



Presentation Skill – Tips 117

Presentasi Efektif: Pesan Anda dan Penggunaan Bukti

Setelah merebut perhatian audiens sewaktu pembukaan, berikutnya perlu untuk segera membangun tema atau pesan dari presentasi. Seperti dalam sebuah simfoni yang indah di mana komposer mengungkapkan tema dan kemudian mulai membuat variasi di atasnya, pembicara menyajikan pesan dan kemudian mulai mengembangkannya dengan fakta-fakta, informasi, dan bukti.

Pembukaan dirancang untuk mendapatkan perhatian dari audiens. Pernyataan pesan memfokuskan perhatian pada subyek. Hal ini dapat menjadi maksud dari pernyataan seperti, "Kita sekarang akan membahas pro dan kontra dari proses anggaran yang baru." Hal ini bisa menjadi pertanyaan seperti, "Apa langkah-langkah yang diperlukan untuk mencapai Sertifikasi ISO 9001 pada bulan Desember tahun depan?" Kadang-kadang pernyataan pesan disampaikan sebagai usulan logika seperti, "Jika benar, maka ... juga benar, dan adalah hasil yang wajar." Pernyataan pesan tersebut memandu pengembangan dari isi presentasi dan menjaganya tidak menyimpang dari tujuan atau sasaran.

Waspadalah terhadap cerita lucu. "Untuk beberapa alasan yang menyedihkan, pemula merasa bahwa ia harus 'meringankan' pembicaraannya dengan menceritakan lelucon, ia menganggap bahwa mantel dari Mark Twain telah turun di pundaknya. Jangan jatuh ke dalam perangkap ini."

– Dale Carnegie

Menggunakan bukti adalah kunci untuk mencapai tingginya efektivitas presentasi. Pertanyaan yang sering muncul di benak audiens, walaupun jarang bertanya, adalah "Mengapa saya harus mendengarkan Anda?" "Kenapa saya harus percaya padamu"? "Selain Anda, siapa yang mengatakan ini?" Ketika kita perlu meyakinkan orang lain, salah satu alat utama kita adalah penggunaan bukti.

Bukti Mengalahkan Keraguan

- D *Demosntrations* – Demonstrasi
- E *Examples* – Contoh/Kalkulasi/Cerita/Illustrasi
- F *Facts* – Fakta
- E *Exhibits* – Alat peraga
- A *Analogies* – Analogi/ibarat
- T *Testimonials* – Testimonial
- S *Statiscitics* – Statistik

"Jika Anda memiliki poin penting untuk dilakukan, jangan coba untuk menjadi cerdas atau pintar. Gunakan mesin pemancang tiang. Pukul poin pentingnya sekali. Kemudian datang kembali dan pukul lagi. Kemudian pukul ketiga kalinya- Dampak yang luar biasa!" – Winston Churchill!

~~~