

TRANSKIP

(Slide 1) Rekomendasi presentasi yang efektif

II 4472 Komunikasi Antar Pribadi

(Slide 2) TINJAUAN & MAKSUD

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

(Slide 3) ATENSI & FOKUS PADA KUASA KOMUNIKASI

Pada dasarnya semua permasalahan manusia pribadi didasarkan pada ketidakberdayaannya menghadapi tantangan kehidupan. Bagaimana orang yang berdaya itu mengubah realitas hidup? Komunikasi

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

(Slide 4) 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.

(Slide 5) SOLUSI: TAIDA

Untuk mengatasi masalah ini kami merekomendasikan pendekatan TAIDA. TAIDA adalah akronim dari fase-fase presentasi kecil yang kepad pribadi sasaran kita, mulai dengan target, atensi, interest, desire, dan action yang ia lakukan. Kita menggunakan narasi di setiap tahap.

-
1. T: 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. A: kita lalu mendekati target tersebut untuk mendapatkan perhatiannya, atensi-nya. Narasi dasarnya, "Saya meminta waktu dan perhatian Anda untuk menyampaikan sesuatu yang penting bagi anda."
 3. I: Kita membangkitkan ketertarikannya, interest-nya, dengan narasi "Saya mengerti kebutuhan dan masalah anda, dan saya punya jalan keluar."
 4. D: Kita bangkitkan keinginannya (desire) akan solusi kita. Caranya dengan menarasikan penjelasan logis mengapa solusi ini bisa memecahkan masalahnya.
 5. A: Kita memperlihatkan langkah-langkah yang ia perlu lakukan dengan narasi "Anda sanggup menjalani menempuh jalan ini karena di rancang sesuai dengan kondisi anda"

(Slide 6) VISI PENGUATAN

Kita perkuat pesan kita dengan berikan gambaran perubahan yang terjadi memperkaya kehidupannya.

(Slide 7) AKSI TINDAK LANJUT

Setelah sasaran kita menyetujui langkah-langkah yang perlu diambil, maka kita membantunya, menuntunnya, untuk melakukan langkah-langkah tersebut.

(Slide 8) KESIMPULAN

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

(Slide 9) SARAN

Beberapa saran:

Targetkan perubahan minimal dalam hal persepsi, pengetahuan, rencana, tindakan dan/atau evaluasi.

Pilih bentuk narasi-narasi story telling, anekdot, humor, serta cara-cara yang tidak vulgar, yang memampukan sasaran kita membuat kesimpulan sendiri.

Perhatikan bahwa waktu yang efektif itu waktu yang singkat, karena bergantung dari span terbukanya perhatian untuk ditanami.

Selamat menyusun presentasi yang efektif.