

## Modul Pembelajaran PENGEMBANGAN KEBRIBADIAN

### FIKOM Esa Unggul

#### 1.1 KONSEP TUBUH

Merupakan kesadaran kita akan tubuh kita sendiri, berupa refleksi tubuh kita dan pengalaman kita bersama tubuh kita (Fisher, 1973). Konsep tubuh dipengaruhi oleh sosial-budaya dan jenis kelamin seseorang (misalnya perempuan lebih memprioritaskan penampilan, sedangkan laki-laki lebih mengutamakan kompetensi fisik). Pandangan saat ini, menghargai keunikan dan individualitas pribadi membantu kita menerima keadaan tubuh kita.

Seseorang dapat menerima dan menyukai tubuhnya ia akan lebih bebas dan merasa aman dari kecemasan sehingga harga dirinya akan meningkat. Sikap individu terhadap tubuhnya mencerminkan aspek penting dalam dirinya misalnya perasaan menarik atau tidak, gemuk atau tidak, dan sebagainya.

*Konsep tubuh atau body image* menurut Honigman dan Castle (2006) adalah gambaran mental seseorang terhadap bentuk dan ukuran tubuhnya, bagaimana seseorang mempersepsi dan memberikan penilaian atas apa yang dia pikirkan dan rasakan terhadap ukuran dan bentuk tubuhnya, dan atas bagaimana kira-kira penilaian orang lain terhadap dirinya. Sebenarnya, apa yang dia pikirkan dan rasakan belum tentu benar-benar mempresentasikan keadaan yang sebenarnya, namun lebih merupakan hasil penilaian dan evaluasi diri yang subjektif.

Menurut Suryanie (2005) aspek-aspek dalam *body image* yaitu:

- Aspek persepsi terhadap bagian-bagian tubuh dan penampilan secara keseluruhan,
- Aspek perbandingan dengan orang lain, dan aspek reaksi terhadap orang lain.
- Aspek penilaian atau pengukuran, pengukuran terhadap aspek-aspek tersebut menghasilkan kepuasan atau ketidakpuasan seseorang terhadap bentuk-bentuk khusus tubuhnya.

##### 1.1.1 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi *Body Image*

Menurut Schonfeld (cit. Suryanie, 2005) faktor-faktor yang mempengaruhi citra tubuh antara lain:

- Reaksi orang lain. Manusia sebagai makhluk sosial selalu berinteraksi dengan orang lain, agar dapat diterima oleh orang lain. Ia akan memperhatikan pendapat atau reaksi yang dikemukakan oleh lingkungannya termasuk pendapat mengenai fisiknya.
- Perbandingan dengan orang lain atau perbandingan dengan *cultural idea*. Wanita cenderung lebih peka terhadap penampilan dirinya dan selalu membandingkan dirinya dengan orang lain atau lingkungan disekitarnya.
- Identifikasi terhadap orang lain. Beberapa orang merasa perlu menyulap diri agar serupa atau mendekati idola atau simbol kecantikan yang dianut agar merasa lebih baik dan lebih menerima keadaan fisiknya.
- Faktor-faktor sosiokultural mempunyai peranan penting dalam citra tubuh. Dalam lingkungan sosial tertentu ada anggapan masyarakat mengenai tubuh ideal seperti: tubuh ramping, kaki panjang, dan wajah menarik. Ciri seperti ini banyak digambarkan melalui majalah dan tubuh ideal ini cenderung disukai banyak kalangan. Selain itu perbandingan perkembangan fisik dengan orang lain dan reaksi orang lain terhadap fisiknya juga mempengaruhi *body image*.

##### 1.1.2 Komponen *Body Image*

Menurut Keaton, Cash dan Brown mengatakan *body image* memiliki dua komponen yaitu:

- Komponen persepsi, meliputi bagaimana individu menggambarkan kondisi fisiknya yaitu mengukur tingkat keakuratan persepsi seseorang dalam mengestimasi ukuran tubuh seperti tinggi atau pendek, cantik atau jelek, putih atau hitam, kuat atau lemah. Bila ada gangguan pada komponen persepsi, maka gangguan *body image* yang dialami adalah distorsi *body image*. Apabila individu mengalami distorsi *body image* (*body image distortion*) maka ia tidak mampu memperkirakan (mengestimasi) ukuran tubuhnya secara tepat (Cash dkk, 2003). Komponen persepsi dalam *body image* melibatkan komponen sensory dan non-sensory. Komponen sensory mengacu pada respon sistem penglihatan, termasuk retina dan korteks. Sedangkan komponen non-sensory kadang-kadang dikarakteristikan sebagai faktor kognitif atau afektif yang mengacu pada interpretasi otak pada input visual.
- Komponen sikap, yaitu berhubungan dengan kepuasan dan ketidakpuasan individu terhadap bagian-bagian tubuh yang meliputi wajah, mata, bibir, hidung, mata, rambut dan keseluruhan tubuh yang meliputi proporsi tubuh, bentuk tubuh, penampilan fisik. Bila ada gangguan pada komponen sikap, maka gangguan *body image* yang dialami adalah ketidakpuasan tubuh (*body image dissatisfaction*), ketidakpuasan *body image* dapat dilihat dari bagaimana individu menilai tubuhnya. Bila individu menilai penampilan tidak sesuai dengan standar pribadinya, maka ia akan menilai rendah tubuhnya. Ketidakpuasan individu terhadap tubuhnya dapat menyebabkan individu mempunyai harga diri yang rendah atau bahkan depresi, kecemasan sosial dan menarik diri dari situasi sosial (Cash dkk, 2003). Jadi ketidakpuasan akan bentuk tubuh muncul jika ada gangguan pada komponen sikap.

Muth & Cash (1997) Komponen sikap *body image* terdiri dari dua dimensi, yaitu *body image evaluation* dan *body image investment*. Evaluasi mengarah pada penilaian individu mengenai penampilan fisiknya yang menghasilkan perasaan kepuasan dan ketidakpuasan tubuh. Cash & szymanski (1995 dalam Cash, 2002) menyatakan bahwa evaluasi *body image* berakar dari derajat kesenjangan dan kesesuaian antara karakter fisik diri yang diyakini individu dan nilai fisik ideal yang dihargai oleh individu. Dimensi evaluation/affect terdiri dari sejumlah konsep seperti kepuasan tubuh secara global, emosi yang kaitannya dengan *self-evaluation* tubuh, ketidakpuasan terhadap beberapa aspek tubuh, kesenjangan antara persepsi tubuh dan tubuh ideal yang diinternalisasikan, serta penilaian kognitif yang berkaitan dengan penampilan. Ketidakpuasan *body image* yang diungkapkan melalui dimensi evaluasi merupakan aspek yang penting karena diyakini dapat menangkap pengalaman internal individu (Thompson, 1999)

Sedangkan *body image investment* mengacu pada penilaian individu terhadap tubuhnya melalui pikiran, perasaan, maupun tindakan seseorang dalam usaha untuk mengatur dan meningkatkan penampilannya. Dimensi investment meliputi penilaian kognitif seseorang pada penampilan, perhatian pada penampilan, pentingnya penampilan pada diri seseorang dan manifestasi tingkah laku seseorang dalam usaha untuk mengatur dan meningkatkan penampilannya (Muth & Cash, 1997).

### 1.1.3 Teori *Body Image*

Walaupun ada beberapa teori yang telah dikemukakan untuk menjelaskan masalah *body image*, banyak peneliti yang berpendapat bahwa faktor masyarakat dan budaya memiliki pengaruh yang kuat dalam membentuk, mengembangkan, dan mempertahankan masalah *body image* pada masyarakat. Teori sosiokultural menyebutkan bahwa masyarakatlah yang menentukan standar sosial mengenai apa yang cantik dan apa yang menarik (Heinberg, dalam Thompson 1996). Thompson (1996) juga berpendapat bahwa norma budaya memiliki peranan dalam mempengaruhi perkembangan tingkah laku dan sikap.

Teori sosiokultural juga menekankan pentingnya peran media dalam menyampaikan pesan-pesan yang berkaitan dengan harapan tentang fisik ideal. Media menyediakan informasi yang sangat banyak tentang cara memperoleh tubuh ideal, contohnya: melalui diet, olahraga dan pemakaian suplemen. Akibatnya, banyak individu yang keliru karena meyakini bahwa tubuh ideal yang ditampilkan tersebut mudah diperoleh dan hal itu mempengaruhi sikap mereka terhadap tubuhnya (Thompson et al, 1999).

Dua teori berikut ini merupakan perkembangan dari teori sosiokultural:

- Teori *self-discrepancy*, Sejumlah peneliti menggunakan alat ukur yang terdiri dari perbandingan ukuran tubuh yang dipersepsikan dalam gambar skema dengan ukuran ideal yang dipilih (Fallon & Rozin, 1985 dalam Thompson 1999). Berdasarkan penelitian ini dan besarnya tekanan sosial budaya mengenai berat badan dan penampilan tubuh ideal, Thompson (1999) menyusun hipotesis *self-ideal discrepancy* untuk menjelaskan perkembangan gangguan *body image*. Teori ini menekankan pada kecenderungan individu untuk membandingkan penampilan yang mereka persepsikan dengan standar ideal yang mereka imajinasikan atau standar ideal lain. Teori *self-discrepancy* menghubungkan jarak antara persepsi konsep diri individu dengan standar pribadi individu tersebut. Kesenjangan diri terfokus pada kecenderungan individu untuk membandingkan penampilan yang mereka persepsi (aktual) dengan penampilan ideal yang mereka bayangkan atau orang lain yang ideal (Cash & J.K Thompson, 1999). Berdasarkan teori ini, individu yang mempersepsi dirinya cocok dengan yang ideal akan memiliki diskrepansi yang kecil sehingga memiliki citra tubuh yang positif. Namun pada individu yang merasa dirinya tidak cocok atau memiliki diskrepansi yang besar dengan gambaran ideal, akan memiliki *body image* yang negative (Henderson-King, 1997; dalam domil, 2003).
- Teori *social comparisons*, teori *social comparisons* (perbandingan sosial) dari Festinger (1954) menyatakan bahwa seseorang mengevaluasi kemampuan dan opini dirinya dengan membandingkannya terhadap orang lain. Menurut Festinger (1954, dalam Thompson 1996) manusia memiliki kecenderungan bawaan untuk mendapatkan informasi mengenai dirinya melalui proses perbandingan social. Proses ini terjadi ketika individu merasakan ketidakpastian atau ketidakjelasan akan kemampuan atau opininya dan tidak tersedia fakta yang objektif mengenai hal tersebut. Individu akan membandingkan dirinya dengan individu lain yang serupa (*similar other*) yang relevan (Goethals & Darley, 1977; C.T. Miller, 1984; Wheeler, et al., 1982 dalam Milfa Y.,2005).

Teori *social comparisons* menyebutkan bahwa seseorang membandingkan dirinya sendiri dengan orang lain dan image lain yang mereka lihat mewakili tujuan yang dapat dicapai. Proses perbandingan ini terjadi ketika seseorang merasa bahwa image ideal itu adalah similar other sehingga model dijadikan target *social comparisons*. Namun ketika ia merasa image ideal adalah yang tidak realistis dalam hal daya tarik fisik, mungkin ia tidak membandingkannya dirinya dengan image tersebut karena merupakan *dissimilar other*.

## 1.2 BODY LANGUAGE

Penggunaan bahasa tubuh dalam berkomunikasi, biasa disebut sebagai komunikasi non-ujaran (non-verbal communication). Kita perlu mengetahui cara menggunakan bahasa tubuh sebagai cara penekanan ekspresi pesan yang akan disampaikan. Hal ini penting untuk menghindari terjadinya distorsi informasi.

Ketika berkomunikasi dengan menggunakan bahasa ujaran (verbal communication) orang acap menggunakan bantuan gerak-gerik anggota tubuh [seperti mata, tangan, kepala, dll). Kemampuan memanfaatkan anggota tubuh merupakan aset komunikasi dan bukan sekedar tampilan fisik. Jika digunakan secara tepat dan benar akan menimbulkan rasa tenteram (bagi diri sendiri atau pendengar), memperjelas bahasa ujaran dan sekaligus akan menghasilkan dampak positif yang

mungkin tidak diduga. Sebagai contoh, cara berdiri, bergerak, menatap, dan tersenyum yang dimanipulasikan sedemikian rupa akan memberi nuansa komunikatif terhadap penampilan kata-kata.

Beberapa teknik sederhana yang dapat digunakan adalah:

1. Lakukan tatapan mata setiap saat, pada individu atau kelompok tertentu untuk memperoleh keyakinan bahwa mereka memperhatikan konten yang sedang dibicarakan untuk menumbuhkan rasa percaya diri sebagai pembicara. Jika keberanian untuk melakukan hal ini belum ada, layangkan selalu tatapan mata ke bagian pendengar di barisan belakang. Kekhawatiran itu akan terkikis sedikit demi sedikit selama berbicara sehingga akhirnya timbul keberanian menatap pada satu arah pendengar tertentu. Jangan lupa memberi keseimbangan tatapan, berganti arah. (Jangan sekali-kali menatap ke bahan tertulis konten pembicaraan/menunduk selama berbicara).
2. Gunakan bahasa tangan untuk mengilustrasikan poin-poin ujaran yang disampaikan. Jika tidak terbiasa menggunakan gerakan tangan sebagai aksentuasi, silangkan saja dibagian punggung (jika bicara sambil berdiri) atau di balik podium (jika berdiri di mimbar). Jangan sekali-kali menggunakan gerakan tangan yang menunjukkan kegelisahan atau sebaliknya membuat gerakan yang membuat pendengar menjadi tidak tenteram (misal, memutar-mutar pulpen dengan tangan atau mengetuk-ngetukkannya di meja selama berbicara).
3. Bergerak santai jika bicara sambil berdiri. Tapi jangan mondar mandir dari satu sisi ke sisi yang lain terlalu cepat (seperti orang sedang adu lari) atau terlalu diatur (sehingga terkesan seperti pragawati).
4. Rileks dan santai, jangan tegang. Dalam berkomunikasi dihindari ada rasa beban. Kalau tidak akan terjadi ketegangan dan ketidakteraturan berbicara. Dengan demikian interaksi komunikasi yang positif tidak terjadi.
5. Senyum dan senyum. Ini akan menimbulkan keyakinan pada diri sendiri dan rasa akrab bagi pendengar. Selalu tersenyum sambil menceritakan suatu anekdot atau humor yang terkait dengan bahan pembicaraan akan membuat pendengar benar-benar menikmati humor dan anekdot tersebut [paling tidak untuk sopan santun, mereka akan turut tertawa juga]. Dan ini penting buat pembicara. Sebab, jika humor tidak bersambut akan mengakibatkan hilang kontrol dan percaya diri pembicara juga akan hilang.

Akhirnya, apa pun konten pembicaraan yang akan disampaikan maka keberhasilannya akan bergantung pada kemampuan menggabungkan unsur isi pembicaraan, pengungkapannya dalam bahasa ujaran, dan aksentuasinya dalam bentuk non-ujaran atau bahasa tubuh. Semua ini harus bersifat sinergis.

### 1.3 FACIAL EXPRESSION

Ekspresi wajah sangat penting, karena mempengaruhi penilaian interaksi sosial. Kemampuan mengenali emosi orang lain dari ekspresi wajah mereka, merupakan keterampilan untuk pengembangan secara sosial. Penilaian antara satu manusia dengan manusia yang lain dilakukan dengan sangat mahir. Saat melihat orang lain, pengenalan akan berbagai isyarat emosi dari ekspresi wajah, sangat menentukan. Terlebih lagi sebagian panca indera di bagian wajah, artinya situasi internal yang terjadi di otak manusia, dapat segera tergambarkan di wajahnya. Menurut Buchanan, Bibas dan Adolphs (2010) bahwa kemampuan pengenalan emosi dari orang lain, sebagai isyarat emosional, berpengaruh pada wajah, menjadi suatu variabilitas individu yang cukup besar untuk mengetahui apa yang sedang terjadi di dalam diri seseorang. Variabel secara umum, seperti: populasi masyarakat, jenis kelamin, kecerdasan rata-rata, usia, dan suasana hati; menjadi bagian yang berpengaruh terhadap penilaian kinerja ekspresi wajah. Sedangkan Carminati, dan Knoeferle (2013) menyatakan bahwa wajah selama interaksi verbal, merupakan sebuah isyarat yang berbasis pendengaran. Interaksi selanjutnya berupa gerakan; gerak tubuh pembicara dapat mempengaruhi disambiguitas sintaksis dan interpretasi semantik pada pendengar. Informasi dari

ekspresi wajah, bahasa tubuh, tindakan, suatu tatapan pembicara, dan gerak-gerik semua telah ditunjukkan untuk mempengaruhi perhatian visual pendengar dan pemahaman kalimat secara berkesinambungan.

Ekspresi wajah atau mimik adalah hasil dari satu atau lebih gerakan atau posisi otot pada wajah. Ekspresi wajah merupakan salah satu bentuk komunikasi nonverbal, dan dapat menyampaikan keadaan emosi dari seseorang kepada orang yang mengamatinya.

Manusia dapat mengalami ekspresi wajah tertentu secara sengaja, tapi umumnya ekspresi wajah dialami secara tidak sengaja akibat perasaan atau emosi manusia tersebut. Biasanya amat sulit untuk menyembunyikan perasaan atau emosi tertentu dari wajah, walaupun banyak orang yang merasa amat ingin melakukannya. Misalnya, orang yang mencoba menyembunyikan perasaan bencinya terhadap seseorang, pada saat tertentu tanpa sengaja akan menunjukkan perasaannya tersebut di wajahnya, walaupun ia berusaha menunjukkan ekspresi netral. Hubungan perasaan dan ekspresi wajah juga dapat berjalan sebaliknya, pengamatan menunjukkan bahwa melakukan ekspresi wajah tertentu dengan sengaja (misalnya: tersenyum), dapat memengaruhi atau menyebabkan perasaan terkait benar-benar terjadi.

Sebagian ekspresi wajah dapat diketahui maksudnya dengan mudah, bahkan oleh anggota spesies yang berbeda, misalnya kemarahan dan kepuasan. Namun, beberapa ekspresi lainnya sulit diartikan, misalnya ketakutan dan kejjikan kadang sulit dibedakan. Selain itu, kadang-kadang suatu wajah dapat disalahartikan mengalami emosi tertentu, karena susunan otot-otot wajah orang tersebut secara alami menyerupai wajah seseorang yang mengalami ekspresi tertentu, misalnya wajah seseorang yang tampak selalu tersenyum.

Ketika hati dalam keadaan sedih atau bahagia, maka wajah pun akan tercerminkan sesuai perasaan tersebut. Ekspresi wajah menyesuaikan suasana hati. Sehingga hanya dengan melihat wajah seseorang, orang lain bisa menilai bagaimana perasaannya saat ini apakah bahagia, sedih, atau marah, takut, terkejut. Pada setiap jenis emosi, maka berbeda juga ekspresi yang ditunjukkan. ekspresi wajah berkaitan erat dengan, ekspresi bibir apakah tersenyum atau tidak, ekspresi mata apakah menyatakan kesedihan, kemarahan, bahagia, dan lainnya.

Penggunaan ekspresi wajah sebagai alat pertukaran informasi tentang keadaan emosi seseorang dalam kehidupan sehari-hari telah banyak diteliti oleh berbagai ahli, salah satunya adalah Ekman. Penelitian Ekman ini menghasilkan sekumpulan ciri konstruksi ekspresi wajah untuk emosi dasar, yaitu terkejut, takut, jijik, marah, gembira, dan sedih. Misalnya pada emosi terkejut; ditandai dengan kening yang mengerut, sehingga tampak melengkung dan tinggi. Kulit di bawah alis merentang, kerutan horisontal pada dahi, kelopak mata membuka, bagian putih mata terlihat di atas iris, dan terkadang di bawah iris. Rahang membuka ke bawah, sehingga bibir dan gigi terpisah, tetapi tidak terdapat tekanan atau perentangan pada mulut (Ekman & Friesen, 1984).

#### 1.4 EYE CONTACT

Komunikasi yang baik adalah komunikasi yang dapat mengantarkan kehangatan pembicara dan pendengar. Masing-masing terlibat dalam topik yang dibicarakan. Sehingga keduanya merasa betah bercengkrama meski tidak terasa telah menghabiskan waktu berjam-jam. Untuk meraih kenyamanan komunikasi ini, ada satu hal yang perlu kita perhatikan, yaitu peran *eye contact* dalam komunikasi.

Bisa dibayangkan, perasaan apa yang akan muncul saat si pembicara menyampaikan informasi, namun dia tidak sedikit pun melihat / menatap pendengar? Perasaan negatif akan timbul akibat ketidak piawaian dalam berkomunikasi. Pendengar mungkin akan beranggapan bahwa si pembicara tidak menghargainya, atau tidak sudi melihatnya, atau bahkan ia di cap memiliki etika yang buruk. Oleh karena itu, untuk menjalin komunikasi yang baik, ada baiknya anda lakukan hal berikut:

1. Tataplah mata si pendengar dengan wajar.

*Eye contact* saat berkomunikasi memang penting. Namun bila dilakukan secara nonstop tentu hal ini akan menimbulkan dampak yang buruk. Karenanya, tataplah lawan bicara anda dengan wajar. Pandanglah ia dengan pandangan yang tidak terlalu tajam.

2. Sesekali alihkan tatapan kearah lain.  
Hal ini ditujukan agar tidak terjadi kontak mata yang begitu tajam. Di samping itu, mengalihkan pandangan dalam skala tertentu dapat menjaga kenyamanan berkomunikasi.
3. Tidak menatap bagian tubuh yang sensitif.  
Orang akan merasa risih bila bagian privasi tubuhnya dipandang. Ia akan memproteksi diri akibat ketidak nyamanan ini. Jika hal ini di biarkan, tentu orang yang diajak berbicara akan merasa tidak betah, dan lebih memilih meninggalkan kita dengan segera.
4. Keuntungan yang bisa anda dapatkan dari *eye contact*.
  - Menarik perhatian dari pendengar.  
Salah satu manfaat yang dapat kita petik dari kontak mata adalah menarik perhatian orang yang kita ajak bicara. Sebab saat kita menatapnya dengan wajar, ia merasa bahwa ia sedang diperhatikan. Dan biasanya, orang akan mengungkapkan pesan dengan penuh semangat jika diperhatikan dengan baik.
  - Mendengar merasa lebih dihargai saat ia diperhatikan.  
Bayangkan saat saya berbicara dengan anda, namun saya tidak memandang anda sedikit pun. Mungkin anda berpikir saya orang yang beretika buruk, tidak menghargai orang yang diajak berbicara. Jika demikian, bisa jadi anda akan menghindar dan meninggalkan saya.

Menjaga *eye contact* saat berkomunikasi adalah hal krusial untuk menjalin percakapan yang menyenangkan. *Eye contact* dapat mengukuhkan hubungan komunikasi yang erat. Sehingga masing-masing pembicara akan merasakan kenyamanan dalam menyampaikan pesan. Dan hal inilah yang dapat memperlancar hubungan keduanya.

Dalam sebuah presentasi, *eye contact* memungkinkan seorang presentator memantau respon audiens terhadap materi yang dibawakannya. Dengan mengetahui apakah peserta antusias atau tidak tertarik pada materi tersebut, presentator dapat mengelola presentasinya dengan lebih efektif. Presentator dapat mengetahui apakah dia harus berhenti dan memberikan umpan balik, apakah dia harus mengganti metode presentasi, atau memberikan ice breaking. *Eye contact* dengan audiens juga membantu membangun respek dari audiens. Adakalanya presentasi kita diabaikan oleh audiens oleh karena mereka juga merasa diabaikan oleh presentator. Dengan demikian membagi perhatian secara merata kepada seluruh peserta juga penting. Memang kadang pada beberapa presentasi, misalnya presentasi bisnis, dari sejumlah peserta hanya ada beberapa orang kunci pengambil keputusan. Namun presentator yang bijak, tidak hanya menitikberatkan perhatiannya pada orang-orang tersebut saja karena para pengambil keputusan pun berkonsultasi dengan orang-orang pada level dibawahnya yang mungkin saja tidak tertarik dengan presentasi kita karena mereka merasa diabaikan.

Bila dilatih secara maksimal, *eye contact* juga membantu membangun dinamika presentasi lewat ekspresi-ekspresi yang dipancarkan kepada audiens. Sering kali dengan materi yang panjang, presentasi kita jadi terasa datar sehingga kurang berbekas pada ingatan audiens. Strategi yang dapat ditempuh presentator mengantisipasi hal tersebut adalah memberikan penekanan pada bagian-bagian yang penting lewat perubahan ekspresi. Oleh karena itulah saat mengikuti presentasi yang dibawakan beberapa presentator handal, mereka sering kali membuat emosi kita naik turun mengikuti dinamika presentasi mereka. Saat itulah mereka telah berhasil mengungkapkan ekspresinya dan membangun chemistry dengan audiens lewat *eye contact* dan bahasa tubuh lainnya. Hampir bisa dipastikan, pesan yang ingin disampaikan fasilitator dapat mengendap dalam benak audiens. Dengan demikian

sebuah presentasi sebagai media komunikasi dan pembawa pesan telah berhasil mencapai tujuannya.

Satu-satunya jalan untuk melatih *eye contact* adalah praktik atau simulasi. Saat bercakap-cakap, tataplah langsung mata lawan bicara anda. Perhatikan perubahan ekspresi, perubahan ukuran pupil matanya bila memungkinkan sambil mendengar kata-katanya. Kemudian tanggapilah dengan cara yang sama, gunakan sorot mata anda secara alami dan biarkan percakapan anda berjalan sebagaimana mestinya.

Apabila dalam peristiwa sehari-hari kita sudah terbiasa memaksimalkan *eye contact* dengan orang-orang di sekitar kita, maka memaksimalkan *eye contact* saat memberikan presentasi di depan sejumlah orang tidak akan menjadi masalah besar lagi. Memperbanyak jam terbang presentasi juga dapat membantu kita. Pada akhirnya, sasaran akhir sebuah presentasi adalah menanamkan pesan kita pada benak segenap audiens. Penggunaan *eye contact*, adalah salah satu strategi yang bila digunakan secara tepat dapat membantu mengefektifkan presentasi tersebut.

---

## TABLE MANNER IN ACTION

### 1. ROTI (*BREAD*)



Peralatan makan (*cuttleries*) yang digunakan dalam makan roti adalah BnB knife dan BnB Plate. Posisi piring berada di kiri anda, maka pastikan anda mengambil piring yang berada di kiri anda. Cara makan roti ini dimulai dengan menyobek dengan ukuran secukupnya, lalu oleskan butter yang tersedia di hadapan anda secukupnya (dengan menggunakan pisau BnB) menggunakan tangan kanan lalu roti siap untuk dinikmati. Anda boleh makan dengan tangan kiri anda atau dengan tangan kanan anda dengan meletakkan pisau terlebih dahulu dan pindahkan sobekan roti ke tangan kanan anda. Jangan memotong roti anda dengan pisau BnB, pisau tersebut hanya digunakan untuk mengoleskan mentega.

### APPETIZER (MAKANAN PEMBUKA)



Makanan pembuka biasanya terdiri dua jenis yaitu hot appetizer dan cold appetizer, hot appetizer biasa berupa sup dan cold appetizer biasanya berupa salad. Terdapat beberapa jenis appetizer yang dihidangkan sesuai dengan tema table manner seperti otak-otak (Indonesia), escargot (Perancis), atau Samosa (India). Dalam penyajian cold appetizer peralatan makan yang digunakan adalah dessert fork serta dessert knife. Dalam table manner posisi peralatan makan yang digunakan adalah yang paling luar terlebih dahulu.



*Cutleries: Dessert fork and desert knife*

Hidangan pembuka biasanya memiliki ciri khas rasa asam atau pedas, dengan tujuan untuk membangkitkan selera makan.

### **PROPER WAY TO HOLD KNIFE & FORK**



Cara memegang alat makan tidak boleh terlalu kuat atau terlalu lemah.

## OTHER WAY TO HOLD KNIFE & FORK



**Angle of knife & fork indicate break position.**

*Posisi yang menandakan anda berhenti makan sementara*



**Angle of knife & fork indicate the you have finished eating.**

*Posisi peralatan makan yang menandakan telah selesai makan*

Dalam penyajian salad, penggunaan dressing bisa bermacam-macam. Jenis *salad dressing* harus anda ketahui sebagai berikut:



- **Thousand Island** adalah saus salad yang paling populer karena cocok digunakan sebagai dressing aneka bahan salad baik yang mentah maupun yang direbus. Thousand Island dibuat dari campuran mayones, air lemon, paprika, worcestershire sauce atau saus BBQ, mustard, cuka, krim, saus sambal, sari tomat, atau tabasco. Saus dengan tekstur kental ini memiliki warna pink yang cantik dan rasa manis gurih.
- **Italian Dressings** tidak seperti saus pada umumnya, saus ini tidak terlalu kental. Rasanya juga asam segar tanpa rasa gurih karena terbuat dari campuran air, cuka atau perasan lemon, minyak sayur, paprika cincang, gula atau sirop jagung, adas, dan garam. Sebagai penguat rasa, bisa juga ditambahkan bawang putih dan bawang bombai.
- **Oil and Vinegar** cocok bagi yang menyukai salad yang renyah seperti garden salad, oil and vinegar biasa disebut french dressing adalah pilihan yang paling tepat untuk dijadikan sebagai sausnya. Dressing yang juga dikenal dengan nama vinaigrette ini dibuat dari campuran aneka minyak dan cuka. Minyak yang biasa digunakan adalah minyak kedelai, canola, zaitun, bunga matahari, safflower, kacang tanah, dan biji anggur. Untuk penambah rasa, anda juga bisa menambahkan rempah-rempah dan sari buah.
- **Tartar Sauce** adalah saus kental berwarna putih yang dibuat dari mayones dan asinan ketimun dalam botol, caper, bawang bombay (atau chives) dan daun parsli (peterseli) segar. Potongan kecil telur rebus, buah zaitun dan horseradish juga sering ditambahkan sesuai selera orang yang membuatnya. Saus tartar kadang-kadang ditambahkan sedikit cuka agar menjadi lebih segar.

## SOUP

Dalam penyajian sup, beberapa peralatan makan yang digunakan ada: sendok sup, mangkuk sup dan tatakan (saucer). Penyajian sup biasanya panas atau hangat. Anda dapat menghabiskan sup sebagaimana yang anda inginkan namun, cara untuk menghabiskannya adalah dengan memiringkan mangkuk sup ke arah dalam (tanpa mengangkat saucer). Cara menyendok sup adalah dari dalam keluar.



*Cream soup*



*Zuppa Soup*



*Consomme Soup*

Terdapat berbagai macam jenis sup yang mungkin saja dihidangkan pada jamuan makan, seperti *mushroom soup*, *zuppa soup*, *cream soup* serta *consommé soup (vegetable and meat)*. Semua jenis sup tersebut biasanya disajikan dalam keadaan panas/hangat.

Dalam etiket makan, terdapat tanda-tanda yang harus kita pahami:

**PUT SOUP SPOON INSIDE THE CUP WHEN YOU  
PAUSE EATING**



Letakkan sendok di dalam mangkuk seperti gambar diatas jika anda ingin berhenti makan sejenak. Tanda ini menunjukkan bahwa anda masih akan melanjutkan atau menghabiskan sup anda.

**PUT SOUP SPOON BEHIND THE CUP WHEN YOU  
FINISH**



Letakkan sendok diatas saucer dengan posisi seperti gambar diatas jika anda telah selesai menikmati sup anda.

**MAIN COURSE**



Dalam susunan penyajian makan biasanya dibedakan menjadi tiga bagian yaitu hidangan pembuka (appetizer), Hidangan Utama (*main course*) serta hidangan penutup (*dessert*). Hidangan main course adalah hidangan utama dalam rangkaian set menu. Main course dalam *european style* bisa berupa steak seperti chicken steak, wagyu steak, fish steak dan lain sebagainya. Peralatan makan yang digunakan untuk main course yaitu berupa garpu, piring dan sendok. Dalam menikmati main course ini biasanya orang akan mendapati ukuran yang lebih besar dari hidangan pembuka. Ragam main course lokal Indonesia juga berupa sate, rendang atau nasi goreng. Dalam jamuan makan tertentu menu main course bisa berupa kepiting atau lobster. Jika main coursenya adalah kepiting atau lobster, maka peralatan makan akan disesuaikan dan dilengkapi dengan pembuka cangkang seperti gambar di bawah ini:

## VARIOUS MAIN COURSE AND HOW TO EAT



### Lobster

Use these cutleries to eat lobster





**Angle of knife & fork indicate you have finished eating.**



**Angle of knife & fork indicate break position.**

## GLASSES



**Hold here**

**Red Wine Glass**



**Served with meat**



**Poured in front of you**

*Posisi Tangan ketika menggenggam gelas Wine*



## GLASSES



**Champagne  
Glass**

← **Hold here**



**classically, it's  
served with  
seafood**



**comes from  
Champagne**

## DESSERT

Hidangan terakhir dalam susunan set menu adalah dessert. Dessert biasanya dapat berupa kue atau es krim. Hidangan penutup ini identik dengan hidangan pencuci mulut yang didominasi rasa manis. Dalam menikmati hidangan penutup, peralatan makan yang digunakan adalah *dinner spoon* yang merupakan peralatan terakhir yang ada di meja makan.





*Sendok dessert*

#### **TEH DAN KOPI**



Teh dan kopi biasanya disajikan di waktu paling akhir pada jamuan makan. Dalam waktu inilah biasanya orang akan menghabiskan waktunya untuk berbincang-bincang sambil menikmati teh atau kopi tersebut. Aturan dalam menikmati kopi atau teh ini adalah, ketika minum anda hanya perlu mengangkat gelas saja, tidak perlu mengangkat saucernya. Gunakan sendok teh untuk mengaduk gula atau krim.