

— CAKAP — BERKOMUNIKASI



Dr. Hj. Nur Setiawati Mappaselleng, M.Ag.Ph.D.
Dosen di Universitas Muslim Indonesia Makassar
pada Fakultas Agama Islam Jurusan Komunikasi
Penyiaran Islam, lahir di Ujung Pandang 16 Juni
1967, (SD) Sekolah Dasar no 15 tahun 1980,
Sekolah (SKKP) Sekolah Kesejahteraan Keluarga
Tingkat Pertama Jurusan Pakaian dan Tekstil,
tahun 1981 (SMA) Sekolah Menengah Atas

Negeri 2, tahun 1985 di Kota Samarinda, melanjutkan Pendidikan di
Kota Makassar tahun 1986 di SMA Negeri 3. S.1 (1991) Fakultas
Ushuluddin Universitas Muslim Indonesia, S.2 (2002) Program
Pascasarjana Jurusan Komunikasi dan Dakwah Sosial Modern
Universitas Muslim Indonesia, S.3 (2014), PPS Universitas Islam Negeri
Alauddin Makassar, Jurusan Dakwah dan Komunikasi, S.3 (2017) Pusat
Pengajian Bahasa, Tamadun dan Falsafah, Kolej Sastera dan Sains,
University Utara Malaysia, Sintok, Kedah. Aktif di Muslimat Nahdlatul
Ulama Sulawesi Selatan, karya Evaluasi Praktikum Dakwah Fakultas
Agama Islam UMI (2015), Ilmu Dakwah (2017), Bahan Bacaan
Pendidikan Agama Islam (2020) Tim Dosen PAI, Balai Penelitian dan
Pengembangan Agama Makassar.

Dr. Hj. Nur Setiawati Mappaselleng, M.Ag., Ph.D.

— CAKAP — BERKOMUNIKASI

• Seni Public Speaking dan Berbicara Komunikatif •



— CAKAP BERKOMUNIKASI —



penerbitkertasentuh
kertasentuh@gmail.com

CAKAP BERKOMUNIKASI

Seni Public Speaking dan
Berbicara Komunikatif

Dr. Hj. Nur Setiawati, M.Ag., Ph.D.



2020

Cakap Berkomunikasi: Seni Public Speaking dan Berbicara Komunikatif

Penulis: Dr. Hj. Nur Setiawati, M.Ag., Ph.D.

Editor: Khoshshol Fairuz

Tata Sampul: Novi Wahyu

Tata Isi: Nurul Aini

Diterbitkan oleh:

CV. NAKOMU

Cangkring Malang, RT/RW 01/05, Sidomulyo

Megaluh, Jombang

E-mail: kertasentuh@gmail.com

WA: 085 850 5857 00

Facebook: Penerbit Kertasentuh

Instagram: penerbitkertasentuh

Ukuran: 15 cm x 23 cm

vi+103 halaman

Cetakan April 2020

ISBN: 978-623-7934-01-1

**Sanksi Pelanggaran Pasal 72
Undang-undang Nomor 19 Tahun 2002
Tentang Hak Cipta:**

- (1) Barangsiapa dengan sengaja dan tanpa hak mengumumkan atau memperbanyak ciptaan pencipta atau memberi izin untuk itu, dapat dipidana dengan pidana penjara masing-masing paling singkat 1 (satu) bulan dan/atau denda paling sedikit Rp.1.000.000,00 (satu juta rupiah), atau pidana penjara paling lama 7 (tujuh) tahun dan/atau denda paling banyak Rp.5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah)
- (2) Barangsiapa dengan sengaja menyiarkan, memamerkan, mengedarkan, atau menjual kepada umum suatu ciptaan atau barang hasil pelanggaran hak cipta atau hak terkait, dapat dipidana dengan pidana paling lama 5 (lima) tahun dan/atau denda paling banyak Rp.500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah)

Prakata Penulis

Setiap saat kita melihat orang berbicara kapan dan di manapun disertai dengan ekspresi yang berbeda-beda, sesuai dengan topik pembicaraan, bahkan mereka berbicara dengan kalimat yang menurut si pembicara sudah nyaman dan dapat dinikmati oleh pendengar di sekitarnya tanpa ada beban apalagi rasa malu, yang penting mereka berbicara sesuai dengan selera, suasana hati, ceritanya ringan dan mampu membawa perasaan lebih rileks.

Namun di sisi lain berbicara bukan hanya sekadar menyampaikan perasaan atau isi hati kita kepada orang lain sehingga orang lain mau menerima atau tidak menerima yang penting saya berbicara dengan gaya bahasa “ibu” yang membesarkan dan membentuk karakter yang baik, akan tetapi berbicara sebaiknya memiliki tata aturan atau keterampilan khusus sehingga arah pembicaraan akan semakin menarik dan pesan yang akan disampaikan mampu merubah kondisi seseorang lebih baik.

Berbicara kepada teman sejawat, relasi, sahabat, saudara, atau orang yang baru saja kita bertemu rasanya tidak terlalu berat, mengapa? Sebab aktivitas berbicara sudah menjadi bagian dari kehidupan kita. Tetapi ketika kita berbicara di hadapan orang banyak, tidak saling mengenal, tempat yang asing masih adakah keberanian kita untuk berbicara seperti yang kita lakukan di hari kemarin. Ternyata ini tidak mudah.

Berbicara di hadapan orang banyak atau di depan publik atau yang biasa dikenal dengan public speaking, bagi sebagian orang sesuatu yang mengerikan bahkan sangat menakutkan, padahal sehari-hari kita berani

berbicara kepada siapa saja, kadang kita mengelak dengan berbagai alasan, padahal bedanya hanya sedikit bicara tapi pendengarnya banyak, sebagian orang mengatakan ini adalah bakat atau talenta yang dimiliki seseorang.

Penulisan buku “Cakap Berkomunikasi, Seni Public Speaking dan Berbicara Komunikatif” ini dilatarbelakangi oleh pengalaman penulis diberbagai kegiatan banyak teman sejawat merasa kurang percaya diri dan tidak berani berbicara di depan umum, salah satu penyebabnya yaitu kurangnya pengetahuan dan keterampilan tentang public speaking. Oleh karena itu buku ini akan memberikan solusi sehingga mampu dan berani menghadapi tantangan berbicara di depan publik atau berbicara di depan orang banyak.

Penulisan buku ini tentu tidak terlepas dari keridhoan Allah Swt yang senantiasa memberikan banyak kenikmatan terutama kesehatan untuk menulis, apresiasi dan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada seluruh pihak yang telah turut berpartisipasi dalam penulisan dan penyempurnaan buku ini, kepada suami tercinta H. Ambo Masse, S.S. yang selalu bersabar memotivasi penulis, saudara-saudara penulis yang tak letih memberikan spirit untuk menulis, dan seiring doa untuk ayah tercinta H. Mappaselleng Dg Maggae, BA (almarhum) dan Ibu Hj. Insana Dg. Baek (almarhumah), Adinda Baso Marannu, S.Pd., M.M. Direktur Basmar Academy yang senantiasa memotivasi penulis, sahabat-sahabat yang baik hati yang tidak bisa disebut satu persatu.

Tanpa doa kalian karya ini tidak dapat tertuang di kertas yang indah, semoga dapat memberikan manfaat dan kebaikan untuk kita semua.

Makassar, 1 April 2020

Nur Setiawati

Daftar Isi

Prakata Penulis..... iii

Daftar Isi.....v

BAB I. KEBUTUHAN KOMUNIKASI DALAM KEHIDUPAN MANUSIA

- A. URGENSI KOMUNIKASI DALAM INTERAKSI SOSIAL 2
- B. GAYA DAN PROSES KOMUNIKASI DALAM KONTEKS BUDAYA DAN SOSIAL 4

BAB II. *PUBLIC SPEAKING*

- A. KEBUTUHAN DAN TANGGUNG JAWAB BERBICARA DI DEPAN PUBLIK..... 11
- B. RAGAM *PUBLIC SPEAKING* 14

BAB III. MEMBANGUN KEPERCAYAAN DIRI UNTUK BERBICARA

- A. APA ITU KEPERCAYAAN DIRI..... 23
- B. MEMBANGUN KEPERCAYAAN DIRI 25

BAB IV. MENGATASI BEBAN DAN RASA TAKUT UNTUK BERBICARA

- A. MENGAPA ANDA TAKUT?..... 41
- B. PENGELOLAAN MENTAL..... 53

BAB V. MEMAHAMI DAN MENGUASAI BAHASA TUBUH

- A. MEMBACA TANDA-TANDA 67
- B. BAHASA TUBUH YANG BAIK 72

BAB VI. KETERAMPILAN BERKOMUNIKASI

A.	KOMUNIKASI YANG EFEKTIF	77
B.	MENGUASAI TEKNIK BERBICARA	84

BAB VII. KODE ETIK BERBICARA DI DEPAN PUBLIK

Daftar Pustaka.....	101
Profil Penulis.....	103

BAB I

KEBUTUHAN KOMUNIKASI DALAM KEHIDUPAN MANUSIA



Manusia sebagai makhluk sosial tidak bisa lepas dari hubungan, kepentingan, atau bantuan manusia lainnya, dan semua aktivitas itu membutuhkan komunikasi di dalamnya. Karena komunikasi, seperti halnya kebutuhan akan relasi dengan manusia lainnya,

merupakan kebutuhan dasar yang hampir setiap orang merasakannya. Tidak ada satu manusia pun yang tidak membutuhkan komunikasi. Ia merupakan penghubung maksud dari kehendak manusia lain, sehingga tercipta relasi yang di maksud, baik itu di dalam kehidupan sehari-hari di rumah tangga, di tempat kerja, di pasar, di kampus, di ruang-ruang publik serta seluruh tempat di mana pun di dunia ini.

Sifat manusia untuk menyampaikan keinginannya dan untuk mengetahui hasrat orang lain, merupakan awal keterampilan manusia berkomunikasi secara otomatis melalui lambang isyarat, kemudian disusul dengan kemampuan untuk memberi arti setiap lambang itu dalam bentuk bahasa verbal. Usaha-usaha manusia untuk berkomunikasi lebih jauh, terlihat dalam berbagai bentuk kehidupan mereka di masa lalu.

Dengan demikian, sejak awal pendirian tempat-tempat pemukiman pada masyarakat di daerah aliran sungai dan tepi pantai, dipilih untuk memudahkan mereka dalam berkomunikasi dunia luar. Mereka menggunakan perahu, rakit, dan sampan dalam berkomunikasi. Pemukulan gong di Romawi dan pembakaran api yang mengepulkan asap di Cina merupakan simbol-simbol komunikasi yang dilakukan oleh para serdadu di medan perang.

A. URGENSI KOMUNIKASI DALAM INTERAKSI SOSIAL



Komunikasi membangun kontak-kontak manusia dengan menunjukkan keberadaan dirinya dan berusaha memahami kehendak, sikap dan perilaku orang lain. Komunikasi membuat cakrawala seseorang menjadi makin luas. Komunikasi bukan sekadar alat yang menggambarkan pikiran, namun komunikasi adalah pikiran dan pengetahuan. Suatu

dunia tertentu diciptakan dalam komunikasi, dan setiap penafsiran komunikasi tersebut harus mempertimbangkan konteks yang memungkinkan terjadinya praktik-praktik komunikasi.

Sebagai dasar kehidupan, komunikasi pada makhluk terjadi melalui pertukaran pesan. Menurut Prof. Dr. Ibnu Hamad

dalam Ruben & Stewart (2013: viii), ada lima jenis pesan yang lazim digunakan saat berkomunikasi: pesan penglihatan (*visual message*), pesan sentuhan (*tactile message*), pesan penciuman (*olfactory message*) dan pesan pengecap (*gustatory message*), dan pesan pendengaran (*auditory message*). Melalui pesan penglihatan, manusia bisa saling bertukar lambang, gambar, dan tanda lainnya untuk dibaca dan tentu saja untuk ditafsirkan sehingga bermanfaat untuk dirinya, orang lain, dan lingkungannya. Dengan pesan sentuhan orang dapat berbagai perasaan sekalipun tak harus terucapkan.

Bahkan untuk pengungkap perasaan dipercayai pesan melalui sentuhan lebih efektif dibandingkan dengan pesan yang dikatakan. Pesan penciuman juga mengajari kita kesadaran bahkan kewaspadaan dengan apa yang terjadi di sekitar kita sekaligus memberi kita ruang pikiran mengenai respons yang seharusnya dibuat. Begitu pula dengan pesan pengecap memberi kita ukuran apa yang sedang terjadi dan tindakan yang sebaiknya dilakukan. Adapun pesan pendengaran telah memungkinkan kita melakukan percakapan dengan berbagai orang untuk membicarakan beragam topik.

Begitu juga halnya dalam keluarga, komunikasi adalah kegiatan keseharian. Pertukaran pesan antar anggota sebuah keluarga merupakan syarat yang diperlukan bukan saja untuk mempertahankan, tetapi sekaligus untuk menghidupkan keluarga itu. Tanpa ada komunikasi di dalamnya, berarti sudah tidak ada keluarga tersebut. Melalui komunikasi, keluarga membangun ikatan, membicarakan agenda, menyelesaikan masalah, dan membangun masa depan. Keluarga harmonis ditandai dengan bagusnya komunikasi di tengah keluarga itu.

Sebagaimana hal dengan keluarga, komunikasi bagi kelompok merupakan ikatan yang menyatukan orang-orang dalam kelompok. Kelompok ada jika ada komunikasi di dalamnya. Bahkan kalau sudah tidak ada lagi komunikasi antara anggota kelompok, sesungguhnya kelompok itu sudah tidak ada. Dalam kelompok, komunikasi berfungsi terutama untuk membentuk identitas dan menetapkan tujuan kelompok. Kelompok dengan identitas komunikasi yang baik umumnya

berhasil memenuhi kebutuhan-kebutuhan kelompok (Ruben & Stewart, 2013: x).

Demikianlah pula untuk menyelenggarakan kehidupan sosial, kita juga memakai komunikasi. Ketika bersosialisasi dengan kenalan atau tetangga kita menggunakan komunikasi. Sewaktu melakukan transaksi untuk mendapatkan barang atau jasa kita juga memanfaatkan komunikasi. Melalui komunikasi pula kita mencari mengumpulkan, mengolah, menyimpan, dan menemukan kembali informasi dan ilmu pengetahuan. Kita membangun dan mengembangkan sistem sosial dengan komunikasi; nilai, norma, dan lembaga sosial dibentuk dan diberlakukan kepada para anggota sistem sosial melalui komunikasi.

B. GAYA DAN PROSES KOMUNIKASI DALAM KONTEKS BUDAYA DAN SOSIAL



Gaya personal atau cara kita dalam berbicara tentu berbeda-beda. Setiap pribadi masing-masing orang memiliki gaya tersendiri dalam berkomunikasi apalagi jika memiliki latar belakang kebudayaan yang berbeda, jelas gaya berkomunikasi berbeda. Seringkali pula kita berhadapan dengan orang yang cerewet atau orang yang mudah tersinggung dan cepat marah. Kadang pula kita berhadapan dengan orang yang memiliki gaya berbicara dengan nada tinggi. Contohnya, gaya berbicara orang Jawa yang seperti kita ketahui lembut, halus dan bertemu dengan orang Makassar dengan gaya bicaranya yang kasar dan suara yang besar tentu akan memengaruhi gaya komunikasi di antara dua ras yang berbeda.

Berkaitan dengan hal tersebut, Candia Elliot dalam Liliweri (2009:18) menerangkan pengaruh gaya personal

tersebut: “Secara normatif komunikasi antara pribadi itu mengandalkan gaya berkomunikasi yang dihubungkan dengan nilai-nilai yang dianut seseorang. Nilai-nilai itu berbeda di antara kelompok etnik yang dapat menunjang dan mungkin merusak perhatian tatkala orang berkomunikasi. Di sini gaya itu bisa berkaitan dengan individu maupun gaya dari sekelompok etnik”.

Kemudian dijelaskan bahwa gaya komunikasi antara pribadi dapat diterangkan secara kognitif maupun sosial. Beberapa orang memiliki gaya komunikasi yang menunjukkan dominasi (sok kuasa) sebaliknya orang lain mungkin memilih gaya komunikasi yang submisif. Ada orang yang bercakap-cakap dengan kehangatan namun orang lain menampakkan wajah dingin dan kurang bersahabat sehingga membuat perasaan Anda kurang enak. Kadang-kadang Anda berhadapan dengan orang yang bersikap otoriter namun orang lain sangat demokratis dan partisipatif serta terbuka, ada orang yang cepat bereaksi dan mendahului, namun orang lain menunggu.

Pengalaman sosial dalam berkomunikasi, terutama berkomunikasi antara budaya, dengan bermacam-macam orang dari latar belakang budaya yang berbeda-beda akan membuat Anda semakin berpengalaman, berpendapat, dan mungkin memberikan evaluasi secara kognitif tentang gaya personal maupun gaya suatu kelompok tertentu.

Selanjutnya, Candia (Liliweri, 2009: 19) mencontohkan gaya promosi diri mungkin sangat sedikit ditampilkan penduduk asli orang Amerika termasuk orang Asia umumnya. Disusul orang Hispanik, dan gaya seperti itu kebanyakan digunakan oleh orang Afrika. Gaya berpakaian orang formal mungkin sedikit ditunjukkan oleh orang Hispanik dan penduduk asli orang Afrika, namun sangat banyak dipamerkan oleh orang Anglo (Amerika campuran).

Gaya penampilan volume suara paling sedikit ditampilkan pada orang Asia, disusul Hispanik, namun terbanyak ditampilkan orang Afrika, gaya mengajukan pertanyaan langsung dalam percakapan paling sedikit digunakan oleh orang Asia, disusul Hispanik namun kebanyakan orang Afrika dan Anglo. Demikian pula dengan gaya pandangan langsung paling sedikit digunakan oleh orang Asia namun kebanyakan pada orang Afrika, atau gaya menghargai “tepat waktu” paling banyak ditaati oleh orang Anglo namun paling sedikit Hispanik.

Berkaitan dengan proses komunikasi, sebenarnya masyarakat telah memiliki struktur dan lapisan yang bermacam-macam, ragam struktur dan lapisan masyarakat tergantung pada kompleksitas masyarakat itu sendiri. Semakin kompleks suatu masyarakat, maka struktur masyarakat itu semakin rumit pula. Kompleksitas masyarakat juga ditentukan oleh ragam budaya dan proses-proses sosial yang dihasilkannya. Semakin masyarakat itu kaya dengan kebudayaannya, maka semakin rumit pula proses-proses sosial yang dihasilkannya.

Dengan demikian menurut Bungin (2008: 67), mengatakan bahwa berbagai proses komunikasi dalam masyarakat sangat terkait dengan struktur dan lapisan maupun ragam budaya dan proses sosial yang ada dalam masyarakat tersebut, serta tergantung pula pada adanya pengaruh dari khalayak, baik secara individu, kelompok, ataupun masyarakat luas. Sedangkan substansi bentuk atau wujud komunikasi dapat ditentukan oleh: (1) pihak-pihak yang terlibat dalam komunikasi (komunikator dan khalayak); (2) cara yang ditempuh; (3) kepentingan atau tujuan komunikasi; (4) ruang lingkup yang melakukannya; (5) saluran yang digunakan; dan (6) isi pesan yang disampaikan. Berkaitan dengan hal tersebut, maka kegiatan komunikasi dalam masyarakat dapat berupa komunikasi tatap muka yang terjadi pada komunikasi

interpersonal dan kelompok serta kegiatan komunikasi yang terjadi pada komunikasi massa.

Pada komunikasi langsung (tatap muka) baik antara individu dengan individu atau individu dengan kelompok atau kelompok dengan kelompok, kelompok dengan masyarakat, maka pengaruh hubungan individu termasuk dalam pemahaman komunikasi. Namun demikian, individu yang memengaruhi proses komunikasi tidak lepas dari pengaruh kelompok baik yang primer maupun sekunder, termasuk pula pengaruh media massa terhadapnya. Walaupun komunikasi individu tak terlepas dari pengaruh kelompok, namun konsep komunikasi ini hanya melihat apa konteks dari komunikasi yang dibangun oleh individu masing-masing. Hal ini berbeda dengan konsep komunikasi kelompok, di mana kontennya dipengaruhi oleh motivasi bersama dalam kelompok, tujuan yang ingin dicapai, persepsi bersama, kesan-kesan yang tumbuh dalam kelompok, model kepemimpinan yang dibangun.

Begitu pula pengaruh eksternal yang dialami kelompok akan saling memengaruhi masing-masing anggota kelompok, termasuk juga terhadap kelompok itu secara keseluruhan dan sampai pada tingkat tertentu seluruh individu dalam kelompok dan kelompok tersebut akan saling mengontrol atau mengendalikan satu sama lain. Namun, persyaratan yang harus ada dalam komunikasi tatap muka adalah antara komunikator dengan komunikannya harus langsung bertemu dan prosesnya dipengaruhi oleh emosi, perasaan di antara kedua belah pihak. Persyaratan “harus langsung bertemu” dalam komunikasi itu karena masing-masing pihak dapat memperoleh umpan balik dari proses komunikasi yang sedang terjadi. Pengaruh komunikator bisa sangat besar terhadap komunikannya dan sebaliknya. Makin tinggi tingkat kepercayaannya, maka makin tinggi pengaruh komunikator dan atau sebaliknya.

Biasanya publik figur memiliki akses informasi yang akurat dari berbagai sumber. Termasuk media massa. Informasi

yang diperoleh publik figur itu memperkuat citra publik figur dan sering kali informasi tersebut secara tidak langsung memengaruhi pendapat masyarakat. Walau konteks ini menjadi bagian dari komunikasi massa, namun bentuk-bentuk keterpengaruhan masyarakat dari informasi tokoh dan publik figurnya langsung adalah bentuk dasar dari komunikasi tatap muka.

Persoalan yang muncul akhir-akhir ini adalah sebuah penggugatan terhadap konsep “tatap muka antara kedua belah pihak” ini yaitu ketika proses tersebut terjadi dengan menggunakan teknologi telematika. Dalam kasus tersebut, beberapa pendapat sepakat bahwa konsep tatap muka yang dijelaskan di atas itu lebih berkembang menjadi konsep hubungan antara pribadi. Jadi tatap muka yang dimaksud adalah sebuah konsep yang fleksibel tidak saja tatap muka dalam arti langsung saling melihat satu sama lain, namun tatap muka yang dimaksud adalah hubungan interpersonal yang memungkinkan kedua belah pihak mengembangkan *theater of the mind* pada saat berkomunikasi melalui media berdasarkan pengalaman saling melihat di antara mereka sebelumnya (Bungin, 2008: 71)

Seiring dengan perkembangan zaman, saat ini perubahan teknologi tidak dapat disangkal telah menuju ke arah komunikasi yang lebih cepat dan efisien. Sebelumnya Kita telah mengenal pager, surat elektronik, mesin faksimili, telepon, telekonferensi, video konferensi, dan layanan pesan singkat (SMS), saat ini dalam era internet of things (IOT) dan perpaduan antara media sosial dan media digital, telah mampu membuat kita berkomunikasi lebih cepat dan lebih efisien serta lebih beragam. Segala yang kita lakukan setiap hari melibatkan komunikasi dalam pelbagai bentuk di tempat kerja dan di rumah, dalam hal politik, perdagangan, pendidikan, olah raga, hiburan, dan dunia keuangan. Komunikasi menyentuh setiap lapisan kehidupan kita.

Salah satu peran penting komunikasi adalah dalam bidang pendidikan. Pendidikan adalah segala hal tentang komunikasi-dasar diskusi dan perdebatan bukan hanya fakta-fakta nyata namun juga pikiran dan ide-ide dan rancangan. Seorang guru yang baik, yang bisa mengkomunikasikan fakta-fakta, ide dan teori secara efektif, pada gilirannya akan menghasilkan murid-murid yang berkualitas. Tetapi ada satu hal yang kurang diajarkan oleh hampir seluruh sistem pendidikan dunia: bagaimana mengajarkan sang murid perihal cara mengkomunikasikan pikiran kepada orang lain. (Denny, 2015: 16)

Lebih lanjut menurut Denny, para pendidik punya keyakinan bahwa pengetahuan adalah kekuatan. Hal ini sama sekali tidak benar. Pengetahuan bukanlah kekuatan, melainkan kekuatan potensial. Kita dihargai bukan sekadar karena ilmu yang kita punya melainkan apa yang kita lakukan dengan ilmu tersebut. Ketika kita mendapatkan pengetahuan, hal yang paling penting ialah bagaimana menggunakannya—bagaimana kita mengkomunikasikannya atau menyampaikannya kepada orang lain.

Dalam dunia modern saat ini kemampuan berkomunikasi secara baik semakin dibutuhkan, bahkan bagi mereka yang telah menduduki posisi tinggi. Ini berlaku bagi mereka yang telah meraih posisi dan berprestasi atau berkedudukan dalam bidang politik, bisnis, olah raga, dunia hiburan, atau lapisan kehidupan lainnya. Adalah mustahil bagi siapa pun yang menduduki jabatan di perusahaan atau posisi umum untuk memukul tugas kerja tanpa menguasai ketrampilan berkomunikasi dengan pegawai, menguasai media komunikasi itu, atau bicara di depan khalayak ramai. Itu sebabnya keseimbangan mempunyai pengetahuan itu penting tetapi mesti pula punya kemampuan untuk mengkomunikasikan pengetahuan itu secara efektif.

BAB II

PUBLIC SPEAKING

A. KEBUTUHAN DAN TANGGUNG JAWAB BERBICARA DI DEPAN PUBLIK

Kita lahir di tengah masyarakat, di mana percakapan menjadi bagian dari kehidupan sehari-hari. Kita belajar berbicara, mendengarkan, berinteraksi, atau belajar kapan harus bereaksi atau tidak bereaksi, semuanya merupakan hal biasa. Kita belajar mengembangkan kemampuan untuk menimbang masukan yang kita terima baik positif maupun negatif, di mana senyuman, anggukan, kerutan kening, pertanyaan, reaksi, dan gangguan, ditempatkan pada tempat seharusnya. Kita belajar bicara dengan orang lain dalam sebuah pembicaraan yang tertutup.



Dalam konteks pembicaraan yang intim seperti ini, kita merasa aman untuk menyampaikan pikiran-pikiran kita. Hanya segelintir orang, yaitu orang-orang terpilih saja, yang dipersiapkan, atau dilengkapi

dengan kemampuan untuk berdiri sendiri, terpisah, dan berbicara sekelompok orang, yang merupakan satu kesatuan. Dalam pembicaraan biasa, baik antara seorang rekan dengan rekan lainnya, pembicaraan teman dengan teman, istri dengan suami, bawahan dengan atasan, pembeli dengan penjual. Anda mengetahui aturan mainnya. Anda bisa bicara dengan nada berwibawa atau penuh hormat, dengan nada simpatik atau melawan, dengan nada menghibur atau provokatif, tergantung dari situasi atau lawan bicara Anda. Karena Anda bicara dengan seseorang yang terus menerus memberikan masukan, maka dari waktu ke waktu, Anda bisa menyesuaikan reaksi Anda. Percakapan biasa bersifat dua arah, dan Anda bisa terbiasa dengan hal ini.

Akan tetapi, peran sebagai pembicara atau presenter menuntut model hubungan yang sama sekali berbeda. Pertama-tama, proses memberi dan menerima yang menjadi bagian tak terpisahkan dari pembicaraan biasa, dalam presentasi berubah menjadi proses satu arah yang monolog. Di samping itu, begitu mulai berbicara di hadapan satu kelompok, secara otomatis Anda menjadi pimpinan dari kelompok tersebut. Anda tidak terbiasa dengan pengalaman seperti itu. Anda mungkin memperoleh masukan dari kelompok pendengar Anda. Bisa berupa tawa, tepuk tangan, ketidakpedulian, atau suara-suara berbisik. Apa pun masukan yang Anda peroleh, negatif atau positif, Anda harus terus berbicara. Selama Anda terus berbicara, Anda diharapkan untuk bersikap seolah-olah Anda memimpin dan memegang kendali penuh.

Natalie Rogers (2004: 24), memaparkan bahwa beberapa aturan yang terkait dengan pembicara dan pendengar, yaitu sebagai **Pembicara**; (1) harus mengatakan sesuatu; (2) berdiri terpisah, dan menjadi pusat perhatian; (3) harus menyelesaikan pembicaraannya. Sedangkan, sebagai **Pendengar**; (1)

tidak dituntut untuk melakukan apa-apa, kecuali duduk, diam dan memandang ke arah pendengar; (2) duduk bersama kelompok, seperti kacang di dalam cangkangnya; (3) boleh mendengar boleh tidak. Setiap saat seorang pendengar bisa menengok pada teman di sampingnya dan memberikan komentar, berdiri dan meninggalkan ruangan, melihat sejenak pada selebar koran, memandang seekor lalat yang terbang mendekati lilin, menutup mata sejenak, tidur, terlihat bosan, tidak peduli, atau mengambil buku dan secara terang-terangan membaca di hadapan Anda.

Jadi, jelas bahwa menjadi kelompok pendengar jauh lebih mudah. Di samping itu, kita pun sudah terlatih baik menjadi anggota kelompok pendengar. Paling tidak dua puluh tahun pertama dari kehidupan kita dihabiskan untuk belajar dan menerima, sebagai anggota kelompok pendengar. Tetapi pada masanya, terutama kalau Anda ingin meraih sukses dalam hidup, Anda harus berubah menjadi guru, pemberi, dan pemimpin. Kita mungkin melakukannya dengan baik di dalam lingkup yang akrab dalam lingkungan keluarga, di antara rekan kerja, atau dalam situasi di mana pembicaraan terjadi dua arah. Tetapi, ketika diminta untuk memisahkan diri dari kelompok untuk berdiri sendiri, dan memberikan presentasi, banyak orang langsung merasa gelisah, dan mulai menunjukkan gejala-gejala tertekan.

Orang-orang yang takut bicara di depan publik biasanya berusaha menghindarinya. Kesempatan untuk berbicara di dalam suatu pertemuan kecil, betapa pun pendeknya, dilewatkan begitu saja, sehingga kemungkinan untuk belajar secara bertahap, hilang begitu saja. Penghindaran demi penghindaran terus berlanjut; yang tadinya sekadar rasa kurang percaya diri dan kurang keahlian, berubah menjadi fobia nyata. Situasi yang buruk menjadi lebih buruk.

Pada hakikatnya, semua orang dapat berbicara dengan gaya sendiri, dialek sesuka hati, karakter vokal sesuai dengan kepribadian, kapan dan di mana saja semua dinikmati tanpa ada beban, namun tidak semua orang memiliki keterampilan berbicara yang baik ketika di depan umum, dalam artian mampu berbicara dengan lancar dan menarik, beberapa orang justru gugup, grogi, gemetar dan bingung ketika berhadapan dengan orang banyak, padahal hampir di setiap pekerjaan keterampilan berbicara di depan umum wajib dimiliki.

Sebaiknya dipahami bahwa semua orang termasuk Anda, dapat berkomunikasi dengan baik, bisa menjadi pembicara publik tanpa memandang status, ekonomi, pendidikan, jabatan ataupun pekerjaan, karena dasarnya setiap orang memiliki sumber daya dalam diri sendiri untuk mencapai apa yang diinginkan. *Public speaking* merupakan salah satu bentuk seni berkomunikasi, diartikan sebagai suatu keterampilan seni berbicara di depan khalayak umum yang membuat seseorang lancar dan tepat dalam berbicara, mampu mengontrol emosi, memilih kata dan nada bicara, mampu mengendalikan suasana, serta menguasai materi atau bahan pembicaraan (Wakhyudi, 2019: 3)

B. RAGAM *PUBLIC SPEAKING*

Aktivitas berbicara di depan umum semakin banyak jenisnya, mulai dari MC, presenter, moderator, pidato, ceramah, khotbah, *stand up comedy*, *talk show* dan lain sebagainya. Berikut beberapa ragam *public speaking* yang ada saat ini:

1. Master of Ceremony (MC)

Menurut Wakhyudi (2019: 162) *public speaking* atau Master of Ceremony atau yang biasa dikenal dengan singkatan MC adalah seseorang yang memimpin suatu rentetan acara secara teratur dan rapi, mulai dari awal

hingga akhir acara. Kemampuan MC menjadi penentu apakah acara akan berlangsung menarik dan sukses, atau justru sebaliknya, tidak menarik dan berantakan. Oleh karena itu, seseorang yang menjadi MC harus menguasai seluruh aspek yang memengaruhi kelancaran acara, karena ia laksana seorang sutradara dalam suatu pementasan acara. Saat ini, MC dipadankan dengan beberapa istilah, di antaranya pemandu acara, pembawa acara, pranata acara, atau host dalam acara hiburan. MC sendiri merupakan seni membawakan acara dengan bahasa lisan yang efektif dan menggunakan vocal yang jelas, didukung oleh penggunaan bahasa tubuh. Bahkan ada yang mengatakan bahwa seorang MC adalah seniman kata-kata dan seniman bahasa tubuh.



Seorang MC dituntut memenuhi beberapa persyaratan seperti berkepribadian baik, memiliki inteligensi yang tinggi, berpenampilan atraktif dan simpatik, memiliki wawasan yang baik, memiliki jiwa kepemimpinan, tanggap dan cekatan, memiliki kemampuan

berbahasa dan berkomunikasi yang baik, mempunyai naluri antisipasi yang baik, dan sebagainya. Sebagai komunikator, seorang MC harus mampu membuat ucapan yang disampaikan menarik perhatian dan mudah dipahami audiens. Seorang MC harus menyampaikan dengan bahasa lisan. Tentunya hal tersebut akan berbeda dengan membaca bahasa tulisan atau naskah. MC adalah komunikator, pengendali dan pengontrol acara ia bertanggung jawab atas suksesnya suatu acara sesuai dengan yang direncanakan. Kelancaran acara tergantung pada kesiapan, kesigapan

dan kecakapan MC selaku pemimpin acara. Selain itu MC adalah orang yang pertama kali berbicara di atas panggung untuk membuka acara, sehingga dibutuhkan sikap yang baik badan menyenangkan. Oleh karena itu, tanggung jawab MC yang pertama ialah harus mampu menarik perhatian audiens agar audiens merasa terlibat dalam acara tersebut

Kesan pertama yang positif dapat dimunculkan dengan menjaga penampilan diri. Menjaga penampilan diri berarti MC harus tampil dengan dinamis dan energik. Dinamis artinya MC harus menyesuaikan pakaian yang dikenakan dengan situasi dan kondisi acara. Enerjik berarti penampilan harus atraktif dan bersemangat. Enerjik juga diartikan bahwa MC harus tampak siap berkomunikasi dengan wajah yang segar, sikap yang ramah dan senyuman yang menawan. Dengan sikap ramah MC dapat membangun suasana keakraban dengan audiens, sehingga terwujud komunikasi yang harmonis. Sementara senyuman adalah senjata pergaulan yang mampu memberikan kekuatan dahsyat dan pesona yang luar biasa sebagai perekat hubungan antar manusia. Senyuman yang diberikan kepada audiens akan memperindah penampilan Anda dan mencairkan ketegangan atau keseriusan yang sedang berlangsung.

Setelah menarik perhatian audiens agar merasa terlibat dalam acara, tanggung jawab Anda selanjutnya sebagai MC harus bisa mengendalikan acara sesuai dengan waktu dan susuna acara yang telah direncanakan. Dalam hal ini MC juga bertanggung jawab pada ketepatan waktu dimulai dan diakhirinya acara. MC juga harus dapat menghidupkan suasana di tengah audiens agar mereka tidak merasa jenuh. MC juga harus memperkenalkan pembicara kepada audiens. Karena inilah MC harus mengenal lebih mendalam profil dan latar belakang pembicara, seperti nama lengkap, gelar akademik, profesi, jabatan, prestasi dan sebagainya.

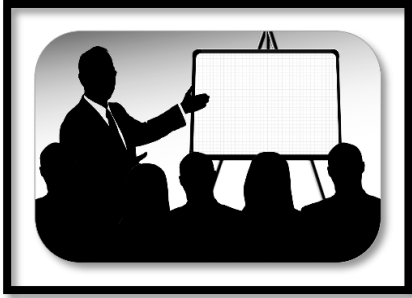
2. Moderator

Secara umum, moderator diartikan sebagai orang yang bertugas mengatur jalannya diskusi dengan tertib dan tetap sesuai permasalahan yang dibahas. Moderator sering kita jumpai dalam acara diskusi atau debat. Moderator sangat berbeda dengan MC. Moderator adalah pemegang kendali di sesi tertentu dalam sebuah kegiatan, sedangkan MC adalah pemegang kendali seluruh kegiatan, bahkan moderator baru bisa mendapatkan kendali apabila dia sudah disilakan oleh MC (Wakhyudi, 2019: 173)

Selain bertugas membuka dan menutup diskusi, moderator bertanggung jawab mengondisikan diskusi agar dinamis, menyenangkan, dan produktif. Sebagai orang yang paling berkuasa mengatur jalannya debat atau diskusi, moderator berhak untuk menentukan siapa yang bisa bertanya kepada pemateri atau narasumber. Berbeda dengan MC, moderator memiliki tanggung jawab yang lebih besar. Oleh karena itu, untuk menjadi moderator harus memiliki keterampilan lebih, selain bertugas memimpin jalannya diskusi, seorang moderator juga harus mampu menjalankan beberapa tugas lain seperti menjadi penengah antara penyaji dan peserta diskusi, mengenal pribadi orang yang ikut diskusi, berbicara dengan baik dan benar, bersikap arif dan bijaksana serta mengucapkan kata dan kalimat dengan jelas.

3. Presentasi

Menurut Wakhyudi (2019: 183), presentasi adalah kegiatan yang dilakukan seorang pembicara secara langsung kepada audiens agar mereka memahami pesan yang disampaikan. Secara istilah, presentasi adalah kegiatan pengajuan suatu topik, pendapat, atau informasi kepada orang lain. Berbeda dengan pidato yang lebih sering dilakukan di forum resmi dan politik. Presentasi lebih sering dilakukan dalam lingkup bisnis atau pendidikan.



Tentu pernah mendengar satu ungkapan ini “yang terpenting bukanlah apa yang disampaikan, melainkan bagaimana cara menyampaikannya”. Hal ini menegaskan bahwa rahasia ‘penyampaian sebuah pesan ialah

bagaimana cara menyampaikan’. Artinya baik tidaknya pembicara tergantung bagaimana cara ia menyampaikan pesan kepada audiens. Karena itu, penting untuk kreatif mungkin mengemas pesan agar dapat menarik sekaligus mudah dipahami audiens.

Setiap presentasi memerlukan sebuah struktur. Sekalipun meterinya baik, jika tidak disusun dengan baik, presentasi tidak akan efektif. Struktur yang baik diperlukan karena pendengar hanya memiliki satu kesempatan untuk memahami setiap pesan yang disampaikan. Dengan struktur yang baik, dapat dibuat rambu-rambu yang akan membantu audiens dalam mengikuti pembicaraan. Sebuah struktur yang baik memiliki kriteria yang mampu menarik perhatian audiens.

4. Pidato



Pidato merupakan suatu kegiatan berbicara di depan publik yang disampaikan dengan susunan atau rancangan untuk mengungkapkan suatu gagasan. Berpidato adalah komunikasi antara pembicara dengan audiens. Umumnya, kegiatan berpidato memiliki tiga tujuan. *Pertama*,

memengaruhi orang lain untuk melakukan sesuatu tindakan sesuai dengan yang diharapkan. *Kedua*, memberikan suatu pengetahuan atau informasi baru

kepada orang lain. *Ketiga*, menghibur orang lain atau membuat orang lain bahagia.

Berdasarkan tujuannya, menurut Wakhyudi (2019: 195) pidato dikelompokkan menjadi lima jenis yaitu:

- a) *Pidato persuasif*. Pidato yang bertujuan memengaruhi emosi pendengar agar melakukan suatu tindakan. Jenis pidato ini banyak digunakan pada kegiatan keagamaan dan kampanye. Pembicara yang mahir memengaruhi audiens biasanya memiliki keahlian berbicara yang meyakinkan dan bersifat persuasif
- b) *Pidato argumentatif*. Pidato yang bertujuan meyakinkan pendengar terkait kebenaran suatu pendapat
- c) *Pidato informatif*. Pidato ini bertujuan menyampaikan suatu informasi kepada khalayak ramai. Informasi yang disampaikan lebih bersifat informasi baru atau yang belum pernah didengar audiens.
- d) *Pidato deskriptif*. Pidato yang memiliki tujuan menggambarkan suatu keadaan atau peristiwa kepada audiens.
- e) *Pidato rekreatif*. Pidato yang bertujuan menghibur audiens agar merasa senang mendengarkan pesan yang disampaikan pembicara.

5. *Stand up comedy*



Stand up comedy merupakan jenis *public speaking* yang digandrungi saat ini dari berbagai kalangan dan usia, karena jenis *public speaking* ini begitu menjamur di berbagai tempat dan suasana. *Stand up comedy* merupakan jenis *public speaking* yang sudah populer sejak dulu. Keunikan tersebut terletak pada

tujuan utamanya, yaitu ingin membuat penontonnya tertawa. Jika penontonnya tidak tertawa maka *stand up comedy*-nya dianggap gagal. Maka dari itu, orang yang pendai melakukan *Stand up comedy* masuk kategori pelawak atau komedian dengan sebutan komika.

Namun, tidak semua pelawak bisa menjadi komika, karena tidak semua komedian mampu melakukan *stand up comedy*. Denny Cagur, misalnya, presenter sekaligus pelawak ini tidak terbiasa melakukan *Stand up comedy* padahal lawakannya sangat menghibur. Hal ini disebabkan kelucuan atau lawakan Denny Cagur bersifat dialog, sedangkan *Stand up comedy* bersifat monolog atau pelawak tunggal. Begitu pula dengan para komika, belum tentu mampu menjadi lucu saat disuruh melucu dengan gaya dialog (Sihabuddin, 2019: 93)

Begitulah karakteristik *Stand up comedy* dibandingkan dengan jenis lawak dan jenis public speaking lainnya sehingga tidak semua orang mampu melakukannya. Orang yang terbiasa melakukan *Stand up comedy* pun harus melakukan persiapan khusus lawakan tunggalnya garing. Selain itu, sama dengan jenis public speaking lainnya *Stand up comedy* harus menjauhi kata-kata yang menyinggung SARA (Suku Agama Ras dan Antara Golongan).

Banyak yang harus dipersiapkan sebelum melakukan lawakan tunggal, namun yang paling penting adalah materi dari lawakan itu sendiri. Seorang komika harus memiliki kepekaan sosial terhadap sekitarnya dan up *date* terhadap isu-isu terkini di sosial media, media massa dan lainnya. Kepekaan dan updatenya terhadap informasi terbaru akan mendatangkan ide-ide yang bisa dibuat untuk melucu. Seorang komika sangat dianjurkan untuk menonton video-video komika lainnya sebagai bahan inspirasi bukan untuk menjiplak sebab hal-hal yang lucu kalau sudah basi tidak lucu lagi. Kecuali komika tersebut mengemasnya dengan cara yang berbeda. Untuk menambah inspirasi, seorang komika

bisa juga menonton acara-acara lawak dan sangat dianjurkan memiliki wawasan luas agar selalu ada ide untuk dijadikan bahan materi melakukan lawakan tunggal.

BAB III

MEMBANGUN KEPERCAYAAN DIRI UNTUK BERBICARA

A. APA ITU KEPERCAYAAN DIRI

Kepercayaan diri sering disebut sebagai kunci utama penentu keberhasilan seseorang. Individu yang memiliki kepercayaan diri yang baik akan mudah menyesuaikan diri dalam lingkungan mana pun. Orang yang pandai secara intelegensi belum tentu memiliki rasa percaya diri yang baik, terkadang kepandaianya belum tentu bisa menyesuaikan diri dengan lingkungan yang baru. Terkadang kita dapat melihat orang yang penuh percaya diri dari pembawaan dirinya



Berkaitan dengan pengertian kepercayaan diri, menurut Lauter Peter (2002: 4) kepercayaan diri merupakan suatu sikap atau keyakinan atas kemampuan diri sendiri sehingga dalam tindakan-tindakannya tidak terlalu cemas, merasa bebas untuk melakukan hal-hal yang sesuai dengan keinginan dan tanggung jawab atas perbuatannya, sopan dalam berinteraksi dengan orang lain, memiliki dorongan prestasi serta dapat mengenal

kelebihan dan kekurangan diri sendiri. Artinya seseorang yang mempunyai kepercayaan diri dapat dilihat dari karakteristiknya yaitu tidak mementingkan diri sendiri (toleransi), tidak membutuhkan dorongan dari orang lain, dan optimis.

Demikian pula dengan Thursan Hakim (2002: 6) yang menyatakan bahwa “kepercayaan diri adalah suatu keyakinan individu terhadap segala aspek kelebihan yang dimiliki dan dengan keyakinan tersebut membuat individu yang bersangkutan mampu dan biasa mencapai berbagai tujuan dalam hidupnya”. Kepercayaan diri merupakan aspek kepribadian manusia yang terbentuk melalui interaksi individu dengan lingkungannya. Melalui proses interaksi tersebut individu akan melihat keadaan dirinya, kemudian bagaimana individu lain melihat dirinya, dan akhirnya akan menimbulkan perasaan bangga atau kecewa dengan keadaan diri sendiri

Selanjutnya seperti yang dinyatakan oleh Daniel Goleman (2001: 68) bahwa melalui evaluasi diri, remaja dapat memahami diri sendiri dan akan tahu siapa dirinya yang akan berkembang menjadi kepercayaan diri. Goyahnya kepercayaan diri umumnya bersumber pada anggapan tertentu tentang dirinya yang menyebabkan kurangnya keberanian untuk bertindak maupun kurangnya penghargaan terhadap kelebihan-kelebihan diri. Kepercayaan diri dikaitkan dengan kemampuan atau keberanian individu untuk melakukan tindakan-tindakan yang bukan hanya membawa risiko fisik tetapi juga risiko-risiko psikologi.

Individu dapat dikatakan tidak memiliki rasa percaya diri jika individu tersebut tidak berani untuk berbicara atau tampil di depan umum, malu mengungkapkan ide-idenya dalam diskusi dan rapat. Rasa percaya diri sangatlah diperlukan oleh setiap orang, terutama para mahasiswa untuk mendukung aktivitas perkuliahan dan organisasi sosial. Tanpa rasa percaya diri, individu mungkin akan merasa sebagai orang yang asing, bahkan mungkin aneh. Beberapa aktivitas sangat membutuhkan rasa percaya diri misalnya saja ketika berada di depan umum untuk berpidato, mempresentasikan sesuatu yang telah dibuat dan untuk menyampaikan pendapat. Oleh sebab itu

kepercayaan dalam diri seseorang sangat penting untuk individu tersebut guna menjalani aktivitasnya sehari-hari.

Sesuai dengan pendapat beberapa ahli di atas maka dapat disimpulkan bahwa kepercayaan diri adalah penilaian seseorang akan kesanggupan dan keterampilan yang dimilikinya yang menimbulkan ketegasan atau keyakinan untuk bertindak dalam area yang lebih luas. Seorang mahasiswa memerlukan kepercayaan diri untuk berhasil dalam hidupnya, rasa percaya diri berperan dalam memberikan semangat serta memotivasi individu untuk bereaksi secara tepat terhadap tantangan dan kesempatan yang datang padanya maupun untuk merasakan berbagai kebahagiaan dalam hidupnya.

B. MEMBANGUN KEPERCAYAAN DIRI

Self confidence dikenal dengan percaya diri. Kebalikannya adalah minder yaitu kurang percaya diri. Seorang pembicara publik dituntut harus bisa menghancurkan perasaan minder sesegara mungkin karena minder tidak lain adalah tembok penghalang kesuksesan seorang pembicara. Dengan kata lain, minder membatasi keberhasilan, menghalangi seseorang untuk mewujudkan sesuatu yang ingin ia capai dalam hidupnya.



Akan tetapi, sifat minder ini tidak bisa hilang begitu saja dengan cara memaksakan diri untuk percaya diri. Tugas seorang pembicara publik bukan melawan minder, tetapi bagaimana belajar untuk percaya diri dengan meyakinkan pada dirinya bahwa ia akan mengalami banyak kerugian bila tidak percaya diri. Untuk itu, menurut Fitria Zelfis (2016: 148) pembicara publik juga harus mendeteksi penyebab-penyebab mengapa dirinya kurang percaya diri dan kemudian melakukan tindakan antisipasi dengan cara:

1. Menyadari Pentingnya *Self Confidence*

Percaya diri mutlak diperlukan oleh seorang yang berkarier di bidang *public speaking*. Ini adalah salah satu modal utama orang yang kurang percaya diri tidak akan bisa menjadi ahli dalam *public speaking*. Mengapa seorang pembicara publik wajib memiliki *self confidence*? Ada beberapa manfaat yang bisa diperoleh bila seseorang memiliki percaya diri baik yaitu:

Pertama, bisa menyampaikan ide dan pikiran dengan baik ketika seseorang memiliki rasa percaya diri, ia akan leluasa akan leluasa dalam menyampaikan suatu penjelasan kepada orang lain. Ia tidak hanya bisa menjelaskan sesuatu, tetapi juga bisa membuat orang yakin kepada dirinya karena caranya dalam menyampaikan sesuatu sangat meyakinkan.

Sebaliknya, orang yang minder sering kacau dalam menyampaikan apa yang ingin ia sampaikan. Kalaupun ia bisa menyampaikan beberapa hal biasanya tidak maksimal. Orang yang percaya diri menyampaikan sesuatu secara menyeluruh sementara orang yang minder biasanya tidak bisa menyampaikan sesuatu secara total, hanya setengah-setengah.

Kedua, tidak takut menghadapi berbagai masalah. Orang yang percaya diri selalu percaya dengan kemampuannya dalam menyelesaikan sebuah masalah. Ia selalu yakin bahwa setiap masalah ada jalan keluarnya. Ia memiliki prinsip bahwa tidak ada masalah yang tidak akan terselesaikan asalkan ia mau mencari jalan keluarnya. Ia yakin bahwa setiap penyakit ada obatnya. Menurutnya, masalah adalah hal biasa yang tidak bisa dihindari sehingga ia sudah tidak takut lagi bila dihadapkan pada masalah.

Ketiga, berani menerima tantangan. Orang yang percaya pada dirinya sendiri tak pernah menolak tantangan selama tantangan itu baik dan berguna untuk kemajuan dirinya. Tak peduli menang atau kalah, berhasil atau gagal, baginya yang terpenting adalah berani maju dan tidak kalah sebelum bertanding.

2. Mengetahui Gejala Minder

Seorang pembicara publik harus menilai dirinya sendiri apakah ia “terjangkit” virus minder atau tidak. Dengan mengetahui apakah dirinya memang minder atau tidak, seorang pembicara publik bisa melakukan usaha penyembuhan. Beberapa hal di bawah ini dapat dijadikan tolak ukur untuk mengenali pribadi minder atau tidak minder. Sebagaimana halnya virus yang mengganggu kesehatan, seperti pula minder yang mengganggu kepribadian seseorang. Untuk itu, setiap orang perlu mengetahui gejala-gejala minder. Berikut beberapa gejala minder menurut Elshabrina dalam Fitria Zelfis (2016: 155):

Pertama, Demam Panggung

Demam panggung adalah suatu keadaan yang mana seseorang mengalami ketakutan berbicara di depan orang banyak (*public speaking phobia*). Kata demam adalah kata-kata yang akrab di telinga kita yang mana demam berkaitan dengan sesuatu yang tidak enak seperti panas dingin, keringatan, pusing dan sebagainya. Begitu juga dengan demam panggung sama tidak enaknya. Demam panggung merupakan kekhawatiran, ketakutan atau fobia yang berhubungan dengan penampilan di depan penonton atau kamera. Ketakutan dan kekhawatiran ini dapat mendahului atau menyertai penampilan di depan umum. Pada umumnya, apa pun yang berhubungan dengan panggung “biasanya” ada sebuah pola yang membuat si pelaku tersebut merasa grogi.

Memang tidak semua orang pernah mengecap rasanya tampil di depan umum, tetapi hampir semua orang yang tampil pertama kali di atas panggung ataupun mimbar pernah merasakan yang namanya demam panggung. Demam panggung yang dialami oleh orang minder lebih kepada perasaan ketidaksiapan dan ketidakpercayaan terhadap dirinya sendiri. Selain karena merasa dirinya tidak mampu untuk tampil dengan baik, tetapi juga stres memikirkan apa penilaian orang tentang dirinya.

Kedua, Sulit Bergaul

Manusia merupakan makhluk sosial yang memerlukan penyesuaian diri dalam berinteraksi dengan lingkungannya. Ini dilakukan agar keberadaan manusia mampu bertahan dalam lingkungannya. Kebalikan dari penyesuaian diri yang baik adalah tidak mampu beradaptasi dengan lingkungan. Sulit bergaul dapat juga dikatakan dengan keadaan seseorang yang tidak bisa menyesuaikan diri dengan orang-orang di sekitarnya.

Saat seseorang tidak mampu menyesuaikan dirinya terhadap orang lain maupun lingkungannya, orang tersebut bisa dikatakan kurang berhasil dalam beradaptasi. Hal ini secara tidak langsung bisa menambah rasa tidak percaya diri dalam bersosialisasi. Ia tidak hanya kesulitan mengenai dirinya sendiri, tetapi juga mengenal orang lain. Ia mengalami kesulitan dalam bergaul.

Kesulitan bergaul bisa berupa tidak mempunyai kemampuan berkomunikasi secara efektif, susah memahami jalan pikiran orang lain, tidak bisa menerima budaya dan kebiasaan yang lain dari dirinya. Di samping itu, ia juga tidak bisa membaca situasi orang lain sehingga ia tidak bisa membawa dirinya dengan baik di tengah-tengah pergaulan dengan teman-teman di masyarakat di sekitar tempat tinggalnya.

Ketiga, Memiliki Sedikit Sahabat

Salah satu gejala minder yang harus diperhatikan adalah kebiasaan yang suka menolak orang lain. Ia tidak terlalu suka kehadiran orang lain terutama orang yang baru dikenal. Ketika ada yang ingin mendekatinya dan mengenalinya lebih lanjut, ia malah berusaha menghindar dari orang tersebut. Ia selalu merasa kurang nyaman jika ada seseorang yang mendekatinya. Menolak orang lain disebabkan oleh perasaannya sendiri yang mana ia takut mengecewakan orang lain, tidak bisa membahagiakan dan memberikan yang terbaik untuk dirinya sendiri apalagi untuk orang lain. Bukan karena semata perasaan bencinya. Ia khawatir tidak bisa bergaul dan memahami sahabat-sahabatnya, orang yang menyukainya dan sebagainya. Ia selalu menolak bila diajak

pergi bersama. Menurutnya, menolak adalah sesuatu yang lebih baik ketimbang menerima seseorang menjadi temannya, tetapi justru nanti ia tidak bisa membuat temannya itu bertahan di sisinya karena kekurangan-kekurangannya.

Keempat, Tidak Berani Memulai

Salah satu gejala penyakit minder adalah tidak berani untuk memulai sesuatu. Ia takut akan diperhatikan oleh semua orang. Kalau ia menjadi pusat perhatian tentu saja ia merasa orang akan menyorot kelemahan-kelemahan dirinya. Berani memulai berarti menjadi membuka atau yang pertama baik itu dalam sebuah diskusi, seminar, mengenalkan diri dan sebagainya.

Orang minder selalu tidak ingin berada di depan, tidak suka mencolok dan menjadi orang pertama karena ketakutan akan kemampuan dirinya. Ini adalah gejala minder yang akut. Ia memang tidak akan pernah aman untuk memulai sesuatu, termasuk memutuskan apa yang paling penting untuk masa depannya. Ia tidak berani menjadi yang terdepan dan juga tidak berani bergabung dengan orang-orang yang terdepan.

Kelima, Merasa Rendah Diri

Rasa rendah diri adalah keadaan emosi yang mengakibatkan munculnya berbagai perasaan negatif seperti kegelisahan, rasa tidak aman, rasa tidak mampu, takut gagal. Rendah diri merupakan gejala satu pribadi yang kurang mampu dalam melihat eksistensi dirinya pada tatanan kehidupan sosial. Sehingga dengan begitu, pribadi yang terjangkit “virus” rendah diri tersebut cenderung mengklaim keberadaan dirinya berbeda dan merasa tidak berguna di hadapan orang lain. Merasa lebih rendah dibanding orang lain dalam satu atau lain hal.

Rasa rendah diri adalah kondisi psikologis yang berakar dari pengalaman masa kecil dan diwujudkan dalam kehidupan dewasa. Mereka yang menderita rasa rendah diri secara terus-menerus akan merendahkan dirinya sendiri. Sebagian orang mungkin sudah diajarkan untuk mengenali,

dan mengeliminasi dirinya saat beranjak dewasa sehingga tidak lagi merasa rendah diri.

Keenam, Tegang atau Grogi

Orang yang minder biasanya suka salah tingkah, bimbang, ragu, kaku, tegang atau grogi ketika berhadapan dengan orang lain yang baru dikenal sehingga tingkah lakunya terlihat dingin atau seperti dibuat-buat. Ia seolah-olah tidak menjadi dirinya sendiri. Seperti memaksakan diri untuk melakukan sesuatu yang berada di luar kebiasaannya. Seorang yang tegang dapat dilihat dari matanya, wajah, dan bahasa tubuh lainnya.

Tegang atau gorgi memang hampir dialami oleh semua orang. Mungkin tegang karena merasa orang yang dihadapi adalah orang yang superior sementara dia merasa dirinya inferior. Rasa tidak percaya diri membuat ia semakin grogi dalam menghadapi berbagai hal. Apalagi kalau diperhatikan oleh orang lain, ia akan menjadi lebih tegang lagi. Berbeda dengan orang yang percaya diri yang mampu mengendalikan suasana, berpikir dengan tenang, dan berbicara dengan tenang.

Ketujuh, Sensitif

Orang yang sensitif adalah orang yang kurang bisa mengontrol emosi, kesabaran, lebih sering berpikir negatif, egois, berhati dan berpikiran sempit. Sifat sensitif itu gampang sekali dialami oleh setiap orang. Sifat sensitif biasanya terjadi bila ada kesalahpahaman antara teman, sahabat, bahkan dengan orang yang kita cintai. Namun, itu semua wajar, sifat cemburu juga hampir sama dengan sensitif. Kalau kita kurang komunikasi, apalagi salah komunikasi, sifat itu selalu muncul dan sampai-sampai menuduh teman kita macam-macam, pikiran jelek langsung muncul di benak seseorang. Orang yang minder mudah dan cepat sensitif. Kenapa demikian? Orang minder selalu melihat pada kekurangan dirinya dan tidak hanya itu, ia juga merasa orang lain memperhatikan kekurangannya.

Ketika ada orang lain yang sedang membicarakan sesuatu, ia merasa dirinya yang dibicarakan oleh orang

lain, meskipun pada kenyataannya bukan dia yang dibicarakan. Atau, memang orang sudah jelas-jelas membicarakan tentang dirinya, aka ia mungkin bisa marah, memberontak, dan sebagainya. Ia tidak suka dirinya dibicarakan oleh orang lain apalagi sesuatu yang ia anggap kurang dalam dirinya, ia merasa hal itu menurunkan harga dirinya.

Kedelapan, Merasa Bermasalah dengan Penampilan

Salah satu gejala minder adalah merasa berasalah dengan penampilan. Orang yang seperti ini adalah orang yang tidak pernah mau menerima kenyataan apa yang ada pada dirinya. Dia merasa penampilannya terus bermasalah walau bagaimanapun ia memperbaikinya. Ia cenderung terbawa arus, ini disebabkan karena memang kurang percaya diri itu sudah mulai bersarang dalam dirinya, sehingga tidak pernah puas akan penampilannya.

Awalnya seseorang merasa bahwa penampilannya kurang dalam hak bajunya, ia pun berusaha mengubah penampilan bajunya. Begitu pun ketika melihat teman yang baru memakai pakaian baru, ia kemudian berusaha untuk mengubah lagi penampilannya, begitu terus-menerus. Ia tidak pernah puas dengan apa yang telah dimilikinya.

3. Mengidentifikasi Penyebab Minder

Ketika seorang *public speaker* mendapati bahwa dirinya menderita gejala minder, maka ia harus melakukan identifikasi dari mana munculnya sifat minder tersebut. Ia harus menemukan masalah utama yang menyebabkan dirinya menjadi kurang percaya diri. Dalam tulisannya Elshabrina (2012) menjelaskan bahwa ada beberapa hal yang dapat memicu munculnya rasa minder yaitu:

Pertama, diremehkan dan dianggap tidak penting.

Sifat minder akan semakin bercokol bila seseorang semakin sering atau diremehkan terus-menerus. Dianggap rendah dan disepelekan oleh orang lain memang menyakitkan. Selain membuat hati terluka, diremehkan atau

dianggap tidak penting berpengaruh buruk terhadap pengembangan diri seseorang.

Seseorang cenderung kehilangan rasa percaya dirinya bila harga dirinya turun atau direndahkan oleh orang lain. Ia merasa dirinya tidak lebih baik dan tidak berkualitas dibanding orang-orang di sekitarnya. Semakin sering seseorang diremehkan, maka bisa jadi ia akan semakin menutup diri dari pergaulan dan semakin susah baginya untuk membangkitkan rasa percaya dirinya.

Kedua, korban kemarahan orang tua.

Seseorang menjadi kurang percaya diri bisa jadi karena pengaruh pendidikan orang tuanya. Memperhatikan pola pendidikan dan pengasuhan yang dilakukan orang tua perlu dilakukan untuk menemukan penyebab minder. (h.170)

Mungkin seseorang tidak sadar bahwa perlakuan orang tua telah membentuk rasa mindernya dalam bergaul dengan orang lain. Begitu juga perlakuan saudara. Kakak yang suka menyepelkan dan memarahi adiknya terus-menerus akan membuat sang adik kurang percaya diri. Selain itu dimarahi terus-menerus juga akan membuat hati seorang anak semakin dongkol dan ciut nyalinya. Ia akan beranggapan bahwa apa yang ia kerjakan tidak ada benarnya dan selalu menurut orang tua.

Ketiga, kurang kasih sayang dan pujian.

Minder juga bisa muncul karena kurang mendapat kasih sayang, penghargaan atau pujia dari keluarga dan orang-orang terdekatnya seperti sahabat. Pujian adalah dorongan yang bisa membuat seseorang berbuat melewati batas kemampuannya.

Dalam situasi dan kondisi yang seperti itu, seseorang tidak hanya akan kekurangan kasih sayang tetapi juga perhatian, penghargaan dan pujian. Ketika perhatian tidak ada, tidak ada tempat berbagai dalam suka dan duka, tidak ada yang memberikan semangat dan penghargaan, maka hati dan pikiran seseorang akan gersang.

Di kala gundah dan sedih tidak ada tempat untuk berbagai sehingga jiwanya tertekan. Semua beban pikiran dan hatinya semakin menumpuk. Jika tidak ditangani dari awal dan diabaikan, hal ini bisa berlanjut dan ia akan mengalami kelainan psikologis seperti stress, depresi, dan sebagainya. Ia bermasalah dengan dirinya sendiri yaitu perjuangan untuk melawan pertentangan dalam diri sendiri sehingga dimungkinkan ia akan kehilangan kepercayaan diri.

Ketujuh, Trauma kegagalan.

Trauma kegagalan di masa lalu juga dapat memicu munculnya sifat minder. Memang tidak bisa dipungkiri bahwa suatu kepribadian bisa berubah dari yang baik menjadi kurang baik atau malah lebih buruk atau sebaliknya, dari yang tidak baik kepada yang baik. Seperti halnya, ada orang yang sangat percaya diri, penuh semangat dan kreatif. Ia dengan penuh keyakinan mewujudkan impiannya.

Akan tetapi, ternyata kemudian ia mengalami kegagalan. Hasilnya tidak sesuai dengan yang ia merencanakan dan harapkan. Dalam keadaan yang seperti ini ada dua tipe orang, yaitu pertama, orang yang langsung putus asa, malu serta minder atas keagalannya. Kedua, orang yang mengesampingkan rasa pesimis dan rasa malu karena dicemooh orang lain dengan tetap mempertahankan sikap percaya dirinya.

Orang pertama akan benar-benar terjatuh dan menetap dalam lubang keagalannya. Perasaan malu dan tidak percaya diri akan menjadi penghalang baginya untuk bangkit lagi. Ia dilanda dua ketakutan, yaitu pertama, ketakutan akan ketidakmampuan diri untuk berhasil atau dengan kata lain takut gagal lagi dan gagal lagi. Baru sekali mencoba, rasa percaya dirinya yang begitu luar biasa langsung hilang. Ini dialami oleh orang-orang berkepribadian lemah yang sekali dihantam masalah atau tantangan langsung menyerah. Ia hanyut bersama tantangan, bukan tetap berdiri meskipun sebelumnya ia adalah orang yang sangat percaya diri dan penuh keyakinan akan kemampuan diri sendiri.

Kedua, ketakutan akan penilaian buruk dari orang lain seperti perkataan orang lain yang merendahkan dirinya, yang menganggap dirinya adalah orang yang tidak berkompeten, hanya memiliki ide-ide yang cemerlang, tetapi tidak punya kemampuan untuk membuatnya menjadi kenyataan. Mungkin hanya sebagian kecil di antara orang sekelilingnya yang benar-benar memiliki pemikiran seperti itu kepadanya, tetapi karena sifatnya yang mudah tidak percaya diri dan menyerah, ia menganggap semua orang menatapnya dengan pandangan yang tajam dan tidak enak. Alhasil, ia tidak akan memperoleh apa pun dalam hidupnya kecuali dikuasai oleh rasa mindernya.

Kedelapan, pengaruh lingkungan

Lingkungan adalah tempat di mana seseorang tinggal atau menetap, bergaul dan melakukan banyak aktivitas. Tentu saja, faktor lingkungan adalah faktor yang tak kalah penting pengaruhnya terhadap pembentukan watak dan karakter, selain peranan orang tua. Di samping itu, sudah tak asing bagi kita mendengar bahwa siapa yang bergaul, berada atau meniru suatu kelompok, maka secara tidak langsung adalah bagian dari kelompok tersebut.

Hal tersebut tidak selamanya benar, tetapi hal tersebut menunjukkan betapa hebatnya pengaruh dari lingkungan terhadap diri seseorang, baik itu lingkungan keluarga, lingkungan tempat tinggal, sahabat dan sebagainya. Lingkungan keluarga adalah faktor intern, sedangkan selebihnya adalah faktor ekstern.

Seyogianya, selain menciptakan iklim pendidikan dan pengajaran yang bagus dalam keluarga orang tua juga harus lebih jeli terhadap faktor luar, yaitu lingkungan, karena anak akan bergaul dengan lingkungan di mana ia berada. Anak bukanlah “binatang peliharaan” yang bisa dikurung di rumah oleh si pemiliknya. Ketakutan terkontaminasinya anak oleh pergaulan di luar rumah seharusnya tidak serta merta membuat orang tua menutup akses kepada anak untuk mengenal dan beradaptasi dengan lingkungannya. Hal yang harus dilakukan adalah mengawasinya dan membatasi pergaulannya.

Bila seorang anak tidak pernah minder dalam keseharian di keluarganya, mungkin yang menyebabkan minder adalah pengaruh lingkungan. Seseorang bisa menjadi minder apabila selalu dilarang, disalahkan, tidak dipercaya, diremehkan oleh lingkungannya. Mungkin teman sebayanya yang menganggap rendah dirinya dan mengucilkannya dalam bermain. Atau mungkin teman-teman di sekolah yang menganggapnya bodoh dan selalu mencemoohnya ataupun warga sekitar yang menertawakan diri si anak bila anak punya kekurangan. Hal-hal tersebut membuatnya jadi takut melakukan sesuatu.

Kesembilan, kurangnya kemampuan berkomunikasi.

Dalam berinteraksi dengan keluarga maupun masyarakat disatukan oleh media komunikasi yang baik, yang bentuknya nonverbal seperti bahasa tubuh maupun verbal berupa bahasa yang digunakan. Mungkin juga, saat berkomunikasi seseorang tidak menyadari bahwa komunikasi yang begitu mudah dan sederhana mampu mengubah atau terkadang memperburuk keadaan karena adanya kesalahan dalam berkomunikasi.

Secara gamblang komunikasi adalah interaksi yang disampaikan manusia satu dengan manusia lainnya dengan menggunakan bahasa tubuh maupun lisan, sehingga yang disampaikan mampu di mengerti dan dipahami oleh orang yang diajak berinteraksi, tidak peduli bahasa apa yang digunakan dan apa medianya, yang terpenting adanya hubungan timbal balik, yakni mengerti maksud dan tujuan dari yang disampaikan.

Begitu pentingnya komunikasi sehingga setiap harinya hampir bisa dikatakan bahwa setiap orang menjalin komunikasi dengan sesamanya. Memang semua orang bisa berkomunikasi, tetapi belum tentu semua orang mampu berkomunikasi secara efektif.

Ada orang yang berusaha menyampaikan pikirannya dengan baik, tetapi ternyata orang lain sama sekali tidak mengerti dan menangkap apa yang disampaikan, padahal

idenya sangat bagus. Hal yang tidak bisa dipungkiri adalah keterampilan berkomunikasi yang baik akan semakin meningkatkan percaya diri seseorang. Sebaliknya, orang yang memiliki kekurangan tertentu sehingga tidak bisa berkomunikasi dengan orang lain secara maksimal akan merasa kurang percaya diri.

4. Ingat setiap orang memiliki Kesempatan yang Sama

“Tidak ada gading yang tak retak” itulah istilah yang pantas diberikan kepada manusia, tidak ada manusia yang tidak pernah melakukan kesalahan. Ini semua hanyalah suatu hal yang bagus jika kesalahan tersebut dijadikan sebuah pelajaran. Seseorang yang menjadikan kesalahan masa lalunya sebagai pelajaran baginya untuk lebih hati-hati dalam melakukan sesuatu. Harus diingat semua masalah yang ada di dunia ini tidak akan pernah bisa menghancurkan seorang anak manusia, kecuali jika masalah-masalah tersebut mampu merasuk ke dalam jiwanya. Keberhasilan akan datang pada mereka yang bersedia untuk belajar mengatasi semua rintangan dalam hidupnya.

Kesalahan masa lalu adalah guru yang baik untuk dipedomani agar tidak kembali terjatuh ke dalam lubang yang sama. Namun, jika seseorang malah merasa malu, minder dan tidak percaya diri karena kesalahan yang pernah ia perbuat, itu adalah sebuah sikap yang kurang baik, karena memang kita harus belajar dari kesalahan yang pernah kita buat, bukannya hancur karena kesalahan masa lalu. Dengan begitu hidup akan semakin baik, dan benih-benih minder akan dapat teratasi, akan timbul sikap percaya diri dan tampil dengan semangat yang menyala-nyala. Ada dua hal yang perlu Anda perhatikan agar tidak merasa minder atas kesalahan masa lalu, yakni:

Pertama, Jadikanlah Kesalahan Sebagai Guru. Banyak orang yang bijak yang mengatakan bahwa guru yang paling baik adalah pengalaman, baik itu pengalaman baik ataupun pengalaman buruk. Jika kita berbicara tentang pengalaman

yang baik, maka ini adalah suatu pelajaran yang harus tetap dilakukan agar rasa percaya diri itu tetap ada.

Kedua, Berhati-hati Dalam Bersikap. Seseorang yang telah telanjur melakukan suatu kesalahan di masa lalunya dan dengan membuatnya merasa minder. Hal yang perlu dilakukannya adalah tetap merasa percaya diri dengan bersikap hati-hati dalam perbuatannya. Jangan sampai kesalahan yang pernah diperbuat terulang kembali. Anda harus menjadikan sikap hati-hati ini agar rasa minder itu tidak datang di kehidupan Anda.

Ketiga, Berani Mengambil Resiko. Komitmen atau tekad untuk berubah bukanlah sesuatu yang gampang dimiliki oleh semua orang. Karena memang suatu tekad yang besar akan dihadap oleh risiko. Cobalah untuk berusaha dan berbuat secara nyata. Tanamkan pada diri Anda bahwa Anda tidak akan mendapatkan sesuatu tanpa adanya risiko. Apa pun yang anda lakukan pasti ada dampaknya. Tidak ada suatu perbuatan yang tidak beresiko, berdagang, belajar, bahkan orang berbuat baik menolong orang pun juga punya risiko. Jadi menagapa harus takut untuk mengambil risiko? Kita adalah manusia yang memiliki akal dan pikiran, jika mendapatkan suatu masalah karena berbuat sesuatu, ya karena itu risikonya, yang bisa dilakukan adalah mengganti risiko tersebut dengan kebaikan dan kerja keras.

Keempat, Fokus Pada Kelebihan Diri. Fokuslah pada potensimu karena sesungguhnya dalam dirimu terdapat potensi yang kuat. Dengannya Anda bisa menggapai prestasi diri. Jangan pernah berfokus pada kekurangan karena semakin Anda terfokus pada kekurangan diri, maka semakin besar peluang Anda bagi sikap minder, ingin menyendiri dan malas bergaul, melekat dalam diri Anda.

Merasa bentuk fisik tidak sempurna. Padahal, berapa banyak tokoh besar yang tetap percaya diri meskipun secara fisik kurang menarik? Kecacatan tidak menghalangi orang untuk berkarya. Sebenarnya seseorang itu tidak hanya dilihat dari bentuk fisik semata, tetapi yang dilihat itu adalah perbuatan dan tingkah lakunya, jadi tidak ada alasan bagi Anda untuk minder karena alasan bentuk fisik yang tidak sempurna ini.

Hal yang paling baik adalah dengan fisik yang dimiliki, baik itu sempurna atau tidaknya menjadikan Anda tetap percaya diri dan memiliki karya dan prestasi, jangan samapi fisik yang tidak sempurna berhasil membuat Anda merasa rendah dan minder untuk terus membuat sesuatu yang cemerlang dan tampil dengan prestasi yang memuaskan. Buktikan kepada mereka, bahwa bentuk fisik bukanlah jalan yang mampu membuat Anda Minder dan rendah diri (h. 2018)

Kelima, Melatih Mental. Berbicara tentang mental selalu dikatakan dengan kepercayaan diri dan rasa minder. Orang yang unggul adalah orang yang memiliki rasa percaya diri yang tinggi dan memusnahkan rasa minder. Para ahli banyak yang mengatakan bahwa percaya diri adalah modal yang sangat penting untuk meraih kesuksesan. Hal ini juga menjadi pembeda antara pemenang dan pecundang.

Percaya diri merupakan sikap positif seseorang yang mampu mengembangkan penilaian positif, baik terhadap diri sendiri maupun lingkungan dan situasi yang dihadapinya. Bukan berarti ia mampu dalam segala hal. Ia tetaplah manusia dengan segala keterbatasannya, tetapi pada saat yang sama ia merasa memiliki kompetensi, yakin, mampu dan percaya bahwa dia bisa melakukannya. Hal ini semata-mata didukung oleh pengalaman, potensi aktual, prestasi, serta harapan yang realistis terhadap diri sendiri. Ingat, setiap orang itu berbeda dengan keistimewaannya masing-masing.

Kesadaran akan hal tersebut, akan membantu Anda untuk mengungkap keistimewaan yang Anda miliki. Hal ini akan mendorong Anda untuk bangkit dan bergerak dengan percaya diri, merumuskan cita-cita hidup dan mendukung tercapainya cita-cita tersebut. Berhentilah, menjadi orang minder, yang sering kali cepat menyerah, tersiksa atas kesuksesan orang lain, kehilangan percaya diri, sensitif, hingga tidak memiliki minder sama sekali.

Jika anda masih merasa kurang dalam beberapa sisi, jangan memosisikan diri dalam posisi bertahan dan lari dari kenyataan. Ini semua bukanlah solusi. Anda akan tetap saja seperti ini. Keunggulan seseorang dilihat pada kematangan pribadinya. Kehidupan yang dinamis membutuhkan proses berhubungan baik dengan orang lain yang mana hal itu akan berpengaruh pada kesuksesan.

5. Mencari dan Menciptakan Lingkungan yang Kondusif

Sebagaimana yang telah dijelaskan sebelumnya, lingkungan sangat berpengaruh dalam pembentukan watak seseorang. Oleh karena itu, untuk menjadi orang yang percaya diri salah satu jalannya adalah dengan mencari lingkungan yang baik, yang kira-kira menunjang dan meningkatkan kualitas kepribadian.

Memang waktu yang kondusif bisa diciptakan, begitu pun dengan lingkungan yang kondusif bisa diciptakan. Namun, karena lingkungan menyangkut orang banyak, maka untuk mengkondisikan lingkungan haruslah ada kesamaan visi dan misi orang yang tinggal di lingkungan tersebut. Bila tidak terdapat kesamaan pandangan untuk memperbaiki lingkungan bersama-sama, maka mulailah dari dirimu sendiri. Bila orang-orang disekitar; lingkungan tetap

mempertahankan iklim yang tidak bagus, maka cobalah bentengi diri.

Bentengi diri dengan membuat lingkungan yang kondusif untuk dirimu agar tidak mudah terkontaminasi oleh lingkungan sekitar yang banyak merusak kepribadianmu. Perbanyaklah bergaul dengan orang-orang yang memiliki percaya diri tinggi. Sebab, rasa percaya diri itu pun bisa menular. Bila kamu berteman dengan orang penakut, maka kamu akan menjadi orang penakut pula. Bila kamu berteman dengan kelompok orang yang memiliki keperibadian yang baik, maka kepribadianmu juga akan sedikit-sedikit membaik.

Memupuk Semangat. Motivasi layaknya makanan yang dibutuhkan setiap hari, setiap saat agar Anda tetap kuat. Orang yang unggul dalam kepribadiannya adalah orang yang memiliki motivasi yang tinggi dalam hidupnya. Ia memiliki semangat yang luar biasa, selalu terlihat tersenyum manis diwajahnya. Ia selalu antusias dan menyenangkan setiap apa pun yang dilakukannya. Ia selalu yakin bahwa ia memiliki semangat yang tinggi untuk mendapatkan sesuatu, maka ia pasti akan mendapatkannya.

Inilah salah satu hak yang biasa meghilangkan penyakit minder yang bersarang dalam tubuh Anda, yakni dengan terus memupuk semangat. Tunas yang dulunya kecil, bila dipupuk terus-menerus akan tumbuh dan besar seiring berjalannya waktu, begitu pulalah halnya dengan memupuk semangat. Orang yang hanya mempunyai dengan motivasi tinggi, maka semangat yang ada di dalam dirinya akan semakin tumbuh dan tumbuh. Dengan bermodal semangat itulah ia akan mampu untuk menghadapi segala rintangan, kesusahan, kepedihan bukanlah alasan yang mempan membuat Anda menjadi orang yang lemah dan tidak bernyali untuk bangkit dan bergerak beriringan dengan orang lain.

BAB IV

MENGATASI BEBAN DAN RASA TAKUT SAAT BERBICARA

A. MENGAPA ANDA TAKUT?

Natalie Rogers, seorang ahli terapi perilaku yang khusus menangani orang-orang yang menghadapi kesulitan tampil di depan publik, dalam bukunya *How to Speak without Fear* mengungkapkan bahwa ada jutaan orang Amerika Serikat yang mengidap fobia rasa takut (Rogers, 2004: 19). Ia mengungkapkan bahwa dengan putus asa, ribuan orang mendaftarkan diri dalam seminar kekuatan



bicara. Mereka takut, bermasalah mereka tidak bisa diatasi, bahwa mereka tidak akan pernah memiliki elemen-elemen yang dibutuhkan untuk bicara di depan publik. Sebagian kesulitan dari orang-orang yang takut berbicara di depan publik adalah, mereka percaya, bahwa orang lain yang bisa tampil dengan baik di depan publik, para politisi, rohaniawan, guru dan sebagainya, memperoleh kemampuan tersebut secara alami.

Rogers menambahkan bahwa meskipun kadang-kadang kita bertemu dengan orang yang memiliki bakat alami untuk

tampil di depan publik, tetapi, sebagian besar orang memperolehnya melalui kerja keras dan latihan, belajar mengendalikan perasaan, mengatasi ketidaknyamanan fisik, dan menghadapi pendengar dengan cara yang meyakinkan. Meskipun kemampuan berbicara dengan baik di depan publik sangat penting untuk sejumlah profesi, tetapi pada saat-saat khusus, kemampuan ini hampir selalu dibutuhkan dalam setiap jenis profesi, terutama kalau Anda terus menanjak. Ketidakmampuan untuk bicara di depan publik bukan saja memalukan, tetapi juga bisa menghambat promosi Anda, dan menghancurkan kesempatan Anda untuk menunjukkan keahlian.

Kalau Anda takut bicara di depan umum, atau “gagal” setiap kali Anda melakukannya, maka Anda mengabaikan sukses Anda sendiri. Sistem ilmiah yang saya kembangkan, dirancang untuk secara sistematis melatih Anda mengatasi rasa takut yang menghambat Anda, dan menghambat banyak orang, untuk memanfaatkan secara maksimal semua keahlian Anda. Rasa takut yang menyebabkan Anda sulit menemukan kata-kata, membuat Anda mengulang-ulang kalimat, melupakan hal-hal penting atau membuat Anda tertegun, tidak tahu, apa yang harus diucapkan selanjutnya.

Menurut Rogers (2004: 20), ada tiga gejala umum yang sering dilaporkan oleh mereka yang sulit bicara di depan *public*. Yang pertama adalah gejala fisik. Gejala fisik bisa dirasakan jauh sebelum penampilan Anda, dan muncul dalam bentuk ketegangan perut, atau sulit tidur. Ketika presentasi berlangsung, gejala fisik tersebut bisa berbeda untuk setiap orang, tetapi umumnya berupa:

- Detak jantung semakin cepat.
- Lutut gemetar, membuat Anda sulit berdiri, atau berjalan menuju mimbar, atau sulit berdiri tenang di depan pendengar Anda.
- Suara yang bergetar, seringkali disertai mengejangnya otot tenggorokan, atau terkumpulnya *lendir* di tenggorokan.
- Gelombang hawa panas, atau perasaan seperti akan pingsan.
- Kejang perut, kadang-kadang disertai perasaan mual.

- Hiperventilasi, yaitu termasuk kesulitan untuk bernapas.
- Mata berair, atau hidung berlendir.

Gejala-gejala yang masuk ke dalam kategori kedua terkait dengan proses mental, dan umumnya terjadi selama pembicara tampil, antara lain:

- Mengulang kata, kalimat atau pesan, sehingga pembicara terdengar seperti radio rusak.
- Hilang ingatan, termasuk ketidakmampuan pembicara untuk mengingat fakta atau angka secara tepat, dan melupakan hal-hal yang sangat penting.
- Bentuk-bentuk kekacauan umum yang lain.
- Tersumbatnya pikiran, yang membuat pembicara tidak tahu apa yang harus diucapkan selanjutnya.

Gejala fisik dan mental biasanya disertai atau diawali dengan sejumlah gejala emosional, termasuk:

- Rasa takut yang bahkan bisa muncul sebelum Anda tampil.
- Rasa tidak mampu
- Rasa kehilangan kendali
- Rasa tidak berdaya, seperti seorang anak yang tidak mampu mengatasi masalah
- Rasa malu
- Panik
- Rasa malu atau merasa dipermalukan, saat presentasi berakhir.

Ketiga kelompok gejala di atas bisa saling berinteraksi. Rasa ngeri yang muncul saat Anda duduk dan menunggu giliran untuk bicara, bisa menyebabkan jantung Anda berdetak cepat tanpa kendali. Detak jantung yang tanpa kendali, bisa membuat Anda merasa lebih gugup, sehingga tenggorokan Anda mulai menegang. Gejala-gejala fisik tersebut kemudian mengganggu konsentrasi Anda, sehingga bicara Anda menjadi kacau. Ketika Anda berusaha dengan susah payah untuk menemukan kata-kata mengulang kalimat, atau kehilangan ide, rasa malu dan rasa kehilangan kendali bisa muncul dengan sangat mudah.

Gejala fisik berupa sikap gugup, meskipun hanya sesaat, bisa memengaruhi seorang pembicara ulung sekalipun, orang-orang yang biasanya mampu bicara dengan teratur, bisa saja tiba-tiba diserang lupa ingatan. Tetapi seorang pembicara yang

ulung dan berpengalaman biasanya tahu, bagaimana mengembalikan kontrol, mengatasi rasa gugup, dan menutupi fakta, bahwa ingatannya, meskipun sekejap pernah hilang.

Sebelum Anda bisa mengatasi suatu masalah, Anda harus menyadari dulu mengapa masalah tersebut muncul, dan apa penyebabnya? Mengapa Anda gugup kalau kalau harus berbicara di depan umum? Sejumlah klien dan siswa yang saya tangani selama beberapa tahun, seringkali tidak memahami, mengapa mereka sulit bicara di hadapan sekelompok pendengar “padahal” demikian kata mereka, “Saya tahu, bagaimana bicara,” “Teman-teman mengatakan bahwa saya sangat pintar dan lucu, tetapi, begitu saya tampil di depan selusin orang, lidah saya bukan terasa kelu, saya juga tidak bisa berkata apa-apa,” “Berhari-hari saya menyiapkan sebuah pidato, tetapi begitu berdiri di depan mimbar, semuanya seperti terbang dari kepala saya, saya tidak tahu mengapa!”

Jadi apa sebabnya? Padahal, pendengar Anda mungkin hanya tiga atau empat orang saja. Barangkali Anda mengenal sebagian pendengar Anda dengan baik. Lalu, mengapa Anda menjadi gugup? Mengapa orang-orang yang biasanya penuh percaya diri dan pandai bicara, tiba-tiba saja berubah jadi seenggok agar-agar, hanya karena mereka harus tampil di depan sekelompok pendengar?

Setiap kali Anda menghadapi sekelompok pendengar, baik dalam posisi duduk maupun berdiri. Anda jadi *terpisah dari pendengar* Anda. Mereka mendengarkan dan mengamati Anda, mereka sebuah kelompok, sedangkan Anda, yang tampil di hadapan mereka, hanya sendiri. Bicara di depan punlik terkait dengan keahlian mental dan fisik untuk tampil, yang berbeda dengan keahlian yang dibutuhkan dalam pembicaraan biasa.

Keahlian mental dan fisik yang terkait dengan konsentrasi, koordinasi dan bereaksi secara cepat, benar-benar penting bagi seorang pembicara, sama pentingnya untuk seorang petenis atau pegolf. Apabila Anda bermain tenis untuk pertama kalinya, raket Anda mungkin menangkap angin atau Anda memukul bola ke arah jaring. Tetapi, karena Anda ingin terampil bermain tenis, maka Anda terus berlatih dan belajar dengan tekun. Bicara di

depan *public* sama-sama membutuhkan pelatihan sistematis dan latihan.

Ada satu pendapat tentang bicara di depan publik yang dituangkan dalam sejumlah buku. Pendapat itu mengatakan, bahwa Anda bisa menjadi seorang pembicara yang terampil, kalau Anda yakin bahwa Anda cukup percaya diri, dan cukup melakukan latihan. Teori ini sepertinya mengatakan bahwa rasa percaya diri dan ketenangan hanyalah sekadar tekad. Kenyataannya, rasa percaya diri dan ketenangan, dan ini berlaku untuk semua aspek kehidupan, merupakan hasil pengembangan sejumlah keahlian untuk menyelesaikan sebuah tugas dengan sukses.

Menurut Rogers (2014, 26) beberapa keahlian tampil di depan publik yang bisa diraih melalui program “Kekuatan Bicara”, yaitu:

- **Keahlian menutup diri:** Anda akan bisa menutup semua pikiran atau rangsangan negatif yang datang dari pendengar Anda.
- **Keahlian berkonsentrasi:** Anda akan mengendalikan semua pikiran, ingatan dan imajinasi Anda.
- **Keahlian Koordinasi:** Anda akan bisa bergerak dengan mudah, menggunakan berbagai bentuk isyarat untuk menyatakan perasaan Anda.
- **Mengendalikan diri:** Anda akan mampu mengontrol gerakan-gerakan yang tidak terkendali, seperti menggerak-gerakkan tangan secara berlebih-lebihan, menganggukkan kepala, menggoyangkan badan, berpindah dari satu kaki ke kaki yang lain, atau mengontrol tubuh yang gemetar.
- **Mengendalikan emosi:** Anda akan bisa mengendalikan dan mengurangi rasa cemas, panik dan rasa takut.
- **Reaksi yang mengalir:** Anda akan bisa menanggapi pertanyaan, gangguan, selingan dan kejadian-kejadian yang tidak direncanakan, secara tenang dan nyaman.
- **Kehangatan:** Anda akan bisa bersikap cukup rileks, sehingga bisa menyisipkan sedikit humor, kepedulian, dan kesungguhan ke dalam pidato Anda.

- **Kharisma:** Anda akan nbisa membangun gambaran diri yang mantap dan terpuji.
- **Berpikir Spontan:** Anda akan belajar menghilangkan kebiasaan berpikir seperti mesin, dan membiasakan diri untuk berpikir secara kreatif.
- **Pemahaman tentang tubuh:** Anda akan belajar bagaimana memahami sepenuhnya penampilan fisik Anda, sehingga Anda menjadi pusat perhatian pendengar.
- **Keahlian untuk melawan:** Anda akan bisa mengenali dan menolak dorongan untuk bersikap terburu-buru, sebaliknya, Anda bisa menahan diri dan mengendalikan kesadaran Anda.
- **Keahlian vokal:** Anda akan belajar, bagaimana membuat pita suara Anda tetap santai sehingga suara Anda mengalir tanpa gangguan.
- **Keahlian imajinasi:** Anda akan bisa membayangkan dan memvisualisasikan urutan kejadian saat dari cerita yang Anda kembangkan. Anda akan belajar bicara tanpa terlalu bergantung pada catatan.

Untuk mereka yang memiliki rasa takut untuk bicara di depan publik ... di tempat inilah persisnya, di wilayah tinggal landas, saat anda berbdiri mulai berbicara, rasa panik bisa muncul dengan sangat mudah. Saat-saat sebelum Anda Mulai bicara, tubuh Anda yang belum siap akan mulai menunjukkan tanda-tanda awal dari reaksi panik akibat tekanan karena harus tampil. Detak jantung menjadi semakin cepat, telapak tangan mulai berkeringat. Saat berdiri, kepala Anda mungkin terasa pusing dan kedua kaki mungkin gemetar

Oleh karena itu, penting sekali belajar memperlambat rekasi, dan mengembalikan kontrol saat Anda masih berada di wilayah Tinggal Landas. Apabila Anda duduk di kursi dengan perasaan cemas, berdiri dengan canggung, berjalan terhuyung-huyung ke arah mimbar, dan langsung berbicara tanpa lebih dulu menarik napas dalam, maka sejak awal, pidato Anda akan bermasalah.

Biasa saja, Anda hanya duduk dua atau tiga menit di wilayah tinggal landas sebelum bicara selama lima belas menit atau lebih. Tetapi, waktu yang dua atau tiga menit tersebut sangat

penting, agar Anda bisa duduk tenang dan berkonsentrasi—sekaligus menolak dorongan untuk tergesa-gesa, melalui latihan, Anda juga akan mengembangkan sejumlah keahlian untuk bersikap tenang, nyaman, dan membuat penampilan yang anggun. Menurut Rogers (2004: 37), Anda akan belajar bagaimana mengubah reaksi rasa takut menjadi reaksi yang terkendali dengan cara:

1. Menguasai Panggung

Untuk melakukan latihan dengan benar, Anda memerlukan ruangan yang tenang, tanpa gangguan. Orang yang lalu lalang, dering telepon, atau suara radio akan membuat anda sulit berkonsentrasi. Anggaplah anda sedang bersiap-siap untuk bicara di hadapan sekelompok pendengar, dan usahakan menciptakan kondisi yang mirip dengan situasi yang sesungguhnya.

- Tentukan, di mana pendengar akan duduk dengan menempatkan kursi-kursi kosong
- Tentukan di mana Anda akan duduk sebelum menyampaikan pidato. Apakah Anda duduk di antara pendengar, atau duduk di atas panggung sambil menghadap pendengar? Meskipun Anda biasa bicara sambil tetap duduk mengelilingi sebuah meja di antara kelompok pendengar, tetapi untuk latihan ini Anda harus melakukannya sesuai petunjuk, termasuk saat Anda diminta berdiri dan berjalan menuju mimbar. Dengan cara ini, Anda akan mengembangkan sistem sinyal di antara pikiran dan tubuh, yang akan melatih Anda untuk bisa mengatasi yang mungkin muncul saat bicara
- Tempatkan sebuah kursi untuk duduk, dan duduklah.

2. Duduk

Setiap orang punya cara duduk yang berbeda, meskipun cara duduk kita kemungkinan sangat bergantung dari situasi. Seorang pembicara publik yang ulung, mungkin duduk dengan cara yang berbeda, cara-cara yang seringkali menunjukkan kepribadian mereka. Tetapi untuk mengendalikan rasa takut akibat harus tampil di depan umum, sebaiknya Anda duduk dengan cara sebagai berikut:

Latihan Keseimbangan:

- Sadari pengaruh berat tubuh Anda terhadap kursi. Duduklah dengan posisi tegak dan seimbang, tidak condong ke arah kiri, maupun kanan
- Lemaskan otot-otot perut
- Rasakan saat tubuh Anda turun ke satu arah, setelah yakin bahwa duduk Anda sudah seimbang, teruskan dengan latihan berikut:

Latihan Konsentrasi:

Rasa cemas yang Anda rasakan saat harus tampil di depan publik biasanya muncul karena Anda tidak berkonsentrasi. Latihan ini dirancang untuk melatih Anda menghalau gangguan, termasuk dari pendengar dan menjaga agar perhatian tetap ke depan. Lakukan latihan ini sambil duduk tegak di kursi:

- Kibaskan tangan keras-keras sebanyak dua puluh kali.
- Berhenti
- Letakkan tangan di atas pangkuan
- Rasakan perhatian (atau detak jantung) yang terasa di ujung-ujung jari tangan. Sedapat mungkin, pusatkan perhatian Anda pada sensasi tersebut.
- Pusatkan perhatian Anda pada ujung jari-jari selama 10 detik. (Apabila tubuh Anda masih tegang, atau jantung Anda masih berdetak kencang, jangan terlalu khawatir)
- Biarkan ke depan, sambil memusatkan perhatian pada ujung-ujung jari tangan Anda (h. 38)

3. Berdiri

Menyadari Keseimbangan

Saat anda berdiri di tempat, sebelum mulai berjalan, pastikan bahwa berat badan Anda terbagi secara seimbang di antara kaki kiri dan kaki kanan. Kepala harus tepat di tengah bahu kiri dan bahu kanan. Tetapi sekadar menempatkan tubuh pada keadaan seimbang saja belum cukup, Anda harus benar-benar merasakan dan menyadari keseimbangan tersebut. Berhentilah sebentar, dan rasakan sepenuhnya keseimbangan yang Anda ciptakan. (h.40)

Tercapainya perasaan seimbang akan membawa dampak yang sangat besar pada diri Anda. Tercapainya perasaan seimbang tersebut membawa dampak positif, yaitu *memperlambat detak jantung*, sehingga menghentikan reaksi rasa takut yang muncul secara otomatis akibat tekanan bicara di depan publik. Bahkan asa takut yang Anda rasakan bisa berkurang sebanyak sepertiga atau setengahnya. Pada saat yang sama, pernapasan Anda akan menjadi lebih normal. Secara sadar mengendalikan keseimbangan tampaknya bisa mencegah meningkatnya detak jantung dan napas yang tersengal-sengal.

Berdiri tegak dan berhenti selama beberapa detik untuk merasakan keseimbangan yang Anda ciptakan sebelum mulai berjalan, merupakan hal yang sangat penting. Selain itu, merasakan keseimbangan seperti ini meningkatkan kontrol diri, sehingga ketika mulai bergerak, Anda tetap mampu berkonsentrasi.

4. Menghadapi Pendengar

Dari sudut pandang pendengar, posisi Anda yang sekarang benar-benar baru. Apabila Anda membutuhkan waktu untuk menyesuaikan diri pada posisi tersebut, seperti juga pendengar memerlukan waktu untuk menerima Anda, dan menyesuaikan diri terhadap posisi Anda. Ketika memandang ke arah pendengar, wajah-wajah yang menatap Anda, bisa dengan mudah memicu gelombang rasa cemas yang baru. Apabila Anda langsung bicara, kemungkinan besar Anda akan kehilangan kontrol. Lutut Anda akan goyang, atau suara Anda akan bergetar. Apabila Anda maju ke depan tanpa istirahat, maka gerakan Anda akan mendahului pikiran Anda, akibatnya gagasan yang ada di kepala akan tersumbat.

Kemudian, berhentilah 10 sampai 15 detik untuk “periode penyesuaian” selama beberapa detik tersebut, tiga hal akan terjadi; (1) tubuh harus menemukan keseimbangan yang nyaman pada posisinya yang baru, (2) otot-otot harus menyesuaikan diri dari ketegangan bergerak ke keseimbangan karena berdiri tegak, (3) mata harus

menyesuaikan arah sinar akibat posisi yang baru, dan pada perubahan ruang antara Anda dengan pendengar Anda.

Untuk bisa memantapkan tubuh dan emosi, Anda harus tahu pasti bagaimana perasaan Anda, beberapa detik sebelum mulai bicara. Mungkin saja Anda merasakan ketidaknyamanan fisik dan emosi. Bagi sebagian orang, perasaan tidak nyaman seperti itu bisa sangat menakutkan. Mereka berupaya untuk menolak atau meniadakan perasaan yang nyata-nyata mereka rasakan. Mereka mulai bicara dengan tergesa-gesa. Padahal, di saat seperti itu tubuh dan pikiran tidak saling berhubungan.

Seorang presenter yang langsung bicara tanpa mengenali lebih dulu perasaannya, dan mengabaikan perasaan tidak nyaman yang dirasakan tubuhnya, seringkali mengalami hambatan mental yang parah. Mengapa? karena mengabaikan apa yang dirasakan tubuh, membutuhkan banyak usaha dan energi, sehingga menciptakan sejumlah ketegangan. Ketegangan ini tampaknya mengganggu fungsi normal dan konteks *serebri* (bagian otak manusia yang terkait dengan kegiatan berpikir dan berbicara), akibatnya, pikiran dan bicara Anda tersumbat.

5. Kontak Mata

Dalam pembicaraan biasa, dari waktu ke waktu, biasanya (dan sebaiknya) kita menatap langsung mata pendengar, atau menatap mata orang yang kurang menyenangkan, ketika bicara dengan seseorang yang selalu menatap ke belakang bahu Anda, seolah-olah dia sedang bicara dengan seseorang yang berdiri di belakang Anda. Dalam pembicaraan biasa, kebiasaan seperti itu sangat tidak menyenangkan, karena merusak suasana intim dari sebuah komunitas dua arah. Tetapi, apabila Anda berbicara pada kelompok pendengar, mengajukan pertanyaan, jawaban yang Anda berikan, harus ditujukan kepada pendengar secara keseluruhan, bukan hanya pada si penanya.

Jangan menatap pendengar. Saat Anda mulai bicara, tekanan emosional yang Anda rasakan menyebabkan kelopak mata Anda membuka lebar. Apabila Anda berusaha

menatap pada satu orang atau satu benda di kejauhan, mata akan terasa lelah dan tegang, dan ini akan menambah *secara umum ke segala arah*, ke wajah-wajah pendengar, jangan lebih tinggi dari kepala mereka, tetapi juga jangan terlalu rendah, supaya Anda tidak terlanjur ke kiri atau ke kanan, sehingga Anda bisa mengamati seluruh ruangan, alihkan terus menerus pandangan Anda dari satu pendengar ke pendengar yang lain, tanpa menatap seorang pendengar secara khusus.

Apabila secara kebetulan mata Anda beradu pandang dengan mata seseorang, atau kalau Anda mengamati bahwa salah satu pendengar menunjukkan ketertarikan khusus pada apa yang Anda katakan, Anda boleh memberi perhatian khusus. Tetapi jangan menatap atau membiarkan pandangan Anda jatuh pada satu pendengar lebih dari beberapa detik setiap kalinya. Apabila anda secara aktif menatap mata salah satu pendengar, mereka mungkin merasa bahwa Anda sedang menekan. *Tidak ada pendengar yang suka ditekan. Biarkan mereka datang kepada Anda.* Diri dan perkataan Anda adalah yang seharusnya menjadi pusat perhatian. Kenyataannya kalau Anda mengarahkan kepala untuk mengamati seluruh ruangan, pendengar akan merasa, bahwa Anda bicara secara pribadi dengan mereka, meskipun tidak sekalipun Anda menatap mata seorang pendengar. Jadi hentikan kekhawatiran Anda tentang kontak mata.

Pada umumnya, kita semua cenderung gugup atau paling tidak agak gugup jika berbicara dengan orang yang belum pernah kita temui sebelumnya, atau saat pertama kali berbicara di depan publik. Cara terbaik untuk mengatasi perasaan malu adalah dengan mengingatkan diri Anda sendiri pada pepatah lama bahwa orang yang Anda ajak bicara memasukkan kakinya ke celana satu demi satu (Larry King, 2005: 11). Ingatlah bahwa diri kita mulai dengan cara yang sama. Sangat sedikit dari kita yang lahir kaya dan berkuasa. Kebanyakan dari kita adalah mulai sebagai anak-anak dari keluarga dengan pendapatan menengah atau rendah. Dan orang-orang yang kita ajak bicara kemungkinan juga demikian. Untuk membantu Anda mengatasi perasaan

malu, ingatlah bahwa orang yang Anda ajak bicara sama malunya seperti Anda. Kebanyakan dari kita demikian.

Hukum pertama percakapan saya adalah: saya tidak mempelajari apa pun saat berbicara. Setiap pagi saya menyadari bahwa apa pun yang saya katakan hari ini, jadi jika saya belajar banyak hari ini, saya harus melakukannya dengan mendengarkan. Jika Anda tidak mendengarkan seseorang dengan lebih baik, Anda tidak dapat mengharapakan mereka mendengar Anda dengan lebih baik.

Untuk menjadi pembicara yang baik, Anda harus menjadi pendengar yang baik. Ini lebih dari sekadar menunjukkan rasa tertarik pada tema bicara Anda. Mendengarkan dengan seksama membuat Anda dapat memberi respons dengan lebih baik—menjadi pembicara yang baik. Ajukan pertanyaan-pertanyaan yang membuat orang lain senang menjawabnya. Ajaklah mereka membuat orang lain senang menjawabnya. Ajaklah mereka membicarakan diri mereka sendiri dengan prestasi-prestasi mereka. Ingatlah, orang yang Anda ajak bicara seratus kali lebih memerhatikan diri mereka sendiri dan keinginan serta masalah-masalah mereka dari pada Anda dan masalah-masalah Anda. (Larry King, 2005: 18)

Jadi sangat penting untuk membantu orang agar menyukai Anda. Richard Denny (2015: 39) mengemukakan bahwa dengan menjadi seorang komunikator yang baik, Anda akan cenderung disukai ketimbang dibenci. Salah satu hukum kesuksesan menyatakan: apa yang kita tanam itulah yang kita petik kelak di kemudian hari; dan ingatlah ungkapan “Kalau kau ingin hidupmu ceria, buatlah orang lain menjadi ceria.” Kita tidak semestinya bersikap egois dengan menolak memberikan kesenangan kepada orang lain dengan alasan bahwa pemberian kita tidak akan dibalas. “Sikap ramah, sebagaimana sikap sopan, tidak membutuhkan biaya apa pun.”

Salah satu dorongan terdalam dalam sifat dasar manusia adalah dorongan untuk dikenali dan dihargai, baik sebagai individu maupun dalam pencapaian prestasi. Salah satu hal

yang menurunkan motivasi orang lain di tempat kerja adalah situasi di mana mereka merasa bukan orang penting-ketika atasan tidak mengakui mereka, atau lebih buruk lagi; tidak mengenal mereka. Hal ini penting. Jika anda bisa mendekati orang lain melalui nama mereka, maka Anda akan serta merta memberi mereka jalan agar menyukai Anda. Anda mesti berusaha untuk bercakap-cakap dengan para pegawai anda dari waktu ke waktu, memuji mereka, mendengarkan keluhan kesah mereka, dan secara umum buatlah diri Anda mudah didekati. Dengan begitu Anda akan menerima rasa hormat dari mereka, dan kalau mereka menghormati anda maka mereka akan bekerja untuk Anda.

Dengan demikian perlu menjadi orang yang menyenangkan dan suka menaruh perhatian. Termasuk juga tanyakan banyak hal dan dengarkan serta beri dorongan agar orang lain bicara tentang diri mereka sendiri. Dengan mendengarkan perkataan orang lain dan mengajukan pertanyaan, kita semua bisa menemukan sesuatu dalam diri kita yang memiliki kesamaan dengan orang lain, entah itu pekerjaan kita, tempat tinggal, olah raga favorit, kegemaran, kenalan yang sama atau apalah. Dengan berusaha menemukan kesamaan, kita bisa membuat komunikasi jauh lebih mudah.

B. PENGELOLAAN MENTAL

1. Memahami Prinsip Kerja Pikiran



Untuk mengetahui bagaimana proses pembentukan mental itu terjadi, terlebih dahulu kita harus memahami bagaimana cara kerja pikiran yang membentuk perilaku manusia. Yukhsan Wakhyudi (2019: 29) mengemukakan bahwa pikiran memiliki peranan yang sangat besar dalam kehidupan kita.

Jika diibaratkan sebagai komputer, maka otak adalah perangkat kerasnya dan pikiran adalah perangkat lunaknya.

Wakhyudi menjelaskan bahwa, pikiran mempresentasikan setiap informasi yang diperoleh melalui input internal dan output eksternal dalam bentuk gambar, suara, perasaan, bau/wangi, dan rasa. Kemampuan mempresentasikan dan mengorganisasi informasi ini bermanfaat untuk membedakan individu yang satu dengan yang lainnya. Setiap informasi yang terdapat pada diri seseorang sebenarnya merupakan hasil rekaman sejumlah peristiwa di masa lalunya melalui proses melihat, mendengar, menyentuh, mencecap atau merasakannya. Hal ini berarti tidak ada satu pun informasi atau data yang pada otak manusia yang muncul secara tiba-tiba.

Misalnya, ada seseorang yang takut berbicara di tempat umum. Ketakutan itu tidak serta-merta muncul tiba-tiba dan hanya dipicu oleh kondisi saat itu, tetapi sejumlah informasi atau pengalaman di masa lampau yang membentuknya. Bisa jadi karena masa kecilnya, ia sering dilarang oleh orang tuanya karena dianggap tidak bisa melakukan sesuatu. Rasa khawatir yang berlebihan dari orang tuanya inilah yang mengakibatkan anak tersebut hilang rasa percaya dirinya, merasa bahwa segala sesuatu yang akan ia lakukan dinilai salah oleh orang lain. Bisa juga karena dahulu pernah gagal dan mendapatkan cibiran dari orang di sekitarnya. Pengalaman inilah yang akhirnya menjadikan rasa takut itu muncul ketika menghadapi situasi yang sama, mengkhawatirkan sesuatu yang belum pasti terjadi.

Lebih lanjut dijelaskan oleh Wakhyudi (2019: 29) bahwa dalam dunia psikologi, dikenal beberapa model untuk menjelaskan cara kerja pikiran manusia. Salah satu model yang terkenal yaitu model *conscious mind* dan *unconscious mind*, atau biasa dikenal pikiran sadar dan pikiran bawah sadar. **Pikiran sadar** (*conscious mind*) merupakan bagian dari pikiran seseorang yang bertugas melakukan analisis dan pertimbangan yang bersifat rasional. Sifat pikiran sadar adalah kritis, tempat ingatan jangka pendek. Besarnya pengaruh pikiran sadar terhadap seluruh aspek kehidupan

seseorang, seperti sikap, kepribadian, perilaku, kebiasaan, cara berpikir dan kondisi mentalnya, hanya 12 %. 9h.

Pikiran sadar memiliki fungsi mengidentifikasi setiap informasi yang masuk, membandingkannya dengan data yang sudah ada dalam memori, menganalisis data yang baru masuk tersebut dan memutuskan apakah data itu akan dibuang atau disimpan. Sementara **pikiran bahwa sadar** berkaitan dengan memori jangka panjang, kebiasaan, kepribadian, emosi, intuisi, persepsi, kreativitas, kepercayaan dan nilai. Sifat pikiran bawah sadar adalah netral. Pikiran bawah sadar berisi sejumlah pengalaman, pemahaman dan penalaran dari seseorang lahir hingga saat ini.

Data dalam pikiran bawah sadar dapat berupa pengalaman langsung diri sendiri atau pengalaman dengan orang lain. Pikiran bawah sadar memiliki pengaruh yang besar dalam pembentukan perilaku seseorang yang respons-respons yang ia pilih saat ada stimulus dari luar.

Pikiran bawah sadar tidak melakukan penalaran secara kritis, apakah suatu informasi bersifat positif atau negative. Dalam pikiran bawah sadar inilah, seluruh informasi atau pengalaman tersimpan dalam jangka waktu yang lama, termasuk pengalaman seseorang yang berhubungan dengan ketakutan atau rasa tidak percaya diri. Yang paling menarik yaitu pola pikir dan tindakan manusia dipengaruhi oleh 12% pikiran sadarnya dan sisanya 88% pikiran bawah sadar. Berkaitan dengan pikiran manusia, perlu dipahami juga gelombang otak pada manusia. Mengapa perlu memahami hal tersebut? Apakah ada hubungannya?

Tentu saja ada hubungan erat antara gelombang otak dengan proses berpikir manusia. Gelombang otak adalah sarana untuk diterimanya pesan penting dari luar oleh alam bawah sadar. Pesan penting tersebut dapat berbentuk beberapa macam, termasuk kompetensi yang ingin dikuasai. Kompetensi tersebut akan mudah diterima oleh alam bawah sadar seseorang jika frekuensi gelombang otaknya tepat. Gelombang otak pada manusia dapat diukur dengan sebuah

balat bernama Elektroencephalogram (EEG). EEG adalah alat yang mampu memvisualisasikan gelombang manusia ke dalam bentuk grafik. Apabila otak seseorang direkam menggunakan EEG, maka akan memancarkan gelombang sesuai dengan kondisi jiwa orang tersebut. Gelombang otak ada empat macam. “Pola pikir dan tindakan manusia dipengaruhi oleh 12% pikiran sadarnya dan sisanya 88% pikiran bawah sadar” (Wakhyudi, 2019: 30).

Gelombang **Beta** atau disebut juga pikiran sadar yaitu gelombang otak yang terjadi saat aktivitas mental seseorang terjaga penuh atau dengan kata lain, seseorang dalam kondisi kesadaran penuh. Gelombang Beta memiliki frekuensi paling tinggi dan sering dipakai manusia, misalnya ketika berinteraksi dengan orang lain atau ketika melakukan kegiatan sehari-hari. Gelombang Beta sangat dibutuhkan saat melakukan aktivitas yang membutuhkan konsentrasi dan kewaspadaan tinggi, serta sangat bermanfaat untuk produktivitas kerja, belajar untuk ujian dan persiapan presentasi. Itu karena kondisi gelombang otak Beta (13-30 Hz) menjaga pikiran kita tetap tajam dan fokus. Pada kondisi ini, seseorang akan mudah melakukan analisis menyusun informasi, membuat koneksi dan menghasilkan solusi serta ide-ide baru.

Gelombang **Alpha**, Gelombang otak Alpha (8-13 Hz) sangat kontras dibandingkan Beta. Kondisi relaks mendorong aliran energi kreativitas serta perasaan segar sehat. Kondisi gelombang otak Alpha ideal untuk merenung, menyelesaikan masalah, visualisasi dan bertindak sebagai gerbang kreatifitas kita. Gelombang Alpha tercipta saat seseorang mengalami relaksasi atau seseorang mulai istirahat dengan gejala mata tertutup atau mengantuk. Pada kondisi ini, pikiran dapat melihat gambaran mental secara jelas dan dapat merasakan sensasi sesuatu yang terjadi dan terlihat dalam pikiran dengan lima pancaindra. Gelombang ini lebih lambat daripada gelombang Beta. Pikiran pada kondisi Alpha merupakan pintu gerbang pikiran bawah sadar.

Gelombang **Theta**, terjadi saat seseorang tidur ringan atau saat mengantuk. Biasanya ditandai dengan napas yang melambat dan dalam. Kondisi gelombang otak Theta (4-8 Hz) ini dihubungkan dengan pelepasan stress dan pengingatan kembali memori yang telah lama. Kondisi “senja kala” (*twilight*) dapat digunakan untuk meditasi yang lebih dalam, meningkatkan kesehatan secara keseluruhan, kebutuhan kurang tidur, serta meningkatkan kreativitas dan pembelajaran. Gelombang Theta juga terjadi saat seseorang bermimpi. Bila seseorang masuk dalam kondisi gelombang ini, maka ia akan mengalami kondisi meditative yang sangat dalam.

Gelombang **Delta**, yaitu gelombang yang paling lambat dan merupakan frekuensi dari pikiran nir sadar (*unconscious mind*). Kondisi Delta (0,5-4 Hz), saat gelombang otak makin melambat, sering dihubungkan dengan kondisi tidur yang amat dalam. Beberapa frekuensi dalam jangkauan Delta ini diiringi dengan pelepasan hormon pertumbuhan manusia (*human Growth hormone*) yang bermanfaat untuk penyembuhan. Kondisi Delta jika dihasilkan dalam kondisi terjaga, akan memberi peluang mengakses aktivitas bawah sadar, mendorong alirannya ke pikiran sadar.

Kondisi Delta juga sering dihubungkan dengan manusia yang memiliki perasaan kuat terhadap empati dan intuisi. Kondisi ini terjadi saat seseorang tertidur lelap otak hanya menghasilkan gelombang Delta agar dapat beristirahat dan memulihkan kondisi fisik. Jika seseorang tidur dalam kondisi gelombang Delta stabil. Kualitas tidurnya akan sangat tinggi. Meski hanya beberapa menit tertidur, ia akan bangun dengan tubuh terasa segar. Selanjutnya, satu hal yang tidak kalah penting untuk dipahami yaitu tentang aturan main pikiran Anda. Melalui pemahaman ini. Anda akan mengetahui betapa dahsyatnya pengaruh kerja pikiran terhadap kehidupan kita. (Wakhyudi, 2019: 32)

Digambarkan bahwa *Setiap pikiran atau ide menyebabkan reaksi fisik*. Saat Anda cemas atau khawatir, tanpa disadari hal itu akan memicu peningkatan produksi produksi asam lambung dalam tubuh, sehingga menyebabkan perut terasa tidak nyaman. Pikiran yang

membuat Anda marah mengakibatkan jantung berdebar lebih kencang, tekanan darah meningkat, otot dan saraf tegang serta napas tidak teratur. Jika hal ini dibiarkan, tekanan darah Anda akan meningkat.

Harapan dalam pikiran Anda cenderung menjadi kenyataan. Anda adalah apa yang Anda pikirkan. Pikiran Anda yang akan menciptakan realitas dalam kehidupan Anda. Sistem otak manusia memberikan respons terhadap gambaran yang ada di dalam pikiran. Artinya, realitas kehidupan seseorang bermula dari imajinasi atau gambaran yang diciptakannya. Tidak masalah dari mana asal gambaran itu muncul, entah dari dalam diri Anda atau dari luar, gambaran ini menjadi *blueprint* dalam pikiran Anda. Selanjutnya, pikiran bawah sadar akan menganggap hal ini sebagai sebuah rencana untuk diwujudkan dengan menggunakan sebuah cara dan usaha. Oleh karena itu, berhati-hatilah ketika memikirkan sesuatu. Jika Anda terbiasa berpikir tentang kegagalan menjalankan bisnis, bersiap-siaplah ketika Anda mencoba menjalankan bisnis; kegagalan akan menjadi sahabat setia bisnis Anda.

Perasaan takut hakikatnya adalah emosi dasar manusia yang bertujuan untuk melindungi diri. Misalnya, melindungi diri dari rasa malu ditertawakan, dianggap bodoh atau ditolak. Padahal semua ketakutan yang muncul pada diri kita belum tentu menjadi realitas. Semua itu muncul disebabkan persepsi dari kita sendiri. Oleh karena itu, bayangkanlah hal yang positif. Anda bisa mengubah ketakutan menjadi hal yang indah dan menyenangkan. Cobalah tarik napas yang dalam, lalu embuskan sambil pejamkan mata Anda. Sadari setiap napas yang masuk dan berembus. Berikutnya sembari tersenyum, bayangkan hal yang membahagiakan.

Contohnya, bayangkan Anda masuk dengan senyuman dan penuh rasa percaya diri, mempresentasikan hasil penelitian dengan penuh semangat, menjawab seluruh pertanyaan dosen penguji dengan mudah, dosen penguji selalu tersenyum kepada Anda, dan lain-lain. Lebih indah, 'kan? Pasti hasilnya juga akan lebih membahagiakan.

Setiap ide yang masuk ke alam bawah sadar akan tersimpan sampai terganti dengan yang baru. Tahukah Anda bahwa setiap informasi yang telah tersimpan di alam bawah sadar Anda akan bersifat permanen atau tersimpan dalam jangka waktu yang lama? Tidak peduli apakah informasi itu bersifat positif atau negative, makin lama ia menetap di alam bawah sadar, ia akan menjadi kebiasaan berpikir yang kuat, Informasi inilah yang akhirnya membentuk kebiasaan, persepsi atau kepribadian Anda.

Setiap *sugesti yang diberikan selaras dengan sugesti selanjutnya.* Jika suatu ide sudah masuk dan diterima oleh pikiran bawah sadar, sugesti berikutnya akan mudah untuk diterima. Oleh karena itu, disarankan, pada tahap awal pemberian sugesti, buatlah sugesti yang sederhana dan mudah dilaksanakan. Setelah sugesti awal ini dapat berjalan dengan baik. Anda bisa menggantinya dengan yang lebih kompleks. *Emosi negative akan cenderung memengaruhi perubahan fisik Anda bila dibiarkan bertahan cukup lama.* Seperti yang kita ketahui, 70% penyakit manusia dipengaruhi oleh pikiran (psikosomatik) dan sisanya disebabkan virus, bakteri dan lainnya yang membutuhkan penanganan medis dan obat-obatan.

Emosi dan pikiran negatif dalam kondisi tertentu akan berpengaruh pada kondisi tubuh. Jika hal ini diabaikan dalam jangka waktu yang cukup lama, dapat mengakibatkan perubahan pada kondisi fisik yang bersifat permanen. Artinya, fungsi tubuh atau organ tertentu dipengaruhi oleh reaksi sistem saraf terhadap pikiran negatif yang tersimpan di alam bawah sadar.

Ketika berurusan dengan pikiran bawah sadar dan fungsinya, makin besar upaya di pikiran sadar, makin kecil respons pikiran bawah sadar, makin kecil respons pikiran bawah sadar. Ya, cara kerja pikiran bawah sadar sangat berbeda dengan pikiran sadar. Makin besar kehendak yang digunakan makin sulit mengakses pikiran bawah sadar. Saat Anda mulai merasa cemas, jangan paksaan terus mengerjakan sesuatu. Berhenti dan rileks terlebih dahulu. Setelah merasa rileks, silahkan lanjutkan kembali pekerjaan

Anda. Pikiran bawah sadar dapat kita akses dengan mudah; hanya dengan menggunakan pendekatan rileks dan mengizinkan sesuatu yang kita harapkan terjadi. Wakhyudi, 2019: 70)

2. Mengenali Penyebab Rasa Takut

Biasanya seorang dokter, untuk menyembuhkan pasiennya perlu mengenal terlebih dahulu jenis penyakit pasien dan jenis obat yang akan digunakan untuk mengobatinya. Begitu pula jika Anda akan membuat satu minuman dengan rasa yang nikmat, maka Anda harus tahu dulu bahan apa saja yang diperlukan, juga bagaimana takaran yang sesuai. Jadi, Anda hanya bisa menghasilkan secangkir kopi yang nikmat sesuai selera Anda jika Anda mengenal dengan baik bahan-bahan yang digunakan serta takarannya Anda perlu mengenal jenis kopi, jenis gula, bahkan jenis air yang digunakan.

Satu saja yang tidak dikenali dengan baik, maka hasil yang didapatkan tidak akan sesuai harapan. Misalnya, Anda tidak dapat mengenal dengan baik bentuk atau rasa gula. Anda juga tidak bisa membedakan gula dengan garam. Tentu Anda tahu sendiri apa yang akan terjadi ketika Anda salah memilih gula dengan garam. Hal ini juga berlaku pada pengenalan potensi yang ada pada diri kita untuk kembangkan menjadi pendukung mencapai kesuksesan. Kita perlu mengenal dengan baik bentuk-bentuk hambatan, seperti apa penghalang kesuksesan kita, termasuk kesuksesan berbicara di depan umum.

Jadi, tidak ada namanya kegagalan, hanya umpan balik. Hal ini menegaskan pada dasarnya, setiap orang bisa sukses. Jika saat ini belum bisa, bukan berarti gagal mencapai kesuksesan. Lebih tepatnya, itu karena ia belum mengenal dengan baik pengetahuan yang tepat atau pengetahuan yang cukup untuk mencapai kesuksesannya.

Seorang ahli perang Tiongkok, Sun Tzu, pernah berkata: “Apabila Anda tidak mengenal siapa diri Anda, Anda juga tidak mengenal siapa musuh Anda, maka dipastikan 1005 dalam setiap peperangan, kekalahan akan menjadi milik Anda. Begitu pun dalam kehidupan sehari-hari, ketika Anda

tidak mengenal siapa diri Anda dan tidak mengenal orang lain (lawan bicara Anda, atasan Anda, bawahan Anda), maka dipastikan Anda kalah dalam setiap interaksi.

Ketika Anda mengenal siapa diri Anda (kekuatan dan kelemahan Anda). Serta mengenal lawan Anda, maka dipastikan dalam setiap pertempuran. Andalah pemenangnya. Dalam konteks kehidupan sehari-hari pun sama, ketika Anda mengenal secara baik seluruh potensi diri Anda, mencakup kelebihan dan kekurangan diri Anda, serta mengenal betul orang lain (rekan kerja Anda, atasan Anda, bawahan Anda maka dipastikan akan menang).

Menurut Wakhyudi (2019: 40), umumnya, gejala yang sering muncul ketika seseorang merasa takut atau tidak percaya diri berbicara di depan publik meliputi dua hal. Pertama, gejala fisik berupa detak jantung yang berdebar lebih kencang, kaki gemetar, suara bergetar, keringat bercucuran. Kedua, gejala yang terkait dengan mental, seperti pengulangan kata atau kalimat, panik, malu, memori yang tiba-tiba hilang dan bicara terputus-putus.

Kesiapan mental untuk berbicara di depan publik dapat dibangun dengan cara mengurangi ketegangan fisik, yaitu dengan melakukan senam ringan. Anda tidak akan bisa menurunkan ketegangan mental jika otot seluruh tubuh masih tegang. Anda bisa memegang ujung jari dengan posisi badan berdiri membungkuk. Setelah itu, tariklah napas panjang, tahan beberapa detik, kemudian embuskan secara perlahan. Adapun cara lain yang efektif untuk menumbuhkan kesiapan mental yaitu datang lebih awal ke tempat acara.

Berbicara di depan umum memang bisa dikatakan gampang-gampang susah. Bagi yang sudah terbiasa, misalnya seorang pelatih atau motivator, berbicara di depan umum sangat mudah dilakukan, bahkan sangat menyenangkan dan mereka sangat menikmati kegiatan tersebut. Biasa jadi berbicara di depan umum bagaikan melihat seekor monster yang siap memangsa; sangat menyeramkan dan menakutkan. Hal itu tak terlepas dari minimnya rasa percaya diri. Padahal, kita tahu bahwa rasa percaya diri akan membawa pengaruh besar pada

kesuksesan, termasuk keberhasilan berbicara di depan orang banyak.

Lebih Jauh Wakhyudi (2019: 41) menjelaskan bahwa pada umumnya, munculnya rasa tidak percaya diri disebabkan oleh beberapa faktor, yaitu:

Pertama, sering mengalami kegagalan. Apa yang terbayang dalam pikiran Anda ketika mendengar kata “gagal”. Mungkin beberapa memori peristiwa masa lalu akan muncul dengan jelas seketika otak Anda. Seperti sebuah video. Anda dapat memutar kembali semua peristiwa itu dalam ingatan Anda. Sederet rangkaian kegagalan yang dialami seseorang di masa lalu dapat mengakibatkan terkikisnya rasa percaya diri dalam dirinya. Tentu hal ini berdampak pada munculnya rasa takut atau khawatir berlebihan ketika ingin melakukan sesuatu, semisal takut mengalami kegagalan yang sama seperti sebelumnya.

Beberapa pertanyaan mungkin secara otomatis akan muncul di memori otak orang tersebut “Apakah saya mampu melakukannya? “Apakah saya bisa berhasil?”. Atau mungkin muncul dalam bentuk pernyataan negatif; “Wah, kalau saya sudah pasti gagal”, “Saya tidak mungkin mampu”, “Saya tidak bisa”, “Saya menyerah saja”, “Itu terlalu sulit buat saya”, dan lain-lain.

Akhirnya, muncul satu pemikiran bahwa kesuksesan hanya milik sebagian orang, dan itu bukan dirinya. Kegagalan yang dialami seseorang juga sebenarnya ada penyebabnya sendiri antara lain malas, suka menunda-nunda, terlalu membesar-besarkan masalah dan sebagainya.

Kedua, mudah berputus asa. Maksudnya, mudah menyerah dalam melakukan sesuatu. Keputusan muncul karena seseorang tidak berani menghadapi masalah. Lalu, apa hubungannya dengan perasaan percaya diri?

Perasaan mudah menyerah atau berputus asa dapat memicu keraguan seseorang untuk melakukan sesuatu. Ragu terhadap kemampuannya sendiri dan ragu terhadap hasil

yang hendak dicapai. Mudah berputus asa juga dapat memperbesar rasa takut gagal sebelum melakukan tindakan.

Keputusan bisa muncul lantaran terlalu dimanja oleh keluarga sejak kecil. Terbiasa menjalani hidup yang serba dipermudah orang lain mengakibatkan dirinya menggantungkan segala sesuatu kepada orang lain. Akhirnya, ketika ia menjumpai satu permasalahan hidup, dirinya merasa tidak mampu untuk menyelesaikannya.

Ketiga, takut yang berlebihan. Takut adalah suatu kondisi merasa mental menghadapi sesuatu karena dianggap akan mendatangkan bencana bagi dirinya. Setiap orang pasti pernah mengalaminya, termasuk Anda dan saya. Rasa takut biasanya disebabkan oleh pengalaman masa lalu, perasaan takut muncul karena dipicu oleh sesuatu yang dilihat, didengar, dirasa, dicium dan dicecap. Gambaran, suara dan rasa itu muncul bisa dari diri atau dari imajinasi Anda sendiri. Perasaan takut digolongkan dalam dua jenis, yaitu *authentic fear* dan *unreal fear*. *Authentic fear* adalah perasaan takut yang disebabkan adanya bahaya yang muncul saat itu, misal takut melihat anjing atau takut karena melihat preman.

Sedangkan *unreal fear* adalah perasaan takut yang disebabkan imajinasi tentang apa yang akan terjadi di masa depan. Hal ini biasanya terkait dengan sesuatu yang tidak diinginkan atau persepsi yang muncul dari orang tersebut, misalnya takut berbicara di depan umum. Ketakutan bisa juga disebabkan pola pendidikan dalam keluarga yang terlalu berlebihan, sering dilarang, atau khawatir yang berlebihan. Rasa takut berlebihan yang dimaksud di sini adalah takut kepada hal yang sebenarnya tidak perlu ditakutkan. Jika hal ini dibiarkan, rasa percaya diri akan hilang.

Rasa takut terkait *public speaking* umumnya meliputi beberapa hal, yakni takut gagal atau ingin selalu sukses; takut dinilai atau dihakimi; takut *blank* atau tidak tahu harus bicara apa ketika berbicara di depan umum, dan takut menghadapi orang banyak.

Keempat, kemampuan komunikasi yang kurang baik. Ketidakmampuan komunikasi seseorang sangat dipengaruhi oleh keterbatasan wawasan, kecerdasan dan keterampilan berbahasa yang rendah. Rendahnya kemampuan komunikasi seseorang dapat mengakibatkan munculnya rasa tidak percaya diri ketika berkomunikasi dengan orang yang lebih intelek. Jika hal ini dibiarkan, bisa menjadi kendala bagi orang tersebut dalam proses penyesuaian dirinya dengan lingkungan, baik lingkungan sekolah, lingkungan pekerjaan maupun lingkungan tempat tinggalnya. Ketika proses penyesuaian diri dengan lingkungan terkendala, rasa tidak percaya diri otomatis akan muncul, sehingga orang tersebut akan terkesan sebagai orang yang pendiam dan tidak komunikatif.

Kelima, tidak memiliki status sosial. Status sosial dapat diartikan sebagai kedudukan atau posisi seseorang dalam masyarakat, bisa berupa pendidikan, kedudukan, jabatan, pekerjaan, atau pangkat. Status social dapat diperoleh melalui beberapa hal yaitu secara alami atau sejak manusia dilahirkan (gelar bangsawan; kasta, diusahakan (gelar kesarjanaan, gelar Bupati, gelar Gubernur) atau karena pemberian (mahasiswa teladan atau guru berprestasi). Tidak memiliki status sosial dapat menyebabkan seseorang tidak percaya diri, khususnya ketika orang tersebut sedang berhubungan dengan orang lain yang status sosialnya lebih tinggi.

Hal lain yang dapat memengaruhi tidak adanya rasa percaya diri pada seseorang yaitu kondisi ekonomi keluarganya. Rasa tidak percaya diri ini mencakup komunikasi dan pembauran, yaitu ketika kondisi mengharuskan seseorang berkomunikasi dengan orang yang tingkat ekonominya tinggi atau menengah ke atas, padahal sesuatu yang terjadi dalam diri kita itu lebih penting daripada sesuatu yang terjadi di luar kita, syukuri dan berdayakan segala hal yang telah dikaruniakan Allah Swt. Berhenti mengeluh dan berlindung dari keterbatasan yang Anda buat sendiri.

Yang perlu Anda lakukan hanyalah beraksi, nikmati segala proses menuju perubahan. Sekali lagi, saat ini yang

perlu Anda lakukan hanya aksi, terus berlatih, terlibat langsung dalam *public speaking*. Setelah itu, lakukan evaluasi sebagai tolok ukur seberapa nesar peningkatan kualitas, *public speaking* Anda. Sadari bahwa perubahan Anda lebih penting dari segalanya.

Untuk mempersiapkan mental sebelum berbicara di depan publik, Anda perlu menerapkan beberapa prinsip sebagai berikut (Wakhyudi, 2019: 45):

- a. Berbicara di depan publik bukanlah hal yang menakutkan. Dunia ini tidak akan hancur jika Anda tidak melakukan dengan baik. Tidak ada hal yang buruk yang akan terjadi. Setelah presentasi Anda berakhir, semua akan baik-baik saja dan berjalan semestinya. Kalaupun Anda melakukan kesalahan atau kegagalan, itu hal yang wajar, semua orang pernah mengalaminya. Jadi, lakukan dengan rileks saja.
- b. Anda tidak perlu menjadi orang yang sempurna dan cerdas untuk berbicara di depan publik. Setiap orang memiliki kelebihan dan kekurangan masing-masing. Rasa was-was yang ada dalam diri Anda adalah hal yang manusiawi dan dapat dikurangi dengan melakukan persiapan semaksimal mungkin.
- c. Siapkan dua sampai tiga bahan pembicaraan atau pertanyaan, karena hal tersebut lebih mudah diingat audiens. Sebagai pengingat. Anda dapat menuliskan poin-poin penting di selembar kertas kecil. Namun, perlu Anda ingat, Anda tidak boleh terlalu terpaku pada catatan di kertas kecil tersebut.
- d. Tentukan tujuan dan sasaran agar komunikasi lebih terarah. Komunikasi yang tidak fokus atau keluar dari pembicaraan hanya akan membuat audiens merasa bosan.
- e. Anda tidak perlu merasa menjadi pembicara publik. Anda Cukup menyampaikan pesan kepada audiens agar acara lebih menarik dan dapat dipahami dengan baik.
- f. Anda tidak harus menguasai atau mengendalikan semua audiens. Fokuskan perhatian pada audiens yang tertarik dan mendengarkan presentasi Anda.

- g. Ingat, sebagian besar audiens menginginkan presentasi atau penyampaian pesan Anda berhasil dan diterima dengan baik. Jadi lakukan tanpa merasa terbebani.

BAB V

MEMAHAMI DAN MENGUASAI BAHASA TUBUH

A. MEMBACA TANDA-TANDA

Komunikator yang efektif mendengarkan apa kata orang lain, mengendalikan dan mengatur perkataan, dan mengetahui bahasa tubuh orang lain. Ini adalah bagian esensial dari proses komunikasi. Ada masa ketika orang perlu mengendalikan bahasa tubuh demi mencapai komunikasi yang efektif. Sejumlah fakta menarik tentang bahasa tubuh (Deny, 2015: 84):

- Bahasa tubuh selalu menyampaikan pesan tertentu
- Pesan-pesan itu kadang jelas kadang samar, namun hampir selalu berkenaan dengan perasaan.
- Banyak orang bisa belajar untuk membaca pesan-pesan ini dengan derajat akurasi yang ditunjang alasan-alasan.
- Anda bisa mengubah perasaan-perasaan Anda dengan bersikap secara sadar mengubah bahasa tubuh anda.
- Posisi tubuh menunjukkan pesan tentang orang seperti apakah diri Anda sebenarnya.

Komunikasi bahasa tubuh banyak yang bersifat bawah sadar dan karena itu otomatis. Tetapi ada beberapa yang bisa dikendalikan, sehingga anda dapat berkomunikasi secara lebih efektif, salah satunya adalah penampilan pribadi. Bagaimana Anda berpakaian? perhiasan apakah yang Anda pakai? bagaimana gaya



rambut Anda? semua ini akan menunjukkan kepada orang lain perihal “pribadi seperti apakah Anda sebenarnya”. Maka, penting sekali untuk memperhatikan sewaktu Anda akan berangkat mencari pekerjaan. Dalam bisnis, penting sekali untuk berpakaian sesuai citra yang ingin kita tampilkan sehubungan dengan produk yang kita tawarkan, baik barang maupun jasa.

Untuk berkomunikasi secara efektif, penting sekali untuk mempunyai setidaknya beberapa pemahaman tentang bagaimana membaca dan menafsirkan ungkapan wajah dan penampilan secara umum. Perhatikan tanda-tanda bahasa tubuh sewaktu Anda bicara kepada orang lain. Apabila mereka menghabiskan waktu, atau bosan atau tertarik dengan apa yang Anda katakan, tubuh mereka akan mengatakan itu. Mereka akan menjadi gelisah, selalu mengubah posisi tubuh, memperbaiki pakaian, manatap seputar ruang, atau merapat ke dekat pintu. Jika orang ingin mendengar lebih, apabila mereka ingin membeli produk dari Anda, itu akan tampak dari sikap tubuh mereka. Mereka akan menatap mata Anda lurus-lurus, menarik kursi mereka lebih dekat atau menyorongkan tubuh ke arah anda dari seberang meja, memusatkan diri pada apa yang Anda sampaikan.

Ingat pikiran orang bisa dan akan memengaruhi ekspresi wajah dan kadang memengaruhi seluruh bahasa tubuhnya. Apabila Anda berpikiran negatif tentang suatu situasi atau tentang diri orang lain, pikiran itu akan tampak pada wajah. Sudah pasti Anda dapat mengendalikan hal ini dengan pikiran sadar. Para komunikator tentu akan bisa

menyembunyikan emosi mereka dan dengan sadar menampilkan senyuman di wajah.

Bahasa tubuh adalah salah satu aspek komunikasi nonverbal di samping aspek-aspek komunikasi nonverbal lainnya yang berkenaan dengan benda, seni, ruang dan waktu. Komunikasi nonverbal sama pentingnya dengan komunikasi verbal meskipun terkadang diabaikan. Kita sering tidak sadar bahwa rasa tidak suka atau rasa benci kita kepada seseorang sering disebabkan perilaku nonverbal orang tersebut. Di antara sekian banyak perilaku nonverbal, senyuman, pandangan mata, atau sentuhan seseorang sering merupakan perilaku nonverbal paling berpengaruh. Tidaklah mengherankan jika seseorang bisa mabuk kepayang karena senyuman seseorang lawan jenis.

Isyarat (*gesture*), gerakan tubuh, postur tubuh, gerakan kepala, ekspresi wajah, dan kontak mata adalah perilaku-perilaku yang kesemuanya disebut bahasa tubuh yang mengandung makna pesan yang potensial. Studi sistematis mengenai aspek-aspek gerakan tubuh yang terpola, dipelajari, dan bersifat simbolik itu disebut kinesika. Diasumsikan bahwa setiap komunitas budaya memiliki cara-cara khas untuk menyampaikan pesan lewat bahasa tubuh. Hanya orang-orang dari budaya bersangkutan yang dapat menafsirkan bahasa tubuh seseorang relatif cermat. Orang sering keliru menafsirkan bahasa tubuh orang dari budaya yang berbeda.

Lewat suatu eksperimen Paul Ekman menunjukkan bahwa orang-orang dapat membaca keadaan emosional orang lain lewat pengamatan atas perilaku nonverbal dengan tingkat kecermatan yang memadai. Foto dan rekaman orang dalam keadaan emosional tertentu diperlihatkan kepada sejumlah subjek penelitian yang ternyata dapat mencocokkan ekspresi verbal dengan keadaan emosional orang yang diamati. Meskipun mereka tidak dapat membedakan keadaan emosional berdasarkan pengamatan atas tubuh semata-mata, mereka dapat melakukan hal itu secara cermat ketika melihat kepala saja atau kepala dan posisi tubuh (Mulyana, 2005: 160)

Bahasa verbal suatu komunitas budaya atau etnik sejajar dengan bahasa tubuhnya. Jika bahasa verbal suatu komunitas

budaya adalah A dan bahasa tubuhnya adalah A maka bahasa verbal komunitas lainnya bisa B dan bahasa tubuhnya bisa B. Hingga derajat tertentu, suatu komunitas budaya: suatu bangsa atau suatu suku tertentu menunjukkan ciri-ciri budayanya khas, termasuk perilaku nonverbalnya, meskipun kita akan menemukan variasi di antara individu-individu dalam kelompok tersebut,. Artinya, kita dapat mengantisipasi bagaimana suatu anggota budaya akan berperilaku, tanpa kita harus terjebak pada stereotip, yakni penyamarataan atau sekelompok individu secara berlebihan, sehingga kita mengabaikan ciri-ciri individualnya. Generalisasi dan pengkategorian diperlukan tetapi jika terlalu kaku, hal tersebut dapat menjadi kendala bagi komunikasi yang efektif

Gerak isyarat dan bahasa tubuh juga sangat berperan penting dalam memperlancar presentasi, seorang pembicara publik, sebagaimana diketahui, komunikasi tidak hanya berupa percakapan (verbal), tetapi juga nonverbal. Para ahli menyimpulkan bahwa komunikasi nonverbal jauh lebih efektif dibanding komunikasi verbal. Orang lebih menilai seseorang dari apa yang dikatakan oleh tubuhnya dibanding apa yang dikatakan oleh lidahnya. Bahasa tubuh tidak pernah bohong, sementara lidahnya berkata hal yang baik, tetapi tubuhnya mengatakan ia tidak ikhlas dan tidak senang. Kesimpulan yang diambil oleh orang lain adalah apa yang disampaikan oleh tubuhnya, bukan perkataan yang keluar dari mulutnya. Kenapa mengoptimalkan bahasa tubuh itu perlu bagi seorang pembicara publik? Berikut beberapa alasan pentingnya menggunakan bahasa tubuh sebagai berikut (Zelfis, 2016: 86).

Pertama, membantu untuk menjelaskan atau mengklarifikasi arti. Gerak tubuh seperti menaikkan alis, memonyongkan bibir atau mengangkat bahu bisa berfungsi sebagai penambah tekanan dalam presentasi. Tak hanya itu, seseorang juga bisa memperjelas pesan atau maksudnya dengan dukungan gerakan tubuh.

Kedua, gerak tubuh membuat presentasi lebih bermakna dan hidup bagi audiens.

Ketiga, bahasa tubuh juga membantu dalam mempertahankan perhatian dan minat audeins. Gerakan tubuh juga banyak memberikan variasi dan menghilangkan situasi atau suasana yang monoton.

Keempat, bahasa tubuh membantu kita untuk menghilangkan ketegangan dan kegugupan yang kita alami, gerakan tubuh di atas podium dapat mengatasi rasa ketakutan atau demam panggung karena ketegangan atau kegugupan.

Kelima, gerak tubuh juga dapat membantu kita dalam mengatur pidato. Dalam komunikasi tulisan, kita telah mengenal penggunaan tanda baca seperti koma, titik, tanda kutip dan lainnya yang menandakan jeda dan paragraf baru. Saat seseorang berbicara, ia memakai jeda, variasi vokal dan gerak tubuh. Oleh karena itu, seseorang perlu mengatur suara dan gerak tubuhnya. Dengan menyelaraskan antara suara dan gerak tubuh, maka presentasi seseorang akan efektif.

Selain dituntut untuk memiliki suara dan bahasa tubuh yang tepat, seorang pembicara publik juga harus pandai dalam menggunakan gerakan isyarat, gerakan isyarat merupakan gerakan tubuh yang digunakan untuk menyampaikan makna dan memberikan tekanan. Charles Bonar Sirait dalam Zelfis (2016: 95) menjelaskan bahwa ada 4 jenis gerak isyarat yaitu:

Pertama, deskriptif. Gerak isyarat ini menggambarkan ukuran, bentuk, gerakan, lokasi, angka dan kegunaan dari berbagai objek. Dengan berbagai macam gerakan anggota tubuh.

Kedua, penegasan, Gerakan ini diberikan untuk menegaskan apa yang sudah disampaikan. Penegasan ini dapat digunakan untuk menyampaikan kesungguhan dan ketulusan seorang pembicara kepada peserta. Dengan cara merapatkan kelima jari tangan dan menggerakkan tangan seperti gerakan vertikal sebuah pisau memotong benda.

Ketiga, saran. Gerakan ini melambangkan berbagai emosi dan gagasan. Sebagai contoh bahu yang diangkat

mengindikasikan keidaktahuan, telapak tangan yang terbuka melambangkan memberi atau menerima.

Keempat, dorongan. Gerakan ini membangkitkan respons audiens, bila kita meminta audiens untuk mengangkat tangan, memberikan tepuk tangan, atau melakukan sesuatu, kita harus memberikan contoh terlebih dahulu sehingga audiens tertarik untuk menirukan gerakan tersebut.

Lebih lanjut Charles menambahkan bahwa ada beberapa cara menggunakan gerak isyarat secara efektif yaitu:

1. Bangunlah respons yang alami terhadap apa saja yang kita katakan. Lakukan gerakan secara spontan dan kita akan menemukan dengan sendirinya kenikmatan, gelora atau semangat presentasi kita.
2. Gerak isyarat kita harus sejalan dengan apa yang kita rasakan, pikirkan dan katakan. Janganlah takut menggunakan gerak isyarat. Cara ini dapat membantu kita menekankan apa yang sedang kita katakan
3. Gerak isyarat kita harus meyakinkan dan hidup. Gerak ini harus melibatkan seluruh tubuh. Misalnya saat kita sedang menggunakan kedua tangan untuk menekankan sesuatu, pada saat yang sama majulah satu langkah, menatap audiens ketika kita menggerakkan tangan.
4. Buatlah gerak isyarat halus dan tepat pada waktunya
5. Beranilah diri saat kita menggerakkan tangan dan ingatlah bahwa seluruh tubuh kita dapat digunakan untuk menjalin komunikasi efektif.

B. BAHASA TUBUH YANG BAIK

Terkait dengan bahasa tubuh yang baik, Fitria Zelfis (2016: 97) menggambarkan bahwa sekelompok tim peneliti yang dipimpin oleh Christopher Brannogan dan David Humphries telah memisahkan dan membuat daftar dari 135 bahasa tubuh yang berbeda termasuk ekspresi wajah, kepala dan tubuh. Dari jumlah ini, 80 di antaranya merupakan bahasa tubuh dan ekspresi wajah dan kepala. Bahasa tubuh secara dibagi pada dua kelompok, yaitu bahasa tubuh positif dan

bahasa tubuh negatif. Bahasa tubuh positif akan menghasilkan respons yang positif. Sebaliknya bahasa tubuh yang negatif juga akan menghasilkan respons yang negatif dari orang lain.



Bahasa tubuh yang harus dihindari adalah bahasa tubuh orang yang merasa berkuasa, jika Anda melakukan bahasa tubuh ini, tentulah audiens tidak akan menyenangi Anda, karena bagi mereka Anda terlihat angkuh dan sombong. Bahasa Tubuh orang yang berkuasa dan harus dihindari oleh seorang pembicara publik yaitu

meletakkan kaki di atas meja, melipatkan tangannya ke belakang dan mengembuskan asap rokok.

Bahasa tubuh lainnya yang harus dihindari adalah memasukkan tangan ke saku, menaruh tangan ke belakang, berdiri bertumpu di satu kaki, serta menggaruk hidung atau kepala. Orang yang memasukkan tangan ke saku dan menaruh tangan di belakang seperti menyembunyikan sesuatu dan menunjukkan kurangnya keterbukaan. Sementara orang yang bertumpu di satu kaki kelihatan seperti orang malas dan kurang bersungguh-sungguh. Menggaruk kepala atau menggosok hidung juga menunjukkan kurangnya percaya diri atau lupa dengan sesuatu sehingga tampak tidak menguasai sebuah topik

Selanjutnya, Zelfis (2016: 98) mengemukakan, ada beberapa cara bahasa tubuh yang baik yaitu:

Pertama, tidak menyilangkan kaki dan tangan. Tangan dan kaki yang disilangkan identik dengan orang yang tertutup dengan lawan bicara. Ia memiliki kecenderungan untuk tidak memberikan kesempatan kepada orang lain. Alhasil tidak tercipta sebuah komunikasi yang positif. Sebaliknya dengan membuka tangan dan kaki, maka seseorang berarti terbuka dengan orang lain.

Kedua, melakukan kontak mata, tetapi bukan menatap. Menatap berbeda dengan kontak mata biasa. Menatap itu kesannya lebih dalam dan lama. Tentu saja seorang pembicara publik kurang pantas melakukan hal ini kepada audiens. Audiens akan ketakutan, gelisah karena merasa diawasi sehingga kurang nyaman, lakukan kontak mata sekadarnya saja.

Ketiga, membuat jarak antara kedua kaki. Hal ini sebagai pertanda bahwa Anda cukup percaya diri dan nyaman dengan diri Anda sendiri. Ini sangat dibutuhkan oleh seorang pembicara publik.

Keempat, membuat bahu relaks. Seseorang akan merasakan ketegangan di kedua bahu kalau ia juga merasakan ketegangan. Biasanya terlihat dari posisi bahu yang sedikit terangkat dan maju. Cobalah untuk mengendurkan ketegangan dengan menggerakkan bahu Anda dan mundurkan kembali dan bersandar.

Kelima, mengangguk ketika lawan bicara Anda sedang berbicara. Mengangguk menandakan bahwa Anda memang sedang mendengarkan. Namun, hal ini juga ada batasnya jangan sampai berlebihan dan membuat Anda tampak lebih buruk.

Keenam, jangan membungkuk, duduklah dengan tegak. Membungkuk menandakan bahwa Anda tidak bergairah. Sementara tegak di sini maksudnya adalah tetap dalam koridor santai dan tidak tegang.

Ketujuh, condongkan badan, tetapi jangan terlalu banyak. Jika Anda ingin menunjukkan bahwa Anda tertarik dengan apa yang disampaikan oleh lawan bicara, condongkan sedikit tubuh Anda ke arahnya. Namun, jangan juga terlalu condong karena Anda terlihat seperti akan meminta sesuatu. Jika Anda ingin menunjukkan bahwa Anda cukup percaya diri dan santai, condongkan sedikit badan Anda ke belakang. Namun, jangan terlalu condong karena Anda akan terlihat arogan.

Kedelapan, tersenyum dan tertawa. Cerialah, jangan terlalu serius. Santai tersenyum bahkan tertawa jika seseorang menceritakan suatu hal yang lucu. Orang akan cenderung

mendengarkan jika Anda terlihat sebagai orang yang positif. Namun, jangan menjadi orang yang kali pertama tertawa jika Anda sendiri yang menceritakan cerita lucu, karena Anda akan terkesan gugup dan seperti minta dikasihani.

Kesembilan, jagalah posisi kepala Anda tetap lurus. Jangan melihat ke bawah ketika Anda berbicara dengan seseorang. Anda akan terlihat seperti tidak nyaman berbicara dengan lawan bicara Anda dan juga terlihat seperti orang yang tidak percaya diri.

Kesepuluh, jangan terburu-buru. Ini bisa berlaku untuk apa saja. Bagi Anda yang mempunyai kebiasaan berjalan dengan cepat, cobalah sesekali untuk memperlambat jalan Anda. Selain akan terlihat lebih tenang dan penuh percaya diri, Anda juga akan merasakan tingkat stres berkurang.

Kesebelas, hindari gerakan-gerakan yang menunjukkan bahwa Anda gelisah. Seperti menyentuh muka, menggoyang-goyangkan kaki, atau mengetuk-ngetuk jari di atas meja dengan cepat. Gerakan-gerakan semacam itu menunjukkan bahwa Anda gugup dan dapat mengganggu perhatian lawan bicara atau orang-orang yang sedang berbicara dengan Anda.

Kedua belas, efektifkan penggunaan tangan Anda. daripada Anda menggunakan tangan untuk hal-hal yang dapat mengganggu perhatian lawan bicara, seperti disebutkan dalam poin 11 di atas, lebih baik gunakan tangan Anda untuk membantu menjelaskan apa yang disampaikan.

Ketiga belas, rendahkan gelas minuman Anda. Sering kali kita berbicara dengan seseorang sambil memegang gelas minum di depan dada kita. Sikap ini agak kurang baik karena akan membuat ‘jarak’ yang cukup jauh antara Anda dan lawan bicara. Rendahkan posisi gelas minuman, bahkan jika perlu anda memegangnya sampai di dekat kaki.

Keempat belas, jangan berdiri terlalu dekat. Orang yang mengubah posisinya menjadi terlalu dekat pada lawan bicaranya dapat menandakan bahwa ia sedang menyembunyikan sesuatu atau mempunyai maksud tertentu.

Selain itu tentu akan membuat lawan bicara tidak nyaman. Jagalah selalu jarak dengan lawan bicara.

Kelima belas. Berkaca, ketika dua orang terkoneksi dan melakukan hubungan pembicaraan yang positif, mereka secara tidak sadar akan saling berkaca satu sama lain. Dalam arti Anda akan sedikit meniru bahasa tubuh lawan bicara, begitu juga sebaliknya. Anda dapat juga melakukan teknik berkaca yang proaktif (dengan sadar) untuk lebih meningkatkan kualitas hubungan dengan lawan bicara.

Keenam belas, jagalah selalu sikap Anda. Apa yang Anda rasakan tersalur lewat bahasa tubuh dan dapat menjadi perbedaan yang besar terhadap kualitas hubungan dengan lawan bicara. Tetaplah jaga sikap yang positif, terbuka dan santai.

BAB VI

KETERAMPILAN BERKOMUNIKASI

A. KOMUNIKASI YANG EFEKTIF



Perlu dipahami bahwa semua orang dapat berkomunikasi dengan baik, bisa menjadi *public speaker* tanpa memandang status, ekonomi, pendidikan, jabatan ataupun pekerjaan, karena dasarnya setiap orang memiliki sumber daya dalam diri sendiri

untuk mencapai apa yang diinginkan. *Public speaking* merupakan salah satu bentuk seni berkomunikasi, diartikan sebagai suatu keterampilan seni berbicara di depan khalayak umum yang membuat seseorang lancar dan tepat dalam berbicara, mampu mengontrol emosi, memilih kata dan nada bicara, mampu mengendalikan suasana, serta menguasai materi atau bahan pembicaraan.

Menurut Tantowi Yahya dalam (Wakhyudi, 2019: 3), *public speaking* merupakan suatu rangkaian teknik yang

dilatih, dipraktikkan dan dimanfaatkan untuk berbicara di depan publik. Pendapat tersebut menegaskan bahwa kegiatan *public speaking* lebih menekankan pada “bagaimana” Anda menyampaikan gagasan, bukan pada “apa” yang disampaikan. Oleh karena itu, Anda harus memiliki teknik tersendiri untuk menyampaikan ide atau gagasan kepada khalayak umum.

Kegiatan *public speaking* dianggap sebagai sarana komunikasi sebab dalam kegiatan tersebut, terjadi suatu bentuk percakapan yang memerlukan umpan balik. Lalu siapa saja yang terlibat dalam kegiatan tersebut? Dalam komunikasi ada lima komponen penting, yaitu; pengirim pesan, pesan yang dikirimkan, bagaimana pesan itu disampaikan; penerima pesan dan umpan balik. Pada hakekatnya peristiwa komunikasi terdiri atas komunikator, pesan dan komunikan. Semua itu akan berfungsi melalui saluran yang disebut media, si pembawa pesan atau komunikator harus mampu menyajikan gagasan dengan tepat, cepat, dan taktis kepada komunikan.

Komunikasi pada dasarnya adalah upaya meraih perhatian minat, kepedulian, simpati, tanggapan atau respons dari orang lain. Hal tersebut menegaskan bahwa setiap komunikasi harus bersifat dua arah; ada timbal balik atau respons dari orang lain. Oleh karena itu, ada baiknya dipahami dengan baik lima hukum komunikasi yang efektif. Kelima hukum komunikasi efektif tersebut dapat digunakan sebagai dasar untuk mengembangkan kemampuan berbicara di depan publik (Wakhyudi, 2019:5).

Pertama, menghormati dan menghargai audiens, sikap ini harus senantiasa dimunculkan karena pada dasarnya, semua orang ingin dihormati dan dihargai, ketika kita berbicara sebaiknya santun dalam menyampaikan siapa pun hadirin pada saat itu.

Kedua, empati, yaitu kemampuan menempatkan diri pada situasi yang dirasakan orang lain. Empati juga dapat diartikan sebagai kemampuan mendengar dan bersikap perseptif atau siap menerima masukan apa pun yang bersifat positif. Rasa empati akan membantu Anda menyampaikan pesan dengan baik sehingga pesan dapat diterima audiens dengan mudah.

Ketiga, audible, yaitu setiap komunikasi harus dapat didengarkan dan dipahami dengan baik. Artinya, setiap pesan yang Anda sampaikan kepada orang lain harus dapat diterima dan dipahami dengan baik. Hukum ini mengacu pada kemampuan Anda dalam menggunakan beragam media, perlengkapan atau alat bantu visual agar pesan yang disampaikan dapat diterima dengan baik pula.

Keempat, kejelasan, yaitu setiap pesan yang Anda sampaikan harus dapat diterima dengan baik sehingga tidak menimbulkan berbagai penafsiran atau interpretasi yang berbeda. Kejelasan suatu pesan juga dipengaruhi oleh kualitas suara dan penggunaan bahasa. Penggunaan bahasa yang sulit dipahami audiens akan membuat tujuan pidato atau presentasi Anda tidak tercapai.

Kelima, sikap rendah hati, yaitu tidak sombong dan menganggap diri paling penting ketika berbicara di depan *public*. Sikap ini terkait dengan hukum yang pertama, yakni untuk menumbuhkan rasa menghargai orang lain. Berbicara di depan umum dapat menjadi alat yang ampuh untuk memotivasi, memengaruhi orang, berbagi informasi atau sekadar memberikan hiburan. Slagel menegaskan bahwa inti *public speaking* adalah penyampaian pesan kepada audiens yang tidak hanya melibatkan kata, tetapi juga bahasa tubuh, suara dan visual.

Secara umum *public speaking* memiliki beberapa kegunaan di antaranya menyampaikan ide atau gagasan secara sistematis dan runtut, memengaruhi massa dan

orang lain, menyampaikan dan mempertahankan pendapat, mengikuti sebuah diskusi dengan baik. Melakukan pidato di depan umum, menambah percaya diri, menyampaikan presentasi, memimpin siding, rapat dan diskusi; menambah kewibawaan dan citra diri, sarana pengembangan diri, sarana pembelajaran kepada orang lain.

Public speaking juga merupakan cara yang baik untuk menyusun dan menyampaikan gagasan secara efektif guna mengubah orang lain. Oleh karena itu, tidak ada alasan lagi bagi Anda untuk menjauhi kegiatan ini. *Public speaking* menjadi suatu pilihan yang harus dijalani. Mulailah menetapkan langkah untuk suatu perubahan besar dalam hidup Anda. Melalui *public speaking*, Anda akan mendapatkan banyak hal berupa penghargaan, rekan dan Suasana baru. Kemampuan terlibat dalam percakapan yang menarik adalah salah satu aset terbaik yang bisa dimiliki seseorang. Kemampuan itu menjadi alat bantu yang sangat baik untuk kesuksesan bisnis dan sosial serta membuat pihak yang terlibat dalam percakapan juga menjadi lebih senang.

Tak ada yang bisa memberikan kita kesan baik, terlebih kepada mereka yang tidak mengenal kita secara mendalam, selain kemampuan bercakap-cakap dengan baik. Pintar bercakap-cakap, mampu membuat orang tertarik, menarik perhatian mereka, menarik mereka kepada kita secara alami adalah pencapaian kita yang sangat besar. Hal itu tak hanya membantu memberikan kesan yang baik kepada orang asing, tetapi juga membantu kita mendapatkan teman dan menjaganya; membantu kita menjalani kehidupan di dunia; dan membuat Anda mendapatkan klien, pasien atau pelanggan. Itu alat bantu yang memungkinkan kita membujuk orang menerima gagasan kita, mengikuti kepemimpinan kita, dan membeli produk kita.

Percakapan adalah medium untuk mengembangkan kekuasaan yang luar biasa. Akan tetapi, bicara tanpa berpikir, tanpa upaya mengekspresikan diri dengan jelas dan tepat, akan merugikan kita. Berbasa basi atau bergosip tidaklah mengesankan. Percakapan itu bersifat terlalu dalam untuk usaha yang bersifat superfisial. Tak ada hal lain yang bisa dengan cepat mengindikasikan kebaikan atau keburukan budaya kita, cara kita dibesarkan, selain percakapan kita. Apa yang kita katakan dan cara kita mengatakannya akan membuka seluruh rahasia kita, akan memberikan gambaran diri kita yang sesungguhnya pada dunia.

Menurut Dale Carnegie (2019: 27), kecerdasan, kekuatan otak, keahlian dalam suatu bidang bisa membantu, tetapi itu bukan penyebab utama pembicara yang baik merebut perhatian orang lain. Kita harus membuat orang merasakan empati kita merasa bahwa mereka berhadapan dengan sosok yang tulus. Jangan sapa orang dengan “Apa kabar?” atau “Senang bertemu dengan Anda” yang kaku, tanpa perasaan ataupun kepekaan di dalamnya. Bersikap luweslah dalam percakapan dan adaptasikan diri Anda menghadapi watak yang berbeda-beda. Tatap mata orang yang kita ajak bicara dan buat mereka merasakan kepribadian kita. Tersenyumlah kepada mereka dan berikan kata-kata yang baik kepada mereka sehingga mereka pun merasa senang jika bertemu kita lagi.

Carnegie menambahkan bahwa jika kita ingin menjadi pembicara yang menyambut dengan hangat, kita harus menanamkan keramah-tamahan. Kita harus membuka pintu hati kita lebar-lebar, bukannya, seperti yang banyak dilakukan orang lain, membukanya sedikit saja, seakan-akan berkata kepada orang yang kita temui, “Kau boleh mengintip sedikit, tapi kau tidak boleh masuk sampai saya tau apakah kau akan menjadi kenalan yang sesuai dengan harapan saya atau tidak.”. Banyak orang hebat pelit dalam

beramah-tamah. Sepertinya mereka menyimpannya untuk peristiwa khusus atau teman dekat. Mereka merasa keramahan mereka terlalu berharga untuk diberikan kepada semua orang.

Oleh karena itu, jangan takut membuka hati kita. Buka pintu hati kita lebar-lebar. Singkirkan segala sikap yang hati-hati. Jangan temui seseorang seakan-akan kita takut melakukan kesalahan. Lakukan hal-hal yang akan menyenangkan untuk diingat kelak.

Jabatan tangan dan sapaan yang hangat ini akan menciptakan ikatan dan iktikad baik di antara kita dan orang-orang yang kita temui. Mereka akan berkata kepada diri mereka sendiri, "Pribadi di hadapan saya ini menarik. Saya ingin tahu lebih lanjut tentangnya. Dia melihat sesuatu dalam diri saya, yang tidak dilihat oleh sebagian besar orang.

Tanamkan kebiasaan beramah tamah, menemui orang lain dengan sapaan yang hangat dan tulus, dengan hati yang terbuka. Kebiasaan ini akan membawa hal-hal yang luar biasa kepada kita. Kita akan mendapati bahwa sikap kaku, sikap malu-malu dan ketidakpedulian, kurangnya minat dari semua orang, yang begitu meresahkan saat ini, akan menghilang. Orang-orang akan melihat bahwa kita benar-benar menaruh perhatian kepada mereka, bahwa kita benar-benar ingin mengetahui, memuat mereka senang dan menarik minat mereka. Kebiasaan beramah tamah akan membawa revolusi kepada kekuatan sosial kita. Kita akan mengembangkan kualitas-kualitas yang menarik yang kita pikir tidak akan pernah kita miliki.

Ditegaskan oleh Carnegie (2019: 28) bahwa banyak orang beranggapan faktor terbesar yang memengaruhi keberhasilan mereka adalah kemampuan berbicara dengan baik. Kemampuan menarik perhatian orang dalam percakapan dan menjaga perhatian tersebut adalah

sebuah kekuatan luar biasa. Orang yang memiliki ekspresi serampangan, yang mengetahui sesuatu tetapi tidak menuturkannya dengan logis, menarik atau berwibawa, selalu mendapatkan kerugian.

Rasanya menyenangkan menyimak orang-orang yang menguasai seni percakapan. Bahasa mereka mengalir denah keindahan yang luwes. Kata-kata mereka dipilih dengan cita rasa dan keakuratan yang indah. Artikulasi mereka begitu bagus dan keakuratan yang indah artikulasi mereka begitu bagus sehingga mereka membuat semua orang mendengarkannya bicara menjadi terpesona.

Secara spesifik, Larry King (2005: 47) memaparkan ada delapan hal yang diminati pembicara terbaik, ciri-cirinya adalah sebagai berikut:

1. Mereka *memandang suatu hal dari sudut baru*, mengambil titik pandang yang tak terduga pada subjek yang umum
2. Mereka *mempunyai cakrawala luas*. Mereka memikirkan dan dan membicarakan isu-isu dan pengalaman luas di luar kehidupan mereka sehari-hari
3. Mereka *antusias*, menunjukkan minat besar pada apa yang mereka perbuat dalam kehidupan mereka dan pada apa yang Anda katakan pada kesempatan itu
4. Mereka *tidak pernah membicarakan diri sendiri*.
5. Mereka *sangat ingin tahu*. Mereka bertanya “mengapa?” Mereka ingin lebih mengetahui tentang apa yang Anda katakan.
6. Mereka *memberi ketegasan*. Mereka berusaha menempatkan diri pada posisi Anda untuk memahami apa yang Anda katakan.
7. Mereka mempunyai *selera humor*. Dan mereka tidak keberatan mengolok-ngolok diri sendiri. Sungguh konversasionalis terbaik sering mengisahkan pengalaman lucu mereka sendiri.
8. Mereka mempunyai *gaya* bicara sendiri.

B. MENGUASAI TEKNIK BERBICARA

Digali dari pengalaman praktis Gene R Hawes (2013: 187) tentang cara berbicara di depan ribuan pendengar, cara melatih pembicara yang sering gugup dan kurang percaya diri, juga cara menerangkan, meyakinkan orang tentang suatu metode baru, serta “membujuk” orang untuk membeli dan lain-lain. Menurut Hawes’ teori ini tak sekadar teori biasa. Setiap kata mengandung nilai-nilai yang sanggup mengubah ribuan “orang biasa” menjadi pembicara ulung dan mengagumkan.



Mengetahui teknik berbicara yang baik, benar-benar membuahkan keuntungan lebih lebih dari yang Anda bayangkan. Untuk mendapatkan bidang pekerjaan Anda dambakan, untuk keperluan promosi, untuk mendapatkan uang lebih banyak lagi, atau untuk menimbulkan kekaguman di antara teman-teman dan hadirin. Kehidupan pribadi Anda akan menjadi lebih baik menyenangkan dan penuh kesan. Anda akan menemukan kesulitan untuk menguasai teknik berbicara ini, Anda tidak akan kecewa, karena program ini sangat produktif. Hasilnya sangat menggembirakan, dapat dinikmati dalam waktu singkat. Anda akan terpesona nanti, melihat manfaatnya yang beragam dalam kehidupan bisnis maupun pribadi.

1. Perhatikan Kontak Mata

Selain suara, mata merupakan alat terpenting untuk berbicara; dan selain telinga, mata juga merupakan alat terpenting untuk mendengar. Bila orang bisa melihat, bahwa mata Anda memandang tepat pada matanya itu tanda Anda telah berhasil menggunakan “kontak mata”.

Kontak mata juga memungkinkan Anda untuk dapat langsung “membaca” pikiran pendengar secara tepat. Tanpa kontak mata. Anda tidak akan tahu, apakah Anda telah mendapatkan kesan yang Anda inginkan atau belum. Dengan

menangkap pikiran pendengar melalui kontak mata, Anda mempunyai kesempatan untuk menyampaikan maksud Anda secara jelas. Sorot mata seseorang tidak akan pernah berdusta, karena mata adalah jendela hati.

Supaya efektif, menurut G R Hawes, ada tiga cara praktis dalam menggunakan kontak mata:

a. Pandanglah Tepat pada Matanya

Ini tidak berarti bahwa Anda harus memandang pendengar secara terus-menerus. Sesekali Anda perlu juga mengalihkan pandangan atau mengejapkan mata secara wajar. Yang pokok, ketika Anda sedang berbicara, pandanglah ia tepat pada matanya. Bukan pada dahinya, bibirnya, kumisnya, atau yang lain. Inilah yang sebetulnya dinamakan “kontak mata” yang sesungguhnya.

Jadi, selama Anda memandang tepat pada matanya, pendengar pasti memerhatikan dan mendengarkan apa pun yang Anda katakan padanya. “Kontak mata yang sesungguhnya”, menjamin bahwa pendengar pasti mudah mengikuti apa yang disampaikan pembicara kepadanya, secara tepat. Karena “kontak mata yang sesungguhnya”, memudahkan pembicara untuk menyampaikan maksudnya secara tepat pula. Jika suatu saat, pendengar merasa kurang paham akan apa yang dimaksud oleh pembicara, hal itu akan terpancar dimatanya. Bila saat itu pembicara benar-benar melakukan “kontak mata yang sesungguhnya”, dia akan segera mengetahuinya. (h. 189)

Dari sini, dengan mudah pembicara mengubah pola berbicaranya, atau memberi keterangan lebih lanjut, sehingga pendengar yang kurang paham tadi menjadi paham. Boleh jadi pendengar tersebut menjadi paham, hanya karena pembicara mengadakan kontak mata. Jadi, pendengar mencari jawabnya sendiri melalui kontak mata. Sorot mata seorang pembicara, yang betul-betul menggunakan “kontak mata yang sesungguhnya”, mampu

berbicara lebih banyak daripada kata-kata yang diucapkan.

Sejak kecil orang Arab sudah dididik untuk “memperhatikan mata”. Karena dengan memerhatikan matanya, mudah diketahui, apakah orang itu berbohong atau tidak. Jadi kalau tidak mau kena tipu, perhatikan saja mata orang yang Anda ajak bicara itu. Pada umumnya, para politikus Arab, senang memakai kacamata hitam sekalipun sedang berada di dalam gedung. Tahukah Anda sebabnya? Mereka ingin “menyembunyikan” mata mereka.

b. Kontak Mata dengan Sekelompok Orang

Bila Anda berbicara dengan sekelompok orang, kewajiban Anda adalah membuat setiap orang merasa hanya dirinya sendirilah, yang Anda perhatikan. Caranya?

Untuk satu pendengar, adakan kontak mata khusus dengan satu kalimat utuh. Jangan sampai terbagi! Begitu kalimat itu selesai, beralihlah kepada pendengar lain; dengan kontak maya khusus, untuk sebuah kalimat yang utuh pula. Demikian seterusnya bergantian, satu demi satu. Pertahankan keadaan ini sampai usai. Dengan demikian, setiap orang yang mendengarkan akan merasa dianggap “penting”.

Mudah, kan? Asal Anda giat berlatih. Sebab tanpa latihan, Anda takkan mampu melakukannya secara wajar. Andaikan Anda berbicara dengan lima orang pendengar, lihatlah tekniknya. Pertama, adakan kontak mata dengan pendengar di depan Anda. Pertahankan sampai kalimat pertama selesai. Kemudian pilihlah pendengar di sebelah kiri Anda. Seperti tadi, adakan kontak mata khusus dengannya sampai satu kalimat selesai. Selanjutnya beralih kepada pendengar yang di sebelah kanan (melewati pendengar yang di depan tadi), lalu kembali ke pendengar yang di sebelah kiri belakang dan kanan

belakang. Setelah itu, mulailah kembali ke depan, seperti awalnya. Ini berarti Anda mempunyai kesempatan memberi perhatian khusus secara merata kepada “beberapa” pada waktu yang bersamaan, tidak ada kesan “khusus” di sini. Percuma saja kontak mata Anda itu, mata Anda letih, pendengar pun tidak merasa “diperhatikan”. Kontak mata Anda tidak efektif dan berakhir sia-sia.

Bagaimana kalau pendengarnya tidak hanya beberapa orang, melainkan ribuan banyaknya? Mudah juga. Anda tentu ingat, bahwa mata seorang pembicara bergerak ke sana ke mari ketika sedang berbicara. Setiap pembicara pasti selalu tampak memandaang “lurus” ke depan ke arah hadirin, dengan kontak mata khusus, dan mempertahankannya sampai pidato atau ceramahnya usai. Kenapa bisa begitu? Begini ceritanya. Ada dua lembar “plastik” transparan yang terbentang di sebelah kanan dan kiri mata sang pembicara. Pada lembar-lembar plastik itulah kata-kata sang pembicara tadi diproyeksikan. Hadirin tidak bisa melihat kata-kata itu. Jadi, satu kalimat diproyeksikan kepada pendengar di sebelah kiri, lalu kalimat selanjutnya di sebelah kanan dan seterusnya.

Untuk itu, seorang pembicara harus memandang ke lembar “plastik” yang satu dulu, baru kemudian ke lembar yang lain. Gerakan kepala dan mata sang pembicara inilah, yang menyebabkan hadirin merasa bahwa sang pembicara “memandang tepat pada mata mereka masing-masing”.

Manakala pidato usai, hadirin pun meninggalkan tempat dengan satu perasaan pasti, bahwa pembicaraan mereka kagumi, telah “berbicara langsung” kepada mereka. Ini semua bisa terjadi karena kontak mata yang efektif.

c. Berbicara Lewat Mata

Bila Anda ingin menyampaikan suatu situasi yang hangat, biarlah mata Anda yang menunjukkan “kehangatan” itu. Bila Anda ingin menyampaikan simpati, biarlah mata Anda menunjukkan perasaan itu. Pokoknya, perasaan atau emosi apa pun yang hendak Anda sampaikan, dukunglah penyampaian itu dengan bantuan mata Anda.

Anda adalah seorang manusia dengan kehangatan, simpati, keinginan dan keterusterangan, ketulusan dan sejumlah perasaan manusiawi lainnya. Oleh sebab itu, biarlah mata Anda ikut “berbicara”, mengungkapkan kebenaran dan kejelasan makna, yang terkandung dalam ucapan-ucapan Anda, di mana saja dan kapan saja Anda berbicara. Jika Anda sedang memuji sebuah kelompok kerja atas keberhasilannya dalam menyelesaikan suatu tugas, mata Anda bisa berperan banyak dalam penyampaian rasa ini. Atau jika Anda sedang mengkritiknya lantaran suatu kealpaan, biarkan mata Anda melakukan “tugasnya”, memperkokoh kritikan yang berbentuk kata-kata itu.

Kontak mata ini bermanfaat untuk “menangkap” perhatian pendengar dan menguasainya ketika Anda sedang berbicara. Dengan demikian, mereka menjadi tahu dan mengerti apa yang Anda ingin sampaikan, secara jelas. Bila mata Anda “mengatakan” A, sedangkan ucapan Anda berarti B, maka pendengar menjadi bingung, tak mengerti maksud Anda. Pendengar lebih mempercayai mata sang pembicara, daripada kata-katanya. Karena mata dan ucapan tidak searti, akibatnya komunikasi menjadi terhambat. Kelancaran terganggu, respons berkurang. Anda menuju suatu kegagalan. Kalau tidak percaya, coba saja Anda praktikkan sendiri di depan kaca. Jadi, jelas di sini, bahwa mata ikut berperan aktif ketika Anda bicara.

2. Bicaralah Agak Keras supaya Terdengar

Bertahun-rahun yang lalu, sebuah perusahaan penerbangan meminta bantuan kami untuk memenangkan suatu kontrak yang paling penting dari yang lain. Komposisi ini telah berlangsung selama dua tahun. Hampir semua perusahaan penerbangan yang besar ikut serta, tapi belum ada yang terpilih. Kini tinggal dua peserta yang belum dinilai gugur. Pembelinya belum memutuskan untuk memilih yang mana, karena desainnya hampir serupa, harganya sama-sama memadai, dan kedua perusahaan tersebut dinilai mampu menghasilkan produk-produk bermutu dengan segala keistimewaannya, maka dari itu pembelinya memutuskan untuk mengundang *chief engineer* (insinyur kepala) dari masing-masing perusahaan, untuk maju dalam babak final.

Aturan permainannya? Tanpa bantuan alat peraga sama sekali! cukup maju di depan kedua puluh anggota panitia seleksi dan berbicara selama lima belas menit. Berbicara tentang apa saja yang ingin disampaikan oleh para insinyur kepala tersebut. Setiap orang harus tampil sendirian di hadapan panitia seleksi. Tugas kami adalah membantu salah satu dari kedua insinyur kepala itu, untuk mempersiapkan dan menyampaikan pidato yang paling baik dari yang pernah dilakukan. Ratusan ide telah tertuang dalam bentuk konsep. Insinyur itu hanya punya waktu seminggu lagi. Sewaktu menemuinya pertama kali, kami sangat terkesan oleh tingkat kecerdasan, pengetahuannya dan sikapnya yang menarik. Dia sangat percaya diri, sebagai calon tangguh untuk tugas yang cukup berat, dia tidak kurang dari suatu apa, kecuali satu kenyataan bahwa pada jarak beberapa meter saja, suaranya sudah tidak kedengaran lagi. Ternyata, dia memang hanya biasa berbicara di depan sekelompok pendengar yang tidak banyak jumlahnya.

Begitu teks sudah sempurna, dia langsung mempelajarinya dengan mudah, sehingga mampu memeragakannya dengan sangat baik, tanpa teks ataupun catatan kecil lainnya. Namun sesungguhnya demikian, kami lebih menekankan, untuk tetap mempertahankan kontak

mata dengan panitia. Oleh karena kami dapat informasi, para panitia akan duduk menghadap sebuah meja panjang di sebuah ruangan yang agak sempit, maka kami melatih insinyur kepala tersebut di dalam suatu ruangan yang mirip dengan informasi tadi. Kami mengumpulkan dua puluh orang pendengar untuk membantu latihan ini. Seandainya ada yang tidak mendengar ucapan pembicaraan, orang itu diharuskan mengacungkan tangan ke atas memberi tanda. Setelah latihan selama beberapa kali, insinyur kepala tersebut akhirnya menjadi terbiasa juga, untuk berpidato dengan suara yang cukup jelas terdengar di dalam ruangan tipe itu. Ingat pepatah; bisa karena biasa? Di sini terbukti kebenarannya.

Siapa pun memang tidak bisa mengatakan, bahwa perusahaan si insinyur tadi memenangkan kontrak lantaran suaranya jelas terdengar sewaktu menyampaikan pidato; tapi setidaknya ada indikasi ke arah itu, tatkala panitia seleksi mengumumkan “panitia seleksi sangat terkesan oleh pidato singkat yang telah mencakup seluruh permasalahan pokok dalam persoalan yang dipilihnya, secara tepat efektif. Saudara telah mampu menyampaikan produk bermutu demi kejayaan dan kesuksesan perusahaan kami terima kasih”.

Nasihat untuk berbicara dengan suara yang jelas terdengar, memang sangat sepele, tetapi sering diabaikan. Bagi orang yang pemalu atau demam panggung bila berbicara dihadapan sejumlah orang, “peningkatan” kuantitas suara ini (dari pelan menjadi keras), biasanya justru akan mengatasi rasa malunya. Jadi, bila Anda berbicara lebih keras (bukan berteriak), otomatis penampilan Anda juga menjadi lebih baik lagi.

Berkaitan dengan gema suara untuk menarik orang, Oh Su Hyang (2019: 199) memberikan saran “Cara bicara dan suara yang memberi kesan baik sangatlah penting untuk kegiatan bisnis. Ada yang sejak lahir memiliki suara seperti itu. Ada juga yang tidak, tetapi bisa memilikinya dengan rajin latihan. Saya sarankan. Anda mencoba latihan berbicara dengan memotong suku kata. Seperti saat melakukan *staccato* tangga nada, berbicara pendek-pendek dan jangan

sambung setiap suku kata. Dengan begitu. Anda akan merasakan perubahan suara Anda.”

Menurut Oh Su Hyang, suara memang sangat penting untuk bisa berbicara dengan baik. Kebanyakan wanita menganggap suara lebih penting daripada nonverbal lainnya saat mendengar pria berbicara. Walaupun wajahnya biasa saja, pria yang memiliki suara indah lebih meyakinkan. Pembicara sekaligus motivator dunia, Zig Ziglar berpendapat bahwa suara seorang salesman bisa bernilai jutaan dollar.

Begitu pula menurut Gene R Hawes (2013: 196), dalam memproduksi kata-kata, kita harus berhati-hati. Sebab jika tidak, risikonya cukup serius, pendengar bisa salah paham. Sudah seyogianyalah bila kita tidak mencampurkan bahasa daerah dengan bahasa nasional, kecuali untuk pertemuan-pertemuan informal. Untuk itu, alat perekam adalah alat terbaik untuk meningkatkan mutu dan kejelasan kata-kata yang Anda ucapkan, rekamlah suara Anda, dengan membaca kelima ratus kata dari penggalan cerita yang telah Anda pergunakan untuk mengukur kecepatan suara Anda tadi. Perhatikan sampai sampai di mana kejelasan suara dari setiap kata yang dihasilkan. Perhatikan pula pengucapan huruf-huruf hidup dan beberapa konsonan *d*, *b*, *p* dan yang lain. Tanyakan kepada kawan-kawan Anda, apakah kata-kata Anda ada yang sulit didengar dan dimengerti. Buatlah daftar kata yang sulit Anda ucapkan dengan jelas. Latihlah dengan memanfaatkan *tape recorder* Anda secara maksimal, untuk mendapatkan hasil yang mengagumkan. Cara ini cukup efektif untuk diterapkan.

BAB VII

KODE ETIK BERBICARA DI DEPAN PUBLIK

Hidup tanpa etika terasa hampa karena seseorang akan hidup seennaknya. Tidak peduli dengan perasaan orang lain. Tidak peduli apakah sesuatu itu pantas dilakukan oleh seorang manusia. Tidak peduli perilakunya seperti binatang. Tentu saja keadaan seperti ini tidak hanya akan merendahkan derajat seorang manusia, tetapi juga merusak hubungan sosial dengan orang lain. Etika menjadikan seseorang lebih mulia. Etika juga membedakan antara manusia yang beradab dengan manusia yang biadab. Etika juga menjadi pembeda antara manusia dan binatang seyogyanya, etika diperlukan dalam semua profesi dan harus dipegang oleh semua orang tanpa terkecuali kapan dan di manapun. Untuk memperoleh keberhasilan, seseorang yang belajar untuk memiliki etika yang baik. Menurut Fitria Zelfis (2016: 119), ada beberapa yang harus diperhatikan oleh seorang pembicara publik yaitu:

1. Anggun, Ramah, dan Sopan

Seorang pembicara publik harus tampak anggun, berwibawa, ramah, dan memperhatikan sopan santun. Keramahan seorang pembicara publik tidak hanya ditujukan kepada audiens, tetapi terhadap semua orang yang ia temui dalam acara tersebut, seperti narasumber dan pihak-pihak yang terlibat dalam pengaturan panggung, konsumsi, dan sebagainya.

Seorang pembicara publik tidak boleh pelit senyum dan sapaan. Ia harus menjadi orang yang menyenangkan agar disukai semua orang yang terlibat dalam penyelenggaraan sebuah acara. Seorang MC yang berwajah angkuh, tinggi hati, dan berbuat seenaknya tidak akan memiliki karier dalam jangka panjang di pembicara publik. Menjadi pembicara publik berarti tampil di muka umum di depan banyak orang. Seorang pembicara publik akan menjadi pusat perhatian sehingga ia dituntut menjadi orang yang memang bisa menarik dan menghipnotis semua orang yang menyaksikannya.

2. Lapang Hati Menerima Kritik

Tidak ada seorang pun yang steril dari sebuah kritik. Sesempurna apa pun seseorang, tetap saja ada kelemahannya di mata orang lain. Hal ini lumrah mengingat setiap orang memiliki cara pikir sendiri. Setiap orang memiliki penilaian masing-masing yang hampir berbeda dengan orang lain. Namun, ada orang yang memberikan kritik secara objektif. Orang ini memang menilai dan memberikan masukan bagi seseorang karena memang menurutnya orang tersebut perlu diberi tahu. Ia memberikan kritikan yang bertujuan untuk membuat seseorang semakin maju. Kritiknya bukan tanpa alasan, tetapi disertai bukti dan fakta-fakta pendukung.

Sementara itu ada pula orang memang suka mengkritik tanpa punya fakta dan bukti pendukung. Ia mengkritik karena menitikkan emosi dan pikirannya sendiri, seperti mungkin tidak senang atau tidak suka dengan orang tersebut. Ia mengkritik tidak secara objektif, tetapi berdasarkan pandangan dirinya sendiri (subjektif). Pengkritik yang seperti ini kadang bisa bersikap lebih nekat lagi dengan mencari-cari kesalahan dan kelemahan orang lain dengan maksud menjatuhkan orang tersebut. Pengkritik yang seperti inilah yang sering menghancurkan seorang pembicara publik.

Seorang pembicara publik harus bisa menguasai diri bila berhadapan dengan pengkritik seperti itu karena orang seperti itu akan semakin senang dan bahagia bila targetnya kalah. Sementara itu, seorang yang berhasil meraih keberhasilan, tidak

pernah mengenal kalah sebelum bertanding. Mereka mampu menghadapi berbagai celaan orang asalkan ia tidak melakukan sesuatu yang fatal. Secara umum, orang tidak peduli kondisi untuk mengkritik. Tidak hanya ketika melakukan sebuah kesalahan, ketika melakukan kebaikan pun tetap saja orang akan mengomel.

Seorang pembicara publik harus bisa menerima sebuah kritikan yang objektif karena bisa memajukan dirinya. Begitu juga dengan kritikan subyektif, seorang pembicara publik harus menjadikan kritikan tersebut sebagai batu loncatan untuk maju. Kritikan dari orang yang tidak beriktikad baik hanya menghalangi jalan. Meskipun kritikan tersebut membuat kita sakit hati, tetapi jangan sampai hal itu membuat kita tidak bisa berdiri kembali.

3. Menghindari Perdebatan dan Pertengkaran

Menurut Dale Carnegie, satu-satunya cara untuk memenangkan suatu perdebatan atau pertengkaran adalah dengan cara tidak berdebat. Ini benar. Sebagaimana orang berpikiran bahwa dengan tidak berdebat dan bertengkar dirinya akan kelihatan lebih gagah dan pintar. Namun, yang terjadi sebaliknya. Semakin seseorang bertengkar dan melakukan debat, maka akan kelihatan siapa dirinya.

Kebanyakan orang tidak menguasai perkataan dan emosinya ketika berdebat. Mereka terlibat perang mulut dan semakin agresif. Mereka ingin menunjukkan bahwa dirinyalah yang paling benar dan paling mengetahui semua hal. Meskipun hal yang diperdebatkan tidak selalu serius, mereka mencari pembenaran dengan menunjukkan bukti-bukti tertentu. Perdebatan sering berujung pada pertengkaran dan permusuhan. Salah satu pihak ada yang merasa menang dan merasa pihak lainnya mengalami kekalahan.

Perdebatan dan pertengkaran akan menimbulkan efek negatif baik terhadap diri sendiri maupun terhadap orang lain. Tanpa perdebatan dan pertengkaran hidup akan selalu penuh

perdamaian, penuh ketulusan hati, penuh gairah, penuh kebenaran, serta penuh kejujuran hati. Dan yang jelas, orang-orang seperti itu jauh dari sifat-sifat buruk atau penyakit-penyakit hati lainnya.

Sebaliknya perdebatan membuat hati terasa tidak nyaman dan gelisah. Dada terasa panas dan napas tidak teratur. Berdebat sering melibatkan emosi yang kuat sehingga akan memengaruhi kesehatan. Apalagi kalau seseorang merasa kalah dalam perdebatan. Perdebatan juga akan merusak suasana dan hubungan dengan orang lain. Oleh karena itu, seorang pembicara publik seperti MC harus sadar dalam memosisikan dirinya. Seorang MC jangan sampai terlibat sebuah perdebatan karena hal ini bisa merugikan dirinya sendiri.

4. Tidak Menyinggung Perasaan Orang Lain

Tidak ada orang yang bisa diajak kerja sama dan berhubungan baik bila kita telah melukai dirinya. Oleh karena itu jika kita ingin dihargai dan memiliki hubungan serta kerja sama yang baik dengan orang lain, maka jagalah harga dirinya. Jangan sampai kita membuatnya merasa dilecehkan atau direndahkan. Harga diri merupakan salah satu hal penting bagi semua orang. Orang akan bersikap tegas dan keras bila harga dirinya sudah diinjak-injak. Mereka tidak segan-segan melakukan hal-hal yang mungkin jarang mereka lakukan seperti memukul. Membunuh, dan sebagainya. Hal ini karena mereka benar-benar sakit hati.

Bagaimanapun, dihina oleh orang lain akan membuat orang merasa harkat dan martabatnya telah jatuh. Ia merasa malu dan rendah diri karena diperlakukan dengan tidak baik. Ketika mengalami hal seperti ini, orang yang pendiam akan bersuara lantang. Orang yang lemah akan menjadi kuat karena menurutnya harga diri itu perlu ditegakkan. Menyinggung perasaan orang lain hanya akan menciptakan permusuhan dan ketidaknyamanan.

Kapan dan di mana pun, seorang pembicara publik harus bisa menjaga perasaan orang lain. Dale Carnegie mengatakan bahwa seseorang jangan sampai meyinggung perasaan orang lain. Ketika sering tidak memikirkan dan tidak menghiraukan perasaan orang lain. Di sini kita menyalahkan, disana kita mengancam. Sebagian orang kadang merasa lebih superior dengan segala kelebihan yang ia miliki sehingga ia tidak memikirkan dampak ketika ia menyakiti orang lain. Memang ada orang yang tidak memikirkan bagaimana perasaan orang lain. Mereka ini orang yang egois dan ingin menang sendiri. Akan tetapi seorang pembicara publik tidak boleh seperti ini. Salah satu cara orang untuk meminimalisasi sikap menyakiti adalah dengan membayangkan kalau dirinya yang menjadi orang tersebut. Merasakan sakit yang dialami orang lain ketika disakiti. Ini akan membuat seseorang berpikir panjang sebelum meyinggung perasaan orang lain.

5. Beberapa Etika Lainnya

Selain hal di atas, ada beberapa hal lagi yang harus diperhatikan terkait etika seorang pembicara publik:

Pertama, jangan lupa waktu. Seorang pembicara publik diberikan durasi waktu untuk tampil. Misalnya sebagai MC, jangan sampai MC lupa waktu sehingga acara berjalan tidak lancar dan tidak sesuai dengan yang telah dijadwalkan.

Kedua, tentang membacakan susunan acara. Seorang MC harus bisa membedakan kapan ia membacakan susunan acara dan kapan tidak. Terdapat perbedaan antara acara resmi (formal) dan nonformal. Biasanya, susunan acara dibacakan pada saat acara resmi dan untuk acara tidak resmi tidak perlu dibacakan susunan acaranya.

Ketiga, tempat duduk yang pas. Seorang MC harus memperhatikan di mana tempat duduk yang sesuai untuk dirinya. Jangan sampai seorang MC duduk sangat jauh dan membutuhkan waktu lama untuk ke panggung. Harus juga diperhatikan akan duduk di samping siapa. Jangan sampai MC

menganbil tempat duduk yang salah karena bagaimanapun MC bukan seorang tamu atau narasumber.

Keempat, kalau nara narasumber seperti pejabat pemerintahan atau instansi tertentu yang memberikan sambutan, maka MC sebaiknya tidak berkomentar tentang isi sambutan tersebut agar keresmian sebuah acara tetap terjaga.

Kelima, cara naik panggung. Cara MC naik panggung harus diperhatikan sesuai dengan acaranya. Bagaimanapun audiens akan menilai MC sejak dari pertama ia mulai melangkah ke panggung. Audiens akan memperhatikan kapan gerak-gerik seorang MC.

Keenam, mengetahui kapan meninggalkan mik, ketika MC telah mempersilahkan seorang narasumber untuk memberikan sambutannya. MCV sebaiknya meninggalkan mik sebagai pertanda ia telah memberikan kekuasaan sepenuhnya kepada narasumber untuk menyampaikan sambutannya.

Ketujuh, ketika mengambil mik dan hendak berbicara, seorang MC sebaiknya tidak meniup dan memukul-mukul mik. Tindakan ini agak kurang baik karena menunjukkan kekurangformalan. Selain itu dengan tidak meniup dan memukul mik, maka seseorang lebih kelihatan profesional. Tidak asing bagi sebagian kita melihat seorang MC yang menggosok-gosok, meniup, bahkan memukul mik. Mungkin ada alasan mengapa MC berbuat begitu, tetapi tetap saja kurang enak disaksikan audiens.

Kedelapan, ketika seseorang mempersilahkan seorang narasumber memberikan kata sambutan, maka sebaiknya acara dilanjutkan setelah narasumber tersebut sampai di tempat duduknya. Jangan sampai seorang MC sudah melanjutkan acara berikutnya, tetapi narasumber masih dalam perjalanan menuju tempat duduknya.

Kesembilan, hari-hati jangan sampai tertawa lepas. Tertawa memang penting dan bisa memberikan dorongan positif. Namun, seorang MC harus melihat keadaan dulu. Satu hal yang jelas, seorang MC tidak seharusnya tertawa terbahak-bahak di depan audiens. Ini bisa menghilangkan pesona dan wibawa seorang MC. Dengan sikap seperti ini, bisa saja MC tidak dihargai oleh audiens lagi karena dianggap kurang sopan.

Kesepuluh, mengatur sikap kepada peliput acara. Memang tidak mungkin dipungkiri bahwa MC profesional akan memandu sebuah acara yang mungkin sedikit lebih spektakuler, yang mana akan ada jurnalis meliput acara tersebut. Jika memungkinkan, maka MC bisa memberikan kesempatan kepada awak media untuk meliput cara atau gambar dengan cara yang sopan dan juga tidak merugikan panitia.

Kesebelas, tidak guyon di sembarang tempat. Ada MC yang kadang lupa dia berada di mana. Kebiasaannya yang suka bercanda terbawa-bawa dan secara refleks terjadi ketika ia sedang memandu sebuah acara formal. Tentunya tidak bagus menyaksikan seorang MC yang bercanda tanpa aturan.

Kedua belas, jika MC menggunakan catatan kecil, maka seorang MC harus berusaha agar kertas tersebut tidak kelihatan mencolok dan tidak mengganggu pemandangan audiens. Hal ini juga bisa mengalihkan fokus audiens.

Berkaitan dengan kritik, Fitria Zelfis (2016: 122) menyarankan untuk lapang hati menerima kritik. Tidak ada seorang pun yang steril dari sebuah kritik. Sesempurna apa pun seseorang tetap saja ada kelemahannya di mata orang lain. Hal ini lumrah mengingat setiap orang memiliki cara pikir tersendiri. Setiap orang memiliki penilaian masing-masing yang hampir berbeda dengan orang lain. Namun, ada orang yang memberikan kritik secara objektif. Orang ini memang menilai dan memberikan masukan bagi seseorang karena memang menurutnya orang tersebut perlu diberi tahu. Ia memberikan

kritikan yang bertujuan untuk membuat seseorang semakin maju.

Kritikannya bukan tanpa alasan, tetapi disertai oleh bukti dan fakta-fakta pendukung. Sementara itu, ada pula orang memang suka mengkritik tanpa punya fakta dan bukti pendukung. Ia mengkritik karena menurutkan emosi dan pikirannya sendiri, seperti tidak senang atau tidak suka dengan orang tersebut. Ia mengkritik tidak secara objektif, tetapi berdasarkan pandangan dirinya sendiri. Pengkritik yang seperti ini kadang bisa bersikap lebih nekat lagi dengan mencari-cari kesalahan dan kelemahan orang lain dengan maksud menjatuhkan orang btersbut. Pengkritik yang seperti inilah yang sering menghancurkan seorang pembicara publik.

Seorang pembicara *public* harus bisa menguasai diri bila berhadapan dengan pengkritik seperti itu karena orang seperti itu akan semakin senang dan bahagia bila targetnya kalah. Sementara itu, seorang yang berhasil meraih kesuksesan, tidak pernah mengenal kalah sebelum bertanding. Mereka mampu menghadapi berbagai celaan orang asalkan ia tidak melakukan sesuatu yang fatal. Secara umum, orang tidak peduli kondisi unutk mengkritik. Tidak hanya ketika melakukan sebuah kesalahan, ketika melakukan kebaikan pun tetap saja orang akan ngomel.

Seorang pembicara publik harus bisa menerima sebuah kritikan yang objektif karena bisa memajukan dirinya. Begitu juga dengan kritik subjektif, seorang pembicara *public* harus menjadikan kritikan tersebut sebagai batu loncatan untuk maju. Kritikan dari orang yang tidak beriktikad baik hanya akan menghalangi jalan. Meskipun kritikan tersebut membuat kita sakit hati, tetapi jangan sampai hal itu membuat kita tidak bisa berdiri kembali.

Daftar Pustaka

- Bungin, Burhan. 2008 Sosiologi Komunikasi: Teori, Paradigma, dan Diskursus Teknologi Komunikasi di Masyarakat. Cet ke-3, Jakarta: Kencana
- Carnegie, Dale, 2019. Sukses Berkomunikasi. Cet VIII. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Denny, Richard. 2015. Jurus Maut Komunikasi: Kiat Ampuh dan Paling Efektif dalam Berkomunikasi. Cet. I. Yogyakarta: Bright Publisher
- Enrich, Eugene, Hawes, Gene R. 2013. Karisma Sang Pembicara. Memberi Wibawa di Setiap Kata-kata Anda. Cet. I. Semarang: Dahara Prize
- Goleman, Daniel. 2001. Kecerdasan Emosi untuk Mencapai Puncak Prestasi. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Hakim, Thursan. 2002. Mengatasi Rasa Tidak Percaya Diri. Jakarta: Puspa Swara.
- Hyang, Oh Su. 019. Bicara itu Ada Seninya: Rahasia Komunikasi Yang Efektif. Cet. IX. Jakarta: Bhuana Ilmu Populer
- King, Larry. 2005. Seni Berbicara kepada Siapa Saja, Kapan Saja, Di mana Saja. Cet XVI. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama. Terjemahan dari "How to Talk to anyone, anytime, anywhere" 1994. New York: Crown Publisher, Inc.
- Liliweri, Alo. 2009. Dasar-Dasar Komunikasi Antarbudaya. Cet IV. Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- Mulyana, Deddy. 2005. Komunikasi Efektif: Suatu Pendekatan Lintas Budaya. Cet. II. Bandung: PT Remaja Rosda Karya
- Peter, Lauster. 2002. Tes Kepribadian. Jakarta: Bumi Aksara
- Rogers, Natalie. 2004. Berani Bicara di Depan Publik: Cara Cepat Berpidato. Cet. II Bandung: Penerbit Nuansa. Terjemahan *How To Speak Without Fear*. Kausbal Goyal for GoylSaab, Delhi-INDIA, 1982

- Ruben, Brent D, Lea P Stewart. 2013. Komunikasi dan Perilaku Manusia. Penerjemah Ibnu Hamad, Communication and Human Behaviuor, edisi V, Cet ke -1. Jakarta: Rakawali Pers,
- Sahabuddin. 2019. Terampil Berbicara dan Menulis: Untuk Mahasiswa, Guru, Dosen, dan Umum. Yogyakarta: Araska.
- Wakhyudi, Yukhsan. 2019. Kiat Praktis *Public speaking*: Tips dan Trik berbicara di depan Umum dengan Asyik & Memuka. Cet. I. Yogyakarta: Checklist
- Zelfis, Fitria. 2016. The Secret of *Public speaking*: Panduan Pintar Berpidato, Menjadi MC, Presenter dan Moderator. Yogyakarta: Speak Up

Profil Penulis



Dr. Hj. Nur Setiawati, M.Ag., Ph.D.
Dosen di Universitas Muslim
Indonesia Makassar pada
Fakultas Agama Islam Jurusan
Komunikasi Penyiaran Islam,
lahir di Ujung Pandang 16 Juni
1967, SD (1980) Sekolah Dasar
no 15, Samarinda (Kalimantan
Timur) tahun 1980, Sekolah
(SKKP) Sekolah Kesejahteraan

Keluarga Tingkat Pertama Jurusan Pakaian dan Tekstil, tahun
1981 (SMA) Sekolah Menengah Atas Negeri 2, tahun 1985 di
Kota Samarinda, melanjutkan Pendidikan di Kota Makassar
tahun 1986 di SMA Negeri 3. S-1 (1991) Fakultas Ushuluddin
Universitas Muslim Indonesia, S-2 (2002) Program
Pascasarjana Jurusan Komunikasi dan Dakwah Sosial Modern
Universitas Muslim Indonesia, S-3 (2014), PPS Universitas Islam
Negeri Alauddin Makassar, Jurusan Dakwah dan Komunikasi, S-
3 (2017) Pusat Pengajian Bahasa, Tamadun dan Falsafah, Kolej
Sastera dan Sains, University Utara Malaysia, Sintok, Kedah.
Aktif di Muslimat Nahdlatul Ulama Sulawesi Selatan, karya
Evaluasi Praktikum Dakwah Fakultas Agama Islam UMI (2015),
Ilmu Dakwah (2017), Bahan Bacaan Pendidikan Agama Islam
(2020) Tim Dosen PAI, Balai Penelitian dan Pengembangan
Agama Makassar.