

RAHASIA BAHASA TUBUH

Semua rahasia bahasa tubuh
dapat Anda temukan di buku ini!

Dianata Eka Putra

Penulis Best-Seller

"Membaca Pikiran Orang lewat Penampilan"

RAHASIA BAHASA TUBUH

Penulis : Dianata Eka Putra
Penyunting : Farid Hidayat
Perancang Isi : Frdesign
Perancang Sampul : Danang Kerianto

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

Perpustakaan Nasional : Katalog Dalam Terbitan (KDT)

Dianata Eka Putra
Rahasia Bahasa Tubuh
Jakarta; Titik Media Publisher
2013 ; Tebal Buku; hal 201

-
- I. Buku Pengembangan Diri/ Psikologi
 - II. Rahasia Bahasa Tubuh
-

Titik Media Publisher
Email : titikmedia@gmail.com

DAFTAR ISI

Mengapa Bahasa Tubuh Penting ? - **1**

Cara Mempelajari Bahasa Tubuh - **28**

Bahasa Tubuh dalam Pergaulan Sehari-hari - **33**

Misteri Kesan Pertama - **36**

BAB 1 : Organ Bahasa Tubuh

Organ Bahasa Tubuh - **45**

Isyarat - isyarat Lainnya - **50**

Perbedaan Penampilan dan Bahasa Tubuh - **64**

BAB 2 : Bahasa Tubuh Orang Berbohong

Tanda-tanda Orang Berbohong - **75**

Contoh dalam Kehidupan Nyata - **89**

Menghadapi Orang yang Berbohong - **92**

BAB 3 : Bahasa Tubuh Orang Tertarik

Bahasa Tubuh Orang Tertarik - **95**

Tanda - Tanda Ketertarikan Seseorang - **98**

Contoh Orang Tertarik - **115**

BAB 4 : Bahasa Tubuh Orang Menolak atau Marah

Bahasa Tubuh Orang Menolak atau Marah - **119**

Tanda - Tanda Penolakan - **120**

Menghadapi Orang yang Menolak Kita - **125**

BAB 5 : Bahasa Tubuh Kekuasaan

Bahasa Tubuh Kekuasaan - **129**

Tanda-tanda Orang yang Merasa Berkuasa - **132**

BAB 6 : Bahasa Tubuh Orang Sedih, Kecewa, atau

Stres

Bahasa Tubuh Orang Sedih, Kecewa, atau Stres - **137**

Tanda-tanda Orang Sedih, Kecewa, atau Stres - **138**

BAB 7 : Bahasa Tubuh Orang Bosan

Bahasa Tubuh Orang Bosan - **141**

BAB 8 : Bahasa Tubuh Orang Yang Ragu

Bahasa Tubuh Orang Yang Ragu - **147**

BAB 9 : Bahasa Tubuh Orang Bahagia

Bahasa Tubuh Orang Bahagia - **151**

BAB 10 : Bahasa Tubuh Orang Jatuh Cinta

Bahasa Tubuh Orang Jatuh Cinta - **155**

BAB 11 : Bahasa Tubuh Lain : Gerak Tangan

Bahasa Tubuh Lain : Gerak Tangan - **161**

BAB 12 : Bahasa Tubuh Yang Harus Di Hindari
Bahasa Tubuh Yang Harus Di Hindari - 171

BAB 13 : Rahasia Mempengaruhi Orang
Dengan Bahasa Tubuh
Rahasia Mempengaruhi Orang Dengan
Bahasa Tubuh - 177

BAB 14 : Bahasa Tubuh Dari Penjuru Dunia
Bahasa Tubuh Dari Penjuru Dunia - 187

Daftar Pustaka - 195

KATA PENGANTAR

Buku ini merupakan buku edisi yang telah dilengkapi dari edisi sebelumnya dimana Anda akan mendapatkan beberapa hal yang tidak Anda dapatkan di edisi sebelumnya. Tetapi di buku ini Anda akan mendapati isi dari buku sebelumnya, dilengkapi dan ditambahkan beberapa bab yang dianggap perlu untuk Anda ketahui.

Sejak di terbitkan pertama kali 6 tahun yang lalu, buku "membaca pikiran orang lewat bahasa tubuh" mendapatkan respons yang baik dari masyarakat, bahkan beberapa Bank, Perusahaan dan Universitas meminta saya untuk memberikan seminar tentang bagaimana membaca pikiran orang lewat bahasa tubuh, ternyata pengetahuan dan kemampuan membaca bahasa tubuh sangat di butuhkan untuk segala profesi, dari mahasiswa, ibu rumah tangga, pen-

gusaha, karyawan, bahkan mereka yang berhubungan dengan bidang penjualan sangat membutuhkan pengetahuan ini.

Setiap hari kita sebagai mahluk sosial pastilah bertemu dengan orang lain, nah kemampuan komunikasi sangat dibutuhkan dalam hal ini, bukan hanya komunikasi verbal yang perlukan tetapi kemampuan komunikasi nonverbal juga sangat dibutuhkan untuk dapat memahami siapa orang didepan Anda.

Karena justru seringkali pesan yang disampaikan non verbal justru mengandung makna yang sebenarnya, karena bahasa tubuh Anda tidak dapat Anda bohongi, bahkan seorang ahli pun tidak dapat membohongi bahasa tubuhnya sendiri.

Dibuku ini juga, Anda akan diajak untuk mempelajari lebih dalam lagi gelagat lawan bicara yang sedang berbohong, sehingga tanpa disadari oleh kebanyakan orang pada akhirnya kita akan mengeta-

hui siapa orang itu sebenarnya, selain itu juga buku ini akan dijelaskan bagaimana menghadapi orang yang sedang berbohong kepada Anda.

Bab-bab berikutnya akan lebih seru lagi, dimana Anda akan diperkenalkan dengan berbagai bahasa tubuh lainnya yang sering kita jumpai dalam pergaulan sehari-hari, seperti bagaimana mengetahui seseorang sedang tertarik pada Anda, bagaimana seseorang bosan dengan Anda, atau pada situasi yang ramai Anda dapat mengetahui siapa yang berkuasa di wilayah itu.

Bahkan saya juga tambahkan bagaimana bahasa tubuh bisa mempengaruhi orang yang sedang kita ajak bicara tanpa Anda memaksa apapun kepada mereka.

Sungguh menarik bukan, silahkan membaca!

Salam

BAGAIMANA MEMBACA BUKU INI

Buku ini tentunya bukan buku yang banyak berisi teori akademik, semuanya berisi hal-hal yang praktis yang dapat Anda baca tidak secara urut, tetapi bisa langsung ke bagian atau bab yang menarik untuk Anda. Karena antara bab satu dan bab lainnya tidak berhubungan tetapi jika Anda ingin memahami lebih lengkap lagi sebaiknya baca semua bab dari buku ini.

MENGAPA BAHASA TUBUH PENTING ?

Menjalin hubungan antar pribadi dalam kehidupan sehari-hari tidaklah mudah seperti yang kita harapkan. Banyak aspek pendukung yang menjadi kunci keberhasilan seseorang dalam bersosialisasi, diantaranya bagaimana kita bersosialisasi bersama orang lain dengan baik, saling menghargai dan menghormati. Kegiatan bersosialisasi sangat terkait dengan kemampuan Anda untuk diterima dalam suatu kelompok tertentu, tetapi apakah Anda juga mengetahui bahwa orang-orang di sekitar Anda mendukung atau tidak.

Seperti kita maklumi, sifat dan karakter tiap-tiap orang sangatlah berbeda dan kadang sulit diprediksi. Seringkali, kita tersentak pada perilaku seseorang yang selama ini dipersepsikan baik, ternyata mempunyai tabiat yang tidak mengenakkan tanpa diketahui siapapun. Begitu

juga sebaliknya, orang yang tidak pernah kita sangka baik, bahkan orang itu mempunyai pendaran cahaya di hatinya, siapa tahu ?. Penampilan dan kata-kata yang diucapkan seringkali mengelabui kita, dalam buku saya yang lain tentang bahasa mengenai bagaimana kita bisa mengetahui isi pikiran orang lewat penampilannya, ternyata banyak sekali penampilan sebagai kedok dalam menipu seseorang, penampilan dapat dimanipulasi, untuk itu, Anda harus berhati-hati dengan penampilan orang. Nah, di dalam buku ini saya akan membahas khusus tentang “Membaca Pikiran Orang Lewat Bahasa Tubuh”.

Barangkali berkomunikasi hal yang paling penting untuk mengetahui lebih dalam bagaimana seseorang sebenarnya, tetapi komunikasi ideal seperti apa yang mampu memberi pencerahan kepada kita, tentang bagaimana cara memahami orang lain dengan segala kekurangan dan kelebihannya ?. Dengan mengoptimalkan sisi-sisi kehidupan Si lawan bicara, menganalisa secara

tajam, dan mempraktikan beberapa eksperimen sehingga reaksinya dapat kita ketahui sebagai pelajaran hidup.

Salah satu cara yang paling baik dalam menganalisa siapa orang didepan kita melalui pengamatan bahasa tubuhnya, kita dapat mengamati setiap perubahan gerakan tubuhnya, dan setiap perubahan wajahnya yang akan menunjukan siapa ia sebenarnya.



kalau kita berbicara tentang bahasa tubuh sepertinya kita akan mengobrak-abrik orang didepan kita dengan mengamati bahasa tubuhnya, akan tetapi, hal ini menjadi sangat penting untuk Anda kuasai demi menyelami dan memposisikan diri kita didepan lawan bicara. Jangan khawatir, dengan buku ini Anda akan mendapatkan bagaimana mengamati bahasa tubuh orang lain dengan santai dan tanpa orang yang kita amati mengetahui kalau sebenarnya kita sedang memperhatikan bahasa tubuhnya.

Banyak yang berpendapat bahwa jika seseorang mampu dan pintar berbicara didepan orang, seperti mengumbar janji, maka akan dianggap memumpuni dalam segala hal, padahal pendapat itu kurang tepat karena sepintar apapun orang dalam mengumbar janji dan pintar berbicara, ia tidak mampu untuk memanipulasi bahasa tubuhnya, bahasa tubuhnya akan menceritakan siapa ia sebenarnya. Contoh, seorang *salesman* yang pintar berbicara apakah menjadi syarat ia akan berhasil

dalam penjualan, belum tentu karena ternyata mereka yang sangat berhasil dalam bidang penjualan justru mereka yang pintar untuk mendengar bukan pintar untuk berbicara.

Kemampuan dalam mendengar sebenarnya kemampuan untuk menangkap apa yang dibutuhkan lawan bicara Anda, termasuk mendengar dengan menggunakan mata Anda, bagaimana tanda-tanda yang tidak diucapkan tetapi keluar melalui bahasa tubuhnya dan menjadi isyarat penting dalam membaca apa yang ada dipikirannya. Untuk itulah Tuhan menciptakan dua mata dan dua telinga, tetapi hanya satu mulut saja, mata kita digunakan untuk melihat dan telinga kita untuk mendengar.

Tanpa kita sadari sebenarnya setiap hari kita sudah terbiasa berbicara tanpa kata-kata, tetapi kita sering berbicara dengan tubuh kita dan lawan bicara kita pun memahaminya seperti pada saat kita mengalihkan topik pembicaraan, dengan memalingkan tubuh atau wajah

kita, serta tanda kebosanan terhadap cerita teman kita, sedangkan kita jarang dan bahkan tidak pernah mempetakan seperti apa bahasa tubuh itu.

Memang tidak mudah untuk mengawali segala sesuatu yang bukan kebiasaan kita, seperti bagaimana mengamati bahasa tubuh lawan bicara kita, disamping kita juga mendengarkan apa yang dikatakannya, tetapi ini merupakan hal yang sangat penting.

Sebagian besar dari kita pastilah bertemu orang yang memang baru pertama kali kita kenal, seringkali kita diharuskan untuk terus menyalin suatu hubungan, seperti bisnis dengan orang tersebut, serta bagaimana Anda dapat mengambil keputusan dalam waktu singkat, jika Anda hanya memperhatikan kata-kata yang diucapkannya tanpa memperhatikan tanda-tanda lainnya, tanda ini justru yang akan memberi informasi kepada Anda lebih lengkap dan akurat. Maka akan lebih bijaksana kalau Anda mempelajari bahasa tubuh bukan hanya untuk urusan bisnis dan pekerjaan saja akan tetapi, Anda harus

melihat kehidupan sosial agar hubungan Anda lebih bergairah dan mendapat proteksi dari diri Anda sendiri.



Pendiri *Global Image Group*, Michelle T.Sterling merupakan salah satu perusahaan yang membantu orang untuk menampilkan citra dan *image* terbaiknya melalui penampilan dan citranya, ia pernah mengatakan, bahwa setiap orang menilai Anda dari penampilan visual dan perilaku Anda dari kepala hingga ujung kaki, kemudian mereka akan mengamati pembawaan Anda dilihat dari, tata krama, sampai jam tangan dan mereka

akan mengamati bahasa tubuh Anda hanya dalam 3 detik, semua kesan ini tidak terhapuskan oleh orang didepan Anda, semua kesan itu masuk ke alam bawah sadarnya dan kesan pertama yang terbentuk tidak dapat dikembalikan lagi.

Jadi, kalau Anda atau siapapun sudah terbentuk image dan kesan yang positif maka kedepannya kesan ini akan mengalami penguatan dan sebagai referensi orang lain dalam mengambil keputusan berhubungan dengan Anda. Untuk itu, Anda bisa mulai memperhatikan penampilan dan bahasa tubuh Anda pada saat ini, karena jangan sampai kesan pertama Anda justru negatif didepan kolega Anda.

Coba Anda mengingat kembali pasti pernah mengalami peristiwa seperti berikut ini, pada saat Anda bertemu dengan seseorang, dimana saat itu merupakan pertemuan pertamakali dan Anda mendapat kesan yang kurang baik, tetapi Anda tidak dapat menjelaskan secara logis kenapa merasa tidak nyaman atau Anda merasa

tidak cocok untuk berhubungan lebih lanjut dengan orang tersebut, walaupun sebagian teman Anda mengatakan, bahwa ia orang yang baik, orang yang berpendidikan dan hal lainnya yang positif, tetapi Anda tetap pada pendirian bahwa ia orang yang bisa membuat Anda tidak nyaman jika berhubungan dengannya. Mengapa hal ini bisa terjadi ?.

Hal ini bisa terjadi karena kesan pertama yang ditangkap kurang baik, kesan pertama yang Anda rekam dipikiran bawah sadar Anda sulit untuk dihapus begitu saja, pikiran bawah sadar Anda membentuk peta dan kode yang baru tentang orang itu, dimana kode itu tidak bisa dihapuskan walaupun teman-teman Anda mengatakan hal yang sebaliknya, bisa jadi kode yang terekam dipikiran bawah sadar Anda hanya merupakan persepsi awal karena penampilan visualnya pada saat pertamakali bertemu dengan Anda, atau memang pikiran bawah sadar Anda menangkap hal-hal yang tidak selaras antara yang diucapkan dengan gerak anggota tubuhnya

sehingga pikiran bawah sadar Anda membentuk proteksi pada diri Anda.

Untuk dapat memahami bahasa tubuh dari orang disekitar Anda tidak diperlukan IQ dan kecerdasan yang genius, bahkan banyak orang yang genius gagal dalam memahami bahasa tubuh orang disekitarnya, kalaupun hal ini terjadi makan sepintar apapun Anda, kegagalan dalam hubungan akan semakin dekat dengan Anda.

Bahkan saat ini pengetahuan tentang bahasa tubuh sudah digunakan di banyak bidang intelejen, di Amerika setiap agen FBI atau CIA dibekali kemampuan membaca bahasa tubuh, kemampuan ini mutlak mereka miliki. Bagaimana dengan Anda?, Anda tidak perlu menjadi seorang agen rahasia untuk bisa mengetahui bahasa tubuh orang lain karena apapun profesi Anda sekarang, pengetahuan dan kemampuan membaca bahasa tubuh sangat berguna untuk Anda.

Dibawah ini beberapa situasi yang dapat Anda gunakan untuk menggunakan kemampuan tentang bahasa tubuh,

kemampuan ini akan melindungi Anda dan orang lain, hal ini juga yang akan kita bahas .

Pertama kali bertemu dengan orang

Seperti sudah saya bahas sebelumnya pasti kita semua pernah bertemu dengan orang baru, dan pertemuaan tersebut sangat-lah singkat atau tidak ada kepentingan satu sama lain, maka pertemuaan itu tidak mengandung makna apapun yang dapat kita abaikan, dapat dicontohkan, pada saat Anda di tempat umum, terminal, bandara, dan rumah makan, Anda akan bertemu dengan orang banyak, tetapi tidak ada kepentingan apapun maka pertemuan tersebut tidak perlu untuk diteruskan. Akan tetapi, jika Anda bertemu orang untuk urusan bisnis atau pekerjaan dimana Anda harus menjalin hubungan selanjutnya, kepercayaan dan kepribadian orang tersebut menjadi sangat penting untuk Anda, maka kemampuan membaca bahasa tubuh menjadi sangat penting

Menebak perasaan orang terhadap Anda

Seringkali kita dibuat bingung oleh orang lain, dimana seseorang pada saat dihadapan kita terlihat suka dan hormat dengan kita, namun dibelakang kita orang tersebut seperti serigala yang siap menerkam kapanpun ia mau, untuk mengetahui apa yang tersembuyi dari seseorang tentang diri kita sangatlah penting, kalau Anda mempunyai kemampuan ini maka Anda sudah bisa membuka praktek paranormal, karena kemampuan yang Anda miliki sudah seperti paranormal yang bisa menebak apa yang orang rasakan tentang diri Anda secara singkat dan cepat. Tidak percaya?, Anda baca saja bab-bab selanjutnya di buku ini, maka Anda akan menjadi paranormal dadakan.



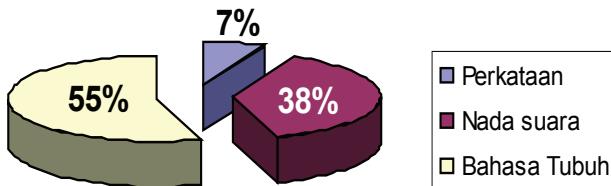
Urusan negosiasi, bisnis dan kerjasama

Urusan yang satu ini tidak boleh Anda anggap enteng, pada saat Anda bernegosiasi dalam urusan bisnis, kemampuan membaca bahasa tubuh sangat penting, dimana banyak hal tersembunyi yang tidak diungkapkan pada saat didepan Anda, mungkin kalau Anda tanyakan hal itu tidak akan terungkap dengan jelas, lalu apa yang Anda lakukan ?. Kemampuan membaca bahasa tubuh menjadi mutlak Anda butuhkan. Berdasarkan penelitian

ternyata Homo sapiens / manusia modern merupakan satu-satunya spesies di dunia yang sanggup berbohong, menipu dan menangkap sinyal-sinyal yang tidak sesuai dari gerakan tubuh dan perkataan. Bahasa tubuh mampu memberitahu kita siapa orang lain, bahasa tubuh juga mampu mengatasi menjawab perasaan dan keraguan kita.

Albert Mehrabian, seorang profesor psikologi dari universitas UCLA, AS, melakukan sebuah penelitian tentang komunikasi nonverbal—atau sering juga disebut dengan bahasa tubuh. Hingga saat ini, hasil penelitiannya masih digunakan sebagai referensi dalam studi komunikasi non verbal.

Profesor Mehrabian menarik sebuah simpulan bahwa seseorang dapat dipercaya bergantung pada konsistensinya dalam tiga faktor komunikasi yaitu, verbal (perkataan), vokal (nada suara), dan visual (bahasa tubuh). Masing-masing faktor tersebut mempunyai pengaruh yang berbeda-beda, sebagaimana diperlihatkan dalam grafik di bawah ini.



Tiga Faktor Penting dalam Berkommunikasi.

Dari hasil penelitian tersebut, perkataan atau isi dari yang kita ucapkan hanya merupakan 7% dari bagian yang menjadi perhatian lawan bicara, sedangkan bahasa tubuh 55%. Hal ini menunjukkan bahwa pada saat kita sedang berkomunikasi, bahasa tubuh menjadi bagian yang lebih diperhatikan dibanding dengan apa yang kita ucapkan. Mengapa hal ini bisa terjadi?.

Gerak-gerik tubuh itu seperti film bisu yang mempertontonkan adegan-adegan sedang berkecamuk dalam kepala seseorang. Bahkan, pada saat tidak mengucapkan apa pun, tubuh tetap akan memunculkan

gerakan sesuai dengan apa yang ada dalam pikiran. Pada saat mengucapkan sesuatu, tubuh akan secara otomatis mendukung apa yang diucapkan, begitu juga dengan nada suara. Namun, jika kita berbohong, maka bahasa tubuh akan memperlihatkannya karena terjadi ketidakselarasan antara perkataan dengan apa yang dipikirkan



Manfaat Memahami Bahasa Tubuh

1. Menyelamatkan hubungan

Memahami seseorang tidak cukup dengan mengenalnya dalam jangkawaktuyanglama. Mengenalseseorang bukan berarti kita mengetahui apa yang sedang dipikirkannya. Kadangkala, persahabatan atau pernikahan yang sudah terjalin lama kandas hanya karena kesalahpahaman. Sebelum hal itu terjadi, alangkah baiknya kalau kita bisa memahami komunikasi non verbal, sesuatu yang tidak diucapkan oleh lawan bicara. Bahasa tubuh menjadi bagian penting dalam memahami manusia. Komunikasi yang sudah terjalin, jika diimbangi dengan pemahaman bahasa tubuh yang baik, tentu akan memberikan hubungan yang harmonis. Dengan memahami bahasa tubuh, bukan hanya hubungan yang sudah terjalin lama yang akan dapat diselamatkan, tetapi juga hubungan yang baru beberapa detik bisa menjadi hubungan abadi dan selamanya

2. Menyelamatkan diri dari bahaya

Bahasa tubuh bisa menyelamatkan kita dari berbagai macam bahaya. Salah satunya, penipuan. Kalau Anda percaya kepada seseorang baik yang sudah lama maupun baru dikenal, padahal orang tersebut bermaksud menipu, maka jika tidak dapat mengenali tanda-tanda melalui bahasa tubuhnya, Anda pasti akan menjadi korban tipuannya. Sebaliknya, jika dapat melihat bahasa tubuh bahwa orang tersebut berkata bohong atau mencurigakan, tentunya Anda akan lebih waspada.



Bahasa tubuh tidak bisa disembunyikan

3. Mendatangkan rezeki dan kebahagiaan

Kemampuan membaca bahasa tubuh ternyata bisa membawa berbagai macam rejeki dan kebahagiaan. contoh berikut ini.

Anda bertemu dengan seseorang yang baru dikenal. Orang tersebut tertarik kepada Anda. Tetapi karena Anda tidak bisa menangkap bahasa tubuhnya, maka peristiwa tersebut berakhir begitu saja tanpa kesan dan pesan yang berkelanjutan. Padahal suatu kesempatan berharga hadir beberapa saat saja, jika Anda dapat memanfaatkannya dengan baik, maka Anda bisa memberikan dampak yang begitu luas terhadap hidup Anda.

Ada sebuah cerita menarik, kejadiannya di bandara. Di salah satu ruang tunggu, seorang wanita duduk sambil sesekali menoleh ke seorang pria yang sedang berdiri jaraknya tidak jauh darinya. Sambil memainkan gantungan kunci dengan tangan kanannya, wanita itu kadang-kadang menggerakan kakinya kedepan dan kebelakang dengan gelisah. Sedangkan tangan kirinya

beberapa kali membetulkan letak rambutnya yang sebenarnya sudah rapi.

Bagi orang yang tidak memahami bahasa tubuh, sikap wanita ini tidak berarti apa-apa. Hanya gerakan wajar yang dilakukan seseorang karena kesal menunggu. Tetapi, lain halnya dengan pria yang berdiri tadi. Karena dapat membaca bahasa tubuh, maka dengan tidak membuang waktu lagi, dia menghampiri wanita itu dan terjadilah komunikasi dua arah. Apa yang terjadi kemudian, wanita itu memang membutuhkan seorang teman yang dapat diajak ngobrol dan menemani perjalannya. Tentunya dapat Anda bayangkan apa yang terjadi pada hubungan mereka selanjutnya.

Begitu juga dalam hubungan bisnis. Bahasa tubuh menjadi topik yang tidak akan pernah dilewatkan. Pernah suatukali, saya mengikuti seminar selama satu hari penuh dengan topik kemampuan negosiasi. Hampir 35 % waktu yang disediakan hanya membahas interpretasi bahasa tubuh.

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

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

Jane Templeton, seorang psikolog, menulis "*How Salesman Can Fin Out What's Really on Customer's Mind,*" dalam sebuah artikel majalah. Isinya sebagai berikut.



Jika mata seorang calon pembeli terlihat putus asa dan wajahnya berpaling, berarti Anda diminta untuk diam. Sebaliknya, jika mulutnya tenang, tidak memperlihatkan senyuman dingin, serta dagunya agak maju, kemungkinan ia sedang memikirkan penawaran Anda. Tetapi, jika mata Anda dan matanya bertemu untuk beberapa detik, kemudian senyumannya mengembang sampai batas hidung, maka ia sedang mempertimbangkan penawaran kepada Anda dan belum memutuskannya. Kalau kepalanya berubah arah, tersenyum tenang, dan terlihat antusias, maka sebuah kesepakatan sebenarnya telah tercapai.

Bahasa tubuh menjadi bagian yang tidak dapat dipisahkan dari Anda bangun tidur sampai tidur kembali, bahkan ketika sedang tidur. Tidak percaya?



RAHASIA DIBALIK BAHASA TUBUH

Apa sih sebenarnya bahasa tubuh itu dan apa yang sebenarnya diungkapkan dari bahasa tubuh serta apa yang dapat kita ambil makna dari bahasa tubuh itu,? semua pertanyaan ini sudah seharusnya di jawab dengan tuntas, karena banyak sekali studi mengenai bahasa tubuh, sehingga melahirkan cabang-cabang ilmu baru.

Rahasia sesungguhnya dibalik bahasa tubuh diungkapkan oleh sebuah penelitian yang dilakukan oleh Mark Knapp dalam buku yang berjudul "*Non verbal communication in human interaction,*" beliau

mengungkapkan bahwa sebenarnya bahasa tubuh dari manusia itu mencerminkan 6 hal yaitu .

1. Pengulangan

Perilaku non verbal seringkali merupakan pengulangan dari apa yang telah disampaikan secara verbal, salah satu contoh pada saat Anda memberi tahu arah kepada orang lain apakah secara non verbal juga tangan Anda menunjuk kearah yang Anda maksud, sebelum atau sesudah Anda meyampaikannya secara verbal. Jika ya, maka ini merupakan perilaku pengulangan terhadap pesan verbal.

2. Pertentangan

Bahasa tubuh yang mengandung makna pertentangan merupakan sebagian besar yang terjadi, dan mendapat porsi terbesar yang kita bahas di buku ini, contohnya, pada saat Anda menjawab pertanyaan seseorang dan menjawabnya “YA” tetapi pandangan Anda mengalihkan dari pandangan orang didepan Anda, baik tatapan mata Anda maupun wajah Anda, ini merupakan pertentangan,

karena sebenarnya apa yang Anda ucapkan berbeda dengan kondisi sebenarnya, pada saat Anda sedang berbohong.

Makna dari pertentangan ini merupakan indikator dari kebohongan, tidak setuju dan gugup. Makna ini akan kita bahas lebih banyak dalam buku ini, yang merupakan makna yang paling favorit dari bahasa tubuh kita.

3. Pelengkap

Makna ini hampir sama dengan makna pertama, yaitu pengulangan, makna pelengkap sebenarnya berusaha untuk meningkatkan makna dari pesan verbal, sebagai contoh pada saat Anda kehilangan sesuatu, secara verbal Anda mengatakan baru saja kehilangan benda atau barang yang Anda sukai, disaat yang bersamaan secara nonverbal ekspresi muka Anda menunjukan bahwa baru saja kehilangan sesuatu yang berharga dan Anda menangis karena kehilangan tersebut, pesan non verbal yang Anda tunjukan merupakan pelengkap dari pesan verbal Anda, artinya hal ini meningkatkan makna dari pesan verbal Anda.

4. Pengganti

Makna dari pengganti merupakan pengganti dari bahasa verbal dan digantikan dengan bahasa non verbal, seringkali kita merasa kalau kita ucapkan secara verbal bisa saja terlalu kasar dan kurang sopan, untuk itu kita mengantinya dengan gerakan tangan atau pesan non verbal agar telihat lebih sopan, tetapi sebenarnya maknanya sama saja. Salah satu contohnya mengacungkan jari tengah, merupakan pesan non verbal yang kurang baik atau sebaliknya jika kita ingin memuji orang maka kita mengacungkan jempol kita sebagai tanda setuju atau hebat.

5. Penguatan atau penghalusan

Makna ini gunanya untuk meningkatkan makna dari pesan verbal yang ada, bisa memperkuat atau menghaluskan makna yang disampaikan secara verbal dengan tujuan makna yang ingin disampaikan secara verbal akan lebih kuat lagi maknanya.

Sebagai contoh pada saat Anda memarahi seseorang, secara verbal Anda berbicara secara non verbal tangan Anda menunjuk dan dahi Anda berkerut, ekspresi muka Anda menunjukkan kalau Anda sedang marah atau sebaliknya jika Anda ingin memperbaiki kesalahan yang Anda perbuat, maka secara non verbal Anda akan tersenyum, menyentuh lawan bicara Anda. Hal ini akan meningkatkan makna baik secara penguatan atau penghalusan terhadap pesan verbal yang Anda sampaikan.

6. Pengaturan

Makna ini menunjukkan pengaturan terhadap situasi yang sedang berlangsung, tetapi disampaikan secara nonverbal tidak secara verbal, misalkan saya dalam suasana rapat, Anda sebagai pemimpin rapat ingin menganti topik pembicaraan, maka Anda dapat menyampaikan pesan secara non verbal seperti mengangguk, menoleh atau memberi isyarat kepada orang lain untuk berbicara.

Untuk itu pesan non verbal merupakan salah satu

komponen dalam komunikasi yang penting dan seringkali sebagai pengganti dari pesan verbal. Mau tidak mau Anda harus menguasainya jika tidak ingin Anda dikuasainya.

Cara Mempelajari Bahasa Tubuh

Pemahaman tentang bahasa tubuh atau komunikasi non verbal, pertama kali secara serius ditulis oleh Charles Darwin pada 1872 dalam buku *The Expresión of Emotion in Men and Animals*. Pada saat itu, penelitian tentang bahasa tubuh masih sangat jarang. Baru pada 1960-an, penelitian tentang hal itu mulai aktif dilakukan oleh L. A. Camras, L. Lambrecht, dan G. F. Michel. Pada 1970, Julius Fast menerbitkan buku tentang bahasa tubuh yang merupakan rangkuman dari hasil penelitian beberapa ahli komunikasi non verbal kala itu. Sejak saat itu, penelitian tentang bahasa tubuh berkembang pesat.

Mempelajari bahasa tubuh tidaklah sulit. Anda hanya dituntut untuk lebih peka dalam melihat perubahan tubuh seseorang, ketika orang itu mendapat masukan

atau stimulus, baik dari dalam maupun dari luar tubuhnya. Perubahan emosi seseorang akan terlihat dengan sangat jelas dari perubahan posisi dan gerak tubuh. Perubahan mimik muka, perubahan cara duduk, serta perubahan-perubahan lain yang hampir tidak dapat dimanipulasi. Perubahan tersebut secara otomatis digerakan oleh alam bawah sadar yang memerintahkan tubuh untuk merespon emosi yang sedang timbul. Hanya kadangkala, kita tidak menangkap perubahan tersebut. Kita hanya menganggapnya sebagai perubahan yang tidak bermakna.

Kalau Anda ingin mempelajari bahasa tubuh dengan cara yang paling mudah, cobalah amati orang-orang di sekitar Anda. Amati cara mereka berbicara, memandang sesuatu, dan merespon berbagai situasi. Anda-pun dapat memulai dengan diri Anda sendiri, karena sesungguhnya yang terjadi dengan orang lain sama juga yang terjadi dengan Anda, contohnya ketika anda berbohong coba Anda amati dan rasakan bagaimana tubuh anda bereaksi

terhadap kebohongan yang Anda lakukan, apakah sama pada saat Anda berkata jujur, atau contoh lainnya pada saat Anda tertarik dengan sesuatu, bagaimana reaksi tubuh Anda, bagaimana posisi badan Anda, begitu juga yang akan terjadi dengan orang lain, Anda akan merasa heran.



Tempat yang bagus untuk mempelajari bahasa tubuh

Selain mengamati orang-orang di sekitar Anda, cara yang paling mudah dalam mempelajari bahasa tubuh adalah dengan menonton televisi. Tetapi, coba matikan suaranya. Amati bahasa tubuh yang dikeluarkan dan tebaklah apa yang sedang terjadi.

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

Ada sebuah tips dalam mempelajari bahasa tubuh. Menurut penelitian dan pengamatan berbagai ahli komunikasi non verbal, jangan pernah belajar memahami bahasa tubuh hanya dari artis atau politikus saja. Orang dengan profesi ini paling pintar menyembunyikan bahasa tubuh. Kemampuan mereka dalam memanipulasi bahasa tubuh melebihi kemampuan orang-orang dari profesi manapun. Walaupun pendapat ini tidak 100% benar, paling tidak mereka bisa melakukannya dengan lebih mudah. Tetapi, bukan berarti Anda tidak dapat melihat tanda-tanda bahasa tubuh mereka. Anda tetap dapat melihatnya. Hanya saja, jika Anda baru belajar jangan

mengambil obyek dari kedua profesi tersebut.

Namun, Anda tidak usah terlalu khawatir karena pada dasarnya, semua orang hampir tidak dapat menyembunyikan bahasa tubuh. Sepintar apa pun orang tersebut, pastilah akan terlihat respon bawah sadar tubuhnya. Yang dibutuhkan hanyalah kepekaan dalam melihat bahasa tubuh.

Dalam mempelajari bahasa tubuh, Anda juga hati-hati. Jika Anda sudah yakin dengan analisa Anda, bisa jadi analisa Anda salah. Hal ini bisa disebabkan oleh kebiasaan ataupun budaya yang berlaku. Sebagian orang juga memiliki kelainan, misalnya pada matanya. Mereka lebih sering berkedip dibandingkan dengan orang biasa. Jika tidak jeli, Anda bisa salah menafsirkan bahasa tubuh dari matanya. Kedipan yang dilakukannya bukan merupakan isyarat bahasa tubuh, melainkan kelainan saraf mata. Hal-hal seperti ini harus menjadi perhatian serius dalam mempelajari bahasa tubuh.

Bahasa Tubuh dalam Pergaulan Sehari-hari



Bahasa tubuh terjadi di mana saja. Di kantor, di pusat perbelanjaan, juga di rumah. Carilah satu orang dan amati setiap perilaku dan gerakannya. Cara duduknya, gerak matanya, serta yang dilakukan bagian tubuh lainnya. Setiap perubahan gerak mengandung arti. Coba Anda tebak apa yang sedang dalam pikiraannya. Dalam waktu yang tidak terlalu lama, Anda mungkin bisa mengetahui siapa orang itu.



Masing-masing mempunyai bahasa tubuh yang berbeda. Seperti pada obyek, Si pria sudah kesal menunggu. Hal ini dieksperikannya dengan melirik jam tangan. Sedangkan wanita yang di tengah, dengan sedikit kesal mengangkat kepalanya. Hal ini menimbulkan kesan angkuh.



Apa yang sedang terjadi dengan Pria ini

Berpuluh-puluh tahun, para psikolog dibuat bingung oleh fenomena kesan pertama. Mengapa kita mengalami perasaan ganjil terhadap seseorang pada saat pertamakali bertemu? Bisa suka, cinta, ataupun benci.

Seringkali kita mendengar, “Sebenarnya, aku menyukaimu pada saat kita pertama kali bertemu di ..., dan seterusnya.” Kalimat ini sudah tidak asing lagi di telinga kita. Tetapi, kita juga sering tidak tahu fenomena

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

Misteri Kesan Pertama

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

Anda bisa sedikit bereksperimen dengan teori Zajonc tersebut. Apakah benar bahwa orang yang membuat Anda tertarik ternyata mempunyai bahasa tubuh yang cocok dengan Anda? Atau, mungkin ada faktor lain yang membuat Anda menyukainya?

PERCAYA INSTUISI ANDA

Salah satu cara dalam mempelajari bahasa tubuh yaitu dengan mempercayai intuisi Anda, dimana intuisi Anda akan memberitahu kepada yang sebenarnya, instuisi Anda seperti alarm yang siap berbunyi untuk Anda pada saat ada bahaya di sekitar Anda.



Di *Wikipedia*, Intuisi merupakan istilah untuk kemampuan memahami sesuatu tanpa melalui penalaran rasional dan intelektualitas. Sepertinya pemahaman itu tiba-tiba saja datangnya dari dunia lain dan di luar kesadaran. Misalnya saja, seseorang tiba-tiba saja terdorong untuk membaca sebuah buku. Ternyata, di dalam buku itu ditemukan keterangan yang dicarinya selama bertahun-tahun. Atau misalnya, merasa bahwa ia harus pergi ke sebuah tempat, ternyata di sana ia menemukan penemuan besar yang mengubah hidupnya. Namun tidak semua intuisi berasal dari kekuatan psi. Sebagian intuisi bisa dijelaskan musababnya.

Sebuah penelitian menunjukkan bahwa orang-orang yang berada dalam jajaran puncak bisnis atau kaum eksekutif memiliki skor lebih baik dalam eksperimen uji intuisi, dibandingkan dengan kaum orang biasa. Penelitian itu sepertinya menegaskan bahwa orang-orang sukses lebih banyak menerapkan kekuatan intuisi dalam kehidupan keseharian mereka, hal yang mana menunjang kesuksesan mereka.

Sampai saat ini dipercaya bahwa intuisi yang baik dan tajam adalah syarat agar seseorang dapat sukses dalam bisnis. Oleh karena itu, tidak mengherankan jika banyak buku mengenai kiat-kiat sukses yang selalu memasukkan strategi mempertajam intuisi.

Begitu juga dalam merasakan bahasa tubuh lawan bicara Anda, jika instuisi Anda mengatakan sesuatu maka percayailah itu.



Sebenarnya intuisi merupakan sekumpulan pengalaman Anda, baik dari buku yang Anda baca, dari setiap kejadian yang Anda alami, ataupun banyak cerita

yang Anda dengar, semua itu menyatu di dalam pikiran bawah sadar Anda, pada saat Anda membutuhkan sebuah keputusan atau sebuah kesimpulan maka kenangan yang terpendam ini keluar semua menjadi sebuah sensasi di perasaan Anda, dimana Anda sendiripun tidak tahu berasal dari mana perasaan tersebut.

Perasaan ini berasal dari pikiran bawah sadar Anda yang selalu setia menjaga, pikiran bawah sadar sebagai alarm bagi Anda dengan membandingkan dan mencocokan data dan pengalaman yang pernah Anda lalui dalam hidup Anda.

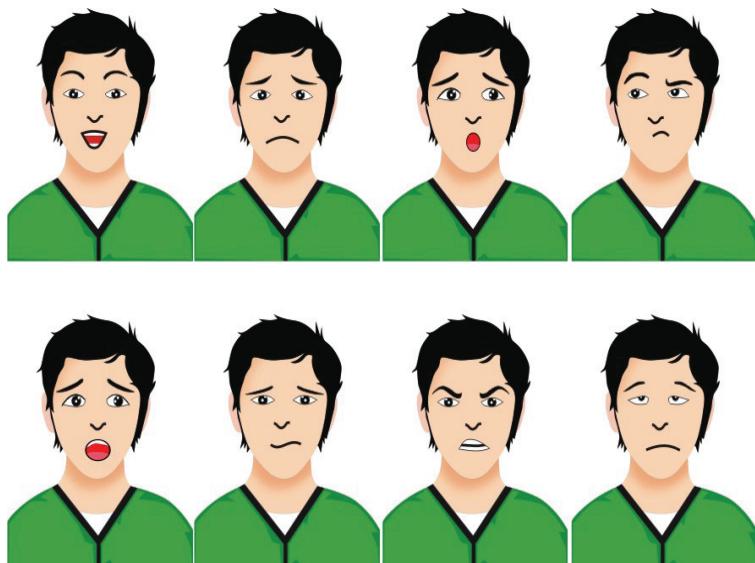
Kalau begitu, dari sekarang mulailah dengan pengalaman - pengalaman yang dapat meningkatkan bank data Anda di dalam pikiran bawah sadar Anda, kalau Anda semakin sering mengamati orang dan mencocokan dengan tindakan dan apa yang ia pikirkan maka nanti secara otomatis Anda akan terbiasa melihat orang dan secara otomatis juga akan tahu apa yang sedang mereka pikirkan.

EKSPRESI WAJAH

Untuk dapat memahami kemampuan bahasa tubuh ada kemampuan dasar yang harus Anda kuasai, yaitu tentang ekspresi wajah manusia yang sangat ekspresif dan berubah-ubah tergantung suasana hati, Anda tidak perlu mengucapkan sepatchah kata apapun untuk merubah ekspresi wajah Anda, pada saat sedang takut tanpa perlu Anda bilang takut maka ekspresi wajah sudah menunjukan bahwa Anda takut, begitu pun jika Anda sedih, tanpa berkata pun orang disekitar Anda pasti tahu kalau sedang sedih, melainkan dengan perasaan lainnya.

Tetapi ada beberapa orang yang dapat menyembunyikan ekspresi wajahnya di depan Anda, kita seringkali keliru dalam melihat ekspresi wajah dari orang di depan kita, coba Anda di lihat dibeberapa film tentang mafia, dimana wajah dan ekspresi dapat disembunyikan dengan sempurna yang terlihat tidak nampak seperti yang sebenarnya, disinilah kemampuan membaca ekspresi wajah sangat diperlukan.

Ada 7 ekspresi wajah dasar yang perlu Anda kuasai, yaitu : gembira, sedih, jijik, takut, marah, heran dan terkejut



Di buku ini kita tidak membahas secara mendalam tentang ekspresi wajah, tetapi saya akan membahasnya dalam satu buku khusus tentang ekspresi wajah dan bagaimana membacanya.

Bab 1

ORGAN BAHASA TUBUH

Sebelum kita mempelajari tentang bahasa tubuh, kita harus mengetahui bagian-bagian dari tubuh kita atau organ di tubuh kita yang mana saja yang dapat menjelaskan tentang apa yang ada di pikiran kita sebenarnya.

Hal ini sangat penting karena kita harus mengetahui apakah gerakan tangan yang cepat keatas merupakan sebuah sinyal dari bahasa tubuh atau hanya gerak reflek biasa saja, juga apakah untuk gerakan yang sama dengan dua orang yang berbeda mempunyai arti yang

sama juga, atau bagian tubuh kita mana saja yang bisa menggambarkan sesungguhnya dari bahasa tubuh kita.

Dibawah ini beberapa organ yang dapat kita amati terkait dengan mempelajari bahasa tubuh :

Mata

Mata merupakan hal yang sangat penting dalam mempelajari bahasa tubuh, dimana mata dapat mengungkapkan segala hal tentang seseorang, mata juga disebut sebagai jendela jiwa, mata merupakan bagian yang paling mudah dilihat dalam mempelajari bahasa tubuh, mata juga merupakan organ yang mudah di baca dan yang paling mudah di interpretasi dalam mempelajari bahasa tubuh.

Mata merupakan organ yang dapat dikendalikan secara sadar, mata juga dapat Anda kendalikan secara sadar menurut Anda, tetapi gerakan dan tatapan mata juga dapat berubah tergantung dari perasaan dan apa yang apa Anda pikirkan, seperti pada saat Anda berbicara

dengan seseorang mata Anda menatap mata orang di depan Anda dengan tatapan yang penuh perhatian, tetapi pada saat yang bersamaan perhatian Anda berubah ke hal lainnya, maka tatapan mata Anda akan juga berubah, hal ini sangat jelas terlihat pertama kali.

Mata juga dapat mengungkapkan tentang perhatian seseorang terhadap suatu hal, tentang minat seseorang, tentang kepedulian, tentang kesedihan, tentang kebencian, dll.

Wajah

Wajah mengungkapkan banyak hal tentang seseorang, dan salah satu masalah penting dalam membaca bahasa tubuh, wajah merupakan titik terpenting dalam berinteraksi dalam seseorang baik dalam percakapan atau pun secara non verbal, seringkali tanpa kita berbicara secara verbal, maka wajah dalam berbicara dengan mimik dan ekspresinya. Wajah dapat sebagai sebuah sarana untuk mengungkapkan emosi dan perasaan seseorang juga dalam mengatur interaksi dengan seseorang.

Salah satu contoh pada saat Anda berbicara dengan seseorang maka ekspresi Anda menunjukan pikiran dan perasaan Anda, jika arah pembicaraan berubah maka ekspresi wajah Anda juga akan berubah, misalkan saja pada saat Anda tertarik maka ekspresi wajah Anda juga Anda berubah.

Beberapa ekspresi wajah dapat mengambarkan hampir semua emosi seseorang seperti : takut, gembira, jijik, marah, sedih, terkejut, misalnya :

Takut : akan terlihat mulut sedikit terbuka, bibir tegang, kedua alis mata naik, dahi berkerut di tengah, kelopak mata atas terbuka lebar.

Gembira : sudut bibir tertarik kebelakang dan keatas, pipi naik, terlihat kerutan di luar mata

Jijik : hidung berkerut keatas, pipi naik, alis mata turun, bibir naik ketas, bibir bawah naik menekan bibir atas atau sedikit diturunkan dan didorong keluar.

Marah : mata menatap dengan pupil berkontraksi, akan tampak menonjol keluar, alis mata turun bersatu

dan membentuk kerutan diantara keduanya, bibir tegang dan saling menekan atau tegang dan terbuka.

Sedih : sudut bibir tertarik kebawah, alis mata naik sedikit, kelopak mata atas naik disudut terdalam.

Terkejut : kelopak mata terbuka lebar, alis mata naik membusur, kerutan muncul diseluruh dahi, rahang turun dan mulut terbuka.

Wajah juga dapat mengungkapkan ketertaikan seseorang dengan sebagai sarana untuk menarik seseorang, misalnya dengan gerakan wajah senyuman, kedipan sebelah mata, alis mata di naikkan, hal ini merupakan komunikasi wajah yang dalam menarik seseorang.

Dalam membaca ekspresi wajah orang-orang dengan budaya yang sama akan lebih mudah dalam membaca ekspresi wajah dibandingkan dengan latar belakang budaya yang berbeda, sebagai contoh; orang Amerika cenderung lebih banyak membaca emosi orang melalui wajah, sedangkan orang Jepang lebih memperhatikan mata, orang Amerika lebih memperhatikan bibir.

Eksperesi wajah dapat disengaja atau juga terjadi secara spontan tergantung kondisi dan suasannya, anak-anak cenderung menunjukkan ekspresi wajah yang spontan dibanding orang dewasa. Anak-anak belum belajar banyak tentang suatu situasi sedangkan orang dewasa sudah belajar lama, bagaimana menghadapi suatu situasi agar di dalam aman dan terselamatkan dalam situasi tersebut. Orang dewasa sering memanipulasi ekspresi wajahnya agar telihat lebih pantas dan lebih bijaksana.

Isyarat-Isyarat Lainnya

Gerakan isyarat merupakan gerakan-gerakan yang dapat digunakan untuk mengkomunikasikan pesan atau komunikasi dari suatu pesan yang ingin disampaikan, untuk dapat diterima dengan baik pesan yang ingin disampaikan maka isyarat harus jujur dan gerakan isyarat ini harus mempunyai maksud dan tujuan yang jelas

Ada dua bagian dari gerakan isyarat, yaitu :

1. Gerakan isyarat tanpa perkataan
2. Gerakan isyarat dengan perkataan

Gerakan isyarat tanpa perkataan

Gerakan isyarat ini merupakan gerakan yang ingin meyampaikan kata-atau pesan pendek yang sifatnya tunggal dan mengandung arti yang spesifik, contoh :

- Mengangkat bahu : “saya tidak tahu” atau “saya tidak perduli”
- Lambaian tangan : “halo”, “sampai jumpa”, atau “saya ada disini”
- Jari telunjuk vertikal di depan bibir : “jangan berisik” atau “berhenti berbicara”
- Lengan lurus di muka, telapak tangan menghadap keluar : “stop” atau “tetap disana”
- cincin (ibu jari dan telunjuk bertemu

membentuk suatu lingkaran) : „bagus“ atau „setuju“ ini isyarat di Amerika

„Anda bukan apa-apa“ atau „anda tidak berguna“ ini isyarat dari Prancis

„uang“ ini di Jepang

Jika gerakan ini Anda lakukan di Yunani, Italy atau Turki maka isyarat ini merupakan arti yang vulgar.

- Ibu jari berdiri : „lihat“ , „ tunggu sebentar“ atau „Stop“
- Ibu jari terangkat : „ya“ , „kerja yang bagus“ , atau „mari berangkat“

Gerakan isyarat sangat banyak dan tergantung dari situasi dan kondisi yang ada, jumlah isyarat tanpa perkataan diseluruh bagian negara sangat beragam, misalkan saja ada 100 gerakan isyarat yang dikenal di Amerika dan ada lebih dari 250 gerak isyarat dari Israel.

Berdasarkan penelitian ternyata wanita lebih ekspresif dalam membuat gerakan isyarat di bandingkan dengan pria.

Gerakan isyarat ini dengan sengaja dilakukan untuk melengkapi, menguatkan dan terkait langsung dengan apa yang sedang dikatakannya atau pesan verbalnya. Gerak isyarat ini lebih mudah terlihat karena ia akan selaras dengan pesan verbalnya, tetapi seringkali pada saat seseorang sedang gugup dan berbohong pesan verbal berbeda dengan gerakan isyarat yang terjadi.

Jika gerakan isyarat tersebut selaras dengan situasi dan pesan verbalnya maka gerakan isyarat ini justru menguatkan dan menegaskan pesan verbalnya sehingga orang yang kita ajak bicara akan lebih lebih menangkap pesan yang ingin kita sampaikan, hal ini akan membuat Anda sebagai komunikator yang hebat dan secara langsung dapat memikat lawan bicara Anda, pembicara-pembicara yang hebat di dunia selalu menggunakan gerakan isyarat yang fungsinya menguatkan dan menegaskan seberapa penting pesan verbalnya, pendengar yang mendengar dan melihatnya tidak merasa bosan dan terkesima dengan isi pembicaraannya, mereka yang ekstrover

cenderung dalam menggunakan gerakan isyarat ini lebih banyak di banding mereka yang introvert.

Isyarat juga mempengaruhi pembicaraan Anda dengan merubah situasi yang ada misal dengan gerakan kecil ditangan, kaki, bibir , dan mengerakan rambut, isyarat ini juga merupakan intergrasi dalam Anda berbicara, bahkan hal ini dapat di tangkap walaupun pada saat kita berbicara orang tidak melihat kita secara langsung.

Contoh yang paling dapat Anda lihat pada saat seseorang menerima telepon atau menelepon seseorang bisa jadi ia sedang berdiri atau duduk, maka amatigerakan-gerakan isyarat yang ia lakukan, bisa jadi gerakan ini menguatkan apa yang ia sampaikan atau justru bertolak belakang dengan apa yang sedang di bicarakannya. Coba Anda amati , maka Anda akan kaget, karena Anda pun sering melakukannya.

Sentuhan

Sentuhan merupakan bagian yang menarik dalam mempelajari bahasa tubuh, sebab didalamnya terdapat arti yang sangat berpengaruh dan banyak sekali makna yang terkandung didalamnya, Anda harus hati-hati dalam menginterpretasikan makna dari sentuhan, secara umum sentuhan ada 4 bagian yang penting, meliputi :

1. Sentuhan secara profesional

Misalnya seorang dokter sedang memeriksa Anda, maka ia melakukan sentuhan terhadap bagian-bagian yang dapat memberi petunjuk tentang penyakit Anda atau seorang pemotong rambut yang melakuakan sentuhan pada bagian rambut Anda.

2. Sentuhan secara Sosial

Sentuhan ini terkait dengan salaman, memberi ucapan selamat, membantu orang yang terjatuh, dll

3. Sentuhan persahabatan

Sentuhan ini bisa berupa tepukan di punggung, sentuhan di lengan, pelukan, merangkul, dll

4. Sentuhan Keintiman

Ciuman , merangkul secara penuh, memegang tangan, sentuhan pipi, merangkul bahu atau punggung.

Jenis-jenis sentuhan juga sangat tergantung dari budaya dan tata nilai disuatu masyarakat, misalkan saja salaman dengan menempelkan pipi mungkin bagi sebagian orang merupakan hal yang biasa tetapi jika hal itu dilakukan berbeda gender maka bisa menjadi suatu masalah tersendiri.

Misalkan saja pada saat pertandingan sepak bola, jika salah satu anggota team berhasil membuat gol, maka akan terjadi perayaan dengan berpelukan hal ini mempunyai arti yang akan berbeda pada saat Anda berhasil dalam suatu bisnis.

Dalam masalah gender juga terjadi persepsi yang berbeda, wanita akan lebih nyaman pada saat memberi atau menerima sentuhan dan ini dianggap sebagai suatu persahabatan tetapi pria akan memandangnya sebagai sebuah tanda keintiman. Dibawah ini beberapa arti dari

sentuhan yang terjadi :

1. Sebagai umpan balik yang positif
2. Sebagai dorongan semangat
3. Sebagai dukungan
4. Sebagai umpan balik negatif
5. Sebagai tanda kemarahan
6. Sebagai rasa frustasi
7. Sebagai sebuah permainan
8. Sebagai humor
9. Sebagai tanda pengaruh
10. Sebagai tanda dominasi
11. Sebagai tanda dominasi
12. Sebagai tanda menghentikan interaksi
atau memulai interaksi
13. Sebagai tanda menggugah
14. Sebagai tanda penyelesaian tugas
15. Sebagai bantuan
16. Sebagai alat penyembuhan

17. Sebagai sebuah simbol
18. Sebagai sarana ritual
19. Sebagai peringkat
20. Sebagai status sosial

Pada dasarnya sentuhan merupakan salah satu bagian dari bahasa tubuh yang sangat subyektif , lebih baik Anda menggunakan sentuhan dan menginterpretasikan sentuhan secara konservatif agar tidak terjadi salah interpretasi dan salah melakukan sentuhan.

Banyak kasus yang terjadi dengan tuduhan pelecehan sexual karena adanya sentuhan yang salah interpretasi. Karena wanita dan pria memiliki sudut pandang yang berbeda dalam melihat arti dari makna dibalik sentuhan.

Penampilan

Hal ini menarik masuk dalam perhatian kita dalam mempelajari bahasa tubuh, Anda dapat membacanya lebih lengkap dari buku saya yang lain yang berjudul “

Membaca Pikiran Orang Lewat Penampilan “ , dibuku ini dibahas secara detail tentang hubungan antara penampilan seseorang dengan bahasa tubuh dan apa perbedaannya. Baiklah saya akan bahas lebih banyak tentang bagaimana hubungan antara penampilan, bahasa tubuh dan apa yang terkandung didalamnya.

Kalau kita berbicara tentang penampilan seseorang hubungannya dengan bahasa tubuh, tentunya erat sekali walaupun sulit juga untuk menarik garis merah antara keduanya. Akan tetapi, buku ini mencoba membedakan antara keduanya menjadi lebih tegas dan akhirnya kita bisa menganalisis bagaimana penampilan seseorang dapat kita analisa. Dalam hal ini, kita menganalisis model rambut, gaya berjalan, model pakaian yang digunakan, warna baju, atau warna celana bisa menggambarkan siapa orang tersebut dan apa yang ada di dalam pikirannya.

Penampilan dan bahasa tubuh akan kita pisahkan menjadi dua hal, yang bisa saling memengaruhi atau tidak bisa saling memengaruhi. Sebagai contoh pada saat Anda

berbohong tentunya raut wajah, gerak tangan, dan arah mata tidak bisa disembunyikan karena ini merupakan bahasa tubuh yang alami, yang sebagian besar orang sulit untuk menghindarinya.

Akan tetapi, apakah pada saat Anda ingin berbohong Anda memilih warna pakaian Anda dahulu, atau ke salon dulu untuk mengubah warna rambut dan model rambut Anda, tentu tidak. Karena secara sadar kita dapat memilih pakaian yang akan kita kenakan, secara sadar juga kita dapat mengubah model rambut, tetapi mengusap hidung atau memalingkan mata saat Anda berbohong bisa dipastikan terjadi dalam keadaan bawah sadar.

Namun, ada pengecualian dalam penampilan untuk membohongi orang. Sebagai contoh seorang penipu ulung, sebelum menemui korbannya ia memilih baju yang mahal dan bagus lalu dipoleslah penampilannya agar terlihat seperti orang kaya. Dengan penampilan palsunya, ia mencoba merayu beberapa orang agar mau bekerja sama dan berbisnis dengannya, karena ia berpikir orang

akan mudah percaya kalau ia berpenampilan meyakinkan dibandingkan kalau ia menggunakan baju biasa saja.

Inilah yang disebut penampilan palsu untuk mengelabui orang. Nanti akan kita bahas bagaimana dan apa ciri-ciri penampilan palsu di sekitar kita dan orang-orang seperti apa yang suka dengan penampilan palsu. Dari gambaran di atas, kita sudah dapat melihat perbedaan antara bahasa tubuh dan penampilan seseorang. Penampilan kita terjadi akibat kesadaran atau pilihan seseorang akan penampilannya. Dalam banyak hal, pilihan kita ini dipengaruhi oleh banyak faktor misalnya saja faktor lingkungan, adat istiadat, budaya, dan suasana hati.

Kita akan mengupas mengenai penampilan dan pilihan penampilan, baik dari pakaian yang dikenakan, perhiasan, model rambut maupun warna favorit. Semua itu akan mempengaruhi karakter dan kepribadian kita, seperti warna pakaian yang kita pakai, model pakaian, juga model sepatu yang akan kita gunakan. Bahkan

walaupun kita mempunyai cacat fisik secara lahir, tetap saja penampilan kita dapat kita pilih sesuai dengan kemauan kita.

Sebagai contoh, seseorang yang lahir sebagai orang yang salah satu matanya buta, ia dapat memilih apakah ia ingin menggunakan kaca mata bulat, kotak, kaca mata hitam, atau kaca mata cokelat. Semua pilihan tersedia, tetapi pilihan yang digunakannya bisa mencerminkan siapa dia.

Andai kata ia menggunakan kaca mata dengan rantai dari emas, sudah dapat dipastikan ia seorang yang kaya, tetapi apakah pasti ia orang kaya? Nanti dulu kita lihat asesoris lainnya apakah mendukung hipotesis kita sebelumnya. Mungkin sebetulnya ia tidak benar-benar kaya, tetapi ia orang yang mementingkan penampilan dan ingin terlihat mewah. Bisa jadi itu hanya emas imitasi atau benar emas asli, tetapi ia memaksakannya untuk memiliki rantai kaca mata tadi.

Jadi penampilan, gaya berpakaian berhubungan dengan gaya hidup dan tata nilai yang berlaku bagi seseorang. Walaupun dalam banyak hal ada seseorang didandani seperti seorang eksekutif muda, tetapi dari penampilan kita melihatnya sebagai seorang muda yang berhasil dan mempunyai pekerjaan yang baik. Apakah hal ini selaras dengan bahasa tubuhnya? Atau pada saat ia berbicara, apakah kalimat yang keluar dari mulutnya mencerminkan penampilannya? Pertanyaan ini akan kita bahas di dalam bab selanjutnya.

Kalau bahasa tubuh itu berhubungan dengan cerminan atau informasi yang menunjukkan reaksi fisik seseorang terhadap lingkungan sekitarnya maka hanya sedikit orang yang bisa menyembunyikan bahasa tubuhnya. Hal ini akan terjadi secara tidak sadar. Seperti sulitnya menyembunyikan tatapan mata, ekspresi wajah, kedipan mata, gerak tangan, dan kaki yang menyilang.

Bahasa tubuh lebih banyak menunjukkan emosi dan perasaan seseorang pada suatu saat tertentu, seperti

kejujuran, ketakutan, gembira, atau marah. Beberapa kasus ada akibat dari ekspresi emosi (hal ini berhubungan dengan bahasa tubuh) akhirnya memengaruhi penampilannya, di mana pakaianya menjadi berantakan, dan tidak rapi lagi. Hal ini terjadi ketika ekspresi emosi memengaruhi penampilan seseorang,

Perbedaan Penampilan dan Bahasa Tubuh

Penampilan:

Penampilan kita terjadi akibat kesadaran atau pilihan seseorang akan penampilannya. Dalam banyak hal pilihan kita ini dipengaruhi oleh banyak faktor, misalnya faktor lingkungan, adat istiadat, budaya, atau suasana hati.

Bahasa tubuh:

Kalau bahasa tubuh itu berhubungan dengan cerminan atau informasi yang menunjukkan reaksi fisik seseorang terhadap lingkungan sekitarnya, hanya sedikit orang yang bisa menyembunyikan bahasa tubuhnya dan hal ini terjadi secara tidak sadar.

Postur Tubuh:

Postur tubuh seseorang merupakan salah satu organ dalam bahasa tubuh yang juga penting, bagaimana seseorang berdiri dan apakah ia tegak atau matanya menatap kedepan dengan lurus atau justru antara mata dan posisi posturnya tidak sama

Ada beberapa bagian dari postur tubuh yang dapat Anda lihat dan perhatikan dalam mengaitkannya dengan membaca bahasa tubuh :

1. Posisi Kepala

Apakah ia tegak keatas, menunduk, atau miring kesamping.

2. Posisi Bahu

Apakah tertarik kedepan, kebelakang, terangkat, miring, atau melorot.

3. Posisi Lengan

Apakah lengannya kaku, naik, turun, maju, lurus, melengkung atau bersilang.

4. Pinggul dan Kaki

Apakah melengkung, menghadap kekanan atau kekiring, miring.

Postur tubuh merupakan kesan pertama yang sangat sulit dihilangkan, jika Anda bertemu orang pertama kali dan postur Anda menunjukkan kebosanan dan ketidak tertarikan maka lawan bicara Anda akan menangkapnya sebagai kepribadian Anda secara utuh, hal ini akan masuk dalam pikiran bawah sadarnya dan akan sulit di gantikan oleh Anda dengan kesan yang positif.

Contoh lainnya, pada saat Anda memasuki sebuah ruangan untuk rapat dengan rekan-rekan Anda, pada saat Anda masuk didalam ruang rapat ada dua orang sedang duduk, yang satu dengan tangan menopang dagu dan satunya lagi duduk sambil bersandar di bangku dan tangan menopang wajahnya, apa yang ada dalam pikiran Anda jika melihat pemandangan seperti ini.

Buatlah postur Anda secara positif dan penuh semangat dan gairah maka orang akan melihat Anda seperti apa postur tubuh Anda.

Suara

Suara merupakan elemen yang kita akan bahas melengkapi bahasa tubuh yang akan kita interpretasikan, mungkin Anda menganggap suara merupakan bagian dari bahasa verbal, karena suara sangat terkait dengan kata-kata, tetapi tidak demikian. Suara merupakan bagian penting dalam prilaku dan isyarat non verbal baik yang kita kirim maupun yang kita terima. Karena suara juga dalam menunjukkan pesan nonverbal didalamnya, apa saja pesan non verbal yang Anda dapat tangkap dari suara yang Anda dengar :

- **Suara berirama** : menunjukkan kehangatan, membosankan antusias, monoton, ekspresif
- **Nada suara tinggi atau rendah** : mengakhiri percakapan

Organ Bahasa Tubuh

- **Penekanan suara** : berlebihan, emosi, kelembutan
- **Volume** : emosi dan penekanan
- **Tempo** : kelembutan dan kesabaran
- **Kontras** : perbedaan makna
- **Aksen** : menunjukan siapa yang berbicara

Jika suara Anda sangat lembut, mendesah dan bernada tinggi maka kesan orang yang mendengar Anda, maka Anda adalah orang yang tenang, feminim dan tidak yakin pada diri sendiri, namun jika suara Anda keras, dalam dan kuat, maka Anda akan dipersepsikan sebagai orang yang berani, berpengetahuan, maskulin dan matang.

Jika Anda sering mendengar radio, maka pada saat Anda mendengar penyiarnya sedang berbicara, di pikiran Anda akan terbentuk persepsi tentang orang tersebut, mungkin penampilannya, atau bahkan wajah orang tersebut. Biasa saja persepsi Anda salah dan tidak sesuai dengan kenyataannya sebenarnya, itu lah suara mempengaruhi persepsi tentang seseorang.

Pada saat Anda bertemu dengan seorang pria dengan tubuh yang tegap dan berotot pastilah didalam benak Anda tercipta sebuah persepsi, tetapi pada saat ia berbicara dengan nada lembut, berirama dan feminim maka persepsi Anda akan buyar dan digantikan dengan persepsi yang lainnya.

Bab 2

BAHASA TUBUH ORANG BERBOHONG

Hampir setiap orang pernah berbohong, baik disadari ataupun tidak, baik direncanakan ataupun spontan. Pada saat tertentu, mungkin pasangan Anda curiga bahwa Anda sedang berbohong. Atau sebaliknya, Anda curiga bahwa pasangan Anda-lah sedang berbohong. Masalahnya, tahukah Anda bahwa dia benar-benar berbohong?

Sebenarnya, tidaklah sulit untuk mengetahui apakah lawan bicara Anda sedang berbohong atau tidak. Bahasa tubuh secara spontan dan sering tidak disadari akan membeberkan kebohongan. Karena, orang yang sedang

berbohong lebih memerhatikan ucapannya daripada apa yang terjadi pada tubuhnya.

Ada sebuah cerita yang terjadi ketika percakapan dalam sebuah kesempatan wawancara kerja, seorang calon karyawan yang sedang di interview oleh seorang staf personalia, dengan semangatnya menceritakan pengalaman kerja dan pendidikannya, untuk orang yang mendengarkannya sepertinya ia orang yang kompeten dan berpendidikan tinggi, tetapi staf personalia ini menangkap tanda-tanda dari bahasa tubuhnya tidak selaras dengan kata-kata yang diucapkannya, bahasa tubuhnya menunjukan sebaliknya, secara kompetensi dan pengalaman benar ia memenuhi syarat untuk diterima, tetapi staf personalia ini tidak tahu kenapa ia merasa ada yang aneh dengan orang dihadapannya, tetapi ia tidak dapat menjelaskan secara logis pada orang lain, apa yang aneh dari orang yang diwawancarainya,

Seseorang yang jujur biasanya santai dan terbuka, sebaliknya mereka yang bohong penuh dengan ketegangan dan tidak dapat santai, jika Anda menemukan orang yang sedang berbicara tetapi di wajah dan tubuhnya menunjukkan ketegangan, ketakutan dan bersikap tertutup, kemungkinan besar ia sedang melakukan kebohongan, tetapi hal ini bisa menjadi sulit Anda temui apakah ia berbohong atau tidak, jika ia seorang pembohong profesional artinya ia sudah sering



melakukan pembohongan bahkan ini merupakan sebagian dari profesinya, biasanya pembohong profesional akan mempersiapkan segala sesuatunya dengan rapi sehingga untuk orang yang tidak terbiasa mengamati bahasa tubuh akan sulit mendapatkan tanda-tanda saat ia sedang berbohong

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Dr. Desmond Morris menyimpulkan bahwa Anda tidak dapat memalsukan bahasa tubuh. Tetapi, bukan tidak mungkin orang bisa mempelajari bahasa tubuh atau pekerjaannya berbohong setiap waktu, sehingga bisa memanipulasinya. Menangkap sinyal kebohongan dari orang seperti ini, memang sedikit sulit. Tetapi, sepintar-pintar menyembunyikan kebohongan, pastilah ada isyarat tubuh yang lepas dari kontrolnya karena otak memiliki sistem pengaman yang akan diteruskan bila menerima pesan nonverbal yang tidak selaras. Dalam hal ini, wajah merupakan bagian tubuh yang paling sering menunjukkan sinyal kebohongan.

Tanda-Tanda Orang Berbohong

Dari berbagai penelitian yang dilakukan oleh para pakar komunikasi nonverbal, terdapat persamaan hasil tentang tanda-tanda orang berbohong. Tanda-tanda tersebut sangat sulit untuk dimanipulasi. Tanda-tanda itu bersifat universal. Artinya, hampir sama untuk semua orang dibelahan dunia mana pun. Namun, ada beberapa pengecualian, tergantung dari budaya. Bab ini hanya akan membahas tanda-tanda yang sifatnya universal, tidak memandang budaya tertentu juga kebiasaan dan kelainan saraf.

1. Menutup Mulut dan Terbatuk

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



Seorang Pria yang berusaha menutupi kebohongannya

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

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

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



Pria ini menutup mulutnya ketika temannya sedang menunjukkan sesuatu, kalau ini terjadi maka pria yang menutup mulut merasa temannya berbohong pada saat menjelaskan sesuatu

Untuk melatih dan mengetahui gerak isyarat ini, ada baiknya Anda berdiri di tempat umum dan memerhatikan dua orang atau lebih yang sedang berbincang-bincang. Jika komunikasi tersebut berjalan dengan mulus, dalam

arti tidak ada yang berbohong, kemungkinan Anda tidak akan menemukan gerak isyarat tersebut. Tapi, jika perbincangan itu dipenuhi dengan kebohongan, maka Anda akan menemukannya dengan mudah.

2. Menyentuh Hidung

Gerakan ini lebih halus dibandingkan dengan menutup mulut. Gerakan ini dilakukan oleh orang yang sedang berbohong dengan mengusap bagian bawah hidung, baik secara lambat ataupun cepat. Jika gerakan ini dilakukan dengan cepat, Anda akan kesulitan melihatnya.

Gerakan ini biasanya hanya gerakan ringan dan lembut di bagian bawah hidung, bukan menggosoknya dengan keras atau menggaruk hidung. Tapi, Anda harus hati-hati dengan gerak isyarat ini karena bisa saja hidung lawan bicara Anda memang sedang gatal.



*Kombinasi gerakan
menutup mulut dan
menyentuh hidung*

Penjelasan tentang gerakan ini adalah sebagai berikut.

Sewaktu pikiran negatif (berbohong) memasuki alam bawah sadar, otak menyuruh tangan untuk menutup mulut. Ini merupakan respon dari mulut yang baru saja mengucapkan kata-kata yang tidak sesuai dengan keadaan sebenarnya. Tetapi, pada saat terakhir tangan menuju mulut dan agar usahanya tidak terlalu jelas terlihat menutup mulut, tangan ditarik menjauhi wajah. Hasilnya adalah sentuhan cepat di hidung. Biasanya, gerakan ini terjadi secara alamiah, sehingga orang kadang terkecoh kalau sebenarnya gerakan ini menunjukkan kebohongan sendiri.

Penjelasan lainnya adalah, pada saat berbohong, ujung saraf halus dalam hidung terasa gatal. Untuk menghilangkannya, orang akan mengusapnya, tetapi dengan usapan halus dan lembut. Coba perhatikan apakah gerakan ini Anda lakukan ketika sedang berbohong?

3. Memalingkan Pandangan, Mengosok Mata, dan Jumlah Kedipan

Mata adalah gerbang jiwa, dan jendela hati. Mata dapat menceritakan segalanya. Ini bukanlah ungkapan yang berlebihan, tetapi memang benar adanya. Mata dapat menceritakan suasana hati, termasuk ketika Anda berbohong.

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

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

Kebohongan juga bisa dideteksi dari meningkatnya jumlah kedipan mata. Orang yang berbohong menjadi gugup sehingga saraf matanya bekerja lebih cepat daripada biasanya. Maka dari itu, dalam serial TV terkenal, MacGyver selalu menebak apakah lawan bicaranya berbohong atau tidak dengan menghitung jumlah kedipan mata.

4. Memalingkan wajah

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



Seorang wanita berusaha menyembunyikan wajahnya

Michael Argyle, dalam bukunya yang *The Psychology of Interpersonal Behavior*, mengatakan bahwa frekuensi orang saling pandang berkisar antara 30% sampai 60% dari waktu pembicaraan. Orang cenderung membutuhkan

kontak mata lebih banyak saat mendengarkan dibandingkan dengan ketika berbicara. Artinya, seseorang akan lebih banyak melihat lawan bicaranya ketika sedang berkata-kata

Untuk gerak isyarat ini, ada beberapa pengecualian, tergantung budaya. Pada saat berbicara, beberapa orang bahkan tidak berani menatap lawan bicaranya, atau seminimal mungkin menghindari kontak mata. Orang-orang yang pemalu atau tidak percaya diri biasanya melakukan hal ini bukan karena sedang berbohong. Contoh lain, dalam budaya Jawa, orang yang lebih muda usianya jika berbicara dengan yang lebih tua akan lebih sopan jika tidak terlalu sering menatap wajah yang lebih tua. Untuk itu, hati-hatilah dengan pengecualiaan ini.

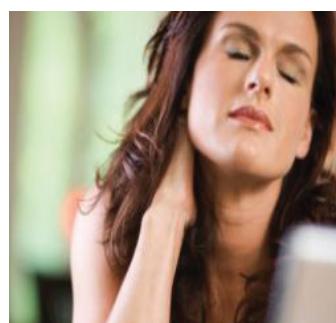
5. Menggaruk Leher

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

Gerak isyarat ini bisa dilakukan di sisi kanan ataupun di sisi kiri leher. Bisa dilakukan dengan tangan kiri ataupun tangan kanan. Tidak ada penjelasan apakah menggaruk leher bagian depan atau belakang juga merupakan isyarat kebohongan. Walaupun demikian, kalau kita menemukan gerak isyarat lain yang mengikutinya (menutup mulut, mengosok hidung, dan lain-lain), maka ada kemungkinan menggaruk leher bagian depan atau belakang juga merupakan isyarat kebohongan.

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

Gerak menggaruk leher yang dilakukan seorang wanita



6. Perubahan Nada Suara

Walaupun hal ini bukan bagian dari bahasa tubuh, namun coba kita amati orang yang sedang diwawancara. Kadangkala, perkataannya tidak jelas, sehingga harus diulang lagi. Perkataan yang tidak jelas disebabkan oleh volume suara yang mengecil atau artikulasi suara yang tidak jelas. Jika hal ini terjadi, kemungkinan besar perkataannya tidak benar.

Walaupun orang tersebut sudah berusaha berbicara seperti biasanya, tetapi suara yang keluar berbeda dengan harapan. Hal ini tidak dapat dihindari dan terjadi secara tiba-tiba karena dikendalikan oleh alam bawah sadar.

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



7. Tatapan Mata yang Licik

Tanda ini dapat Anda lihat secara langsung pada saat Anda berbicara dengannya, setiap orang pasti mengetahui apakah tatapan matanya tulus atau penuh dengan sesuatu yang disembunyikan, tatapan mata ini akan terlihat jelas pada saat selesai ia mengucapkan kebohongannya, biasanya ditambahkan lagi dengan menolehkan pandangan karena ia tidak berani menatap Anda secara langsung. Cobalah mulai sekarang amati setiap orang yang berbicara dengan Anda apakah matanya menunjukkan ketulusan atau justru sebaliknya.

8. Gelisah dengan berpindah posisi

Tanda-tanda ini biasanya jika ia punya ruang gerak yang cukup leluasa, karena gugup dan gelisah merupakan respon dari bawah sadarnya maka akan berpindah duduk atau posisi jika ia berdiri, terlihat sekali jika tidak merasa rileks dan santai pada saat berbicara dengan Anda, seseorang yang terbiasa berbohong biasanya yang terlihat gelisah di bagian tangan dengan memainkan benda apapun yang berada di dekatnya, tetapi jika ia pembohong yang sesekali saja maka kegelisahan akan tidak mudah terlihat dengan jelas.

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

1. *Takut atau cemas*

- Wajah dan telapak tangan berkeringat
- Tarikan napas dalam
- Bibir menjadi kering karena sering menelan ludah dan dibasahi dengan lidah
- Berdehem atau batuk-batuk kecil
- Muka berangsur-angsur pucat
- Lebih sering memainkan tangan
- Badan menjadi kaku
- Sering memicingkan mata atau melirik tajam.

2. *Kekuatan untuk menutupi kebohongan*

- Berusaha menahan ekspresi wajah agar emosi tidak keluar
- Tersenyum dengan cepat atau tidak lepas
- Menutupi mulut
- Menyentuh hidung
- Mengusap bagian wajah
- Menghindari kontak mata.

3. *Internal konflik*

- Sering berkedip
- Menaikan alis hanya salah satu sisi saja
- Bahu gemetar
- Hidung terasa gatal
- Ada perubahan nada suara
- Tangan gemetar
- Wajah menjadi gugup.

Contoh dalam Kehidupan Nyata

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

Coba amati apa yang sering dikatakan oleh para artis dan politikus. Ada sebuah simpulan bahwa orang-orang dengan profesi artis dan politikus, ahli dalam memanipulasi bahasa tubuh. Benar tidaknya, silakan

Bahasa Tubuh Orang Berbohong

Anda putuskan sendiri. Tapi kalau kita amati kehidupan kedua profesi tersebut, memang ada kecendrungannya. Artis seringkali harus berperan sebagai orang lain. Dengan kata lain, dia sering harus berbohong kepada diri sendiri. Karena hal ini dilakukan secara terus menerus, ada kalanya dia menganggap berbohong itu bukan sesuatu yang tidak sesuai dengan kehidupan sebenarnya.

Begitu juga dengan politikus yang seringkali membohongi rakyat untuk mendapatkan dukungan dengan menyembunyikan fakta. Kebohongan yang dilakukannya sudah mendarah daging, sehingga walaupun berbohong dia merasa itulah kebenaran dan tidak merasa bersalah. Namun, ini tidak berarti semua politikus dan artis itu pembohong.

Menurut Argyle, ada sejumlah orang di dunia ini yang pada saat berbohong, justru memperlihatkan tanda-tanda ketulusan. Mereka menatap mata orang dengan tulus dan tidak menunjukkan gerak isyarat berbohong. Sehingga, orang yang sudah mempelajari bahasa tubuh

pun akan terkecoh. Argyle menyebutnya sebagai “orang-orang Machiavelli”.



Perhatikan contoh ilustrasi yang sering terjadi ini. Jika Anda memerhatikan sepasang kekasih sedang berbicara, banyak sekali kebohongan. Disaat ini merupakan situasi yang rawan untuk berbohong. Masing-masing ingin menunjukan kelebihan serta menutupi kekurangannya. Coba Anda ingat kembali di saat Anda pacaran dulu. Seberapa sering Anda berbohong ?.

Menghadapi Orang yang Berbohong

Memang tidak mudah menghadapi orang yang sedang berbohong, tetapi Anda pasti akan menghadapinya. Oleh sebab itu, ada sebuah anjuran yang senantiasa harus selalu diingat. Sebelum memastikan apakah seseorang berbohong, sebaiknya tangkaplah beberapa gerak isyarat bahasa nonverbal terlebih dahulu. Jangan hanya satu gerak saja. Beberapa gerak isyarat yang saling mendukung akan lebih baik karena mungkin saja analisa Anda salah. Penyebabnya tentu banyak sekali.

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

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

Bab 3

BAHASA TUBUH ORANG TERTARIK

Tertarik pada seseorang bukanlah hal yang tabu, terlebih lagi pada lawan jenis. Ini merupakan sifat alami manusia. Ketertarikan banyak versinya—bisa secara seksual, bisnis, ataupun spiritual. Bab ini akan membahas ketertarikan secara umum.

Sering kita merasa kesulitan—misalnya dalam pertemuan bisnis—siapa saja yang mendukung dan tertarik dengan ide kita. Seringkali kita salah menafsirkannya dan pada akhirnya tidak mencapai hasil yang optimal. Isyarat penerimaan seseorang atas diri

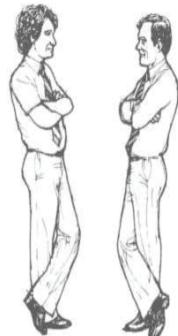
kita, ada baiknya kita ketahui terlebih dahulu sebelum orang tersebut mengatakannya. Itu pun kalau dia sempat mengatakannya. Kalau tidak, mungkin kita tidak akan pernah mengetahuinya.

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

Dalam artikel *Quasicourtship Behaviour in Psychotherapy*, Dr. Albert Scheflen mengungkapkan

Bahwa ketika seseorang memasuki lingkungan lawan jenisnya, perubahan fisiologi akan terjadi. Bahasa tubuh akan terlihat dengan jelas. Perubahan tonus otot terlihat lebih jelas dalam persiapan bertemu dengan lawan jenis. Tubuh tidak lagi gontai, tetapi tegak. Dada dibusungkan dan perut ditarik secara otomatis ke dalam. Perut gendut yang melorot pun hilang. Tubuh mengambil postur yang tegap agar terlihat gagah dan tampak lebih muda.

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



*Terjadi perubahan
posisi tubuh*

Tanda-Tanda Ketertarikan Seseorang

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

1. Meletakan Tangan di Dada

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

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

Dalam hubungan lawan jenis, seringkali kita lihat salah satu dari mereka menyakinkan pasangannya dengan meletakkan tangan di dada sambil berucap janji.

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

Seorang wanita ingin menyatakan kalau ia dapat dipercaya dan akan menerima peserta dihadapannya



2. Mendekat

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

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

Untuk bahasa tubuh yang satu ini, ada sebuah penjelasan komprehensif tentang jarak antara dua orang atau lebih. Pada 1960, Edward T. Hall mempelajari teori tentang wilayah atau jarak antar sesama manusia. Dia

menemukan bahwa setiap orang mempunyai wilayah pribadinya sendiri. Akan terjadi perlawanan jika wilayah itu dimasuki oleh orang yang tidak disukai. Tetapi, lain halnya jika wilayah tersebut dimasuki oleh orang yang disukai. Untuk lebih jelasnya, mari kita perhatikan diagram di bawah ini.

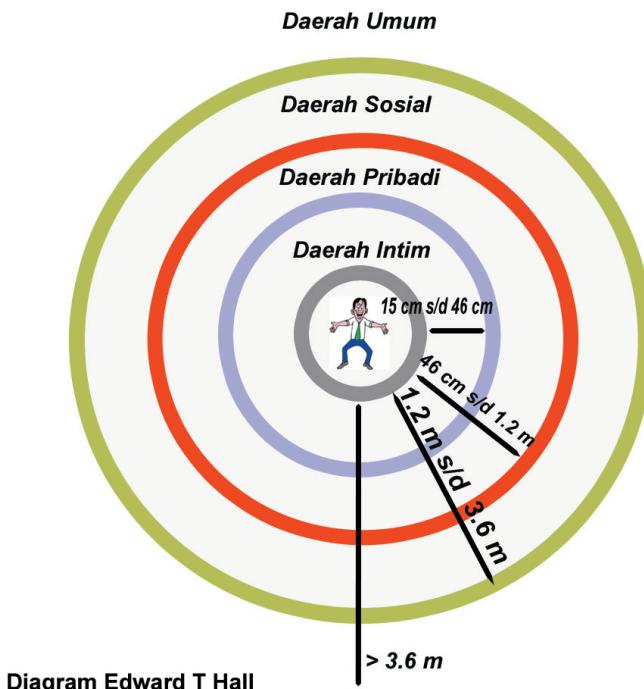


Diagram Edward T. Hall tentang Jarak

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

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

sesungguhnya dia tidak suka dengan Anda.

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

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



*Perhatikan perubahan jarak
antara dua orang tersebut*

Beberapa isyarat yang menunjukan jarak sebagai bahasa tubuh walaupun secara jarak Anda sangat dekat bisa jadi masuk dalam jarak intim dan jarak pribadi tetapi

sebenarnya orang didepan atau disamping Anda ingin mengatakan “jangan dekat-dekat dengan saya”, biasanya kejadian ini terjadi di bandara, terminal, pada saat Anda di kereta api, bus, atau pada saat Anda sedang mengantri ditempat publik, maka ia akan memberikan isyarat seperti ini :

- Menghadapkan tubuhnya kesamping, walaupun ia duduk atau berdiri disamping Anda dengan jarak yang sangat dekat tetapi tubuhnya di arahkan kesamping, artinya ia mengatakan di pikiran bawah sadarnya “jangan dekat-dekat dengan saya”.
- Menghindari tatapan mata, mata terlihat kosong dan tidak sedang memperhatikan apapun, hal ini dilakukan dengan sengaja untuk menghindari kedekatan dengan Anda.
- Menghindari percakapan, walaupun secara jarak Anda sangat dekat bahkan Anda dapat melihat jahitan bajunya, melihat

ketombenya yang jatuh, tetapi menghindari percakapan merupakan salah satu isyarat yang tepat untuk mengatakan “jangan dekat-dekat dengan saya”

- Mengindari sentuhan, walaupun jarak Anda hanya beberapa sentimeter saja, tetapi mereka berusaha untuk tidak bersentuhan dengan Anda.

Mengenai jarak ini ada sebuah fenomena yang menarik, seperti situasi diatas dimana seorang yang *ekstrovert* biasanya lebih sering memasuki ruang pribadi orang dibandingkan dengan mereka yang *introvert*, orang ekstrovert merasa tidak bersalah jika ia memasuki ruang pribadi orang sedangkan si introvert akan sangat berhati-hati dan berusaha untuk menjadi ruang pribadi orang lain.

Kadangkala kita menolak seseorang untuk masuk ruang pribadi kita tetapi seringkali juga justru kita berharap seseorang masuk dalam ruang pribadi kita, nah,

dibawah ini beberapa tanda-tanda dimana seseorang
justru berharap ruang pribadinya dilintasi atau dimasuki.:

- Terjadi gerakan-gerakan yang menunjukan keterbukaan, seperti tangan lebih terbuka, badan lebih condong kedapan
- Wajah benar-benar menatap orang tersebut secara langsung
- Secara fisik berusaha mendekat
- Berubah sikap dari tertutup (misalnya tangan dilipat) ke sikap terbuka (tangan terbuka)

Dari poin diatas menunjukan sikap sebaliknya, bagaimana kalau ternyata ruang pribadi seseorang sudah Anda langgar dan Anda masuki, maka secara spontan biasa orang tersebut akan menggosokkan wajahnya bertanda penolakan dan langsung menghindar dari Anda.

Perlu Anda ketahui juga ternyata setiap budaya berbeda tentang ruang pribadi dan sentuhan, di Amerika

menyentuh merupakan hal yang biasa, sama halnya dengan orang Arab, tetapi di Jepang hampir tidak mengenal sentuhan, bagaimana di Indonesia, Anda sudah tahu tentunya.

3. Menunjuk dengan Kaki

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



Perhatikan arah kaki mereka. Semua tertuju ke arah Pria berbaju biru.

4. Kombinasi Tatapan dan Perubahan Pupil Mata

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

Gerak isyarat ini tidak harus berulang-ulang. Cukup sekali saja sudah bisa menunjukkan ketertarikan seseorang. Tetapi, hati-hati dalam menafsirkan gerakan

ini. Alangkah baiknya bila kita juga jeli melihat gerak isyarat lain yang mengikutinya.

Gerak ini biasanya diikuti dengan senyuman. Tetapi, bukan senyuman yang sebenarnya. Seperti ingin tersenyum, tetapi tidak jadi. Atau untuk lebih jelasnya, terjadi perubahan otot-otot di sekitar bibir. Otot pinggir bibir sedikit tertarik ke atas dan bibir menjadi sedikit terbuka.



Senyum tertarik

Sebenarnya—kalau kita mengacu pada teori Robert Zajonc tentang adanya persamaan bahasa tubuh pada orang-orang yang saling tertarik—gerak isyarat pura-pura senyum dapat digunakan untuk menyamakan bahasa

tubuh kita dengan orang yang membuat kita tertarik. Contoh kongkretnya seperti ini. Ketika berpapasan dengan orang yang belum dikenal, cobalah pura-pura mau senyum. Tetapi, sebelum senyuman itu menjadi sempurna, coba tahan dan batalkan. Hal ini bisa digunakan untuk mengetahui ketertarikan dan minat seseorang kepada kita.



Membesarnya pupil mata

5. Merapikan Rambut

Baik pria maupun wanita, jika bertemu dengan lawan jenis dan merasa tertarik, pasti akan merapikan atau menyentuh bagian rambutnya. Bukan merapikan dalam

arti sebenarnya karena rambut sudah rapi. Gerak isyarat ini akan diikuti oleh bahasa tubuh lainnya.



Coba Anda perhatikan ketika wanita dan pria bertemu atau berpapasan, salah satu dari keduanya akan menyentuh rambut. Siapa yang tertarik akan melakukannya. Namun, jangan harap bahasa tubuh ini terjadi jika salah satu atau keduanya tidak saling tertarik. Tapi, bukan berarti bahasa tubuh lainnya tidak muncul.

Bisa saja seseorang tidak mengusap rambutnya, tetapi gerak isyarat ketertarikan lainnya terlihat dengan jelas.

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

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

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



Seorang wanita sedang merapikan rambut

6. Mengentakkan Kepala

Mengentakkan kepala ke belakang lebih sering dilakukan oleh wanita ketika tertarik pada seorang pria. Gerakan ini biasanya dibarengi dengan menyibakkan rambut ke belakang sehingga bagian leher terlihat jelas. Gerakan ini tak terkecuali dilakukan oleh mereka yang berambut pendek. Sementara itu, biasanya pupil mata membesar dan menatap tajam agak lama. Dengan isyarat ini, orang mempersilakan daerah pribadinya dimasuki.

Coba perhatikan film-film yang menceritakan roman percintaan. Pasti gerakan seperti ini ada dalam film tersebut.



seorang wanita sedang mengentakkan kepalanya

7. Merapikan Baju

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

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

Secara tidak sadar Pria ini merapikan bajunya



Contoh Orang Tertarik

Erving Goodman, dalam bukunya “*Behavior in Public Places*”, menulis bahwa merupakan sebuah aturan umum di mana orang-orang yang saling mengenal

membutuhkan alasan untuk tidak saling menatap muka. Sedangkan orang-orang yang tidak saling mengenal justru mencari alasan dan berusaha melakukan tatap muka tersebut.

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

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



Bahasa tubuh ketertarikan yang sering kita temui

Bab 4

BAHASA TUBUH ORANG MENOLAK ATAU MARAH

Suasana hati pasti akan dilihatkan dalam tingkah laku. Begitu pula ketika menolak atau tidak menyukai sesuatu. Pasti akan terlihat jelas dari bahasa tubuh, terutama dari raut wajah.



*Salah satu ekspresi
orang menolak*

Tanda-Tanda Penolakan

Sikap menolak dalam bab ini bersifat umum. Menolak karena khawatir, tidak suka, ataupun terancam.

1. Tangan Dilipat Menyilang di Dada



Jika seseorang menyilangkan lengannya di hadapan Anda, terlebih lagi ketika Anda sedang berbicara, maka sesungguhnya orang tersebut merasa tidak nyaman dengan situasi saat itu. Sikap ini bisa diartikan sebagai penolakan atas kehadiran Anda. Orang yang merasa terancam juga akan melakukan gerakan ini secara tidak sadar sebagai isyarat pertahanan. Beberapa ahli bahasa

tubuh menafsirkan gerak isyarat ini untuk menunjukkan bahwa seseorang berada dalam kondisi tertutup terhadap lingkungan di sekitarnya.

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

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

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

Bahasa Tubuh Orang Menolak atau Marah

122



Walaupun tersenyum tetapi
sesungguhnya wanita ini
merasa defensif

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

Salah satu isyarat menolak



2. Kombinasi Gerakan Tangan dan Kaki

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

3. Kombinasi Gerakan Tangan dan Tatapan

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

Jika selama Anda berbicara lawan Anda terus sibuk dengan kegiataannya yang tak berguna itu sambil

menatap ke lantai atau ke mana saja selain ke arah Anda, ini menandakan bahwa dia semakin tidak menyukai Anda. Jika hal ini terjadi, ada baiknya Anda mengintrospeksi semua tindakan dan perkataan Anda saat itu juga.

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

Menghadapai Orang yang Menolak Kita

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

Ketika mendapati lawan bicara tidak menyukai Anda atau pendapat Anda, ada baiknya hentikan dulu perbincangan yang sedang berlangsung. Beralihlah ke topik lain. Cobalah untuk menayakan pendapatnya, lalu secara perlahan masuk lagi ke topik pembicaraan sebelumnya. Ketika pembicaraan telah kembali lagi ke topik awal, Anda bisa bertanya, “Apa yang sebaiknya saya lakukan?”, bukan yang menurut Anda baik untuk dilakukan. Selama perbincangan tersebut, jangan sekali-kali membantahnya, anggap saja yang diucapkannya itu

merupakan alasan ketidaksukaannya terhadap Anda. Kalau Anda sudah mengetahui alasan ketidaksukaannya secara tidak langsung, maka akan lebih mudah bagi Anda untuk berinteraksi dengannya pada tahap selanjutnya. Tetapi sebaliknya, jika sampai akhir pembicaraan dia tidak mengutarakan alasan ketidaksukaannya, maka sebaiknya akhiri saja dulu perbincangan tersebut. Anda bisa meneruskannya di lain waktu ketika suasananya lebih baik.

Untuk mengatasi hal diatas Anda dapat membacanya di Bab 11, tentang rahasia mempengaruhi orang dengan bahasa tubuh, dimana Anda akan bisa menggunakan tahapan-tahapan yang ada dalam mengatasi permasalahan diatas.

Bab 5

BAHASA TUBUH KEKUASAAN

Kita sering tidak sadar kalau di sekitar kita terdapat orang-orang yang ingin dihargai dan dihormati. Sebenarnya, hal ini bukanlah suatu persepsi yang buruk kalau memang sebanding dengan nilai yang melekat dalam dirinya. Namun, akan berbeda jika keinginan untuk dihargai dan dihormati itu terlalu berlebihan.

Orang yang merasa berkuasa akan menunjukan sikap layaknya penguasa. Tanpa berkata-kata pun, kita dapat mengetahui hal ini dari bahasa tubuhnya. Padahal, bisa jadi kekuasaan sebenarnya tidak sebesar yang

diperlihatkan. Atau sebaliknya, ada orang yang memiliki kekuasaan besar, tapi sifatnya rendah hati, sehingga tidak ingin terlalu memperlihatkan kekuasaannya. Namun pada dasarnya, bahasa tubuh kekuasaan ini akan muncul sewaktu-waktu tanpa disadari. Oleh karena itu, kekuasaan yang akan dibahas dalam buku ini bukan kekuasaan dalam arti sebenarnya, melainkan perasaan menguasai orang lain atau situasi tertentu.

Apa gunanya mempelajari bahasa tubuh kekuasaan?. Setiap orang pasti mempunyai posisinya lebih tinggi, baik secara pekerjaan, pendidikan, pergaulan sehari-hari, dan lain-lain. Untuk itu, pandai-pandailah menempatkan diri.

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

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

Begitu juga halnya dengan seorang *salesman*. Pada saat menawarkan barang, kalau tidak menguasai bahasa tubuh, maka dia akan kesulitan menyakinkan calon pembeli, juga siapa yang harus diyakinkan. Misalnya, ketika menawarkan suatu barang pada pasangan suami-istri. Ketika melihat dari bahasa tubuh bahwa si istri lebih dominan, maka salesman yang pintar akan memanfaatkan situasi ini.

Tanda-tanda Orang yang Merasa Berkuasa

1. Meletakan Kaki di Atas Meja

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

Mengangkat kaki menunjukkan penguasaan seseorang atas lingkungan sekitarnya. Secara sederhana, mengangkat kaki dihadapan orang yang dihormati tentunya akan dianggap kurang ajar. Tapi, lain ceritanya kalau dilakukan dihadapan orang yang dianggap sebagai subordinat. Maka, hal itu menunjukkan kekuasaan atas subordinat tersebut.



2. Tangan Dilipat ke Belakang

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

Sebaliknya, orang yang merasa dikuasi, baik oleh seseorang ataupun situasi tertentu, akan meletakan tangannya ke depan dengan sedikit disilangkan sambil agak membungkuk. terkadang, bungkukannya tidak terlihat jelas.



Siapa yang lebih berkuasa?

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

3. Asap Rokok Diembuskan ke Atas

Seorang perokok seringkali menunjukkan kekuasaannya dengan cara mengembuskan asap rokoknya ke atas sambil mulutnya sedikit dimonyongkan. Gerakan ini sering dilakukan oleh orang-orang yang sedang merayakan kemenangan. Coba amati bahasa tubuh ini dalam film mafia. Ketika orang-orang sedang merayakan kemenangan, mereka seolah-olah berlomba untuk mengembuskan asap rokonya ke atas.

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

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

Bab 6

BAHASA TUBUH ORANG SEDIH, KECEWA ATAU STRES

Mengenali orang yang sedang sedih, kecewa, atau stres sangatlah penting. Hal ini sangat erat kaitannya dengan empati. Kadang, kita tidak tahu kalau orang yang kita ajak berkomunikasi itu sedang dalam *bad mood*, hanya karena dia tidak mengatakannya dan penampilannya terlihat biasa saja. Nah, jika kita salah mengambil tindakan karena ketidaktahuan, ini bisa memperkeruh suasana.

Tanda-Tanda Orang Sedih, Kecewa atau Stres

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

Gerak isyarat lainnya adalah mengusap jidat. Gerakan ini sering dilakukan kalau orang tersebut sedang dalam posisi duduk. Raut wajah juga biasanya memperlihatkan suasana ini dengan jelas. Misalnya, tatapan mata terlihat kosong atau agak takut-takut. Mata merah ber-air seperti mau menangis. Bibir bergetar dan senyumannya seperti tidak niat.

Dilihat dari faktor komunikasi lain, yaitu nada suara, orang yang berada dalam suasana ini biasanya diidentikan

*Bahasa Tubuh Orang Sedih,
Kecewa, atau Stress*

139

dengan volume suara yang rendah dan dalam, bisa jadi tersendat-sendat, kecepatan bicara yang lambat, tekanan yang datar, juga nada yang serius. Semua hal ini merupakan kebalikan dari tanda-tanda orang yang sedang bahagia.



Dahi wanita ini terangkat, tatapan matanya takut-takut, bibir bergetar, dan senyumannya tidak niat.

Bab 7

BAHASA TUBUH ORANG BOSAN

Jika seseorang bosan dan ia tidak ingin di depan Anda, maka tubuhnya pun akan mengikuti pikirannya, tubuhnya pun tidak ingin didepan Anda, dan segera bergerak dan pindah dari depan Anda, gerakan-gerakan yang umum dari orang bosan akan memainkan aktivitas fisiknya sendiri, mereka seperti ingin pergi dari Anda tetapi tidak bisa, jadi terlihat ia gelisah dan banyak sekali gerakan yang tidak perlu.

Banyak dari kita yang sering mengabaikan bahasa tubuh ini, padahal untuk waktu tertentu seorang yang bosan akan bisa menimbulkan emosi negatif. Dibawah ini beberapa tanda dari orang yang bosan seperti :

- Membiarakan matanya menatap jauh dengan tatapan kosong

Gerakan ini sangat terlihat jelas pada saat Anda bosan, karena lawan bicara Anda bisa langsung melihatnya, atau jika orang didepan Anda melakukan gerakan ini maka Anda sebenarnya sudah diperingkatkan oleh bahasa tubuh lawan bicara Anda bahwa suasannya dan situasinya tidak dapat dilanjutkan atau jika sedang berbicara segera rubah topik pembicaraan atau akhiri pembicaraan tersebut.

- Matanya menerawang

Gerakan ini hampir sama dengan gerakan diatas perbedaannya pada pandangan

kepala atau pandangan mata masih ke arah Anda tetapi matanya menerawang entah kemana.

- Sese kali melihat jam

Jika ia menggunakan jam tangan maka seringkali melihat jam tangannya, tetapi jika tidak maka jam dindinglah yang akan sering ia lihat

- Menghela nafas dengan berat

Gerakan ini bisa sedikit tersamar jika Anda kurang peka terhadap lawan bicara Anda, seringkali gerakan ini cepat dan Anda terlewat melihatnya.

- Menguap

Menguap merupakan tanda berkurangnya pasokan oksigen ke daerah otak, bisa jadi karena sebenarnya otak nya sudah lelah dan ingin segera istirahat

- Mengetuk-ngetuk jari, pensil, pulpen, tangan

Gerakan ini bisa terjadi dengan sangat jelas dan terlihat dengan jelas pula, tanpa melihatnya pun Anda dapat mendengar suaranya

- Mengetukan kaki

Gerakan ini hampir sama dengan gerakan diatas

- Menjauhkan badan dan tubuhnya dari orang didepannya/ yang membuat ia bosan

Gerakan ini sebenarnya refleksi dari pikiran bawah sadar Anda, bahwa Anda ingin segera meninggalkannya

- Bersandar di kursi jika ia sedang duduk

Gerakan ini direfleksikan seperti ingin cepat-cepat meninggalkan pembicaraan yang sedang berlangsung.

- Menahan dagunya dengan tangan

Biasanya gerakan ini terjadi di ruang *meeting* yang membosankan untuk peserta meeting.

Tanda-tanda kebosanan merupakan tanda yang akan terlihat dengan jelas, karena ini merupakan salah satu tanda yang sulit sekali disembunyikan oleh siapapun, biasanya gerakan ini terlihat dengan jelas di ruang meeting, seminar, pertemuaan, bandara, ruang tunggu dokter, terminal bus atau kereta.

Disamping itu pula orang yang bosan akan mengatakan hal yang ingin sekali secara cepat ia selesaikan, ia tidak ingin bertanya terlalu banyak pada Anda, baginya pertanyaan akan membuat jawaban yang bisa menunggu ia lebih lama didepan Anda.

Bab 8

BAHASA TUBUH ORANG YANG RAGU

Bahasa tubuh ini menunjukkan seseorang yang sedang bingung pada saat ini harus menentukan satu pilihan diantara dua atau lebih pilihan, keraguan ini seperti halnya sebuah mobil yang bingung harus maju atau mundur, begitupun dengan tubuh Anda, keraguan akan terlihat jelas oleh gerakan maju dan mundur dari tubuh Anda, mudahnya begini tubuh Anda sebenarnya refleksi *kinestetik* dari pikiran Anda, apa yang sedang Anda

pikirankannya akan diterjemahkan dalam gerakan-gerakan di tubuh Anda bisa gerakan makro seperti gerakan tangan, kaki, kepala tetapi bisa juga dengan gerakan mikro seperti ekspresi wajah, perubahan mimik, gerakan-gerakan halus.

Hal ini bisa terjadi pada pertemuan bisnis dimana seseorang harus menentukan harga yang akan diberikan kepada relasi bisnisnya, Anda dapat melihatnya jika orang didepan Anda penuh keraguan dalam memberikan angka kepada Anda. Bisa juga pada saat seseorang sedang mengutarakan perasaannya kepada lawan jenisnya, dimana gerakan-gerakan ini seringkali terlihat jika memang lawan jenis Anda masih ragu dengan keseriusan Anda atau masih ragu dengan perasaannya sendiri terhadap Anda.

Dibawah ini beberapa tanda-tanda yang dapat Anda temukan pada saat seseorang mulai ragu pada Anda :

- Melihat kedepan dan kebelakang diantara objek yang dilihatnya
- Memiringkan kepala ke kanan dan kiri
- Membuka lalu menutup tangan atau mengerakkan kesatu sisa lalu ke sisi lainnya
- Membuka lalu menutup mulut tanpa mengatakan apapun

Tanda-tanda ini akan terlihat jelas pada saat orang ragu, selain bahasa tubuh perkataannya pun akan menunjukan hal yang sama, sebentar mengucapkan suatu kata, lalu kata itu di tarik kembali, tidak lama kemudian ia mengucapkan lagi.

Bahasa tubuh orang yang ragu juga akan diperlihatkan oleh perubahan gerak wajahnya, gerak wajah orang yang sedang ragu akan bergerak dengan berulang-ulang kearah yang sama.

Bab 9

BAHASA TUBUH ORANG BAHAGIA

Bahasa tubuh orang yang sedang bahagia sangat jelas terlihat dibandingkan dengan bahasa tubuh yang lainnya. Karena orang yang bahagia sangat ekspresif dan cendrung untuk menunjukkan rasa bahagianya dihadapan orang banyak, bahkan seringkali bahasa tubuhnya sangat didukung oleh bahasa verbalnya.

Secara umum bahasa tubuh orang yang bahagia pandangannya terlihat sangat percaya diri dengan mata menatap lurus dan tajam, nada bicaranya jelas, cendrung keras, senyumannya lepas dan bebas .

Dari posisi tubuh, jika sedang berdiri mereka memposisikan dirinya dengan tegak begitu juga jika sedang berjalan, pada posisi duduk pun dengan posisi yang mantap dan percaya diri.

Dari sisi emosi, orang yang sedang bahagia cenderung untuk tertawa dan lebih banyak tersenyum. Bahkan untuk hal-hal yang biasa saja, mereka tidak pelit untuk tersenyum. Hal ini akan berbeda jauh jika mereka tidak sedang bahagia.

Kita dapat melihat sangat jelas orang yang sedang berbahagia misalnya pada saat ada penyerahan hadiah atau penghargaan kepada seseorang, mereka yang menerima biasanya maju kedepan, terlihat jelas dari posisi berjalannya sangat percaya diri, juga suara dan pandangan matanya sangat jelas jika ia sedang berbahagia.

Mereka yang sedang berbahagia cenderung hanya memikirkan dirinya sendiri, tanpa memikirkan terhadap orang yang sedang tidak berbahagia, karena yang di

katakana nya biasanya seputar kebahagiaannya saja. Mereka biasanya lupa kalau disekitarnya ada orang yang tidak seberuntung dia.

Misalnya, jika seseorang sedang menerima penghargaan atas prestasinya maka ia cendrung untuk berbicara tentang keberhasilannya dan ia lupa kalau disekitarnya ada yang tidak berhasil dan tidak seberuntung dirinya. Padahal, suasanya hatinya pada saat itu sangat berbeda jauh. Orang yang sedang bahagia lupa kalau ucapannya bisa menyinggung perasaan mereka yang sedang tidak beruntung.

Bab 10

BAHASA TUBUH ORANG JATUH CINTA

Bahasa tubuh orang yang jatuh cinta, biasanya untuk laki-laki dan wanita sama saja, ada beberapa wanita yang sangat ekspresif dibandingkan pria. Tetapi secara umum wanita dan pria sama saja jika mereka sedang jatuh cinta.

Mereka biasanya menunjukkan perasaan sedang jatuh cinta dengan gerakan-gerakan yang aneh, tidak seperti biasanya. Misalnya, dilhat dari gaya berjalananya yang berubah dari biasanya, atau gaya makannya yang tidak seperti gaya makan biasanya.

Dari penampilan akan terlihat jelas perubahannya. Biasanya tidak menggunakan parfum jika sedang jatuh cinta ia akan menggunakan parfum, terlihat jelas dari penampilan ada sesuatu perubahan dari penampilan yang seperti biasanya.

Bahasa tubuh orang jatuh cinta biasanya sangat jelas terlihat, kerena orang yang jatuh cinta sangat sulit untuk menyembunyikan bahasa tubuhnya, justru sebaliknya biasanya orang yang jatuh cinta justru ingin diketahui kalau ia sedang jatuh cinta.

Ciri-ciri yang biasa muncul jika sedang jatuh cinta yaitu, gerakan muka sama seperti orang yang sedang bahagia, karena sebenarnya mereka yang sedang jatuh cinta sedang berbahagia, hampir tidak ada orang yang jatuh cinta sedang bersedih.

Wajahnya tertarik kedalam hal ini, bibir cendrung untuk terbuka seperti mau ketawa tetapi tertahan. Biasanya orang yang jatuh cinta, ingin mengerjakan sesuatu terburu-buru seperti sedang mengejar *dead line*,

padahal ia sedang tidak menguber dead line. Jadinya orang yang sedang jatuh cinta seperti terlihat orang yang tidak sabaran.

Bahasa tubuh orang yang sedang jatuh cinta kebalikan dengan orang yang sedang sedih, orang yang sedang jatuh cinta nada suaranya jelas dan cepat. Pandangannya juga terlihat tajam dan sangat percaya diri.

Orang yang sedang jatuh cinta secara emosi juga sangat berbeda dengan orang normal lainnya, mereka cenderung tidak gampang tersinggung, karena yang ada dalam pikirannya hanya pikiran tentang pasangannya. Walaupun demikian, jangan sekali-kali menyenggung orang yang jatuh cinta, karena bisa saja ia sangat marah kalau Anda terus menerus menyenggungnya.

Bahasa tubuh yang lainnya saat orang yang jatuh cinta biasanya seperti orang yang sedang berpikir sesuatu, sambil duduk biasanya pandangannya/matanya keatas seperti sedang memikirkan sesuatu, sesekali mulutnya seperti ingin berkata-kata tetapi tidak jadi.

Mereka biasanya sedang memikirkan sesuatu keadaan atau sebuah rencana. Karena orang yang sedang jatuh cinta mempunyai banyak sekali rencana yang ingin dikerjakannya.

Bab 11

BAHASA TUBUH LAIN : GERAKAN TANGAN

Ekspresi bahasa tubuh banyak sekali bentuknya. Dari sekian banyak isyarat, cobalah pilah-pilah mana yang merupakan isyarat bahasa tubuh, mana yang hanya gerakan biasa dan tidak mengandung arti apa-apa. Misalnya gerakan tangan. Kita sering tidak menyadari bahwa tangan memegang peranan sangat penting dalam bahasa tubuh. Gerakan tangan bisa mengandung banyak arti seperti gerak-gerak yang diperlihatkan oleh bagian tubuh lainnya.

1. Memainkan Kaca Mata

Kita sering melihat seseorang menggigit ujung kacamatanya, sambil sesekali mengeluarkannya dari mulut, lalu memasukannya kembali seperti ingin menggigitnya sampai patah. Sepertinya, gerakan ini tidak mengandung arti apa-apa dan sering dianggap sebagai suatu kebiasaan saja. Padahal, gerak isyarat ini menandakan bahwa orang tersebut ingin mengulur-ulur waktu sampai dia merasa nyaman untuk mengambil keputusan.

Selama proses ini berlangsung, selama itu pula dia masih bimbang serta belum menentukan keputusannya. Seorang negosiator ulung akan memanfaatkan situasi ini dengan sangat baik. Sebelum kacamatanya dipasang kembali, jangan sekali-kali menyudahi pembicaraan. Karena, sebelum kacamatanya dipakai, dia belum mengambil keputusan.



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

2. Mengusap Dagu

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



Jika Anda seorang salesman, perhatikanlah kostumer Anda pada saat mengusap dagu. Coba perhatikan apakah ada bahasa tubuh lain yang mendukungnya untuk setuju atau justru menolak Anda. Jika pada saat mengusap dagu kakinya dilipat, besar kemungkinan dia akan menolak tawaran Anda. Tetapi sebaliknya, jika sambil mengusap

dagu, pupil matanya membesar, maka sebaiknya Anda langsung menanyakan hal lain yang dapat lebih meyakinkannya.

3. Tangan di Pinggang

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

Gerakan ini menunjukkan keagresifan dan kesiagaan seseorang terhadap lingkungannya. Wanita biasanya meletakan tangan di pinggang sambil menyingkapkan jas atau baju luarnya. Jika Anda menemui wanita dengan gerak isyarat ini, maka wanita tersebut hendak menyerang Anda secara agresif. Menyerang di sini bukan

dalam arti yang sebenarnya. Melainkan, menyerang secara pendapat, pengaruh, serta yang lainnya.

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

4. Memasukkan Ibu Jari ke Saku Depan

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

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

Gerak isyarat ini menunjukan agresivitas secara seksual jika terjadi pada dua orang atau lebih dari jenis kelamin yang berbeda. seorang pria menunjukan gerakan ini dihadapan seorang wanita, maka pria tersebut ingin menyerangnya secara seksual. Demikian pula sebaliknya. Tapi, bagaimana kalau dua orang pria melakukan gerak isyarat ini? Jawabannya, ada dua kemungkinan. Kemungkinan pertama mereka *gay*. Kemungkinan kedua, perkelahian di antara mereka akan terjadi sebentar lagi!

Bab 12

BAHASA TUBUH YANG HARUS DIHINDARI

Anda sudah tahu bagaimana bahasa tubuh dari setiap orang dan apa arti dari bahasa tubuh orang dihadapan Anda, tetapi bagaimana dengan bahasa tubuh Anda. Hal yang sama akan terjadi sebaliknya gerakan tubuh Anda akan dapat pula di analisa orang lain, untuk itu harus hati-hati dengan gerakan tubuh Anda. Mungkin secara tidak sadar Anda melakukan gerakan-gerakan negatif yang dapat merusak reputasi Anda, siapa tahu orang dihadapan Anda juga termasuk pembaca buku ini, untuk

itu Anda harus mengantisipai gerakan- gerakan yang dapat diketahui apa yang sedang Anda pikirkan saat itu

Walaupun sebenarnya gerakan tubuh sulit Anda kendalikan secara sadar karena gerakan tubuh sejatinya dikendalikan oleh pikiran bawah sadar Anda, tetapi Anda bisa secara sadar untuk mengendalikannya dan menyadarinya ketika gerakan tubuh cenderung negatif. Kita memang seringkali secara tidak sadar melakukan gerakan negatif tetapi pada saat sadar usahakan rubah gerakan Anda, dengan merubah gerakan Anda secara langsung pikiran pun akan berubah.

Mulai sekarang usahakan gerakan Anda buat gerakan positif, jika Anda lupa atau tidak sadar baru saja melakukan gerakan negatif maka cepat-cepat Anda rubah, mudah-mudahan pikiran pun berubah menjadi lebih positif, tetapi Anda harus tetap wasapada karena bisa jadi gerakan negatif Anda sebagai salah satu mekanisme pikiran bawah sadar untuk memproteksi diri Anda dari ancaman-ancaman kepada diri sendiri.

Pada saat Anda sedang mendengarkan orang lain berbicara didepan Anda usahakan jangan menyilangkan tangan atau meyilangkan kaki Anda, gerakan ini menunjukan Anda menutup diri dari si pembicara, memang tidak mudah untuk kita menyadari bahwa baru saja melakukan gerakan negatif, tetapi pada saat Anda menyadari cepat-cepat Anda merubahnya.

Gerakan lainnya pada saat ada orang berbicara didepan Anda secara perlahan-lahan posisi duduk melorot dengan punggung, Anda menjadi sandaran dan kaki Anda menjulur kedepan, gerakan ini menunjukan bahwa Anda ingin segera meninggalkan si pembicara tersebut, gerakan itu menunjukan bahwa Anda bosan dengan si pembicara. Ubah gerakan itu usahakan duduk dengan tegap dan tubuh yang lurus.

Seringkali kita mengetuk-ngetuk tangan kita atau memukul meja dengan pulpen atau pensil, gerakan ini menunjukan bahwa Anda sedang bosan karena menunggu terlalu lama, jika gerakan ini dilakukan dan

tidak ada orang disekitar tidak apa-apa tetapi jika ada orang didepan Anda sedang berbicara dan melakukan gerakan ini maka hal ini sebagai gerakan negatif yang menunjukan apa yang ada dalam pikiran Anda.

Gerakan yang seringkali kita tidak sadari yaitu pada saat kita berbicara dengan seseorang entah itu berdua, bertiga atau lebih, pada saat itu Anda sedang berbicara kepada teman Anda dan secara tidak sadar melihat sesuatu yang menarik perhatian mata sembari berbicara dengan teman Anda, mata pun tidak melakukan kontak langsung dengan lawan bicara, hal ini berlaku juga jika lawan bicara Anda sedang berbicara kepada Anda, secara tiba-tiba pandangan Anda berpaling ke objek lainnya, tanda ini menunjukan bahwa Anda tidak menghargai lawan bicara Anda.

Ini baru merupakan sebagian dari bahasa tubuh negatif yang harus Anda hindari, tetapi untuk menghindari bahasa tubuh pada saat Anda berbohong justru jangan Anda hindari, karena kalau Anda terlatih

untuk memanipulasi bahasa tubuh pada saat berbohong maka lambat laun Anda akan terlatih untuk berbohong, jadi biarlah pada saat Anda berbohong lawan bicara Anda mengetahuinya, sehingga Anda akan berusaha untuk tidak berbohong lagi.

Pada saat Anda berhadapan dengan seorang wanita, apakah Anda seorang wanita atau seorang pria sama saja, yang penting didepan Anda seorang wanita, ternyata menurut penelitian wanita lebih mudah menangkap bahasa tubuh dari lawan bicaranya dibandingkan laki-laki, wanita lebih peka dari pria dengan pengetahuan bahasa tubuh yang sama, tetapi banyak juga laki-laki yang lebih peka dari wanita jika ia mau belajar dan mengasah kemampuannya, salah satunya melalui buku ini.

Mulai sekarang Anda harus hati-hati dengan bahasa tubuh Anda, kerena selain Anda mahir membaca bahasa tubuh lawan bicara Anda, juga harus mahir dalam mengendalikan bahasa tubuh Anda sendiri terutama bahasa tubuh negatif Anda.

Bab 13

RAHASIA MEMPENGARUHI ORANG DENGAN BAHASA TUBUH

Bab-bab sebelumnya kita belajar bagaimana membaca bahasa tubuh seseorang sehingga kita tahu apa yang ada dipikirannya, nah, sekarang kita akan mengetahui bagaimana sebenarnya bahasa tubuh kita dapat mempengaruhi seseorang atau lawan bicara Anda, bahkan tanpa berkata apapun lawan bicara Anda akan bisa mengikuti ajakan atau bujukan Anda.

Mempengaruhi seseorang bisa dengan bujukan atau dengan menyakinkan sesuatu sehingga orang tersebut yakin dengan apa yang Anda ucapkan. Kata-kata yang Anda gunakan bisa menyakinkan orang tetapi bahasa tubuh Anda akan lebih kuat lagi dalam menyakinkan orang, di bab ini kita akan menggunakan teknik gabungan antara bahasa tubuh dengan kata-kata yang akan kita gunakan, kalaupun Anda tidak punya kesempatan untuk berbicara jangan takut karena tubuh Anda akan berbicara kepadanya.

Prinsip dari mempengaruhi orang dengan menggunakan bahasa tubuh terletak di pikiran bawah sadar dari lawan bicara kita, setiap orang akan senang sesuatu yang sama dengan dirinya, begitupun seseorang yang sama dengan diri Anda pasti Anda akan senang, apakah kata-kata yang digunakan, daerah asal, suku, dan juga bahasa tubuhnya. Teknik ini bekerja dipikiran bawah sadar seseorang, kita akan senang dengan sesuatu yang

sama dengan dirinya, jika Anda seseorang didepannya kata-kata yang digunakan sama dengannya atau gerakan tubuhnya menyerupainya maka secara otomatis pikiran bawah sadar Anda akan menyukainya, maka apapun yang dikatakan, apapun yang digunakan, apapun yang ajaknya akan lebih mudah di ikuti dibandingkan dengan seseorang yang tidak disukainya, baik dipikiran sadar maupun dipikiran bawah sadar.

Untuk tahap awal mungkin Anda akan menyangkal apakah bisa dengan menirukan kata-kata dan gerakan tubuh yang digunakan, kita bisa mempengarhui orang dalam waktu singkat. Memang beberapa orang akan mengatakan hal yang serupa, sepertinya sesuatu hal yang mustahil teknik ini efektif dan bisa bekerja, tetapi jawaban saya itulah cara kerja pikiran bawah sadar kita tidak mengikuti logika, pikiran bawah sadar kita mempunyai rumusan sendiri yang berbeda dengan pikiran sadar kita.

Teknik ini sangat efektif jika digunakan dalam negosiasi dan pembicaraan bisnis, tetapi untuk Anda

yang bergerak dalam bidang penjualan juga sangat efektif digunakan, dimana seorang penjual sebenarnya berusaha mempengaruhi calon pembeli menjadi pembeli. Tentunya dengan cara yang benar dan positif sehingga setiap masing-masing pihak tertarik.

Kita masuk tahapan-tahapan bagaimana menggunakan teknik ini, ada 4 tingkat cara yang dapat kita gunakan dalam mempengaruhi orang dengan menggunakan bahasa tubuh kita.

Tahap pertama :

Jika Anda sedang berbicara dengan seseorang di depan Anda, maka coba Anda amati gerakan pada saat menarik nafas dan pada saat ia membuang nafasnya, disamping itu gerakan tubuhnya seperti gerakan tangan , kaki, badan, kepala dan seluruh gerakan dari tubuhnya Anda perhatikan dengan seksama, setelah Anda dapat melihatnya maka ikuti semua gerakan tadi, Anda bayangkan sedang di cermin dan di depan Anda

sesungguhnya diri Anda sendiri, seperti Anda sedang bercermin, maka jika Anda tersenyum maka wajah yang terlihat di cermin akan ikut tersenyum, jika Anda cemberut maka wajah Anda yang dicermin akan cemberut, tetapi usahakan Anda jangan dalam waktu yang bersamaan langsung mengikuti gerakan lawan bicara Anda, karena kalau hal ini terjadi maka ia akan merasa kalau Anda sedang mengikuti seluruh gerakannya, lakukan dengan hati-hati dan dibuat jeda beberapa detik juga lakukan dengan halus dan jangan seperti Anda sedang menirukan semua gerakannya.

Lakukan hal ini selama Anda berbicara dengannya, ikuti seluruh gerakan tubuhnya maka dalam pikiran bawah sadar lawan bicara Anda, ia akan merasa orang didepannya sama dengan nya, sehingga akan lebih mudah Anda diterimanya.

Tahap kedua :

Sambil menjalankan tahap pertama, maka Anda juga dapat mengikuti kata-kata yang digunakannya atau istilah-istilah tertentu yang digunakannya, gunakan kata-kata yang sama dengannya, walaupun Anda merasa mempunyai kata-kata yang lebih tepat untuk menggambarkan sesuatu tetapi gunakan kata-kata yang lawan bicara Anda gunakan, Anda dapat mengulangnya kembali atau pada saat mengucapkannya dalam konteks kalimat dapat menyebutkannya sesuai dengan yang diucapkannya, usahakan intonasinya juga di samakan. Disini Anda sudah masuk dalam menggunakan kata-kata, jadi pada tahap pertama Anda berbicara secara nonverbal dan pada tahap kedua Anda berbicara secara verbal. Jika kedua tahap ini Anda lakukan dengan baik maka kita bisa masuk ketahap yang ketiga

Tahap Ketiga :

Tahap ini merupakan tahapan mengetahui apakah tahap pertama kita dan tahap kedua kita sudah berhasil atau belum, karena kalau tahap pertama dan kedua belum berhasil maka kita akan sulit untuk melakukan tahap ke empat. Tahap ketiga kita akan melakukan tes dengan kita mengubah sedikit gerakan tubuh kita, dalam artian kita tidak lagi mengikuti lawan bicara kita, tetapi kita menggunakan gerakan yang kita inginkan sendiri begitu juga dengan kata-kata yang Anda gunakan, coba Anda gunakan sebuah istilah atau kata-kata yang dari awal pembicaraan tidak pernah digunakan dan sekarang lakukan. Lakukan kedua hal ini secara bersamaan, coba amati beberapa menit apakah lawan bicara Anda mengikuti gerakan atau kata-kata/istilah yang Anda gunakan, jika ia tidak mengikuti maka tahap pertama dan tahap kedua Anda belum berhasil, maka terus lakukan tahap pertama dan tahap kedua, setelah Anda lakukan dan merasa sudah cukup maka lakukan tes

tahap ketiga, begitu seterusnya, tetapi jika tahap ketiga ini berhasil artinya lawan bicara mengikuti gerakan Anda dan mengikuti kata-kata yang Anda gunakan atau istilah yang digunakan, selanjutnya Anda dapat masuk ke tahap keempat dari teknik ini.

Tahap keempat :

Jika tahap ketiga sudah berhasil, artinya lawan bicara Anda sudah senang dengan Anda, lawan bicara Anda sudah dapat menerima diri Anda, maka tahap selanjutnya Anda dapat melakukan persuasi atau ajakan sesuai dengan yang diinginkan, bujukan atau ajakan ini akan sedikit sekali mengalami penolakan dari lawan bicara Anda, karena pikiran bawah sadarnya mengirimkan sinyal bahwa orang didepannya ini tidak berbahaya dan sama dengan dirinya, sehingga ia akan merasa aman. Lakukan sesuatu yang baik dan bermanfaat untuk lawan bicara Anda.

Semua tahapan ini mudah Anda gunakan dan bisa siapapun menggunakananya, dari pelajar, mahasiswa, karyawan, polisi, negosiastor, penjual, dan berbagai profesi lainnya.

Teknik ini sangat efektif dan sudah dilakukan banyak orang dipenjuru dunia, sudah teruji dan terbukti.

Bab 14

BAHASA TUBUH DARI PENJURU DUNIA

Selain mengetahui bahasa tubuh secara umum, ada baiknya kita juga mengenal bahasa tubuh yang khas dari masing-masing negara atau benua. Hal ini sangat penting karena terkadang kita menghadapi orang-orang dari negara lain yang sangat berbeda dari segi kebiasaan ataupun tingkahlaku dibandingkan dengan orang Indonesia

Dengan memahami adat bangsa lain, diharapkan kita akan lebih bisa membaca diri ketika bertemu mereka atau jika kita bermukim di negara mereka. Seringkali macetnya komunikasi disebabkan karena ketidaksesuaian antara perilaku non verbal dengan budaya setempat, misalkan saja seorang dari benua Eropa atau Amerika yang sangat menghargai waktu jika bertemu kepada pejabat Indonesia, maka ia akan dihadapkan dengan sistem administrasi dan protokoler yang sangat berbelit-belit, karena sudah merasa janji dengan sang pejabat maka ia-pun berusaha untuk bertemu sesuai dengan jam kesepakatan sebelumnya, tetapi apa yang terjadi, mereka disuruh menunggu oleh sekertaris si pejabat tersebut, kalau hanya 1 atau 2 menit menunggu tidak apa-apa tetapi jika lebih dari 10 menit maka akan dianggap pejabat tersebut tidak bisa menghargai waktu dan janji dengan seseorang, padahal menyuruh tamu menunggu seorang pejabat sudah biasa di Indonesia.

Bahasa tubuh di berbagai belahan dunia mempunyai korelasi yang sangat erat dengan budaya setempat, dimana budaya sangat mempengaruhi bahasa tubuh mereka maka Anda harus siap jika berhubungan dengan orang-orang yang mempunyai budaya yang berbeda dengan Indonesia, dibawah ini beberapa bahasa tubuh dan kebiasaan dari beberapa negara atau benua :

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

Jika Anda bertemu dengan orang prancis, jangan heran jika mereka mengucapkan salam dengan menempelkan pipi dan mencium udara. Sementara orang Jepang lebih lebih menyukai gerakan menganggukan kepala yang disertai jabatan tangan, dimana gerakan ini dianggapnya sangat sopan.



Lain halnya dengan orang Yunani, jika mereka marah, sering kali terlihat tersenyum. Hal ini sangat jarang dijumpai di belahan bumi lainnya, dimana biasanya orang yang sedang marah tidak pernah tersenyum.

Penduduk Spanyol sangat tidak suka melihat orang menggeliat dan menguap di depan umum. Padahal hal ini sudah biasa kita temui di Indonesia. Begitu juga jika di Indonesia atau asia orang sangat ramah dengan mengumbar senyum, tetapi Anda tidak akan menemui ini di Rusia, dimana penduduk Rusia susah sekali untuk teresenyum apalagi kepada mereka yang belum dikenalnya.

Di Swsis dan Singapura membuang sampah sembarangan merupakan tindakan yang sangat tidak disukai, hal ini termasuk tindakan yang tidak sopan dan akan mendapatkan denda yang besar, tetapi hal ini tidak berlaku di Indonesia.

Jika Anda berada di Swedia lalu Anda menyilangkan tangan di dada, justru akan dianggap sangat memperhatikan sesuatu, padahal di negara lain termasuk Indonesia meyilangkan tangan termasuk sikap tertutup, tetapi jangan sekali-kali jika Anda berbicara kepada orang Swedia tidak menghadap langsung ke tubuhnya, sedikit saja Anda memiringkan tubuh, bisa-bisa dianggap tidak memperdulikannya.

Lain halnya di Timur Tengah, budaya sana tidak dapat menerima seseorang menunjuk sesuatu dengan jari tangannya. Ini di anggap tindakan sangat tidak sopan.

Bagi orang mesir, merokok di depan umum bisa di terima dengan baik dan dianggap tindakan yang biasa saja. Sementara di Arab Saudi dan turki, merokok

sembarangan di depan umum dianggap tindakan yang tidak pantas.

Masih dari Turki, mereka sangat tidak suka jika Anda sedang berbicara, memasukan tangan kesaku.

Kalau Anda sedang berada di India atau Banglades, hati-hati jika Anda ingin memotret, sebaiknya Anda meminta ijin terlebih dahulu jika ingin mengambil gambar orang atau tempat, begitu juga halnya jika Anda ingin merokok di depan umum.

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

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

Orang filipina tidak akan menunjukan sesuatu dengan jarinya. Jika ini dilakukan kita akan dianggap melakukan tindakan kasar. Tunjukan sesuatu dengan mata dan sekali-kali dengan bibir yang dimiringkan kearah yang ditunjuk, bagaimana dengan di Indonesia?

Daftar Pustaka

- Dianata, Eka Putra. 2001. *Cara Pintar Mendeteksi Kebohongan: Koran Tempo*
- Clayton, Peter. 2003 .*Bahasa Tubuh dalam Pergaulan Sehari-hari*.Batam:Karisma Publishing Group
- Chen, Chao-Hsiu. 2003 . *Body Feng Shui*. Jakarta: Elex Media Komputindo
- Cohen, David. 1997. *Bahasa tubuh dalam Pergaulan: Arcan*
-
- _____ . 2009. *Body Language*: Karisma Publishing Group
- Dimitrius, Jo- ellan dan Mark Mazzarella. 2009. *Reading People*. Yogyakarta: Penerbit Venus.
- Hogan. Kevin. *The Secret Language of Business*
- Jagger, Keanu J. 2002 .*Sexual Rapport, Modeling*: Journal Nonverbal.
- Nierenberg, Gerald I.dan Hendry H.Calero.2003. *How to*

Read a Person Like a Book .Yogyakarta: Pinkbooks

Pease, Allan. 1997. *Bagaimana Membaca Pikiran*

Seseorang Melalui Gerak Isyarat: Arcan

Royan, Frans M. 2003. *Sukses Menjual, Kenali Konsumen Anda*: Penerbit Andi

Young, Lailan. 1997. *Membaca Karakter Lewat Bahasa Wajah*: Arcan

Whiteside, Robert L.1997. *Bahasa Wajah*: Arcan

Internet dan Photo

www.photos.com

www.the20.org

www.jillsjokeline.com

www.viva.co.id

www.freedigitalphotos.net

www.inioke.com

www.infospesial.net

www.cosmopolitan.com

www.stockvault.com

www.xcitefun.net

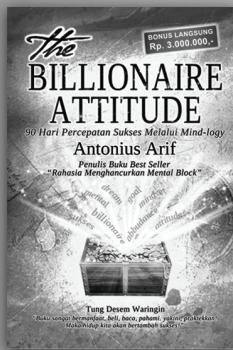
www.ehow.com

bp.blogspot.com

www.titikmedia.com



5 Bocah Ajaib
Menggemparkan
Dunia



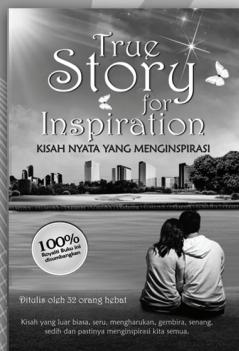
The
BILLIONAIRE
ATTITUDE



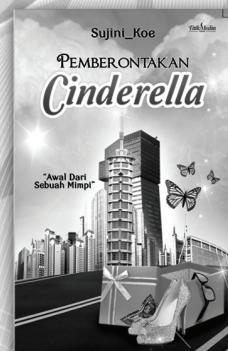
50
KESEMPATAN
USAHA
RUMAHAN



Rahasia
Menghancurkan
Mental Block



True Story
for
Inspiration



Pemberontakan
Cinderella

**TELAH
TERBIT**

Sesungguhnya rumah yang mula-mula dibangun untuk
(tempat beribadah) manusia ialah Baitullah yang di Bakkah (Mekkah)
yang diberkati dan menjadi petunjuk bagi semua manusia.

- QS Ali Imran [3] : 96

13 Misteri di Kota Mekkah



Dedi

13 MISTERI DI
KOTA MEKKAH

TELAH
TERBIT

My Baby Bride

Pengantin Kimchi

Sujini_Koe

MY BABY BRIDE
PENGANTIN KIMCHI

Anda mempunyai naskah dan ingin di terbitkan dalam bentuk buku?

Kami siap untuk membantu Anda menjadi penulis, di bawah ini beberapa syarat yang harus Anda penuhi dengan tema seperti :

1. Pengembangan Diri
2. Psikologi Populer
3. How to
4. Inspiratif
5. Kisah Nyata
6. Pengetahuan Populer
7. Life style
8. Sesuatu yang baru di masyarakat

kirimkan melalui email ke:
naskahkreatif@gmail.com

Sertakan Pengiriman :
Judul Naskah, Daftar Isi, Sinopsis, Biodata Penulis
Setelah naskah kami terima, kami akan kabari
secepatnya



Kepada Pembaca

Terima kasih telah membeli buku terbitan Titik Media Publisher,
Kami mengimbau bila Anda menerima buku ini dalam keadaan rusak/cacat produksi seperti :

Halaman kosong, halaman terpotong, terbalik, atau halaman belum terpotong,
Silakan email ke kami :
naskahkreatif@gmail.com

Jika memungkinkan harap disertai foto pada bagian yang rusak atau cacat. Maka buku akan kami ganti dengan buku yang baru.

Terima Kasih, selamat membaca

Salam,

Titik Media Publisher