

PRESENTASI EFEKTIF

Sebuah Rekomendasi

Nama, NIM

II 4472 Komunikasi Antar Pribadi¹

TINJAUAN & MAKSUD

Suatu presentasi yang baik Berhasil menyampaikan pesan audio visual, yang efektif membawa perubahan yang diinginkan pada audiens yang disasar, dalam durasi waktu yang ditentukan.

Bagaimana membuat presentasi yang efektif? Berikut ini adalah rekomendasi untuk membuat presentasi yang efektif.

Kita mulai dengan kesadaran bahwa presentasi adalah kesempatan berharga untuk menyampaikan pesan visual dan auditorial yang efektif denganmemperbesar kekuatan komunikasi dalam membawa perubahan pada pribadi yang disasar. Pertama kita akan melihat ada kekuatan terpendam di setiap orang yang bisa dibangkitkan melalui komunikasi. Kekuatan ini digunakan untuk menjawab kebutuhan atau menjadi solusi bagi permasalahan. Sebuah strategi untuk pembuatan presentasi yang efektif ini disebut metode TAIDA. Kemudian kita akan melihat apa hasil dari penerapan konsep TAIDA ini. Setelah itu kita melihat langkah-langkah apa yang harus dilakukan. Rekomendasi diakhiri dengan saran-saran untuk melengkapi rekomendasi ini.

ATENSI & FOKUS PADA KUASA KOMUNIKASI

Pada dasarnya semua permasalahan yang dialami atau dirasakan oleh manusia pribadi didasarkan pada *ketidakberdayaannya* menghadapi tantangan kehidupan.

Tidak ia sadari bahwa di dalam dirinya terpendam kekuatan besar yang sanggup mengatasi permasalahan ini. Kekuatan ini diwujudkan dalam bentuk *komunikasi antar pribadi*. Presentasi ini adalah salah satu cara atau senjatanya.

Kita tahu Tuhan berfirman, Raja bersabda atau bertitah. Maka kita berpresentasi.

All you have to do is ask..

¹ Versi 8 Feb 2024

MASALAH DALAM PRESENTASI

Presentasi sering tidak berhasil membawa perubahan karena: tidak tepat sasaran, tidak menarik, tidak berguna, tidak memberikan solusi, tidak inspiratif, tidak praktis dan menghabiskan waktu yang berharga.

SOLUSI: TAIDA

Untuk mengatasi masalah ini kami merekomendasikan pendekatan TAIDA. TAIDA adalah akronim dari fase-fase tujuan antara yang dialami oleh pribadi sasaran kita, mulai dengan target, atensi, interest, desire, dan action yang ia lakukan. Caranya adalah dengan menggunakan narasi di setiap tahap dengan penjelasan sebagai berikut.

1. Tetapkan target dan tujuan serta narasi yang hendak disampaikan. Narasi dasarnya adalah: “Saya menawarkan jalan keluar atau kunci untuk membawa anda memenuhi kebutuhan anda.”
2. Setelah menetapkan tujuan dan target, kita mendekati target tersebut untuk mendapatkan perhatiannya, atensi-nya. Narasi dasarnya, “Saya meminta waktu dan perhatian Anda untuk menyampaikan sesuatu yang penting bagi anda.”
3. Setelah mendapatkan perhatiannya, kita membangkitkan ketertarikannya, interest-nya, dengan narasi “Saya mengerti kebutuhan dan masalah anda, dan saya punya jalan keluar.” Karena kita mendemonstrasikan pengertian kita akan masalah yang dihadapi atau kebutuhan yang dia perlukan, maka itu akan membangkitkan minatnya untuk mendengar lebih lanjut.
4. Fase berikutnya itu adalah membangkitkan keinginannya (desire) akan solusi kita. Caranya dengan menjelaskan jalan yang harus ditempuh untuk mengatasi masalah itu disertai dengan narasi penjelasan logis mengapa langkah ini bisa memecahkan masalahnya. Jelaskan juga mengapa langkah ini yang terbaik.
5. Setelah ia tertarik dan ingin menggunakan solusi ini maka kita memperlihatkan untuk melakukan langkah-langkah yang ia perlu lakukan dengan narasi “Anda sanggup menjalani menempuh jalan ini karena ada rencana rancang sesuai dengan kondisi serta budget yang anda miliki”

VISI PENGUATAN

Setelah menyampaikan narasi-narasi TAIDA tersebut, kita perkuat pesan kita dengan berikan gambaran perubahan apa yang akan terjadi apabila langkah-langkah itu selesai diambil. Berikan suatu narasi bagaimana perubahan yang terjadi memperkaya kehidupan sasaran kita.

AKSI TINDAK LANJUT

Setelah presentasi ini terjadi, dan tentu setelah sasaran kita menyetujui langkah-langkah yang perlu diambil, maka kita membantunya, menuntunnya, untuk melakukan langkah-langkah tersebut.

KESIMPULAN

Sebagai kesimpulan, komunikasi antar pribadi itu ibarat menanam benih dalam sebuah tanah yang kosong, dengan harapan ladang itu menumbuhkan benih menjadi bunga yang indah atau pohon-pohon yang berbuah lebat, yang bunga dan buahnya itu boleh kita petik, sehingga ladang itu berubah menjadi taman bunga atau kebun buah.

Jadi presentasi adalah menanam pesan yang bertumbuh dalam pribadi-pribadi seorang sehingga kondisinya berubah dari tidak berdaya menjadi penuh kuasa.

SARAN

1. Tujuan presentasi itu pada akhirnya terdapat perubahan minimal dalam hal persepsi, pengetahuan, rencana, tindakan dan evaluasi.
2. Dalam hal bentuk untuk menyampaikan narasi-narasi tersebut kita bisa menggunakan story telling, anekdot, humor, serta cara-cara yang tidak vulgar, yang memungkinkan sasaran kita membuat kesimpulan sendiri.
3. Dalam hal durasi waktu, perhatikan bahwa waktu yang efektif itu waktu yang singkat, karena bergantung dari span terbukanya ladang untuk ditanami. sebagai gambaran iklan televisi biasanya 1 menit atau 30 detik lagu sekitar 3 menit dan TED Talk tidak lebih dari 17 menit, episodes TV series 50 menit, dan film bioskop 10 menit

Selamat menyusun presentasi yang efektif.