MODUL 5

TANGGUNGJAWAB PEMBICARA DI DEPAN UMUM

1. **Tujuan Kurikuler**

   Agar mahasiswa memahami bahwa pembicara di depan umum mempunyai sejumlah tanggung jawab kepada para pendengarnya.

2. **Tujuan Instruksional Umum**

   Mahasiswa dapat menjelaskan beberapa tanggung jawab pembicara di depan umum.

3. **Tujuan Instruksional Khusus**

   a. Mahasiswa dapat menjelaskan pengertian etika.
   b. Mahasiswa dapat menjelaskan mengapa sebagai pembicara harus menghormati pendengar.
   c. Mahasiswa dapat menjelaskan mengapa sebagai pembicara tidak boleh memutar-balik fakta atau angka-angka.
   d. Mahasiswa dapat menjelaskan arti dari stereotip.
   e. Mahasiswa dapat menjelaskan mengapa sebagai pembicara harus menolak stereotip.
   f. Mahasiswa dapat memberikan contoh beberapa stereotip.
   g. Mahasiswa dapat menjelaskan mengapa sebagai pendengar harus berusaha memperkaya kehidupan pendengar.

h. Mahasiswa dapat menjelaskan mengapa setiap pembicara harus selalu bersungguh-sungguh dalam setiap pembicaraan di depan umum.

Pembicara yang sedang berbicara di depan pendengar mempunyai sejumlah tanggung jawab bahwa ia harus menerima sebagai seorang yang berhati-hati, bersungguh-sungguh, adil, dan teliti. Beberapa petunjuk yang perlu diperhatikan adalah:

A. PERTAHANKAN STANDAR ETIKA YANG TINGGI

Etika adalah standar terhadap tingkah laku dan pertimbangan moral yang diterima oleh penduduk yang jujur dalam suatu masyarakat. Dalam *public speaking*, etika berpusat pada bagaimana pembicara mengolah materi pembicaraan dan bagaimana mereka memperlakukan pendengarnya. Pembicara haruslah jujur dan berterus terang kepada pendengar, menghindari segala cara dan maksud untuk berbohong, tidak teliti, atau tidak adil. Etika merupakan pedoman yang sangat penting bagi pembicara. Di bawah ini dua macam tanggungjawab etika yang penting bagi pembicara.

1. **Jangan memutar-balikkan informasi.** Sebagai pembicara yang mempunyai etika, Anda harus selalu jujur terhadap fakta dan angka-angka (*figures*). Pemutar-balikan (*distorting*) informasi tidak hanya tidak jujur tetapi–tolol (*foolish*). Katakanlah, hal ini menyangkut karir seseorang, di mana ia berusaha meyakinkan rekan sekerjanya untuk mengambil suatu tindakan tertentu, tetapi belakangan diketahui bahwa ia mendapatkan data dan statistik dengan cara memutar-balik. Untuk seterusnya rekan-rekan sekerjanya tidak akan mempercayai apa pun yang ia sarankan meskipun ia mempunyai fakta yang logis dan tidak tercela. "Pembohong tidak akan dipercaya," kata Aesop seorang penutur Yunani kuno, "meskipun ia berkata benar". Pepatah kita mengatakan, "sekali lancung ke ujian, sepanjang hidup tidak dipercaya".

2. **Hormati pendengar Anda.** Pembicara yang mempunyai etika memperlakukan pendengarnya sama halnya seperti ia ingin diperlakukan oleh pendengarnya, yaitu dengan sopan, bermartabat, dan hormat. Ketika seorang pembicara diminta memberikan ceramah pada peringatan Hari Kebangkitan Indonesia, 20 Mei, ia berbuat dua hal yang patut terpuji, yaitu, pertama ia mempelajari lebih dahulu siapa-siapa yang hadir, dan kedua ia menghindari berbicara dengan memandang di atas kepala para pendengar. Tetapi ketika ia menyampaikan ceramah, nada suaranya merendahkan seseorang, dengan berkata: "Saya tidak habis pikir, mengapa generasi kelahiran sesudah tahun 1965-an kebanyakan tidak mengetahui siapa-siapa pendiri Budi Utomo, suatu organisasi kebangsaan yang pertama di bumi pertiwi Indonesia. Jika seseorang tidak mengetahui nama-nama pahlawan gerakan kemerdekaan, bagaimana ia bisa menghargai para pahlawannya. Bagaimana ia dahulu belajar di sekolah?"

   Kemudian salah seorang pendengar berkata kepada rekannya: "Saya merasa tersinggung atas ucapannya yang arogan itu, sikapnya yang merendahkan generasi lain. Saya berkeberatan apabila dikatakan tidak bisa menghargai para pahlawan gerakan kemerdekaan. Ia memperlakukan kita seperti anak-anak yang dungu". Pendengar merasakan dengan cepat ketidakhormatan itu, penghinaan, atau sikap yang merendahkan martabat orang lain. Apalagi jika menganggap pendengarnya sebagai orang-orang yang dungu.

Sebagai pembicara jangan menggunakan sindiran (*sarcasm*) atau membuat malu (*shaming*) sebagai suatu strategi berbicara di depan umum. Dalam kasus isi ceramah di atas, seorang pembicara seharusnya dapat mengatakan, misalnya:"Mungkin kini jamannya sudah berbeda, sudah berubah. Orang-orang yang lahir sebelum tahun 1965, mereka mendapat pelajaran sejarah mengenai gerakan kemerdekaan Indonesia di sekolah menengah pertama atau

menengah atas. Mereka sangat hafal akan nama-nama seperti H.O.S. Tjokroaminoto, H. Samanhudi, Tjipto Mangunkusumo, Sutomo, Gunawan, Suwardi Suryoningrat, H. Agus Salim, Multatuli. Saya percaya, meskipun generasi kelahiran sesudah 1965-an kurang begitu hafal mengenai nama-nama pendiri Budi Utomo atau pahlawan gerakan kemerdekaan yang lain, tetapi semangat untuk menghormati dan menghargai kepahlawanan mereka tidak kalah semangatnya dengan generasi kelahiran sebelum 1965-an".

Dengan pendekatan yang penuh hormat dan santun kepada pendengar, pesan pembicara akan dihormati oleh pendengar.

B. TOLAK STEREOTIP

Pembicara dewasa ini seharusnya berkomunikasi dengan berbekal kekayaan berbagai pandangan terhadap perbedaan usia, budaya, dan latar belakang pendengar. Anda seharusnya mendidik diri sendiri mengenai kenyataan berbagai kelompok ini, agar Anda dapat memberikan kebutuhan dan keinginan mereka.

Ketika Anda sedang mendidik diri sendiri, Anda harus yakin dapat mengembangkan gambaran yang akurat mengenai suatu kelompok tertentu ketimbang dipengaruhi oleh stereotip (*stereo-types*). Stereotip adalah terlalu menyederhanakan gambaran mengenai tabiat atau mental suatu kelompok tertentu. Steriotip juga diartikan merupakan gambaran atau anggapan yang bersifat mengejek terhadap suatu objek tertentu. Sebagai contoh, sebagian laki-laki berpandangan bahwa perempuan tidak tertarik isu yang bersentuhan dengan "dunia nyata yang keras" ("*tough, real-world*"). "Suatu kekhawatiran dari sejumlah mahasiswa", kata seorang pembicara, "percaya bahwa pembicara harus menghindari politik, olahraga, dan bisnis apabila sedang berbicara di depan kaum perempuan".

Salah satu yang sangat tidak menyenangkan dan merupakan stereotip yang berkepanjangan adalah, "orang Jawa suka tidak berterus terang". Ketika seorang calon anggota Dewan Perwakilan

Rakyat (DPR) yang diketahui kurang memiliki akhlak yang baik berkampanye di depan "orang-orang Jawa", menghimbau: "Bersediakah ibu-ibu, bapak-bapak, dan saudara-saudara memilih saya menjadi anggota DPR dalam pemilihan umum bulan depan?". Secara serentak "orang-orang Jawa" tersebut menjawab "bersedia" (bahasa Jawa: inggih). Dalam kenyataan, "orang-orang Jawa" itu tidak memilih calon anggota DPR tersebut. Lalu, merebak ucapan ..... "inggih ..... inggih, ning ora kepanggih" ("ya ..... ya, tetapi nyatanya tidak").

Stereotip memutar-balik kenyataan karena (1) hal ini merupakan salah satu dari pernyataan yang dilebih-lebihkan (*exaggerations*) atau kebohongan total (*total falsehoods*), (2) hal itu salah menilai terhadap perbedaan-perbedaan individual.

Stereotip ada juga yang tampaknya positip. Seperti, banyak warga Eropa dan Amerika Serikat yang percaya bahwa "keturunan Asia lebih jago dalam matematika ketimbang keturunan Eropa atau Amerika Serikat". Meskipun stereotip yang demikian adalah tampak ramah, tetapi apabila hal ini diucapkan dalam pertemuan yang formal akan mengakibatkan perasaan yang tidak nyaman terhadap beberapa pendengar yang berasal dari Eropa atau Amerika Serikat. Oleh karena itu, setiap stereotip haruslah dihindari agar tidak mengganggu berlangsungnya pembicaraan.

C. PERKAYA KHASANAH KEHIDUPAN PENDENGAR

Sebelum berbicara di depan umum, sementara pembicara berkata kepada temannya:

- "Aku harap tidak begitu banyak yang hadir".
- "Ketika aku menanyakan 'ada pertanyaan', aku harap tidak ada yang buka mulut".
- "Aku ingin cepat dan segera selesai".

Sering ucapan seperti itu dilontarkan karena pembicara merasa gelisah (*nervous*). Pendengar yang hadir dalam suatu pertemuan menginginkan sesuatu yang baru, suatu wawasan pemikiran ke

depan, suatu pemecahan masalah, suatu informasi yang akurat, dan tentu sesuatu yang bermanfaat bagi kehidupannya.

Untuk memberikan kontribusi kepada pendengar, Anda tidak perlu mempresentasikan "tip tabungan hidup" (*life-saving tips*). Anda dapat menyampaikan persuasi kepada pendengar Anda untuk melakukan tindakan memecahkan masalah yang menjengkelkan. Anda dapat memberikan informasi yang menakjubkan yang akan memuaskan keingin-tahuan intelektual mereka; jika Anda menghibur dengan beberapa anekdot yang menyegarkan dan mengalihkan mereka dari kerja keras sehari-hari, maka semua pesan Anda merupakan hadiah yang berguna.

Salah satu hal yang terbaik yang dapat Anda berikan kepada pendengar Anda adalah menghindari pemborosan waktu. Kebanyakan orang sangat sibuk dan mereka mempertimbangkan waktu sebagai aset yang berharga. Apabila Anda dapat menyampaikan pidato dimana waktu yang Anda gunakan sangat bermanfaat bagi mereka–pidato Anda adalah sangat berguna dan relevan untuk kehidupan mereka–mereka akan menghargai usaha Anda. Tetapi, jika Anda menghamburkan waktu mereka, tentu mereka menyesal telah mendengarkan Anda.

D. SELALU BERSUNGGUH-SUNGGUH DALAM SETIAP PIDATO

Sementara pembicara berpikir salah ketika menemui jumlah pendengar yang sedikit atau lebih sedikit dari yang diharapkan, kemudian mereka tidak meneruskan usaha yang sebaik-baiknya. Anda seharusnya mencoba berkomunikasi yang sama baiknya–apakah terhadap pendengar yang jumlahnya 5 orang atau 500 orang. Dalam suatu kongres partai politik, peserta dibagi dalam kelompok-kelompok dan tiap kelompok disediakan seorang penceramah sesuai dengan topik permasalahannya. Ketika seorang pembicara memasuki ruangan kelompok, ia tampak jengkel disebabkan yang hadir hanya 20% dari jumlah yang terdaftar. Selebihnya tampak

bergerombol di luar ruangan sambil mengobrol. Pembicara ini tampak jengkel terhadap orang-orang yang tidak hadir, tetapi ia menilai negatif terhadap hasrat orang-orang yang bersedia menghormati ceramahnya. Apakah ini merupakan suatu ironi? Karena dongkol, pembicara mempersingkat ceramahnya; sikapnya tampak seperti: mengapa Aku memusingkan pendengar yang hanya sedikit?

Suatu hal yang kontras dialami oleh pembicara yang profesional yang telah belajar untuk berlaku serius terhadap setiap pendengarnya, meskipun apabila hanya seorang yang mendengarkan ceramahnya. James "Doc" Blakely dari Wharton, Texas, Amerika Serikat, bercerita kepada temannya ketika ia pergi ke sebuah kota kecil di Propinsi Saskatchewan, Canada, untuk memberikan ceramah dan didapatinya hanya seorang yang hadir untuk mendengarnya. Ia memberikan ceramah dengan usaha yang terbaik, dan belakangan diketahui bahwa pendengar tunggal tadi adalah seorang yang memulai suatu gerakan nasional berdasarkan ide dari James "Doc" Blakely.

***