

1. *Gesture* Dengan Tangan

Meliputi gerakan tangan mulai dari telapak tangan, lengan, hingga pergerakan tangan ke wajah (perpaduan bahasa tubuh yang sering dilakukan seseorang)

- a. Tangan membentuk Piramid menandakan sikap percaya diri, dan punya pendapat yang diyakini kebenarannya.
- b. Menggaruk belakang kepala atau leher menandakan kesan bohong atau ragu. Kesan ini akan lebih kuat jika dibarengi dengan memalingkan muka dari lawan bicara kita.
- c. Meletakkan tangan seperti bertopang dagu menandakan kondisi seseorang sedang menganalisis atau menimbang pembicaraan orang lain. Hindari meletakkan tangan seperti saat mendengarkan lawan bicara kalau itu tidak mendukung suasana permainan.
- d. Menjulurkan tangan kepada lawan bicara dengan telapak tangan di atas, menandakan kesan jujur dan terus terang. Saat mengatakan suatu fakta atau menanggapi tuduhan yang tidak benar, lakukan hal ini dengan disertai senyuman datar.
- e. Touch atau menyentuh, menandakan orang mulai merasa akrab. *Gesture* ini bisa dimanfaatkan untuk mempercepat keakraban dengan memberikar sentuhan berupa jabat tangan di awal pertemuan. Sentuhan akan dianggap netral bila dilakukan di punggung tangan dan dilakukan sealami mungkin serta tidak kelihatan bernafsu. Jika sentuhan dilakukan di lain tempat (leher, kepala, bahu, sepanjang

4. Lirikan Sekilas

Sedangkan apabila cara melihat itu berupa lirikan mata maka ada dua kemungkinan yang terjadi yakni berminat atau benci. Menurut Pease, apabila lirikan itu disertai dengan alis yang terangkat atau senyuman maka itu mengisyaratkan minat. Sedangkan apabila disertai alis yang berkenyit, dahi berkerut atau sudut mulut ditarik ke bawah maka menandakan kecurigaan, benci atau mengkritik.

Ekspresi Wajah dan Tatap Mata. Banyak orang menganggap perilaku nonverbal yang paling banyak berbicara adalah ekspresi wajah, khususnya pandangan mata, meskipun mulut tidak berkata-kata. Menurut Albert Mehrabian, andil wajah bagi pengaruh pesan adalah 55%, sementara vokal 30%, dan verbal hanya 7%. Kontak mata punya dua fungsi dalam komunikasi antar pribadi. Pertama, fungsi pengatur digunakan untuk memberitahu orang lain apakah kita akan melakukan hubungan dengan orang itu atau menghindarinya. Kedua, fungsi ekspresif digunakan untuk memberitahu orang lain bagaimana perasaan kita terhadapnya. Ekspresi wajah merupakan perilaku nonverbal utama yang mengekspresikan keadaan emosional seseorang. Terdapat beberapa keadaan emosional yang dikomunikasikan oleh ekspresi wajah yang tampaknya dipahami secara universal: kebahagiaan, kesedihan, ketakutan, keterkejutan, kemarahan, kejjikan, dan minat. Ekspresi-ekspresi wajah tersebut

belajar mengajar yang satu sama lainnya saling berhubungan (interdependent) dalam ikatan untuk mencapai tujuan. Yang termasuk dalam komponen belajar mengajar antara lain tujuan instruksional yang hendak dicapai dalam perencanaan pembelajaran, materi pelajaran, metode mengajar dan alat peraga yang digunakan dalam pelaksanaan pembelajaran (proses belajar mengajar) dan evaluasi sebagai tolak ukur tercapai tidaknya tujuan. Dalam Proses belajar mengajar, dosen sebagai pengajar akan menggunakan pedoman dalam kurikulum dalam menjalankan tugasnya. Melalui proses belajar mengajar terjadi penyampaian informasi dan ilmu pengetahuan serta penanaman nilai-nilai maupun sikap. Untuk menyampaikan informasi kepada mahasiswa, maka dosen akan menggunakan bahasa verbal dan penggunaan *gesture* yang sesuai agar mahasiswa mencapai pemahaman pesan yang dimaksudkan.

2. Peran Dosen dalam Proses Belajar Mengajar

Peranan dan kompetensi pendidik / dosen dalam proses belajar mengajar, meliputi banyak hal sebagaimana dikemukakan oleh Adam & Decey dalam *Principles Student Teaching*, antara lain sebagai pengajar, pemimpin, pembimbing, pengatur lingkungan, partisipan, ekspeditor,

mengenai inkonsistensi pesan mengenai perasaan dan sikap telah dikutip melalui berbagai seminar di berbagai belahan dunia dan dikenal dengan Hukum 7%-38%-55%.

Tiga Elemen Komunikasi dan Hukum 7%-38%-55%, dalam penelitiannya Mehrabian (1971) menghasilkan dua kesimpulan.

Pertama, bahwa ada tiga elemen dalam komunikasi langsung (*face to face*):

1. Tulisan
2. Intonasi suara
3. Bahasa Tubuh

Kedua, Elemen nonverbal yang sangat penting untuk mengkomunikasikan perasaan dan sikap, khususnya ketika terjadi ketidakselarasan: jika kata dan bahasa tubuh tidak sesuai, maka orang akan lebih condong percaya pada bahasa tubuh. Ini menekankan bukan pada kasus bahwa elemen non verbal dalam segala pengertian selalu membawa bongkahan pesan, seolah-olah seperti yang sering disimpulkan orang selama ini. Ketika menyampaikan suatu presentasi, sebagai contoh, materi berupa teks dari presentasi disampaikan seutuhnya secara verbal, namun isyarat-isyarat nonverbal sangatlah penting dalam membawakan sikap pembicara berkenaan dengan ucapan yang dia sampaikan, dalam hal ini lebih meyakinkan.

