

TEKNIK BERBICARA DAN BERSIKAP DI DEPAN PUBLIK

Oleh : Angelina Sondakh, SE

PENDAHULUAN

Bicara dan mengungkapkan pikiran pada orang adalah karunia terbesar yang diberikan Tuhan pada manusia. Hanya manusia yang mampu berkomunikasi secara jelas tentang apa saja yang ingin disampaikan pada orang lain. Itu yang membuat manusia menjadi ciptaan yang memiliki kelebihan dibanding ciptaan Tuhan lainnya. Kambing misalnya bisa mengembik dan harimau mengaung. Namun tetap mereka makhluk hidup yang tidak bisa membangun peradabannya seperti hidupnya manusia. Kelebihan itupula yang membuat manusia bisa menjalin komunikasi dalam rentang zaman yang panjang sampai sekarang. Dalam literatur yang ada, teknik berbicara sudah dipelajari sejak zaman Yunani dan Romawi kuno.

Di zaman-zaman itu, teknik berbicara menjadi alat yang penting yang harus dipelajari orang. Dalam literatur yang ada, ilmu itu dikenal dengan ilmu retorika. Ilmu ini sama tuanya dengan kelahiran manusia dimuka bumi. Pada masa itu retorika dipakai sebagai salah satu alat elit kerajaan mempertahankan kekuasaannya dari musuh-musuh yang ada. Artinya selain perang, kerajaan juga membentengi kepentingannya dengan membayar ahli-ahli retorika dalam menghadapi ancaman musuh. Musuh yang kerap mempersengketakan tanah pada kerajaan yang ada. Dan biasanya diselesaikan dalam ruang debat yang dihadiri oleh massa yang begitu banyak. Persis seperti arena pertandingan tinju. Yang paling unggul dan menang adalah pihak yang terampil dalam ilmu retorika. Itu artinya yang memenangkan perkara tidak pada salah benarnya suatu kasus. Namun yang menang yaitu pihak yang paling cerdas bersilat lidah. Itu karena saat itu orang belum kenal dunia pengacara seperti zaman kita sekarang.

Pada perang dunia kedua, sang orator ulung yang berpangkat koprал naik menjadi kaisar Jerman karena kepiawaiannya dalam berbicara. Koprал itu bernama Hitler. Kata-katanya bahwa ; " setiap gerakan besar di dunia ini dikembangkan oleh ahli-ahli pidato dan bukan oleh jago-jago tulisan". Atau dalam bahasa Jerman *Jede grosse Bewegung auf dieser Erde verdankt ihr Wachsen den grosseren Rednern und nicht den grossen Schreibern*. Dan masih dalam bicara, ditemukan 75% aktifitas yang dihabiskan manusia sehari-hari yaitu aktifitas komunikasi. Dale Carnegie punya penilain tersendiri pada aktifitas komunikasi

ini. Menurutnya, seseorang yang terpelajar dan kurang ajar sangat bisa di nilai dari bicaranya.

Bicara lagi-lagi memiliki peran penting yang harus dipelajari. Bicara tidak saja menunjukkan identitas bangsa seseorang. Namun bicara juga sangat penting mengukur karakter seseorang. Sebaiknya orang mencocokkan tutur bahasanya dengan pantas, baru ia mau mencocokkan pantas tidaknya pakaian yang ia kenakan. Bicara memang adalah bakat bawaan setiap orang. Namun ketrampilan bicara dengan baik dan benar membutuhkan latihan tersendiri.

LATIHAN BICARA

Masih di zaman SM (Yunani dan Romawi), menjadi orator ulung butuh kerja keras yang tidak mudah. Mereka harus menyediakan uang yang banyak untuk mendapatkan ilmu retorika dari guru-guru terkenal. Dan karena itu mempelajari ilmu itu hanya bisa diperoleh oleh orang-orang tertentu. Atau hanya kasta tinggi atau elit-elit kerajaan yang bisa memperoleh ilmu retorika secara berkualitas. Aristoteles yang dikenal filosof salah satu yang tidak tuntas mempelajari ilmu retorika akibat beratnya biaya yang harus dibayar pada guru-guru ilmu retorika yang ada pada zaman itu. Di zaman itu juga banyak dari para orator ulung yang harus belajar berpuluh-puluh tahun di gua yang dibuat demi mendalami ilmu retorika secara dalam. Mereka terpaksa mengisolasi diri demi paripurnanya ilmu itu saat turun dari gua nanti. Mereka belajar berolah vokal mulai dari intonasi suara hingga gerak-gerik dan mimik wajah di selaraskan dengan suara yang ada. Itu dilakukan secara terus-menerus hingga memakan waktu berpuluh-puluh tahun di gua. Hasil yang diperoleh selama upaya itu sangat luar biasa. Mereka turun dari gua dengan menguasai kota-kota dan kerajaan dengan keahlian retorika secara mengagumkan.

Di era modern banyak sekali tokoh-tokoh yang karirnya cemerlang karena kemampuannya menyampaikan pemikirannya secara mengesankan pada publik. Salah satu *sample* kesuksesan itu adalah presiden Amerika Serikat John F. Kennedy yang mampu meredam emosi kaum kulit hitam pada saat ia menyampaikan pidatonya dalam suasana duka kaum kulit hitam terhadap matinya tokoh kulit hitam Marthen Luther King karena dibunuh oleh kaum kulit putih. Massa kaum kulit hitam yang sedang antipati menjadi reda' saat mendengar pidato Kennedy. Kennedy mampu meredakan emosi kaum kulit hitam karena kebencian mereka pada tindakan kaum kulit putih itu. Presiden AS itu mengucapkan belasungkawa dan apresiasi pada perjuangan kemanusiaan Marthen Luther King sebagai

pahlawan kemanusiaan. Dia berpendapat bahwa apa yang telah dilakukan oleh Marthen Luther King adalah sebuah upaya untuk mengajarkan tentang betapa pentingnya menghargai kemanusiaan ditengah-tengah heterogenitas bangsa Amerika untuk melawan diskriminasi rasial yang ada pada zaman itu.

Pidato John F . Kennedy itu tercatat sebagai orator ulung karena ia sendiri berkulit putih. Dan kerumunan yang penuh emosi dan kebencian para kaum kulit hitam itu segera berubah memuja Kennedy. Massa pun pulang dan bubar secara baik-baik setelah mendengar pidato presiden Kennedy yang menyentuh nurani mereka semua. Itu contoh dari kesuksesan seorang orator atau pembicara yang mampu membaca emosi dan perasaan audiensnya.

Kembali pada kefasihan bicara yang mutlak dimiliki para pemimpin. Belajar untuk bisa menyampaikan gagasan kita pada orang tak perlu lagi seperti pada masa lampau. Jika pada masa Aristoteles belajar retorika begitu susah. Dimana kita harus tidur di gua yang dikelilingi oleh binatang buas seperti ular dan harus digigit nyamuk yang sangat berbahaya. Dan juga hanya bisa dipelajari oleh orang-orang berpunya dan berkasta kebangsaan. Maka ilmu itu kini dapat dipelajari oleh siapa saja. Dan kita tidak perlu harus menginap di gua. Namun kita cukup punya kemauan dan mau belajar ilmu ini dengan benar dan sungguh-sungguh saja. Dan ilmu ini tidak lagi menjadi milik sekelompok orang saja. Atau milik penguasa atau politisi. Namun para *entrepreneur* juga membutuhkan ilmu ini dalam mempengaruhi orang lain. Jadi ilmu ini tidak saja sebagai alat mempengaruhi rakyat bagi para politisi dan pemerintah . Namun juga berguna bagi para pelaku bisnis dalam memasarkan produknya pada konsumen.

Singkatnya, para orator, pembicara hebat yang pernah kita kenal pasti pernah belajar ilmu ini. Dan dari mereka itu banyak cara yang dipakai dalam membantu kefasihan mereka berkomunikasi, baik sebagai pribadi dengan pribadi maupun dengan audiens atau massa. Salah satu cara yaitu berlatih di depan cermin atau ruangan yang tidak mengganggu orang lain secara terus menerus. Hollingsworth di dalam bukunya yang berjudul *The Psychology of the Audience* punya kiat dalam mempengaruhi audiens tertarik pada apa yang kita sampaikan. Perhatian harus dipertahankan dengan membangkitkan minat khalayak. Dianjurkan untuk menyisipkan cerita lucu, penggunaan bahasa yang baik dan hal-hal lain yang bisa menimbulkan tambahan perhatian.

KIAT MENGATASI KEPANIKAN KOMUNIKASI

Tidak jarang sikap gugup atau demam panggung dialami seseorang dalam presentasi atau ceramah yang ia sampaikan. Mereka yang mengalami masalah itu datang dari siapa saja. Tidak saja pada orang-orang biasa. Namun pada mereka yang terbiasa berbicara atau berpidato pun bisa mengalami demam panggung. Penyakit itu dikenal dengan nama penyakit kepanikan komunikasi (KK). Dalam teori mereka mungkin bisa berbicara lancar pada waktu biasa. Atau tidak gugup bicara di depan teman-teman sendiri. Namun pada saat bicara di depan khalayak banyak penyakit demam panggung ini baru muncul. Contoh KK dalam membacakan ayat suci seorang calon menantu di depan mertuanya. Sang menantu tak bisa membaca ayat pendek karena gugup. Itu karena ia tahu calon mertuanya ingin mengetahui kesalahan calon mantunya. Stress itulah yang juga dialami oleh para musisi yang ingin show dan atlet sebelum bertanding. Kecemasan berkomunikasi itu ada beberapa macam. Dan dalam diagnosis ilmu kecemasan komunikasi dikenal dengan beberapa istilah. Yang pertama *stage fright* (demam panggung). Kedua, *speech anxiety* (kecemasan bicara). Ketiga, *performance strees* atau yang lebih umum strees kerja. Dan gejala-gejala ini yang dirasakan orang-orang itu. Berikut untuk mengetahui gejala-gejala itu sebagaimana disebutkan dibawah ini;

1. Detak jantung yang cepat
2. telapak tangan atau punggung berkeringat
3. napas terengah-engah
4. mulut kering dan sukar menelan
5. ketegangan otot dada, tangan dan kaki
6. tangan atau kaki bergetar
7. suara bergetar dan parau
8. berbicara cepat dan tidak jelas
9. tidak sanggup mendengar atau konsentrasi
10. lupa atau ingatan hilang.

Gejala-gejala yang bisa merusak presentasi dan ceramah kita itu harus bisa dihilangkan. Dalam banyak kasus kegagalan seorang pembicara yang tidak mendapat respon audiens dikarenakan penyakit itu. Dan dalam menghilangkannya pun tidak semudah membalik kan telapak tangan. Ada yang mengatakan belajar presentasi dengan baik sama dengan orang

belajar menyetir mobil. Saat dilepas oleh gurunya mobil bisa dijalankan sesuai petunjuk setelah ia belajar. Namun dalam kasus orang bawa mobil pasti ditemui rem tiba-tiba secara mendadak. Dan sudah pasti bagi yang baru bisa bawa mobil pasti akan lebih parah daripada mereka yang sudah lancar 100%.

Dalam konteks menghilangkan penyakit itu dibutuhkan cara dan teknik yang tepat dengan memperkaya wawasan dan keilmuan serta latihan ilmu retorika secara intensif. Rudolp E Busby dan Randall E. Majors dalam *Basic Speech Communications* memberikan beberapa resep untuk mengatasi ketegangan pada saat kita mengalami demam panggung yang sama sebelum berbicara di depan umum. Mengatasi detak jantung yang cepat dengan teknik relaksasi dalam mengendurkan otot-otot Anda. Tangan dan kaki yang bergetar harus disiasati dengan menggoyang-goyangnya secara perlahan-lahan. Beberapa tips ini juga bisa ditambah dengan memancing respon audiens terlebih dahulu dengan sapaan atau dengan bahasa pembuka yang ringan. Jangan lupa tanamkan keberanian dan senyumlah pada audiens dan tarik napas panjang-panjang sebelum berbicara. Dan harus segera secara cepat memancing para hadirin sebelum berbicara.

PENUTUP

Bicara yang tepat dan benar serta diterima audiens harus dimiliki oleh setiap orang yang ingin presentasinya bisa diterima publik. Seorang pembicara harus tahu bagaimana mengetahui kemauan audiens. Emosi dan karakter audiens juga penting diketahui terlebih awal sebelum pembicara itu memulai menjelaskan pemikirannya pada audiens yang dihadapi. Yang juga tak kalah penting gagasan pembicara. Gagasan pembicara sangat mencerminkan kredibilitas yang disandangnya. Sebaiknya hindari gagasan-gagasan atau pemikiran diluar kompetensi kita. Seorang dokter tak pas bicara ilmu diluar kompetensinya pada audiens. Konstruksi berpikir audiens tentang seorang dokter tak bisa dimanipulasi. Dan dokter ini kemungkinan akan gagal menarik simpati para audiens untuk mendengar pidato atau ceramah sang dokter tersebut. Atau audiens akan ngantuk dan malas mendengarnya. ****