

sehingga para artis berusaha mempelajari gerakan dan cara penyampaianya.

Dua orang guru retorika Romawi yang terbaik dan terkenal adalah Cicero dan Quintilianus. Karena dibesarkan dalam keluarga kaya dan menikah dengan istri yang memberinya kehormatan dan uang, Cicero muncul sebagai negarawan dan cendekiawan. Pernah hanya dalam dua tahun (45-44 SM), ia menulis banyak buku filsafat dan lima buah buku retorika. Dalam teori, ia tidak banyak menampilkan penemuan baru. Ia banyak mengambil gagasan dari Isocrates. Ia percaya bahwa efek pidato akan baik, bila yang berpidato adalah orang baik juga. *The good man speaks well*. Dalam praktek, Cicero betul-betul orator yang sangat berpengaruh.

Dari tulisan-tulisannya yang sampai sekarang bisa dibaca, Cicero sangat terampil dalam menyederhanakan pembicaraan yang sulit. Bahasa Latinnya mudah dibaca. Melalui penanya, bahasa mengalir dengan deras tetapi indah.

Puluhan tahun sepeninggal Cicero, Quintilianus mendirikan sekolah retorika. Ia sangat mengagumi Cicero dan berusaha merumuskan teori-teori retorika dari pidato dan tulisannya. Secara singkat, Will Durant menceritakan kuliah

retorika Quantillianus, yang dituliskannya dalam buku *Institutio Oratio* :

Ia mendefinisikan retorika sebagai ilmu berbicara yang baik. Pendidikan orator harus dimulai sebelum ia lahir: ia sebaiknya berasal dari keluarga terdidik, sehingga ia bisa menerima ajaran yang benar dan akhlak yang baik sejak nafas yang ia hirup pertama kalinya. Tidak mungkin menjadi terpelajar dan terhormat hanya dalam satu generasi. Calon orator harus mempelajari music supaya ia mempunyai telinga yang dapat mendengarkan harmoni; tarian, supaya ia memiliki keanggunan dan ritma; drama, untuk menghidupkan kefasihannya dengan gerakan dan tindakan; gimnastik, untuk memberinya kesehatan dan kekuatan; sastra, untuk membentuk gaya dan melatih memorinya, dan memperlengkapinya dengan pemikiran-pemikiran besar; sains, untuk memperkenalkan dia dengan pemahaman mengenai alam; dan filsafat, untuk membentuk karakternya berdasarkan petunjuk akal dan bimbingan orang bijak. Karena semua persiapan tidak ada manfaatnya jika integritas akhlak dan kemuliaan rohani tidak melahirkan

Abad pertengahan sering disebut abad kegelapan, juga buat retorika. Ketika agama Kristen berkuasa, retorika dianggap sebagai kesenian jahiliah. Banyak orang Kristen waktu itu melarang mempelajari retorika yang dirumuskan oleh orang-orang Yunani dan Romawi, para penyembah berhala. Bila orang memeluk agama Kristen, secara otomatis ia akan memiliki kemampuan untuk menyampaikan kebenaran. St. Agustinus, yang telah mempelajari retorika sebelum masuk Kristen tahun 386, adalah kekecualian pada zaman itu.

Dalam *On Christian Doctrine* (426), ia menjelaskan bahwa para pengkhotbah harus sanggup mengajar, mengembirakan, dan menggerakkan- yang oleh Cicero disebut sebagai kewajiban orator. Untuk mencapai tujuan Kristen, yakni mengungkapkan kebenaran, kita harus mempelajari teknik penyampaian pesan.

Satu abad kemudian, di Timur muncul peradaban baru. Seorang Nabi menyampaikan firman Tuhan, “Berilah mereka nasihat dan berbicaralah kepada mereka dengan pembicaraan yang menyentuh jiwa mereka (Al-Qur’an 4:63). Muhammad SAW. bersabda, memperteguh firman Tuhan ini, “Sesungguhnya dalam kemampuan berbicara yang baik itu ada sihirnya”.

Ia sendiri seorang pembicara yang fasih-dengan kata-kata singkat yang mengandung makna padat. Para sahabatnya bercerita bahwa ucapannya sering menyebabkan pendengar berguncang hatinya dan berlinang air matanya. Tetapi ia tidak hanya menyentuh hati, ia juga mengimbau akal para pendengarnya. Ia sangat memperhatikan orang-orang yang dihadapinya, dan menyesuaikan pesannya dengan keadaan mereka. Ada ulama yang mengumpulkan khusus pidatonya dan menamainya *Madinat al-balaghah* (Kota Balaghah). Salah seorang sahabat yang paling dikasihinya, Ali bin Abi Thalib, mewarisi ilmunya dalam berbicara. Seperti dilukiskan Thomas Carlyle, “*every antagonist in the combats of tongue or of sword was subdued by his eloquence and valor*”. Pada Ali bin Abi Thalib, kefasihan dan kenegarawanan bergabung kembali. Khotbah-khotbahnya dikumpulkan dengan cermat oleh para pengikutnya dan diberi judul *Nahj al-Balaghah* (Jalan Balaghah).

Balaghah menjadi disiplin ilmu yang menduduki status yang mulia dalam peradaban Islam. Kaum Muslim menggunakan balaghah sebagai pengganti retorika. Tetapi,

psikologi fakultas. Hanya saja ia menekankan argumentasi sebagai fokus retorika. Retorika harus mengajarkan bagaimana mencari argumentasi yang tepat dan mengorganisasikannya secara baik. Baik Whately maupun Campbell menekankan pentingnya menelaah proses berpikir khalayak. Karena itu, retorika yang berorientasi pada khalayak (audience-centered) berutang budi pada kaum epistemologis – aliran pertama retorika modern.

Aliran retorika modern kedua dikenal sebagai gerakan *belles lettres* (Bahasa Prancis: tulisan yang indah). Retorika belletrist sangat mengutamakan keindahan bahasa, segi-segi estetis pesan, kadang-kadang dengan mengabaikan segi informatifnya. Hugh Blair (1718-1800) menulis *Lectures on Rhetoric and Belles Lettres*. Di sini ia menjelaskan hubungan antara retorika, sastra, dan kritik. Ia memperkenalkan fakultas citarasa (taste), yaitu kemampuan untuk memperoleh kenikmatan dari pertemuan dengan apa pun yang indah. Karena memiliki fakultas citarasa, anda senang mendengarkan music yang indah, membaca tulisan yang indah, melihat pemandangan yang indah, atau mencamkan pidato yang indah. Citarasa, kata Blair mencapai kesempurnaan ketika kenikmatan inderawi dipadukan dengan rasio – ketika rasio dapat menjelaskan sumber-sumber kenikmatan.

Hymes seorang pakar sociolinguistik mengatakan, bahwa suatu komunikasi dengan menggunakan bahasa harus memperhatikan delapan unsur, yang diakronimkan menjadi SPEAKING, yakni:

- 1) *Setting and Scene*, yaitu unsur yang berkenaan dengan tempat dan waktu terjadinya percakapan. Umpamanya percakapan yang terjadi di kantin sekolah pada waktu istirahat tentu berbeda dengan yang terjadi di kelas ketika pelajaran sedang berlangsung. Tentu berbeda pula dengan percakapan di rumah duka ketika jenazah belum dikebumikan
- 2) *Participants*, yaitu orang-orang yang terlibat dalam percakapan. Umpamanya, antara Ali murid kelas dua SMA dengan Pak Ahmad gurunya. Percakapan antara Ali dan Pak Ahmad ini tentu berbeda kalau partisipannya bukan Ali dan Pak Ahmad melainkan antara Ali dan Karim teman sekelasnya.
- 3) *Ends*, yaitu maksud dan hasil percakapan. Misalnya seorang guru bertujuan menerangkan pelajaran bahasa Indonesia secara menarik; tetapi hasil yang didapat adalah sebaliknya; murid-murid bosan karena mereka tidak berminat dengan pelajaran bahasa.

3. Kecepatan (*rate*)

Kecepatan seseorang mengucapkan suku kata dan kata-kata disebut kecepatan (*rate*) bicara. Kecepatan merupakan dimensi utama ketiga sehubungan dengan komunikasi non verbal. Rate yang cepat biasanya berkaitan dengan kegairahan, bahaya, keperluan akan suatu tindakan yang mendadak. Rate yang lambat mengartikan ketenangan, kelelahan, sakit, atau penghentian. Rate dalam berbicara cenderung bervariasi tergantung pada dari mana si pembicara berasal dan juga tergantung pada aksentuasi berbicara seseorang.

Dalam banyak hal, variasi kecepatan, seperti juga variasi pitch dan kerasnya pengucapan, berfungsi sebagai penekanan dalam komunikasi.

4. Jeda (*pause*)

Jeda (*pause*) dapat dianggap sebagai bagian dari kecepatan (*rate*), tetapi perhentian ini memainkan peranan penting dalam komunikasi nonverbal.

Mungkin aspek terpenting dari jeda adalah fungsinya sebagai penguat lisan. Pianis komedi Victor Borge mempunyai kebiasaan bersifat komedi di mana ia mengisi bunyi-bunyi yang agak asing dan aneh seperti siulan, dengkingan, ketukan, sebagai ganti tanda pencetus yang bermacam-macam. Hasilnya merupakan contoh yang menyenangkan tentang fakta bahwa

menakutkan atau menyajikan konsekuensi yang buruk dan tidak menyenangkan perasaan.

- 4) Metode *Icing*, yaitu menjadikan indah sesuatu, sehingga menarik siapa yang menerimanya. Metode *icing* ini juga disebut metode memanis-maniskan atau mengulang kegiatan persuasive dengan jalan menata rupa sehingga komunikasi menjadi lebih menarik.

Oemi Abdurrahman yang mengutip beberapa ahli juga mencoba untuk memberikan tawaran-tawaran berupa metode-metode persuasive yang dapat mempengaruhi objek yaitu:

- a) Metode partisipasi, yaitu mengikutsertakan seseorang atau public ke dalam suatu kegiatan agar timbul saling pengertian dan saling menghargai di antara mereka. Jika metode ini dikaitkan dengan pidato persuasif, maka kegiatan pidato seharusnya mampu melibatkan audiens secara aktif. Seorang muballigh yang bertindak sebagai komunikator harus berusaha menciptakan situasi yang komunikatif antara dirinya dan audiens. Dengan demikian, pembicaraan tidak terkesan monoton, dan audiens akan merasa lebih dihargai jika terjadi interaksi positif antara da'I dan mad'u.
- b) Metode asosiasi, yaitu penyajian suatu pesan yang dihubungkan dengan suatu peristiwa atau objek yang populer serta menarik perhatian publik.

