

MODUL 13

Bahasa Tubuh dan Intonasi

TUJUAN

- Memahami adanya bentuk lain dari bahasa selain bentuk verbal.
- Memahami karakteristik bahasa tubuh dan intonasi.
- Memanfaatkan bahasa tubuh dan intonasi dalam melakukan aksi advokasi.

PERKIRAAN WAKTU

60 menit

PERLENGKAPAN

- Gambar-gambar/foto bahasa tubuh.

BACAAN PENGANTAR UNTUK FASILITATOR

Mengapa Bahasa Tubuh dan Intonasi Sedemikian Penting

"You can not NOT communicate"
(Anthony Robbins, 1999)

Pada tahun 70-an masyarakat Indonesia yang menonton TVRI sering melihat film Charlie Chaplin. Yakni film lawak hitam putih yang belum bersuara, hanya menggunakan ekspresi dan gerak tubuh seperti pantomim. Menariknya, sekalipun tidak ada kalimat apapun yang dikatakan, namun kita bisa terpingkal-pingkal karenanya. Di tahun 90-an, hal serupa dilakukan oleh Mr. Bean, sekalipun sudah menggunakan musik dan sedikit suara.

Dari mana kita bisa terpingkal-pingkal, padahal tidak ada kata apapun yang dikatakan oleh Charlie Chaplin maupun Mr Bean? Bagaimana kita bisa mengerti atau menangkap pesan yang mereka maksudkan? Apakah ini berarti bahwa kita bisa berkomunikasi tanpa kata-kata? Memang demikianlah, ternyata pesan dan makna bisa disampaikan tanpa menggunakan kata-kata. Inilah yang disebut *body language*, alias bahasa tubuh yaitu gerakan tubuh, ekspresi dan lain-lain yang membuat kita mengerti makna yang dimaksudkan orang lain.

Pada modul ke 8, kita sudah dikenalkan pada konsep 3 V, yakni Verbal, Vocal, Visual. Yakni kita bisa melipatgandakan kekuatan pesan apabila menggunakan komponen 3 V secara sekaligus. Verbal (kata-kata), Vocal (intonasi), dan Visual (bahasa tubuh).

Bagaimana peran Vocal dalam penyampaian pesan? Coba kita ingat saat kita masih kecil dan bermain hujan-hujan di halaman rumah yang becek dan berlumpur. Lantas orang tua kita marah, dan memanggil "Jaka...". Pada saat itu tanpa kita sadari kita "menilai" seberapa marah orang tua kita berdasarkan intonasi yang dipakainya. Jika dalam perhitungan kita intonasinya masih wajar, maka kita lanjutkan main hujan.

Namun beberapa menit kemudian orang tua kita memanggil "JAKKKKA!!!!", sekalipun tidak ada perubahan/penambahan kata lain, namun dari intonasi yang dipergunakan kali ini kita tahu bahwa orang tua kita sudah marah dan sudah tidak bisa ditawar lagi.

Di sinilah terlihat bahwa intonasi menyumbang/berperan dalam pembentukan suatu makna. Bahkan intonasi bisa mengubah makna secara drastis. Bayangkan, semisal seorang laki-laki mengucapkan kalimat ini pada seorang perempuan "Dara, aku mencintaimu..." Semua dari kita langsung mengerti maknanya bahwa laki-laki itu mencintai Dara.

Namun jika intonasinya diubah: "Dara, aku mencintaimu...?". Secara drastis maknanya langsung berubah bahwa ia justru tidak mencintai di Dara. Padahal, tidak ada perubahan apapun pada kata-kata yang digunakan, hanya berubah intonasinya.

Beberapa contoh di atas cukup menjelaskan bahwa baik bahasa tubuh maupun intonasi ikut membentuk makna dalam komunikasi. Dengan demikian, bagi seorang komunikator sangatlah penting untuk memanfaatkan kedua cara tersebut dalam meningkatkan efek kekuatan makna.

Pada modul ini akan dibahas hal di atas dalam dua perspektif, yakni:

1. Bagaimana kita memperbaiki bahasa tubuh selaku komunikator agar lebih persuasif dalam membawakan advokasi.
2. Bagaimana kita menggunakan pengetahuan mengenai bahasa tubuh ini untuk bisa "membaca" pikiran mitra bicara melalui bahasa tubuhnya.

Dalam memanfaatkan kekuatan 3 V ini, maka baik kata-kata, bahasa tubuh dan intonasi, harus dipergunakan secara selaras. Banyak komunikator yang tidak mempedulikan bagaimana bahasa tubuh atau intonasi mereka saat berkata-kata. Misalnya, apabila seseorang dalam berkomunikasi tangannya bergerak-gerak tidak beraturan sama sekali, maka bawah sadar orang yang diajak bicara akan cenderung mengabaikan gerakan tangannya. Artinya si komunikator tengah menyalakan manfaat dari alat komunikasi yang powerful ini.

Contoh lain, seorang komunikator yang berbicara monoton dan datar, maka bawah sadar audien akan "menangkap" pesan bahwa komunikator sendiri juga punya perasaan datar, bosan dan tidak tertarik pada topik yang dia bicarakan. Karena semenjak kecil kita sudah tahu bahwa jika sesuatu itu menarik bagi komunikator, akan disampaikan dengan intonasi yang khas.

Maka, menjadi tantangan bagi fasilitator untuk menguasai terlebih dahulu dan mempraktikkan bahasa tubuh dan intonasi ini agar dapat tampil dengan konsekwen.

Menggunakan Bahasa Tubuh dan Intonasi Dalam Advokasi

Pada saat kita melakukan berbagai aktivitas dalam kegiatan advokasi, hampir selalu berhadapan dengan manusia. Mulai dari menjalin kontak baru dengan seseorang, meeting, hearing, negosiasi, lobby, presentasi, pidato, dialog, sampai dengan turun langsung ke masyarakat. Semuanya perlu keterampilan berkomunikasi.

Pengetahuan bahasa tubuh misalnya berguna saat kita berkenalan dengan kontak baru. Kita akan bisa mengakselerasi proses perkenalan menjadi lebih cepat akrab, sekaligus mengetahui seberapa jauh pihak lain merasa nyaman berkomunikasi dengan kita.

Pada saat meeting, negosiasi dan lain-lain, kita bisa memperkirakan kondisi pikiran pihak lain dengan cara memperhatikan bahasa non verbalnya. Menggunakan gestur untuk menunjukkan suatu poin pembicaraan sedemikian penting, atau menggunakan intonasi tertentu agar pihak lain merasa bahwa persoalan sebenarnya hanyalah ringan.

Ringkasan Alur Sesi

Topik	Tujuan	Alat Bantu	Metode	Waktu
1. Cipta Suasana	<ul style="list-style-type: none"> • Membangun suasana (<i>state of mind</i>). • Menjelaskan tujuan sesi. 		<ul style="list-style-type: none"> • Kisah • Ceramah 	5"
2. Pentingnya Bahasa Tubuh	<ul style="list-style-type: none"> • Memahami manfaat bahasa tubuh. • Memahami karakteristik bahasa tubuh. • Memanfaatkan bahasa tubuh dalam melakukan advokasi. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Gambar /foto bahasa tubuh 	<ul style="list-style-type: none"> • Permainan • Ceramah 	30"
3. Pentingnya Intonasi	<ul style="list-style-type: none"> • Memahami manfaat intonasi. • Memahami karakteristik intonasi. • Memanfaatkan intonasi dalam melakukan advokasi. 		<ul style="list-style-type: none"> • Permainan • Ceramah 	20"
4. Kesimpulan	<ul style="list-style-type: none"> • Merangkaikan keseluruhan menjadi satu pengertian. 		<ul style="list-style-type: none"> • Diskusi 	5"

No	Kegiatan	Keterangan
1	<p>Cipta Suasana</p> <ul style="list-style-type: none"> • Berdiri di depan, ucapkan kalimat pembukaan yang positif, hangat, apresiatif, segar dan mantap. • Ajukan beberapa pertanyaan sederhana untuk memancing partisipasi dan perhatian. <ul style="list-style-type: none"> ◦ Misalnya, "Sudah kebagian <i>coffee break</i> semuanya?" • Ceritakan dengan gaya berkisah cerita tentang Riset Belalang. (Lampiran) • Jelaskan tujuan sesi ini. 	
2	<p>Permainan Pentingnya Bahasa Tubuh</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tanyakan "Lebih penting mana, diantara 3 V (Verbal, Vocal Visual) ini?" • Tanyakan lagi "Jika bahasa verbal dan bahasa non verbal kita tidak sinkron, orang lain akan mengikuti yang mana?" • Eksplorasi jawaban peserta. • Tanyakan "Lampu apa yang nyala hidup, nyala hidup, nyala hidup?" • Sambil berbicara tersebut ulurkan tangan kanan anda pada peserta dan setiap kali mengatakan "nyala" maka buka kelima jari Anda dan katakan dengan intonasi naik, sedangkan saat mengatakan "hidup" kepalkan jari tangan Anda (seperti paruh bebek) dan intonasinya merendah. <ul style="list-style-type: none"> ◦ Pada saat melakukan itu, peserta akan mengalami ilusi seperti mendengar kata nyala redup, nyala redup, nyala redup. Disebabkan karena gerakan jari tangan Anda yang mengempal saat mengatakan hidup. • Peserta umumnya akan menjawab: "Lampu sein, lampu disko, lampu mercusuar, lampu natal, lampu rusak dan sebagainya." • Sambil tersenyum katakan, "Lampu yang nyala hidup ya lampu biasa, nyala dan hidup artinya kan sama... Jadi orang akan mengikuti bahasa tubuh, apabila bahasa verbal dan bahasa tubuh tidak sinkron." • Katakan pada peserta, "Sekarang ikuti saya (sambil acungkan jari telunjuk kanan Anda)". • Setelah peserta mengacungkan jari telunjuknya, katakan "Tempelkan jari telunjuk ini di kening kita". Sambil secepat kilat tempelkan jari telunjuk di pipi Anda. • Katakan, "Sekali lagi terbukti, Anda mengikuti tangan saya bukan kata-kata saya". 	<p>Tujuan permainan untuk menunjukkan efek bahasa tubuh pada komunikasi.</p> <p> nyala</p> <p> hidup</p>

3	Pertanyaan Pemandu <ul style="list-style-type: none"> • Mengapa orang cenderung lebih percaya bahasa tubuh? • Bisakah bahasa tubuh dengan sengaja kita perbaiki? 	Observasi jawaban peserta.
4	Presentasi Materi Bahasa Tubuh. <ul style="list-style-type: none"> • Jelaskan satu persatu jenis bahasa tubuh. • Lakukan <i>role play</i> dengan meminta beberapa peserta maju ke depan memperagakan gerakan sesuai dengan arahan anda. • Minta seluruh kelas berpasangan untuk memperagakan sesuai contoh <i>role play</i>. 	Gunakan bahan dalam lampiran.
5	Permainan Intonasi/Tebakan Lawan Kata <ul style="list-style-type: none"> • Minta seluruh peserta meneriakkan dengan keras "lawan kata" dari sebuah kata yang Anda katakan. • Mulai dengan teriakkan kata "Naik!" (dengan nada tertentu). • Peserta akan menjawab "Turun". • Katakan lagi "Siang!", dengan nada yang sama, tunggu jawaban peserta. • Katakan lagi "Gemuk!", dengan nada yang sama, tunggu jawaban peserta. • Katakan lagi "Lapar!", dengan nada yang sama, tunggu jawaban peserta. • Akhirnya katakan "berkelok-kelok!" dengan nada yang sama, tunggu jawaban peserta. • Kemudian APAPUN JAWABAN PESERTA, maka dengan nada MENYALAHKAN katakan: "SALAH!!!". • Tunggu reaksi peserta, umumnya mereka akan berusaha mencari lawan kata dari "berkelok-kelok". • Kemudian APAPUN JAWABAN PESERTA lagi, maka dengan nada MENYALAHKAN katakan: "SALAH!!!". • Tunggu reaksi peserta, umumnya mereka akan berusaha mencari lawan kata dari "berkelok-kelok". • Kemudian APAPUN JAWABAN PESERTA lagi, maka dengan nada MENYALAHKAN katakan: "SALAH!!!". • Stop, cukup. 	Tujuan permainan ini untuk menunjukkan efek perubahan intonasi.
6	Pertanyaan Pemandu <ul style="list-style-type: none"> • Mengapa Anda tidak sadar saat saya mengucapkan "Salah" maksudnya adalah saya minta Anda mencari lawan-kata dari kata "Salah"? • Apa penyebabnya? 	Observasi jawaban peserta.
7	Penjelasan Materi Intonasi	Gunakan

	<ul style="list-style-type: none"> • Mulai dengan penjelasan bahwa saat Anda mengatakan kata "SALAH!!!" intonasi Anda berubah menyalahkan, bukan seperti orang bertanya. • Akibatnya pikiran peserta tidak menanggapi itu sebagai pertanyaan untuk mencari lawan kata, namun lebih dilihat sebagai kalimat yang menyalahkan jawaban mereka atas "berkelok-kelok". • Lanjutkan gunakan materi intonasi dalam lampiran. 	bahan dalam lampiran di bawah.
8	Diskusi dan kesimpulan	

CATATAN

- Saat menjelaskan mengenai *body language*, ilustrasi mengenai gambar-gambar atau foto-foto bahasa tubuh sesuai dengan yang dibahas.

Kisah Riset Belalang

Ada seorang peneliti muda yang masih junior tapi amat bersemangat tengah mencoba meneliti seekor belalang. Ia ingin melihat reaksi belalang terhadap suatu teriakan perintah untuk meloncat.

Tahap satu:

- Belalang ditaruh di meja, kemudian tangannya menggebrak meja tepat di belakang belalang itu sambil teriak "Loncat!".
- Ternyata belalang meloncat sejauh 2 meter.

Tahap dua:

- Belalang tersebut diambil lagi lantas ditaruh di meja, dipatahkan 1 kaki depan, kemudian tangannya menggebrak meja tepat di belakang belalang itu sambil teriak "Loncat!".
- Ternyata belalang meloncat sejauh 1,5 meter.

Tahap tiga:

- Belalang tersebut diambil lagi lantas ditaruh di meja, dipatahkan 1 kaki depannya lagi, kemudian tangannya menggebrak meja tepat di belakang belalang itu sambil teriak "Loncat!".
- Ternyata belalang meloncat sejauh 1 meter.

Tahap empat:

- Belalang tersebut diambil lagi lantas ditaruh di meja, dipatahkan 1 kaki tengah lagi, kemudian tangannya menggebrak meja tepat di belakang belalang itu sambil teriak "Loncat!".
- Ternyata belalang meloncat sejauh 45 centimeter.

Tahap lima:

- Belalang tersebut diambil lagi lantas ditaruh di meja, dipatahkan 1 kaki tengah sebelahnya lagi, kemudian tangannya menggebrak meja tepat di belakang belalang itu sambil teriak "Loncat!".
- Ternyata belalang meloncat sejauh 30 centimeter.

Tahap enam:

- Belalang tersebut diambil lagi lantas ditaruh di meja, dipatahkan 1 kaki belakangnya lagi, kemudian tangannya menggebrak meja tepat di belakang belalang itu sambil teriak "Loncat!".
- Ternyata belalang meloncat sejauh 10 centimeter.

Tahap tujuh:

- Belalang tersebut diambil lagi lantas ditaruh di meja, dipatahkan 1 kaki belakangnya satunya lagi, kemudian tangannya menggebrak meja tepat di belakang belalang itu sambil teriak "Loncat!".
- Ternyata belalang itu diam tidak meloncat.

Kesimpulan:

Belalang menjadi tuli saat semua kakinya dipotong!

Moral Cerita:

Kita harus pandai-pandai dalam membaca bahasa tubuh disebabkan oleh apa.

Understanding Body Language

Body Language

- Komunikasi yang (umumnya) tidak disadari.
- Menunjukkan *internal reality* seseorang, yang 'keluar' mendahului bahasa verbal.
- Sangat berpengaruh dan perlu dioptimalkan sesuai tujuan komunikasi.
- Jika berlawanan dengan bahasa verbal, akan mengurangi kekuatan komunikasi.
- Jika selaras dengan bahasa verbal, akan menambah kekuatan komunikasi.

Manfaat Mempelajari Body Language

Mengamati *body language* lawan bicara, contoh:

- Mengerti apa yang tidak dikatakan, dan ada dipikiran lawan bicara.
- Mengenali tanda kebohongan, tanda kebosanan, dan lain-lain.

Memperbaiki *body language* kita sendiri, contoh:

- Membangun hubungan dengan lebih cepat.
- Memperkuat pengaruh komunikasi.
- Menghindari kesalahpahaman dan misinformasi.
- Dan lain-lain.

Tidak universal sepenuhnya

- Tidak semua bangsa memiliki arti yang sama untuk sebuah bahasa nonverbal tertentu.
 1. Orang India mengangguk artinya tidak setuju, bergeleng artinya setuju. Bangsa lain melakukan sebaliknya.
 2. Tangan mengacung dengan jari telunjuk dan jempol membentuk lingkaran, bagi orang Perancis artinya nol, bagi orang Yunani artinya Penghinaan, bagi orang Amerika artinya bagus.

1. Personal Space/Jarak Berdiri Antara 2 orang

Menandakan:

- Wilayah geografis yang dipersepsikan sebagai teritori pribadi.
- Jarak yang menunjukkan jauh dekatnya suatu hubungan antara 2 orang.

Manfaat:

- Untuk memacu keakraban, dengan sengaja perdekot jarak secara gradual saat berkenalan atau melobby seseorang.

2. Senyum

Menandakan:

- Perasaan orang sedang senang hati, nyaman, setuju.

Manfaat:

- Tersenyum lebih dahulu, untuk merangsang orang match dengan Anda.

- Gabungkan senyuman Anda dengan anggukan.

3. Ekspresi muka

Menandakan:

- Kondisi pikiran seseorang.

Manfaat:

- Berdampak sangat besar pada pembentukan persepsi.
- Ada orang yang ekspresi mukanya selalu nampak *mismatch* (bawaan lahir) maupun habituasi (*controlled face, poker face, wall face*).

4. Open Posture

Menandakan:

- Seseorang merasa terbuka, percaya diri.

Manfaat:

- Membuat orang lain merasa Anda yakini.

Hindari:

- Menyilangkan tangan.
- Memasukkan tangan ke dalam saku/di belakang.
- Memeluk barang secara defensif (tas wanita, dompet, dll)

5. Forward Lean (Tubuh condong ke depan ke arah lawan bicara)

Menandakan:

- Lawan bicara tertarik pada pembicaraan kita.

Manfaat:

- Membuat lawan bicara merasa nyaman, condongkan tubuh Anda, posisikan menghadap lawan bicara.
- Bila posisi Anda di sampingnya, lakukan dengan agak miring.

6. Touch

Menandakan:

- Orang merasa mulai akrab.

Manfaat:

- Mempercepat keakraban, misalnya memberikan sentuhan berupa jabat tangan di awal pertemuan.
- Lakukan sentuhan sepanjang dilakukan dengan sopan dan memungkinkan.
- Sentuhan dianggap "netral" di punggung tangan. Lakukan sealami mungkin, tidak kelihatan nafsu atau menyengaja.

7. Eye Contact (soft and warm)

Menandakan:

- Keterbukaan, apa adanya, terus terang.

Manfaat:

- Meningkatkan kepercayaan lawan bicara pada kita dengan cara selalu bertatapan dengan mata lawan bicara secara hangat (senyum).
- Tatapan di daerah sekitar area mata dan hidung.
- Jangan main mata/piknik ke daerah erogen.

8. Anggukan kepala

Menandakan:

- Persetujuan, afirmasi, akrab, suka.
- Terkecuali orang India.

Manfaat:

- Pada saat mendengarkan lawan bicara, anggukan kepala dengan halus dan sinkron. Saat terbaik adalah di setiap jeda kata lawan bicara, atau saat kalimat mereka memerlukan persetujuan.
- Saat mengucapkan kalimat untuk mendapatkan persetujuan (termasuk kalimat perintah), maka anggukkan kepala Anda sendiri.

9. Meletakkan tangan seperti bertopang dagu/menelpon dengan kepala dan badan tegak

Menandakan:

- Kondisi seseorang sedang menganalisa/menimbang pembicaraan orang lain.

Manfaat:

- Hindari meletakkan tangan seperti itu saat mendengarkan lawan bicara.

10. Mengangkat satu kaki dan kedua tangan di belakang kepala

Menunjukkan:

- Seseorang tengah merasa dominan, menantang, berkuasa.

Manfaat:

- Hindari bersifat seperti ini.

11. Menggaruk belakang kepala/leher

Menandakan:

- Kesan bohong/ragu.
- Kesan lebih kuat jika muka dialihkan dari lawan bicara.

Manfaat:

- Hindari melakukan seperti itu.

12. Menjulurkan tangan kepada lawan bicara dengan telapak tangan di atas

Menandakan:

- Kesan jujur, terus terang.

Manfaat:

- Saat mengatakan suatu fakta atau menanggapi tuduhan yang tidak benar, lakukan hal ini dengan disertai senyum datar.

13. Memukul tubuh sendiri (kepala, dahi atau paha)

Menandakan:

- Sedang kelupaan atau menyalahkan diri sendiri.

Manfaat:

- Jika lawan bicara melakukan itu, terima saja, jangan disalahkan lagi, gunakan sebagai *face saving*.

14. Tangan membentuk Piramid

Menandakan:

- Sikap percaya diri, punya pendapat yang diyakini.

Manfaat:

- Lakukan saat diperlukan.

15. Menguasai Gerakan Tangan (menggambar sesuai dengan perkataan)

Menandakan:

- Pembicara adalah orang yang berpikir secara visual.

Manfaat:

- Untuk meningkatkan impresi kata-kata, gerakkanlah tangan mengikuti kata yang Anda jelaskan.
- Akan lebih mudah diingat.

Pentingnya Intonasi (Aspek Vocal)

Intonasi

- Untuk membuat pembicaraan jadi menarik.
- Berbicara tanpa intonasi akan mengesankan bahwa pembicara sendiri tidak tertarik.
- Intonasi punya manfaat penting lainnya berikut ini:

1. Nada

- Untuk mendapatkan perhatian dengan cara nada diturunkan
- Untuk menekankan kata penting dengan cara nada diturunkan
 - Contoh: Aspek berikut ini penting yakni adanya sistem perundangan yang berlaku di daerah (PERDA)

2. Tempo

- Untuk menekankan suatu kata yang kita harapkan masuk ke bawah sadar.
- Lakukan dengan tempo yang cukup *p.e.l.a.n*
 - Contoh: Jaman modern ini anak lebih banyak mengalami tantangan jadi perlu sekali adanya *u.p.a.y.a... p.e.r.l.i.n.d.u.n.g.a.n.*

3. Timbre

- Untuk membuat kata terkesan lebih mantap perberat tekanan kata.
 - Contoh: Jika riset sudah dilakukan, kita pasti aman.
- Untuk membuat kata terkesan lebih enteng *ringankan* tekanan kata.
 - Contoh: Munculnya perbedaan adalah *hal yang biasa*.

4. Jeda

- Untuk memancing munculnya rasa ingin tahu.
- Untuk menimbulkan harapan (*expectation*).
- Gunakan jeda tepat sebelum kata yang ingin dipicu rasa ingin tahu.
 - Contoh: "Hal terpenting dalam komunikasi adalah mempengaruhi.....
state of mind".

Contoh:

- Susi..., menggigit anjing mati
- Susi **menggigit**..., anjingmati
- Susi menggigit **anjing**..., mati
- Susi menggigit anjing! **Mati?**
- Susi menggigit Anjing?..... Mati!!!
- Susi menggigit? **Anjing!!!** Mati...