehilangan satu sama lain, tapi terjadi tabrakan parah tepat di belakang kami. Saya merasa terpaku dan beruntung masih hidup, tapi istri saya mengambil tindakan. Kami mundur menuju ke kecelakaan itu, dan istri saya segera pergi untuk membantu. Mobil lain mengerem dan membanting kemudi di sekitar reruntuhan. Dia adalah pahlawan. Pelajaran yang saya pelajari dari kejadian itu berkaitan dengan mengapa kita berkumpul hari ini.”

Opsi: Pihak ketiga

Contoh: “Minggu lalu, saya pergi ke kantor direktur keuangan kami dan melihat bahwa dia memiliki senyum lebar di wajahnya. Saya bertanya kepadanya apa yang membuatnya senang, dan dia mulai menceritakan kisah ini.”

Opsi: Sejarah

Contoh: “Pada masa 49 SM, Julius Caesar menuju Roma bersama dengan pasukan Romawi dan berhenti di sungai Rubicon, titik di mana dia tidak dapat mundur. Maju melintasi sungai akan menimbulkan konflik sipil yang tak terelakkan. Caesar kabarnya berkata, ‘Kematian telah

ditentukan', kemudian berjalan maju, yang pada akhirnya dia, tanpa terbantahkan menjadi penguasa kekaisaran Romawi. Kita menghadapi titik balik yang sama”

4. *Compliment* (Pujian)

Opsi: Kepada Pendengar

Contoh: “Mungkin Anda tidak menyadari nilai yang Anda hasilkan untuk orang-orang dan organisasi. Anda mengelola pengrajin yang benar-benar menciptakan nilai dengan tangan, alat, dan keterampilan mereka. Ini adalah sebuah seni untuk bisnis Anda yang tengah menghilang. Saya harap Anda bangga terhadap apa yang Anda lakukan dan dampak yang Anda hasilkan.”

Opsi: Kepada Organisasi

Contoh: “Kebanyakan yang hadir di ruangan ini mungkin tidak menyadari bahwa organisasi kami adalah yang pertama kali di dunia yang...”

Opsi: Kepada Individu

Contoh: “Saya tahu bahwa ada satu orang di dalam ruangan ini yang Anda hormati. Empat tahun yang lalu, beliau menunjukkan ketabahan dan visi dalam menciptakan dan meluncurkan lini produk baru yang sangat sukses. Kita semua menikmati hasil dari tekadnya. Satu hal yang mungkin Anda tidak ketahui tentang beliau ialah...”

~ ~ ~