

Pengantar *Public Speaking*

Dr. Hendriyani, S.Sos., M.Si.
Yohana Purnama Dharmawan, S.E.



PENDAHULUAN

Banyak orang mengakui bahwa berbicara di muka umum merupakan sebuah keterampilan yang penting dalam hidup sehari-hari maupun dalam kerja. Wawancara terhadap beberapa praktisi *Public Relations* menunjukkan bahwa mereka menganggap berbicara di muka umum merupakan keterampilan yang harus dimiliki oleh seorang *Public Relations*. Namun banyak orang yang merasa kurang percaya diri untuk berbicara di muka umum. Padahal sebenarnya *public speaking* sama seperti pelajaran lainnya, bisa dipelajari dan dilatih, karena *public speaking* adalah keterampilan. Semakin sering kita melakukannya maka kita semakin terampil dan percaya diri.

Kesadaran akan pentingnya *public speaking* sendiri telah dikenali dalam peradaban manusia sejak berabad-abad lampau. Sejarah mencatat bahwa kegiatan *public speaking* telah dilakukan di Yunani dan Romawi Kuno dalam bentuk retorika, terutama saat sistem politik demokratis diterapkan di sana. Keterampilan *public speaking* diajarkan di sekolah-sekolah karena dibutuhkan saat rapat politik dan proses pengadilan pada masa itu. Buku Retorika yang ditulis Aristoteles, filsuf besar pada masa itu, diyakini sebagai dokumentasi tertulis terlengkap menyangkut *public speaking*.

Setelah membaca modul ini, Anda diharapkan mampu menjelaskan tentang apa yang dimaksud *public speaking*, perbedaan dan persamaan *public speaking* dengan percakapan, serta bagaimana mengembangkan kepercayaan diri saat *public speaking*. Lebih lanjut, Anda juga mampu menjelaskan sejarah *public speaking* serta perkembangannya saat ini.

KEGIATAN BELAJAR 1

Public Speaking

“Only I can change my life. No one can do it for me.”
Carol Burnett-artis dan komedian Amerika

A. KEKUATAN *PUBLIC SPEAKING*

Setiap kali kita mendengar istilah *public speaking* kita biasanya membayangkan situasi saat seseorang berbicara di depan podium, di hadapan orang dalam jumlah banyak. Kita juga akan menganggap bahwa orang tersebut adalah pemimpin dan kita tidak mungkin dapat berada pada situasi semacam itu. Tapi bayangkan beberapa situasi berikut ini.

Pak Agus adalah seorang pegawai negeri biasa. Menjelang 17 Agustus warga di lingkungan tempat tinggalnya ingin menyelenggarakan beberapa pertandingan olahraga. Warga lalu menyelenggarakan rapat kerja di mana setiap orang, termasuk Pak Agus, dapat menyampaikan pendapat tentang olahraga mana yang ia usulkan untuk ditandingkan.

Berhubung Pak Agus sangat menyukai catur, ia menyarankan supaya catur menjadi salah satu cabang pertandingan. Alasannya, papan catur telah dimiliki beberapa warga sehingga mereka tidak perlu mengeluarkan uang untuk membeli alat pertandingan dan bahwa pertandingan penyisihan dapat dilakukan setiap malam dan dapat menjadi ajang kumpul warga untuk mempererat kekerabatan. Usul tersebut diterima oleh rapat dan catur dijadikan salah satu cabang pertandingan perayaan 17 Agustus di lingkungan tersebut.

Minggu pagi di bulan Mei menjadi hari yang penting bagi Putri. Hari itu keluarga Luki, pacarnya, akan datang untuk melamarnya. Demi kelancaran acara keluarga Putri telah meminta Paman Arif menjadi juru bicara keluarga. Paman Arif akan menyambut para tamu dan memperkenalkan anggota kedua keluarga.

Situasi di atas seperti yang dialami Pak Agus dan Paman Arif memperlihatkan bahwa berbicara di depan orang banyak, di depan publik, adalah situasi yang banyak terjadi di masyarakat. Kita tidak perlu menjadi pemimpin organisasi atau menjadi ketua kelompok tertentu untuk melakukan *public speaking*. Apa pun peran kita di masyarakat: seorang mekanik, arsitek,

dokter, sekretaris, konsultan komunikasi, akuntan, politikus, dosen, staf, atau ibu rumah tangga; kita perlu memiliki keterampilan *public speaking* (PS). Keterampilan PS diperlukan untuk menyampaikan ide, mendiskusikan sesuatu, hingga melaporkan hasil kerja pada orang-orang lain. Keterampilan itu semakin penting saat kita menduduki posisi pemimpin seperti supervisor, manajer, direktur, agar dapat memimpin rapat secara efektif, memotivasi bawahan dalam bekerja, atau bahkan berpidato di depan semua karyawan dengan sukses.

Public speaking adalah kemampuan berbicara di depan banyak orang, menyampaikan pesan yang dapat dimengerti dan dipercaya oleh publik pendengarnya. PS dapat memiliki peran luar biasa dalam kehidupan kita, antara lain (Hamilton, 2003: 3):



Gambar 1.1
Martin Luther King saat memberi pidato

1. Mengembangkan diri pribadi

Bila kita dapat melakukan PS kita tidak perlu ketakutan setiap kali menghadapi kemungkinan diminta berbicara di depan orang banyak, baik di dunia kerja ataupun di lingkungan keluarga. Kita juga dapat menyampaikan ide kita kepada orang lain secara lebih efektif hingga memberi kepuasan bahwa ide kita diterima atau diterapkan.

Saat ini banyak perusahaan yang meminta pelamar kerja untuk membuat proposal program kerja yang akan dilakukan lalu mempresentasikannya. Ide yang telah dituangkan dalam sebuah proposal akan terdengar menarik atau tidak tergantung dari bagaimana pembicara mempresentasikannya. Dapat dipastikan pelamar yang dapat mempresentasikan idenya dengan baik yang akan diterima bekerja. Semakin banyak kita berlatih maka semakin baik kita mempresentasikan

ide di depan orang lain. Kita pun akan semakin percaya diri karena ide kita lebih sering didengar dan diterima orang.

2. Mempengaruhi dunia sekitar kita

Perubahan yang terjadi di masyarakat sering kali berawal dari ide satu orang yang ditularkan kepada orang-orang lain. Bila kita memiliki keterampilan PS maka kita akan lebih mudah dapat mempengaruhi orang-orang lain supaya menerima dan melaksanakan ide kita, yang menghasilkan perubahan kelompok tersebut. Dalam skala kecil perubahan tersebut dapat berupa ide menggalang warga lingkungan untuk melakukan kegiatan kebersihan bersama. Dalam skala lebih besar, perubahan dapat terjadi pada komunitas yang lebih besar. Beberapa komunitas di Yogyakarta, warga menentukan adanya jam belajar bagi anak. Pada jam belajar tersebut keluarga dilarang menyalakan televisi dan anak diwajibkan untuk belajar. Keluarga yang melanggar akan ditegur tetangganya sendiri sebagai bentuk kontrol sosial. Perubahan tersebut berawal dari sebuah ide yang ditularkan kepada satu komunitas, lalu menginspirasi komunitas-komunitas lain yang menganggap ide ini baik untuk mereka.

3. Meningkatkan karier

Kemampuan mempengaruhi orang lain, termasuk atasan, dapat membuat kerja kita berlangsung lebih baik. Bahkan bila rekan kerja dan atasan melihat kita terampil berbicara di orang-orang lain, mereka akan melihat kita sebagai orang yang memiliki kredibilitas tinggi hingga kesempatan promosi lebih terbuka lebar.

Pernahkah Anda melihat kompetisi pemilihan duta merek (*brand*



ambassador) tertentu? Di tengah persaingan yang makin ketat, banyak perusahaan yang memilih duta merek sebagai bentuk PR mereka. Sang duta akan menjadi juru bicara bagi merek tersebut, dan karakter sang duta harus konsisten dengan karakter merek tersebut. Misalnya merek sebuah produk sabun yang memosisikan produknya sebagai sabun kecantikan yang prestisius. Merek itu lalu memilih satu orang model sekaligus

Gambar 1.2
Mengajukan pertanyaan dalam
suatu acara seminar

bintang film yang menjadi duta merek sabun ini. Sang duta harus terlihat elegan dan eksklusif, serta sangat cantik, sesuai citra yang mereka sabun ini. Dalam pemilihan duta, sudah dapat dipastikan para peserta harus melakukan *public speaking*; mulai dari hal yang sangat sederhana seperti memperkenalkan diri, sampai pada tahap yang lebih jauh lagi misalnya harus mempresentasikan produk maupun perusahaan secara lengkap. Di sini sudah dapat dipastikan pemenangnya adalah orang yang memiliki keterampilan PS yang tinggi.

Keterampilan PS adalah keterampilan yang memiliki kekuatan untuk mengubah dunia kita dengan cara yang sederhana, tanpa kekerasan. Memiliki keterampilan PS juga akan membuat kita lebih unggul dibanding orang-orang lain. Contoh yang sering kita lihat di media, terutama di televisi, memperlihatkan PS dalam situasi politik. Misalnya saat kampanye pemilihan presiden dan wakil presiden atau rapat parlemen. Namun sebenarnya PS dipakai di semua bidang kehidupan, tidak hanya di bidang politik. Misalnya di bidang kesehatan saat kita berperan sebagai seorang kader Posyandu yang menjelaskan cara memantau jentik nyamuk demam berdarah, atau di bidang lingkungan hidup saat kita berperan sebagai aktivis yang mengajak para mahasiswa menggunakan kertas bolak-balik untuk menghemat penggunaan kertas. Bayangkan bila kita dapat menyampaikan pesan dengan sangat baik hingga saran kita dilaksanakan, warga akan terhindar dari demam berdarah dan jumlah pohon yang harus ditebang untuk membuat kertas dapat berkurang, maka kita telah mengubah dunia menjadi lebih baik.

B. PERSAMAAN *PUBLIC SPEAKING* DAN PERCAKAPAN

Berapa banyak waktu yang kita gunakan untuk berbicara dengan orang lain dalam sehari? Sebagian besar orang menghabiskan 30% waktu di luar jam tidurnya untuk berbicara. Belajar berbicara adalah proses yang kita lalui. Sewaktu kita kecil, kita sering berbicara pada orang tua kita untuk meminta sesuatu. Bila tidak berhasil, kita akan belajar dari kesalahan tersebut dan mencoba berbicara dengan cara lain pada lain kesempatan. Dalam proses itu kita jadi belajar cara berbicara dengan orang tua kita supaya maksud kita tercapai. Kita juga belajar bercakap-cakap dengan orang lain dengan cara yang sama.

Hal serupa juga berlaku untuk *public speaking*. Semakin sering kita mencobanya, semakin ahli kita melakukannya. Dalam banyak hal *public speaking* memiliki persamaan dengan percakapan biasa (Lucas, 2007: 7-8). Beberapa persamaan itu adalah:

1. Penyampaian pesan PS maupun percakapan sama-sama disusun mengikuti logika, sistematis, dan tahap demi tahap agar pesan dapat dimengerti. Misalnya saat Ibu menjelaskan cara membuat masakan pada temannya, Ibu akan memulai dengan merinci bahan-bahan yang dibutuhkan, lalu cara menyiapkan bahan tersebut, cara memasaknya, bahkan cara menyajikannya. Saat seorang koki menjelaskan bagaimana membuat masakan di televisi, ia juga memulai dengan merinci bahan yang dibutuhkan sampai cara menyajikan masakan tersebut. Koki tersebut melakukan PS dengan cara yang sama dengan cara ibu menyusun pesan agar dapat diikuti oleh penontonnya.
2. Menyesuaikan isi dan cara penyampaian dengan rekan bicara atau publik kita. Cara seorang dokter menjelaskan penyakit pada pasiennya tentu berbeda dengan saat ia menjelaskan hal yang sama pada rekannya sesama dokter. Begitu juga saat kita melakukan PS, kita akan memakai cara yang berbeda saat berbicara di depan remaja SMP dan saat di depan para guru SD.
3. Pesan disampaikan dengan tujuan mendapat dampak positif dan maksimal. Misalnya saat kita menceritakan lelucon pada teman, kita akan menyesuaikan intonasi, ekspresi, susunan kata, supaya lelucon itu dipahami dan membuat teman kita tertawa. Saat kita melakukan PS, kita juga ingin agar publik memberikan tanggapan positif dengan menyetujui apa yang kita sampaikan atau bahkan melakukan apa yang kita sarankan.
4. Dalam percakapan ataupun dalam PS, pembicara harus dapat menyesuaikan apa yang disampaikan sesuai reaksi dari lawan bicaranya atau publik. Pembicara harus dapat mendengarkan masukan yang diberikan, dalam bentuk verbal maupun nonverbal. Peka terhadap tata bahasa, ucapan, ekspresi wajah, dan reaksi fisik lawan bicara ataupun publik menyebabkan komunikasi menjadi efektif.

Biasanya kita melakukan keempat hal di atas dalam percakapan sehari-hari tanpa berpikir lagi, melakukan dengan terampil dan mengalir begitu saja. Kita sudah terbiasa melakukannya sejak awal kita belajar berbicara. Terampil dalam menyampaikan pesan melalui percakapan sehari-hari memang tidak

menjamin bahwa orang tersebut dapat melakukan penyampaian pesan sama baiknya kepada publik, tetap modal untuk melakukan PS telah ada. Yang perlu dilakukan adalah belajar mengasah modal tersebut hingga kita dapat terampil berkomunikasi dalam percakapan dan PS. Dengan demikian, kita akan mampu berkomunikasi efektif dalam rapat, diskusi di ruang kerja atau ruang kelas, presentasi bisnis, atau bahkan wawancara dengan jurnalis.

C. PERBEDAAN *PUBLIC SPEAKING* DAN PERCAKAPAN

Walau memiliki beberapa kemiripan, *public speaking* tidak sama dengan



Gambar 1.3
Memberikan pelatihan
motivasi kepada karyawan

percakapan sehari-hari. Bayangkan bila kita menceritakan suatu pengalaman kepada seorang teman. Lalu bayangkan bila kita menceritakan pengalaman yang sama kepada sekelompok orang, sekitar 5 sampai 7 orang. Sekarang bayangkan bila kita bercerita tentang pengalaman tersebut di hadapan lebih banyak orang, mulai dari 30 hingga 100 orang. Apakah cara kita berbicara akan berbeda? Apakah reaksi kita akan berbeda?

Terdapat tiga perbedaan utama antara *public speaking* dengan percakapan biasa (Lucas, 2007: 9).

Ketiga hal tersebut adalah sebagai berikut.

1. Pesan yang disampaikan melalui *public speaking* lebih terstruktur. Waktu yang tersedia untuk PS biasanya terbatas dan pembicara tidak bisa diinterupsi bila ada hal yang disampaikan yang tidak dipahami oleh publik. Karena itu, pembicara perlu mempersiapkan segala sesuatunya agar pesan yang disampaikan dapat dipahami oleh publik sesuai tujuan pembicara. Pembicara juga perlu mengantisipasi pertanyaan yang mungkin muncul dari publik serta cara menjawabnya. Itu sebabnya PS memerlukan lebih banyak perencanaan dan persiapan yang lebih rinci dibanding percakapan biasa.
2. *Public speaking* menggunakan tata bahasa yang lebih formal dibandingkan percakapan. Slang, bahasa gaul, jargon tidak biasa, atau tata bahasa yang buruk tidak mendapat tempat dalam PS. Setiap kalimat

perlu diucapkan dengan benar, tidak menyinggung publik yang hadir, dan dapat dipahami oleh publik yang hadir. Apalagi, pesan yang disampaikan dalam PS tidak bisa diralat dengan begitu saja hingga kita perlu berhati-hati dalam menyampaikan pesan. Kita harus membuat publik merasa dihargai. Cara bicara dan tata bahasa pembicara mencerminkan profesionalisme dan kredibilitas pembicara.

3. *Public speaking* memerlukan metode penyampaian yang berbeda dari percakapan. Pada waktu kita bercakap-cakap kita dapat berbicara dengan cepat. Kita juga dapat menggunakan tanya-jawab secara langsung, seperti “betulkan?” atau “kamu tahu tidak?”, dan mengharapkan jawaban pada saat itu juga. Bahasa tubuh kita juga santai. Dalam *public speaking* kita perlu menyesuaikan volume dan intonasi suara agar dapat didengar jelas oleh seluruh publik. Kita harus menggunakan postur tubuh dan bahasa tubuh yang sopan serta menghindari kebiasaan buruk yang tidak enak dilihat oleh publik seperti menggaruk-garuk wajah atau mengetuk-ketukan jari ke meja.

Karena perbedaan-perbedaan di atas, kita perlu belajar cara PS dan terus berlatih untuk dapat menjadi pembicara PS yang efektif. Keterampilan PS adalah keterampilan yang dapat dikembangkan dengan belajar dan berlatih.

D. MENGEMBANGKAN KEPERCAYAAN DIRI SAAT *PUBLIC SPEAKING*

Salah satu hal yang menjadi perhatian dari para pembicara adalah demam panggung. Seorang yang sangat lancar berbicara dalam percakapan sehari-hari bisa tiba-tiba menjadi ketakutan pada waktu harus berdiri dan berbicara di hadapan publik. Bila Anda merasakan hal yang sama, ketahuilah bahwa Anda tidak sendirian.

1. Demam panggung adalah wajar

Sewaktu masih mahasiswa saya pernah terlibat dalam sebuah kepanitiaan aktivitas sosial di kampus. Kami hendak menyelenggarakan serangkaian pelatihan bagi anak-anak muda dalam sebuah komunitas di Jakarta. Kami harus menghadiri pertemuan bulanan warga untuk meminta izin melaksanakan kegiatan di lingkungan mereka. Kami meminta ketua panitia mahasiswa untuk menjadi juru bicara kami dan berbicara di depan

seluruh warga yang hadir. Singkat kata, warga sudah hadir, giliran juru bicara kami mengutarakan pesannya pun tiba. Tiba-tiba, tepat sebelum maju ke depan, ketua panitia berkata dengan panik: “saya tidak bisa, saya tidak sanggup.” Akhirnya kami harus meminta dosen pendamping kami untuk berbicara di depan warga menggantikan ketua panitia kami.

Rasa gugup biasanya kita rasakan sebelum melakukan hal yang penting, termasuk saat kita harus melakukan *public speaking*. Demam panggung itu sendiri adalah perasaan yang normal. Pada waktu kita stres atau tertekan, tubuh kita merespons dengan memproduksi hormon adrenalin yang berlebihan. Semburan adrenalin menimbulkan reaksi yang berbeda pada diri setiap orang, dan tentunya hal ini dapat kita antisipasi dan atasi, antara lain:

- a. Jantung berdegup lebih cepat dari biasanya. Perlu kita sadari pada waktu jantung kita berdegup lebih kencang, hanya kita saja yang merasakan, sementara publik tidak melihat hal ini. Kita harus tenang dan berpikir positif dengan cara berdamai dengan diri kita melalui kata-kata positif seperti “ini hanya demam panggung, tenang”. Yakinkan dengan konsentrasi pada materi yang ingin disampaikan, degup jantung kita akan segera berdetak normal kembali.
- b. Keluar keringat berlebih di bagian tubuh tertentu seperti telapak tangan, wajah, atau ketiak. Bila keringat yang berlebihan keluar di telapak tangan, kita bisa menggenggam tisu atau sapu tangan, tidak perlu menyeka tangan terlalu sering sampai terlihat oleh publik. Bila keringat banyak keluar di wajah, misal di dahi atau sekitar hidung, kita boleh menyekanya dengan tisu atau sapu tangan sesekali tapi sebaiknya tidak terlalu sering. Semakin sering kita melakukan gerakan-gerakan menyeka keringat maka semakin terlihat oleh publik kegugupan kita. Bila kita termasuk tipe orang yang akan mengeluarkan banyak keringat di bagian ketiak saat demam panggung, sebaiknya kita mengenakan pakaian dalam agar keringat tidak terlihat di baju.
- c. Tangan menjadi gemetar. Demam panggung seperti ini terlihat publik. Untuk itu, atasi dengan cara memegang kertas catatan dengan ukuran kecil atau dengan membawa catatan dengan diberi alas kertas yang cukup tebal, sehingga getarannya tidak terlalu terlihat. Tapi biasanya dengan mengalihkan konsentrasi ke materi yang ingin disampaikan, getaran tangan akan hilang dengan sendirinya setelah kita bicara beberapa saat.

- d. Lutut terasa lemas hingga terasa tidak sanggup menopang tubuh untuk berdiri. Hal ini biasanya terjadi karena kita terlalu banyak duduk sebelum bicara. Atasi dengan melakukan relaksasi fisik atau berjalan dan berdiri supaya lutut kita bisa menopang tubuh dengan baik.
- e. Tenggorokan terasa tercekak sehingga suara menjadi parau, atau lebih buruk lagi: suara tidak bisa keluar. Pada waktu adrenalin menyembur, salah satu efek yang bisa terasa di sebagian orang adalah produksi lendir di tenggorokan meningkat. Untuk mengatasi hal ini, kita dapat menjaga makanan dan khususnya minuman sebelum kita bicara. Hindari minuman yang lengket seperti susu, sirup, atau teh manis. Karena minuman sejenis ini akan membuat tenggorokan kita lengket ditambah dengan banyaknya lendir yang diproduksi oleh tubuh, maka suara kita jadi tercekak atau serak.
- f. Perut terasa sakit dan seperti ingin buang air besar. Atasi dengan pola makan yang baik sebelum bicara. Dengan demikian saat perut kita terasa sakit kita tahu bahwa itu hanya akibat dari demam panggung, bukan sakit perut sesungguhnya.
- g. Ingin buang air kecil secara berlebihan. Bila hal ini terjadi, tetap tenang dan segera ke belakang. Tapi bila tidak mungkin menghentikan pembicaraan, sebaiknya tahan dengan mengalihkan konsentrasi ke acara, niscaya keinginan itu menghilang. Kita bisa juga mengatasi dengan mengurangi jumlah air yang diminum. Kita bisa minum bila haus tapi jumlahnya sedikit dikurangi.
- h. Tidak bisa mengingat apa yang ingin disampaikan sekalipun sebelumnya sudah disiapkan. Atasi dengan membawa catatan atau menggunakan alat bantu visual seperti *powerpoint*. Bila catatan sudah ada di tangan, bacalah. Biasanya ini terjadi di awal-awal bicara, selanjutnya kita akan berbicara dengan lancar. Kesalahan yang sering terjadi, pembicara sudah mengetahui kelemahannya bahwa ia sering lupa apa yang ingin disampaikan pada waktu demam panggung melanda. Lalu ia membawa catatan kecil sebagai “contekan”. Namun begitu waktunya berbicara catatan yang sudah dibawanya tadi tidak dibaca, hanya dipegang saja, sementara ia berusaha untuk merangkai kalimat dan mengingat apa yang sudah dipersiapkan sebelumnya. Akibatnya ia berbicara dengan tidak teratur dan tidak jelas apa yang ingin disampaikan. Sudah dapat dipastikan kata-kata pembukanya tidak menarik dan presentasi bagian isi pun menjadi tidak sesuai dengan isi yang telah disiapkannya.

Reaksi-reaksi di atas adalah contoh reaksi demam panggung yang sering kita alami sebelum melakukan *public speaking*.

Demam panggung biasanya disebabkan rasa cemas yang muncul pada waktu *public speaking*. Hal yang dapat menyebabkan rasa cemas itu, antara lain:

- 1) Cemas topik dan informasi yang disampaikan tidak sesuai dengan harapan publik.
- 2) Cemas tidak dapat menjawab pertanyaan yang diajukan publik. Biasanya rasa takut ini menyerang kredibilitas diri pembicara.
- 3) Cemas salah dalam penyampaian. Hal ini biasanya terjadi kalau naskah/materi disiapkan oleh orang lain atau bila pembicara kurang menguasai materi yang ingin disampaikan.
- 4) Cemas tampil buruk sehingga mempermalukan diri sendiri.
- 5) Cemas peralatan audio-visual tidak berfungsi dengan sempurna sehingga mengurangi kualitas penampilan bahkan bisa mengacaukan segalanya.

Bila kita perhatikan hal-hal yang menyebabkan rasa cemas di atas, kita dapat menyimpulkan bahwa ada rasa cemas yang dapat diatasi dengan persiapan yang baik dan sempurna, tapi ada juga rasa cemas yang hanya bisa diatasi dengan banyak latihan. Kita bahkan dapat memanfaatkan rasa cemas tersebut untuk memunculkan presentasi yang luar biasa. Biarkan kecemasan itu bekerja untuk kita. Bahkan, bila kita tidak merasa gugup sama sekali sebelum *public speaking*, dapat dipastikan bahwa publik akan mendengarkan presentasi yang membosankan.

2. Memanfaatkan kecemasan untuk menghasilkan presentasi yang luar biasa

Ada beberapa cara yang dapat kita lakukan dalam memanfaatkan kecemasan menjadi sebuah keuntungan buat kita.

- a. Berpikir positif. Bicaralah pada diri sendiri secara positif, misalnya dengan mengatakan:

“Saya pasti bisa menyampaikannya dengan baik.”

“Ini adalah kesempatan bagi saya untuk menyampaikan pesan atau ide pada orang lain.”

“Groggi adalah hal yang wajar, saya pasti bisa mengatasinya dengan baik.”

“Saya punya topik yang menarik dan saya sudah lakukan persiapan yang sempurna, pasti publik senang mendengarkannya.”

“Publik pasti akan tertarik dengan apa yang akan saya sampaikan.”

“Publik pasti orang yang menyenangkan, kalau mereka bertanya pasti mereka ingin tahu lebih jauh tentang apa yang saya sampaikan bukan untuk menyudutkan atau apalagi menguji saya.”

Saat muncul satu pikiran negatif di kepala kita, cari beberapa pikiran positif untuk melawannya sehingga pikiran negatif itu akan kalah.

- b. Lakukan persiapan yang baik. Persiapan yang baik membuat kita bisa menyampaikan presentasi lebih baik. Jangan pernah hanya memiliki bahan apa adanya dan berbicara tanpa menguasai apa yang disampaikan. Kita dapat menggunakan formula 5W+1H dalam persiapan:

- 1) *Who is my public?* Siapa dan berapa orang publik yang akan berbicara dengan saya atau yang akan hadir? Pemahaman akan publik akan mempermudah kita dalam menyiapkan materi. Seperti yang akan dibahas dalam modul selanjutnya di buku ini, memahami publik akan menentukan gaya bahasa yang kita gunakan, cara menyampaikan pesan yang kita lakukan, contoh-contoh yang kita berikan, bahkan cara berbusana kita saat PS.
- 2) *What is my topic about?* Apa yang akan saya sampaikan? Tidak hanya mempelajari isi presentasi yang kita berikan, pelajari juga hal-hal yang berhubungan dengan materi untuk menambah wawasan. Pengetahuan akan banyak hal tentang topik membuat kita menjadi lebih percaya diri, membuat kita lebih yakin saat memberikan contoh atau menjawab pertanyaan publik. Kita bahkan dapat mengulang pesan dengan kalimat yang berbeda bila kita melihat tatapan bertanya atau kebingungan di wajah publik saat kita menyampaikan presentasi kita.
- 3) *Why should I talk about it?* Mengetahui alasan mengapa topik harus disampaikan/dibicarakan. Jangan berhenti di satu kali pertanyaan ‘mengapa’, usahakan gali lebih dalam alasan mengapa kita berbicara agar menemukan inti permasalahannya. Dengan demikian kita dapat

lebih menjiwai apa yang hendak kita sampaikan. Kekhawatiran akan pertanyaan-pertanyaan yang mungkin diajukan publik juga akan berkurang karena kita telah memikirkan kemungkinan munculnya pertanyaan tersebut. Misalnya: *Mengapa saya mempresentasikan produk ini?* Agar konsumen mengetahui produk perusahaan. *Mengapa mereka harus mengetahui produk saya?* Agar konsumen mengetahui kelebihan produk perusahaan dibandingkan dengan produk pesaing. *Mengapa mereka harus tahu kelebihan produk perusahaan?* Agar mereka beralih ke produk yang ditawarkan. *Mengapa mereka harus beralih ke produk perusahaan?* Agar produk perusahaan banyak terjual dan perusahaan memperoleh laba, dan seterusnya.

- 4) *When?* Kapan saya bicara dan berapa banyak waktu yang saya miliki? Dengan mengetahui kapan kita bicara, kita dapat menyiapkan segala sesuatu sebelum waktunya. Selain itu, Anda punya waktu untuk latihan. Mengetahui jumlah waktu yang diberikan untuk berbicara juga penting agar kita dapat menyampaikan pesan secara efektif dalam batas waktu yang diberikan. Bila kita memiliki materi yang membutuhkan waktu 20 menit untuk presentasi padahal kita hanya memiliki 5 menit, kita berisiko akan tidak dapat memberikan pesan secara utuh dan memberikan kesimpulan yang mengesankan publik.
- 5) *Where?* Di mana saya bicara? Bicara di lingkungan tempat kita sudah biasa berada tentunya lebih nyaman dibandingkan dengan bicara di tempat yang baru pertama kali kita kunjungi. Ketahui di mana dan bagaimana suasana serta pengaturan ruang tempat kita bicara. Dengan mengetahui tempat terlebih dahulu, setidaknya membuat kita menjadi lebih tenang. Bila kita diminta berbicara di tempat yang belum kita ketahui letaknya, sebaiknya cari tahu cara menuju tempat tersebut hingga kita bisa sampai ke lokasi *public speaking* tepat pada waktunya. Di kota besar seperti Jakarta atau Surabaya, kemacetan lalu lintas sudah menjadi pemandangan sehari-hari hingga kita perlu menghitung lebih seksama waktu yang dibutuhkan menuju lokasi serta jalan tercepat menuju tempat tersebut.
- 6) Terakhir, *How?* Bagaimana membuat presentasi/pidato saya menarik? Dengan mempertimbangkan hal-hal di atas, kita dapat

melakukan riset dan mengumpulkan informasi yang dapat mendukung presentasi dan pengetahuan kita tentang materi. Setelah itu, kita dapat mengatur susunan penyampaian yang menarik dan mudah dimengerti publik. Gunakan alat bantu visual yang diperlukan guna mendukung presentasi secara keseluruhan dan berikan contoh-contoh dan ilustrasi yang menarik membuat presentasi kita lebih mudah dimengerti. Misalnya saja, kita dapat memasukkan cuplikan film atau foto yang dapat memperkuat narasi kita akan sebuah hal. Kita juga dapat memasukkan gambar atau tabel untuk memperkuat statistik yang kita sampaikan.

3. Lakukan latihan dengan baik

Kita dapat melakukan hal di bawah ini.

- a. Latih cara menyampaikan, mulai dari pembukaan untuk mencairkan suasana, isi sampai penutup. Latihan sebelum *public speaking* akan menghasilkan *public speaking* yang berkualitas.
- b. Untuk hal-hal yang sulit sebaiknya dilatih dengan diucapkan, jangan hanya berlatih dalam benak. Sering kali bila kita bicara dalam hati terasa sudah lancar dan bisa, tapi pada waktu berhadapan dengan publik sering kali kita menjadi gugup dan salah mengucapkan. Untuk itu, latihanlah dengan mengucapkan kata-kata yang ingin disampaikan, terutama kata yang panjang seperti ‘personifikasi’ atau dalam bahasa lain seperti *deliverability*.
- c. Latih cara menggunakan alat bantu visual yang akan digunakan, misalnya bila kita menyiapkan alat peraga, ucapkan kalimat sambil menunjukkan alat peraga atau melakukan demo.
- d. Latih sesi tanya-jawab. Pelajari segala pertanyaan yang mungkin terjadi dan latihanlah bagaimana menjawabnya dengan sopan.

4. Gunakan kekuatan visualisasi diri

Visualisasi erat kaitannya dengan kepercayaan diri karena seperti menciptakan kekuatan mental yang menggambarkan diri kita sendiri ‘sebagaimana yang kita inginkan’. Bayangkan diri kita berada di atas panggung atau di podium, menatap semua publik yang hadir, menggunakan gerak tubuh dan ekspresi yang tepat, berbicara dengan suara yang jelas. Rasakan kepercayaan diri kita terus bertambah dan kita dapat menyelesaikan pembicaraan dengan sangat baik. Pada waktu kita menciptakan citra diri di

pikiran, usahakan realistis tetapi tetap fokus pada hal-hal yang positif. Sama seperti kita latihan secara fisik setiap kali sebelum melakukan presentasi, latihan mental ini juga harus dilakukan berulang kali.



Gambar 1.4
Visualisasi bahwa ini adalah reaksi publik setelah mendengar PS kita akan membantu memberi kepercayaan diri.

5. Ketahuilah bahwa grogi tidak terlihat

Banyak pembicara cemas apa yang dirasakannya terlihat oleh publik, lalu berusaha menutupinya. Sulit sekali bagi kita untuk bicara dengan tenang dan baik bila kita merasa tidak nyaman. Jangan khawatir, orang yang sudah sering tampil di muka umum pun masih merasakan demam panggung. Bahkan Afgan, penyanyi muda yang sangat terkenal, mengaku bahwa ia biasa mengalami demam panggung sebelum bernyanyi di muka umum. Karena kegugupannya, ia sering menggigiti kuku-kuku jarinya. Namun kita tidak dapat melihat kegugupannya tersebut setiap kali kita menontonnya bernyanyi di muka umum.

Bila sebelum bicara kebetulan kita bersalaman dengan seseorang dan tangan kita terasa sangat dingin atau berkeringat, lalu orang tersebut menanyakan apakah kita gugup, akui saja, katakan dengan tersenyum “*Ya, saya merasa demam panggung*”. Menutupi rasa demam panggung dengan berbohong hanya menambah beban dan tidak menyelesaikan masalah. Sering kali pengakuan ini akan membuat orang semakin menyukai kita, merasa simpati melihat usaha yang kita lakukan walaupun kita demam panggung.

6. Lakukan yang terbaik, bukan sempurna

Salah satu kesalahan orang pada waktu melakukan presentasi, berpidato atau berbicara adalah mereka menganggapnya sebagai suatu tampilan bukan sebagai seni dalam berkomunikasi. Sekali kita berpikir bahwa apa yang kita lakukan adalah sebuah seni maka dapat disampaikan dengan cara kita dan akan terdengar indah. Kesalahan kecil yang mungkin terjadi adalah manusiawi.

7. Jangan bandingkan diri dengan orang lain

Membandingkan diri dengan orang lain dan berusaha meniru gayanya, terutama orang yang sudah punya jam terbang PS tinggi, hanya akan memberi beban mental tambahan.

Selain tujuh cara di atas, beberapa cara sederhana lain yang bisa dilakukan untuk mengurangi rasa cemas sebelum tampil bicara di muka umum, yaitu:

1. Tidur cukup. Jumlah istirahat yang cukup akan membuat kita lebih baik. Secara fisik penampilan kita bisa lebih segar dan secara mental juga lebih kuat.
2. Ambil nafas dalam, ini bermanfaat untuk menenangkan.
3. Lakukan kontak mata dengan publik, ingat mereka adalah manusia dan mereka datang dengan keinginan untuk mendengarkan kita, jadi mereka bukanlah datang untuk menyerang kita. Sesekali memandang mata orang yang kita kenal, yang kita tahu mendukung presentasi kita, akan memberi efek menenangkan. Bila kita merasa tidak nyaman memandang mata publik, coba fokuskan mata ke area dahi antara kedua mata.
4. Konsentrasi pada apa yang ingin kita sampaikan daripada memikirkan rasa cemas.
5. Gunakan alat bantu visual yang menarik, paling tidak hal ini dapat membuat publik beralih ke *visual aids* sesaat dan tidak terus menerus menatap kita.
6. Usahakan santai atau melemaskan otot sebelum tampil. Kita dapat berjalan sambil berkenalan dan bicara ringan dengan publik yang hadir duluan atau sekedar melakukan perenggangan otot dengan menggerakkan telapak kaki atau tangan. Hamilton (2003: 54) menyarankan beberapa aktivitas fisik yang bisa kita lakukan untuk relaksasi sebelum kita melakukan PS, antara lain:

- a. Tangan: kepal lalu lemaskan, lakukan beberapa kali, bergantian tangan kanan dan kiri.
- b. Pundak: angkat pundak lalu lemaskan.
- c. Kepala ditarik ke belakang, ke arah punggung, lemaskan. Tarik kepala ke depan, ke arah dada, lemaskan.
- d. Lidah: tekan langit-langit mulut, lemaskan. Tekan ke bawah lalu lemaskan.
- e. Punggung: tarik punggung ke belakang, tahan, lemaskan.
- f. Perut: tarik perut ke dalam, tahan, lemaskan.

Jadi seperti melakukan perenggangan dalam olahraga, aktivitas di atas dapat membantu supaya otot kita menjadi lebih santai.

Kita dapat mengembangkan kepercayaan diri dari waktu ke waktu dan sejalan dengan bertambahnya kepercayaan diri itu maka semakin bertambah pula kemampuan kita untuk berdiri dan berkomunikasi di hadapan sekelompok orang. Bila kita semakin percaya diri bicara di muka umum maka semakin bertambah pula kepercayaan diri di area yang lain dalam hidup kita.

E. CONTOH *PUBLIC SPEAKING* YANG MENGUBAH DUNIA

Keberadaan Amerika Serikat sebagai negara yang demokratis tanpa membedakan warna kulit atau etnisitas warganya sebenarnya baru dimulai pada tahun 1960-an. Salah satu tokoh penentang rasisme di AS yang akan mengubah sejarah negara itu adalah Martin Luther King Junior. Lahir dari keluarga pendeta di Georgia, Atlanta, di tahun 1929, Martin Luther King (MLK) merasakan kepedihan rasisme di AS sejak awal hidupnya. Kebijakan membedakan warna kulit pada masa itu di AS meliputi segala bidang kehidupan: mulai dari gereja yang berbeda antara kulit putih dan kulit hitam, sekolah yang terpisah, sampai tempat duduk dalam bus yang terpisah. Orang kulit hitam di AS pada masa itu juga tidak memiliki hak memilih dalam Pemilu presiden atau lembaga perwakilan rakyat lainnya.

MLK muncul sebagai tokoh yang menuntut persamaan hak antara semua ras di AS, tetapi melalui cara tanpa kekerasan. Terinspirasi oleh gerakan damai Mahatma Gandhi di India, MLK meminta pendukungnya untuk tidak menggunakan kekerasan dalam aksi-aksi mereka. Padahal, ia sering sekali di penjara (tercatat 30 kali), mengalami aniaya, bahkan rumahnya pernah dibom oleh penentangnyanya. MLK tewas dibunuh pada usia 39 tahun tetapi

perjuangannya telah mengubah wajah AS menjadi negara yang mengakui persamaan hak semua warganya, tanpa memandang warna kulit. Salah satu pidato MLK menjadi pidato paling dikenang dalam sejarah *public speaking* dunia, yang menginspirasi persamaan hak antar umat manusia di dunia. Berikut cuplikan pidato legendaris tersebut:

<p>I have a dream that one day on the red hills of Georgia the sons of former slaves and the sons of former slave owners will be able to sit down together at a table of brotherhood.</p> <p>...</p> <p>I have a dream that my four children will one day live in a nation where they will not be judged by the color of their skin but by the content of their character.</p> <p>I have a dream today. I have a dream that one day the state of Alabama, whose governor's lips are presently dripping with the words of interposition and nullification, will be transformed into a situation where little black boys and black girls will be able to join hands with little white boys and white girls and walk together as sisters and brothers.</p> <p>...</p> <p>With this faith we will be able to work together, to pray together, to struggle together, to go to jail together, to stand up for freedom together, knowing that we will be</p>	<p>Saya memiliki impian bahwa suatu hari di bukit-bukit merah Georgia, para putra mantan budak dan para putra mantan pemilik budak akan dapat duduk bersama di meja persaudaraan.</p> <p>...</p> <p>Saya memiliki impian bahwa keempat anak saya akan hidup di negara di mana mereka tidak akan dihakimi menurut warna kulit mereka tetapi menurut isi watak mereka.</p> <p>Saya memiliki impian hari ini. Saya memiliki impian bahwa negara bagian Alabama, yang bibir gubernurnya sekarang ini dibasahi oleh perkataan menyela dan peniadaan, akan berubah menjadi situasi di mana anak-anak kecil lelaki dan perempuan kulit hitam akan dapat bergandeng tangan dengan anak-anak kecil lelaki dan perempuan kulit putih dan berjalan bersama sebagai saudara laki-laki dan saudara perempuan.</p> <p>...</p> <p>Dengan keyakinan ini kita akan mampu bekerja bersama, berdoa bersama, berjuang bersama, masuk penjara bersama, berdiri bagi kebebasan bersama, dengan</p>
---	--

<p>free one day. This will be the day when all of God's children will be able to sing with a new meaning, "My country, 'tis of thee, sweet land of liberty, of thee I sing. Land where my fathers died, land of the pilgrim's pride, from every mountainside, let freedom ring."</p> <p>When we let freedom ring, when we let it ring from every village and every hamlet, from every state and every city, we will be able to speed up that day when all of God's children ... will be able to join hands and sing in the words of the old Negro spiritual, "Free at last! Free at last!"</p> <p>Thank God Almighty, we are free at last!"</p>	<p>mengetahui bahwa kita akan dibebaskan pada suatu hari. Ini akan menjadi hari ketika semua anak-anak Tuhan akan mampu bernyanyi dengan makna baru, "Negeriku, untukmu, tanah kebebasan nan manis, untukmu aku bernyanyi. Tanah di mana ayahku mati, tanah kebanggaan para pengembara, dari setiap lereng gunung, biarlah kebebasan berdering."</p> <p>Ketika kita membiarkan kebebasan berdering, ketika kita membiarkannya berdering dari setiap desa dan setiap dusun, dari setiap negara bagian dan setiap kota, kita akan mampu mempercepat hari ketika seluruh anak-anak Tuhan... akan mampu bergandeng tangan dan menyanyikan kata-kata lagu rohani kuno orang Negro, "Akhirnya bebas! Akhirnya bebas! Terima kasih Tuhan Mahakuasa, kami akhirnya bebas!"</p>
---	--

Video Martin Luther King Jr.:

http://www.youtube.com/watch?v=3X_917SrPVc



LATIHAN

Untuk memperdalam pemahaman Anda mengenai materi di atas, kerjakanlah latihan berikut!

- 1) Jelaskan persamaan *public speaking* dan percakapan!
- 2) Jelaskan perbedaan *public speaking* dan percakapan!
- 3) Jelaskan hal-hal apa saja yang menyebabkan rasa takut pada waktu bicara di muka umum?
- 4) Sebutkan dan jelaskan bagaimana cara menggunakan kecemasan untuk menghasilkan presentasi yang luar biasa?
- 5) Seorang pembicara dapat melakukan persiapan dengan menggunakan formula 5W+H, jelaskan formula tersebut!

Petunjuk Jawaban Latihan

Untuk dapat menjawab secara tepat pertanyaan-pertanyaan dalam soal latihan, pelajari dengan cermat materi dalam Kegiatan Belajar 1. Apabila Anda masih belum merasa puas, diskusikan dengan teman-teman atau tutor Anda.



RANGKUMAN

Public speaking adalah keterampilan yang bisa dipelajari. Keterampilan ini sangat diperlukan oleh setiap orang khususnya di kalangan bisnis. *Public speaking* adalah kemampuan berbicara di depan banyak orang, menyampaikan pesan yang dapat dimengerti dan dipercaya oleh publik pendengarnya. Keterampilan ini memiliki kekuatan untuk mengubah dunia kita dengan cara tanpa kekerasan. Keterampilan PS kita akan semakin baik bila kita semakin sering mengasahnya.

Persamaan *public speaking* dengan percakapan adalah sama-sama disusun mengikuti logika, sistematis, dan tahap demi tahap agar pesan dapat dimengerti. Persamaan lain adalah kita perlu menyesuaikan isi dan cara penyampaian pesan kita dengan rekan bicara atau publik kita. Dalam percakapan dan PS, pesan disampaikan dengan tujuan mendapatkan dampak positif dan maksimal, serta pembicara harus dapat menyesuaikan apa yang disampaikan dengan reaksi dari lawan bicara atau publiknya.

Perbedaan utama antara percakapan dengan *public speaking*, yaitu pesan yang disampaikan melalui *public speaking* lebih terstruktur, *public speaking* menggunakan tata bahasa yang lebih formal dibandingkan percakapan dan *public speaking*, serta memerlukan metode yang berbeda dalam penyampaian dengan sikap tubuh yang lebih sopan supaya enak dilihat oleh publik.

Banyak orang yang merasa cemas pada waktu bicara di muka umum atau dikenal dengan istilah demam panggung. Perlu disadari demam panggung adalah hal yang wajar dan bisa diatasi. Demam panggung memang dapat memunculkan reaksi fisik, namun kita dapat menggunakan rasa cemas ini untuk memunculkan presentasi yang luar biasa. Misalnya dengan berpikir positif, mempersiapkan diri dengan formula 5W+1H, berlatih sebelumnya, dan menggunakan kekuatan

visualisasi. Kita juga perlu menyadari bahwa demam panggung biasanya tidak terlihat oleh publik atau menyamakan diri dengan pembicara yang sudah ahli. Publik tidak pernah menuntut kita melakukan PS yang sempurna.

Ada beberapa aktivitas mental dan fisik yang dapat kita lakukan untuk membuat diri lebih santai sebelum PS, misalnya dengan menggunakan alat bantu visual, tidur cukup, atau melakukan gerakan-gerakan peregangan otot. Semakin sering kita berlatih *public speaking* dengan menggunakan setiap kesempatan yang ada, maka semakin percaya diri kita saat berbicara di muka umum.



TES FORMATIF 1 _____

Pilih satu jawaban yang paling tepat!

- 1) Salah satu persamaan *public speaking* dengan percakapan adalah
 - A. sama-sama menggunakan logika dan sistematis
 - B. sama-sama menggunakan tata bahasa yang baku
 - C. sama-sama diorganisasikan secara logika, sistematis dan tahap demi tahap
 - D. sama-sama menggunakan alat bantu visual

- 2) Salah satu perbedaan *public speaking* dengan percakapan adalah
 - A. *public speaking* menggunakan tata bahasa yang lebih formal dibandingkan percakapan
 - B. *public speaking* menggunakan bahasa tubuh sementara percakapan tidak menggunakan bahasa tubuh
 - C. *public speaking* menggunakan jargon sementara percakapan menggunakan bahasa gaul
 - D. *public speaking* tidak perlu perencanaan rinci, sementara percakapan perlu perencanaan rinci

- 3) Rasa takut pada waktu *public speaking* dapat diatasi dengan
 - A. banyak baca
 - B. berpikir positif
 - C. banyak minum
 - D. menutupi grogi

- 4) Kekuatan visualisasi diri erat kaitannya dengan kepercayaan diri karena menciptakan kekuatan
 - A. emosi

- B. spiritual
 - C. penampilan
 - D. mental
- 5) *Public speaking* adalah
- A. kemampuan berbicara dan mendengarkan
 - B. kemampuan mengubah informasi menjadi komunikasi
 - C. kemampuan untuk berbicara dengan tata bahasa yang formal dan bisa dipercaya
 - D. kemampuan berbicara dengan bahasa tubuh yang formal
- 6) Persiapan yang baik membuat seorang pembicara dapat menyampaikan presentasi dengan baik. Seorang pembicara dapat melakukan persiapan dengan
- A. menggunakan formula 5W+H
 - B. riset dengan tepat untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan
 - C. mempersiapkan alat bantu visual yang menarik
 - D. ketiga jawaban di atas benar
- 7) Salah satu faktor yang mencerminkan profesionalisme dan kredibilitas pembicara dalam *public speaking* adalah
- A. cara bicara dan tata bahasa pembicara yang baik
 - B. tata bahasa yang sulit dimengerti
 - C. materi yang dibawakan harus materi yang sulit dipahami
 - D. waktu bicara yang panjang
- 8) Gambar dan tabel yang digunakan dalam *public speaking* berguna untuk
- A. memperkuat data statistik yang kita sampaikan
 - B. memperindah *slide* presentasi
 - C. mempermudah kita melakukan presentasi
 - D. melengkapi materi
- 9) *Why should I talk about it?* Merupakan pertanyaan yang penting bagi seorang pembicara sebelum bicara di muka umum, berarti
- A. mengetahui siapa yang akan hadir dalam acara nanti
 - B. mengetahui materi apa yang akan disampaikan
 - C. mencari tahu materi apa yang akan disampaikan
 - D. mengetahui alasan mengapa topik harus disampaikan/dibicarakan
- 10) Latihan sebelum *public speaking* akan menghasilkan *public speaking* yang berkualitas, salah satu cara latihan yang dapat dilakukan adalah

- A. melatih cara penyampaian secara keseluruhan termasuk pengucapan kata-kata yang sulit
- B. melatih penggunaan alat bantu visual
- C. menjawab pertanyaan yang kiranya akan diajukan
- D. ketiga jawaban di atas benar

Cocokkanlah jawaban Anda dengan Kunci Jawaban Tes Formatif 1 yang terdapat di bagian akhir modul ini. Hitunglah jawaban yang benar. Kemudian, gunakan rumus berikut untuk mengetahui tingkat penguasaan Anda terhadap materi Kegiatan Belajar 1.

$$\text{Tingkat penguasaan} = \frac{\text{Jumlah Jawaban yang Benar}}{\text{Jumlah Soal}} \times 100\%$$

Arti tingkat penguasaan: 90 - 100% = baik sekali

80 - 89% = baik

70 - 79% = cukup

< 70% = kurang

Apabila mencapai tingkat penguasaan 80% atau lebih, Anda dapat meneruskan dengan Kegiatan Belajar 2. **Bagus!** Jika masih di bawah 80%, Anda harus mengulangi materi Kegiatan Belajar 1, terutama bagian yang belum dikuasai.

Sejarah *Public Speaking*

“Jangan sekali-sekali meninggalkan sejarah.”
Sukarno - Presiden 1 Indonesia

A. BERAWAL DARI RETORIKA

*P*ublic speaking sebagai retorika, seni berbicara secara efektif, telah ada sejak awal peradaban manusia. Walau tidak dapat menyebutkan tahunnya dengan pasti, beberapa temuan dari masa peradaban kuno memperlihatkan keberadaan *public speaking* dalam masyarakat mereka. William Hallo menelusuri bahwa retorika telah tercatat di Mesopotamia Kuno (yang sekarang menjadi lokasi negara Irak) sekitar 2285 tahun sebelum masehi (SM), dibuktikan dengan dokumentasi cerita mengenai para raja dan pendeta yang diukir di atas batu (Binkley & Lipson, 2004: 3).

Bukti lain keberadaan retorika juga dapat dilihat pada peninggalan Mesir Kuno, sekitar 2080 tahun sebelum masehi, berupa tulisan tentang aturan retorika (Hutto, 2002: 213). Aturan tersebut menyatakan bahwa “tahu kapan harus diam” adalah pengetahuan yang penting dalam retorika. Orang Mesir Kuno berpendapat bahwa menjaga keseimbangan antara kefasihan berbicara dengan kebijakan untuk diam adalah sebuah hal yang penting. Retorika juga dapat dilacak sampai ke Daratan Cina pada ajaran



Gambar 1.5
Akkadian writing

Konfusius, filsuf Cina yang ajarannya berkembang menjadi agama Konghucu, yang menekankan pentingnya kefasihan dalam berbicara.

Sejarah retorika yang paling terkenal praktik *public speaking* dalam bentuk retorika telah banyak diterapkan dalam masyarakat Yunani Kuno. Pada masa itu keputusan yang menyangkut masyarakat diambil dalam sebuah rapat besar yang dihadiri para warga polis, kota-

kota di Yunani yang biasanya dikelilingi oleh tembok benteng. Orang yang



Gambar 1.6
Kaligrafi yang dipercaya sebagai karya Konfusius

berhak hadir dalam rapat tersebut dan memberi pendapat adalah warga polis yang tercatat secara hukum sebagai warga bebas, bukan budak maupun tahanan. Perubahan politik dari bentuk kerajaan menjadi bentuk demokrasi pada masa itu memang sangat mendorong kebebasan berbicara. Karena itu, kemampuan berbicara di depan umum menjadi penting untuk mempengaruhi keputusan-keputusan yang diambil dalam rapat atau pertemuan politik.

Praktik retorika juga terlihat di pengadilan Yunani kuno. Kedua pihak yang bertikai saling melemparkan argumen untuk mempengaruhi keputusan hakim dan juri untuk memenangkan mereka. Selain itu, para pemikir Yunani Kuno biasanya menyampaikan pemikiran mereka di depan publik dalam kompetisi mencapai kemasyhuran atau pengaruh politik. Kata retorika yang kita kenal didapat kata Yunani “rhetorike”, yang melingkupi teori dan praktik berpidato di depan publik (Herrick, 2001: 34).

1. Kaum Sofis dan Retorika

Tidak heran bila pada masa itu dikenal guru-guru retorika yang berkelana dari satu kota ke kota lain, yang dikenal sebagai kaum Sofis. Kaum Sofis memiliki tiga kemampuan: berpidato di depan publik, menulis naskah pidato, dan mengajarkan cara melakukan retorika kepada orang lain. Para guru ini mengajari para pengacara dan politisi Yunani Kuno untuk berbicara secara meyakinkan di pengadilan dan rapat politik. Mereka dikenal memiliki kemampuan berbahasa dan memukau publik dengan penampilan menarik serta pakaian berwarna-warni (Herrick, 2001: 34).

Beberapa guru retorika dari kaum Sofis mengaku mampu mengajarkan kemampuan menjadi pemimpin yang terdiri dari nilai-nilai positif, manajemen citra, dan pengembangan diri. Klaim ini dikritik oleh banyak orang Yunani masa itu karena mereka menganggap kualitas pemimpin adalah kualitas yang dimiliki sejak lahir atau karena pendidikan yang baik sejak lahir, hal yang biasanya dimiliki oleh kelompok bangsawan. Reaksi negatif terhadap kaum Sofis antara lain juga karena kaum Sofis mengajarkan retorika kepada siapa pun yang bersedia membayar mereka, tidak harus dari kelompok bangsawan, biasanya dengan harga yang mahal hingga kaum Sofis biasanya kaya raya. Praktik menjadi pengajar profesional yang dibayar, siapa pun muridnya, merupakan praktik yang lazim kita lakukan pada masa ini, namun pada masa Yunani Kuno praktik tersebut dianggap menyalahi norma pendidikan karena seharusnya pendidikan diberikan hanya pada mereka yang terpilih, berdasarkan karakter yang unggul dan latar belakang keluarga

terpandang. Tentu saja, pengkritik kuat kaum Sofis karena alasan ini adalah para kaum bangsawan karena telah memusnahkan monopoli mereka akan keterampilan *public speaking*.

Terlepas dari kritik itu, kaum Sofis berjasa memopulerkan retorika sebagai keterampilan yang bisa dipelajari karena pada awalnya kemampuan retorika dianggap sebagai karunia dari para dewa dan tidak dapat dimiliki oleh semua orang. Kemampuan *public speaking* ini juga menjadikan kelas menengah secara ekonomi juga mampu berpartisipasi dalam politik, yang mendorong demokratisasi politik di Yunani Kuno, terutama di Athena, kota terbesar pada masa itu.

2. Para Guru Retorika Kaum Sofis

Guru dari kaum Sofis yang terkenal antara lain Gorgias (hidup sekitar 483-376 SM), Protagoras (481-420 SM), dan Isocrates (446-338 SM). Gorgias berpendapat bawa seorang pembicara retorika yang ahli dapat berbicara tentang topik apa pun secara meyakinkan, walau ia tidak memiliki banyak pengetahuan tentang topik tersebut. Reputasi Gorgias dalam retorika sangat legendaris. Misalnya saja, ia berhasil mempengaruhi masyarakat Athena membangun sebuah patung emas untuk menghormati dirinya, sebuah praktik yang tidak pernah dilakukan masyarakat Athena bagi seorang pendatang (Gorgias berasal dari Leontini dan datang ke Athena sebagai duta besar kota tersebut). Ada cerita bahwa Gorgias ternyata membiayai sendiri pembuatan patung tersebut. Kalau cerita tersebut benar, itu membuktikan betapa kayanya Gorgias sebagai pengajar retorika pada masa itu.

Gorgias juga sangat memperhatikan pemakaian bahasa dalam retorika. Ia percaya bahwa pemilihan kata tertentu yang diucapkan dengan cara tertentu akan sangat mempengaruhi publik pendengarnya. Sampai sekarang pemikiran Gorgias masih terasa kebenarannya, misalnya saja pada salah satu pidato Presiden Amerika Serikat, John F. Kennedy, yang paling banyak dikutip orang: “*Ask not what your country can do for you, ask what you can do for your country* (jangan tanyakan apa yang dapat Negara berikan kepadamu, tetapi tanyakan apa yang dapat kamu berikan kepada Negara)” (Herrick, 2001: 41). Permainan kata yang cantik dengan cara penekanan yang tepat masih memberikan efek persuasi bagi publik masa ini.

Protagoras tercatat sebagai orang pertama yang memungut bayaran untuk mengajar retorika. Ia memberikan landasan filosofi bagi praktik retorika pada masa itu. Protagoras percaya bahwa kebenaran adalah apa yang

orang percayai, relatif bagi setiap orang. Protagoras mengajarkan bahwa argumen dalam retorika harus disusun secara sistematis, terlepas dari kebenaran di dalamnya, demi mencapai kemenangan retorika. Penyelesaian dari setiap masalah tergantung dari argumen pro-kontra yang ada dan argumen yang terbaiklah yang menawarkan solusi terbaik. Bagi Protagoras, seorang yang menguasai retorika adalah orang yang mampu menyusun argumen dengan mengantisipasi kontra argumen yang mungkin dilontarkan oleh lawannya. Ajaran-ajaran Protagoras inilah yang dipakai oleh banyak kaum Sofis dan mengundang kritik atas moral mereka oleh banyak filsuf Yunani Kuno.

Isocrates, guru Sofis lainnya, lahir dari keluarga kaya hingga ia mendapat kesempatan menjadi murid filsuf besar Socrates (yang juga guru Plato), dan mungkin sempat menjadi murid Gorgias. Ia memulai kariernya sebagai penulis pidato, sebelum menjadi pengajar retorika. Isocrates mendirikan sekolah retorika pertama di Athena, kota terbesar pada masa Yunani Kuno. Isocrates berpendapat bahwa berbicara tentang topik yang luhur dan pertanyaan penting akan meningkatkan kualitas dari pembicara dan pendengarnya. Ketertarikan utamanya adalah dunia politik. Karena itu, ia mengajarkan para muridnya bukan dengan tujuan supaya mereka menjadi pembicara yang pandai dan menarik, melainkan supaya mereka mampu mempengaruhi praktik politik di Athena. Yang membedakan Isocrates dengan guru Sofis yang lain adalah ia menuntut supaya murid-muridnya memiliki standar moral yang tinggi. Ia mengakui bahwa tidak mungkin untuk mengajarkan tentang moralitas kepada siapa pun, karena itu ia hanya akan mengajar orang yang telah memiliki moralitas yang tinggi.

Namun Plato, seorang filsuf besar pada masa itu, mengecam cara-cara yang dipakai para Sofis karena memanfaatkan cara berbicara yang kelihatan menarik dan meyakinkan, tanpa peduli terhadap kebenaran isinya. Bagi Plato, retorika hanyalah rayuan kosong yang menipu publik. Kecaman ini bergaung sampai sekarang saat kita mengatakan apa yang disampaikan seorang pengacara, politisi, pedagang atau siapa pun, tanpa memiliki kebenaran, sebagai “hanya retorika semata” (Griffin, 2003: 303). Ketidaksukaan Plato dan filsuf-filsuf Yunani Kuno, terutama di Athena, terhadap kaum Sofis juga disebabkan kecurigaan mereka akan moral para kaum Sofis. Karena kaum Sofis sering berkelana dari satu kota ke kota lain, mereka tahu bahwa kepercayaan orang dari satu kota berbeda dengan orang dari kota lain. Budaya, pernikahan, struktur sosial, bahkan sistem hukum setiap kota

berbeda secara drastis (terutama karena perbedaan dewa-dewa yang mereka puja). Karena itu, kaum Sofis melihat kebenaran sebagai sesuatu yang relatif. Bagi mereka, argumen terbaiklah yang menentukan apa yang benar.

3. Retorika menurut Aristoteles

Aristoteles, filsuf besar Yunani yang juga murid dari Plato, sepakat dengan kecaman Plato akan praktik retorika yang tidak peduli terhadap kebenaran isinya. Namun berlawanan dengan Plato, Aristoteles memandang retorika sebagai sebuah media komunikasi yang netral, yang dapat dimanfaatkan oleh si Pembicara untuk maksud mulia atau jahat. Jadi, retorika dapat dipakai untuk mencapai kebaikan hakiki atau kejahatan yang kejam.

Bagi Aristoteles, Pembicara harus memiliki etika, harus berusaha menampilkan kebenaran dalam isi retorikanya. Agar publik dapat menerima kebenaran yang ditampilkan, si Pembicara harus menggunakan segala teknik retorika yang meyakinkan. Tanggung jawab ada di tangan pembicara bila publik mengambil keputusan yang salah, karena berarti ia tidak menyampaikan retorikanya dengan tepat.

Aristoteles mendefinisikan retorika sebagai alat yang tersedia untuk persuasi. Pengakuan ini memperlihatkan kepekaan pengamatan Aristoteles terhadap situasi jamannya. Sebagai seorang anak seorang tabib di masa Yunani kuno dan murid Plato, Aristoteles hidup dengan mengamati situasi masyarakat di sekitarnya yang banyak menggunakan suap, ancaman, dan kekerasan sebagai alat utama untuk mempengaruhi orang lain. Pandangan Aristoteles tentang sifat persuasi retorika juga memperlihatkan keberpihakannya terhadap cara-cara tidak koersif atau tidak memaksa, praktik yang lazim dilakukan pada masa itu saat perbudakan merupakan hal yang legal. Aristoteles mengajak orang yang ingin mempengaruhi orang-orang lain meninggalkan praktik instingtif mereka (menyuap & menyiksa) melainkan menggunakan retorika (West & Turner, 2004).

Untuk menjelaskan maksudnya tentang retorika, Aristoteles membandingkan praktik retorika dengan praktik dialektika. Praktik dialektika adalah metode yang dikenalkan oleh Socrates, guru Plato, berupa proses tanya-jawab untuk mencapai pengetahuan lebih tinggi. Bagi Aristoteles, dialektika merupakan diskusi satu orang dengan satu orang lain, sedangkan retorika adalah diskusi antara satu orang dengan banyak orang. Dialektika mencari kebenaran, retorika memperlihatkan atau menampilkan kebenaran yang telah ditemukan tersebut. Dialektika mencoba menjawab pertanyaan-

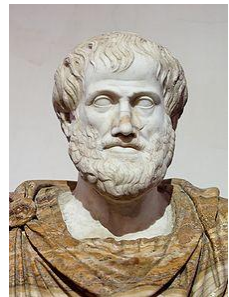
pertanyaan filosofi yang umum, sedang retorika ditujukan para masalah yang spesifik, bersifat praktis. Dialektika mencari kepastian akan kebenaran, sedang retorika memberikan kemungkinan-kemungkinan akan kebenaran. Jadi, retorika merupakan seni untuk mencari cara menampilkan suatu kebenaran pada publik.

B. PEMBUKTIAN RETORIKA

Pandangan Aristoteles tentang retorika tertuang dalam tiga buah buku. Buku pertama membahas tentang Pembicara, tentang apa yang harus dilakukan oleh Pembicara dalam retorika, terutama menyangkut kredibilitas Pembicara. Buku kedua membahas tentang Publik yang dipercayai Aristoteles sebagai unsur terpenting dalam retorika. Publiklah yang menentukan keberhasilan retorika. Buku ketiga menyangkut bagaimana hadir dalam retorika, apa yang terjadi dalam proses retorika tersebut.

Buku-buku tersebut merupakan kumpulan dari materi-materi kuliah yang ia berikan di Akademi Plato. Karena tidak dimaksudnya untuk terbit sebagai buku, kumpulan catatan tersebut cenderung tidak runtut dan tidak tersusun dengan baik. Namun sampai sekarang ketiga buku tersebut tepat dipelajari para ahli *public speaking* dan dianggap sebagai referensi *public speaking* yang paling berpengaruh sepanjang jaman.

Ada dua asumsi dasar dalam teori Retorika yang diajukan Aristoteles. *Pertama*, Pembicara yang efektif harus mempertimbangkan publik mereka. Pembicara harus berorientasi pada Publik, bahwa Publik adalah individu yang memiliki motivasi, keputusan, pilihan tersendiri, bukan sebagai entitas homogen. Jadi Pembicara perlu menyesuaikan cara penyampaian sesuai kondisi publik mereka supaya publik merespons sesuai harapan pembicara. Bagi Aristoteles, publik adalah elemen retorika yang paling menentukan kesuksesan retorika, bukan elemen pembicara dan isi pembicaraan.



Gambar 1.7
Aristoteles

Kedua, Pembicara yang efektif memanfaatkan beragam cara pembuktian dalam presentasi mereka. Aristoteles percaya bahwa retorika harus berisi

bukti-bukti agar dapat diterima oleh publik. Terdapat tiga pembuktian yang dapat dipakai dalam retorika:

1. *Logos* atau logika. Pembuktian logika berisi argumen-argumen yang masuk akal, yang didapat dari penyimpulan fakta-fakta yang ada. Misalnya saja logika berikut ini:
 - a. Pernyataan pertama: bermain adalah hak asasi setiap anak (umum-tentang semua anak)
 - b. Pernyataan kedua: Adi adalah anak berusia 7 tahun (khusus-hanya tentang Adi)
 - c. Kesimpulan: Adi memiliki hak asasi untuk bermain.

Logika tersebut dapat dipakai dalam kampanye menghapus pekerja/buruh anak (*child labour*) dengan mengemukakan argumen bahwa seorang anak, walau dari keluarga tidak mampu, memiliki hak asasi untuk bermain, jadi Negara harus memastikan bahwa hak asasi tersebut terpenuhi. Logika argumen dapat bersifat deduktif (dari umum ke khusus) seperti contoh premis di atas, dapat juga bersifat induktif. Argumen bersifat induktif misalnya dengan memberikan contoh-contoh spesifik dahulu lalu menarik kesimpulan yang lebih umum berdasarkan contoh spesifik tersebut. Contoh lain dari logika adalah sebagai berikut: Pernyataan pertama: Ada petugas hukum yang menyelewengkan hukum. Pernyataan kedua: Bapak A adalah petugas hukum. Kesimpulan: Bapak A mungkin menyelewengkan hukum.

Jadi penarikan kesimpulan harus berdasarkan fakta, namun mengandung ketidakpastian tertentu. Retorika dapat dipakai mempengaruhi orang lain berpikir bahwa Bapak A mungkin menyelewengkan hukum, atau dapat juga mempengaruhi pikiran bahwa Bapak A mungkin tidak menyelewengkan hukum.

2. *Ethos* atau Etika. Retorika tidak cukup bila hanya berisi argumen-argumen logika. Pembicara juga harus terlihat memiliki kredibilitas. Kesan pertama publik terhadap pembicara tidak dimulai saat ia berbicara pertama kali, melainkan sebelumnya. Pembicara yang terlihat meyakinkan, memiliki kredibilitas, membuat efek argumen retorika semakin kuat. Aristoteles mengidentifikasi tiga sumber kredibilitas pembicara:

- a. Kecerdasan. Pembicara yang terdengar cerdas atau tampak cerdas akan lebih memikat publik dibandingkan yang tidak. Publik akan menilai pembicara cerdas bila argumen pembicara sejalan dengan nilai atau pendapat mereka, membuat mereka berpikir “pembicara ini menyampaikan ide-ide saya” atau “ia benar, saya sependapat dengannya”.
- b. Karakter simpatik. Pembicara yang dipersepsikan sebagai orang yang baik dan jujur akan lebih dipercaya oleh publik. Tokoh seperti Nelson Mandela mampu menggerakkan masyarakat Afrika Selatan menuntut penghapusan politik apartheid yang membedakan hak orang kulit hitam dan kulit putih di Afrika Selatan. Nelson Mandela adalah korban dari politik apartheid tersebut, ia dipenjara selama 27 tahun karena ide persamaan haknya. Namun setelah ia keluar dari penjara, ia tidak mengajak rakyat kulit hitam Afrika Selatan membalas dendam kepada masyarakat kulit putih. Sebaliknya, ia justru mengajak agar kedua kelompok masyarakat berdamai untuk mencapai Negara Afrika Selatan yang sejahtera untuk semua masyarakat. Hal inilah yang menyebabkan Mandela menjadi tokoh yang sangat karismatik, yang sangat dipercaya oleh masyarakat Afrika Selatan.



Gambar 1.8
Nelson Mandela

- c. Niat baik. Publik harus percaya bahwa retorika yang disampaikan oleh pembicara didasari niat baik, tanpa keinginan mengambil keuntungan dari publik. Selain dianggap memiliki karakter simpatik, Nelson Mandela juga dipercaya publik memiliki niat baik. Dalam setiap retorikanya, ia tidak mengobarkan kebencian kepada kelompok kulit putih (kelompok yang diistimewakan dalam sistem apartheid) melainkan mengajak setiap kelompok, tanpa memandang warna kulit, untuk bekerja bersama membangun Afrika Selatan. Sampai saat ini, walau konflik antara kelompok kulit putih dan kulit hitam di negara tersebut belum sama sekali hilang, Afrika Selatan dipandang sebagai negara tersukses di

benua Afrika (bahkan terpilih menjadi tuan rumah Piala Dunia 2010).

Walaupun ide Aristoteles tentang kredibilitas telah disampaikan 25 abad lalu, penelitian di abad ini masih menemukan kebenaran dari ide tersebut. Penilaian publik terhadap kredibilitas pembicara akan dipengaruhi persepsi mereka apakah pembicara tersebut memiliki kecerdasan dan karakter yang dapat dipercaya.

3. Pathos atau emosi. Retorika akan memiliki daya menggerakkan publik bila mampu menggugah emosi publik. Aristoteles mengenali bahwa orang akan menilai atau bertindak dengan cara berbeda saat dalam kondisi emosi duka dibanding saat bahagia. Saat kita senang kita akan menilai orang yang sedang diadili di pengadilan sebagai orang yang kejahatannya ringan atau tidak bersalah sama sekali. Namun saat kita marah, penilaian kita akan berbeda.

Aristoteles mengidentifikasi beberapa emosi yang bisa dimanfaatkan dalam retorika, antara lain (Griffin, 2003: 309):

- a. Kemarahan. Publik dapat dibangkitkan kemarahannya bisa diperlihatkan kejahatan yang mereka alami. Namun saat pelaku kejahatan terlihat merasa bersalah, publik akan menjadi tenang.
- b. Cinta atau persahabatan. Publik dapat dibangkitkan rasa cintanya, rasa ingin melindungi orang-orang yang mereka cintai supaya bergerak melakukan apa yang diinginkan oleh Pembicara.
- c. Ketakutan. Rasa takut juga dikenali sebagai emosi yang mampu menggerakkan orang melakukan beragam hal secara yang berbeda dibanding bila ketakutan itu tidak ada. Misalnya dengan membayangkan adanya ancaman bencana atau tragedi dapat menimpa kita.
- d. Rasa malu. Rasa ini dapat muncul bila suatu peristiwa terjadi karena kesalahan kita, terutama bila kesalahan tersebut diungkap di depan keluarga, teman, atau orang-orang yang kita kagumi.
- e. Kejengkelan. Kita semua memiliki rasa keadilan. Saat kita melihat ada pihak yang lemah yang dirugikan atau diperlakukan tidak adil, rasa jengkel akan mudah muncul. Rasa jengkel ini dapat dibangkitkan supaya publik melakukan sesuatu.
- f. Kekaguman. Kita biasanya mengagumi nilai moral yang baik, kekuasaan, kekayaan, dan kecantikan. Misalnya saja, rasa kagum

akan lebih mudah muncul saat kita mengetahui bahwa seseorang memperoleh harta kekayaannya berkat kerja keras bertahun-tahun, bukan dengan cara menang lotre.

Sampai saat ini emosi-emosi seperti yang diuraikan Aristoteles terbukti masih dapat menggerakkan publik saat proses *public speaking*. Misalnya saja pembicara ingin publik melakukan gerakan anti korupsi, maka si pembicara akan menggunakan contoh hukuman ringan diterima seorang koruptor miliaran rupiah dibandingkan hukuman berat yang diterima oleh seorang ibu tua yang dituduh mencuri beberapa butir buah kakao. Rasa cinta pada anak dan cucu dibangkitkan dalam kampanye hemat air bersih supaya kita memakai air dengan bijak saat ini karena air bersih sudah semakin berkurang di bumi, yang kalau dibiarkan terus akan membuat anak dan cucu kita kekurangan atau bahkan kehabisan air bersih.

Menurut Aristoteles cara-cara pembuktian di atas dapat dimanfaatkan dalam situasi yang berbeda. Ia membagi situasi tersebut menjadi tiga tipe: *Pertama*, forensik atau yudisial, menyangkut kepentingan untuk menentukan benar atau salahnya suatu hal yang terjadi pada masa lalu. Sesuai dengan namanya, situasi retorika ini banyak dijumpai dalam pengadilan. Tipe *kedua* adalah *deliberative* atau politik menyangkut kepentingan untuk menentukan apakah suatu hal harus dilakukan atau tidak perlu dilakukan demi masa depan. Situasi kedua lebih banyak kita temukan dalam pertemuan politik. Sedang tipe *ketiga* adalah *epideitik* atau seremoni menyangkut pujian atau kecaman mengenai hal yang terjadi sekarang. Situasi *ketiga* banyak ditemukan dalam upacara atau acara sosial.

C. LIMA HUKUM RETORIKA

Tulisan-tulisan Aristoteles menjadi bacaan wajib di sekolah-sekolah di Yunani dan membawa pengaruh besar bagi para pembicara di depan publik pada masa tersebut. Pada saat Romawi menguasai Yunani, pemikiran para guru dan filsuf Yunani diadopsi oleh Romawi. Salah satu yang orator Yunani yang kemudian menjadi orator Romawi yang paling terkenal adalah Cicero (106-43 SM). Ia berusaha memopulerkan retorika dengan menerjemahkan

berbagai tulisan tentang retorika dalam bahasa Yunani ke bahasa Latin (yang dipakai Romawi).

Cicero percaya bahwa seorang pembicara tidak hanya mempelajari materi yang akan ia bawaan tetapi juga konteks sosial kemasyarakatan dari



Gambar 1.9
Cicero di depan rapat senat

materi tersebut. Misalnya saja saat seorang pembicara membahas tentang puisi atau tulisan tertentu, ia tidak hanya membahas tentang puisi/tulisan itu saja tapi juga pengaruh puisi/tulisan tersebut bagi kehidupan budaya dan politik masyarakat. Jadi seorang pembicara harus memiliki wawasan yang luas

tentang semua bidang kehidupan: budaya, politik, hukum, literatur, etika, pengobatan, bahkan matematika.

Cicero merumuskan lima hukum retorika (*the five canons of rhetoric*) yang ia ajarkan di sekolah miliknya. Selama berabad-abad kelima hukum tersebut menjadi landasan instruksional penyusunan retorika, bahkan sampai saat ini. Kelima hukum tersebut terdiri dari:

1. Penemuan (*inventio*). Istilah yang dipakai ini dapat membingungkan karena memiliki arti berbeda dengan kata invensi/temuan yang kita kenal dalam ilmu pengetahuan. Bagi Cicero penemuan merupakan tahap menggali topik dan merumuskan tujuan yang sesuai dengan kebutuhan publik. Tahap ini berhubungan erat dengan konsep logika (*logos*) dalam tiga pembuktian retorika yang telah kita bahas di atas. Dalam tahap ini pembicara merancang isi *argument*, mempertimbangkan pro-kontra dalam topik-topik yang ia bawaan, serta menyesuaikan argumen dengan situasi publik.
2. Pengaturan/penyusunan (*dispositio*). Kita perlu menyusun argumentasi yang sederhana. Pertama dengan menyebutkan subyek argumen kita dan kedua dengan memberikan bukti-bukti yang mendukung argumen tersebut. Aristoteles membagi strategi organisasi retorika menjadi tiga tahap: introduksi, isi, dan kesimpulan. Bagian introduksi/pendahuluan harus menarik perhatian publik, meningkatkan kredibilitas, dan menjelaskan tujuan retorika, serta hubungan antar bagian retorika. Lalu

dilanjutkan dengan bagian isi. Isi meliputi semua *argument*, fakta pendukung, serta contoh-contoh untuk memperjelas argumen. Bagian kesimpulan harus mengingatkan publik apa yang telah mereka dengar dan membangkitkan emosi publik.

3. Gaya (*elucutio*). Hukum retorika yang satu ini menyangkut pemilihan bahasa yang dipakai, termasuk istilah yang dipakai serta keantasan berbahasa. Bila kita berbicara di depan remaja, kita dapat menggunakan bahasa pergaulan para remaja tersebut untuk menciptakan kedekatan dengan publik. Namun bila berhadapan dengan publik lain, kita perlu menyesuaikan pemilihan bahasa dengan publik tersebut. Aristoteles menyarankan penggunaan metafora untuk memperkuat efek pesan yang disampaikan, untuk mengajak publik membayangkan apa yang kita sampaikan. Misalnya ketika mengajak publik mengurangi pemakaian kantong plastik, kita dapat mengatakan:
“Plastik diperkirakan membutuhkan waktu 100 hingga 500 tahun hingga dapat terurai dengan sempurna. Bayangkan bahwa tidak hanya anak dan cucu kita yang mengalami dampaknya, melainkan lima generasi kehidupan setelah kita”
4. Ingatan (*memoria*). Aristoteles berpendapat bahwa Pembicara harus hafal pesan yang disampaikannya. Hal ini tidak lagi relevan pada masa sekarang karena sering kali kita dapat menggunakan alat bantu seperti catatan atau *powerpoint*. Namun hukum tentang ingatan dalam retorika pada masa ini dapat mengacu pada keharusan bagi pembicara memiliki ingatan/pengetahuan tentang subyek atau materi yang disampaikan.
5. Penyampaian (*pronuntiatio*) mengacu pada presentasi materi retorika secara nonverbal. Penyampaian menyangkut perilaku pembicara, termasuk kontak mata, mimik wajah, naik-turun nada suara, cepat-lambat berbicara, dan sebagainya. Penyampaian harus terasa alami. Bila dibuat-buat atau dimanipulasi justru pesan *public speaking* tidak akan meyakinkan publiknya.

Jadi walaupun yang merumuskan kelima hukum retorika di atas adalah Cicero, pengaruh Aristoteles dalam pemikiran Cicero jelas terlihat.

Cicero juga meninggalkan banyak buku dan tulisan yang berpengaruh terhadap retorika masa kini. Pada awal kariernya sebagai pengacara, Cicero lebih banyak mengembangkan pemikiran dalam bentuk surat atau naskah pidato. Ia sibuk mengejar popularitas politik, menjalin hubungan baik dengan

banyak politisi berpengaruh, hingga mencapai kedudukan sebagai anggota senat. Pada masa itu senat tidak memiliki otoritas tinggi, hanya dapat menawarkan ide atau saran, tapi saran tersebut biasanya diikuti oleh para politisi. Namun kesuksesan politiknya ini mengalami pasang surut, bahkan diasingkan secara politik, karena perubahan penguasa, mulai Julius Caesar, Marc Anthony, hingga Octavian (yang akan lebih dikenal sebagai kaisar Agustus).

Saat ia mengalami pengasingan politik Cicero mengembangkan pemikirannya dalam bentuk buku. Sayangnya, banyak tulisan Cicero yang musnah atau tidak lengkap. Namun para ahli *public speaking* yang mempelajari pemikiran Cicero menemukan bahwa surat-surat dan naskah pidato yang ia tulis tidak dapat mencerminkan apa yang sungguh diyakini ataupun pemikiran orisinal Cicero. Karena ditulis dengan kepentingan politik tertentu, tulisan-tulisan tersebut banyak berisi pujian, persuasi, argumen, yang tidak selalu konsisten satu sama lain.

Kelima hukum retorika di atas terdapat dalam buku *On Invention* yang ditulis Cicero sewaktu masih muda. Dalam buku *On the Orator*, Cicero menuliskan pemikirannya tentang hubungan antara hukum, filosofi, dan retorika. Ia menempatkan retorika di atas filosofi dan hukum dengan argumentasi bahwa pembicara retorika yang baik seharusnya sudah menguasai filosofi dan hukum. Orator terbaik seharusnya adalah manusia terbaik yang paham akan cara hidup yang benar dan memberi tahu orang lain tentang cara hidup tersebut melalui pidato-pidatonya, contoh hidupnya, dan merancang hukum yang baik.

Dalam *Brutus*, Cicero membuat daftar orator-orator terkenal Yunani dan Romawi, disertai penilaiannya akan keunikan karakter mereka, serta keunggulan dan kelemahan mereka. Dalam buku tersebut Cicero menekankan bahwa orator yang baik harus “memerintah pendengar, memberi kesenangan, dan menggugah emosinya”. Namun berlawanan dengan pemikiran sebelumnya bahwa orator yang baik seharusnya manusia terbaik, dalam buku ini Cicero juga mengatakan bahwa seorang orator harus diperbolehkan “membiarkan sejarah (misalnya berbohong) untuk memberi penekanan pada narasi mereka” (Clayton dalam <http://www.iep.utm.edu/cicero/>). Masih banyak lagi buku-buku Cicero yang lain, terutama menyangkut retorika, filosofi dan hukum karena selama diasingkan secara politik ia dilarang untuk menulis tentang politik. Walau

tidak semua relevan untuk masa sekarang ini, buku-buku Cicero tetap menjadi bahan studi berharga bagi kita yang mempelajari *public speaking*.

D. PERKEMBANGAN *PUBLIC SPEAKING* SETELAH ERA YUNANI KUNO

Perkembangan kebudayaan dan perdagangan Yunani Kuno menyebabkan pemikiran dan ajaran retorika ini menyebar ke berbagai penjuru kota-kota lainnya. Saat Romawi menjajah Yunani, pemikiran ini diadopsi oleh masyarakat Romawi dan disebarluaskan bersamaan dengan ekspansi kerajaan Romawi ke seluruh dunia, terutama Eropa.

Pada abad pertengahan (mengacu pada abad ke-5 sampai 15 di Eropa), retorika diajarkan di universitas-universitas di Eropa sebagai pelajaran pokok, bersama dengan logika dan struktur bahasa. Kebangkitan monarki Eropa menyebabkan kebebasan berbicara di depan publik berkurang, mendorong pemanfaatan retorika terbatas dalam upacara keagamaan serta penyebaran agama Kristen di Eropa. Retorika dipelajari oleh lembaga-lembaga agama karena keterampilan ini bermanfaat dalam menyebarkan ajaran agama ke berbagai wilayah.

Perkembangan seni dan budaya, serta sistem negara yang tidak demokratis, mendorong pemikiran atau ide dituangkan tidak dalam bentuk retorika tutur (seni berbicara lisan) seperti pidato politik, melainkan dalam bentuk tulisan berupa cerita, puisi, surat-surat korespondensi, atau bahkan lukisan. Struktur berpikir serta keterampilan memilih kata yang banyak dimanfaatkan dalam retorika lisan juga ternyata sangat bermanfaat bagi retorika tertulis pada abad pertengahan tersebut.

Perkembangan ilmu pengetahuan juga mendorong penggunaan retorika untuk menyebarkan ilmu tersebut. Namun berbeda dengan retorika klasik Yunani yang penuh gaya, retorika ilmu pengetahuan menggunakan bahasa yang lugas, menekankan pada fakta, serta tidak banyak memakai metafora. Keindahan retorika tidaklah penting, yang penting adalah isi keilmuannya.

Pada abad 18 dan 19, beragam klub debat dan diskusi bermunculan di Eropa dan di Amerika sehingga kemampuan berbicara di depan publik kembali berkembang di kalangan masyarakat awam, bukan hanya kaum bangsawan atau rohaniwan. Revolusi Kemerdekaan di Amerika Utara (berlangsung dari 1775 sampai 1777 yang menghasilkan negara Amerika Serikat) dan Revolusi Prancis di Eropa (berlangsung pada 1789-1799

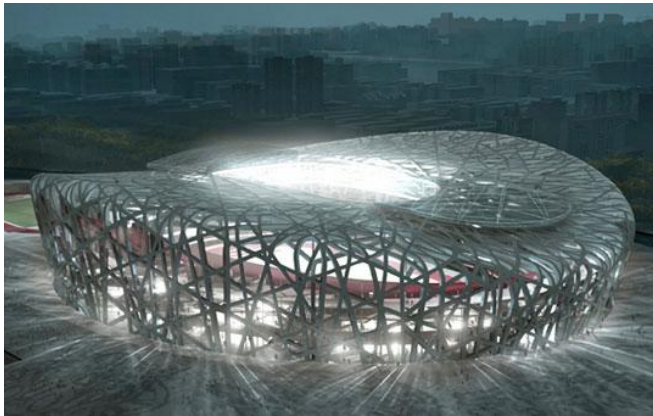
mendorong berakhirnya bentuk kerajaan di Prancis) menginspirasi perubahan sistem politik di berbagai negara di Eropa dan Amerika. Pertumbuhan sistem politik demokrasi kembali mendorong berkembangnya praktik *public speaking*, seperti yang terjadi pada masa Yunani Kuno.

Mereka yang mempelajari *public speaking* pada masa itu kembali belajar tentang berbagai hukum retorika yang diidentifikasi Cicero dan tokoh retorika lainnya. Studi terhadap *public speaking* mulai dilakukan di beberapa universitas terkenal, seperti Universitas Harvard di Amerika Serikat.

Pada abad 20 dan 21 retorika dan *public speaking* berkembang menjadi mata kuliah atau mata pelajaran yang diberikan di sekolah menengah atau di universitas. Prinsip-prinsip yang diajarkan sejak masa Yunani Kuno seperti *ethos*/etika, *logos*/logika, dan *pathos*/emosi masih diajarkan sampai sekarang, dengan penyesuaian dengan kondisi jaman. Reputasi *public speaking* semakin tumbuh setelah munculnya Ilmu Komunikasi yang diajarkan di berbagai universitas. *Public speaking* semakin berkembang dalam bidang pemasaran, periklanan, politik, dan literatur.

Perkembangan media komunikasi saat ini juga menuntut penyesuaian dalam *public speaking*. Keberagaman budaya masyarakat dunia, kemudahan menjangkau orang-orang di bagian dunia mana pun, serta pertumbuhan teknologi mengubah wajah *public speaking* saat ini. Istilah publik dalam *public speaking* juga berkembang tidak hanya mengacu pada orang-orang yang kita temui secara langsung, dalam sebuah ruangan yang sama, seperti praktik *public speaking* konvensional. Publik dalam *public speaking* modern juga dapat meluas menjadi mereka yang mendengarkan pesan kita melalui media seperti radio, televisi, bahkan internet.

Saat melakukan *public speaking* dengan media radio, gerak tubuh tidaklah penting, yang penting adalah pilihan kata, intonasi, cepat-lambat pengucapan, dan sebagainya. Saat menggunakan media televisi pandangan mata menjadi penting. Publik yang menonton televisi ingin supaya pembicara sedang bercakap-cakap langsung dengan mereka. Karena itu, pembicara sering dianjurkan untuk memandang langsung ke kamera seakan sedang menatap mata orang ia ajak bicara, seperti yang sering kita lakukan dalam percakapan tatap muka. Internet memungkinkan PS yang kita lakukan dilihat oleh orang-orang dari berbagai belahan dunia tanpa dibatasi oleh waktu karena data PS kita terekam dalam ruang penyimpanan komputer.



Gambar 1.10
Stadion Sarang Burung (*Bird Nest*) di Beijing yang dibangun untuk Olimpiade 2008. Melambangkan keindahan sekaligus ketangguhan.

Public speaking juga tidak lagi hanya terbatas pada komunikasi verbal menggunakan suara dan kata-kata, tapi juga melalui foto, tulisan, simbol, film, lukisan, bahkan arsitektur bangunan, yang sekarang dikenal sebagai retorika visual. Retorika visual sangat mengandalkan komunikasi nonverbal. Misalnya saja sebuah iklan minuman ringan menampilkan sekelompok remaja yang bermain sepeda, tertawa sambil meminum produk yang diiklankan. Imaji tersebut berusaha mempengaruhi kita bahwa bila kita meminum produk tersebut, kita akan sehat dan bahagia seperti pada remaja tersebut. Berbeda dengan desain grafis yang mementingkan keindahan sebuah karya grafis, retorika visual mementingkan pesan komunikasi yang hendak disampaikan oleh grafis tersebut. Kehadiran media internet sangat membantu penyebaran retorika visual tersebut karena kemampuannya menyalurkan data dalam bentuk tertulis maupun gambar, bahkan video. Terlepas dari bentuk simbol yang dipakai, mulai dari kata-kata hingga bentuk visual, *public speaking* terus berkembang menjadi sebuah keterampilan yang penting untuk dikuasai pada masa ini.

E. CONTOH TOKOH-TOKOH PS ABAD 20 DAN 21

Retorika sebagai seni berbicara di depan publik juga mengabadikan nama-nama besar di sepanjang abad 20 dan 21. Dari penelusuran berbagai

situs internet, kita dapat menemukan beragam nama yang dianggap sebagai pembicara PS yang hebat. Walau bersifat pro-kontra akan posisi mereka (apakah nomor 1 atau nomor 10), berikut beberapa tokoh yang diakui sebagai pembicara yang mengubah dunia:

1. Winston Churchill, Perdana Menteri Inggris pada masa Perang Dunia II saat menyemangati rakyat Inggris:

“Never give in, never give in, never; never; never; never - in nothing, great or small, large or petty - never give in except to convictions of honor and good sense.”

(Jangan pernah mengalah, jangan pernah mengalah, jangan; jangan; jangan; jangan –apa pun, kecil atau besar- jangan pernah mengalah kecuali untuk kehormatan dan akal sehat).

“To build may have to be the slow and laborious task of years. To destroy can be the thoughtless act of a single day.”

(Membangun mungkin harus perlahan dan kerja keras bertahun-tahun. Menghancurkan dapat dilakukan tanpa pemikiran dalam satu hari).

2. John F. Kennedy, Presiden ke-35 Amerika Serikat

“Ask not what your country can do for you, ask what you can do for your country.”

(Jangan tanya apa yang dapat Negara berikan padamu, tetapi tanya apa yang dapat kamu berikan pada Negara).

Video dapat dilihat di <http://www.youtube.com/watch?v=JLdAlikkoEc>

“Mankind must put an end to war or war will put an end to mankind.”

(Manusia harus mengakhiri perang atau perang akan mengakhiri umat manusia)

3. Charles de Gaulle, Ketua Pemerintahan Sementara Prancis pada masa Perang Dunia II & Presiden Prancis ke-18.

“France has lost the battle but she has not lost the war.”

(Prancis telah kalah dalam pertempuran, tapi tidak kalah dalam perang).

“How can you govern a country which has 246 varieties of cheese?”

(Bagaimana kau memerintah sebuah negara yang memiliki 264 macam keju?)

4. Martin Luther King, Jr. Pemimpin kelompok kulit hitam Amerika Serikat yang memperjuangkan kesetaraan antara kelompok kulit hitam dan kulit putih di Amerika:
"I have a dream that one day this nation will rise up and live out the true meaning of its creed: "We hold these truths to be self-evident: that all men are created equal."
(Saya memiliki impian bahwa suatu hari bangsa ini akan bangkit dan hidup dalam kebenaran keyakinan ini: "Kami pegang kebenaran ini menjadi jelas: semua manusia diciptakan setara").
Video dapat dilihat di http://www.youtube.com/watch?v=3X_917SrPvc

5. Mahatma Gandhi, Pemimpin kemerdekaan India:
"The Roots of Violence: Wealth without work, Pleasure without conscience, Knowledge without character, Commerce without morality, Science without humanity, Worship without sacrifice, Politics without principles."
(Akar dari kekerasan: harta tanpa kerja, kesenangan tanpa suara hati, pengetahuan tanpa karakter, dagang tanpa moralitas, ilmu pengetahuan tanpa kemanusiaan, ibadah tanpa pengorbanan, politik tanpa prinsip).
"Happiness is when what you think, what you say, and what you do are in harmony."
(Kebahagiaan adalah ketika apa yang kau pikir, apa yang kau katakan, dan apa yang kau lakukan berada dalam keselarasan)

6. Sukarno, Presiden 1 Indonesia yang pidatonya dikenal dapat membuat publiknya berapi-api:
"Berikan aku 1000 orang tua, niscaya akan kucabut Semeru dari akarnya, berikan aku 1 pemuda, niscaya akan kuguncangkan dunia"
"Negara Republik Indonesia ini bukan milik sesuatu golongan, bukan milik sesuatu agama, bukan milik sesuatu suku, bukan milik sesuatu golongan adat-istiadat, tetapi milik kita semua dari Sabang sampai Merauke!"



LATIHAN

Untuk memperdalam pemahaman Anda mengenai materi di atas, kerjakanlah latihan berikut!

- 1) Ceritakan bagaimana *public speaking* sebagai retorika telah ada sejak awal peradaban manusia?
- 2) Aristoteles mendefinisikan retorika sebagai alat yang tersedia untuk persuasi. Ceritakan bagaimana pengakuannya ini memperlihatkan kepekaannya terhadap situasi jamannya hingga membandingkan praktik retorika dengan dialektika?
- 3) Aristoteles mengidentifikasi tiga sumber kredibilitas pembicara. Sebutkan dan jelaskan jawaban Anda!
- 4) Jelaskan bagaimana retorika akan memiliki daya menggerakkan publik bila mampu menggugah emosi publik?
- 5) Cicero merumuskan lima hukum retorika yang hingga saat ini menjadi landasan instruksional penyusunan retorika, sebutkan dan jelaskan!
- 6) Perkembangan kebudayaan dan perdagangan Yunani Kuno menyebabkan pemikiran dan ajaran retorika menyebar ke berbagai penjuru kota lainnya. Jelaskan bagaimana perkembangan *public speaking* setelah era Yunani Kuno?
- 7) Pembicara yang efektif memanfaatkan beragam cara pembuktian dalam presentasi mereka. Aristoteles percaya bahwa retorika harus berisi bukti-bukti agar dapat diterima oleh publik. Jelaskan tiga pembuktian yang dapat dipakai dalam retorika!

Petunjuk Jawaban Latihan

Untuk dapat menjawab secara tepat pertanyaan-pertanyaan dalam soal latihan, pelajari dan pahami dengan cermat materi dalam Kegiatan Belajar 2. Berdiskusi dengan teman-teman atau tutor Anda akan membantu dalam membahas latihan ini.



Sejarah *public speaking* dalam bentuk retorika dapat ditelusuri sampai 2285 SM pada masa Mesopotamia Kuno, Mesir Kuno, hingga China Kuno yang peradabannya menghargai kemampuan berbicara secara efektif. Namun dokumentasi sejarah retorika terlengkap di dapat pada masa Yunani Kuno. Di masa demokrasi awal di Yunani Kuno, retorika sangat dirasakan manfaatnya dalam pertemuan politik untuk mempengaruhi kebijakan, dalam pengadilan untuk mempengaruhi keputusan hakim, bahkan di tempat umum demi kemasyhuran pribadi.

Munculnya kelompok Sofis, guru retorika yang berkelana dari satu kota ke kota lain, menyebabkan retorika dipelajari secara lebih luas di masyarakat. Bila sebelumnya hanya kaum bangsawan yang dapat menguasai retorika, setelah adanya guru retorika siapa pun yang bisa membayar dapat belajar retorika. Guru Sofis yang terkenal, Gorgias, yakin bahwa pembicara yang sungguh ahli dapat berbicara tentang topik apa pun secara meyakinkan, terutama melalui pemilihan kata-kata dan cara penyampaian yang memesona. Isocrates, guru Sofis yang lain, percaya bahwa praktik retorika dapat membawa perubahan politik yang meningkatkan kualitas masyarakat.

Plato mengecam para Sofis karena tidak memedulikan isi retorika yang mereka sampaikan. Bagi Plato, retorika hanyalah kata-kata memesona yang hampa. Aristoteles juga tidak setuju dengan retorika yang tidak mengandung kebenaran, tapi ia dapat melihat bahwa retorika sebenarnya sebuah cara persuasi yang sangat kuat yang bisa membawa kemaslahatan pada masyarakat. Syaratnya, harus ada etika yang kuat dari pembicara. Bagi Aristoteles persuasi harus dilakukan dengan retorika, bukan dengan suap, ancaman, atau siksaan seperti praktik yang lazim pada masa itu. Aristoteles bahkan menyusun tulisan tentang retorika yang diterbitkan menjadi tiga buku: tentang Pembicara, tentang Publik, dan tentang kehadiran dalam retorika. Dari ketiganya, publik adalah elemen terpenting.

Aristoteles merumuskan tiga cara pembuktian yang harus dipakai pembicara retorika, yaitu *logos*/logika yang menyangkut *argument factual*, *ethos*/etika yang menyangkut kredibilitas pembicara (dapat bersumber dari kecerdasan, karakter simpatik, dan niat baik), serta *pathos*/emosi menyangkut kemampuan menggugah emosi publik. Aristoteles bahkan mengidentifikasi beberapa emosi dasar yang dapat dimanfaatkan dalam retorika: marah, cinta, takut, malu, jengkel, dan

kagum. Kita dapat melihat bahwa pemikiran Aristoteles masih relevan sampai sekarang.

Ajaran Aristoteles juga berpengaruh terhadap Cicero, seorang orator terkenal pada masa Yunani Kuno. Cicero percaya bahwa seorang orator harus memiliki pengetahuan yang komprehensif, tidak hanya menyangkut topik retorikanya tapi juga situasi publik yang dihadapinya. Cicero merumuskan lima hukum retorika (*the five canons of rhetoric*) yang masih dipelajari hingga kini. Hukum pertama adalah *Inventio*/penemuan yaitu tahap merumuskan tujuan sesuai kebutuhan publik dan merumuskan *argument-argument*. Hukum kedua *disposition*/penyusunan adalah tahap mengatur argumen agar dipahami oleh publik dalam tiga bagian: introduksi, isi, dan kesimpulan.

Hukum ketiga adalah *elucutio*/gaya menyangkut cara menyampaikan retorika, seperti pilihan bahasa sesuai dengan publik. Hukum keempat *memoria*/ingatan mengacu pada pendapat Aristoteles bahwa pembicara harus menghafal isi retorikanya. Pada masa sekarang hukum ini dikembangkan menjadi keharusan bagi pembicara memiliki pengetahuan cukup tentang topik yang ia bawakan. Hukum terakhir adalah *pronuntiatio*/penyampaian mengacu pada presentasi materi secara nonverbal seperti nada suara, raut wajah, dan sebagainya.

Setelah kejayaan masa Yunani Kuno berakhir, retorika tetap berkembang melalui imperialisme Romawi, terutama ke Eropa. Saat agama memegang peranan penting dalam negara dan berkembangnya sistem monarki, retorika lebih banyak dipakai dalam upacara dan penyebaran agama. Setelah kebangkitan ilmu pengetahuan, retorika banyak dipakai untuk menyebarluaskan ilmu walau dengan cara yang lebih lugas, tidak sebergaya retorika klasik Yunani.

Retorika kembali dipelajari oleh masyarakat awam setelah sistem demokrasi di banyak negara tumbuh, terutama di Eropa dan di Amerika. Retorika dan *public speaking* menjadi pelajaran di banyak sekolah menengah dan universitas, terutama setelah munculnya Ilmu Komunikasi. Perkembangan publik di abad 21 ini masih berlangsung hingga tidak lagi terbatas pada retorika dengan kata-kata, tapi juga retorika visual melalui simbol-simbol lain seperti foto, film, atau arsitektur bangunan. Kemampuan persuasi *public speaking* membuatnya tetap dipelajari orang hingga sekarang. Sampai abad 21 kita masih bisa menemukan banyak tokoh yang berhasil mengubah dunia berkat kemampuan retorika mereka seperti Winston Churchill, John F. Kennedy, Charles de Gaulle, Martin Luther King Junior, Mahatma Gandhi, dan Sukarno.

**TES FORMATIF 2**

Pilih satu jawaban yang paling tepat!

- 1) Yang dimaksud dengan *logos* atau logika dalam retorika adalah
 - A. kredibilitas pembicara
 - B. karakter simpatik dari pembicara
 - C. cara pembuktian yang dimanfaatkan dalam suatu situasi tertentu
 - D. pembuktian logika berisi argumen-argumen yang masuk akal, yang didapat dari penyimpulan fakta-fakta yang ada

- 2) *The five cannons of rhetoric* menurut Cicero adalah
 - A. *Inventio, dispositio, elucutio, memoria, pronuntiatio*
 - B. *Inventorio, deposition, elucatio, memoria, pronuntiatio*
 - C. *Inventio, deposition, eliminio, memoria, pronuntiatio*
 - D. *Inventio, dispositio, elacatio, memorable, pronuntio*

- 3) Kaum Sofis merupakan istilah yang diberikan bagi
 - A. para murid Aristoteles yang membaca buku Retorika
 - B. kaum bangsawan Yunani Kuno yang mempraktikkan retorika
 - C. guru retorika Yunani Kuno yang mengajar dari satu kota ke kota lain
 - D. orang-orang yang mengkritik praktik retorika yang tidak mengandung kebenaran

- 4) Retorika dalam bahasa Yunani berarti
 - A. warga yang berbicara dalam forum rapat atau pertemuan politik atau di depan juri pengadilan
 - B. warga yang berbicara di pengadilan
 - C. warga yang berbicara dalam forum rapat
 - D. warga yang berbicara di depan umum

- 5) Aristoteles mendefinisikan retorika sebagai
 - A. alat yang tersedia untuk berbicara di muka umum
 - B. alat yang tersedia untuk berdiskusi
 - C. alat yang tersedia untuk memperkuat kemampuan di muka umum
 - D. alat yang dipakai untuk persuasi

- 6) Praktek dialektika menurut Socrates adalah
 - A. diskusi satu orang dengan satu orang lain
 - B. proses tanya-jawab untuk mencapai pengetahuan lebih tinggi

- C. diskusi antara satu orang dengan banyak orang
 - D. mencari kebenaran
- 7) Aristoteles mengidentifikasi tiga sumber kredibilitas pembicara
- A. kecerdasan, keterampilan, kerendahan hati
 - B. kecerdasan, karakter simpatik, niat baik
 - C. keterampilan, niat baik, simpatik
 - D. kecerdasan, ekspresif, dan empati
- 8) Beberapa emosi yang dapat dimanfaatkan dalam retorika menurut definisi Aristoteles
- A. kemarahan, cinta, ketakutan, kebahagiaan, cemburu
 - B. kemarahan, emosi, kejengkelan, kekaguman, cinta, gelisah
 - C. kemarahan, kejengkelan, kekaguman, rasa malu, kegembiraan
 - D. kemarahan, cinta atau persahabatan, kekaguman, rasa malu, kejengkelan, ketakutan
- 9) *Elucitio* dalam hukum retorika menyangkut
- A. pengetahuan yang disampaikan dalam sebuah presentasi
 - B. susunan argumentasi dalam *public speaking* untuk melengkapi materi
 - C. pemilihan bahasa yang dipakai, termasuk istilah yang dipakai serta kepantasan berbahasa
 - D. presentasi materi
- 10) Publik adalah elemen retorika yang paling menentukan kesuksesan retorika, bukan elemen pembicara dan isi pembicaraan. Pernyataan ini merupakan pernyataan dari
- A. Plato
 - B. Socrates
 - C. Aristoteles
 - D. Sofis

Cocokkanlah jawaban Anda dengan Kunci Jawaban Tes Formatif 2 yang terdapat di bagian akhir modul ini. Hitunglah jawaban yang benar. Kemudian, gunakan rumus berikut untuk mengetahui tingkat penguasaan Anda terhadap materi Kegiatan Belajar 2.

$$\text{Tingkat penguasaan} = \frac{\text{Jumlah Jawaban yang Benar}}{\text{Jumlah Soal}} \times 100\%$$

Arti tingkat penguasaan: 90 - 100% = baik sekali

80 - 89% = baik

70 - 79% = cukup

< 70% = kurang

Apabila mencapai tingkat penguasaan 80% atau lebih, Anda dapat meneruskan dengan modul selanjutnya. **Bagus!** Jika masih di bawah 80%, Anda harus mengulangi materi Kegiatan Belajar 2, terutama bagian yang belum dikuasai.

Kunci Jawaban Tes Formatif

Tes Formatif 1

- 1) C
- 2) A
- 3) B
- 4) D
- 5) B
- 6) D
- 7) A
- 8) A
- 9) D
- 10) D

Tes Formatif 2

- 1) D
- 2) A
- 3) C
- 4) A
- 5) D
- 6) B
- 7) B
- 8) D
- 9) C
- 10) C

Glosarium

- Disposition/* : hukum kedua retorika; tahap menyusun isi menjadi penyusunan tiga bagian: introduksi, isi, dan kesimpulan.
- Elucutio/gaya* : hukum ketiga retorika; tahap memilih bahasa yang sesuai dengan publik.
- Ethos/etika* : pembuktian retorika berdasarkan kredibilitas pembicara.
- Invention/* : hukum pertama retorika; tahap menggali topik dan penemuan merumuskan tujuan sesuai kebutuhan publik.
- Kaum Sofis : guru retorika pada masa Yunani kuno yang berkelana dari satu kota ke kota lain.
- Logos/logika* : pembuktian retorika berisi *argument* yang masuk akal dan faktual.
- Memoria/* : hukum keempat retorika; tahap mengingat ingatan pengetahuan sehubungan topik yang disampaikan.
- Pathos/emosi* : pembuktian retorika dengan menggunakan emosi publik.
- Pronuntiatio/* : hukum kelima retorika; tahap mempresentasi secara penyampaian nonverbal.
- Public* : adalah kemampuan berbicara di depan banyak orang, menyampaikan pesan yang dapat dimengerti dan *speaking* dipercaya oleh publik pendengarnya.
- Retorika : seni berbicara secara efektif; alat yang tersedia bagi persuasi.
- Retorika visual : retorika yang menggunakan simbol-simbol nonverbal seperti tulisan, foto, film, dan arsitektur bangunan untuk menyampaikan pesan.

Daftar Pustaka

- Clayton, E. *Cicero (106-43 BCE)*. Diunduh dari <http://www.iep.utm.edu/cicero/> pada 12 Mei 2010.
- Faigley, L. (1998). Visual rhetoric: Literacy by design. Diunduh dari http://writing.umn.edu/docs/speakerseries_pubs/Faigley.pdf pada 5 Mei 2010.
- Griffin, E.M. (2003). *A First Look at Communication Theory, 5th ed.* McGraw-Hill Higher Education.
- Hallo, W.W. (2004). The birth of rhetoric dalam Carol S. Lipson & Roberta A. Binkley (eds). *Rhetoric Before and Beyond the Greeks*. State University of New York Press. p. 25–46.
- Hamilton, C. (2003). *Essentials of Public Speaking, 2nd ed.* CA: Wadsworth/Thomson Learning.
- Herrick, J.A. (2001). *The History and Theory of Rhetoric: An Introduction*. MA: a Pearson Education Company.
- Hutto, D. (Summer 2002). Ancient egyptian rhetoric in the old and Middle Kingdoms dalam *Rhetorica*, 20 (3), p. 213–233. University of California Press.
- Lipson, C.S., Binkley, R.A. (2004). *Rhetoric Before and Beyond The Greeks*. Albany: State University of New York Press.
- Lucas, S.E. (2007). *The Art of Public Speaking, 9th ed.* NY: The McGraw-Hill Companies, Inc.
- West, R., Turner, L.H. (2004). *Introducing Communication Theory: Analysis and Application, 2nd ed.* NY: The McGraw-Hill Companies, Inc.
- <http://plato.stanford.edu/entries/aristotle-rhetoric/> diunduh pada 5 Mei 2010.
- <http://trueblueblood.com/2009/05/the-greatest-orators-in-historywhats-your-top-ten/> diunduh pada 27 April 2010.

<http://dictionary.reverso.net/english-definition/rhetoric> diunduh pada 27 April 2010.

http://www.youtube.com/watch?v=3X_917SrPVc diunduh pada 27 April 2010.

<http://www.youtube.com/watch?v=JLdA1ikkoEc> diunduh pada 27 April 2010.

<http://www.racismnoway.com.au/classroom/factsheets/39.html> diunduh pada 5 Mei 2010.

<http://indonesiaku.esc-creation.com/2009/02/28/kata-mutiara-bung-karno/> diunduh pada 27 April 2010.