

Dianata Eka Putra

Praktisi Pemasaran dan Penulis Buku Motivasi Bestseller

Membaca Pikiran Orang Lewat Bahasa Tubuh

The book cover has a solid red background. The title 'Membaca Pikiran Orang Lewat Bahasa Tubuh' is written in large, bold, white and yellow letters. Several small, stylized human figures are placed around the text: a woman in a white dress and green hat at the top right; a man in a suit and a woman in athletic wear near the word 'Lewat'; a woman in a black dress on the left of 'Bahasa'; a man in a grey shirt and khaki pants on the right of 'Bahasa'; a man in a blue jacket and white pants on the left of 'Tubuh'; and a man sitting on the floor and a woman standing on the right of 'Tubuh'.

- ✓ Berbohongkah dia saat mengalihkan pandangan?
- ✓ Dia tersenyum, apakah tanda tertarik?
- ✓ Sikap marah apakah selalu ditunjukkan dengan muka "merah padam"?
- ✓ Tanda orang sedang sedih, kecewa, atau stres bisakah ditutup-tutupi?

"Membaca bahasa tubuh, buku inilah *shortcut*-nya! Cocok untuk semua orang."

—Nugie, Musisi

Sekedear Berbagi Ilmu
&
Buku



ATTENTION!!!

**PLEASE RESPECT THE AUTHOR'S
COPYRIGHT
AND PURCHASE A LEGAL COPY OF
THIS BOOK**

AnesUlarNaga.
BlogSpot.
COM

Membaca Pikiran Orang Lewat Bahasa Tubuh

Daftar Isi

Pengantar Penulis

Sekapur Sirih

Pendahuluan

Mengapa Harus Memahami Bahasa Tubuh?

Satu : Orang Bohong

Dua : Orang Tertarik

Tiga : Orang Menolak atau Marah

Empat: Kekuasaan

Lima : Orang Sedih Kecewa atau Stres

Enam : Lain: Gerakan Tangan

Tujuh : Khas dari Penjuru Dunia

Kepustakaan

Pengantar Penulis

Dalam berkomunikasi dengan orang lain, kita tidak bisa lepas dari komunikasi nonverbal yang diperlihatkan oleh lawan bicara kita.

Sering kali, pesan yang disampaikan oleh bahasa nonverbal justru mengandung makna sebenarnya dari pembicaraan itu karena bahasa tubuh seseorang tidak dapat dihindari. Bahkan, seorang ahli pun tidak bisa memanipulasi keadaan. Buku yang hadir di hadapan Anda saat ini, memaparkan berbagai rahasia bahasa tubuh sehingga dapat membantu Anda dalam memahami pikiran dan perasaan seseorang. Bahkan, pada saat orang tersebut tidak berkata apa-apa, Anda dapat mengenali perangnya secara lebih mudah. Hal itu karena kunci pergaulan terletak dari bagaimana Anda memahami lawan bicara dan Anda dipahami oleh lawan bicara Anda.

Di buku ini pula, Anda akan diajak mempelajari lebih dalam gelagat lawan bicara yang sedang berbohong, yang sering tidak disadari oleh kebanyakan orang. Pada akhirnya, Anda akan tersentak mengetahui bahwa Anda sedang dibohongi. Jika hal ini terjadi kepada Anda, tentunya akan berakibat fatal bagi hubungan pertemanan dengan si pembohong. Selain itu, di buku ini juga dipaparkan kiat-kiat bagaimana menghadapi orang yang sedang berbohong kepada Anda.

Bab-bab berikutnya lebih seru lagi! Anda akan di-perkenalkan pada berbagai bahasa tubuh yang sering kita jumpai dalam pergaulan sehari-hari. Bagaimana Anda mengenali orang yang tertarik kepada Anda walaupun dia tidak pernah menyampaikannya kepada Anda, juga dibahas di buku ini. Sungguh menarik, bukan? Selamat membaca!

Salam,

Dianata Eka Putra

Di buku ini pula, Anda akan diajak mempelajari lebih dalam gelagat lawan bicara yang sedang berbohong, yang sering tidak disadari oleh **kebanyakan orang.**

Pada akhirnya, Anda akan tersentak mengetahui bahwa **Anda sedang dibohongi.**

Sekapur Sirih

"Buku ini sangat baik untuk membuka wawasan kita sebagai orangtua, bahwa kemampuan anak berpikir secara kreatif dan efektif tidak begitu saja dimiliki, melainkan harus dilatih dan dikembangkan secara terus-menerus, ",

-Seto Mulyadi

Ketua Asosiasi Sekolah Rumah Pendidikan Alternatif (Asah Pena) dan
Ketua Komnas Perlindungan Anak

"Melalui penelitian genetika selama lebih dari 40 tahun, Murakami menemukan bahwa kita bisa mengondisikan 'tombol' *gen* kita-meng-*on*-kan *gen* positif dan meng-*off*-kan *gen* negatif untuk meraih sukses,"

- Dr. Taufikurrahman

Dosen Sekolah Ilmu dan Teknologi Hayati, ITB

Luar biasa! Karena ingin Merealisasikan DNA yang ada "didalam" menjadi suatu kenyataan "di luar". buku ini juga mengingatkan bahwa konsep, ide dan inspirasi belum jadi apa-apa ketika tidak ada dorongan untuk membuat ketiga hal tersebut menjadi kenyataan.

- Hermawan Kertajaya

Chairman & President of MarkPlus Inc,
President of WMA



Pendahuluan

Mengapa Harus Memahami Bahasa Tubuh?

MENJALIN HUBUNGAN antar-pribadi dalam kehidupan sehari-hari tidaklah mudah seperti yang kita harapkan. Banyak aspek pendukung yang menjadi kunci keberhasilan seseorang dalam bersosialisasi, diantaranya adalah bagaimana kita berkomunikasi dengan orang lain.

Dianata Eka Putra

Seperti kita maklumi, sifat dan karakter orang per orang sangatlah berbeda dan kadang sulit diprediksi. Sering kali, kita tersentak pada perilaku seseorang yang selama ini dipersepsikan baik, ternyata mempunyai tabiat yang tidak mengenakan tanpa diketahui siapa pun. Begitu juga sebaliknya, orang yang tak pernah kita sangka baik, malah mempunyai pendaran cahaya di hatinya. Siapa tahu?

Barangkali, komunikasilah paling cocok untuk mengetahui lebih dalam harta karun tersebut. Tapi, komunikasi ideal seperti apa yang mampu memberikan pencerahan kepada kita tentang bagaimana cara memahami orang lain dengan segala kekurangan dan kelebihanannya? Mengoptimalkan SISI-SISI kehidupan si lawan bicara, menganalisisnya secara tajam, dan mempraktikkan beberapa eksperimen sehingga reaksinya dapat kita tuai sebagai pelajaran hidup.

Memang, kita akan terkesan seperti seorang detektif yang mengutak-atik dan mengobrak-abrik seluruh data penting seseorang. Kadang-kadang, hal ini membuat orang lain tak nyaman dengan cara komunikasi kita. Akan tetapi, pelajaran seperti ini yang diharapkan dilakukan sepanjang hayat-mutlak dilakukan sehingga kita mampu menyelami dan memosisikan diri kita jika menjadi lawan bicara. Dengan "menduplikasi" sedikit perilaku mereka, kita akan lebih bijak menyikapi hidup.

Sering kali, orang memandang bahwa mempelajari lawan bicara hanya cukup dari cara mereka bertutur kata. Orang yang pandai berbicara dan mengumbar janji, lebih dianggap telah mumpuni terhadap segala hal. Padahal, pendapat ini perlu dipertanyakan keabsahannya karena ada cara lain yang lebih dapat mewakili pribadi seseorang, yaitu komunikasi nonverbal.

Sebenarnya, setiap hari kita telah terbiasa menggunakan bahasa tanpa ucapan-orang mengenalnya sebagai bahasa tubuh atau *body language*. Kita sering mengamati rekan kerja di kantor yang acuh tak acuh saat diajak berbicara, spontan mengalihkan topik pembicaraan, ataupun tanda kegeraman dari raut wajahnya. Dari situ, kita telah bisa mencoba merumuskan sebuah pertanyaan, "Mengapa dia bersikap seperti itu?" sehingga dihasilkan jawaban, "Sepertinya, aku harus melakukan ini, deh!" Namun, yang menjadi kendala adalah kita tidak

pernah memolakan pola latihan kita dengan latihan mempelajari bahasa tubuh secara optimal. Hasilnya, kita selalu terjebak pada sebuah rutinitas penguraian masalah yang itu-itu saja dan menjemukan.

Pernahkan anda berpikir ketika mendapat masalah dan bertanya, "*Kayaknya aku pernah mengalami problem ini dengan si A, deh!*" atau "*Wah, kena masalah dengan si B lagi, nih!*" atau "*Kasus itu lagi ...* " bahwa semua itu adalah kegagalan kita dalam memahami bahasa tubuh seseorang? Apabila telah tahu ada perubahan tatapan mata, ekspresi wajah, ataupun gerak-geriknya, kita harus segera melakukan tindakan emergency agar tak mendapatkan "berkah" timpaan masalah. Tindakan darurat yang mesti dikerjakan adalah koreksi diri sendiri terlebih dahulu, lalu melakukan eksperimen pancingan, dan analisis ulang tindakan kita.

Memang tak mudah untuk mengawali segala sesuatu yang bukan merupakan sebuah kebiasaan di lingkungan kita. Mempelajari bahasa tubuh orang lain, jangan dikesankan sebagai hal yang membuat kita risih dan menjemukan. Justru dengan mengetahuinya, kita telah menemukan sebagian dari ilmu tentang psikologi kelakuan manusia secara autodidak.

Membaca literatur yang berkaitan dengan pelajaran bahasa tubuh juga menjadi ladang yang baik untuk memulai kegiatan mengasyikkan ini. Tak jarang, berbagai disiplin ilmu nan padat kata-kata ilmiah bertaburan di sepanjang lembaran buku. Hal itu memang tak mudah bagi orang awam, tetapi kita bisa memulainya dari satu macam disiplin ilmu; *kinetics* (mempelajari komunikasi dan bahasa tubuh), *proxemics* (kajian antar-jarak individu), ataupun *paralinguistics* (lebih ke arah komunikasi suara nonverbal), untuk membuka celah rahasia bahasa tubuh.

Tak usah gentar dulu, ya! Kita hanya butuh waktu
Sepuluh menit. Buka buku, pelajari bagian yang
Anda suka, dan Segera Praktikkan!

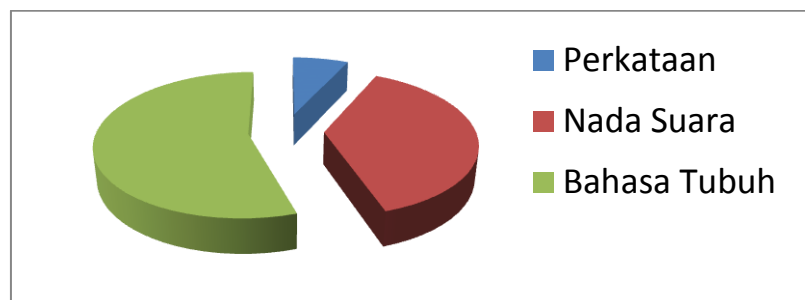
Mari kita mengulik kajian peneliti yang sangat berkompeten di dunia bahasa tubuh. Telah banyak berbagai hasil penelitian yang mencoba menguak tabir misteri bahasa tubuh. Para pakar psikologi, sosiologi, antropologi, dan linguistik bahu-

membantu mencari sebuah simpulan agar aspek tingkah laku manusia dapat dengan mudah dimengerti dan lebih komunikatif.

Albert Mehrabian, seorang profesor psikologi dari UCLA Amerika Serikat melakukan sebuah penelitian berkaitan dengan komunikasi bahasa tubuh. Dia meneliti beberapa responden dengan mengukur seberapa besar konsistensi atau tingkat kepercayaan berdasarkan komunikasi verbal dan non-verbalnya.

Profesor tersebut menemukan hal-hal menarik, yaitu sebuah simpulan bahwa seseorang dapat dipercaya bergantung pada konsistensinya dalam tiga faktor komunikasi; verbal (perkataan), vokal (nada suara), dan visual (bahasa tubuh).

Ternyata, kadar masing-masing faktor dalam memengaruhi personalitas individu sangatlah berbeda-beda. Grafik berikut ini dapat menjelaskan pernyataan tadi.



Tiga faktor penting dalam berkomunikasi.

Hasil penelitian itu menyebutkan bahwa perkataan atau isi dari apa yang kita ucapkan hanya memegang kendali sekitar 7% dari bagian yang diperhatikan oleh lawan bicara. Uniknya, bahasa tubuh-sebagai ilmu yang kurang diperhatikan di tanah air-merebut POSISI sebanyak 55% dari harga penuhnya. Sementara, peringkat runner-up adalah bagaimana nada suara atau intonasi ketika berbicara, meraup sekitar 38%.

Hal ini menunjukkan bahwa bahasa tubuh menjadi bagian yang lebih diperhatikan dan mencapai hasil paling optimal dan efektif dalam berkomunikasi dengan seseorang. Justru, ucapan tak memberikan hasil yang signifikan. Mengapa hal ini bisa terjadi, ya?

Aksi Charlie Chaplin beberapa dekade silam, memberi contoh bahasa tubuh yang amat baik. Berbagai- rmacam gerakan tubuh nan kocak dengan format film bisu, seolah mempertontonkan adegan- adegan yang sedang akrab dengan kehidupan sehari- hari, bahkan kecamuk pikiran dalam kepala seseorang berhasil juga ditunjukkannya. Bahasa tubuh mekanisme juga seperti aksi binatang tenar dengan kurnis khas tersebut.

Tubuh sesungguhnya adalah sebuah "benda" yang sangat unik karena seluruh gerakannya merupakan sebuah aplikasi dari semua yang kita pikirkan. Pada saat tidak mengucapkan sepatah kata pun, tubuh tetap saja akan memunculkan gerakan sesuai dengan apa yang ada dalam pikiran. Semua ucapan yang keluar dari mulut, secara otomatis didukung oleh respons alamiah tubuh berikut nada suaranya.

Gerakan paling menonjol dapat kita lihat saat seseorang berbohong. Bahasa tubuh yang terjadi adalah timbulnya suatu ketidakselarasan antara perkataan dengan apa yang dipikirkan.



Bahasa tubuh tidak bisa disembunyikan.

Manfaat Memahami Bahasa Tubuh

Sebetulnya apa, sih, pelajaran yang bisa kita ambil dari ilmu *body language*? Apakah kita seketika akan kaya, mendapatkan letak harta karun berada, atau menemukan seorang pasangan hidup yang sesuai dengan harapan kita?

Memang tak sejauh itu, sih. Akan tetapi, nilai yang didapat akan menjadikan kita lebih bijaksana dalam hidup. Kita simak uraian berikutini.

1. Menyelamatkan hubungan

Memahami seseorang tidak cukup dengan mengenalnya dalam jangka waktu yang lama. Menenal seseorang juga bukan berarti kita mengetahui apa yang sedang dipikirkannya. Kadang, persahabatan atau pernikahan yang sudah terjalin lama bisa saja kandas hanya karena terjadi sedikit kesalahpahaman. Sebelum hal itu terjadi, alangkah baiknya kalau kita belajar memahami komunikasi non-verbal, sesuatu yang tidak diucapkan oleh lawan bicara. Komunikasi yang sudah terjalin, jika diimbangi dengan pemahaman bahasa tubuh yang baik, tentu akan menumbuhkan hubungan yang lebih harmonis. Dengan memahami bahasa tubuh, bukan hanya hubungan yang sudah terjalin lama akan dapat diselamatkan, tetapi juga dalam beberapa detik, hubungan itu bisa menjadi hubungan sehidup semati.

2. Menyelamatkan diri dari bahaya

Bahasa tubuh amat berguna untuk menyelamatkan diri kita dari berbagai bahaya. Salah satunya adalah menghindari tindak penipuan. Kalau Anda menyangka bahwa seorang kenalan lama ataupun kenalan baru Anda adalah orang baik, berhati-hatilah. Sering kali kita diperdaya oleh orang "baik" yang bermaksud menipu. Jika kita tidak dapat mengenali tanda-tanda tipuan melalui bahasa tubuhnya, ujung-ujungnya kita akan masuk dalam daftar "korban empuk" yang dikoleksi si penjahat. Sebaliknya, jika kita dapat meresapi bahasa tubuh mereka-bahwa orang tersebut berkata bohong atau bertindak mencurigakan-tentunya hal yang tak kita inginkan akan tereduksi.

3. Mendatangkan rezeki dan kebahagiaan

Kemampuan membaca bahasa tubuh ternyata bisa membawa berbagai rezeki dan kebahagiaan. Contohnya, Anda bertemu dengan seseorang yang baru dikenal dan orang tersebut terlihat sangat tertarik kepada Anda. Tetapi, karena Anda kurang cakap dalam menangkap bahasa tubuhnya, peristiwa tersebut berakhir begitu saja tanpa kesan dan pesan yang berkelanjutan. Padahal, suatu kesempatan berharga yang hadir beberapa saat saja itu, jika

dapat Anda manfaatkan dengan baik, bisa memberikan dampak yang begitu luas terhadap hidup Anda.

Ada sebuah cerita menarik yang terjadi di sebuah bandara. Di sebuah ruang tunggu, seorang wanita duduk sambil sesekali menoleh ke seorang pria yang sedang berdiri tidak jauh darinya. Sambil memainkan gantungan kunci dengan tangan kanannya, wanita itu sesekali menggerakkan kakinya ke depan dan ke belakang dengan gelisah. Sementara, tangan kirinya beberapa kali membetulkan letak rambutnya yang sebenarnya sudah rapi.

Bagi orang yang tidak memahami bahasa tubuh dengan baik, sikap wanita ini tidak akan berarti apa-apa. Kesan yang diterima hanyalah sebuah gerakan wajar dari seseorang karena kesal menunggu. Tetapi, lain halnya dengan pria yang berdiri tadi. Dia memahami dengan baik tingkah laku si wanita tersebut. Dengan tidak membuang waktu lagi, si pria menghampiri wanita itu, lalu terjadilah komunikasi dua arah. Apa yang terjadi kemudian? Wanita itu memang membutuhkan seorang ternan yang dapat diajak ngobrol dan menemani perjalanannya.

Dapat dikatakan, kita mendapatkan ternan baru yang mungkin suatu saat akan berguna. Bukankah ada pepatah yang mengatakan bahwa menyambung tali silaturahmi akan meluaskan rezeki kita?

Begitu juga dalam hubungan bisnis. Bahasa tubuh menjadi topik yang tidak akan pernah terlewatkan. Pernah suatu kali, saya mengikuti seminar selama satu hari penuh dengan topik kemampuan bernegosiasi. Apa yang terjadi? Hampir 35% waktu yang disediakan hanya membahas interpretasi terhadap bahasa tubuh.

Dalam seni bernegosiasi, bahasa tubuh memainkan peran yang sangat penting. Langkah-langkah negosiasi selalu diawali dengan kemampuan membaca bahasa tubuh lawan negosiasi. Bahasa tubuh menunjukkan minat seseorang terhadap suatu tawaran. Hal itu dapat ditunjukkan dari ekspresinya; menolak, tertarik, bosan, cemas, tegang, buru-buru, dan sebagainya. Bahasa tubuh juga menjadi sinyal apakah negosiasi akan mendatangkan kesepakatan atau tidak.

Dalam proses jual- beli yang merupakan bagian dari negosiasi, kemampuan membaca bahasa tubuh menjadi modal yang sangat bermanfaat, baik bagi pembeli maupun penjual. Proses jual- beli adalah pentas sesungguhnya aplikasi bahasa tubuh.

Jane Templeton, seorang psikolog, menulis *"How Salesman Can Find Out What's Really on Customer's Mind"* dalam sebuah artikel majalah. Isinya sebagai berikut. *"Jika mata seorang calon pembeli terlihat putus asa dan wajahnya berpaling, berarti Anda diminta untuk diam. Sebaliknya, jika mulutnya tenang, tidak memperlihatkan senyuman dingin dan dagunya agak maju, kemungkinan dia sedang memikirkan penawaran Anda. Tetapi, jika mata Anda dan matanya bertemu untuk beberapa detik, kemudian senyumnya mengembang sampai batas hidung, dia sedang mempertimbangkan penawaran Anda dan belum memutuskannya. Jika kepalanya berubah arah, tersenyum tenang, dan terlihat antusias, sebuah kesepakatan sebenarnya telah tercapai. "*

Bahasa tubuh merupakan satu kesatuan yang menjadi bagian tak terpisahkan sejak Anda mulai bangun tidur sampai mau tidur lagi, bahkan ketika sedang tidur.

Cara Mempelajari Bahasa Tubuh

Pemahaman tentang Bahasa Tubuh atau komunikasi nonverbal, pertama kali secara senus ditulis oleh Charles Darwin pada 1872 dalam buku *The Expression of Emotion in Men and Animals*. Pada saat itu, masih amat jarang dilakukan sebuah penelitian tentang bahasa tubuh. Baru pada 1960-an, hasil penelitian mulai gencar dipublikasikan oleh L. A. Camras, L. Lambrecht, dan G. F. Michel. Puncaknya pada 1970, Julius Fast menerbitkan buku tentang bahasa tubuh yang merupakan rangkuman hasil penelitian beberapa ahli komunikasi nonverbal kala itu. Sejak saat itu, penelitian tentang body language berkembang pesat.

Mempelajari bahasa tubuh tidaklah sulit. Anda hanya dituntut untuk lebih peka dalam melihat perubahan tubuh seseorang ketika orang itu mendapat masukan atau stimulus, baik dari dalam maupun dari luar tubuhnya. Perubahan emosi

seseorang akan terlihat dengan sangat jelas dari perubahan posisi dan gerak tubuhnya. Perubahan mimik muka, cara duduk, serta perubahan-perubahan lain, hampir tidak dapat dimanipulasi.

Secara otomatis, emosi yang timbul dari gerak perubahan tersebut direspons oleh alam bawah sadar. Hanya, kadangkala kita kurang dapat menangkap perubahan itu. Kita cuma menganggapnya sebagai perubahan yang tidak bermakna.



Tempat yang bagus untuk mempelajari bahasa tubuh.

Kalau Anda ingin mempelajari bahasa tubuh dengan cara mudah, cobalah amati orang-orang di sekitar Anda. Amati cara mereka berbicara, memandang sesuatu, dan merespons berbagai situasi. Dijamin, Anda akan merasa heran.

Ada cara lain yang dapat mengefektifkan pelajaran Anda dalam memahami bahasa tubuh, yakni menonton televisi.

Syaratnya adalah lihatlah dengan mematikan volume suaranya.

Amati bahasa tubuh yang dikeluarkan dan tebaklah apa yang sedang terjadi. Gabungkanlah latihan di luar rumah dan hasil menonton televisi di rumah.

Lakukan dengan santai sehingga Anda dapat menikmati pelajaran itu.

Mempelajari bahasa tubuh butuh latihan dan pengamatan, bukan sesuatu yang dapat dikuasai dalam semalam. Keahlian ini membutuhkan keuletan dan kejelian dalam menafsirkan sinyal-sinyal berbagai bagian tubuh. Sesuatu yang dibutuhkan adalah kemauan untuk belajar. Selanjutnya, kemampuan itu akan timbul dengan sendirinya.

Ada sebuah tip dalam mempelajari bahasa tubuh. Menurut penelitian dan pengamatan berbagai ahli komunikasi nonverbal, jangan pernah belajar memahami bahasa tubuh hanya dari artis atau politikus. Orang dengan profesi ini paling pintar menyembunyikan bahasa tubuh karena kemampuan mereka dalam memanipulasi bahasa tubuh melebihi kemampuan orang-orang dari profesi mana pun. Akan tetapi, bukan berarti Anda tidak dapat melihat tanda-tanda bahasa tubuh mereka. Anda tetap dapat melihatnya. Hanya, jika Anda baru belajar, jangan mengambil objek dari kedua profesi tersebut.

Namun, Anda tidak usah terlalu khawatir akan hal ini. Pada dasarnya, semua orang hampir tidak dapat menyembunyikan bahasa tubuhnya. Sepintar apa pun orang tersebut, respons bawah sadar tubuhnya pasti akan terlihat. Kita hanya membutuhkan kepekaan dalam melihat bahasa tubuh.

Dalam mempelajari bahasa tubuh, Anda juga tetap harus ekstra-waspada. Jika Anda sudah yakin dengan analisis Anda, bisa jadi analisis tersebut salah. Hal ini bisa saja disebabkan oleh kebiasaan atau-pun budaya yang berlaku di tempat tersebut. Sebagian orang yang memiliki kelainan, seperti pada matanya, mereka lebih sering berkedip dibandingkan dengan orang biasa. Jika tidak jeli, Anda bisa salah menafsirkan bahasa tubuh dari matanya. Kedipan yang dilakukannya bukan merupakan isyarat bahasa tubuh, melainkan kelainan saraf mata. Hal-hal seperti ini harus menjadi perhatian serius dalam mempelajari bahasa tubuh.

Bahasa Tubuh dalam Pergaulan Sehari-hari

Bahasa tubuh terjadi di mana saja; di kantor, pusat perbelanjaan, juga di rumah. Carilah satu orang dan amati setiap perilaku dan gerakannya. Cara duduknya, gerak matanya, serta yang dilakukan bagian tubuh lainnya. Setiap perubahan gerak mengandung suatu arti. Coba Anda tebak apa yang sedang ada dalam

pikirannya. Dalam waktu yang tidak terlalu lama, Anda mungkin bisa mengetahui seperti apakah orang tersebut.



Simaklah sebuah antrean yang terjadi di sebuah telepon umum. Terlihat sangat mempunyai bahasa tubuh yang berbeda. Si pria sudah kesal menunggu, yang diekspresikannya dengan melirik jam tangan. Sementara wanita yang di tengah, dengan sedikit kesal mengangkat kepalanya. Berbeda sekali dengan wanita yang dengan cueknya menggunakan telepon seperti punya dia sendiri.



Apa yang sedang terjadi pada pria ini?

Misteri Kesan Pertama

Pernah dengar ungkapan, *I've got a love in my first sight?* Sebuah kejadian yang sulit dicarikan penyebabnya atas kesan pertama dalam memandang orang lain. Bahkan, berpuluh-puluh tahun lamanya, para psikolog dibuat bingung oleh fenomena akibat kesan pertama. Mengapa kita mengalami perasaan ganjil terhadap seseorang pada saat pertama kali bertemu? Bisa suka, cinta, atau malah benci.

Sering kali kita mendengar, *"Sebenarnya, aku menyukaimu pada saat kita pertama kali bertemu di ... ,"* dan seterusnya. Kalimat ini sudah tidak asing lagi di telinga

kita. Tetapi, kita juga sering tidak tahu fenomena apa yang sebenarnya sedang terjadi. Padahal, pada saat itu banyak sekali orang. Tetapi, mengapa kepada orang itu saja kita memiliki perasaan tersebut? Mengapa tidak kepada orang lain?

Pada 1979, fenomena tentang kesan pertama ini dijawab oleh seorang psikolog Amerika Serikat, Robert Zajonc. Dia mengatakan bahwa detik-detik pertama saat bertemu merupakan saat yang menentukan apakah seseorang menyukai yang lainnya atau tidak walaupun masing-masing tidak mempunyai pengetahuan tentang pribadi yang lainnya. Tidak ada logika yang pas untuk menjelaskan fenomena ini. Tetapi, Zajonc berkeyakinan bahwa bahasa tubuh atau komunikasi nonverbal yang bertanggung jawab atas hal ini, selain naluri yang melangkahi cara berpikir. Jika tidak ada pertentangan dari bahasa tubuh masing-masing, inilah yang membuat mereka memutuskan untuk saling menyukai. Komunikasi nonverbal berperan sangat dominan, namun biasanya tidak disadari.

Anda bisa sedikit bereksperimen dengan **teori Zajonc**

Apakah benar bahwa orang yang membuat Anda tertarik, ternyata mempunyai bahasa tubuh yang cocok dengan Anda?

Atau, mungkin ada faktor lain yang membuat **Anda menyukainya?**



Satu

Bahasa Tubuh

Orang Bohong

HAMPIR SETIAP ORANG pernah berbohong, baik disadari maupun tidak, direncanakan ataupun spontan. Pada Saat tertentu, mungkin pasangan anda curiga bahwa anda sedang berbohong. atau sebaliknya, anda curiga bahwa pasangan anda adalah yang sedang berbohong. Masalahnya, tahukah anda kalau dia benar berbohong?

Sebenarnya, tidaklah sulit untuk mengetahui apakah lawan bicara Anda sedang berbohong atau tidak. Bahasa tubuh, secara spontan dan sering tidak disadari, akan membeberkan kebohongan tersebut. Hal ini terjadi karena orang yang sedang berbohong lebih memerhatikan ucapannya dari- pada apa yang terjadi pada tubuhnya.

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Dr. Desmond Morris menyimpulkan bahwa Anda tidak dapat memalsukan bahasa tubuh. Akan tetapi, bukan tidak mungkin, orang yang pekerjaannya berbohong bisa mempelajari bahasa tubuh sehingga bisa memanipulasinya. Menangkap sinyal kebohongan dari orang seperti itu memang sedikit sulit.

Namun, sepintar-pintar menyembunyikan kebohongan, pastilah ada isyarat tubuh yang lepas dari kontrolnya karena otak memiliki sistem pengaman yang akan diteruskan apabila menerima pesan nonverbal yang tidak selaras. Dalam hal ini, wajah merupakan bagian tubuh yang paling sering menunjukkan sinyal kebohongan.

Tanda-Tanda Orang Berbohong

Dari berbagai penelitian yang dilakukan oleh para pakar komunikasi nonverbal, terdapat persamaan hasil tentang tanda-tanda orang berbohong. Tanda- tanda tersebut bersifat universal dan sangat sulit untuk dimanipulasi. Artinya, kasusnya hampir sama untuk semua orang di belahan bumi mana pun. Namun, ada beberapa pengecualian, bergantung dari budaya yang melingkupinya. Bab ini

hanya akan membahas tanda- tanda kebohongan yang bersifat universal, tidak memandang budaya tertentu, juga tidak memandang kebiasaan dan kelainan saraf.

Menutup mulut dan terbatuk

Menutup mulut merupakan salah satu gerakan yang paling sering digunakan anak- anak ketika berbohong. Orang dewasa pun sering melakukan hal yang sama. Selain menutup mulut, banyak juga orang yang menyamarkan kebohongannya dengan pura-pura batuk. Padahal, dia tidak sedang terkena penyakit batuk.



Seorang pria yang berusaha menutupi kebohongannya.

Keinginan untuk menutup mulut merupakan gerak refleks yang terjadi dengan sendirinya. Saat itu, tanpa disadari, otak menyuruh tangan untuk menghentikan kata-kata bohong yang diucapkan.

Charles Darwin juga pernah menuliskan bahwa isyarat keheranan dan menyembunyikan sesuatu, tergambar dengan meletakkan tangan di mulut. Sikap ini seperti hendak menghentikan kata-kata yang baru saja keluar. Sama halnya dengan seseorang yang tertawa terlalu keras. Ketika merasa telah melakukan tindakan yang berlebihan dan itu bukan sesuatu yang baik, secara tidak sadar dia akan menutup mulutnya, seperti hendak menghentikan tawanya.



Pria ini menutup mulutnya ketika temannya sedang menunjukkan sesuatu. Kalau hal ini terjadi, pria yang menutup mulut merasa temannya berbohong saat menjelaskan sesuatu tersebut.

Namun, apabila Anda mendapati orang menutup mulutnya sewaktu Anda sedang berbicara, berarti dia merasa Anda adalah yang sedang berbohong kepadanya. Hal itu terjadi karena dia merasa heran dan cemas mengapa Anda berbohong. Secara tidak sadar, dia menutup mulutnya sendiri. Biasanya, gerak isyarat ini juga dikombinasikan dengan gerak tangan ke bagian wajah lainnya.

Untuk melatih dan mengetahui gerak isyarat ini, ada baiknya Anda berdiri di tempat umum dan memerhatikan dua orang atau lebih yang sedang berbincang-bincang. Jika komunikasi tersebut berjalan dengan lancar, dalam arti tidak ada yang berbohong, kemungkinannya, Anda tidak akan menemukan gerak isyarat tersebut. Akan tetapi, jika perbincangan itu dipenuhi dengan kebohongan, Anda akan menemukannya dengan mudah.

Menyentuh hidung

Gerakan ini relatif lebih halus dibandingkan dengan tindakan menutup mulut. Orang yang sedang berbohong, dengan sendirinya akan melakukan gerakan mengusap bagian bawah hidung, baik secara lambat maupun cepat. Jika gerakan ini dilakukan dengan cepat, Anda akan kesulitan melihatnya.

Biasanya, gerakannya hanya ringan dan lembut di bagian bawah hidung, bukan menggosoknya dengan keras atau menggaruk hidung. Akan tetapi, Anda harus hati-hati dengan gerak isyarat ini karena bisa saja hidung lawan bicara Anda memang sedang gatal.



Kombinasi gerakan menutup mulut dan menyentuh hidung.

Penjelasan tentang gerakan ini adalah sebagai berikut. Sewaktu pikiran negatif (berbohong) memasuki alam bawah sadar, otak serta-merta akan menyuruh tangan untuk menutup mulut. Hal ini merupakan respons dari mulut yang baru saja mengucapkan kata-kata yang tidak sesuai dengan keadaan sebenarnya. Akan tetapi, saat terakhir tangan menuju mulut-agar usahanya tidak terlalu jelas terlihat menutup mulut-tangan ditarik menjauhi wajah. Hasilnya adalah sentuhan cepat di hidung. Biasanya, gerakan ini terjadi secara alamiah sehingga orang kadang terkecoh kalau sebenarnya gerakan ini menunjukkan kebohongan sendiri.

Teori lainnya menunjukkan bahwa saat berbohong, ujung saraf halus Dalam hidung terasa gatal. Untuk menghilangkannya, orang akan mengusapnya, tetapi dengan usapan halus dan lembut. Coba perhatikan, apakah gerakan ini Anda lakukan ketika sedang berbohong?

Memalingkan pandangan, Menggosokkan mata, jumlah kedipan

Mata adalah gerbang jiwa, jendela hati. Mata dapat menceritakan segalanya. Hal ini bukanlah ungkapan yang berlebihan. Ungkapan itu memang benar adanya. Mata dapat menceritakan suasana hati, termasuk ketika anda berbohong.

Saat berbohong, mata akan selalu berupaya untuk melihat ke arah lain. Entah itu ke bawah, ke atas, yang penting bukan ke lawan bicara. Bahkan yang paling sering terjadi adalah mata menerawang entah ke mana, sementara mulut terus berbicara-tentunya berbicara bohong.

Biasanya, memalingkan pandangan juga diikuti dengan gerak isyarat menggosok mata seolah-olah sedang gatal, padahal tidak. Bisa juga pandangan tetap tertuju kepada lawan bicara, tetapi mata sering terasa gatal (tidak benar-benar gatal). Biasanya, pria menggosok. Hal ini bukanlah Ungkapan itu Mata dapat termasuk ketika matanya lebih keras daripada wanita. Hal ini mungkin karena wanita takut make-up matanya rusak. Gerakan menggosok mata tidak harus selalu dilakukan di bagian mata, tetapi bisa juga di sekitar mata, seperti di bawah mata atau sekitar alis.

Cara lain mendeteksi kebohongan adalah dengan memerhatikan adanya peningkatan jumlah kedipan mata. Orang yang berbohong menjadi gugup sehingga saraf matanya bekerja lebih cepat daripada biasanya. Oleh karena itu, Dalam serial TV terkenal, MacGyver selalu menebak apakah lawan bicaranya berbohong atau tidak dengan menghitung jumlah kedipan mata.

Memalingkan wajah

Memalingkan wajah ada hubungannya dengan gerak isyarat menggosok mata. Memalingkan wajah bisa dilakukan setelah atau sebelum menggosok mata. Orang yang tidak memandang lawannya ketika sedang berbicara atau mendengarkan, sebenarnya sedang mencoba untuk menyembunyikan sesuatu.



Seorang wanita berusaha menyembunyikan wajahnya.

Michael Argyle, Dalam buku *The Psychology of Interpersonal Behavior*, mengatakan bahwa frekuensi orang saling pandang berkisar antara 30%-60% dari waktu pembicaraan. Orang cenderung membutuhkan kontak mata lebih banyak saat mendengarkan dibandingkan dengan ketika berbicara. Artinya,

seseorang akan lebih banyak melihat lawan bicaranya ketika lawan bicaranya itu sedang berkata-kata.

Dalam gerak isyarat ini ada beberapa pengecualian, bergantung budaya. Saat berbicara, beberapa orang bahkan tidak berani menatap lawan bicaranya atau seminimal mungkin menghindari kontak mata. Orang-orang yang pemalu atau tidak percaya diri, biasanya melakukan hal ini bukan karena sedang berbohong. Dalam budaya Jawa, misalnya, orang yang lebih muda usianya, jika berbicara dengan yang lebih tua, akan lebih sopan dengan tidak terlalu sering menatap wajah orang yang lebih tua. Untuk itu, berhati-hatilah dengan pengecualian ini.

Menggaruk leher

Menurut penelitian Dr. Morris, gerak isyarat menggaruk leher biasanya dilakukan dengan jari telunjuk. Hal ini menunjukkan keraguan atau ketidakpastian dari perkataan yang baru saja diucapkan.

Gerakan isyarat ini bisa dilakukan di sisi kanan atau-pun kiri leher, baik dengan menggunakan tangan kiri maupun tangan kanan. Tidak ada penjelasan apakah menggaruk leher bagian depan atau belakang juga merupakan isyarat kebohongan. Walaupun demikian, apabila kita menemukan gerak isyarat lain yang mengikutinya (menutup mulut, menggosok hidung, dan lain-lain), ada kemungkinan menggaruk leher bagian depan atau belakang juga merupakan isyarat kebohongan.

Gerakan ini merupakan respons saraf-saraf di sekitar leher yang pada saat berbohong akan terasa gatal. Sebenarnya, gerakan ini merupakan satu kesatuan dengan gerakan menutup mulut dan menyentuh hidung.



Gerakan menggaruk leher yang dilakukan seorang wanita.

Perubahan nada suara

Walaupun sebetulnya bukanlah bagian bahasa tubuh, hal ini cukup layak menjadi rujukan pelajaran memahami karakter lawan bicara. Coba kita amati orang yang sedang diwawancarai oleh seorang presenter televisi atau radio. Kadang, perkataannya terdengar tidak menunjukkan intonasi yang jelas sehingga harus diulang kembali. Perkataan yang tidak jelas disebabkan oleh volume suara yang mengecil atau artikulasi suara yang tidak jelas. Jika hal ini terjadi, kemungkinan besar perkataannya tidak benar.

Walaupun orang tersebut sudah berusaha berbicara seperti biasanya, suara yang keluar sangat berbeda dengan harapannya. Hal ini tidak dapat dihindari dan terjadi secara tiba-tiba karena alam bawah sadar mengendalikan ucapan kita.

Perubahan suara bisa terjadi ketika seseorang gugup sehingga suara yang keluar menjadi tidak lancar. Kegugupan juga bisa menjadi tanda kalau seseorang sedang berbohong.

Pada November 2001, Dr. Gabriel menulis sebuah artikel di situs picture@Photo-analysis.com. Artikel tersebut mendukung sinyal-sinyal bahasa tubuh yang sudah diuraikan sebelumnya. Menurutnya, orang yang berbohong mempunyai tiga kondisi psikologis, yaitu:

1. takut atau cemas;

- wajah dan telapak tangan berkeringat,
- tarikan napas Dalam,
- bibir menjadi kering karena sering menelan ludah dan dibasahi dengan lidah,
- berdeham atau batuk-batuk kecil,
- muka berangsur-angsur pucat,
- lebih sering memainkan tangan,
- badan menjadi kakul dan
- sering memicingkan mata atau melirik tajam.

2. kekuatan untuk menutupi kebohongan;

- berusaha menahan ekspresi wajah agar emosi tidak keluar,

- tersenyum dengan cepat atau tidak le pas,
- menutupi mulut,
- menyentuh hidung,
- mengusap bagian wajah, dan
- menghindari kontak mata.

3. internal konflik;

- sering berkedip
- menaikkan alis, tapi hanya satu sisi,
- bahu gemetar,
- hidung terasa gatal,
- ada perubahan nada suara,
- tangan gemetar, dan
- wajah menjadi gugup.

Contoh dalam Kehidupan Nyata

Untuk mengetahui dan mempelajari gerak isyarat berbohong, ada baiknya Anda mencobanya sendiri dengan lawan bicara Anda. Tanyakan hal-hal yang sekiranya dia akan berbohong. Saat itu-lah, Anda akan menemukan gerak isyaratnya.

Coba amati apa yang sering dikatakan oleh para artis dan politikus. Ada sebuah simpulan bahwa orang-orang dengan profesi artis dan politikus adalah orang yang ahli Dalam memanipulasi bahasa tubuh. Benar tidaknya, silakan Anda putuskan sendiri. Akan tetapi, kalau kita amati kehidupan kedua profesi tersebut, memang ada kecenderungannya. Artis sering kali harus berperan sebagai orang lain. Dengan kata lain, dia sering harus berbohong kepada diri sendiri. Karena hal ini dilakukan secara terus-menerus, ada kalanya dia menganggap berbohong adalah tindakan yang arnat wajar baginya.

Begitu juga dengan politikus yang sering kali membohongi rakyat untuk mendapatkan dukungan dengan menyembunyikan fakta. Kebohongan yang dilakukannya sudah mendarah daging dan terus dipraktikkan. Walaupun berbohong, dia merasa bahwa itulah kebenaran dan dia tidak merasa bersalah. Namun, ini tidak berarti semua politikus dan artis itu pembohong.

Menurut Argyle, ada sejumlah orang di dunia ini yang saat berbohong justru memperlihatkan tanda-tanda ketulusan. Mereka menatap mata orang dengan tulus dan tidak menunjukkan gerak isyarat berbohong sehingga orang yang sudah mempelajari bahasa tubuh pun akan terkecoh. Argyle menyebutnya sebagai "orang-orang Machiavelli".

Jika Anda memerhatikan sepasang kekasih sedang berbicara, banyak sekali kebohongan yang dipertontonkan mereka. Masa-masa ini merupakan situasi yang rawan untuk berbohong ketika masing-masing ingin menunjukkan kelebihan serta menutupi kekurangannya. Coba Anda ingat-ingat saat Anda pacaran dulu. Seberapa sering Anda berbohong?

Menghadapi Orang yang Berbohong

Memang tidak mudah menghadapi orang yang sedang berbohong. Akan tetapi, Anda pasti akan menghadapinya. Oleh sebab itu, ada sebuah anjuran yang harus selalu diingat. Sebelum memastikan apakah seseorang berbohong atau tidak, sebaiknya tangkaplah beberapa gerak isyarat bahasa non-verbalnya terlebih dahulu. Jangan terpaku pada satu gerak saja. Beberapa gerak isyarat yang saling mendukung akan lebih baik karena mungkin saja analisis Anda salah. Penyebab orang untuk berbohong tentu banyak sekali.

Jika sudah belajar dan ahli Dalam menginterpretasikan gerak isyarat berbohong, Anda dapat langsung mengatakan kepada lawan bicara Anda bahwa yang dikatakannya tidak benar. Namun, jika hal ini tidak memungkinkan, cukuplah Anda mengetahui kalau dia sedang berbohong. Bisa juga Anda berpura-pura tidak tahu agar dia menganggap Anda memercayai perkataannya. Semua itu terserah Anda. Namun, akan lebih bijaksana jika Anda menyadarkan orang yang sedang berbohong dengan cara yang baik.

Dengan mempelajari bahasa tubuh, Anda dapat lebih waspada Dalam menghadapi bermacam-macam orang. Namun, tidak ada yang lebih indah jika Anda juga berusaha untuk tidak berbohong. Berusaha menutupi kebohongan dengan memanipulasi bahasa tubuh yang telah dipelajari bukanlah sesuatu yang bijak.

Tindakan saat Menghadapi Orang Berbohong

Apabila kita sudah teramat yakin bahwa lawan bicara melakukan tindak kebohongan, apa yang sebaiknya kita lakukan?

Pertama bisa saja kita langsung mengatakan bahwa dia sedang berbohong, seperti, "Jadi, percuma saja Anda meneruskan cerita. Kalimat-kalimat yang Anda lontarkan sudah tidak membuat saya simpati. Anda baru saja berbohong kepada saya " Jika Anda memilih perkataan ini, berarti Anda langsung membuka kebohongannya pada saat itu juga. Gerak isyarat tubuh lawan bicara akan berubah drastis dan mudah dikenali. Hal ini karena orang yang ketahuan sedang berbohong, biasanya akan melakukan kebohongan lagi untuk menutupi kebohongan sebelumnya.

Kedua Anda bisa saja dengan sengaja berpura-pura memercayai apa yang dikatakannya, tetapi sebenarnya Anda sudah mengetahui kalau dia sedang berbohong. Anda harus lebih waspada jika menghadapi orang seperti ini. Tidak mustahil, pada situasi-situasi lainnya, dia akan membohongi Anda kembali. Mana yang ingin Anda pakai, semua terserah Anda, disesuaikan dengan situasi dan kondisi pada saat itu dan dengan siapa Anda berhadapan. Ingat, tidak semua orang merasa senang jika kesalahannya (berbuat bohong) diungkapkan secara terbuka.

Apabila Anda merasa belum mahir untuk melihat bahasa tubuh lawan bicara ketika dia sedang berbohong, ada satu cara yang dapat Anda gunakan untuk memancing bahasa tubuhnya agar terlihat semakin jelas. Caranya, ambil satu kasus. Misalnya, Anda merasa kehilangan VCD kesayangan di Dalam kamar. Sebenarnya Anda mengetahui bahwa orang yang mencuri adalah teman Anda sendiri, tapi karena kurangnya bukti, Anda mengalami kesulitan menyidikinya. Anda bisa langsung bertanya, "*Kamu lihat VCD-ku yang hilang dua hari yang lalu, nggak?*" Namun, hasilnya sudah pasti, yaitu dia akan berdalih tidak mengetahuinya. Jika dengan ini pun Anda sulit menangkap gerak isyarat tubuhnya, lakukan trik lain agar dia "terperangkap" Dalam jebakan Anda. Coba tanyakan kepadanya bagaimana pendapatnya tentang isi VCD kesayangan Anda itu. Tetapi, jangan katakan kalau VCD Anda telah hilang. Situasi seperti ini

sebetulnya menyebabkan dia merasa ditembak langsung oleh pertanyaan Anda. Tentu saja, dia akan merasa terganggu, bahkan akan terjadi perubahan pada wajah dan tekanan suaranya. Kalau dia menceritakan isi VCD itu, bisa-bisa Anda akan menuduh dialah yang mengambilnya. Sebaliknya, kalau dia menjawab tidak tahu, sangat tidak mungkin karena Anda sudah menceritakan sedikit tentang isinya. Dapat dipastikan, jawaban yang diucapkannya cenderung tidak logis dan keluar dari konteks pembicaraan, intonasi suara tidak beraturan, timbul kegelisahan, dan banyak sekali pergerakan anggota tubuhnya untuk menutupi kebohongannya. Dari sini akan terlihat bahwa dia sedang berbohong kepada Anda.



DUA

BAHASA TUBUH

Orang Tertarik

TERTARIK KEPADA SESEORANG 'bukanlah hal yang tabu, terlebih lagi kepada lawan jenis. ini merupakan sifat alami manusia. Ketertarikan banyak versinya + bisa secara bisnis, spiritual, ataupun seksual. Dalam bab ini, kita akan membahas ketertarikan secara umum.

Kita sering merasa kesulitan-misalnya Dalam pertemuan bisnis-untuk mengetahui siapa saja yang mendukung dan tertarik dengan ide- ide yang kita lontarkan. Kita sering kali salah menafsirkan dan pada akhirnya, negosiasi yang kita lakukan tidak optimal. Isyarat penerimaan seseorang atas diri kita, ada baiknya kita ketahui terlebih dahulu sebelum orang tersebut mengatakan ketertarikannya terhadap ide kita. Itu pun kalau dia sempat mengatakannya. Kalau tidak, mungkin kita tidak akan pernah mengetahuinya.

Ketertarikan tidak harus selalu diawali dengan hubungan yang sudah terjalin lama. Ketertarikan dan penerimaan bisa saja terjadi Dalam hitungan detik dan akan berlalu begitu saja jika kita tidak si- gap menindaklanjutinya. Seperti halnya dalam sebuah pesta, bukan tidak mungkin di sudut sana ada seorang wanita atau pria yang memerhatikan dan tertarik kepada kita. Tetapi, karena kita tidak jeli menangkap bahasa tubuhnya, ketertarikan tersebut akan menjadi basi dan berlalu begitu saja. Sering kita dengar, "Waktu di pesta ulang tahun si A, saya sudah melihat dan memerhatikanmu. Tapi, waktu itu, sepertinya kamu tidak mengetahuinya" atau "Sebenarnya, waktu itu saya mau menegurmu, tapi takut dicuekin," dan lain-lain.

Dalam artikel "*Guasicourtship Behaviour In Psychotherapy*", Dr. Albert Schefflen mengungkapkan bahwa ketika seseorang memasuki lingkungan lawan jenisnya, perubahan fisiologi akan terjadi. Bahasa tubuh akan terlihat dengan jelas. Perubahan tonus otot terlihat lebih jelas Dalam persiapan bertemu dengan lawan jenis. Tubuh tidak lagi gontai, tetapi tegak. Dada dibusungkan dan perut

ditarik secara otomatis ke dalam. Perut gendut yang melorot pun hilang. Tubuh mengambil postur yang tegap agar terlihat gagah dan tampak lebih muda.

Memasuki wilayah lawan jenis Dalam pengertian ini, berarti berdekatan atau Dalam wilayah yang mempunyai potensi untuk saling berinteraksi. Ketertarikan, pada dasarnya tidak dapat disembunyikan. Perubahan yang terjadi pada anggota tubuh merupakan reaksi bawah sadar.



Terjadi perubahan posisi tubuh.

Tanda- Tanda Ketertarikan Seseorang

Karena alam bawah sadar memerintahkan perubahan beberapa bagian tubuh, bahasa non-verbal dari orang yang tertarik dapat dilihat dengan jelas. Beberapa tanda berikut ini akan membantu Anda untuk mengetahui siapa saja yang tertarik kepada Anda.

Meletakkan tangan di dada

Meletakkan tangan di dada menunjukkan adanya sebuah penerimaan. Biasanya, gerak ini mengiringi bahasa lisan, seperti pengucapan janji dan kekaguman.

Bahasa tubuh ini berasal dari masa Romawi, yaitu saat salam setia digunakan oleh kekaisaran Roma-dengan satu tangan diletakkan di dada dan tangan yang satunya lagi diulurkan pada orang yang disambutnya. Gerak isyarat ini juga digunakan di Amerika Serikat saat menghormati bendera kebangsaannya.

Dalam hubungan dengan lawan jenis, sering kali kita melihat salah satu dari mereka meyakinkan pasangannya dengan meletakkan tangan di dada sambil berucap janji.

Gerak tangan di dada banyak digunakan saat berbicara. Ketika seseorang menyatakan ketulusan dan ketertarikan, secara tidak sadar dia akan meletakkan tangannya di dada. Gerak ini-jika tidak Anda perhatikan-hanya gerak biasa yang terjadi secara alamiah.



Pria ini ingin menyatakan kalau dia dapat dipercaya dan akan menerima peserta di hadapannya.

Mendekat

Gerak isyarat ini jelas sekali terlihat dalam berbagai pembicaraan. Jika seseorang tertarik, tanpa sadar dia akan mendekatkan dirinya kepada orang yang menarik hatinya. Jika orang itu pun tertarik, tidak masalah. Tetapi, jika orang itu tidak tertarik, akan menjadi masalah tersendiri karena gerak bahasa tubuh ini terlihat mencolok.

Begitu juga jika Anda sedang dalam proses negosiasi dengan rekan bisnis. Anda dapat mengamati dengan lebih jelas siapa saja di antara mereka yang tertarik dengan rencana-rencana Anda. Coba amati, siapa saja yang cenderung mencondongkan tubuhnya mendekati Anda. Jika Anda sudah menemukannya, orang tersebutlah yang sedang tertarik.

Untuk bahasa tubuh yang satu ini, ada sebuah penjelasan komprehensif tentang jarak antara dua orang atau lebih. Pada 1960, Edward T. Hall mempelajari teori tentang wilayah atau jarak antar sesama manusia. Dia menemukan bahwa setiap orang mempunyai wilayah pribadinya sendiri. Akan terjadi sebuah perlawanan jika wilayah itu dimasuki oleh orang yang tidak disukai. Tetapi, lain halnya jika wilayah tersebut dimasuki oleh orang yang disukai. Lebih jelasnya, mari kita perhatikan diagram berikut ini.

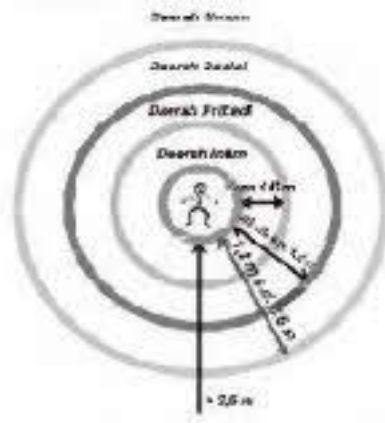


Diagram Edward T. Hall tentang jarak.

Daerah yang paling dekat dengan seseorang disebut daerah intim. Jaraknya sekitar 15 s/d. 46 cm. Pada jarak ini, seseorang merasa daerah ini adaah teritorinya. Tidak semua orang dapat memasukinya, keeuali mereka yang mempunyai ikatan emosional. Zona ini akan dibiarkan terbuka dan dimasuki oleh orang yang menarik hatinya. Tetapi, jangan sekali-kali memasuki daerah ini jika Anda merasa dia tidak tertarik kepada Anda. Akibatnya, orang tersebut akan merasa tidak nyaman dan ini akan membangkitkan emosi buruk.

Selanjutnya adalah daerah pribadi. Jaraknya sekitar 46 s/d. 120 cm. Jarak ini sering dimasuki pada pertemuan, diskusi, dan kegiatan sosial. Daerah ini bisa dimasuki siapa saja, terutama pribadi-pribadi yang diterima dengan baik oleh si pemilik daerah. Jika orang yang tidak disukai memasukinya, si pemilik daerah akan cepat-cepat pergi dan meninggalkan orang tersebut. Oleh karena itu, jika Anda ditinggalkan oleh seseorang tanpa alasan yang jelas ketika Anda memasuki daerah pribadinya, sesungguhnya dia tidak menyukai Anda.

Daerah sosial merupakan daerah yang diperuntukkan bagi orang-orang yang belum dikenal baik atau masih asing. Di daerah ini terdapat banyak kompromi karena sifatnya yang lebih longgar.

Adapun daerah umum, bersifat lebih umum. Siapa pun bisa memasukinya. Kita tidak dapat mengontrolnya karena sesungguhnya daerah ini milik siapa saja.



Perhatikan perubahan jarak antara dua orang tersebut.

Menunjuk dengan kaki

Gerak isyarat ini biasanya terjadi dalam POSISI berdiri. Coba perhatikan arah kaki orang-orang yang sedang bertemu, baik dua orang maupun lebih. Biasanya, ujung kaki mengarah ke satu orang saja jika dalam pertemuan tersebut ada lebih dari dua orang. Ujung kaki, dalam hal ini tidak harus kedua kaki, cukup satu kaki saja. Arah kaki yang lain bisa mengikuti arah badan. Arah kaki dapat menunjukkan ketertarikan seseorang entah tertarik secara seksual, entah dengan ide-ide yang ditawarkan dalam pembicaraan tersebut. Bisa jadi, orang yang ditunjuk oleh kaki bukan orang yang sedang berbicara.



Perhatikan arah kaki mereka. Semua tertuju ke arah wanita yang membawa tas.

Kombinasi tatapan dan perubahan pupil mata

Jika seseorang tertarik, tatapannya akan tertahan untuk waktu yang lebih lama dari biasanya. Hal ini lebih mudah diketahui pada pertemuan pertama. Ada semacam keengganan untuk memalingkan mata. Tertahannya tatapan ini biasanya diikuti oleh perubahan pupil mata yang membesar.

Gerak isyarat ini tidak harus berulang-ulang. Sekali saja sudah cukup untuk bisa menunjukkan ketertarikan seseorang. Tetapi, hati-hati dalam menafsirkan gerakan rru, Alangkah baiknya apabila kita juga jeli melihat gerak isyarat lain yang mengikutinya.

Biasanya, gerakan ini diikuti dengan senyuman, tetapi bukan senyuman yang sebenarnya. Seperti ingin senyum, tapi tidak jadi. Lebih jelasnya, terjadi perubahan otot-otot di sekitar bibir. Otot pinggir bibir sedikit tertarik ke atas dan bibir menjadi sedikit terbuka.

Sebenarnya - kalau kita mengacu pada teori Robert Zajonc tentang adanya persamaan bahasa tubuh pada orang-orang yang saling tertarik-gerak isyarat pura-pura senyum dapat digunakan untuk menyamakan bahasa tubuh kita dengan orang yang membuat kita tertarik. Contoh konkretnya seperti ini. Ketika berpapasan dengan orang yang belum dikenal, cobalah berpura-pura akan tersenyum. Tetapi, sebelum senyuman itu menjadi sempurna, coba tahan dan batalkan. Hal ini bisa digunakan untuk mengetahui ketertarikan dan minat seseorang kepada kita.



Membesarnya pupil mata. Senyuman tertarik.

Merapikan rambut

Baik pria maupun wanita jika bertemu dengan lawan jenis dan merasa tertarik, mereka pasti akan merapikan atau menyentuh bagian rambutnya. Bukan merapikan dalam arti sebenarnya karena rambut sudah rapi. Gerak isyarat ini akan diikuti oleh bahasa tubuh lainnya.

Coba Anda perhatikan ketika wanita dan pria bertemu atau berpapasan, salah satu atau keduanya akan menyentuh rambut. Siapa yang tertarik akan melakukannya. Namun, jangan harap bahasa tubuh ini terjadi jika salah satu atau keduanya tidak saling tertarik. Hal ini bukan berarti bahasa tubuh lainnya tidak muncul. Bisa saja seseorang tidak mengusap rambutnya, tetapi gerak isyarat ketertarikan lainnya terlihat dengan jelas.

Menyentuh rambut merupakan gerak isyarat ketertarikan yang paling umum terjadi. Dari sekian banyak gerak isyarat bahasa nonverbal, gerak ini yang paling mudah terlihat dan paling sering terjadi. Gerak ini bisa juga dilakukan walaupun saling membelakangi.

Bagaimana jika orang itu botak? Tidak peduli! Secara tidak sadar, orang itu akan memegang dan merapikan bagian kepalanya seolah-olah dia punya rambut.

Biasanya, rambut bagian samping yang lebih sering disentuh. Jika kita bertemu dengan seseorang dan dia berada di sisi kiri, biasanya rambut bagian kiri yang akan disentuh. Begitu juga jika dia berada di sisi kanan, ada kecenderungan rambut bagian kanan yang akan disentuh.



Seorang wanita sedang merapikan rambut.

Mengentakkan kepala

Mengentakkan kepala ke belakang lebih sering dilakukan oleh wanita ketika tertarik kepada seorang pria. Gerakan ini biasanya dibarengi dengan menyibakkan rambut ke belakang sehingga bagian leher terlihat jelas. Gerakan ini tak terkecuali dilakukan oleh mereka yang berambut pendek. Sementara itu, biasanya pupil mata membesar dan menatap tajam agak lama. Dengan isyarat ini, orang mempersilakan daerah pribadinya dimasuki. Coba perhatikan film-film yang menceritakan roman percintaan. Pasti gerakan seperti ini ada dalam film tersebut.



Seorang wanita sedang mengentakkan kepalanya,

Merapikan baju

Isyarat ini bisa tidak terlihat jika Anda tidak jeli dan menggabungkannya dengan bahasa tubuh lain. Jika seseorang memakai dasi, dia akan merapikan dasinya. Bisa juga merapikan lipatan kerah, lipatan tangan, menarik rok, menggosok sedikit bagian pundak, atau bagian busana lainnya. Padahal, tidak ada masalah dengan pakaian yang dikenakannya.



Secara tidak sadar, wanita ini merapikan bajunya.

Gerakan ini terjadi tanpa disadari. Alam bawah sadar memerintahkan kita untuk segera tampil lebih rapi di hadapan orang yang menarik hati. Manusia memang memiliki mekanisme mengundang lawan jenis dengan terlihat lebih menarik dari biasanya. Seperti halnya pada burung. Ketika melihat lawan jenis, sayap dan bulu-bulunya yang cantik akan mengembang seolah-olah ingin memamerkannya.

Contoh Orang Tertarik

Erving Goodman dalam bukunya, *Behavior in Public Places*, menulis bahwa merupakan sebuah aturan untaian ketika orang-orang yang saling mengenal membutuhkan alasan untuk tidak saling menatap muka. Sementara, orang-orang yang tidak saling mengenal justru mencari alasan dan berusaha melakukan tatapan muka tersebut.

Berdasarkan studi ini, bahasa tubuh ketertarikan akan terjadi lebih banyak pada mereka yang tidak saling mengenal. Jika hal ini diteruskan, akan terjadi perkenalan.

Cobalah pergi ke sebuah kafe yang tidak terlalu ramai, juga tidak terlalu sepi. Amatilah orang-orang yang ada di sana. Pastilah ada pria yang duduk menyudut sambil mengamati ke berbagai arah. Di sisi lain, seorang wanita sesekali merapikan rambut dan pura-pura acuh tak acuh dengan suasana sekelilingnya. Dia berusaha tampil semenarik mungkin. Sesekali, pandangan matanya mengamati pria yang ada di sudut ruangan. Kejadian ini berlanjut dengan perkenalan dan saling bertukar nomor telepon. Namun, bisa juga berlalu begitu saja. Semua bergantung pada keberanian dalam membuktikan bahasa tubuh yang telah ditunjukkan.





Bahasa tubuh ketertarikan yang sering kita temui.

Bagaimana Menghadapi Orang yang Tertarik kepada Anda

Tentunya Anda akan senang jika ada orang yang tertarik kepada Anda. Akan tetapi, beberapa orang justru merasa kondisi ini cukup menyulitkan karena orang yang tertarik dengannya, dianggapnya dapat menimbulkan masalah di kemudian hari. Berikut ini beberapa tips untuk Anda jika mengetahui bahwa lawan bicara Anda tertarik kepada Anda.

Jika merasa senang ada orang yang tertarik kepada Anda

Beruntunglah Anda jika ada orang yang tertarik dan Anda pun mengharapkan hal tersebut. Situasi seperti ini sebenarnya adalah keadaan yang sangat ditunggu-tunggu oleh banyak orang. Kalau memang begitu, jangan sia-siakan kesempatan yang ada sedikit pun. Segera berikan respons positif, namun tak berlebihan, dengan cara-cara yang sopan dan wajar. Yang paling penting, jangan pernah berbohong tentang diri Anda, toh, tidak ada gunanya sama sekali. Kalau Anda berbohong, bisa-bisa dia malah menjadi tidak tertarik lagi kepada Anda. Bicara apa adanya dan bangunlah komunikasi yang elegan dan berwibawa.

Jika merasa tidak senang ada orang yang tertarik kepada Anda

Keadaan ini relatif menyulitkan posisi Anda karena Anda tidak mengharapkan orang menyukai Anda. Tapi jangan khawatir, cara yang paling jitu, yaitu menghindari untuk bertemu dengannya karena pertemuan akan menambah persoalan baru untuk Anda. Terlebih-lebih jika keberadaannya justru membuat situasi menjadi tambah buruk. Tinggalkan dengan kata-kata yang sopan, juga jangan pernah

memberi harapan dan kesempatan kepadanya. Mudah-mudahan, dengan sikap Anda yang tegas, orang tersebut akan mengerti tanpa Anda perlu memberi tahu langsung bahwa Anda tidak menyukainya. Ada satu hal yang harus Anda ingat, jangan pernah membuat diri Anda menjadi lebih buruk dari biasanya. Kalau hal ini Anda lakukan, Anda sendiri yang akan rugi. Bersikaplah sewajarnya dan jangan berlebihan.

Jika tidak tertarik kepada lawan bicara Anda

Sering Anda menjumpai lawan bicara yang menyebaikan dan Anda merasa tidak cocok dengannya. Hal ini terlihat bukan saja dari kata-katanya, melainkan bahasa tubuh yang diperlihatkan menunjukkan kalau dia orang yang kurang menarik dan membosankan. Misalnya, Anda dibuat kesal oleh sikapnya yang tidak pernah mau menatap kepada Anda saat sedang berbicara. Matanya malah menatap ke sana kemari, seakan-akan dia tidak menganggap penting pembicaraannya dengan Anda. Tentunya, ini merupakan sikap yang menjengkelkan bukan? Dengan menatap benda lain, berarti dia tidak konsentrasi kepada pembicaraannya.

Cara paling aman jika Anda menemukan orang yang menyebaikan seperti itu adalah dengan menyudahi pembicaraan tersebut. Katakan saja bahwa Anda masih mempunyai urusan yang lebih penting sehingga harus meninggalkan tempat itu secepatnya. Setelah itu, jangan pernah mau membuat janji untuk bertemu dengannya, kecuali Anda mau diremehkan seperti sebelumnya. Hal ini karena mungkin saja dia memang tidak pernah menganggap pembicaraan dengan Anda sebagai suatu yang penting. Perlu dipertimbangkan kembali apabila Anda ingin bertemu lagi dengannya.



Tiga

Bahasa tubuh

Orang Menolak atau Marah

SUASANA HATI PASTI akan tertampilkan dalam tingkan laku. Saat hatinya berbunga-bunga karena menyukai sesuatu, rona wajahnya akan sangat jelas memancar. Begitu pula ketika menolak atau tidak menyukai sesuatu, raut wajahnya pasti berubah cemberut dan tidak sedap dipandang.

Tentu saja, kita tidak selalu menemukan keadaan yang sesuai dengan keinginan kita. Mungkin, bagi orang yang nyaman dalam kehidupan sehari-hari, dalam arti kava materi, akan dengan mudah menerima setiap keinginannya. Tetapi, realitas kehidupan akan berkata lain dan kadang bertolak 180 derajat dari pendapat kita. Bagaimana kita menyikapi fenomena seperti ini? Apakah tetap bersikukuh dengan "keyakinan" kita atau mengambil POSISI 50:50, bahkan menolak kehadiran lawan bicara? Mari kita pelajari bersama.



Salah satu ekspresi orang menolak.

Tanda-Tanda Penolakan

Sikap menolak yang ditunjukkan seseorang karena ketidaksukaannya ada bermacam-macam. Bahasan dalam bab ini bersifat umum, seperti menolak karena khawatir, tidak suka ataupun terancam.

Menyilang tangan di dada

Jika seseorang menyilangkan lengannya di hadapan Anda, terlebih lagi ketika Anda sedang berbicara, sesungguhnya orang tersebut merasa tidak nyaman dengan situasi saat itu. Sikap ini bisa diartikan sebagai penolakan atas kehadiran Anda. Orang yang merasa terancam juga akan melakukan gerakan ini secara tidak sadar sebagai isyarat pertahanan. Beberapa ahli bahasa tubuh menafsirkan gerak isyarat ini untuk menunjukkan bahwa seseorang berada dalam kondisi tertutup terhadap lingkungan di sekitarnya.

Menyilangkan tangan di dada sering kita jumpai ketika seorang anak menentang perintah orang- tuanya. Anak tersebut menunjukkan sikap defensif.

Bahasa tubuh ini juga sering kita lihat dalam situasi konflik. Namun, jika konflik tersebut bersifat terbuka, tentunya akan lebih mudah menafsirkan situasi tanpa perlu mengamati bahasa tubuh. Tetapi, bagaimana jika kita baru bertemu dengan seseorang, lalu terjadi perbincangan basa-basi dan ternyata orang itu selalu menyilangkan tangannya di dada? Kalau situasi ini terjadi, lebih baik kita segera mengakhiri pembicaraan dan meninggalkan orang tersebut.

Dalam gerak isyarat ini biasanya wanita menyilangkan lengannya sedikit ke bawah seperti gambar berikut ini.



Walaupun tersenyum, sesungguhnya wanita ini merasa defensif.

Untuk derajat ketidaksenangan yang lebih tinggi lagi, biasanya selain menyilangkan tangan di dada, telapak tangan juga mengepal seperti tinju. Raut muka memperlihatkan permusuhan dan mata menatap tajam seperti harimau yang ingin menerkam mangsanya.



Salah satu isyarat menolak.

Kombinasi gerakan tangan dan kaki

Menyilangkan tangan di dada akan terlihat jelas saat berdiri. Bagaimana kalau sedang duduk? Saat duduk, isyarat ini akan diperkuat dengan menyilangkan kaki atau tungkai. Kaki yang disilangkan menunjukkan sikap menantang dan siap bersaing. Jika kedua gerak isyarat ini keluar, berarti situasi bertambah buruk. Selain itu, saat berdiri, jika seseorang cenderung menolak Anda, dia juga akan mengambil jarak jauh.

Kombinasi gerakan tangan dan tatapan

Gerak isyarat adalah memainkan tangan-misalnya meremas rok atau berbuat seolah-olah sedang membersihkan pakaian-sambil mengalihkan tatapan. Bahasa tubuh seperti ini biasanya terjadi ketika seseorang tidak mempunyai keberanian untuk mengemukakan pendapat dan ketidaksukaannya terhadap seseorang.

Jika selama Anda berbicara, lawan bicara terus sibuk dengan kegiatannya yang tak berguna itu sam-bil menatap ke lantai atau ke mana saja selain ke arah Anda, ini menandakan bahwa dia semakin tidak menyukai Anda. Jika hal ini terjadi, ada baiknya Anda mengintrospeksi semua tindakan dan perkataan Anda saat itu Juga.

Gerak isyarat ini sering terjadi dalam rapat-rapat kebijakan. Pasti ada yang tidak puas dengan keputusan yang diambil. Namun, jika kita menanyakan pendapatnya, dia akan mengatakan setuju. Tetapi, jika sambil mengatakan setuju tangannya terus asyik dengan hal lain, Anda harus waspada. Perkataannya belum tentu sama dengan pikirannya.

Menghadapai Orang yang Menolak Anda

Perasaan suka atau tidak suka merupakan hal yang sulit diduga. Terkadang, ketika melihat seseorang, kita langsung menyukai atau tidak menyukainya tanpa alasan yang jelas. Sebenarnya, tidak ada kiat jitu dalam menghadapi orang yang menolak kita, kecuali meninggalkannya. Tetapi, hal ini tidak dapat dilakukan dalam setiap situasi. Misalnya, ketika bertemu klien bisnis yang berpotensi besar memberikan order. Namun, ada salah satu cara yang dapat kita coba.

Ketika mendapati lawan bicara tidak menyukai Anda atau pendapat Anda, ada baiknya hentikan dulu perbincangan yang sedang berlangsung. Beralihlah ke topik lain. Cobalah untuk menanyakan pendapatnya, lalu secara perlahan-lahan masuk lagi ke topik pembicaraan sebelumnya. Ketika pembicaraan telah kembali lagi ke topik awal, Anda bisa bertanya, *"Apa yang sebaiknya saya lakukan?"*, bukan yang menurut Anda baik untuk dilakukan. Selama perbincangan tersebut, jangan sekali-sekali membantahnya. Anggap saja yang diucapkannya itu merupakan alasan ketidaksukaannya terhadap Anda. Kalau Anda sudah mengetahui alasan ketidaksukaannya secara tidak langsung, akan lebih mudah bagi Anda untuk berinteraksi dengannya pada tahap selanjutnya. Tetapi sebaliknya, jika sampai akhir pembicaraan dia tidak mengutarakan alasan ketidaksukaannya, sebaiknya akhiri saja dulu perbincangan tersebut. Anda bisa meneruskannya di lain waktu ketika suasananya lebih baik.

Contoh-Contoh Bahasa Tubuh Penolakan

Pernahkan Anda mengamati bahasa tubuh orang-orang saat berada di bank? Jika pernah, mungkin Anda akan melihat 7-8 dari 10 orang yang mengantre di depan *teller* menyilangkan tangan mereka di dada. Apalagi kalau deretannya panjang sekali. Hal ini menunjukkan bahwa mereka berusaha menutup diri dari sekelilingnya. Sangat wajar memang, apalagi jika mereka hendak mengambil atau menyetorkan uang dengan perasaan tertekan. Perilaku mereka itu mungkin karena takut diketahui akan mengambil dan membawa uang yang banyak.

Jadi, tempat tersulit untuk menemukan orang yang bersikap terbuka adalah di bank. Secara alami, untuk memulai perkenalan atau memulai sebuah hubungan dengan seseorang yang baru rasanya sangat sulit. Jika kita telah mengetahui

kesulitan mempelajari bahasa tubuh, selayaknya kita mencoba mempraktikkan teori pancingan agar mendapat simpati calon rekan di bank. Pelajari sikap mereka dan carilah sela sehingga mereka tertarik untuk sekadar berbicara dengan kita. Jika sudah mendapatkan respons, lancarkanlah strategi marketing yang Anda miliki. Siapa tahu, rengkuhan bisnis Anda menjadi luas.

Tindakan yang Dapat Diambil apabila Menghadapi Orang yang Menolak atau

Anda jangan khawatir jika menghadapi orang yang menolak diri Anda, apalagi jika dia marah-marah. Ada beberapa tip yang dapat Anda gunakan untuk menghadapi kejadian ini.

Pertama, coba Anda cari tahu apa yang menyebabkan dia menolak diri Anda. Bisa jadi, sesungguhnya dia bukan menolak diri Anda, melainkan menolak pakaian yang Anda pakai, parfum yang wanginya tidak dia sukai atau sebab-sebab lainnya.

Kedua, perhatikan *mood* Mungkin Anda datang kepadanya pada saat yang kurang tepat sehingga dia merasa Anda mengganggu waktunya saja. Nah, kalau Anda menghadapi orang seperti ini, sama saja dengan Anda sedang membangunkan harimau tidur. Daripada harimaunya menerkam Anda, lebih baik lari saja menyelamatkan diri.

Ketiga, awal pertemuan lancar saja, di pertengahan, mungkin ada kata-kata Anda yang salah sehingga lawan bicara Anda marah dan bahasa tubuhnya menunjukkan penolakan. Kalau memang terlihat demikian, langkah yang paling tepat adalah segera meminta maaf atas sikap Anda. Di samping itu, lebih baik diam saja dan jangan berkata apa pun karena jika Anda berkata, bisa jadi dia akan bertambah marah. Jika Anda rasa waktunya sudah tepat, lebih baik lakukan seperti langkah kedua. Jangan berlama- lama dengannya. Segera berpamitan dan lain waktu, pembicaraan dapat disambung kembali.



Empat

Bahasa Tubuh

Kekuasaan

SERING KALI KITA TIDAK menyadari bahwa di sekitar kita terdapat orang-orang yang ingin dihargai dan dihormati. Sebenarnya, hal ini bukanlah suatu persepsi yang buruk kalau memang, sebanding dengan nilai yang melekat dalam dirinya. Namun, akan berbeda jika keinginan untuk dihargai dan dihormati itu terlalu berlebihan.

Orang yang merasa berkuasa akan menunjukkan sikap layaknya penguasa. Tanpa mereka berkata apa pun, kita dapat mengetahui hal ini dari bahasa tubuhnya. Padahal, bisa jadi kekuasaan sebenarnya tidak sebesar yang diperlihatkan. Sebaliknya, ada orang yang memiliki kekuasaan besar, tapi sifatnya rendah hati sehingga tidak ingin terlalu memperlihatkan kekuasaannya. Namun pada dasarnya, bahasa tubuh kekuasaan ini akan muncul sewaktu-waktu tanpa disadari. Oleh karena itu, kekuasaan yang akan dibahas dalam buku ini bukan kekuasaan dalam arti sebenarnya, melainkan perasaan menguasai orang lain atau situasi tertentu.

Apa gunanya mempelajari bahasa tubuh kekuasaan? Setiap orang pasti berinteraksi dengan orang lain yang posisinya lebih tinggi, baik dalam pekerjaan, pendidikan, maupun pergaulan sehari-hari, di mana pun kita berada. Dengan memahami bahasa tubuh dari "atasan" kita, diharapkan pola penempatan diri akan terbentuk sehingga kita mampu berkomunikasi dan bersosialisasi dengan lihai. Ujungnya, karier kita akan melesat dengan mantap. Tentunya didasari pula oleh peningkatan kompetensi seluruh unsur pekerjaan yang kita miliki.

Mari kita lihat beberapa contoh berikut. Dalam suatu forum atau seminar, kita sering kali tidak mengenal setiap peserta yang hadir. Namun, setelah memerhatikan bahasa tubuh, kita bisa menebak siapa- siapa saja mereka serta apa posisinya. Kemungkinan besar, kita tidak dapat secara detail mengetahui posisi dan kekuasaan mereka. Tetapi paling tidak, kita bisa mengetahui bahwa si A lebih berkuasa dari si B.

Dalam negosiasi bisnis, terkadang pengambil keputusan atau orang yang berkuasa tidak terlibat secara langsung dalam diskusi yang alot. Bahkan terkadang, dia hanya duduk di sudut sambil mendengarkan proses negosiasi berlangsung. Seorang negosiator ulung akan dengan cepat mengetahui siapa yang menjadi penentu dalam negosiasi ini melalui bahasa tubuh. Jangan karena seseorang duduk di sudut dan tidak terlibat dalam negosiasi, kemudian Anda mengabaikannya.

Begitu juga halnya dengan seorang salesman. Saat menawarkan barang, kalau tidak menguasai bahasa tubuh, dia akan kesulitan meyakinkan calon pembeli, juga siapa yang harus diyakinkan. Misalnya, ketika menawarkan suatu barang kepada pasangan suami-istri. Ketika melihat dari bahasa tubuh bahwa si istri lebih dominan, salesman yang pintar akan memanfaatkan situasi itu.

Tanda- Tanda Orang yang Merasa Berkuasa

Meletakkan kaki di atas meja.

Bahasa tubuh yang satu ini sering kita lihat dalam film-film Barat. Jarang sekali kita melihatnya dalam film lokal, Memang, meletakkan kaki di atas meja, baik satu maupun keduanya, merupakan budaya yang sangat tidak sopan di negara kita. Tetapi, derasnya arus globalisasi dan informasi menyebabkan hal ini bukan sesuatu yang tabu lagi.

Mengangkat kaki menunjukkan penguasaan seseorang atas lingkungan sekitarnya. Secara sederhana, mengangkat kaki di hadapan orang yang dihormati tentunya akan dianggap kurang ajar. Tetapi, lain ceritanya apabila dilakukan di hadapan orang yang dianggap sebagai subordinat. Hal itu menunjukkan kekuasaan atas subordinat tersebut.



Tangan dilipat ke belakang

Biasanya, gerak isyarat ini dilakukan ketika sedang berdiri atau berjalan. Para presiden atau pimpinan sering melakukannya tanpa sadar ketika sedang melakukan inspeksi. Jika kita ingin mengetahui siapa saja yang berkuasa dalam suatu rombongan, carilah orang-orang yang melipat tangannya ke belakang.

Sebaliknya, orang yang merasa dikuasai, baik oleh seseorang maupun situasi tertentu, akan meletakkan tangannya ke depan dengan sedikit disilangkan sambil agak membungkuk. Kadangkala, bungkukannya tidak terlihat jelas.



Siapa yang lebih berkuasa?

Dalam contoh gambar tadi, wanita yang menyilangkan tangannya ke belakang sedang menunjukkan kekuasaannya. Hal ini diperkuat dengan ekspresi bingung dan kaget wajah wanita yang sedang duduk di depannya.

Asap rokok diembuskan ke atas

Seorang perokok sering kali menunjukkan kekuasaan dengan cara mengembuskan asap rokoknya ke atas sambil memonyongkan sedikit mulutnya. Gerakan ini sering dilakukan oleh orang-orang yang sedang merayakan

kemenangan. Coba amati bahasa tubuh ini dalam film-film mafia. Ketika orang-orang sedang merayakan kemenangan, mereka seolah berlomba-lomba untuk mengembuskan asap rokoknya ke atas.

Sebaliknya, jika seorang perokok mengembuskan asap rokoknya ke bawah, ini menandakan bahwa orang tersebut sedang tertekan, penuh rahasia, dan merasa curiga pada situasi yang ada.

Saat bergerombol, kita akan mengetahui siapa saja di antara kerumunan itu yang berkuasa. Biasanya, orang yang tidak berkuasa tidak akan berani mengembuskan asap rokoknya ke atas kalau di sekitarnya ada yang lebih berkuasa.

Bahasa Tubuh Kekuasaan Dalam Kehidupan Nyata

Salah satu contoh yang paling mencolok adanya bahasa tubuh rnenguasat ditunjukkan ketika seorang petugas keamanan (satpam, pengawal pejabat / *bodyguard*) sering kali terlihat overacting, bahkan tidak jarang menggunakan kekerasan untuk menunjukkan kekuasaannya.

Coba Anda lihat bahasa tubuh mereka dalam menjalankan tugasnya. Sering kali mereka meletakkan tangannya di pinggang jika berhadapan dengan orang asing atau orang yang tidak dikenal. Akan tetapi, keadaan akan cepat berubah manakala petugas tersebut dipanggil / disuruh menghadap atasannya atau pejabat yang dikawalinya. Tiba-tiba saja tangannya langsung diletakkan di bagian depan tubuhnya dan agak disilangkan. Sebaliknya, atasannya akan meletakkan tangannya di belakang badan sambil disilangkan.

Ilustrasi tadi adalah bahasa tubuh khas dari penguasaan seseorang terhadap lainnya. Banyak kasus serupa lainnya yang terjadi karena mereka salah dalam menggunakan kekuasaan. Sering kali, mereka salah beranggapan bahwa dengan kekerasan orang akan tahu bahwa dia memiliki kekuasaan.

Kekuasaan di sekolah

Bahasa tubuh yang menunjukkan pola kekuasaan tak hanya ada di lingkungan kerja atau militer, tapi juga di lingkungan sekolah atau kampus. Misalnya, Anda

memarkirkan kendaraan Anda di sebuah tempat parkir sekolah. Anda melakukan hal ini, mungkin karena tempat parkir umum terlalu jauh. Jadi, Anda nekat saja mencari tempat parkir kosong walaupun itu bukan untuk umum. Namun, tiba-tiba saja datang seorang satpam dengan tangan di pinggang dan dada sedikit dibusungkan. Dia menegur keras tindakan yang Anda lakukan dan memerintahkan agar Anda segera memindahkan kendaraan ke tempat parkir yang telah disediakan. Nah, kalau Anda menemukan kejadian seperti ini, ada beberapa skenario yang dapat Anda mainkan.

Pertama, jika Anda melawannya dengan mengatakan, *"Toh di sini tempat parkir juga, kenapa saya tidak boleh dan yang lain diperbolehkan?"*, yang akan terjadi adalah Anda akan diusir satpam yang makin bertambah marah kepada Anda. Satpam akan menganggap Anda telah menyinggung harga diri dan kekuasaannya.

Kedua, Anda mengatakan, *"Oke Pak, memang benar tempat parkir umumnya di sebelah sana, tetapi saya buru-buru dan harus secepatnya masuk ke gedung ini. Saya mohon kepada Bapak agar di-izinkan parkir di tempat ini. Tadi saya mencari-cari Bapak untuk meminta izin. Sebentar saja, ya Pak?"* Lalu, tunjukkan juga bahasa tubuh yang memperlihatkan bahwa Anda menghormati kekuasaannya dan jangan membantahnya. Kalau ini yang Anda lakukan, dia akan menuruti keinginan Anda karena satpam tersebut merasa dihargai oleh Anda. Tidak percaya? Silakan dicoba!

Tip dan Trik Menghadapi Orang yang Sok Berkuasa

Menghadapi orang yang sok berkuasa, tentunya harus hati-hati karena dia memiliki ego yang tinggi dan ingin dihormati melebihi jabatan dan kekuasaannya. Lain ceritanya kalau kekuasaannya memang sudah tinggi, tapi dia tidak menunjukkannya secara terbuka. Apabila Anda berhadapan dengan orang yang sok berkuasa, jangan sekali-kali membantahnya! Hal ini bisa dianggap sebuah penghinaan diri dan kekuasaannya. Akan lebih baik apabila Anda menuruti saja keinginannya sambil memuji dan menjaga sikap, seolah-olah Anda mengikuti kemauannya.

Orang tipe ini senang sekali dipuji dan diangkat-angkat derajatnya. Kalau pujian Anda sudah menyentuh hatinya, selanjutnya, semua keinginan Anda pasti dipenuhinya. Dia merasa Anda menghormati dan menghargainya. Jadi, wajar saja kalau Anda mendapatkan bantuan. Namun sebaliknya, jika Anda melawan dan tidak menghargai kekuasaannya, sampai kapan pun, Anda tidak akan dibantunya karena dia merasa ego dan harga dirinya diremehkan oleh Anda.

Sangat tipis memang perbedaan antara mengikuti pola perintah bos yang sok berkuasa dan tindakan "menjilat" atasan. Bedanya adalah, untuk anak buah yang mencari muka kekuasaan atasannya, mereka akan senantiasa menguntit dan mengambil peran ganda yang sering tak disadari atasan. Ada maksud lain ketika dia berlaku demikian; mengamankan POSISI, menaikkan jabatan, atau segenap strategi lain. Namun anehnya, ketika sang atasan berada pada posisi sulit-turun jabatan, misalnya-dia akan berpindah tangan ke atasan yang naik pangkat.

Sangat tidak dianjurkan untuk memiliki kebiasaan menjilat kekuasaan seperti itu. Selain merusak karakter diri kita, juga akan menghancurkan hubungan dengan rekan kerja lainnya. Kepercayaan mereka terhadap kita akan turun, kredibilitas diragukan, dan parahnya, akan dijauhi tanpa alasan jelas dari mereka.

Amanya, hargailah atasan kita sesuai dengan kapasitas kita sebagai bawahan yang bekerja dengan menunjukkan kemampuan kita "sebenar-benarnya". Tanpa kita mencari muka pun, apabila atasan kita adalah orang terdidik, kelebihan yang kita tonjolkan akan dilihat dan dihargai juga. Pepatah mengatakan, "Menjauhlah ketika dekat dan mendekatlah saat menjauh". Mau pilih yang mana?



Lima

Bahasa Tubuh

Orang Sedih Kecewa atau Stres

MENGENALI ORANG YANG sedang sedih, kecewa, atau stres sangatlah penting.

Hal ini sangat erat kaitannya dengan empati, Kadang, kita tidak tahu kalau orang yang kita ajak berkomunikasi itu sedang 'Dalam bad mood hanya karena dia tidak mengatakannya dan penampilannya terlihat biasa-biasa saja. Nah, jika kita salah mengambil tindakan karena ketidaktahuan, ini bisa memperkeruh suasana.

Tanda-Tanda Orang Sedih, Kecewa, atau Stres

Biasanya, orang yang sedang dalam keadaan ini sering lupa untuk tampil rapi seperti biasanya. Dia juga sering menunduk dengan memegang atau mengusap bagian belakang kepala sambil sesekali menggaruknya. Contoh yang paling jelas dari gerakan ini adalah ketika seorang pemain sepak bola kecewa karena tendangannya gagal membuat gol. Ketika hal ini terjadi, dia berjalan menunduk dan tangannya sesekali mengusap kepala bagian belakang.

Gerak isyarat lainnya adalah mengusap jidat. Gerakan ini sering dilakukan apabila orang tersebut sedang dalam posisi duduk. Raut wajah juga biasanya memperlihatkan sua sana ini dengan jelas. Misalnya, tatapan mata terlihat kosong atau agak takut-takut. Mata merah berair seperti mau menangis. Bibir bergetar dan senyumnya seperti tertahan.

Dilihat dari faktor komunikasi lain, yaitu nada suara, orang yang berada dalam sua sana ini biasanya diidentikkan dengan volume suara yang rendah dan dalam, bisa jadi tersendat-sendat, kecepatan bicara yang lambat, tekanan yang datar, juga nada yang serius. Semua hal ini merupakan kebalikan dari tanda-tanda orang yang sedang bahagia.



Dahi wanita ini terangkat, tatapan matanya takut-takut, bibir bergetar, dan senyumannya tertahan,

Sedih, Kecewa, atau Stres dalam Kehidupan Nyata Pernahkan Anda kelakuan orang yang sedang dilanda kekecewaan atau stres. Gangguan mental atau emosi seseorang sering terjadi apabila zona kenyamanannya terusik akibat belitan permasalahan. Bahkan, pada era modernisasi sekarang ini, tak hanya orang tua yang mengalami gangguan kejiwaan. Anak sekolah yang masih belia pun, sekarang tak luput dari serangan itu.

Misalnya, seorang murid yang tidak lulus Ujian Nasional-padahal dia salah satu juara di sekolahnya-pasti akan mengalami guncangan kejiwaan. Walaupun dia tidak bicara dengan Anda secara langsung, bahasa tubuhnya akan jelas memperlihatkan isi hatinya. Dari beberapa bahasa tubuh yang ada, kelakuan orang stres atau kecewa paling mudah untuk diketahui. Gelagat tak beresnya sangat sulit disembunyikan oleh seseorang dibandingkan dengan sua sana hati yang lainnya.

Kekecewaannya lainnya, ketika seseorang baru ditinggal oleh pujaan hatinya ataupun kecewa karena tak diterima di perusahaan yang sudah lama dia idamkan. Kasus yang sering terjadi di sekitar kita, di antaranya ketika rekan kerja Anda di-PHK. Tentu saja orang tersebut kecewa dan sedih. Anda sebagai temannya wajib mendekati dan menghiburnya. Tetapi, bagaimana cara yang baik agar kekecewaannya tidak bertambah parah?

Anda bisa mendekati dan berbicara mengenai peluang- peluang yang mungkin bisa dikerjakannya di masa depan. Jangan sekali-kali Anda menyinggung pekerjaan masa lalunya karena itu bisa membuka kenangan buruknya. Berikan motivasi kepadanya bahwa kesempatan lain terbuka sangat lebar. Syaratnya, Anda mengucapkannya dengan penuh empati, seolah-olah Anda juga merasakan penderitaannya.

Pada saat Anda berbicara denganya, coba lihat perubahan mimiknya. Apakah perkataan Anda membuatnya bertambah sedih atau justru bisa menghiburnya? Kalau bibirnya seperti mau tersenyum, tetapi seolah-olah tertahan, ini menunjukkan bahwa teman Anda tadi sudah sedikit terhibur dengan kehadiran Anda. Akan tetapi, apabila raut wajahnya tidak berubah sama sekali, berarti dia belum merasa terhibur dengan kehadiran Anda!

Menghadapi Orang Sedih, Kecewa, atau Stres

Jika Anda sudah menangkap bahasa tubuh orang yang sedang kecewa atau stres, langkah selanjutnya adalah bagaimana menghadapi mereka yang sedang stres. Kalau kita tidak tahu cara menghadapinya, bisa-bisa malah membuat dia semakin puyeng atau bahkan Anda menambah persoalan baru baginya.

Nah, agar Anda dapat meringankan beban orang tersebut, ada beberapa tip yang dapat Anda lakukan. Cobalah untuk berempati terhadap apa yang dialami mereka, lalu dengarkan apa keluhan-keluhannya. Jangan sekali-sekali Anda menyalahkan dia atas masalah yang sedang dihadapinya.

Hal yang paling baik adalah Anda menjadi pendengar saja. Dengan Anda mendengarkan penderitaan ataupun masalahnya, menurut beberapa ahli, bisa meringankan tekanan sese orang dari masalahnya. Hal ini bisa kita samakan dengan peran psikiater yang cenderung sebagai "pendengar", dan membantu pasien mencari sendiri solusi permasalahannya.

Selain sebagai pendengar yang cenderung pasif, bisa saja Anda memberikan beberapa komentar. Cobalah beri komentar yang memotivasi dan memberikan semangat. Bujuk-secara halus dan tak diketahuinya-supaya dia melupakan apa yang sudah terjadi. Memang dibutuhkan strategi yang tepat dan kejelian tingkat

tinggi menanggapi kekecewaan teman kita. Salah-salah, Anda mendapatkan "durian runtuh" yang tak pernah Anda duga sebelumnya.

Dalam hal ini, itulah gunanya saling memberikan masukan terhadap orang lain (*sharing time*). Ada yang berpendapat, dengan menceritakan permasalahan kepada orangtua, sahabat, ataupun teman yang dapat dipercayai, 50% permasalahan akan terpecahkan. Kecenderungan pesatnya teknologi akan menyebabkan berkurangnya intensitas kita melakukan sekadar perbincangan dengan sesama teman. Mau tak mau, harus dicari siasat agar tumpukan permasalahan kita tak menjadi "bom waktu" yang sewaktu-waktu siap meledak.

Merebaknya bisnis internet dengan tawaran pelayanan gratis, bisa dijadikan pilihan untuk berbincang-bincang. Fasilitas untuk para bloggers, chatting, dan e-mail, memudahkan kita untuk bertukar pendapat. Masalah yang muncul adalah kita tidak mendapatkan gambaran jelas dari bahasa tubuh yang bersangkutan. Tetapi, hal tersebut sudah menjadi alat ampuh untuk mengurangi kekecewaan, kesedihan, stres bahkan depresi.

Merebaknya bisnis Internet dengan tawaran pelayanan gratis, bisa dijadikan pilihan untuk
berbincang-bincang.

Fasilitas untuk para bloggers, chetting, dan e-mail, memudahkan kita untuk **bertukar pendapat.**



Enam

Bahasa Tubuh

Lain: Gerakan Tangan

EKSPRESI BAHASA TUBUH banyak sekali bentuknya. Dari sekian banyak isyarat, Cobalah pilih mana yang merupakan isyarat bahasa tubuh, mana yang hanya gerakan biasa dan tidak mengandung arti apa-apa. Misalnya, gerakan tangan. Kita sering tidak menyadari bahwa tangan memegang peranan sangat penting dalam bahasa tubuh.

Gerakan tangan bisa mengandung banyak arti seperti gerak-gerak yang diperlihatkan oleh bagian tubuh lainnya.

Memainkan Kacamata

Kita sering melihat seseorang menggigit ujung kacamatanya sambil sesekali mengeluarkannya dari mulut, lalu memasukkannya kembali seperti ingin menggigitnya sampai patah. Sepertinya, gerakan ini tidak mengandung arti apa-apa dan sering dianggap sebagai suatu kebiasaan. Padahal, gerak isyarat ini menandakan bahwa orang tersebut ingin mengulur-ulur waktu sampai dia merasa nyaman untuk mengambil keputusan. Selama proses ini berlangsung, selama itu pula dia masih bimbang serta belum menentukan keputusannya. Seorang negosiator ulung akan memanfaatkan situasi ini dengan sangat baik. Sebelum kacamatanya dipasang kembali, jangan sekali-sekali menyudahi pembicaraan karena sebelum kacamatanya dipakai, dia belum mengambil keputusan.



Laki-laki dalam gambar tadi sedang membaca koran sambil menggigit ujung kacamatanya. Sesungguhnya, dia sedang menimbang- nimbang keputusan apa yang akan diambilnya sehubungan dengan berita yang ada di koran tersebut. Mungkin Anda sering melihat kejadian ini.

Mengusap Dag

Mengusap dagu sering dilakukan secara tidak sadar dan terlihat sangat alami. Saat seseorang menempelkan tangan di dagu dan mulai mengusapnya perlahan, proses pemikiran untuk mengambil keputusan sedang berlangsung. Gerak ini sedikit banyak memiliki arti yang mirip dengan gerak menggigit kacamata. Hanya, gerak isyarat ini sering dilakukan oleh orang yang tidak berkacamata. Sebelum orang yang melakukan gerakan ini menarik tangannya dari dagu, selama itu pula proses pengambilan keputusan belum selesai. Ada baiknya Anda bertanya apakah ada informasi lain yang masih dibutuhkan. Mungkin saja dia belum mengambil keputusan karena masih menunggu informasi pendukung untuk memutuskan pendapatnya. Tetapi yang terpenting, Anda mendapat sinyal bahwa dia belum mengambil keputusan.





Jika Anda seorang salesman, perhatikanlah konsumen Anda saat mengusap dagu.

Coba perhatikan apakah ada bahasa tubuh lain yang mendukungnya untuk setuju atau justru menolak Anda. Jika saat mengusap dagu kakinya dilipat, besar kemungkinan dia akan menolak tawaran Anda. Tetapi sebaliknya, jika sambil mengusap dagu pupil matanya membesar, sebaiknya Anda langsung menanyakan hal lain yang dapat lebih meyakinkannya.

Tangan di Pinggang

Coba perhatikan ketika peragawati berjalan di atas *catwalk*. Saat berjalan di tepi *catwalk*, tangannya sering kali diletakkan di pinggang. Bisa satu tangan ataupun keduanya. Apakah ini merupakan gerakan yang diprogram atau gerakan yang terjadi dengan sendirinya? Perhatikan pula bahwa pria yang emosinya sedang meningkat, sering melakukan gerak isyarat ini dengan jelas.

Gerakan ini menunjukkan keagresifan dan kesiagaan seseorang terhadap lingkungannya. Wanita, biasanya meletakkan tangan di pinggang sambil menyingkapkan jas atau baju luarnya. Jika Anda menemui wanita dengan gerak isyarat ini, wanita tersebut hendak menyerang Anda secara agresif. Menyerang di sini bukan dalam arti yang sebenarnya, melainkan menyerang secara pendapat, pengaruh, dan lain-lain.

Begini pula dengan orang yang sedang marah. Mereka sering kali melakukan gerak isyarat ini, baik ketika akan menyerang secara fisik maupun tidak. Intinya, gerakan ini menunjukkan eksistensi dan agresivitas yang ingin ditunjukkan seseorang, tetapi ke luar dalam bentuk bahasa tubuh.

Memasukkan Ibu Jari ke Saku Depan

Gerak ini sesungguhnya merupakan pengembangan dari gerak isyarat tangan di pinggang. Hanya, bahasa tubuh ini lebih spesifik, yaitu memasukkan salah satu atau kedua ibu jari ke saku celana bagian depan.

Bagaimana kalau tidak punya saku depan? Maka, gerakan ini akan dilakukan hanya sepiantas, seolah-olah ibu jarinya ingin dimasukkan ke saku bagian depan. Tetapi, saat ingin memasukkannya dan ternyata tidak ada saku depan, tangannya akan menggelosor menjadi gerakan lain.

Gerak isyarat ini menunjukkan agresivitas secara seksual jika terjadi pada dua orang atau lebih dari jenis kelamin yang berbeda. Jika seorang pria menunjukkan gerakan ini di hadapan seorang wanita, pria tersebut ingin menyerangnya secara seksual. Demikian pula sebaliknya. Tapi, bagaimana kalau dua orang pria melakukan gerak isyarat ini? Jawabannya, ada dua kemungkinan. Kemungkinan pertama, mereka mengalami kelainan seksualitas, sedangkan kemungkinan kedua, akan terjadi perkelahian di antara mereka tidak lama lagi!

Gerak mernasukkan ibu jari
ke saku depan rnenunjukkan agresivitas secara
seksual jika terjadi pada dua orang atau
lebih dari jenis kelamin **yang berbeda.**
Jika seorang pria rnenunjukkan gerakan ini
dihadapan seorang wanita,
pria tersebut ingin menyeranginya secara seksual,
Demikian pula sebaliknya.



Tujuh

Bahasa Tubuh

Khas dari Penjuru Dunia

SELAIN MENGETAHUI bahas tubuh secara umum, ada baiknya kita juga mengenal bahasa tubuh yang khas dari masing-masing negara atau benua. Hal ini penting karena terkadang kita menghadapi orang dari negara lain yang sangat berbeda dan segi kebiasaan ataupun tingkah laku dibandingkan dengan orang Indonesia.

Dengan memahami adat bangsa lain, diharapkan kita akan lebih bisa membawa diri ketika bertemu mereka atau jika kita bermukim di negara mereka.

Edward T. Ha, seorang peneliti bahasa tubuh terkemuka, mengemukakan beberapa contoh adanya ketidaksesuaian perilaku nonverbal disertai dengan ketidaksensitifan budaya yang menyebabkan macetnya komunikasi. Misalnya, seorang pejabat atas perdagangan Amerika Serikat yang mengeluhkan pelayanan publik di kementerian negara Amerika Latin.

Sebelum bertemu dengan menteri yang berwenang, dia harus berhadapan dengan sistem administrasi yang berbelit-belit dan sangat protokoler. Karena merasa sudah mempunyai janji dengan sang menteri, dia pun memaksa agar segera dipertemukan sesuai jam kesepakatan. Akhirnya, sekretaris menyuruh tamunya untuk menunggu sebentar.

lima menit, otak si penunggu masih segar Sepuluh menit, kaki si bule mulai tegang kakinya..... Dua puluh menit, POSISI duduk sudah berubah-ubah tak keruan. Lalu, pada menit ketiga puluh, dia beranjak mendekati sekretaris dan berkata, "*Apakah di negara ini tak ada yang menghargai waktu dan janji?*" Dia sepenuhnya tak menyadari jika tiga puluh menit menunggu di Amerika Latin, sama dengan menunggu lima menit di Amerika Serikat. Sama halnya di Indonesia, bukan?

Lain halnya dengan pengalaman para tenaga kerja Indonesia (TKI) di negeri rantau. Sistem pembekalan yang kacau tanpa pemberian ilmu tentang budaya negeri

tujuan, justru akan menuai berbagai persoalan pelik. Di Arab, ada sebuah budaya yang apabila seseorang menyetujui sesuatu, akan dilakukan dengan menggelengkan kepala. ini sangat kontras dengan budaya tanah air yang menyatakan tanda ketidaksetujuan dengan menggelengkan kepala.

Seorang pembantu rumah tangga ketika itu sedang menyetrika baju-baju majikannya. Majikan perempuannya menanyakan sesuatu yang penting kepadanya dan meminta segera ditindaklanjuti. Namun, karena pembantu tersebut tak menguasai bahasa Arab, dia hanya bisa menggelengkan kepala. Apa yang terjadi? Majikan itu marah dan mencoba memukul pembantunya yang dianggap melawan. Refleks, pembantu tersebut menahan pukulan dengan setrika panas. Badan majikan itu mengalami luka bakar dan segera dia melaporkan pembantunya ke kepolisian setempat. Jadilah dia masuk bui dengan tuntutan tindak penyalahgunaan terhadap majikannya.

Berikut ini contoh lain beberapa bahasa tubuh dan kebiasaan yang dilakukan di negara atau benua lain.

Bagi kebanyakan orang Finlandia, makan sambil berjalan dianggap kurang sopan. Juga sikap menyilangkan tangan di dada dianggap tindakan yang arogan dan berlebihan.

Jika bertemu dengan orang Perancis jangan heran jika mereka mengucapkan salam dengan menempelkan pipi dan mencium udara. Sementara, orang Jepang lebih menyukai gerakan menganggukkan kepala yang disertai berjabat tangan karena menganggapnya tindakan yang sopan. bLain halnya dengan orang Yunani, jika mereka marah, sering kali terlihat tersenyum. Hal ini sangat jarang dijumpai di belahan bumi lain karena bahasa tubuh orang yang sedang marah tidak pernah tersenyum.

Penduduk Spanyol sangat tidak suka melihat orang menggeliat dan menguap di depan umum. Padahal, hal ini sudah biasa kita temui di Indonesia.

Apabila kita menemukan keramahan orang-orang Asia ditunjukkan dengan seringnya mengumbar senyum, kita akan sulit menemukannya di Rusia. Mereka

terkenal sangat susah tersenyum kepada orang lain, terutama yang belum dikenalnya.

Di Swiss, tindakan membuang sampah di jalanan sangat tidak disukai. Hal ini termasuk tindakan yang tidak sopan sehingga akan mendapatkan denda yang tak sedikit.

Apabila Anda menyilangkan tangan di dada saat berada di Swedia-di sebagian negara dianggap sebagai tindakan tertutup-justru Anda dianggap sedang menyimak sesuatu. Tetapi, jangan sekali- sekali berbicara kepada orang Swedia dengan tubuh Anda tidak menghadap langsung ke tubuhnya. Sedikit saja Anda memiringkan tubuh, bisa- bisa dianggap tidak memedulikannya.

Budaya Timur Tengah tidak dapat menerima seseorang menunjuk sesuatu dengan Jan tangannya. ini dianggap tindakan yang sangat tidak sopan.

Bagi orang Mesir, merokok di depan umum bisa diterima baik dan dianggap tindakan yang biasa saja. Sementara, di Arab Saudi dan Turki, merokok sembarangan di depan umum dianggap tindakan yang tidak pantas.

Masih dari Turki. Mereka sangat tidak suka jika Anda sedang berbicara, Anda memasukkan tangan ke dalam saku.

Kalau Anda sedang berada di India dan Bangladesh, hati- hatilah jika Anda ingin memotret. Sebaiknya, Anda meminta izin terlebih dahulu jika ingin mengambil gambar orang atau tempat. Begitu juga halnya jika Anda ingin merokok di depan umum.

Di Sri langka, Negeri Seribu Patung Buddha, Anda jangan pernah menyentuh dan bersandar pada patung Buddha karena dianggap melukai perasaan penduduk asli Bangladesh yang menganggap suci patung tersebut.

Orang Cina senang sekali bertepuk tangan, tetapi tidak suka mengatakan kata "tidak" jika kurang menyukai sesuatu. Gantinya, mereka akan menggeleng-gelengkan kepala. Selain itu, mereka menganggap makanan sangat penting dan jangan sekali-sekali menolak tawaran dari orang Cina.

Di Korea, berjalan di belakang orang lain akan dianggap tidak sopan. Jika Anda orang muda, usahakan untuk menghindari kontak mata dengan orang yang lebih tua. Hal ini dianggap sebagai tindakan menantang.

Orang Filipina tidak akan menunjuk sesuatu dengan jarinya. Jika ini dilakukan, kita akan dianggap melakukan tindakan kasar. Tunjukkan sesuatu dengan mata dan sesekali dengan bibir yang dimiringkan ke arah yang ditunjuk.

Dengan memahami adat bangsa lain, diharapkan kita akan lebih bisa membawa diri ketika bertemu mereka atau jika kita bermukim di negara mereka.



Kepustakaan

- Chao- Hsiu Chen, Body Feng Shui, Jakarta: Elex Media Komputindo, 2003.
- Clayton, Peter, Bahasa Tubuh dalam Pergaulan Sehari-hari, Batam: Karisma Publishing Group, 2003.
- Cohen, David, Bahasa Tubuh dalam Pergaulan, Jakarta: Arcan, 1997.
- Dianata Eka Putra, "Cara Pintar Mendeteksi Kebohongan", Koran Tempo, 2001.
- Jagger, Keanu J., Sexual Rapport Modeling, New York: Journal Nonverbal, 2002.
- Nierenberg, Gerald 1. dan Hendry H. Calero, How to Read a Person Like a Book, Yogyakarta: Pink-books, 2003.
- Pease, Allan, Bagaimana Membaca Pikiran Seseorang Melalui Gerak Isyarat, Jakarta: Arcan, 1997.
- Royan, Frans M., Sukses Menjual, Kenali Konsumen Anda, Yogyakarta: Penerbit Andi, 2003.
- Wainwright, Gordon R., "Membaca Bahasa Tubuh", Yogyakarta-Surabaya. Baca!, 2006.
- Whiteside, Robert L., Bahasa Wajah, Jakarta: Arcan, 1997.
- www.photos.com
- Young, Lailan, Membaca Karakter Lewat Bahasa Wajah, Jakarta: Arcan, 1997.

"Siapa bilang saya marah!" katanya dengan nada tinggi.

"Saya tidak tersinggung dengan kritik Saudara, asal disampaikan dengan baik dan benar!" jawabnya dengan telinga memerah.

Mana yang lebih dipercaya orang: bahasa tubuh atau ucapan lisan? Ya, bahasa tubuh! Posisi dan gerak tubuh, perubahan mimik muka, cara duduk, perubahan-perubahan warna telinga atau kulit—semua itu umumnya dianggap lebih jujur menyampaikan "isi hati" orang daripada ucapan lisan. Jadi, memahami bahasa tubuh sangat penting untuk membaca pikiran orang, menangkap "pesan tersembunyi" di balik kata-kata.

Tetapi, membaca bahasa tubuh tidak semudah yang dibayangkan orang. Dibutuhkan keuletan dan kejelian dalam berlatih, sehingga sinyal-sinyal berbagai bagian tubuh dapat kita tafsirkan secara tepat. Membaca Pikiran Lewat Bahasa Tubuh akan menawarkan kiat-kiat agar Anda menguasai bahasa tubuh.

Kiat-kiat Itu antara lain:

- ✓ Menemukan kesan (Impresi) pada pertemuan pertama.
- ✓ Mengenali ekspresi kebohongan
- ✓ Mengenali ketertarikan atau ketidaktertarikan orang
- ✓ Menghindari penolakan yang tak dikatakan
- ✓ Mengendalikan kemarahan yang disembunyikan
- ✓ Mengenali dan menjinakkan orang yang sok berkuasa.
- ✓ Mengenali orang yang sedih, kecewa, ataupun stres.
- ✓ Memaknai gerak tubuh lawan bicara.
- ✓ Mengenal perbedaan-perbedaan bahasa tubuh yang berlaku di berbagai negeri.