

Windri Maharani



# Seni Membaca Pikiran

Rahasia Dahsyat Hidup Orang Sukses



- Membaca Pikiran Orang Lewat Wajah
- Membaca Pikiran Orang Lewat Gerak Gerik Tubuh
- Membaca Karakter Orang Lewat Fisiognomi
- Membaca Karakter Orang Berdasarkan Shio
- Membaca Karakter Orang Berdasarkan Weton

# Seni Membaca Pikiran

**Rahasia Dahsyat Hidup Orang Sukses**

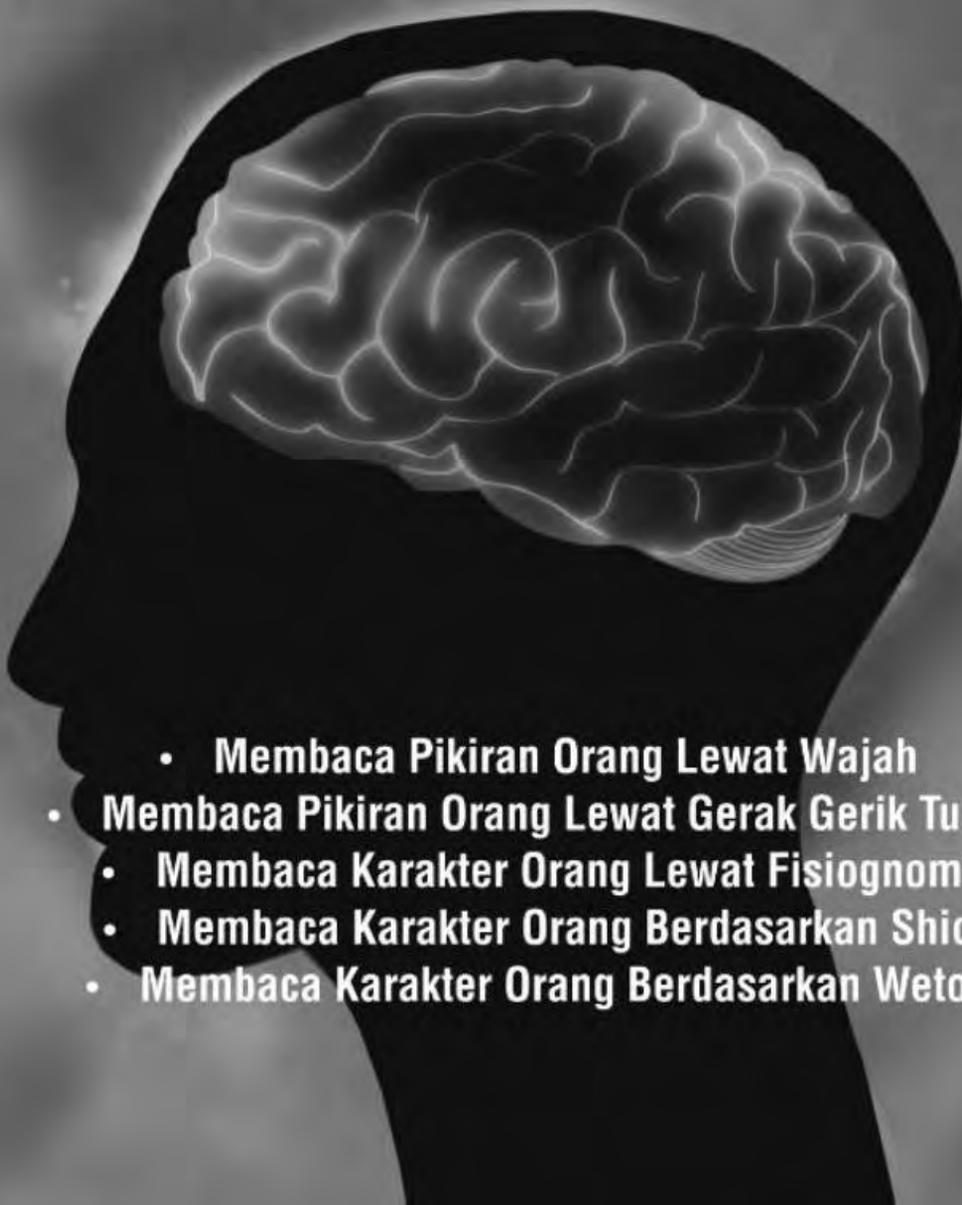


Windri Maharani



# Seni Membaca Pikiran

Rahasia Dahsyat Hidup Orang Sukses



- Membaca Pikiran Orang Lewat Wajah
- Membaca Pikiran Orang Lewat Gerak Gerik Tubuh
- Membaca Karakter Orang Lewat Fisiognomi
- Membaca Karakter Orang Berdasarkan Shio
- Membaca Karakter Orang Berdasarkan Weton

# Seni Membaca Pikiran

Rahasia Dahsyat Hidup Orang Sukses

Penyusun : Windri Maharani  
Penyunting : Tim Hiputindo  
Perancang Sampul : Tim Hiputindo  
Tata letak isi : SDP

Penerbit:

**DESA PUSTAKA INDONESIA**

Krajan 1, RT. 02, RW. 01, Soropadan, Pringsurat,  
Temanggung, Jawa Tengah.

Email: [desapustakaindonesia@gmail.com](mailto:desapustakaindonesia@gmail.com)

Cetakan Pertama, 2018

Edisi Digital 2019

*Katalog Dalam Terbitan (KDT)*

Maharani, Windri

Seni Membaca Pikiran: Rahasia Dahsyat Hidup Orang Sukses

/Windri Maharani

Cet. 1-Jogjakarta: Desa Pustaka Indonesia

200 hal., 14 cm x 21 cm

ISBN: 978-623-238-125-4 (PDF)

1. Motivasi

I. Judul

© Hak Cipta dilindungi undang-undang

*All Rights Reserved*

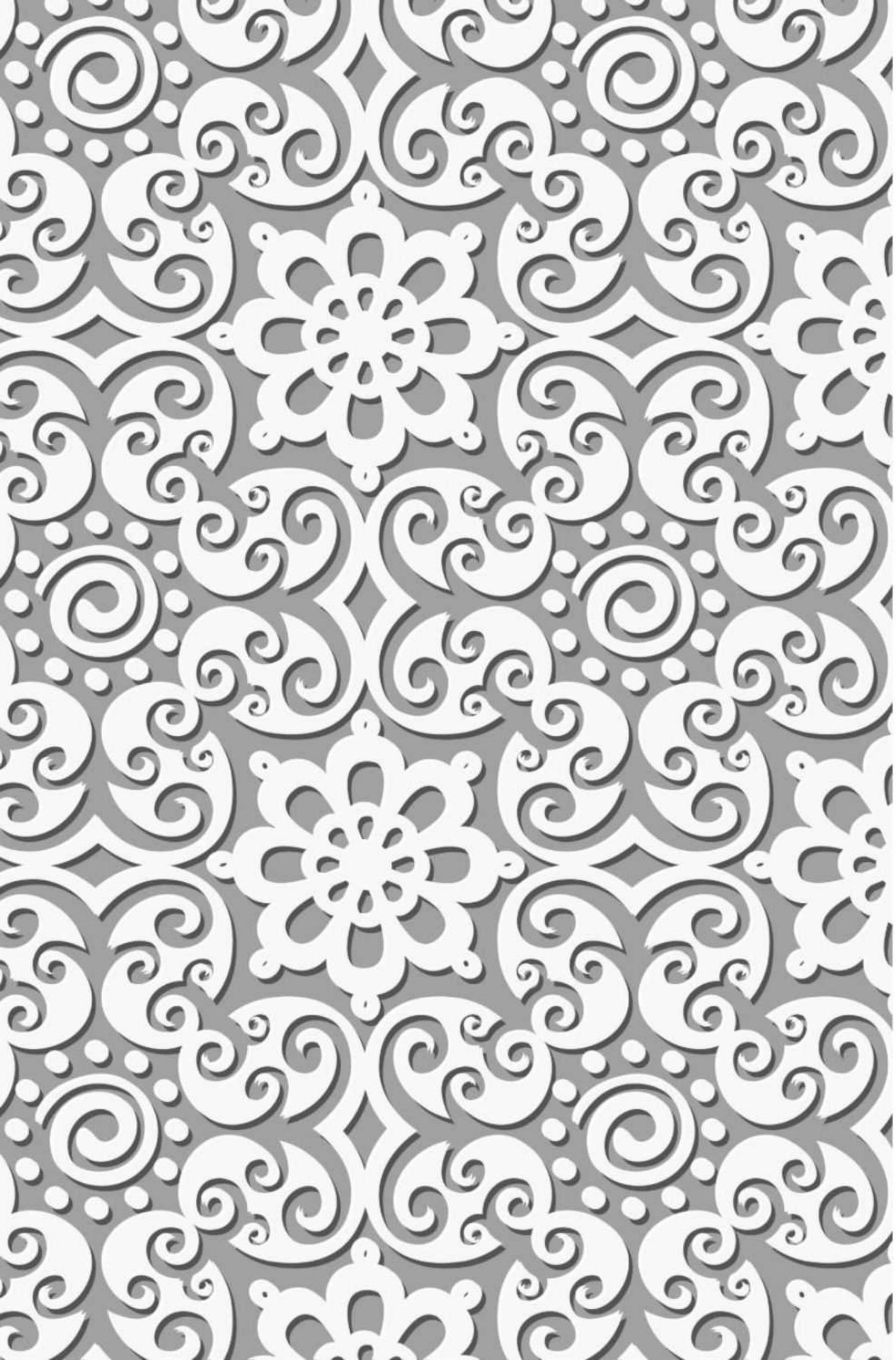


**DAFTAR  
ISI**

<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>5</b>
<b>BENARKAH KITA BISA MEMBACA PIKIRAN ORANG? .....</b>	<b>9</b>
Setiap Orang Punya Bakat Membaca Pikiran .....	11
<b>LANGKAH MUDAH MENGINTIP APA YANG ORANG LAIN PIKIRKAN .....</b>	<b>15</b>
<b>BAHASA TUBUH, SEBUAH ISYARAT YANG BOCOR .....</b>	<b>21</b>
<b>ATURAN-ATURAN DASAR MEMPELAJARI BAHASA TUBUH .....</b>	<b>27</b>
<b>MANFAAT DAHSYAT KEMAMPUAN MEMBACA PIKIRAN .....</b>	<b>33</b>
<b>BAHASA KEPALA.....</b>	<b>39</b>
<b>BAHASA MATA .....</b>	<b>45</b>
1. TATAPAN .....	47
2. KEDIPAN.....	56
3. ARAH PANDANGAN (LIRIKAN) .....	61
<b>BAHASA MULUT.....</b>	<b>67</b>

<b>BAHASA EKSPRESI WAJAH.....</b>	<b>75</b>
<b>BAHASA TANGAN .....</b>	<b>97</b>
Posisi Tangan.....	98
<b>SENTUHAN TANGAN KE BAGIAN-BAGIAN WAJAH DAN LEHER.....</b>	<b>117</b>
<b>MELIPAT ATAU MENYILANGKAN TANGAN .....</b>	<b>133</b>
<b>BERJABAT TANGAN.....</b>	<b>145</b>
<b>BAHASA KAKI.....</b>	<b>155</b>
Kaki Menyilang .....	156
<b>FISIOGNOMI, MENGINTIP KARAKTER ORANG LEWAT BENTUK WAJAH .....</b>	<b>167</b>
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>179</b>
Buku:.....	180
Internet:.....	181
<b>PROFIL PENULIS.....</b>	<b>183</b>





**BENARKAH  
KITA  
BISA  
MEMBACA  
PIKIRAN  
ORANG?**

**B**arangkali, istilah 'membaca pikiran' terkesan bombastis bagi Anda. Begitu mendengarnya, mungkin Anda langsung bersikap skeptis dan menganggapnya sebagai sesuatu yang berlebihan, atau bahkan Anda menilainya sebagai sesuatu yang mustahil untuk dilakukan. Kalaupun ada orang yang bisa memiliki kemampuan itu, mereka adalah orang-orang istimewa yang memang diberi kelebihan sejak mereka lahir ke dunia. Bukan orang normal sebagaimana umumnya.

Namun, jangan buru-buru skeptis dan menyimpulkan bahwa membaca pikiran itu sesuatu yang tidak mungkin dilakukan. Justru sebaliknya, kemampuan membaca pikiran adalah kemampuan yang relatif mudah. Tidak hanya orang-orang tertentu yang bisa menguasainya, bahkan setiap orang bisa menguasai kemampuan ini asalkan memahami tekniknya, mempelajarinya dengan sungguh-sungguh, lalu berlatih terus-menerus mengaplikasikannya di kehidupan nyata.

Memang benar, pikiran manusia adalah sesuatu yang rahasia dan tersembunyi. Ia tidak terlihat, tidak teraba, dan tidak terdengar. Meskipun begitu, dengan teknik tertentu, pikiran yang sifatnya rahasia dan ter-

sembunyi itu bisa dikuak, bisa dibongkar, dan bisa dibaca dengan gampang. Dengan teknik ini, sekuat apa pun seseorang menyembunyikan pikirannya, tetap saja bisa kita tebak dengan benar.

Lalu, teknik apakah itu? Jawabannya nanti akan kita bahas lebih lanjut. Sebelumnya, mari kita buktikan bahwa pada dasarnya kita semua adalah pembaca pikiran.

## **Setiap Orang Punya Bakat Membaca Pikiran**

Apakah Anda pernah menebak apa yang sedang orang lain rasakan dan ternyata tebakan Anda itu benar? Tentu pernah, bukan? Ya, membaca pikiran sebenarnya memang kecenderungan sekaligus kemampuan alami yang setiap orang memilikinya.

Di kehidupan nyata, kita semua sangat sering melakukannya. Boleh jadi seseorang tidak mengeluarkan sepatah kata pun kepada kita, tapi kita bisa menerka apa yang sedang dipikirkannya dengan benar. Meskipun seseorang tidak menangis, kita bisa tahu dengan pasti ia sedang bersedih. Atau, tidak harus memukul meja, kita pun bisa tahu seorang atasan sebenarnya sedang marah besar. Hanya dengan melihat gerak-gerik yang ada, kita bisa mengetahui seseorang se-

dang berbohong atau ia sedang menyembunyikan sesuatu.

Jadi, dalam kehidupan ini, kita semua adalah pembaca pikiran. Mungkin, bila kita tidak memiliki kemampuan untuk membaca pikiran serta perasaan orang lain sama sekali, kita semua akan sangat kesulitan berinteraksi dengan sesama. Kita pun akan kesulitan membangun hubungan sosial dengan orang lain. Alhasil, tanpa kemampuan membaca pikiran, kehidupan manusia tidak akan berbeda jauh dengan kehidupan binatang.

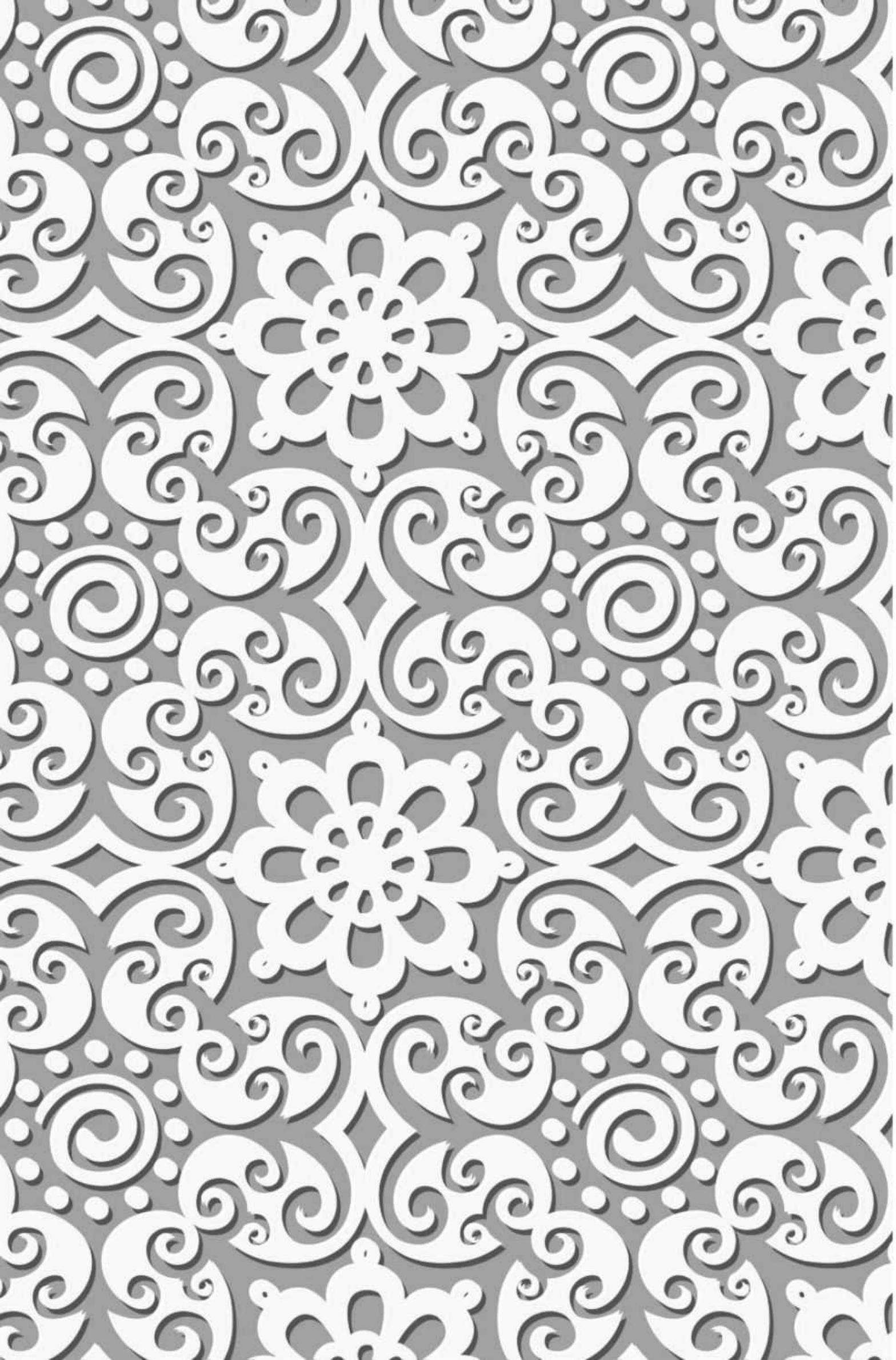
Dengan kemampuan membaca pikiran, memungkinkan kita untuk membuat perkiraan tentang tingkah laku seseorang lalu menentukan sikap terbaik menghadapinya. Apabila kita melakukan pembacaan ini dengan buruk, dampaknya bisa serius: konflik bisa saja terjadi akibat kesalahpahaman. Contoh yang nyata kesulitan mengenali atau membaca pikiran dan perasaan orang lain dapat dilihat pada penyandang autisme, di mana ketidakmampuan tersebut menjadi suatu kondisi yang sangat mengganggu.

Jauh merujuk ke belakang, kemampuan membaca pikiran oleh manusia telah ada sejak ia dilahirkan. Saat masih bayi, seorang anak manusia sudah dapat memahami dan merespon lingkungan sekitarnya.

Beranjak balita, seorang anak umur dua tahun sudah bisa menyimpulkan keinginan orang lain meski belum menguasai bahasa lisan. Di usia tiga tahun, seorang bayi sudah dapat mengenali suasana hati orang-orang di sekitarnya, apakah mereka sedang gembira, sedih atau marah. Saat menginjak usia 5 tahun, bayi sudah memiliki kemampuan dasar untuk membaca pikiran orang lain.

Membaca pikiran orang lain tentu bukan sesuatu yang mudah. Namun, kembali kita tegaskan di sini, keterampilan membaca pikiran adalah kemampuan yang bisa dilatih dan ditingkatkan kemampuannya. Semua orang bisa menguasainya, setiap orang bisa melakukannya.

Bukti bahwa kemampuan membaca pikiran bisa dipelajari setiap orang adalah seorang psikolog. Anda pasti tahu, seorang psikolog umumnya sangat mahir 'membaca' apa yang sedang orang lain pikirkan. Pertanyaannya, bagaimana psikolog tersebut mendapatkan keterampilan itu? Jawabannya karena mereka belajar. Mereka belajar banyak tentang teknik-teknik membaca pikiran. Hasil pembelajaran teknik-teknik tersebut menjadikan psikolog sangat piawai melihat isi hati seseorang.



LANGKAH  
MUDAH  
MENGINTIP  
APA  
YANG  
ORANG  
LAIN  
PIKIRKAN

Cara paling mudah mengetahui pikiran orang lain tentu dengan langsung bertanya kepadanya apa yang sedang ia pikirkan. Akan tetapi, bagaimana kita tahu bahwa yang diucapkannya benar-benar mengungkapkan pikirannya? Bagaimana bila ia berbohong, menutupi isi pikiran yang sebenarnya?

Seperti kita semua tahu, kata-kata sangat mudah dibelokkan, bisa dipelintir sedemikian rupa. Walaupun sedang sedih, dengan mudah kita bisa mengatakan tidak sedih. Untuk menipu, seseorang bisa dengan mudah berkata-kata manis bak madu. Dengan kata-kata, kita juga bisa merekayasa alasan-alasan yang masuk akal. Dengan kata-kata pula kita bisa membentuk topeng-topeng dalam kehidupan ini.

Mengingat perkataan atau ucapan tidak bisa menjadi patokan sebuah kejujuran dan kebenaran, di sinilah pentingnya kita memiliki kemampuan membaca pikiran. Dengan kemampuan membaca pikiran kita bisa mengetahui kebenaran akan sesuatu. Lalu, bagaimana membaca pikiran itu dilakukan?

Bahasa adalah alat komunikasi antar manusia. Melalui bahasa, kita dapat menunjukkan sudut pandang kita, pemahaman kita atas suatu hal, asal usul bangsa dan negara kita, pendidikan kita, bahkan sifat

kita. Bahasa menjadi cermin diri kita. Bahasa sebagai alat komunikasi memiliki tujuan agar kita dipahami dan memahami orang lain. Selain itu, bahasa sebagai sarana komunikasi mempunyai fungsi utama, yaitu bahasa adalah alat komunikasi untuk penyampaian pesan atau makna oleh seseorang kepada orang lain.

Nah, yang perlu diketahui di sin, bahasa yang kita gunakan dalam berkomunikasi tidak hanya dengan mengungkapkan kata-kata, atau dalam istilah ilmiahnya disebut bahasa verbal. Selain kata-kata, kita juga menggunakan bahasa lain yang disebut bahasa non-verbal. Apa itu bahasa non-verbal? Bahasa non-verbal adalah bahasa tubuh.

Pada tahun 70-an masyarakat Indonesia yang menonton TVRI sering melihat film Charlie Chaplin. Yakni film lawak hitam putih yang tidak bersuara, hanya menggunakan ekspresi dan gerak tubuh seperti pantomim. Menariknya, sekalipun tidak ada kalimat apapun yang dikatakan, namun kita bisa terpingkal-pingkal karenanya. Di tahun 90-an, hal serupa dilakukan oleh Mr. Bean, sekalipun sudah menggunakan musik dan sedikit suara.

Dari mana kita bisa terpingkal-pingkal, padahal tidak ada kata apapun yang dikatakan oleh Charlie

Chaplin maupun Mr Bean? Bagaimana kita bisa mengerti atau menangkap pesan yang mereka maksudkan?

Inilah gambaran tentang fungsi bahasa tubuh dalam berkomunikasi, ternyata pesan dan makna bisa disampaikan tanpa menggunakan kata-kata, pesan dan makna itu bisa juga disampaikan dengan bahasa tubuh.

Para pakar komunikasi pernah berujar, saat berkomunikasi kata-kata hanya membawa sebagian dari pesan. Sebagian besar lainnya, pesan dibawa dan dikirim melalui bahasa non-verbal atau bahasa tubuh. Ini artinya, kita menerima lebih dari setengah pesan yang dikomunikasikan oleh seseorang melalui bahasa tubuh.

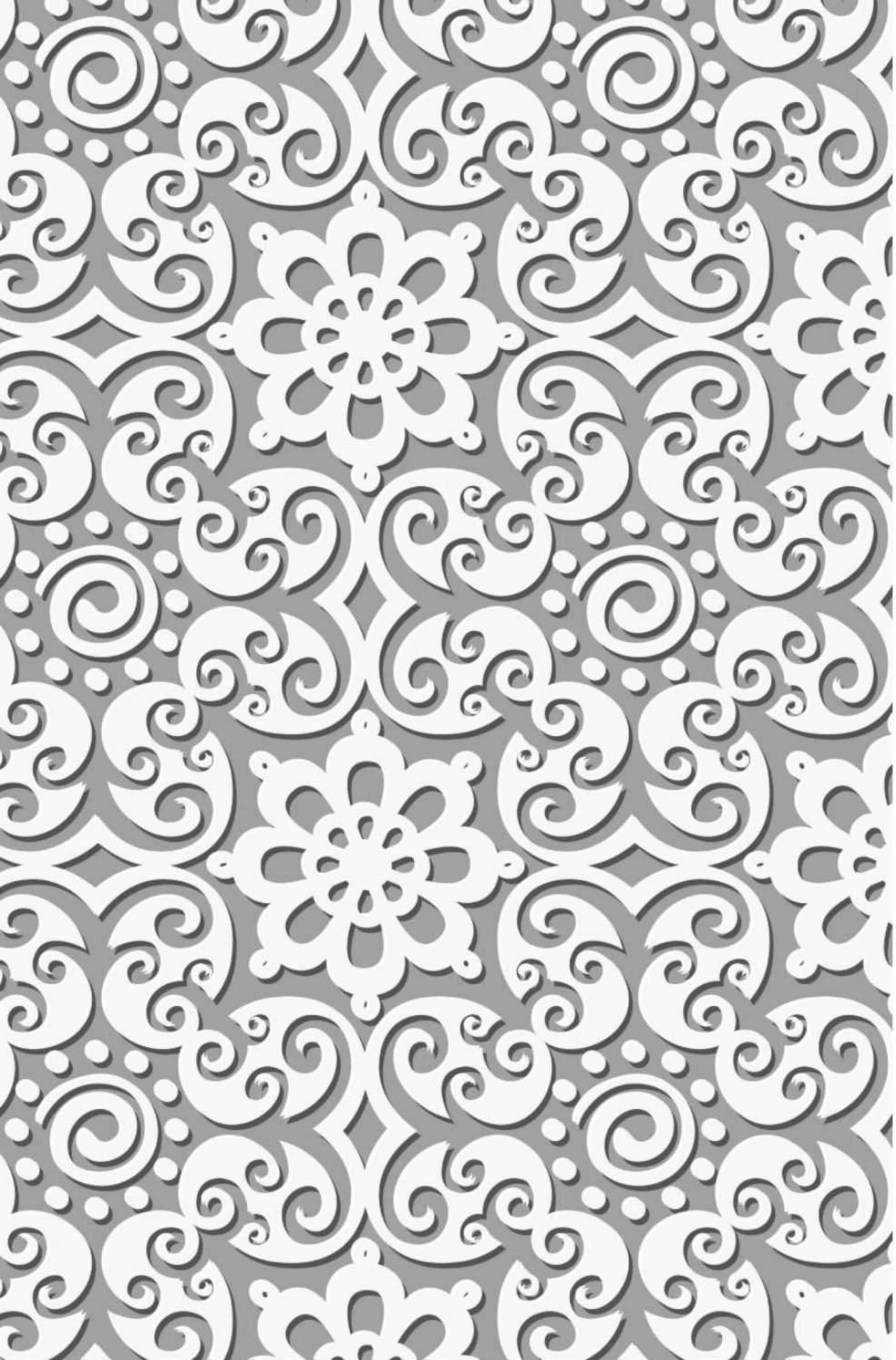
Inilah teknik yang akan kita bicarakan dalam membaca pikiran orang lain, yaitu dengan cara melihat bahasa tubuh. Bahasa tubuh adalah kunci penting dalam memahami pikiran, ide, tingkah laku, serta perasaan orang lain. Kita bisa saja berbohong lewat kata-kata, tetapi tidak dengan bahasa tubuh kita.

Ketika seseorang mengatakan, "Saya sangat gembira bertemu dengan Anda," namun pada saat yang sama orang tersebut memasang ekspresi gelisah, bola matanya bergerak kesana kemari, juga tak terlihat senyum sama sekali. Dari keduanya ini, mana yang lebih

Anda percayai, ucapannya atautkah gerak-gerik bahasa tubuhnya? Sudah barang tentu Anda lebih mempercayai bahasa tubuhnya, bukan?

Para pakar psikologi menyebut bahasa tubuh sebagai 'isyarat yang bocor'. Isyarat yang sebenarnya tidak ingin kita berikan namun tidak dapat terkontrol. Tubuh kita bersifat unik, ia bisa 'berbicara'. Ibarat cermin, seluruh gerakan tubuh merupakan bayangan langsung dari semua yang kita pikirkan. Pada saat tidak mengucapkan sepatah kata pun, tubuh tetap saja akan memunculkan gerakan sesuai dengan apa yang ada dalam pikiran. Dengan mengetahui bahasa tubuh maka kita bisa tahu maksud atau pikiran apa yang disembunyikan orang lain. Nah, dengan bahasa tubuh inilah kita nantinya bisa membaca dan mengintip pikiran orang lain.

Sebagian besar perilaku manusia dilandasi dari apa yang dipikirkannya, jadi sudah sangat jelas sekali, bila ingin mampu dan pandai membaca pikiran, Anda cukup melihat perilaku apa yang ditampilkan dari bahasa tubuh orang lain.



**BAHASA  
TUBUH,  
SEBUAH  
ISYARAT  
YANG  
BOCOR**

**S**eperti telah sedikit disinggung di atas, dalam berkomunikasi atau berinteraksi dengan sesama kita menggunakan dua bahasa utama, yaitu bahasa verbal dan bahasa non-verbal. Bahasa verbal adalah bahasa yang menggunakan alat ucap (organ speech). Sementara itu bahasa non-verbal atau dikenal juga bahasa tubuh merupakan bahasa yang tidak menggunakan kata-kata, baik lisan maupun tulisan, melainkan menggunakan tanda-tanda atau isyarat-isyarat melalui tubuh.

Sederhananya, bahasa non-verbal adalah bahasa yang bersumber dari bagian-bagian tubuh selain berbicara. Bahasa tubuh merupakan gerakan tubuh dan bagian-bagiannya yang terjadi secara spontan dan merupakan hasil olah alam bawah sadar dalam upayanya mengekspresikan perasaan dan keinginan tersembunyi di dalam hati.

Secara umum, bahasa tubuh terdiri dari dua bagian besar. Pertama, bahasa tubuh berupa isyarat-isyarat yang muncul dari bagian-bagian di wajah, misalnya isyarat mata, senyum, dan ekspresi-ekspresi wajah. Kedua, bahasa tubuh berupa isyarat-isyarat yang muncul dari bagian-bagian tubuh selain wajah, misalnya tangan, kaki, dan sikap tubuh.

Sejak manusia masih berupa bayi, perubahan mimik (ekspresi) wajah dan gerak anggota tubuh merupakan alat komunikasi antara si bayi dengan orang di sekitarnya. Karena seorang anak bayi masih belum bisa berkata-kata, maka bahasa tubuh menjadi bahasa utama dan penting sebagai alat pengungkap perasaan dan keinginannya yang harus dimengerti oleh orang di sekitarnya agar dapat memahami keinginan si bayi dan memenuhi kebutuhannya.

Setelah manusia menjadi lebih dewasa dan mampu berkomunikasi dengan bahasa lisan atau verbal secara fasih, bahasa tubuh masih merupakan alat komunikasi penting yang harus diperhatikan di dalam menjalin hubungan di antara sesama manusia. Ekspresi perasaan dan keinginan yang muncul dari alam bawah sadar ini bisa menjadi tanda bagi kita dalam membaca isi hati lawan bicara kita. Bahkan seringkali ucapan kata-kata yang keluar dari mulut seseorang ternyata tidak bersesuaian dengan bahasa tubuh yang ditunjukkan oleh gerak tubuh dan mimik wajahnya, atau dengan kata lain ada upaya menutup-nutupi perasaan yang sesungguhnya.

Memahami bahasa tubuh menjadi salah satu cara yang sangat efektif dalam upaya membaca pikiran orang. Bahasa tubuh adalah bahasa yang paling jujur,

cermin diri, dan sarat informasi. Seorang pakar psikologi terkenal, Sigmund Freud, mengatakan bahwa tidak ada manusia yang bisa menyimpan rahasia bila bibirnya diam. Ia akan berceloteh dengan ujung jarinya. Rahasia terbersit dari seluruh pori-pori kulitnya. Senada dengan itu, pakar lain John Napier juga mengungkapkan bahwa, apabila bahasa (verbal) diberikan kepada manusia untuk menyembunyikan pikirannya, maka gerakan tubuh (bahasa tubuh) ditujukan untuk mengungkapkannya.

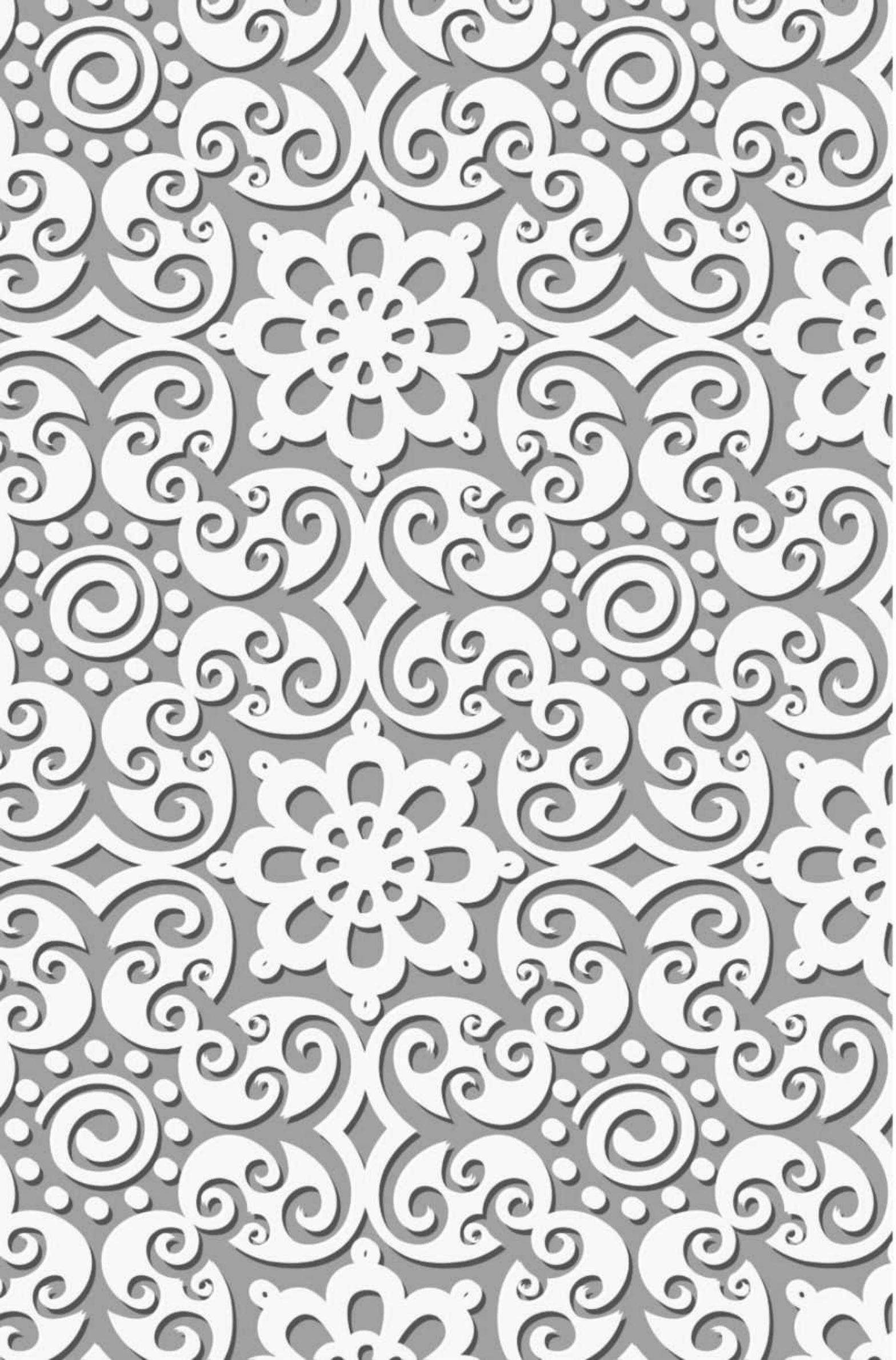
Cara Anda memuntir rambut atau menyentuh hidung, cara Anda melipat tangan atau menyilangkan kaki, kerling mata, ekspresi wajah, mengungkapkan banyak hal tentang siapa Anda dan apa yang Anda pikirkan.

Di sebuah wawancara kerja, bahasa tubuh Anda mengatakan lebih banyak hal tentang Anda dibandingkan surat lamaran atau resume itu sendiri. Cara Anda duduk, tersenyum, dan menggunakan tangan mengatakan banyak hal tentang Anda. Apakah Anda bersikap terbuka atau menyembunyikan sesuatu. Dengan mengetahui apa arti bahasa tubuh, kita dapat melihat perasaan seseorang yang sebenarnya, walaupun mereka tidak ingin mengatakannya kepada kita.

Banyak ahli menganggap bahasa tubuh sebagai

gambaran asli perasaan seseorang ketika berbicara dengan orang lain. Jika Anda harus bersikap sopan terhadap seseorang yang tidak Anda sukai, mungkin Anda mengucapkan kata-kata yang benar, namun tubuh Anda akan memberontak. Mungkin Anda menjabat tangan mereka sesebentar mungkin, atau mencoba menghindari dari tatapan mata. Di sini bahasa tubuh berlawanan dengan bahasa ucapan. Anda mengirimkan dua macam tanda yang berbeda. Bahasa ucapan mengatakan "saya suka kamu"; bahasa tubuh mengatakan "saya tidak suka kamu". Jika si penerima mengerti bahasa tubuh, ia tidak akan terkelabui. Bahasa tubuhlah yang lebih bisa dipercaya ketimbang bahasa ucapan atau verbalnya.

Dr. Desmond Morris, seorang peneliti bahasa tubuh menyimpulkan bahwa Anda tidak dapat memalsukan bahasa tubuh. Akan tetapi, bukan tidak mungkin, orang yang pekerjaannya berhubungan dengan rekayasa gerak tubuh, politisi dan artis misalnya, bisa mempelajari bahasa tubuh sehingga bisa memanipulasinya. Namun, tetap saja, seahli-ahlinya orang memanipulasi bahasa tubuh, selalu ada isyarat-isyarat tubuh yang muncul karena lepas dari kendalinya. Hanya saja hal itu biasanya terjadi dengan sangat cepat dan singkat.





**ATURAN-ATURAN  
DASAR  
MEMPELAJARI  
BAHASA  
TUBUH**

**B**isa dibbilang, mempelajari bahasa tubuh itu tidak sulit. Akan tetapi, tidak juga menjadi sesuatu yang bisa diremehkan. Modal utama untuk mempelajari bahasa tubuh dan selanjutnya membaca pikiran orang lain adalah dengan memiliki kepekaan, tentunya setelah Anda memiliki pemahaman tentang arti dari berbagai bahasa tubuh seperti yang akan dipaparkan dalam buku ini.

Kepekaan apa yang dimaksud? Kepekaan untuk dapat menangkap isyarat-isyarat yang ada dari tubuh seseorang. Anda perlu melihat dengan teliti pada bahasa tubuh seseorang, pasalnya, tidak semua bahasa tubuh yang membawa pesan-pesan tertentu terlihat jelas. Bahkan ada yang sangat halus, terjadi begitu cepat menyerupai gerakan biasa. Selama ini kita seringkali kurang bisa menangkap isyarat-isyarat dari bahasa tubuh seseorang karena kita cenderung menganggap satu gerakan tubuh hanyalah sesuatu yang tidak bermakna.

Dalam mempelajari bahasa tubuh, yang perlu Anda ingat adalah tidak perlu terburu-buru membuat sebuah kesimpulan terhadap bahasa tubuh yang ditunjukkan seseorang. Bahasa tubuh erat kaitannya dengan suatu budaya. Satu bahasa tubuh di satu bu-

daya, bisa jadi memiliki arti yang sama sekali berbeda di budaya lain. Misalnya anggukan, di banyak budaya hal ini bermakna persetujuan. Akan tetapi, di beberapa budaya lain, anggukan kepala justru punya arti penolakan. Jadi jika ingin membaca seseorang, kita perlu memperhatikan pula unsur budaya yang berlaku di tempat tinggal orang itu, jangan sampai salah memaknainya. Kesimpulan yang salah terhadap bahasa tubuh lawan bicara bisa sangat merugikan, terutama bagi Anda sendiri.

Selain persoalan budaya, hal lain yang tak kalah penting untuk diperhatikan dalam membuat kesimpulan tentang bahasa tubuh adalah adanya pengecualian. Ketika seseorang berbicara kepada Anda sambil menutup mulut misalnya, menutup mulut merupakan bahasa tubuh yang menunjukkan bahwa orang tersebut sebenarnya ragu-ragu terhadap apa yang ia katakan, atau ia ingin menyembunyikan sesuatu dari Anda. Akan tetapi hal itu jangan menjadi kesimpulan cepat Anda. Bisa saja ternyata orang tersebut sebenarnya tidak sedang berbohong, melainkan ia tidak ingin Anda terganggu karena ia baru saja makan petai atau jengkol dan belum sikat gigi. Pengecualian seperti ini harus benar-benar dipertimbangkan dalam mempelajari bahasa tubuh.

Satu hal lagi yang perlu diketahui, dan ini mungkin menjadi yang terpenting dalam belajar memahami bahasa tubuh, Anda tidak boleh terburu-buru mengambil kesimpulan terhadap bahasa tubuh seseorang hanya dengan menafsirkan satu macam gerakan saja. Seperti bahasa lain, bahasa tubuh terdiri dari kata-kata, kalimat dan tanda baca. Setiap gerakan seperti satu kata dan kata mungkin memiliki beberapa arti yang berbeda. Hanya ketika Anda menempatkan kata ke dalam sebuah kalimat dengan kata lain bahwa Anda dapat sepenuhnya memahami maknanya. Satu jenis bahasa tubuh seperti sebuah kata. Agar bisa dibaca dan dipahami dengan baik, Anda harus menyusun kata-kata menjadi sebuah kalimat. Nah, untuk mengetahui secara akurat makna dari bahasa tubuh, Anda harus merangkai 'kata-kata' untuk membentuk sebuah 'kalimat' utuh.

Inilah kesalahan yang paling banyak terjadi saat mencoba menterjemahkan bahasa tubuh, yaitu mencoba membaca bahasa tubuh secara sendiri-sendiri, hanya satu bagian saja, dan kemudian membuat penilaian yang terlalu tergesa-gesa. Misalnya, bila lengan atau kaki seseorang disilangkan, berarti mereka takut atau gelisah. Menginterpretasikan bahasa tubuh tidak sesederhana itu. Sebaiknya amati terlebih dahulu

bahasa tubuh dalam arti skenario utuh. Hubungkan setiap potong bahasa tubuh lainnya untuk dicari kesesuaiannya.

Intinya, dalam membaca bahasa tubuh orang lain, kita tidak hanya berpaku pada satu isyarat saja, karena hal tersebut tidak dapat mengungkapkan secara keseluruhan. Kita perlu membaca sekumpulan bahasa tubuh yang tertangkap mata kita. Dengan menyesuaikan sekumpulan bahasa tubuh, kita akan bisa memahami tingkah laku yang diekspresikan dan menemukan artinya. Apa yang seharusnya kita cari adalah sikap bahasa tubuh yang sama, yang mendukung satu sama lain. Misalnya, menggaruk kepala bisa berarti beberapa hal, ketombe, kutu, berkeringat, ketidakpastian, lupa, atau makna lainnya, tergantung pada gerakan lain yang terjadi pada saat yang sama, jadi kita harus selalu melihat sekumpulan bahasa tubuh untuk membacanya dengan benar, bukan hanya satu bagian saja.

Selain membuat pengamatan terhadap sekumpulan bahasa tubuh yang saling mendukung, semua gerakan bahasa tubuh harus juga dipertimbangkan dalam konteks di mana hal itu terjadi. Jika, misalnya, seseorang sedang duduk di sebuah terminal bus dengan lengan dan kaki disilangkan erat dan dagu ke

bawah dan itu adalah hari musim dingin, itu kemungkinan besar berarti bahwa orang tersebut memang merasa dingin, tidak defensif. Namun, jika orang tersebut memperagakan sikap yang sama saat Anda sedang mencoba untuk menjual sebuah kepadanya, bahasa tubuh tersebut bisa benar-benar ditafsirkan bahwa orang itu bersikap defensif.

Selanjutnya, untuk memahami bahasa tubuh secara lebih mendalam, perlu juga Anda belajar dari diri Anda sendiri. Apabila Anda sedang gelisah misalnya, gerakan apa yang Anda tunjukkan pada sikap tubuh Anda. Pelajari detilnya, lalu uji coba pada orang lain dengan cara memperhatikan gerak tubuh atau bahasa tubuh yang ia tunjukkan.



MANFAAT  
DAHSYAT  
KEMAMPUAN  
MEMBACA  
PIKIRAN

**K**emampuan membaca pikiran memiliki manfaat yang besar dalam kehidupan kita. Salah satu manfaat terbesarnya adalah ia bisa membawa Anda kepada kesuksesan hidup.

Sukses tidaknya seseorang dalam kehidupan, entah di bidang apa pun ia bekerja, sangat besar dipengaruhi oleh kemampuan komunikasinya. Sebab, komunikasi yang baik akan membawa tujuan seseorang berhasil dengan baik pula. Dalam sebuah penelitian yang dilakukan oleh sebuah lembaga pendidikan milik Dale Carnegie, seorang pakar Komunikasi dunia, Carnegie Institute of Technology, faktor yang menentukan kesuksesan seseorang 15% adalah faktor teknis (di mana orang itu terampil di bidangnya) dan 80% ditentukan oleh kemampuan dia dalam berkomunikasi dengan orang lain.

Nah, kemampuan membaca pikiran orang lain merupakan kemampuan yang berperan besar dalam proses komunikasi. Kemampuan membaca pikiran menjadi salah satu elemen penting hingga sebuah proses komunikasi berjalan dengan baik. Dengan membaca pikiran orang lain, Anda akan memiliki kesadaran mengenai diri sendiri dan kesadaran mengenai orang lain. Alhasil, komunikasi antara Anda dan orang

lain menjadi lancar. Keadaan itu pada gilirannya akan membuat semua pertemuan kita dengan orang lain menjadi lebih menarik dan lebih memberikan hasil.

Hubungannya dengan kesuksesan, kemampuan membaca pikiran akan memudahkan Anda untuk memahami orang lain, karakter rekan-rekan Anda di kantor, keinginan konsumen, sifat lawan bicara yang baru Anda jumpai, niat orang terhadap Anda, dan lain sebagainya. Dengan demikian Anda juga akan mengetahui apa saja keinginan dan bagaimana respon mereka yang sesungguhnya. Pada gilirannya, pemahaman yang tinggi terhadap respon lawan bicara dan lingkungan akan mengantarkan Anda pada kesuksesan pergaulan. Sementara, sukses bergaul akan memuluskan sukses karier Anda.

Mereka-mereka yang telah mencapai kesuksesan, biasanya adalah orang-orang yang tahu kapan mengatakan hal yang tepat, di waktu yang tepat. Mereka mampu bereaksi secara positif pada orang lain, karena mereka telah mengembangkan kemampuan untuk bisa membaca tanda-tandadari bahasa tubuh orang lain.

Dalam ranah bisnis, keterampilan membaca pikiran ini sangat diperlukan. Ada sebuah ujaran, "Kalau Anda bisa membaca pikiran lawan bicara dan mene-

bak dengan tepat apa yang mereka pikirkan dan mereka rencanakan dari bahasa tubuhnya, maka Anda bisa mencapai persetujuan yang jauh lebih baik, daripada sekedar mengandalkan pembicaraan mereka.”

Kalau Anda tahu apa yang diinginkan orang lain dan kemudian Anda memenuhinya, kira-kira apa yang terjadi? Tentu orang tersebut akan sangat berterimakasih. Dan selanjutnya, jika suatu saat Anda sedang memiliki niat mengadakan kerjasama bisnis dengan orang tersebut misalnya, niscaya orang tersebut akan menerima Anda dengan tangan terbuka.

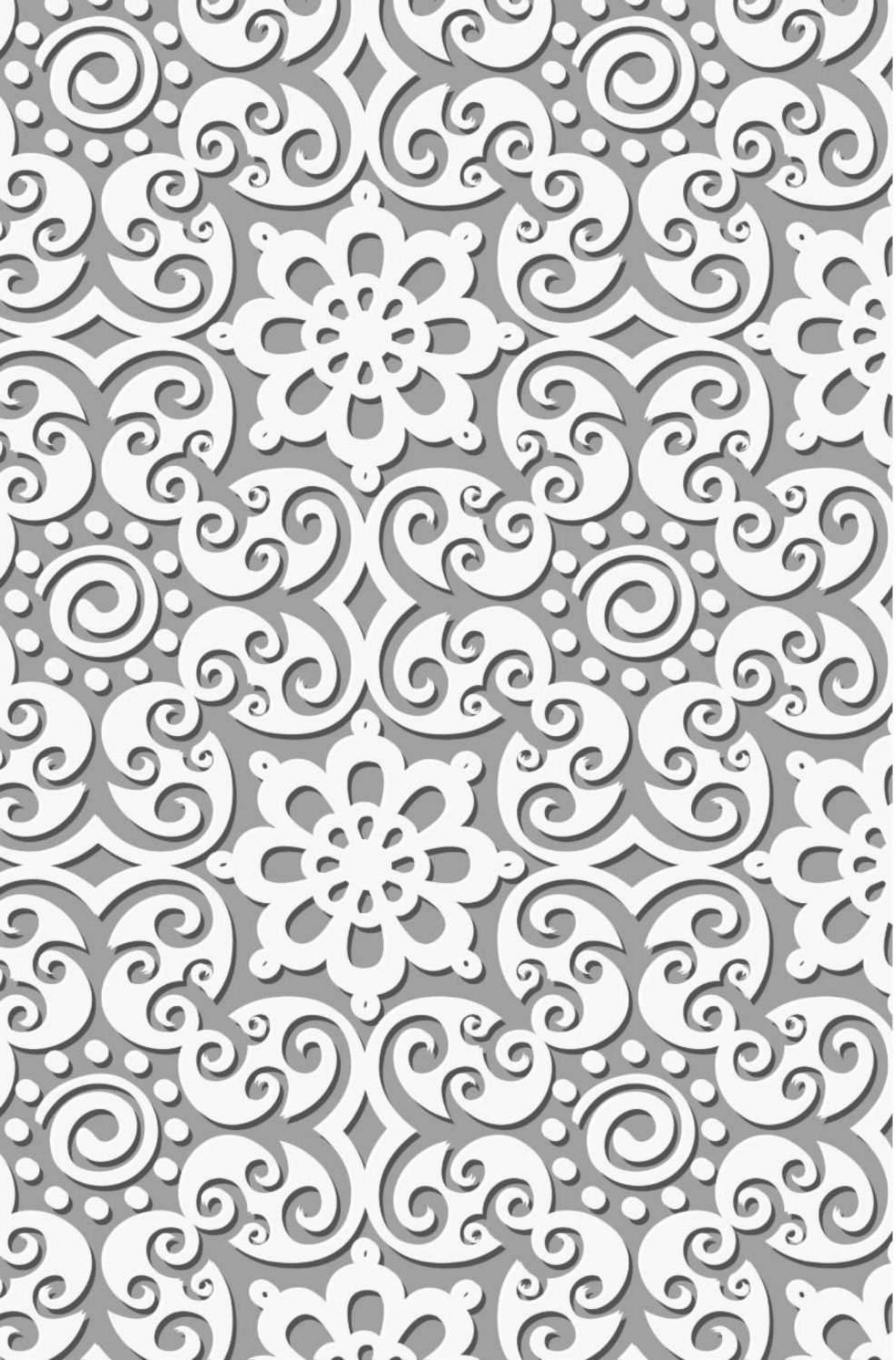
Kalau Anda seorang sales atau menjalankan usaha sendiri, Anda akan mampu menciptakan empati pada pembeli Anda secara lebih efektif. Anda dapat melihat kalau pembeli Anda sedang mengevaluasi produk atau pelayanan Anda, diri Anda, perusahaan Anda dan persetujuan pembelian ataupun jalan keluarnya, secara negatif; sehingga dengan lebih cepat Anda mampu merespon secara positif dan berhasil menjual produk Anda.

Lebih jauh, kemampuan membaca pikiran orang bisa menghindarkan diri Anda dari bahaya, khususnya mengenai tipu menipu. Dengan kemampuan membaca pikiran orang, Anda bisa tahu bahwa seseorang sedang berbohong dengan kata-kata manisnya lewat

berbagai sinyal kebohongan yang terlihat dari bahasa tubuhnya.

Bahasa tubuh tak bisa dimanipulasi sepenuhnya. Bahkan seorang penipu ulung yang paling ahli sekalipun hanya bisa memalsukan bahasa tubuh untuk waktu singkat dan akhirnya tubuh akan memancarkan sinyal kebohongannya. Wajah lebih sering digunakan daripada bagian lain dari tubuh untuk menutupi kebohongan. Pembohong biasa menggunakan senyum, anggukan dan kedipan mata dalam upaya untuk menutupi kebohongan. Akan tetapi sayangnya sinyal tubuh mengatakan yang sebenarnya dan akan ada kurangnya kesesuaian antara gerak tubuh dan wajah tadi. Akan sangat sulit untuk memalsukan bahasa tubuh untuk jangka waktu yang panjang.

Saat seorang pembohong yang mahir sedang merekayasa bahasa tubuhnya, biasanya mereka sibuk mengatur ekspresi wajah dan kontak matanya, maka fakta bahwa mereka sedang berbohong mungkin masih dapat dilihat melalui gerakan dan postur tubuhnya, atau melalui perubahan aspek-aspek cara berbicaranya, misalnya nada suaranya dan isyarat-isyarat lain yang terkait.





**BAHASA  
KEPALA**

**P**osisi kepala dapat menjadi kunci untuk mengetahui bagaimana perasaan dan pikiran seseorang. Cara Anda memosisikan kepala memiliki makna yang mungkin saja tidak Anda sadari. Misalnya memiringkannya, mendongakkannya, atau menundukkannya. Idealnya, kepala seseorang harus berdiri tegak di atas bahu, dengan mata menatap mantap ke depan dan otot-otot santai.

**Posisi miring.**Posisi kepala yang dimiringkan berarti seseorang sedang menunjukkan rasa simpatinya, tapi jika dia memiringkan kepalanya sambil tersenyum kecil, bisa jadi dia sedang menggoda. Selain memiringkan kepala, orang yang tertarik juga ditunjukkan oleh posisi kepala yang condong ke depan. Sebaliknya, orang yang secara cepat menarik kepalanya ke belakang menandakan hal negatif, ini menunjukkan ketidaksukaan, defensif, dan tidakpercaya.



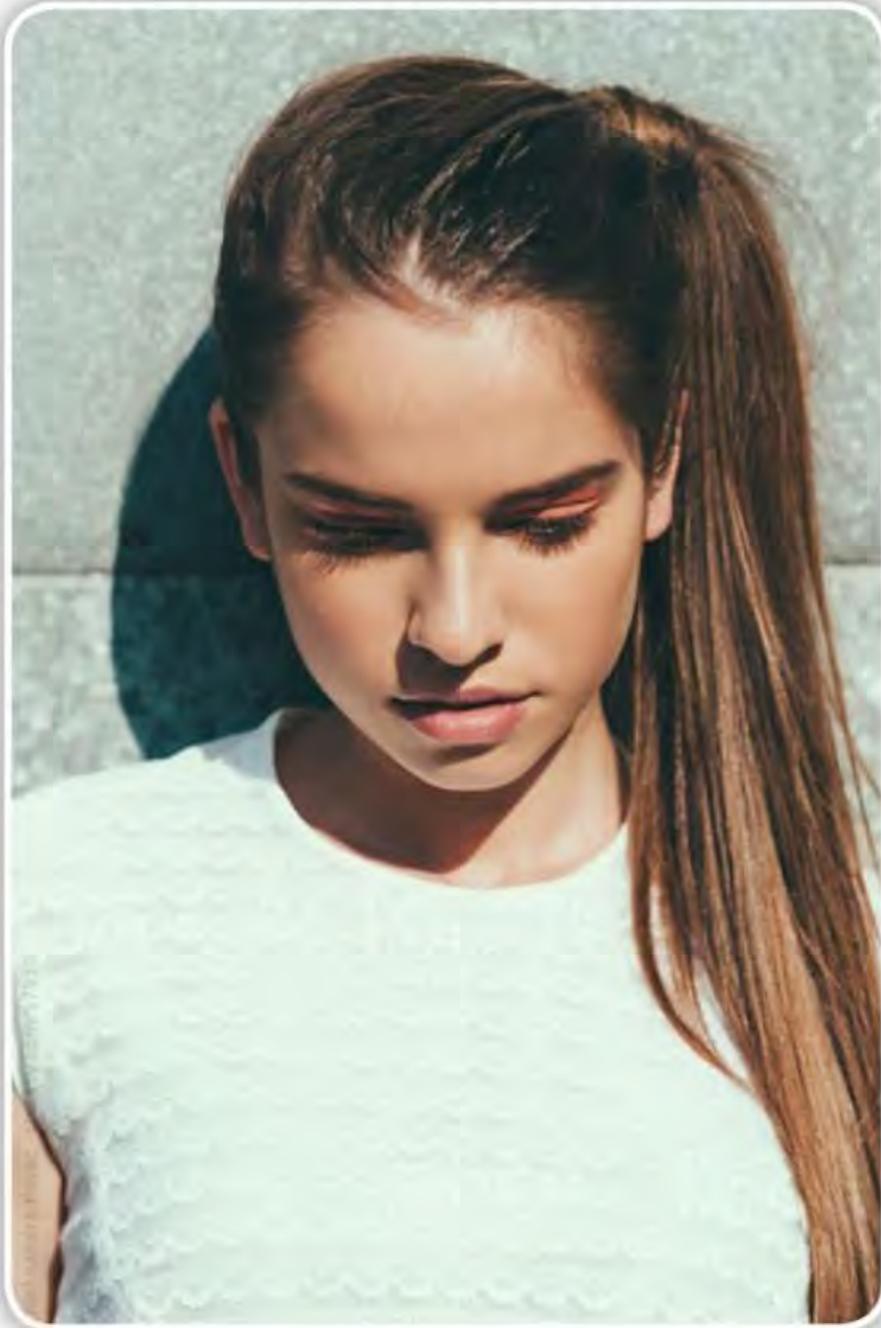
Posisi kepala netral  
Sumber: <http://bit.ly/2nFajLJ>



Posisi kepala miring menandakan orang yang tertarik  
Sumber: <http://bit.ly/2s4k5wu>



**Posisi menunduk.**Menundukkan kepala saat berbincang menunjukkan bahwa seseorang sedang menyembunyikan sesuatu dari Anda, atau bisa juga ia malu dengan Anda.Di persidangan, seorang terdakwa umumnya menundukkan kepala untuk menunjukkan rasa malu.

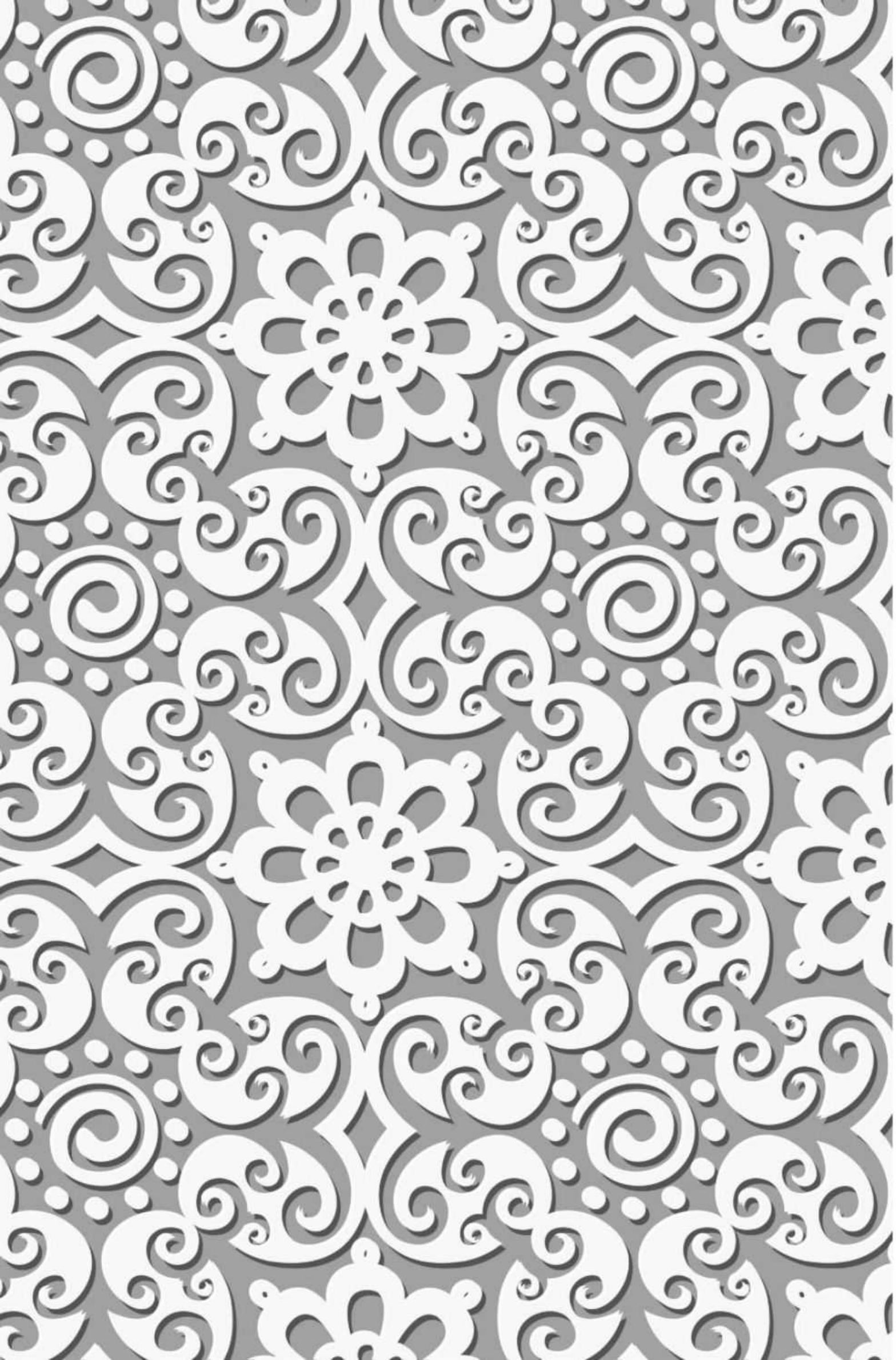


Sikap yang menunjukkan rasa malu atau sedang menyembunyikan sesuatu  
Sumber: <http://bit.ly/2nD3viL>

**Posisi mendongak.** Orang yang mendongakkan kepalanya ke atas satu kali, berarti orang tersebut merasa bingung dengan perkataan Anda, atau bisa juga itu adalah tanda superioritas. Hal itu dapat dipertegas dari sorot matanya ketika mendongakkan kepalanya. Ketika kepala diangkat tinggi dengan dagu menonjol ke depan ini menunjukkan keunggulan, keberanian atau arogansi.



Posisi kepala mendongak menandakan keunggulan, keberanian, atau arogansi  
Sumber: <http://bit.ly/2Eeeqc6>





**BAHASA  
MATA**

**M**ata adalah komponen penting dalam membaca pikiran orang. Kenapa? Karena mata adalah jendela jiwa. Disebut demikian karena mata merupakan pintu gerbang dari keadaan jiwa. Mata adalah titik perhatian pada wajah. Jika Anda berbicara kepada seseorang yang menggunakan kaca mata, sulit untuk mengetahui apa perasaannya yang sesungguhnya.

Anda dapat menjaga tutur bicara Anda sedemikian rupa hingga menutupi sifat dan karakter Anda yang sejati. Anda juga mampu menguasai ekspresi wajah tertentu untuk menyembunyikan emosi sebenarnya. Namun, sepasang mata Anda tidak pernah bisa dibohongi dan sangat sulit direkayasa. Ia mampu memperlihatkan secara jelas tentang apa yang dirasakan atau dipikirkan oleh seseorang. Sepasang mata Anda melukiskan apa yang Anda pikirkan, merefleksikan bayangan emosi yang paling dalam, mengungkapkan ketertarikan, kejemuan, keheranan, penerimaan, atau ketidakpercayaan.

Nah, mempelajari bahasa mata akan membuat Anda mengetahui banyak hal tentang seseorang, tentang apa yang dirasakan dan dipikirkannya. Selain itu, dengan mengetahui makna dari bahasa mata ini, Anda juga bisa memanfaatkannya untuk mengontrol

bahasa mata Anda sendiri, tentunya untuk digunakan sebagai bahan dalam mencapai hubungan interaksi yang baik dengan orang lain.

Bahasa mata terdiri dari tiga bagian utama, yaitu tatapan, kedipan mata, dan arah pandangan.

## **1. TATAPAN**

Tanpa kata-kata yang diucapkan, sepasang mata Anda memiliki kekuatan untuk menarik perhatian, untuk menghakimi, untuk menakuti, atau bahkan untuk memberikan kasih sayang. Anda mungkin sering menyaksikan orang tua yang mampu mendiamkan anak-anaknya yang terlalu suka bermain hanya dengan memberikan "tatapan" kepada mereka.

Meski mata adalah indera penglihatan yang memang berfungsi untuk melihat, akan tetapi ada bermacam-macam cara bagaimana mata menatap. Dan, perbedaan cara menatap itu memiliki makna yang berbeda-beda pula. Kita mengenal ada istilah "tatapan yang mematikan", "tatapan menggoda", "tatapan sinis", dan lain sebagainya. Hal ini menunjukkan bahwa suatu tatapan mata memiliki karakteristik tertentu yang membawa makna tertentu pula.

Secara garis besar, Allan Pease seorang peneliti bahasa tubuh menyatakan bahwa dalam berkomunikasi tatapan mata dibedakan menjadi tiga, yaitu tatapan bisnis, tatapan sosial, dan tatapan intim.

Tatapan bisnis adalah tatapan yang diarahkan ke daerah segitiga antara mata dan dahi lawan bicara. Tatapan ini ditujukan untuk menciptakan suasana serius.

Tatapan sosial adalah tatapan yang diarahkan ke daerah segitiga antara mata dan mulut. Tatapan ini ditujukan untuk menciptakan suasana yang hangat dan bersahabat dalam berkomunikasi dengan orang lain. Allan Pease menyebut bahwa dengan memandangi pada area segitiga antara mata dan mulut pada wajah orang lain menunjukkan tatapan tidak mengancam, dimana orang lain akan melihat kita sebagai orang yang tidak agresif.

Tatapan intim digunakan untuk menyatakan sebuah kedekatan dan ketertarikan, terutama untuk hubungan pria-wanita. Dalam pertemuan jarak dekat, tatapan intim ditujukan ke arah wilayah segitiga antara mata dan dada. Sedangkan dalam

jarak jauh, tatapan diarahkan ke wilayah segitiga antara mata ke selangkangan.



(a)



(b)



(c)

Ilustrasi tatapan bisnis (a), tatapan sosial (b), dan tatapan intim (c).  
Sumber: Allan Pease (1988)

Jika Anda adalah seorang manajer yang akan menegur karyawan yang malas, tatapan bisnis adalah tatapan yang paling tepat digunakan. Kenapa? Karena efeknya menjadi kuat, bahwa Anda sedang menegurnya dengan serius. Bila Anda menggunakan tatapan sosial, karyawan yang Anda tegur akan kurang mengindahkan kata-kata Anda, seberapapun keras atau mengancam kata-kata yang Anda keluarkan. Begitupun dengan tatapan intim, tentu konteksnya menjadi sangat tidak relevan.

Selain tiga jenis tatapan di atas, dalam pergaulan sehari-hari ada berbagai variasi tatapan yang memiliki makna-makna spesifik, di antaranya yaitu:

**Tatapan langsung.** Ada beberapa arti ketika seseorang menatap langsung pada Anda, tergantung seberapa lekat ia menatap. Ketika tatapannya kira-kira 60 persen menatap langsung, itu artinya ada ketertarikan. Ketertarikan di sini bermakna luas, relatif tidak terkait dengan hubungan antara pria-wanita. Orang yang menatap Anda bisa saja tertarik dengan perkataan Anda, tertarik dengan ide Anda, dan lain sebagainya.

Ketertarikan secara seksual ditunjukkan seseorang apabila tatapannya mencapai 80 persen tatapan langsung. Sementara, jika seseorang memberi 100 persen tatapan langsung kepada Anda, tatapan tajam, artinya bisa berbeda 180 derajat. Tatapan ini berarti orang tersebut bersikap negatif, ia menunjukkan sikap menantang, tak bersahabat dan perlawanan.

**Memalingkan pandangan.** Memalingkan pandangan, baik itu dengan menunduk atau mengedarkan pandangan ke arah lain ketika berkomunikasi, ini menunjukkan bahwa seseorang

merasa terganggu, tidak nyaman dengan kita atau tidak suka. Memalingkan muka juga memiliki arti lain yaitu seseorang mencoba untuk menyembunyikan yang sebenarnya atau sedang berbohong.

Saat berbohong mata akan selalu berupaya untuk melihat ke arah lain. Entah itu ke bawah, ke atas, yang penting bukan ke lawan bicara. Bahkan yang sering terjadi mata menerawang ke mana-mana, sementara mulut terus berbicara. Di beberapa kasus, orang yang berbohong cenderung juga menunjukkan isyarat menggosok mata.

Namun dalam hal ini, ada beberapa pengecualian yang bisa mengeliminir makna di atas. Orang-orang yang pemalu atau tidak percaya diri, biasanya melakukan hal ini bukan karena sedang berbohong. Budaya juga berpengaruh, dalam budaya jawa misalnya, orang yang lebih muda usianya jika berbicara dengan yang lebih tua akan lebih sopan dengan tidak terlalu sering menatap wajah orang yang lebih tua.

**Menatap lantai.** Jika seseorang sering menatap lantai atau melihat ke bawah saat berbicara dengan Anda, mungkin saja orang itu merasa malu, atau sedang kesal dengan lawan bicaranya. Biasanya orang yang melihat ke bawah saat ber-

bicara, cenderung sedang memiliki suasana hati yang tidak baik saat itu. Orang yang matanya menatap ke bawah saat sedang diajak ngobrol menandakan kalau ia sedang malas dan berusaha menghindari obrolan.

Gerakan mata bolak balik dengan cepat tanpa menggerakkan kepala artinya ia sedang berusaha menghindar, mencari jalan keluar atau dia benar-benar ingin pergi dari tempat dimana dia berada. Selain itu, jika seseorang menerawang ke arah jauh saat berbicara dengan Anda, tandanya ia sedang tidak fokus pada topik pembicaraan. Ia sibuk dengan pikirannya sendiri dan tidak mendengarkan apa yang Anda bicarakan.

**Tatapan berbinar.** Ketika seseorang merasa bahagia, mata mereka bersinar, sementara di saat seseorang merasa sedih atau depresi maka binar-binar pada mata cenderung memudar. Beberapa penelitian menyimpulkan bahwa ketika suasana hati kita berubah, maka binar-binar pada mata kita pun ikut berubah.

**Menurunkan pandangan.** Gerakan ini merupakan isyarat untuk Anda agar berbicara dengan lebih lemah lembut. Biasanya hal ini sering kali dilakukan oleh anak kecil untuk mencari res-

pon orang tuanya. Jika seseorang melakukan hal ini, maka kemungkinan besar ia sedang mencari empati Anda. Maka, bersikaplah lebih lembut padanya.

**Tingkatan membuka mata.** Tingkat terbukanya mata seseorang mempunyai beberapa makna yang berbeda. Mata orang yang terbuka lebar, pada orang yang bertanya mengisyaratkan kesediaan menerima balasan atas isyarat bertanya. Di lain pihak, mata terbuka lebar juga mengindikasikan ketertarikan. Dalam hal ini, pupil orang yang tertarik akan terlihat membesar. Bayi dan anak-anak memiliki pupil yang lebih besar dibanding orang dewasa dan pupil mereka akan semakin membesar ketika orang dewasa hadir di sekitar mereka. Ini adalah upaya mereka untuk menarik perhatian orang-orang dewasa tersebut. Ketika seseorang bersemangat, pupil mata juga membesar hingga empat kali ukuran normalnya.

Menyipitkan mata atau memicingkan mata, secara primer berarti melindungi mata terhadap sesuatu yang tidak menyenangkan, misalnya silau, debu, dan sebagainya. Secara sekunder hal ini berarti pernyataan tidak senang. Memicingkan

mata bisa juga berarti keraguan, ketidakpercayaan.

Kelopak mata yang menggantung (kelopak mata bagian atas tergantung sebagian, agak lemas, sehingga menutupi sebagian mata), berarti memaksakan diri memperhatikan 'dunia luar' yang dirasa menjemukan.

**Perubahan ukuran pupil.** Pupil atau anak mata adalah pembukaan di tengah mata. Ukuran pupil dikendalikan oleh otot. Bila perlu banyak cahaya, pupil membesar. Bila cahaya bertambah terang, pupil bertambah kecil. Perubahan ini terjadi secara refleks. Pupil dapat dibandingkan dengan pengatur cahaya pada kamera.

Salah satu isyarat yang paling halus berkaitan dengan mata adalah perubahan ukuran pupil mata seseorang. Selain cahaya yang berada di lingkungan berpengaruh terhadap perubahan pupil mata seseorang, perubahan ukuran pupil juga dipengaruhi oleh emosi seseorang.

Ketika seseorang tertarik atau antusias dengan sesuatu, maka secara otomatis pupil matanya akan melebar atau membesar. Hal ini dibuktikan dengan penelitian yang dilakukan oleh psikolog Eckhard Hess. Gerakan pupil mata ini

adalah gerak yang tidak dapat dibuat-buat. Jika pupil mata pria melebar saat menatap wanita, maka itu adalah sinyal bahwa dia tertarik dengannya.

Selain mendeteksi ketertarikan, perubahan ukuran pupil mata juga dapat mendeteksi apakah seorang pria normal atau gay. Pupil mata pria normal akan melebar saat mendapat rangsangan berupa gambar erotis wanita. Sedangkan pada pria gay, pupil matanya justru melebar saat melihat gambar pria. Demikian hasil penelitian dari Cornell University. Alasannya sama, karena pupil mata akan melebar saat melihat melihat orang yang dicintai, atau sesuatu yang menarik.

## 2. KEDIPAN

Kedipan adalah sebuah gerak alami dari mata. Namun begitu, kedipan juga mengusung pesan tersirat dari perasaan dan pikiran seseorang. Kedipan memiliki perbedaan makna dilihat dari intensitas kedipan mata seseorang.

**Sering berkedip.** Normalnya, manusia akan berkedip 8 hingga 15 kali per menit. Terlalu sering berkedip atau malah jarang berkedip menunjukkan maksud tertentu. Kedipan yang terlalu sering

mengindikasikan bahwa seseorang sedang dalam keadaan tertekan atau minimal gelisah. Bisa juga sebagai respon akan suatu hal yang tidak disukai. Saat Anda menemui lawan bicara yang melakukan hal ini, ada baiknya Anda mengevaluasi segala sesuatunya. Jika saat itu Anda sedang berbicara, mungkin saja orang tersebut tidak menyukai topik Anda. Oleh karenanya, segeralah ganti topik pembicaraan atau buat lawan bicara Anda menjadi tertarik kembali.

**Kedipan cepat.** Orang yang sedang berbohong biasanya memperlihatkan pola kedipan mata yang lebih cepat. Para psikolog dan ahli bahasa tubuh telah lama memperhatikan bahwa ketika kita merasa gugup atau bermasalah akan sesuatu hal, kedipan mata kita menjadi semakin cepat. Selain itu, berkedip dengan cepat juga seringkali dialami oleh orang yang merasa tertekan dan orang yang tidak setuju.

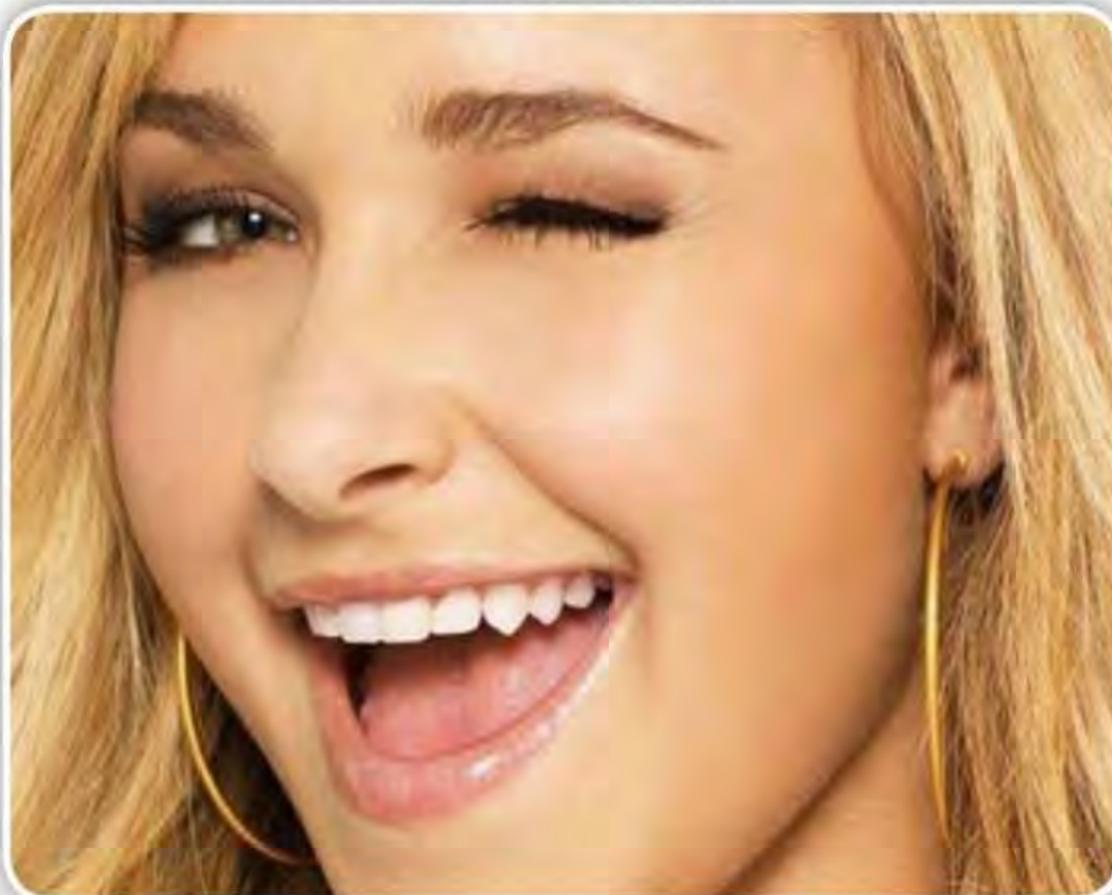
**Jarang berkedip.** Seseorang yang jarang berkedip saat berkomunikasi menunjukkan dua hal. Pertama, menandakan seseorang tertarik. Orang yang jarang berkedip mengindikasikan ia memberi perhatian atas apa yang Anda katakan. Tentu saja hal ini menjadi benar jika diikuti eks-

presi wajah yang ramah atau tersenyum. Arti yang kedua, orang yang jarang berkedip menandakan seseorang merasa kedudukannya lebih tinggi, superioritas.

**Hampir tidak berkedip dan kedipan pelan.** Pernahkah Anda berbincang dengan seseorang dan kemudian Anda mendapatkan kesan bahwa orang tersebut tidak mendengarkan apa yang Anda katakan meskipun ia terlihat menatap anda? Hal tersebut dikarenakan Anda melihat kedipan mata yang lemah atau yang sering kita sebut “pandangan kosong” pada wajah seseorang. Orang yang menatap dengan pandangan kosong seperti ini bermakna orang tersebut sedang jenuh. Mungkin juga jenuh dengan perkataan Anda. Di sisi lain, tanda yang tidak begitu jelas tentang kejenuhan adalah melakukan tindakan sembunyi-sembunyi melihat sekilas ke kanan dan kiri.

**Kedipan sebelah mata.** Mengedipkan sebelah mata merupakan isyarat yang di sengaja. Ini menunjukkan suatu rahasia yang hanya di ketahui oleh orang yang mengedipkan mata atau di kedipi. Jika kedipan sebelah mata ini di tujukan kepada orang yang belum di kenal, ini menjadi

godaan. Tetapi berhati-hatilah ini juga dapat diartikan vulgar atau kurang ajar.



Mengedip sebelah mata  
Sumber:<http://bit.ly/2FIIPwm>

Mengedipkan sebelah mata juga dapat berarti indikasi ketidaknyamanan, tertekan, evaluasi, bahkan kemarahan. Jika Anda mendapati lawan bicara Anda mengedipkan sebelah mata tepat setelah Anda mengatakan sesuatu, hal tersebut mungkin dapat berarti bahwa orang yang Anda ajak bicara sedang meragukan apa yang baru saja Anda katakan padanya, tidak setuju dengan Anda, atau belum sepenuhnya mengerti tentang apa yang Anda katakan.

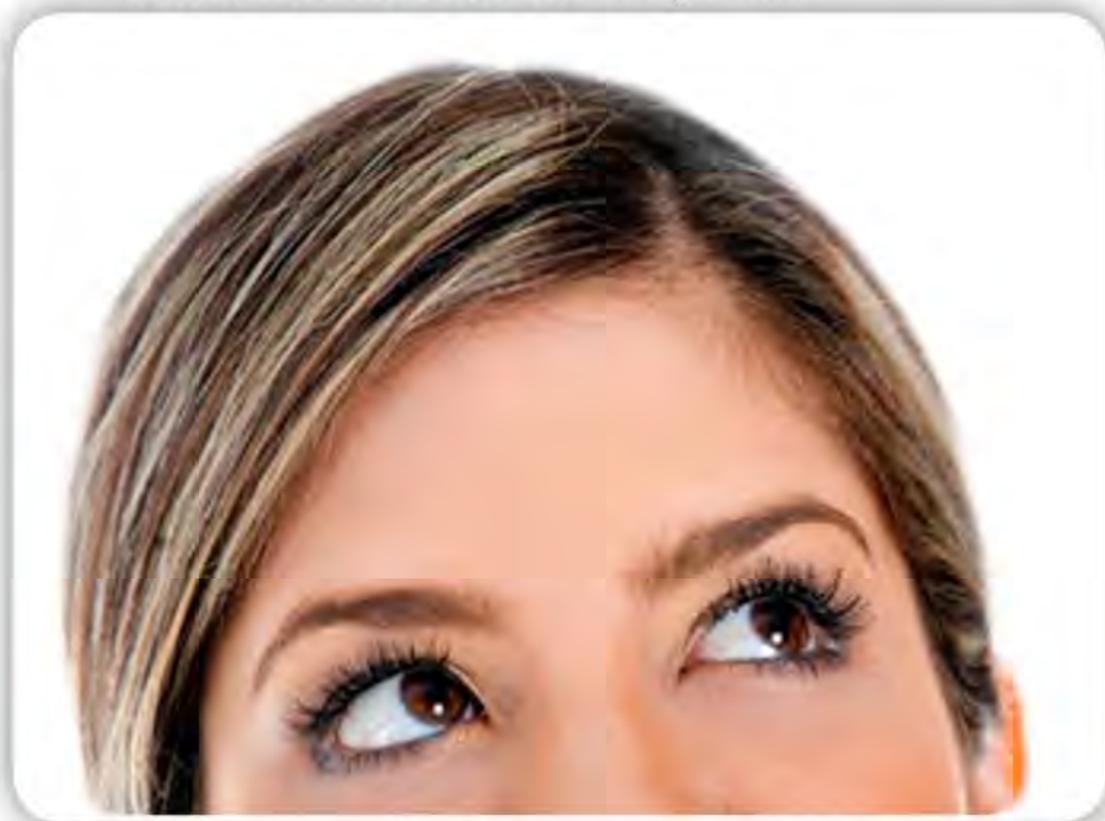
**Menutup mata.** Menutup mata secara harfiah bermakna tidak tertarik terhadap dunia luar. Bila dilakukan oleh orang yang sedang mendengarkan, berarti ia ingin mendengar tanpa diganggu, namun bisa pula berarti tidak ada minat lagi untuk mendengarkan. Perhatikan lawan bicara Anda, jika ia menutup matanya selama beberapa detik, atau menggosok-gosok matanya, maka bisa jadi ia memang tak tertarik mendengarkan ucapan Anda. Gerakan ini menjadi isyarat visual untuk mencegah pendengaran tertentu yang tak diinginkan. Selain itu, hal ini juga menjadi mekanisme bertahan hidup untuk mencegah otak mengolah berbagai hal yang tak diinginkan.

Bila gerak isyarat menutup mata ini disertai dengan kepala menengadah dan menatap lawan bicara berlama-lama, seolah-olah memandangi ke bawah, maka berarti orang tersebut merasa superior dibandingkan dengan lawan bicaranya. Ini disebut dengan tatapan agresif.

**Menaikkan mata.** Ini merupakan tanda ke-jengkelan. Memutar mata kebelakang di dalam rongga mata dan menatap ke langit-langit. Pesan yang ingin disampaikan adalah: "Beri saya ketenangan".

### 3. ARAH PANDANGAN (LIRIKAN)

Cobalah Anda bayangkan saat Anda harus berbicara berhadapan dengan seseorang yang berkacamata hitam sehingga sulit melihat matanya. Bagaimana perasaan anda? Mungkin kebanyakan orang menjadi tidak nyaman. Memang begitu, nyaman atau tidak nyaman berkomunikasi dengan seseorang seringkali disebabkan oleh arah pandangan orang yang berinteraksi dengan kita. Ketika seseorang menyembunyikan matanya, kita merasa was-was dan tidak nyaman.



Pandangan mata seseorang memiliki makna tertentu  
Sumber: <http://bit.ly/2s7QimE>

Dari arah pandangan mata itu sendiri, ia bisa dibedakan menjadi beberapa, masing-masing

memiliki makna yang berbeda dan menunjukkan apa yang sebenarnya seseorang pikirkan. Di antaranya yaitu:

**Mata melirik ke kanan.** Ketika lawan bicara Anda berbicara dengan menggerakkan mata ke kanan itu artinya dia sedang menggunakan otak kanan. Adapun otak kanan, ia memiliki fungsi untuk berimajinasi, membayangkan, dan berkreasi.

Melirik ke arah kanan sendiri dibedakan menjadi tiga, yaitu melirik ke kanan atas, melirik ke kanan tengah, dan melirik ke kanan bawah.

Mata yang melirik ke kanan atas disebut Visual Construct. Mata melirik ke kanan atas merupakan tanda seseorang sedang mengimajinasikan sesuatu secara visual. Lirikan ke kanan atas mengindikasikan adanya penyusunan ilustrasi gambar pada memorinya.

Mata melirik ke kanan tengah disebut Auditorial Construct. Mata melirik ke kanan tengah merupakan tanda seseorang sedang mengimajinasikan sesuatu secara auditori atau suara. Lirikan ke kanan tengah mengindikasikan adanya perangkaian informasi atau cerita dalam bentuk suara atau auditori.

Mata melirik ke kanan bawah disebut Kineste-

tic Construct/Self Talk. Mata melirik ke kanan bawah merupakan tanda seseorang sedang membangun atau mengingat perasaan jiwa yang telah terjadi atau yang akan datang. Lirikan ini juga digunakan untuk berbicara kepada diri sendiri mengenai isi hatinya dan terkadang membutuhkan jawaban atas keraguan hati yang sedang dialami.

Secara umum, mata melirik ke arah kanan menunjukkan arti bahwa seseorang sedang mencoba mengkonstruksi sesuatu. Bisa jadi yang “dibangun” itu bukanlah sesuatu yang benar-benar ada dan pernah terjadi. Oleh karena itu, melirik ke kanan memiliki kemungkinan berbohong yang relatif tinggi. Jika Anda bertanya dan mata orang yang ditanya mengarah pada sisi kanan maka hal itu menandakan ia tidak siap dengan jawabannya, sehingga harus berusaha mencari-cari jawaban atau bahkan mencoba mengarang.

Namun meskipun demikian, melirik ke arah kanan tidak melulu berarti kebohongan. Jika Anda menanyakan kepada seseorang menyangkut sesuatu yang bersifat memecahkan persoalan maka lirikan ke kanan mengindikasikan adanya proses kreatif, ini mengingat sisi kanan berkaitan juga dengan fungsi otak kanan yang notabene

berguna untuk kreatifitas dan imajinasi. Lirikan ke arah kanan cenderung menunjukkan kebohongan jika hal itu adalah respon dari pertanyaan-pertanyaan yang terkait dengan sesuatu yang terjadi di masa lampau, misalnya kesaksian, kejadian masa lalu, dan sebagainya.

**Mata melirik ke kiri.** Ketika bola mata bergerak ke kiri, maka hal ini berhubungan dengan penggunaan otak kiri. Otak kiri itu sendiri lebih berfungsi sebagai proses mengingat.

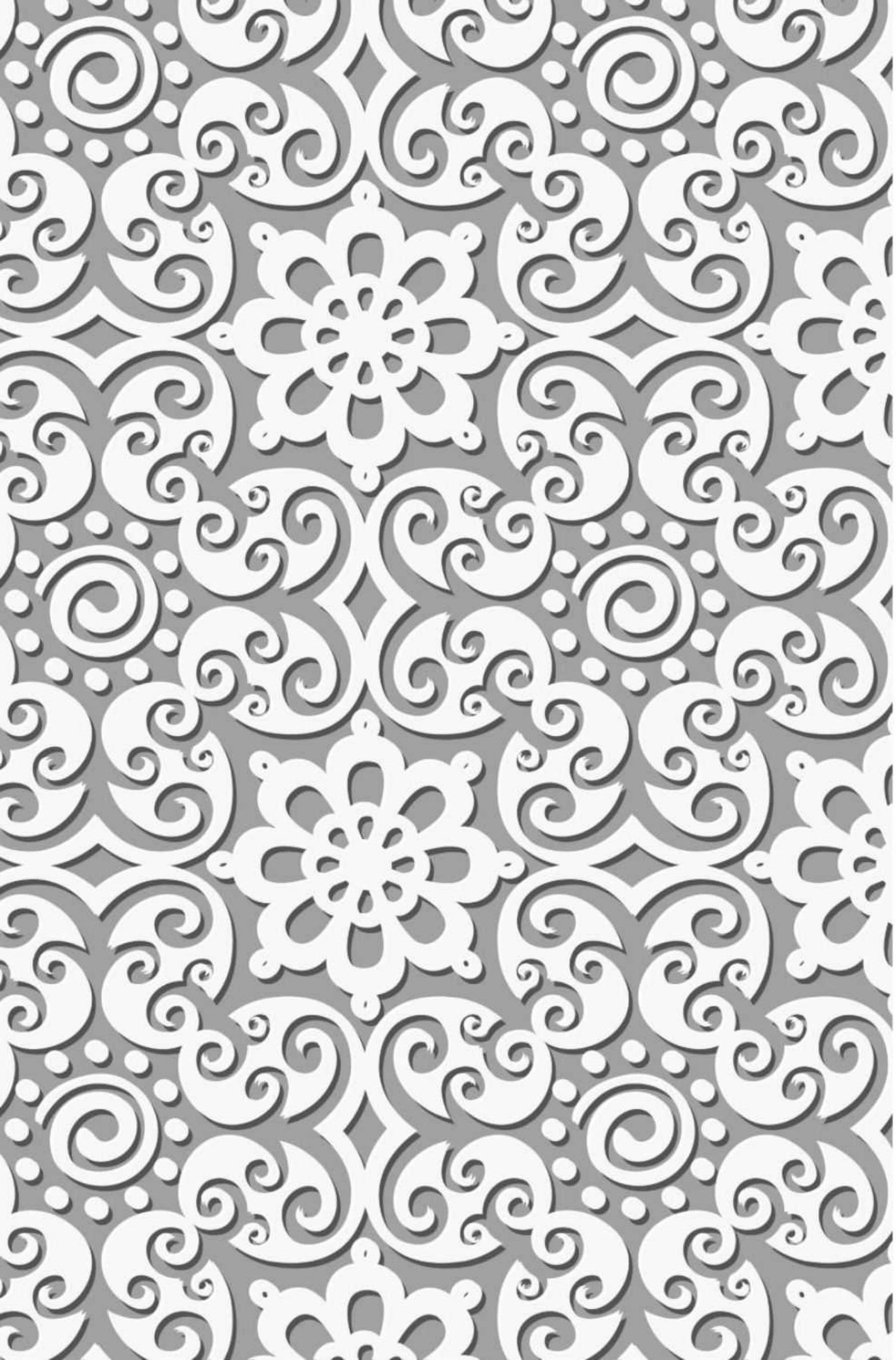
Mata melirik ke kiri atas disebut Visual Remembered. Mata melirik ke kiri atas merupakan tanda seseorang sedang mengingat kejadian yang lalu secara visual. Lirikan ini mengindikasikan adanya usaha dalam mengingat masa lalu berupa gambaran dalam memori.

Mata melirik ke kiri tengah disebut Auditorial Remembered. Mata melirik ke kiri tengah merupakan tanda seseorang sedang mengingat informasi yang diterima oleh indera pendengaran dalam bentuk suara. Lirikan ini mengindikasikan adanya usaha mengingat kembali informasi pendengaran dan mempunyai kecenderungan berbohong rendah.

Mata melirik ke kiri bawah disebut Kinesthetic

Remembered. Mata melirik ke kiri bawah merupakan tanda seseorang sedang mengingat apa yang sedang ia rasakan. Lirikan ini biasanya digunakan untuk menceritakan perasaan yang pernah terjadi pada masa lalu.

Secara umum, mata melirik ke arah kiri menunjukkan arti bahwa seseorang sedang berusaha mengingat suatu ingatan yang telah tertanam dalam memorinya. Oleh karena itu, indikasi seseorang sedang berbohong relatif kecil. Jika Anda bertanya pada seseorang lalu terlihat matanya bergerak ke arah kiri, maka ini menandakan ia sedang mengingat-ingat suatu pengalaman yang terkait dengan pertanyaan Anda. Arah pandangan ke kiri atas lebih terkait dengan penggunaan memori dalam otak, alias seseorang yang sedang mengingat atau menyatakan fakta. Kebohongan itu lebih ke arah rekonstruksi. Coba Anda ingat kejadian apa yang terjadi seminggu yang lalu, rasakan, melirik ke arah kiri pasti terasa lebih nyaman.





**BAHASA  
MULUT**

**B**ibir atau mulut sangat penting untuk mengucapkan kata-kata. Tapi bagaimana seandainya diam tanpa mengeluarkan sepatah kata pun? Justru ini yang menarik. Ketika mulut digunakan untuk mengucapkan kata-kata, yang keluar bisa saja kebohongan. Namun lewat bahasa tubuh bibir, yaitu lewat gerakan-gerakannya, sesuatu yang sangat jujur akan nampak jelas. Berikut beberapa gerakan bibir yang menunjukkan arti-arti tertentu.

**Menggigit bibir.** Gerakan menggigit bibir bukan gerakan yang tanpa arti. Ketika seseorang melakukan gerakan ini, itu menunjukkan makna tertentu mewakili emosi yang dirasakannya. Menggigit bibir bawah menunjukkan bahwa seseorang kemungkinan sedang mengalami kecemasan, ketakutan, rasa tidak aman, atau stres.

Menurut psikolog sekaligus penulis buku *The Nonverbal Advantage*, Carol Kinsey Goman, ketika Anda menggigit, mengisap atau menjilat bibir, Anda menggambarkan perasaan hati yang sedang dalam tekanan dan canggung. Dengan menggigit bibir, Anda mencoba untuk menghibur atau menenangkan diri sendiri. Namun begitu, menggigit bibir juga bisa bermakna godaan. Ini tergantung dengan bahasa-

bahasa tubuh lain yang juga menunjukkan sinyal yang sama, misalnya menggigit bibir sementara matanya melakukan kerlingan.

**Menutupi mulut.** Gerakan mulut atau bibir bisa menjadi indikator bagus untuk mendeteksi seseorang berbohong atau tidak dengan ucapannya. Gerakan menutup mulut merupakan gerak refleks alami yang muncul sebagai reaksi bawah sadar untuk menghentikan dan memblokir kata-kata dusta yang diucapkan. Gerakan ini terjadi karena secara alamiah saat seseorang berkata sesuatu yang tidak sesuai dengan hatinya, maka lekas-lekas tangan akan menutup mulut yang baru saja mengatakan sesuatu yang dianggap buruk oleh hatinya itu.

Gerakan menutup mulut ini sangat terlihat jelas pada anak-anak. Perhatikan saja, seorang anak kecil yang sedang berbohong, maka dengan cepat ia akan menutup mulut dengan satu atau bahkan kedua tangannya.

Adapun gerakan menutup mulut ini, dengan bertambah dewasa seseorang gerakannya semakin halus dan bervariasi. Lihat variasi-variasi gerakan menutup mulut pada orang dewasa pada gambar berikut.



Cara orang dewasa menunjukkan gerakan menutup mulut sebagai tanda menyembunyikan sesuatu atau berbohong  
Sumber: Allan Pease (1988)

Selain sebagai tanda kebohongan, menutup mulut bisa berarti keragu-raguan. Sama dengan reaksi saat berbohong, gerakan menutup mulut karena keraguan terjadi sebagai refleks untuk menghentikan kata-kata meragukan yang diucapkan. Menutup mu-

lut yang mengindikasikan keraguan ditunjukkan dengan cara menempelkan jari telunjuk secara vertikal (dalam keadaan tangan terenggam atau terbuka) ke mulut. Atau bisa juga menutup mulut dengan gengaman tangan. Kedua gerakan ini biasanya sering kita lihat pada orang yang sedang memaparkan materi atau menjadi nara sumber, sedang mempresentasikan sesuatu atau orang yang sedang berbicara di depan kelas, ketika orang tersebut merasa tidak yakin dengan jawaban yang ia berikan, maka gerak tangan semacam ini akan muncul. Jika Anda mendapati orang menutup mulutnya sewaktu Anda sedang berbicara, ini berarti bahwa orang tersebut merasa apa yang Anda katakan meragukan, curiga bahwa Anda berbohong.

Menutup mulut juga bisa berarti keheranan atau ketika seseorang merasa melakukan kesalahan. Charles Darwin menulis, "Isyarat keheranan tergambar melalui gerakan meletakkan tangan di depan mulut. Terkadang sikap ini juga bisa dilihat ketika seseorang mengatakan sesuatu dan meminta maaf atau merasa heran dengan apa yang baru dikatakan oleh seseorang".

**Mengerutkan bibir.** Mengerutkan bibir bisa menjadi indikator ketidaksukaan, ketidaksetujuan,

atau ketidakpercayaan. Mengerutkan bibir bisa juga diartikan sedang berpikir keras akan tetapi belum siap untuk mengucapkannya.

**Mulut tertutup dengan tekanan.** Mulut tertutup biasa tanpa ketegangan tidak memiliki makna apa-apa. Tapi berbeda jika mulut tertutup dengan tekanan, hal ini memperlihatkan tidak ada keinginan untuk berhubungan dengan orang lain, menghindari hubungan kata-kata. Menutup mulut rapat-rapat dan bibir seolah diperas menunjukkan adanya tekanan yang sangat besar. Hal ini biasanya digunakan untuk menyatakan kemarahan yang ditahan. Biasanya bentuk bibir juga sedikit melengkung.



Mulut tertutup dengan tekanan, sebuah tanda seseorang menahan suatu emosi  
Sumber: <http://bit.ly/2BSuVoL>

**Reaksi mengecap.** Pernyataan mulut berhubungan dengan fungsi mulut, yaitu menerima dan mencicip makanan.

Reaksi pahit. Reaksi pahit ditunjukkan dengan gerakan sudut mulut turun, bibir dibulatkan, dan lidah ditarik ke belakang. Gerakan tersebut juga akan muncul bila orang membutuhkan pertolongan karena merasa tersinggung, kecewa, atau berduka cita. Bisa juga

merupakan ekspresi dari sikap merendahkan orang lain, menghina, iri hati, mencemoohkan, atau meragukan sesuatu.

Reaksi asam. Bila mulut merasakan asam, maka reaksinya adalah bibir ditarik ke samping sehingga tertutup rapat, gigi dikatupkan erat-erat. Gerakan ini juga bisa merupakan isyarat dari orang yang berusaha secara aktif melawan hal yang tidak menyenangkan, marah, ingin menentang.

Reaksi manis. Bila ada sesuatu yang terasa manis di mulut, akan terjadi gerakan berulang-ulang karena rasa tersebut menyenangkan. Gerakan reaksi manis akan muncul pula bila orang yang merasakan sesuatu yang menyenangkan yang disebut tersenyum.



**BAHASA  
EKSPRESI  
WAJAH**

**D**alam membaca pikiran orang, bahasa tubuh wajah menjadi komponen penting untuk dipelajari. Pasalnya, wajah merupakan bagian tubuh yang memiliki reaksi dan respon tercepat dari otak, dan merupakan lokasi pertama dari tubuh untuk mengekspresikan apa yang ada di dalam pikirannya. Oleh karena itu, wajah seseorang bisa mengungkapkan banyak hal, sifatnya, emosinya, keinginannya, dan lain-lain.

Tanpa berkata-kata, wajah memberi gambaran respon seseorang terhadap sesuatu. Wajah akan berbicara banyak tentang hal-hal tersembunyi dalam pikiran. Wajah berbicara di antaranya melalui ekspresi wajah, bahasa mata, bahasa bibir atau mulut, dan posisi kepala. Pada saat memandang wajah seseorang, Anda dapat membaca pikirannya berdasarkan ekspresi wajahnya, sinar matanya, kerutan yang ada di sekitar matanya, bentuk bibirnya, posisi kepalanya, dan lain-lain.



Wajah seseorang bisa mengungkapkan banyak hal, sifatnya, emosinya, keinginannya, dan lain-lain  
Sumber: <http://bit.ly/2DYRRY>

Studi tentang isyarat wajah sebagai ekspresi emosi khusus memiliki riwayat yang panjang. Salah satu ilmuwan yang paling terkenal yang menguji hal ini adalah Charles Darwin. Charles Darwin mencoba menemukan apakah isyarat wajah yang berhubungan dengan emosi tertentu bersifat universal. Metode



yang digunakannya adalah meminta subjek untuk mengidentifikasi emosi khusus yang tampak dari foto-foto wajah orang.

Dalam buku *The Expression of the Emotion in Man and Animals* (1872), Darwin menyajikan beberapa kesimpulan dan pemikiran tentang perilaku ekspresif. Menurutnya, sebagian besar dari tindakan ekspresif manusia, seperti halnya binatang, merupakan perilaku yang bersifat instinktif, bukan hasil belajar. Sebagai contoh, kita mungkin melihat anak-anak berusia 2 atau 3 tahun, bahkan yang dilahirkan tunanetra, wajahnya memerah bila merasa malu.

Argumen Darwin tentang ekspresi wajah anak-anak tunanetra didukung oleh studi-studi berikutnya. Ilmuwan Jerman, Eibl Eibesfeldt menemukan bahwa ekspresi senyum anak-anak yang buta tuli sejak lahir terjadi tanpa proses belajar atau meniru sehingga jelas bahwa ekspresi wajah merupakan gerak isyarat bawaan. Ilmuwan lain seperti Ekman, Friesen, dan Sorenson mendukung beberapa keyakinan Darwin tentang gerak isyarat bawaan ketika mereka mempelajari ekspresi wajah orang-orang dari lima kebudayaan yang berbeda. Mereka menemukan bahwa tiap kebudayaan memakai isyarat wajah dasar yang sama untuk

menunjukkan emosi. Hal ini membuat mereka menyimpulkan bahwa gerak isyarat merupakan bawaan.

Ekspresi wajah atau mimik adalah hasil dari satu atau lebih gerakan atau posisi otot pada wajah. Ekspresi wajah merupakan salah satu bentuk komunikasi non-verbal, dan dapat menyampaikan keadaan emosi dari seseorang kepada orang yang mengamatinya. Ekspresi wajah merupakan salah satu cara penting dalam menyampaikan pesan sosial dalam kehidupan manusia.

Namun begitu, meskipun ekspresi wajah memiliki posisi penting dalam berkomunikasi untuk menyampaikan pesan perasaan atau pikiran, ekspresi wajah ini merupakan bahasa tubuh yang sangat mungkin direkayasa, dibuat-buat.

Seorang pembunuh bisa saja memasang ekspresi wajah datar, seperti orang tanpa dosa. Seorang pembohong bisa saja menunjukkan ekspresi wajah yang tegas, seolah-olah apa yang dikatakannya adalah kebenaran dan sangat meyakinkan. Ketika Anda marah, Anda bisa menyembunyikan kemarahan tersebut melalui ekspresi wajah Anda, dengan tersenyum atau tertawa misalnya. Politisi atau artis adalah contoh orang-orang yang sangat piawai dalam memanipula-

si ekspresi wajah, sehingga cukup sulit menilai emosi mereka sebenarnya.

Akan tetapi ada satu teknik yang bisa membongkar kebohongan dari ekspresi wajah itu, yaitu dengan melihat micro-expression atau ekspresi mikro. Apa itu ekspresi mikro atau micro-expression?

Ekspresi mikro adalah sebuah ekspresi super cepat yang manusia lakukan secara tidak sadar. Paul Ekman, ilmuwan yang meneliti tentang ekspresi wajah manusia, mendefinisikan ekspresi mikro sebagai, "Ekspresi emosional keseluruhan wajah yang terjadi secara bersamaan dalam satu waktu, berlangsung sekejap dari durasi biasanya, begitu cepat hingga biasanya tidak terlihat".

Menurut Paul Ekman, ekspresi mikro ini adalah ekspresi sekejap yang hadir dalam interaksi manusia dan menunjukkan apa yang sebenarnya orang tersebut rasakan, meski jika orang tersebut tidak mengetahui bahwa dia merasa demikian.

Ekspresi mikro selalu menyatakan perasaan Anda yang sebenarnya. Misalnya Anda dan teman Anda mengikuti perlombaan yang sama, lalu kalian mendapat sebuah berita bahwa teman andalah yang berhasil lolos ke tahap berikutnya, sedangkan Anda tidak. Maka Anda seketika merasa sedih. Namun Anda ti-

dak ingin menampakkan wajah sedih tersebut, justru ingin menunjukkan wajah bahagia karena teman Anda berhasil lolos. Anda bisa saja berakting menampakkan wajah bahagia di depan teman tadi, tapi untuk sepersekian detik setelah mendengar berita tersebut Anda pasti menampakkan ekspresi orang yang sedang sedih. Ekspresi yang muncul sekilas di awal inilah ekspresi mikro. Ia muncul tanpa sadar dan tak bisa dibendung.

Contoh lain, jika Anda memiliki alasan untuk mencurigai bahwa seseorang sedang berbohong, katakan tentang sesuatu yang Anda rasa dapat membuat orang itu terkejut atau tersinggung. Lalu perhatikan baik-baik wajahnya pada saat Anda mengatakan hal itu kepadanya. Bila Anda melihat sebuah ekspresi yang kemudian dengan sangat cepat diikuti oleh ekspresi lain yang berbeda, waspadalah, orang itu mungkin sedang mencoba membohongi Anda.

Analisis ekspresi mikro ini pada praktek nyatanya merupakan unsur yang penting dalam investigasi ataupun interview seseorang, karena dari sanalah investigator dapat mengetahui kebenaran dari apa yang disampaikan oleh seseorang ketika merespon pertanyaan. Ilmu ini sendiri telah lama mendapat tempat dalam upaya penegakan hukum. Ekspresi mikro

memiliki peranan penting untuk mencegah bias keterangan saksi yang dapat mengaburkan proses penyidikan dengan mengobservasi ekspresi wajah serta respon gerakan seseorang terhadap suatu kejadian atau pertanyaan. Penyidik dapat menggunakan ekspresi agar lebih cermat memerhatikan petunjuk dan kemungkinan yang ada pada pola-pola ekspresi, komunikasi verbal maupun non-verbal.

Secara garis besar, menurut Paul Ekman, ada tujuh ekspresi yang merupakan ekspresi mikro yang muncul secara spontan dan berlaku secara universal, berlaku bagi setiap manusia tanpa memandang ras, jenis kelamin dan sebagainya, yakni: ekspresi kebahagiaan (happiness), kesedihan (sadness), marah (anger), menghina (contempt), jijik (disgust), takut (fear), dan terkejut (surprised).

Berikut kita simak uraian ketujuh ekspresi mikro tersebut. Belajar membaca dan memahami ekspresi mikro akan menjadi kunci untuk memahami perasaan sebenarnya yang tergeurat pada wajah seseorang.

- **Kebahagiaan (Happiness)**

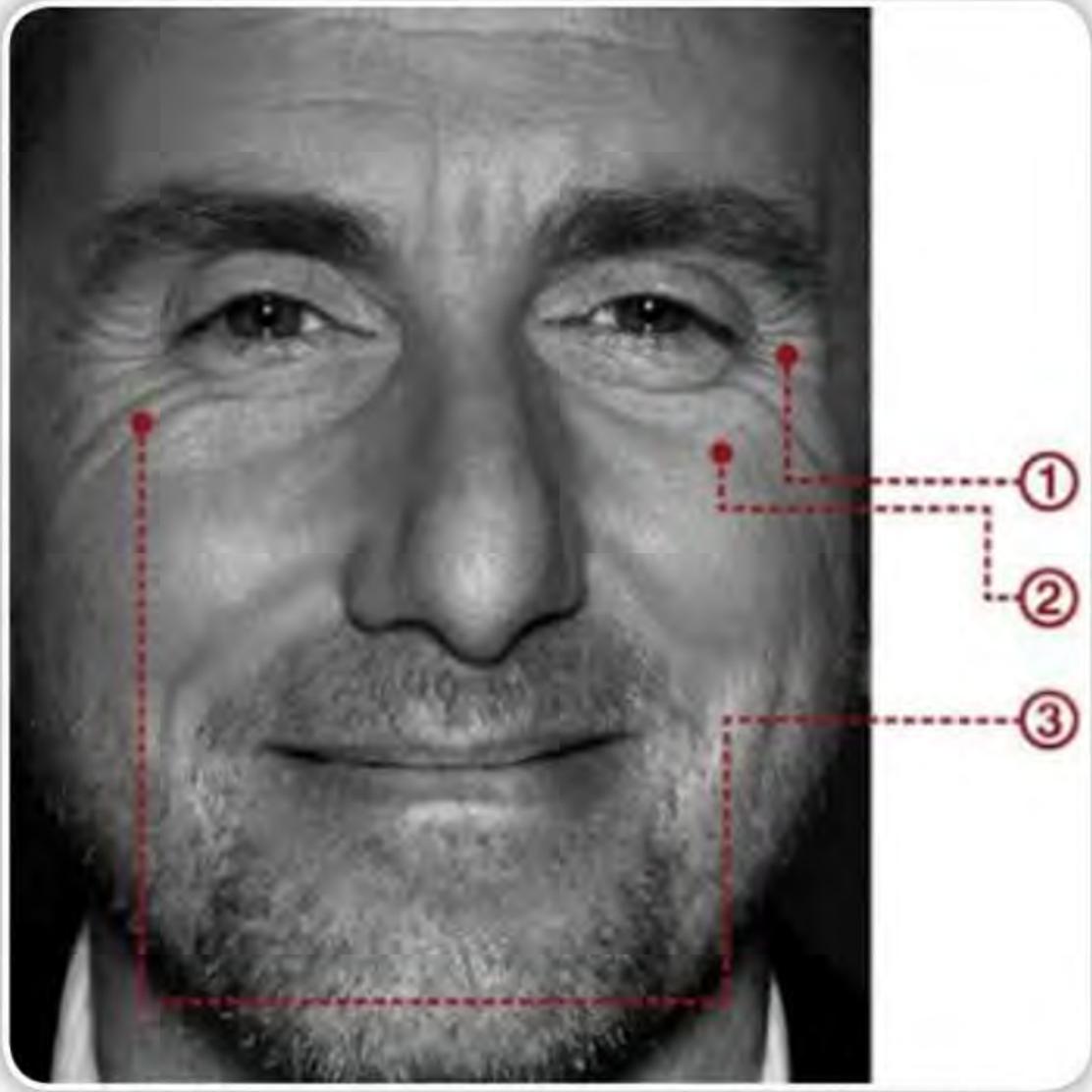
Tidak sulit untuk memalsukan kebahagiaan. Kita semua mungkin sudah tahu betul bagaimana memasang ekspresi senang meski sebenarnya tidak. Tapi, kebahagiaan yang sebenarnya bisa di-

baca lewat ekspresi mikro Anda. Ketika merespon sesuatu yang menyenangkan, ekspresi mikro itu akan muncul sesaat, meskipun setelahnya Anda bisa memasang ekspresi yang lain. Berikut karakteristik ekspresi mikro kebahagiaan.

Lihat gambar di bawah. Gambar tersebut adalah ekspresi kebahagiaan sejati. Karakteristiknya adalah:

1. Kerutan di sekitar mata.
2. Pipi naik menekan.
3. Gerakan pada otot di sekitar mata.

Pada kebahagiaan yang sesungguhnya Anda akan melihat sudut bibir terbuka dan pipi akan sedikit naik. Tetapi tanda termudah untuk dideteksi adalah kerutan yang membentuk cakar gagak pada sudut mata. Jika Anda tidak melihat pergerakan di sekitar mata atau tak ada kerutan cakar gagak, berarti senyumnya palsu.



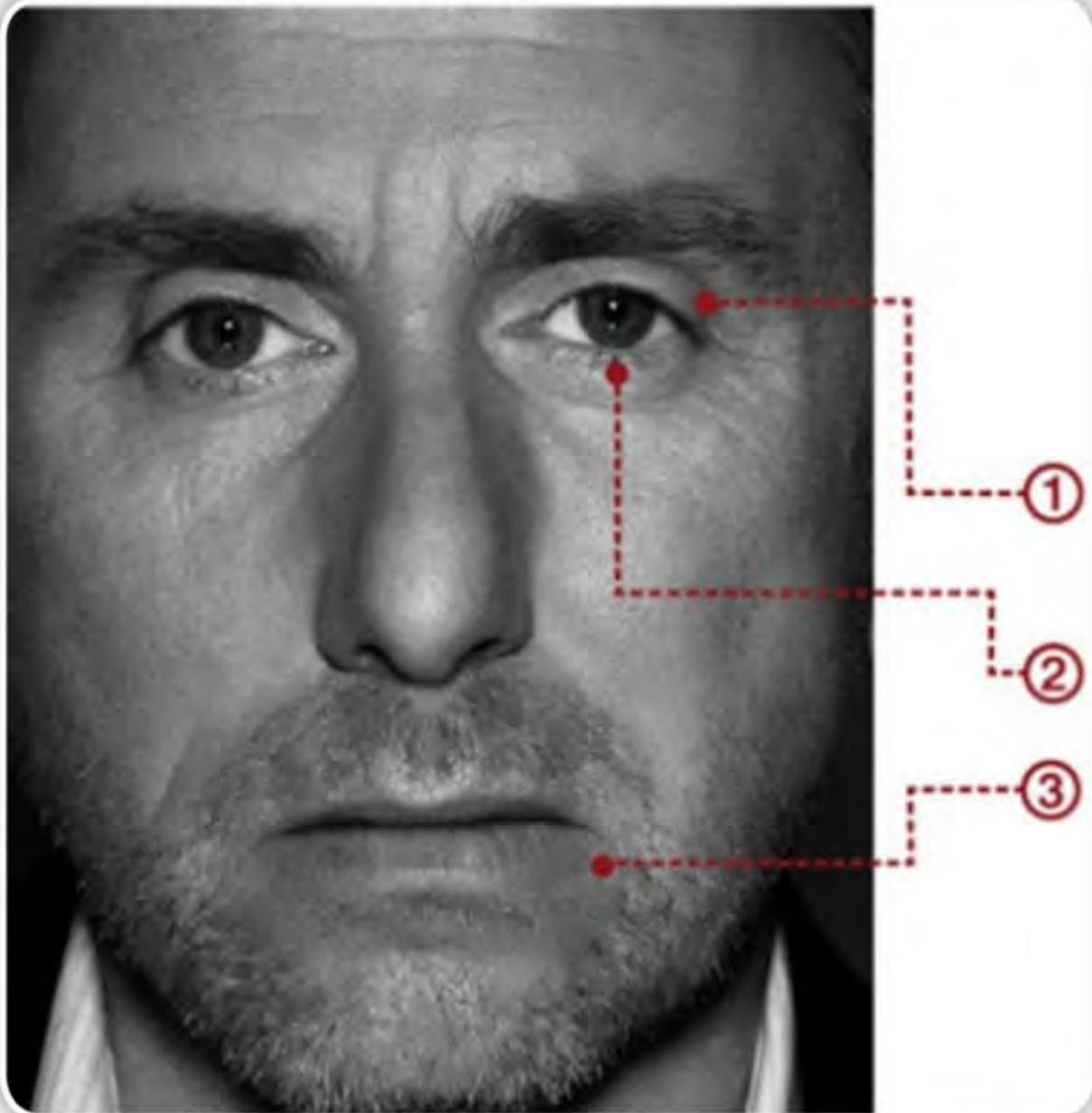
Ekspresi mikro yang menunjukkan kebahagiaan  
Sumber: <http://bit.ly/2DXdCce>

- Kesedihan (Sadness)  
Kesedihan umumnya cukup mudah dikenali. Kebanyakan dari kita dapat mengetahui ketika seseorang sedang merasa sedih. Tapi ada kalanya susah juga mendeteksinya pada orang-orang yang pandai menyembunyikan perasaan itu. Banyak orang yang ingin mengakhiri hidup mereka misalnya, justru terlihat sangat bahagia. Tapi Anda

dapat selalu menyadari tanda-tanda kesedihan dengan memperhatikan ekspresi mikronya.

Berikut karakteristik ekspresi kesedihan, yaitu:

1. Kelopak mata atas menurun.
2. Mata tidak fokus.
3. Ujung mulut tertarik ke bawah.



Ekspresi mikro yang menunjukkan kesedihan  
Sumber: <http://bit.ly/2DXdCce>

Pada kesedihan kelopak mata atas dan sisi luar dari alis akan melorot. Ini menandakan bahwa orang tersebut sedang tidak fokus. Juga, ujung dari bibir akan sedikit tertarik ke arah bawah.

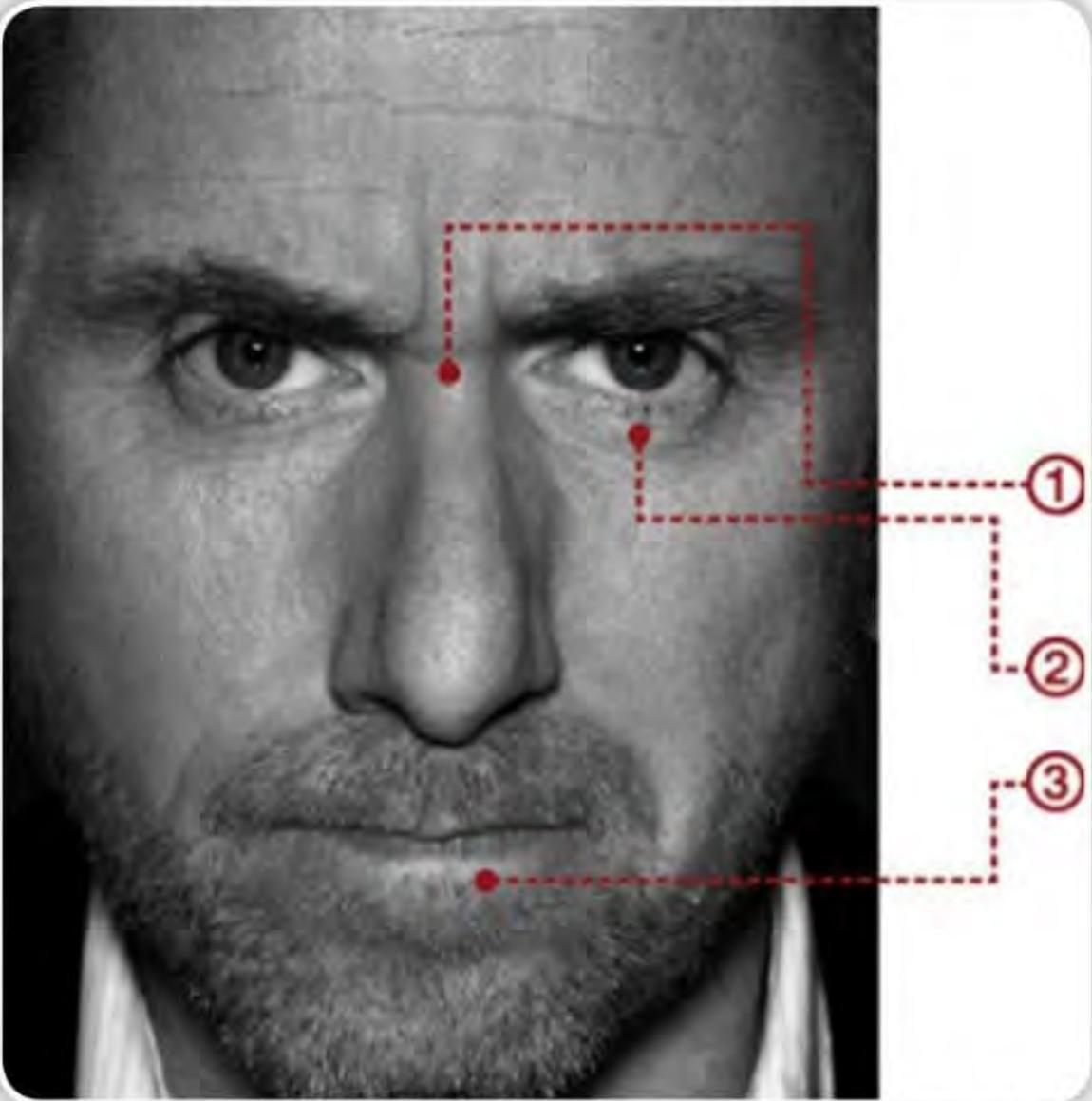
- Marah (Anger)

Dengan memperhatikan ekspresi mikro seseorang, Anda bisa mengetahui seseorang yang marah meskipun kemarahan itu tersembunyi dengan baik.

Karakteristik ekspresi marah adalah:

1. Alis menurun dan menyatu.
2. Mata berkaca-kaca.
3. Bibir menyempit.

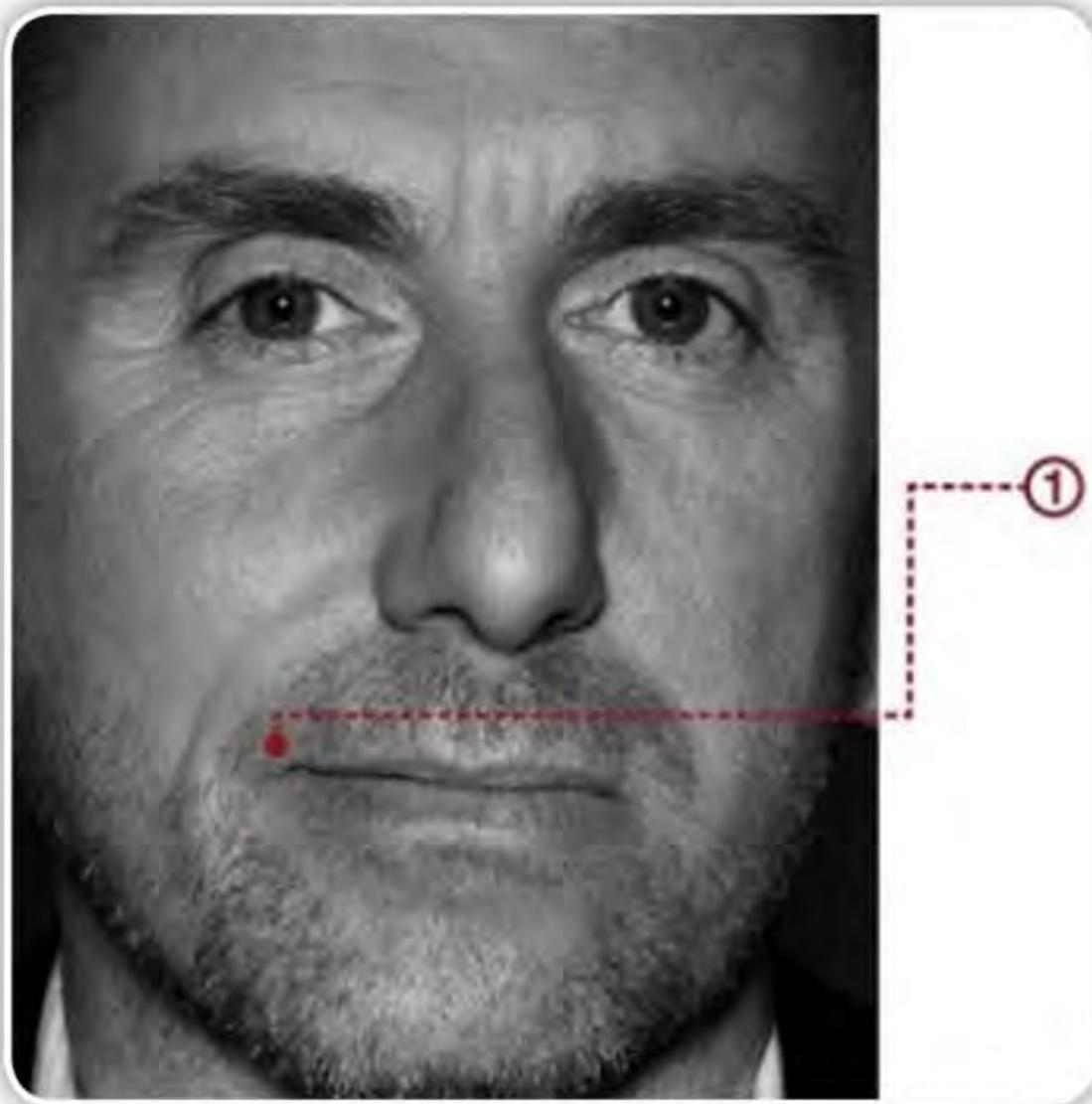
Ekspresi mikro dari marah terdiri dari bibir yang mengecil dan terkatup rapat. Anda juga akan melihat alis yang menjadi condong ke bawah ke arah hidung. Dan mungkin karakteristik dari marah yang paling mudah untuk diketahui adalah; mata yang membelalak. Mata akan membelalak secara intens.



Ekspresi mikro yang menunjukkan kemarahan  
Sumber: <http://bit.ly/2DXdCce>

- Menghina (Contempt)  
Anda bisa tahu apakah seseorang menghina pendapat Anda atau tidak, yaitu dengan melihat ekspresi mikronya yang timbul sesaat setelah Anda mengemukakan pendapat. Menghina merupakan satu-satunya ekspresi mikro yang unilateral, maksudnya, hanya condong ke satu belah bagian muka. Ekspresi mikro yang lainnya tersebar rata di

seluruh bagian muka dan membentuk garis vertikal.



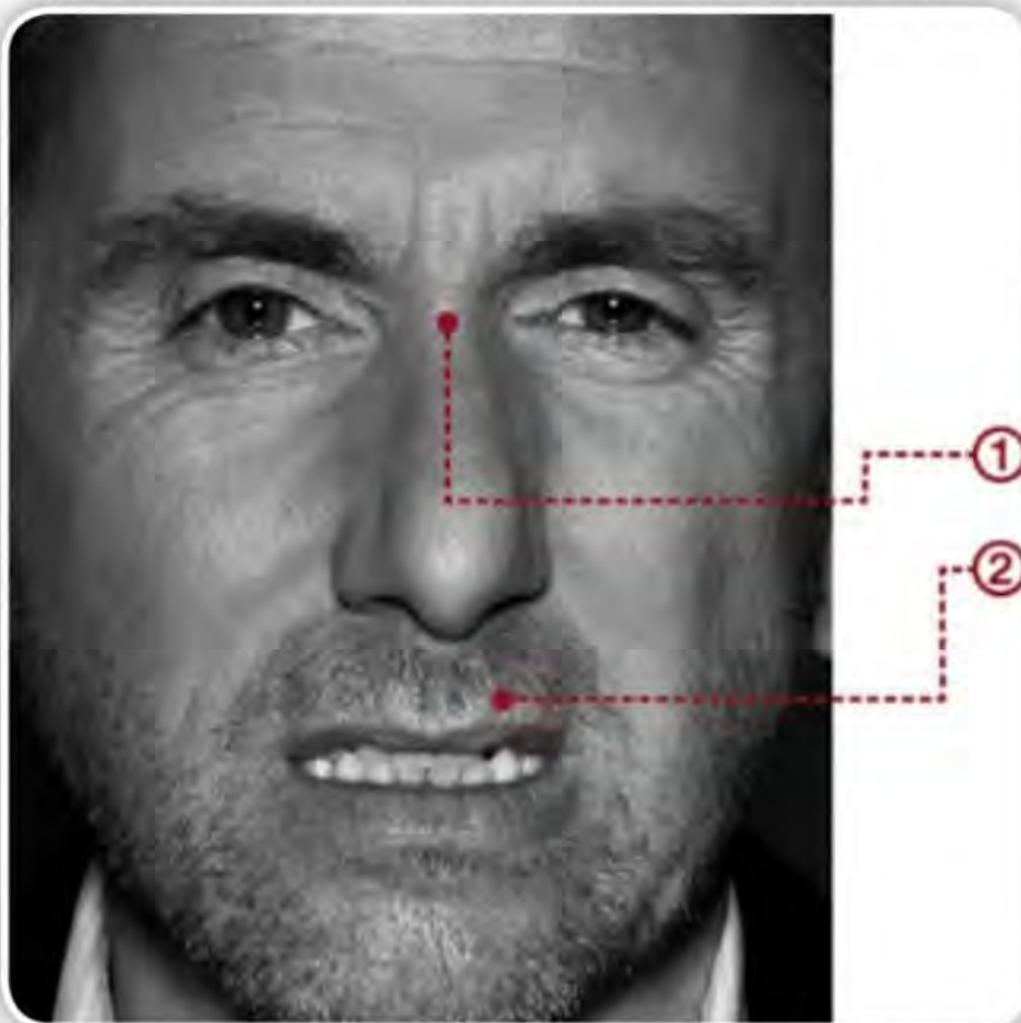
Ekspresi mikro yang menunjukkan sikap menghina  
Sumber: <http://bit.ly/2DXdCce>

Karakteristik ekspresi menghina adalah: sudut bibir merapat dan naik hanya pada satu sisi wajah. Menghina ditandai oleh naiknya salah satu sudut bibir. Tandanya terlihat sangat lembut bahkan hampir mirip kedutan. Seringkali sudut bibir yang naik disertai sedikit menggerakkan kepala ke

arah atas supaya Si Penghina dapat menatap ke bawah ke arah orang yang ia hina.

- **Jijik (Disgust)**

Ekspresi jijik, selain digunakan untuk merespon sesuatu yang menjijikkan, misalnya melihat kotoran atau sesuatu lainnya, biasa juga dipakai sebagai indikator yang mengindikasikan bahwa seseorang tidak suka terhadap hal yang sedang Anda bicarakan, atau setidaknya tak setuju dengan apa yang telah Anda lakukan atau Anda percayai.



Ekspresi mikro yang menunjukkan rasa jijik  
Sumber: <http://bit.ly/2DXdCce>

Karakteristik ekspresi jijik adalah:

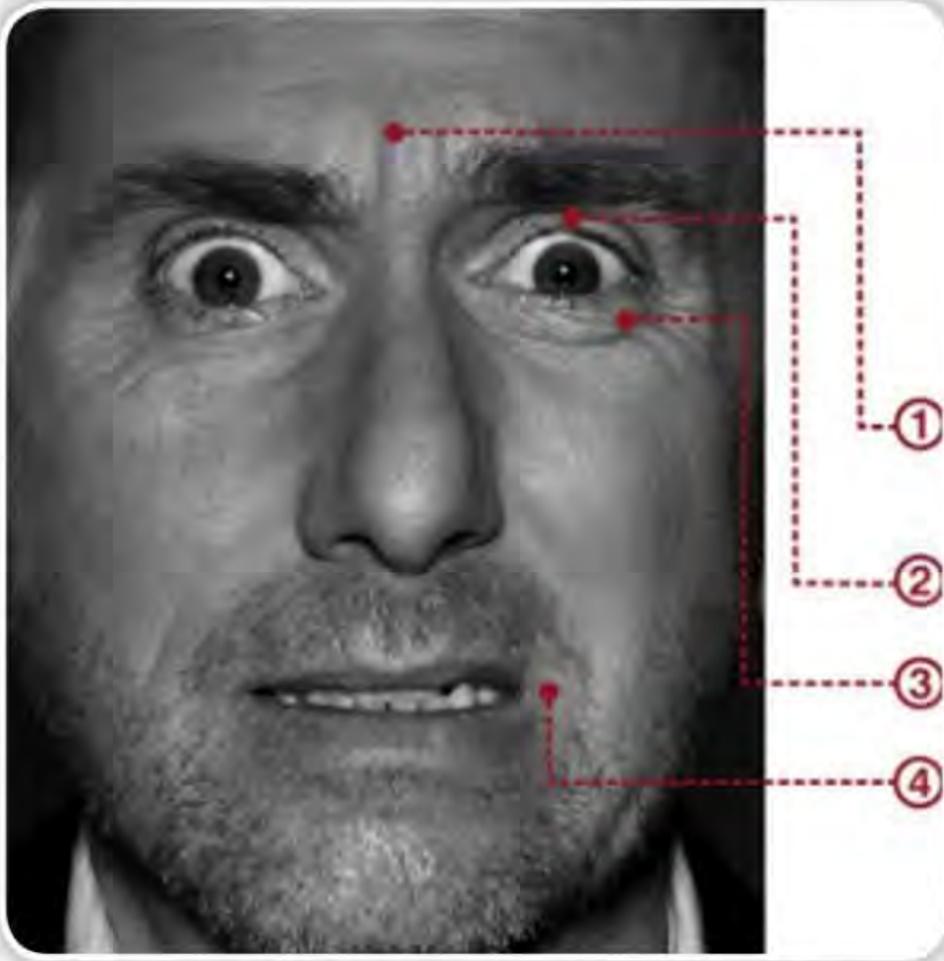
1. Hidung mengkerut.
2. Bibir bagian atas naik dan mengekspos deretan gigi.

- Takut (Fear)

Ada banyak hal yang membuat kita takut. Takut ketahuan, takut dengan seseorang, takut berada di situasi tidak diinginkan, atau kita sedang menonton film seram, dan sebagainya. Saat hal-hal tersebut terjadi, maka kita akan menampilkan ekspresi takut. Bagaimana ekspresi mikro dari takut itu? Lihat gambar berikut.

Karakteristik ekspresi takut adalah:

1. Alis naik dan menyatu.
2. Kelopak mata atas naik.
3. Kelopak mata bawah tertekan.
4. Bibir sedikit merenggang secara horizontal menuju telinga.



Ekspresi mikro yang menunjukkan rasa takut  
Sumber: <http://bit.ly/2DXdCce>

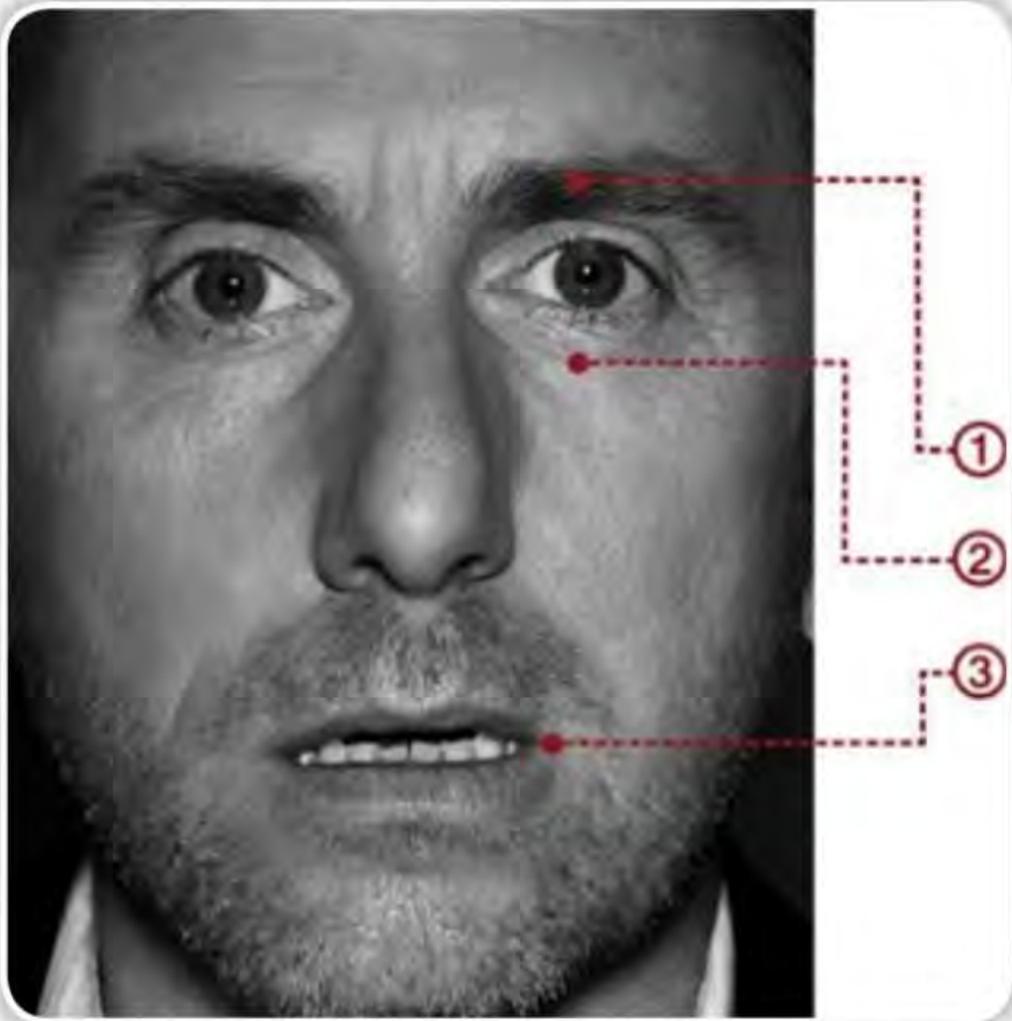
Pada ekspresi takut, Anda akan melihat bibir tertarik ke arah telinga secara horizontal. Kelopak mata bagian bawah akan menegang dan kelopak mata bagian atas akan naik. Anda juga akan menyadari alis mata naik dan menekan satu sama lain.

- Terkejut (Surprised)  
Ekspresi terkejut menjadi ekspresi mikro yang sangat penting. Ini dapat digunakan dalam proses pendeteksian kebohongan. Jika Anda menuduh

seseorang terhadap sesuatu, dan mereka terkejut, mungkin saja tuduhan Anda salah. Tetapi, sangatlah mudah untuk memalsukan perasaan terkejut, tapi yang orang-orang tak tahu bahwa sangatlah mudah untuk mendeteksi rasa terkejut palsu.

Karakteristik ekspresi terkejut adalah:

1. Alis naik.
2. Mata melebar.
3. Mulut terbuka.



Ekspresi mikro yang menunjukkan keterkejutan  
Sumber: <http://bit.ly/2DXdCce>

Ekspresi terkejut dapat diketahui melalui melebarnya bola mata dan naiknya alis. Juga mulut akan sedikit terbuka. Catatlah bahwa ekspresi sesungguhnya dari terkejut adalah alis hanya naik kurang dari satu detik. Jadi jika seseorang terkejut, tetapi alisnya terangkat lebih dari satu detik, maka mereka bohong, tak perlu diragukan lagi.

Sebagai catatan, dalam upaya membaca pikiran orang lain lewat bahasa tubuh, sekali lagi ditegaskan bahwa tidak cukup melihat satu bagian saja. Anda tidak cukup menganalisa sebuah kebohongan hanya dengan melihat ekspresi mikroanya. Dalam hal ini Anda tetap harus mencari kelompok bahasa tubuh lainnya yang mendukung. Paul Ekman dalam tulisannya "Facial Expression and Emotion" menjelaskan bahwa gerakan tubuh harus turut dianalisis, karena gabungan ekspresi wajah dan gerakan tubuh dapat menimbulkan arti yang berbeda, misalnya apabila seseorang menutupi wajah sedihnya dengan tangan, maka ini bisa berarti 'shame' (malu).

Selain melihat ekspresi mikro, mendeteksi kebohongan dapat juga dilakukan dengan metode verbal, yaitu menggunakan konsep McClish, Statement Analysis. Dalam hal ini, menurut McClish,

pendeteksian kebohongan lebih baik menggunakan metode verbal dibandingkan non-verbal yang sulit untuk dianalisis, membutuhkan waktu banyak untuk diproses, dan memiliki resiko besar dalam misinterpretasi.

Pernyataan McClish ini didukung oleh penelitian yang diadakan ilmuwan lain yang menjelaskan bahwa orang yang memiliki kemampuan untuk mengerti kata-kata (aphasics) lebih mampu mengenali kebohongan dibandingkan mereka yang hanya memperhatikan ekspresi wajah maupun gerak tubuh.

Adapun konsep McClish, Statement Analysis, adalah sebuah konsep yang bertujuan untuk membaca pikiran seseorang dengan menganalisis definisi dan grammar dari kata-kata seseorang, yang lebih jelasnya berupa:

- Huh Factor. Dalam penelitian McClish mengenai telepon darurat di Amerika Serikat yaitu 911, operator biasanya akan berusaha melacak laporan dari orang yang menelepon tersebut dengan memberikan pertanyaan rinci mengenai kasusnya, misalnya "Istri Anda jatuh dari ketinggian berapa?". Apabila kemudian muncul jawaban seperti "Huh?", "What?",

atau “Do what?”, ditemukan bahwa 91% dari penelepon ini justru menjadi pelaku dari kasus tersebut.

- **Resistance in Answering.** Dalam penelitian lainnya pada saluran 911, McClish menemukan bahwa apabila penelepon menolak untuk menjawab pertanyaan yang relevan, ditemukan bahwa 100% penelepon tersebut merupakan pelakunya. Misalnya operator bertanya apa yang terjadi pada korban, namun penelepon menjawab “Hanya itu yang bisa aku laporkan”.
- **Stalling for Time.** Apabila Anda mengajukan pertanyaan dan seseorang menjawabnya dengan terlebih dahulu mengulang pertanyaan Anda misalnya, maka terdapat kemungkinan besar orang tersebut sedang berbohong. Contohnya, Anda bertanya: “Apakah kamu mencuri uang saya?”. Orang yang Anda tanya menjawab: “Hah? Apa aku mencuri uangmu? Tentu saja tidak”. Seseorang yang akan berbohong biasanya melakukan ini untuk mengulur waktu untuk berpikir sejenak sebelum menjawab.

- Yes or No. Apabila Anda mengajukan pertanyaan yang jawabannya berupa “tidak” atau “iya”, namun orang yang Anda tanya justru menjawab secara implisit, maka besar kemungkinannya ia berbohong. Misalnya Anda bertanya: “Apakah kamu mencurinya?”, maka jawaban seharusnya adalah “tidak” atau “iya”, namun pembohong biasanya menjawab dengan “Aku bukan orang yang seperti itu”, dan jawaban yang sejenis.



**BAHASA  
TANGAN**

**T**angan mungkin menjadi salah satu bagian tubuh yang memiliki banyak sekali fungsi. Anda bisa bayangkan betapa sulitnya melakukan berbagai aktivitas dalam kehidupan ini tanpa tangan.

Begitupun dalam bahasa tubuh, tangan memegang peranan penting dalam bahasa tubuh. Gerakan-gerakan tangan, dari gerakan yang besar hingga gerakan-gerakan yang kecil sekalipun mampu menyiratkan pesan-pesan yang berasal dari pikiran seseorang. Berikut kita simak uraian tentang berbagai gerakan tangan beserta makna yang terkandung di dalamnya.

## Posisi Tangan

**Telapak tangan terbuka.** Dalam kehidupan sehari-hari, orang menggunakan dua posisi dasar telapak tangan, yaitu telapak tangan terbuka (menghadap ke atas) dan telapak tangan tertutup (menghadap ke bawah seolah menekan atau menahan).

Telapaktangan terbuka dikaitkan dengan kebenaran, kejujuran, keterbukaan, kesetiaan, dan kerelaan atau kepatuhan. Bila seseorang berbicara sambil menyembunyikan tangannya (di belakang punggung atau di saku), mungkin saja orang tersebut berbo-

hong, atau setidaknya menyembunyikan sesuatu. Ketika seorang anak kecil berbohong atau menyembunyikan sesuatu, biasanya sang anak akan menyembunyikan telapak tangannya di belakang punggung atau di saku celana. Pola yang sama juga dilakukan orang dewasa, ketika ia jujur maka telapak tangannya akan terbuka.

Ketika seseorang ingin menjadi orang yang benar-benar jujur dan terbuka, ia mengulurkan salah satu atau kedua telapak tangannya pada orang lain dengan tangan terbuka dan mengekspresikan keinginannya dengan jujur. Ketulusan kerap diperlihatkan dengan satu tangan diletakkan di dada dengan telapak tangan terbuka dan satunya lagi diulurkan pada orang lain. Gerakan ini banyak digunakan saat seseorang berbicara dan menyatakan ketulusan dan ketertarikan, secara tidak sadar, ia akan meletakkan tangannya di dada. Sikap meletakkan tangan di dada menunjukkan suatu kesiapan seseorang untuk menerima sikap atau segala sesuatu yang terkandung pada lawan bicaranya, atau bisa dikatakan juga merupakan suatu respon penerimaan. Jujur dengan ketidaktahuan diungkapkan juga dengan telapak tangan terbuka sembari kedua bahu diangkat sedikit.

Telapak tangan terbuka juga biasa digunakan un-

tuk memperhalus sebuah perintah. Dalam hal ini, telapak tangan terbuka mengisyaratkan kehangatan, bersahabat, dan tidak mengintimidasi. Jika Anda atasan dan memerintah bawahan, bawahan yang diperintah tidak akan merasa bahwa permintaan tersebut diberikan dengan tekanan dan dalam situasi superior, tidak merasa terancam oleh yang memberi perintah.

Sebaliknya, memberi perintah dengan telapak tangan tertutup (menghadap ke bawah), ini menandakan superioritas atau kekuasaan. Biasanya digunakan oleh orang yang memiliki status lebih tinggi dari orang yang diperintah. Namun hati-hati menggunakan posisi ini saat minta tolong kepada seseorang. Jika orang yang Anda mintai tolong adalah seorang teman dan memiliki kedudukan yang sama, ia bisa saja menolak permintaan dengan telapak tangan tertutup tadi. Permintaan Anda akan lebih mungkin diterima jika Anda menggunakan posisi telapak tangan terbuka.

Posisi telapak tangan yang tertutup menghadap ke bawah merupakan lawan dari posisi telapak tangan terbuka yang menghadap ke atas. Amatilah jika Anda berbicara dengan seseorang yang telapak tangannya menghadap kebawah, maka Anda setidaknya dapat menilai bahwa dibalik kata-katanya yang nampak menyenangkan, tampak jujur dan manis itu ada

sesuatu rahasia yang tersimpan dibaliknyanya. Anda perlu berhati-hati dengan seseorang yang seperti ini. Bisa juga bila telah menjadi kawan, maka sikap memerintah dan menguasai diri Anda akan timbul, jika Anda tipe orang yang penurut maka akan diperbudak.

**Menggosok telapak tangan.** Di banyak situasi kita kerap menggosok-gosok telapak tangan. Ketika menunggu hari di mana Anda merencanakan sebuah liburan, sembari tersenyum dan menggosok telapak tangan Anda berujar, "Huh, aku tidak sabar menunggu hari itu!". Ketika hendak mencicipi hidangan yang sepertinya lezat, menggosok-gosokkan telapak tangan juga menjadi sebuah kebiasaan.

Dilihat dari situasi-situasi yang mendasari kita menggosok-gosok telapak tangan, bisa disimpulkan bahwa saat itu kita menyimpan sebuah harapan positif. Pelempar dadu menggosok dadu antara telapak tangannya sebagai tanda harapan positif untuk menang. Seorang pelayan hotel bertanya, "Ada lagi yang bisa saya bantu?" sambil menggosok-gosok tangannya yang berarti ia mengharapkan tip. Seorang marketer yang sedang bicara dengan bosnya "kita baru saja mendapat order besar" biasanya juga sambil menggosokkan kedua tangannya.

Semakin cepat cara seseorang menggosok tela-

pak tangannya menunjukkan siapa yang akan menerima manfaat positif. Contohnya seorang sales dari sebuah agen perumahan ketika mengatakan “saya mempunyai rumah yang sesuai dengan yang Anda harapkan” sambil menggosok telapak tangannya dengan cepat, secara tidak langsung mengisyaratkan bahwa ia mengharapkan pilihannya akan bermanfaat buat Anda. Sebaliknya jika sales tersebut mengatakan sambil menggosok tangannya secara perlahan, ini berarti sebuah kecerdikan atau ada unsur tipu daya, bahwa ia mengharapkan hasil yang bermanfaat baginya bukan bagi Anda.

**Tangan menggenggam.** Posisi tangan saling menggenggam biasanya menunjukkan rasa frustrasi atau permusuhan atau menyembunyikan perasaan negatif. Gerakan ini mempunyai tiga posisi, yaitu: tangan saling menggenggam dalam posisi terangkat (di depan wajah), posisi tengah (tangan dalam posisi horizontal, bertumpu pada meja misalnya), dan posisi bawah (di depan selangkangan ketika berdiri).

Penelitian oleh Nierenberg dan Calero pada posisi tangan seperti ini menyimpulkan bahwa ini adalah sikap frustrasi, menandakan bahwa orang itu menahan sikap negatif. Ada korelasi antara ketinggian tangan menggenggam dengan kekuatan suasana hati nega-

tif seseorang, yaitu, akan lebih sulit menangani orang yang tangannya saling menggenggam dalam posisi di depan wajah (posisi tinggi) ketimbang orang yang tangannya menggenggam di posisi bawah.

Jika Anda mendapati lawan bicara Anda melakukan gerakan ini, maka tugas Anda adalah mencari cara agar orang tersebut melepas posisi tangannya yang menggenggam. Saat posisinya terlepas, bisa diartikan bahwa perasaan negatif orang tersebut mulai kendur atau hilang.

Posisi ini juga bisa berarti tanda sebuah kegugupan atau kegelisahan. Jika genggam tangan semakin erat, maka berarti semakin gelisah. Menggenggam tangan merupakan pertanda pertahanan.

**Steepling.** Steepling adalah gerakan menyatukan jari-jari tangan membentuk menara. Gerakan ini menandakan bahwa Anda atau lawan bicara Anda mempunyai kepercayaan diri yang kuat. Apabila gerakan ini digunakan pada saat berdebat dalam suatu hal maka akan menandakan bahwa Anda atau lawan bicara Anda mempunyai alasan yang kuat untuk mempertahankan perdebatan. Manajer sering menggunakan posisi gerakan ini ketika memberikan instruksi atau nasihat kepada bawahan dan itu sangat

umum di kalangan akuntan, pengacara, manajer dan sejenisnya.



Posisi steeppling

Sumber: <http://bit.ly/2FGQDhQ>

Gerakan ini terdiri dari dua jenis, yaitu gerakan steeppling menghadap ke atas dan gerakan steeppling menghadap ke bawah. Gerakan steeppling ke atas digunakan oleh orang yang sedang berbicara dan mengungkapkan ide atau pendapatnya. Sementara,

gerakan *steeping* ke atas digunakan oleh orang yang sedang mendengarkan. Semakin tinggi *steeping*, semakin tinggi rasa percaya diri. Bisa karena seseorang yakin bahwa ia benar dan Anda salah, atau yakin bahwa Anda yang benar, itu tergantung pada apa yang terjadi selanjutnya.

Gerakan *steeping* bisa bermakna positif bisa juga bermakna negatif, tergantung dengan sinyal-sinyal tubuh lain yang mengikuti, positif atau negatif. Sebagai contoh, seorang salesman mempresentasikan produk kepada calon pembeli. Selama sales itu menawarkan barang, sang calon pembeli itu menunjukkan beberapa gerakan positif seperti posisi kepala yang dimiringkan pertanda antusias, tubuh condong ke depan, anggukan kepala dan sebagainya. Di akhir presentasi sang calon pembeli memasang gerakan *steeping*, ini artinya sinyal yang sangat positif. Calon pembeli sudah merasa yakin dan percaya diri untuk membeli barang yang ditawarkan.

Sebaliknya, jika gerakan *steeping* diikuti dengan serangkaian gerakan negatif lain, seperti menyilangkan tangan dan kaki, memalingkan muka dan gerakan negatif lain, maka ini menunjukkan bahwa calon pembeli itu yakin bahwa ia tidak akan membeli barang yang ditawarkan. Dari dua kasus ini, gerakan

steeping berarti kepercayaan diri atau keyakinan, tapi satu memiliki makna positif dan satunya lagi bermakna negatif tergantung dengan gerakan-gerakan tubuh lain yang mengawalinya.



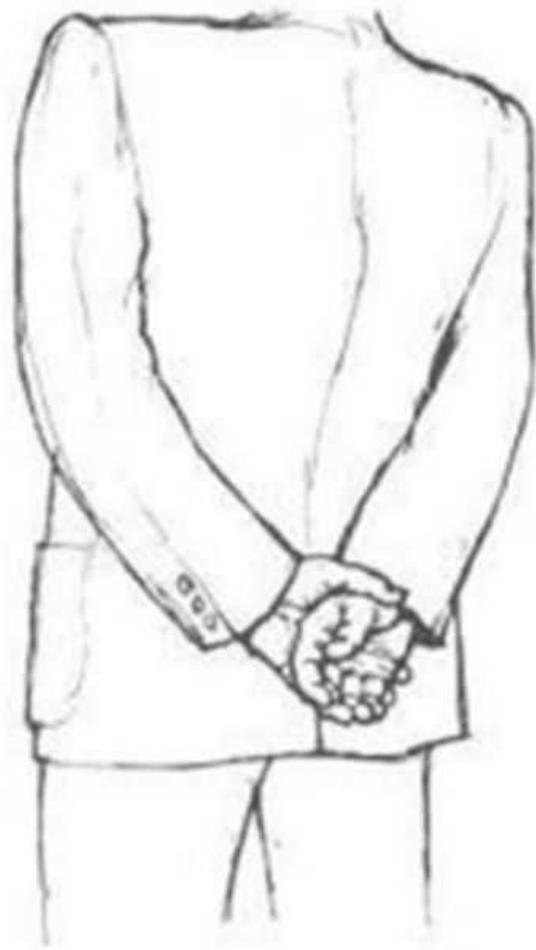
Steeping yang dilakukan tokoh dunia  
Sumber: <http://bit.ly/2nFauXt>

**Mengepalkan tangan.** Mengepalkan tangan berarti mengumpulkan dan memperkuat konsentrasi atau memegang, menahan, dan menekan sesuatu. Gerakan ini bisa menunjukkan seseorang yang menekan atau menahan emosi, entah itu emosi marah, sedih, atau lainnya.

**Telapak tangan di belakang tubuh.** Orang-orang dengan jabatan tinggi punya kebiasaan meng-

genggam telapak tangan di belakang punggung. Umumnya diikuti dengan posisi kepala sedikit meningadah dan dagu sedikit menonjol ke depan. Polisi yang sedang berpatroli, kepala sekolah yang sedang berkeliling memeriksa keadaan kelas, personil militer senior, dan orang-orang yang memiliki otoritas juga sering memakai gerakan ini.

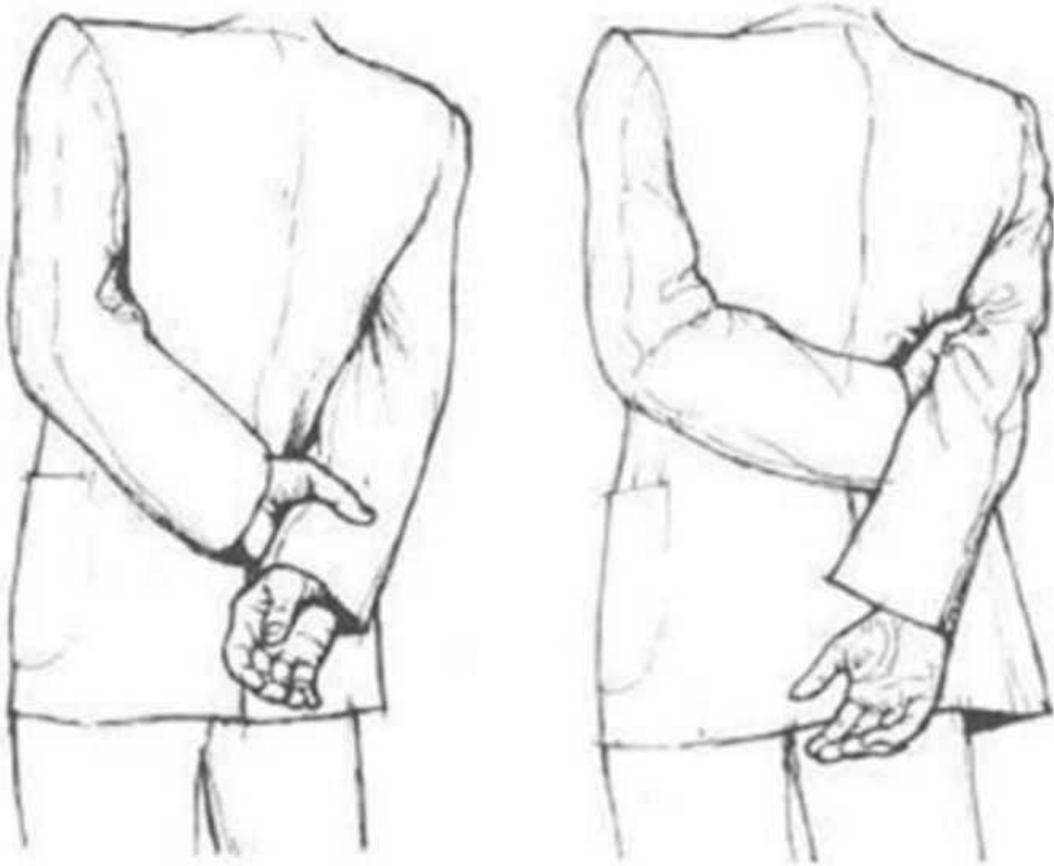
Posisi menggenggam telapak tangan di belakang punggung adalah posisi sikap superioritas atau kepercayaan diri. Orang yang melakukan gerakan ini memperlihatkan bagian depan badannya tanpa rasa takut. Ini gambaran sebuah keberanian. Posisi ini juga bisa membantu Anda saat menghadapi situasi tegang, dengan melakukannya Anda akan merasa cukup santai dan percaya diri.



Sikap superioritas  
Sumber: Allan Pease (1988)

Namun, ada gerakan yang hampir mirip dengan posisi ini justru memiliki makna yang sangat berbeda. Yaitu, posisi telapak tangan menggenggam pergelangan tangan di belakang punggung. Alih-alih menunjukkan kepercayaan diri, posisi ini memiliki makna negatif, yaitu sinyal frustrasi dan upaya pengendalian diri. Di dalam gambar bisa dilihat, satu tangan mencengkeram pergelangan tangan yang lain seolah-olah bertujuan untuk mengontrolnya. Menariknya, semakin naik cengkeraman satu tangan ke tangan yang

lain, ini menandakan emosi seseorang yang semakin meningkat.



Semakin naik cengkeraman satu tangan ke tangan yang lain, menandakan emosi seseorang semakin meningkat  
Sumber: Allan Pease (1988)

**Bahasa jempol tangan.** Peran jempol tangan di dalam bahasa tubuh cukup penting. Bahkan sejak awal kehidupan dimulai, jempol tangan sudah digunakan seorang bayi untuk mengungkapkan keinginannya, yaitu jika seorang bayi sudah memasukkan jempol tangannya ke dalam mulut, sudah sangat jelas bahwa bayi itu sedang haus dan membutuhkan susu.

Semakin kehidupan berjalan, fungsi jempol sebagai sebuah isyarat tertentu terus berkembang. Di In-

donesia, acungan jempol berarti bagus atau oke dan mengacungkan jempol ke arah bawah berarti jelek atau merendahkan. Di Korea acungan jempol berarti yang terbaik, nomor satu atau bos.

Secara umum dalam komunikasi non-verbal, menunjukkan jempol tangan berarti menunjukkan keunggulan, dominasi, superioritas atau bahkan agresi. Anda mungkin sering melihat seseorang memasukkan tangannya ke dalam saku dengan jempol yang keluar seperti yang terlihat dalam gambar berikut.



Posisi ibu jari yang keluar dari dalam saku  
Sumber: <http://bit.ly/2EbitFX>



Posisi ini sering dipakai seorang atasan saat berhadapan dengan bawahannya, untuk menunjukkan dominasi atau keunggulannya. Dengan posisi ini, seseorang akan merasa menjadi lebih tinggi dari yang sebenarnya.

Terkadang, seseorang memasukkan tangannya di saku celana belakang. Ini adalah cara seseorang menyamarkan rasa superioritas atau keunggulannya. Selain pria, wanita juga kerap menggunakan bahasa tubuh ini untuk menunjukkan sikap dominan dan agresif.

Posisi menonjolkan jempol lain yang sering terlihat dalam bahasa tubuh adalah melipat tangan dengan jempol menunjuk ke atas. Posisi ini menunjukkan isyarat ganda, di satu sisi ia menunjukkan sikap defensif (pertahanan) dengan melipat tangan, kemudian ditambah sikap superior dengan jempol tangannya. Orang yang menggunakan posisi ini biasanya sembari menggoyang-goyangkan kakinya.



Defensif dan superior  
Sumber: Allan Pease (1988)

**Tangan di pinggang.** Berkacak pinggang adalah bahasa tubuh yang menunjukkan keagresifan dan kesiagaan seseorang. Ini biasa ditunjukkan oleh seseorang yang emosinya sedang meningkat. Posisi ini biasanya dilakukan dengan meletakkan tangan di

pinggang sambil menyingkapkan jas atau baju luar. Ini adalah mekanisme alami yang bertujuan untuk membuat seseorang merasa dirinya lebih besar.

Seseorang yang sedang berposisi seperti ini, berarti orang tersebut siap menyerang Anda secara agresif, baik menyerang dalam arti sebenarnya maupun menyerang dalam hal lain, seperti menyerang secara pengaruh, menyerang mental, menyerang pendapat, dan lain sebagainya.

Sikap agresif bisa juga ditunjukkan dengan berkacak pinggang tetapi tangan tidak berada di pinggul, melainkan jempol dimasukkan ke dalam saku celana atau jaket bagian depan, atau jempol di masukkan ke dalam celana bagian depan sementara jari-jari lainnya dibiarkan terbuka. Sikap ini juga berarti agresif secara seksual.





Posisi-posisi tangan di pinggang  
Sumber: Allan Pease (1988)



**SENTUHAN  
TANGAN  
KE  
BAGIAN-BAGIAN  
WAJAH  
DAN  
LEHER**

**S**entuhan-sentuhan tangan seseorang ke area wajah dan leher saat berinteraksi dengan orang lain menunjukkan sesuatu. Gerakan-gerakan ini memiliki tujuan-tujuan tertentu yang sering tidak disadari oleh pelakunya.

**Tangan di mulut.** Saat Anda melihat lawan bicara Anda berbicara sembari tangannya sering menyentuh mulut, waspadalah, ada kemungkinan ini adalah isyarat alami dari alam bawah sadar orang tersebut bahwa ia sedang berbohong. Ya, ketidakjujuran seseorang bisa ditunjukkan dengan ia menyentuh mulutnya dengan tangan. Gerak ini adalah refleks alami, keinginan untuk mencoba dan menghentikan perkataan yang keluar dari mulut yang sedang berbohong.

Orang-orang dewasa tidak seperti anak-anak yang secara jelas menutup penuh mulutnya dengan satu tangan atau dua tangan sekaligus. Orang-orang dewasa pada umumnya menyamarkan gerakan ini dengan gaya seolah-olah gatal, atau gerakannya dilakukan dengan cepat. Selain itu, gerakan ini juga seringkali dilakukan dengan cara pura-pura batuk, sehingga seseorang memiliki alasan untuk menutup mulutnya setelah berbicara sesuatu.

Di sisi lain, saat Anda berbicara dan orang lain me-

nutup mulutnya, ini indikasi bahwa lawan bicara Anda tersebut sedang curiga, ketidakpercayaan atau meragukan perkataan Anda. Ia menganggap apa yang Anda bicarakan sebuah kebohongan, atau setidaknya sesuatu yang meragukan baginya.

**Tangan menyentuh hidung.** Tangan menyentuh hidung adalah samaran dari gerakan menutup mulut. Biasanya juga dilakukan dengan menggosok-gosoknya atau menggaruk. Sesaat sebelum tangan sampai ke mulut seringkali ada usaha dari seseorang agar tidak terlihat menutup mulutnya sehingga secara refleks dia akan menyentuh bagian-bagian lainnya yang berdekatan dengan mulut. Terkadang hal ini dilakukan secara cepat dan seringkali juga secara berulang-ulang.

Menurut Allan Pease dalam bukunya "Body Language: How to read others' thoughts by their gestures, mengemukakan bahwa penyebab orang berbohong menyentuh hidungnya dikarenakan ketika seseorang sedang berbohong, saraf halus di ujung hidungnya dipersepsikan oleh otak terasa gatal sehingga membuat orang tersebut akan mengusapnya dengan tangannya untuk menghilangkan rasa gatal.

Pendapat ini kemudian dikuatkan oleh penemuan terbaru. Para ilmuwan di Smell and Taste Treatment

Research Foundation di Chicago menemukan bahwa ketika Anda berbohong, bahan kimia yang dikenal sebagai katekolamin dilepaskan, menyebabkan jaringan di dalam hidung membengkak. Peneliti menggunakan kamera pencitraan khusus yang menunjukkan aliran darah dalam tubuh untuk mengungkapkan bahwa sengaja berbohong juga menyebabkan peningkatan tekanan darah. Teknologi ini menunjukkan bahwa hidung manusia benar-benar memiliki reaksi terhadap kebohongan. Peningkatan tekanan darah di hidung menyebabkan hidung membengkak dan ujung saraf di hidung tergelitik, sehingga memaksa seseorang menggosok hidungnya. Fenomena ini tidak hanya terjadi ketika orang berbohong, marah, cemas atau gelisah juga menimbulkan reaksi yang sama.

Neurolog Amerika, Alan Hirsch dan psikiater Charles Wolf melakukan analisis yang ekstensif terhadap kesaksian Bill Clinton soal perselingkuhannya dengan Monica Lewinsky dan menemukan bahwa, ketika Bill Clinton mengatakan yang sebenarnya, ia jarang menyentuh hidungnya. Sebaliknya, ketika ia berbohong, Bill Clinton sering menyentuh hidungnya.

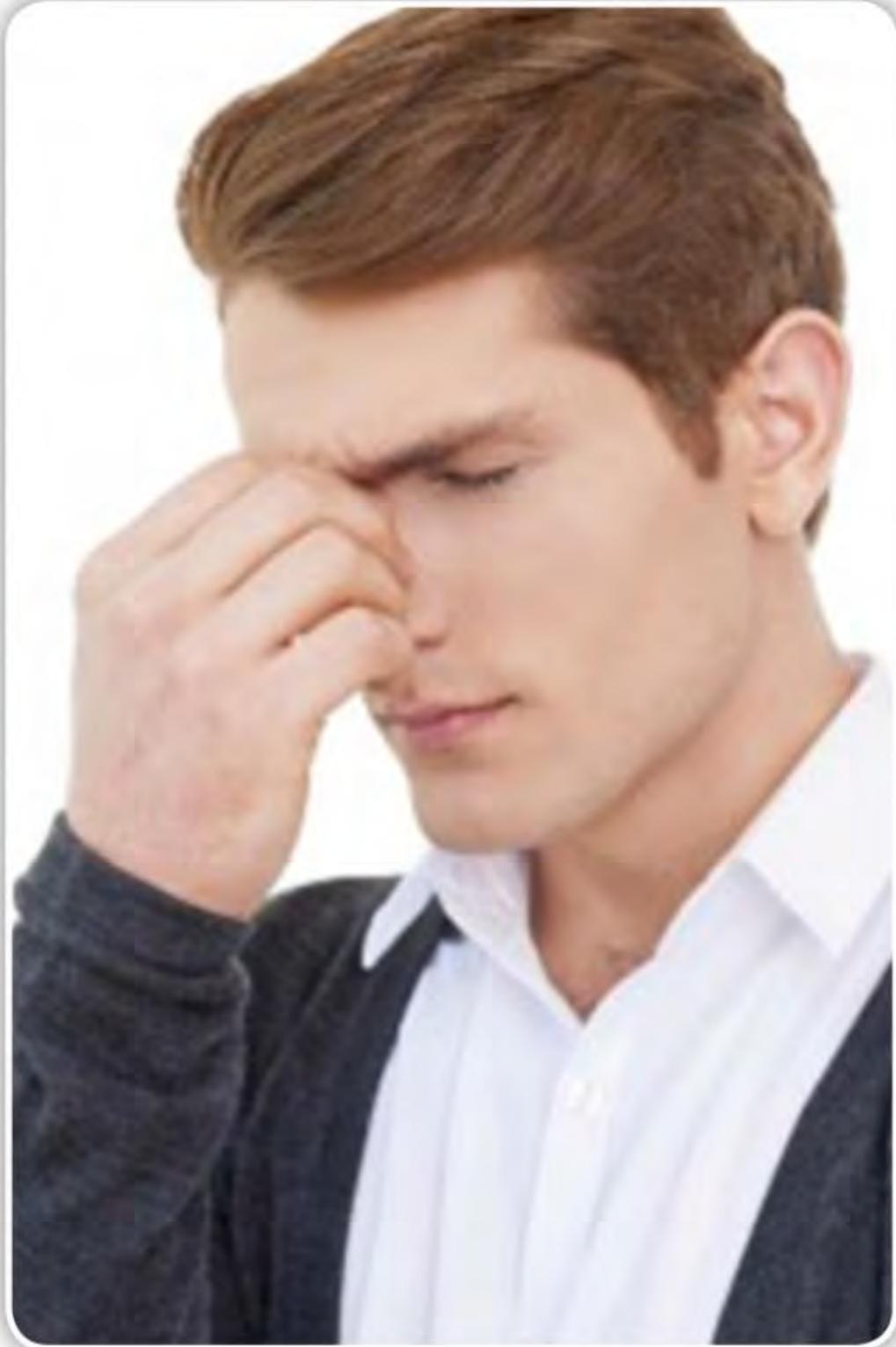


Gerakan menyentuh hidung sebagai tanda seseorang sedang berbohong  
Sumber: <http://bit.ly/2nyvxeV>

Menyentuh atau menggosok hidung bisa juga berarti keraguan. Untuk membuktikan hal ini, coba tanyakan kepada seorang remaja satu pertanyaan yang ia akan kesulitan untuk menjawabnya dan perhatikan seberapa cepat jari-jari tangannya melakukan gerakan menyentuh, mengusap, atau menggosok hidungnya.

Perbedaan mendasar antara orang menyentuh dan menggosok hidung karena berbohong atau orang menggosok hidung karena gatal adalah, seseorang yang menggosok atau menggaruk hidungnya karena gatal biasanya penuh semangat. Sedangkan mereka yang menggunakan bahasa tubuh ini sebagai indikasi kebohongan atau keraguan, menggosoknya dengan sangat enteng.

Sentuhan tangan ke hidung tidak selalu berarti indikasi kebohongan. Mencubit hidung justru mengindikasikan bahwa seseorang sedang melakukan pemikiran yang mendalam atau sedang membuat sebuah keputusan. Umumnya sikap ini dibarengi dengan mata tertutup. Gerald I. Nierenberg, seorang penulis buku tentang bahasa tubuh mengatakan: "Seorang pengacara yang menghadiri salah satu seminar kami berkomentar bahwa seorang hakim yang ia kenal biasanya menandakan perasaannya terhadap sebuah kasus dengan bahasa tubuh seperti ini, membiarkan matanya tertutup untuk beberapa menit, bertarung dengan asumsi-asumsi dan perasaannya tentang kesalahan terdakwa."



Seseorang yang sedang berpikir mendalam  
Sumber: <http://bit.ly/2DZtas5>

**Tangan menyentuh mata.** Selain menyentuh mulut dan hidung, kebohongan seseorang bisa dideteksi dengan sentuhan tangan ke daerah mata.

Sebagaimana sentuhan tangan ke mulut dan hidung, gerakan ini adalah upaya otak untuk memblokir kebohongan. Biasanya diiringi dengan seseorang menghindari tatapan mata lawan bicaranya. Wanita biasanya memakai gerakan ini dengan disamarkan seolah-olah sedang merapikan make-up dan tatapan matanya ke arah atas.



Gerakan tangan menyentuh mata  
Sumber: <http://bit.ly/2nxot2i>

**Tangan menyentuh telinga.** Ketika seorang anak kecil tidak ingin mendengar teguran orangtuanya, biasanya ia akan menutupi telinganya, sebagai

upaya memblokir pendengarannya dari sesuatu yang tidak ingin didengar. Nah, sentuhan tangan ke daerah telinga sebenarnya adalah versi dari gerakan anak kecil ini, memblokir sesuatu yang tidak ingin di dengar. Variasi sentuhan telinga bisa berupa menarik-narik telinga, dan menyentuh bagian belakang telinga, atau sebuah sentuhan halus ke telinga yang dilakukan dengan singkat.

Menyentuh daerah telinga bisa jadi memang benar-benar karena gatal. Tapi di luar itu, menyentuh telinga berarti gelisah, gugup atautidak jujur. Bisa juga berarti keinginan untuk menyudahi pembicaraan yang didengarnya, atau perkataan itu tidak akan masuk ke hati. Juga bisa berarti yang didengarnya sudah cukup. Jika seseorang sedang berbicara dan ia menyentuh bagian telinganya, itu berarti ada keraguan, atau apa yang diucapkannya sebuah kebohongan.



Sentuhan ke daerah telinga: keraguan, kegugupan, atau kebohongan  
Sumber: <http://bit.ly/2BRBlz2>

**Tangan menyentuh leher.** Tangan menyentuh leher, entah itu berupa usapan ataupun garukan, menunjukkan bahwa seseorang sedang mengalami keraguan. Jika Anda sedang berbicara dan lawan bicara Anda melakukan gerakan ini, bisa jadi ia merasa tidak yakin dengan apa yang Anda katakan. Begitupun sebaliknya, jika ia berbicara dan melakukan gerakan menggaruk leher, ini berarti ia tidak yakin akan kebenaran apa yang dikatakannya kepada Anda. Variasi gerakan menyentuh leher ini adalah membuat gerakan membuka kerah baju, seperti merasa kepanasan.

**Menggigit jari.** Sikap menggigit jari merupakan satu sikap yang cukup umum kita lihat dalam kehidupan sehari-hari. Namun, kebanyakan dari kita mengabaikan sikap ini tanpa berusaha memaknainya. Padahal tahukah anda? Menggigit jari merupakan isyarat seseorang berada di bawah tekanan. Kenapa orang tertekan memiliki refleks menggigit jari? Jawaban dari para ahli di bidang bahasa tubuh: menggigit jari merupakan upaya sadar seseorang untuk memperoleh kenyamanan dan keamanan sebagaimana ia waktu kecil menggigit atau menghisap payudara ibunya. Ini adalah insting alami yang kita semua miliki.

Adapun dalam rangka mencari kenyamanan dan keamanan ini, gerakan yang dilakukan tidak selalu de-

ngan memasukkan jari ke dalam mulut. Memasukkan sesuatu yang lain juga bisa berarti sama, seperti rokok, pipa, pena dan sejenisnya ke dalam mulut.

Selain sebagai bentuk pencarian keamanan dan kenyamanan, menggigit sesuatu di dalam mulut juga bermakna kebutuhan seseorang pada sebuah keyakinan, keyakinan pada diri sendiri. Oleh karenanya, selain menunjukkan adanya tekanan, menggigit jari atau menggigit sesuatu yang lain di dalam mulut juga berarti ketidakjujuran atau kebohongan.

Dari uraian-uraian sebelumnya, kita bisa lihat bahwa pada umumnya sentuhan-sentuhan tangan di area sekitar wajah memiliki makna yang negatif. Mulai dari menutup mulut hingga menyentuh telinga, semuanya bisa dihubungkan dengan ketidakjujuran, keraguan, ketidakpastian, penipuan, dan sebagainya. Namun pertanyaannya, dari sekian pikiran negatif yang ada, yang manakah yang benar-benar diisyaratkan oleh suatu gerakan menyentuh bagian wajah itu?

Di sinilah latihan yang terus-menerus sangat diperlukan. Dibutuhkan observasi, pengamatan yang cukup mendalam dan tentunya waktu yang tidak sebentar untuk benar-benar bisa mendapatkan akurasi makna dari suatu gerakan menyentuh wajah. Keterampilan untuk memilih mana dari pikiran negatif

yang tersirat dari suatu gerakan menyentuh wajah didapat dengan terlebih dahulu melihat sikap-sikap atau gerakan-gerakan yang mendahuluinya. Selain itu harus juga melihat konteks yang ada.

**Tangan di pipi.** Seseorang dikatakan sebagai pembicara yang baik jika memiliki kemampuan untuk tahu kapan pendengarnya tertarik pada apa yang dia katakan dan kapan pendengarnya merasa bosan. Pertanyaannya, bagaimana kita bisa tahu tentang hal itu?

Cara untuk mengetahuinya ternyata cukup mudah. Gerakan dan posisi tangan di pipi menjadi solusinya. Posisi ini bisa memberitahu Anda bahwa lawan bicara Anda antusias atau tidak dengan apa yang Anda bicarakan, bisa mendeteksi apakah lawan bicara sudah bosan atau muak dengan pembicaraan Anda.

Kebosanan ditunjukkan dengan posisi tangan diletakkan di pipi untuk menyangga kepala. Tingkat kebosanan seseorang ditunjukkan dengan seberapa kuat kepala disandarkan ke tangan yang berada di pipi.

Rasa bosan juga biasa ditunjukkan dengan sikap menggerak-gerakkan jari dan kaki secara berlebihan. Semakin cepat gerakan-gerakan jari dan kaki, semakin bosan dan tidak sabar seseorang.

Orang yang tertarik juga menggunakan tangan

yang diletakkan di pipi. Tapi bedanya, orang yang tertarik dengan pembicaraan Anda ia meletakkan tangan di pipi bukan untuk menyangga kepala, dan jari telunjuk menunjuk ke atas.

Posisi tangan di pipi dengan telunjuk mengarah ke atas ini bisa juga digunakan untuk memanipulasi kebosanan, yaitu ketika jari-jari yang lain mulai menyangga dagu.





Kiri: orang yang sedang bosan. Kanan: orang yang antusias  
Sumber: <http://dailym.ai/2cgCBrl>

**Tangan mengusap dagu.** Mengusap dagu adalah salah satu gerakan yang sering dilakukan orang. Tidak hanya pria, wanitapun melakukannya. Hanya saja, pada wanita gerakan ini sedikit samar, wanita melakukannya dengan memakai ibu jari dan telunjuk untuk menyentuh dagu.

Apa makna dari gerakan mengusap dagu ini? Gerakan ini menunjukkan sebuah proses pemikiran. Saat

seseorang mulai menyentuh dagunya dan mengusap-usapnya, proses pemikiran untuk mengambil keputusan sedang terjadi. Sebelum orang yang melakukannya berhenti mengusap-usap dagu, maka selama itu pula proses pengambilan keputusan belum selesai. Bagi Anda yang sedang menunggu seseorang memutuskan sesuatu, gerakan ini menjadi sinyal yang bagus untuk melihat apakah orang tersebut sudah mengambil keputusan atau belum.

**Tangan memegang belakang kepala.** Jika Anda pernah menonton sebuah permainan sepakbola di televisi, Anda pasti pernah melihat adegan yang umum dilihat. Yaitu, seorang pemain yang gagal memasukkan bola, ia mengusap atau menggosok-gosok belakang kepalanya dengan tangan sembari kepala sedikit tertunduk. Ya, gerakan ini adalah gerak isyarat bahwa seseorang sedang mengalami frustrasi, sebagaimana seorang pemain bola yang frustrasi karena gagal memasukkan bola ke gawang lawan.



**MELIPAT  
ATAU  
MENYILANGKAN  
TANGAN**

**S**aat menghadapi situasi yang mengancam, secara alami setiap kita akan menampilkan refleks pertahanan diri. Misalnya dengan bersembunyi di balik penghalang. Saat masih kecil, hal ini sering kita lakukan, ketika merasa ketakutan sikap yang sering kita pilih adalah dengan bersembunyi di balik benda-benda seperti meja, kursi, tembok, tubuh orangtua, dan lain sebagainya.

Setelah kita tumbuh dewasa, perilaku bersembunyi ini terus melekat. Hanya saja, ketika dewasa dan saat menghadapi situasi yang mengancam, kita tidak lagi selalu bersembunyi di balik benda-benda. Kita telah belajar mengembangkan respon diri terhadap ancaman dengan membentuk penghalang, salah satunya adalah dengan perilaku gerak tubuh. Saat situasi terasa mengancam, kita akan membuat gerakan melindungi diri dengan menyilangkan tangan di dada atau menyilangkan kaki sebagai bentuknya. Menyilangkan tangan dan kaki ini merupakan upaya defensif bawah sadar kita untuk memblokir ancaman yang mungkin datang atau keadaan yang tidak diinginkan. Ancaman atau situasi yang dimaksud bisa berupa kegugupan, ketidaknyamanan, dan sebagainya.

Ada hasil yang cukup menarik dari sebuah pe-

nelitian di Amerika Serikat tentang perilaku menyilangkan tangan dan kaki ini. Sekelompok mahasiswa diminta untuk menghadiri serangkaian kuliah. Mahasiswa-mahasiswa ini kemudian dibagi menjadi dua kelompok. Kelompok pertama, setiap mahasiswa diperintahkan untuk menjaga kakinya terbuka, tangan terbuka, dan duduk dengan santai selama proses belajar. Sedangkan kelompok kedua, setiap mahasiswanya diperintahkan untuk melipat atau menyilangkan tangannya di dada sepanjang kuliah.

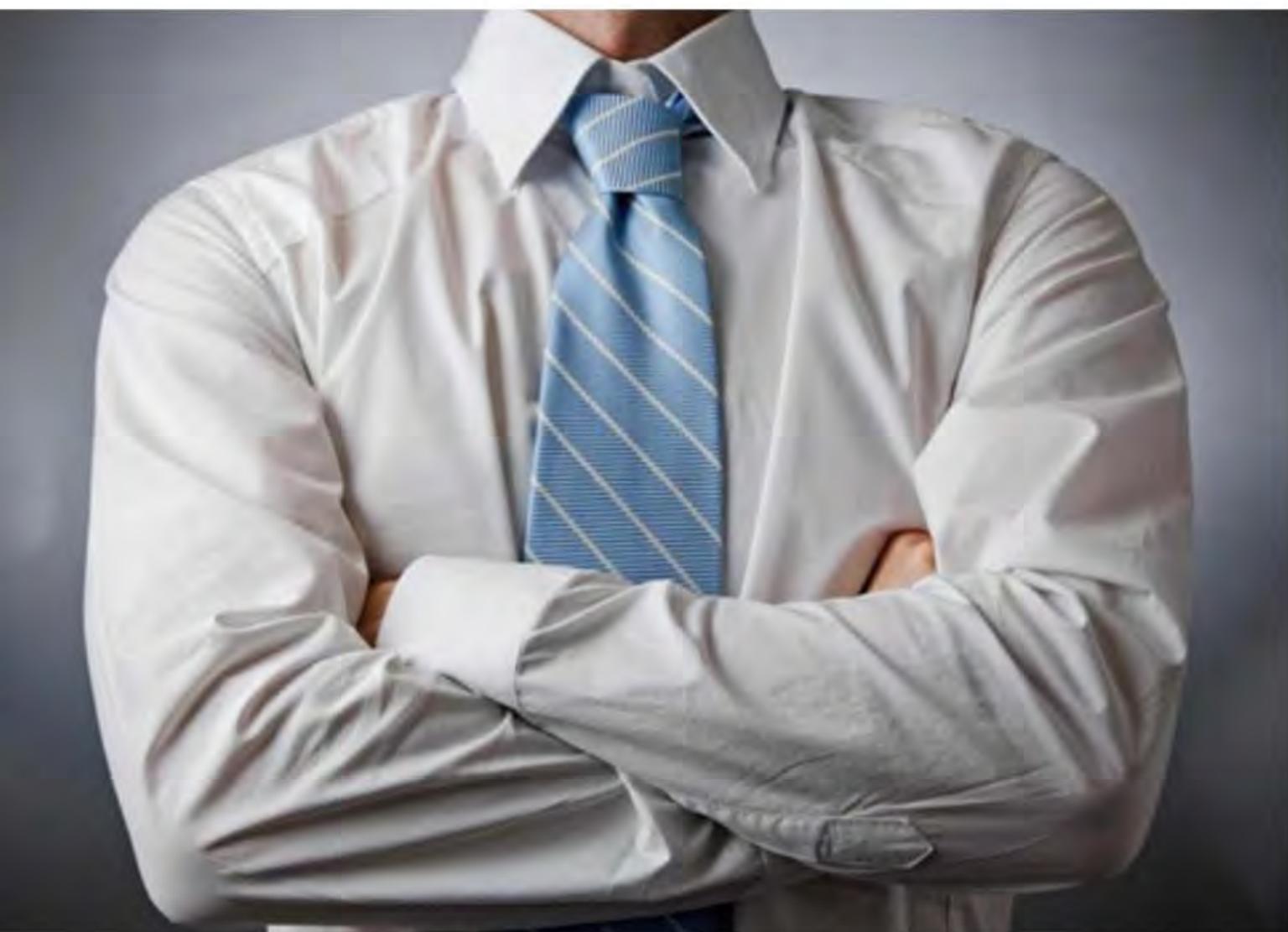
Pada akhir kuliah kedua kelompok diuji pengetahuannya tentang materi pelajaran yang disampaikan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kelompok dengan tangan terbuka mendapatkan hasil tes lebih baik daripada kelompok yang melipat tangannya.

Tes ini menunjukkan bahwa, ketika pendengar melipat tangan, tidak hanya akan memiliki pikiran-pikiran negatif, tetapi juga ia menjadi kurang memperhatikan apa yang dikatakan seorang pembicara. Hal inilah yang menjadi alasan kenapa lembaga-lembaga pendidikan dianjurkan untuk memiliki kursi yang dilengkapi dengan tempat di mana tangan bisa diletakkan, ini bertujuan sebagai 'penghalang' yang menjadikan seorang siswa tak perlu lagi memasang posisi melipat tangannya di dada.

Banyak orang beralasan bahwa melipat tangan di dada sangat nyaman. Tapi perlu diketahui, setiap gerakan akan merasa nyaman ketika Anda memiliki sikap yang sesuai, yaitu, jika Anda memiliki sikap negatif, defensif atau gugup, posisi tangan dilipat akan sangat terasa nyaman.

Secara umum, ada tiga variasi dari posisi melipat tangan di dada. Yaitu posisi melipat tangan standar (Gambar 59), posisi menyilangkan tangan dengan kepala (Gambar 60), dan posisi menyilangkan tangan dengan cengkeraman di lengan (Gambar 61).

**Melipat tangan standar.** Posisi melipat tangan merupakan sesuatu yang lazim dalam kehidupan sehari-hari. Berdasarkan apa yang dikatakan Charles Darwin, kelihatannya posisi ini bersifat universal, dipergunakan di seluruh dunia untuk mengungkapkan upaya pertahanan diri (defensif). Anak-anak akan menyilangkan tangan mereka ketika menentang perintah-perintah orangtua, dan orang-orang yang lebih tua akan melakukan hal yang sama ketika mereka mempertahankan haknya untuk didengarkan. Sikap melipat tangan sangat mudah ditemukan di tempat-tempat umum, seperti bandara, mall, kafetaria, atau di mana saja yang notabene orang akan merasa tidak pasti atau tidak aman.



Melipat tangan  
Sumber: <http://bit.ly/2DYGXiq>

Jika Anda melihat lawan bicara menyilangkan tangannya di dada saat Anda berbicara, ini berarti bahwa orang tersebut merasa tidak nyaman dengan situasi yang ada. Sikap ini adalah indikasi penolakan, baik atas kehadiran Anda maupun karena perkataan yang Anda ucapkan. Sikap ini juga menunjukkan bahwa lawan bicara Anda berada dalam kondisi tertutup terhadap lingkungan di sekitarnya.



Saat itu terjadi, tugas Anda agar komunikasi tetap bisa lancar adalah terlebih dahulu instropeksi diri, mencari penyebab kenapa lawan bicara Anda bersikap defensif. Setelah ditemukan, apakah itu karena topik yang tidak tepat, atau cara Anda menyampaikan kata-kata, maka selanjutnya Anda bisa menggiring lawan bicara tadi untuk menciptakan suasana yang lebih nyaman. Jika suasana sudah nyaman maka dengan sendirinya sikap defensif lawan bicara Anda akan berubah. Tangannya tak lagi bersilang di dada. Ingat, selama seseorang masih menyilangkan tangannya di dada, maka selama itu pula sikap defensif ada di pikirannya.

Sebuah metode sederhana namun efektif untuk membuat seseorang yang menyilangkan tangan mengubah posisinya menjadi terbuka adalah dengan memanfaatkan benda-benda seperti pena, buku atau sesuatu yang lain. Caranya, ulurkanlah benda-benda tersebut kepadanya dan minta ia menyambutnya, maka iapun akan terpaksa membuka tangannya untuk meraih benda yang diulurkan. Dengan begitu orang tersebut akan merubah posisinya dari defensif ke sikap yang lebih terbuka.

**Menyilangkan tangan dengan kepalan.** Orang yang semakin defensif akan menunjukkan gaya ber-

beda dalam menyilangkan tangannya di dada, dari gaya standar berubah menjadi sikap menyilangkan tangan dengan membentuk kepalan tinju. Kepalan itu sendiri menunjukkan sikap bermusuhan dan defensif. Jadi orang yang menyilangkan tangan disertai kepalan berarti sikap defensif ganda. Sikap ini sering dikombinasikan dengan gigi terkatup dan wajah memerah, menunjukkan kesiapan seseorang untuk menyerang, baik secara verbal maupun fisik.

**Menyilangkan tangan dengan cengkeraman di lengan.** Tipe menyilangkan tangan lain yang juga menunjukkan meningkatnya sikap defensif adalah sikap menyilangkan tangan di dada dengan posisi tangan mencengkeram lengan atas.

Cengkeraman tangan ke lengan atas ini digunakan untuk memperkuat posisi dan untuk menghentikan setiap upaya untuk membuka lengan dan mengekspos tubuh. Semakin meningkat emosi negatif maka semakin kuat cengkeraman di lengan, di beberapa kasus jari-jari orang yang melakukannya sampai pucat memutih. Hal ini menunjukkan sikap menahan diri yang negatif.

Sikap menyilangkan tangan seperti ini mudah ditemui di ruang tunggu dokter gigi. Bisa juga di ban-

dara, di mana ada orang-orang yang merasa sangat gugup di penerbangan pertamanya.

Orang-orang yang membawa senjata atau memakai baju besi jarang menyilangkan tangan mereka di dada. Ini mungkin terjadi karena senjata atau baju besi mereka telah menjadi perlindungan tubuh yang memadai. Petugas polisi yang memakai senjata, misalnya, jarang melipat tangan mereka kecuali mereka tegak berdiri sebagai penjaga.

**Menyilangkan satu tangan.** Menyilangkan hanya satu tangan sementara tangan lainnya bebas terayun, sebenarnya memiliki pesan yang sama dengan menyilangkan kedua tangan, gerakan ini tetap berfungsi sebagai penghalang atau pelindung. Menyilangkan satu tangan hanyalah untuk memberi kesan halus agar sikap defensif seseorang tidak terlalu terlihat.

Menyilangkan satu tangan ini sering terlihat pada pertemuan di mana seseorang merasa asing dan kurang percaya diri. Sikap ini biasa digunakan oleh orang-orang yang berdiri di depan orang banyak atau di panggung untuk menerima penghargaan atau memberikan pidato. Desmond Morris mengatakan bahwa gerakan ini mengingatkan kita saat masih kecil dulu, di mana saat merasa takut atau gugup, kita akan

mencari perlindungan ke dalam lingkaran tangan orang tua kita.



Menyilangkan satu tangan  
Sumber: <http://bit.ly/2GIAdH3>

Sikap yang juga merupakan sikap halus untuk menutupi sikap defensif, kegugupan atau kecemasan bisa dilihat pada gambar di bawah. Biasanya, sikap ini sering dilakukan oleh publik figur, seperti para politisi, artis, dan sejenisnya. Tentu saja, tujuan dari sikap ini adalah agar orang-orang yang memperhatikan mere-

ka tidak bisa mendeteksi bahwa mereka gugup atau tidak percaya diri.

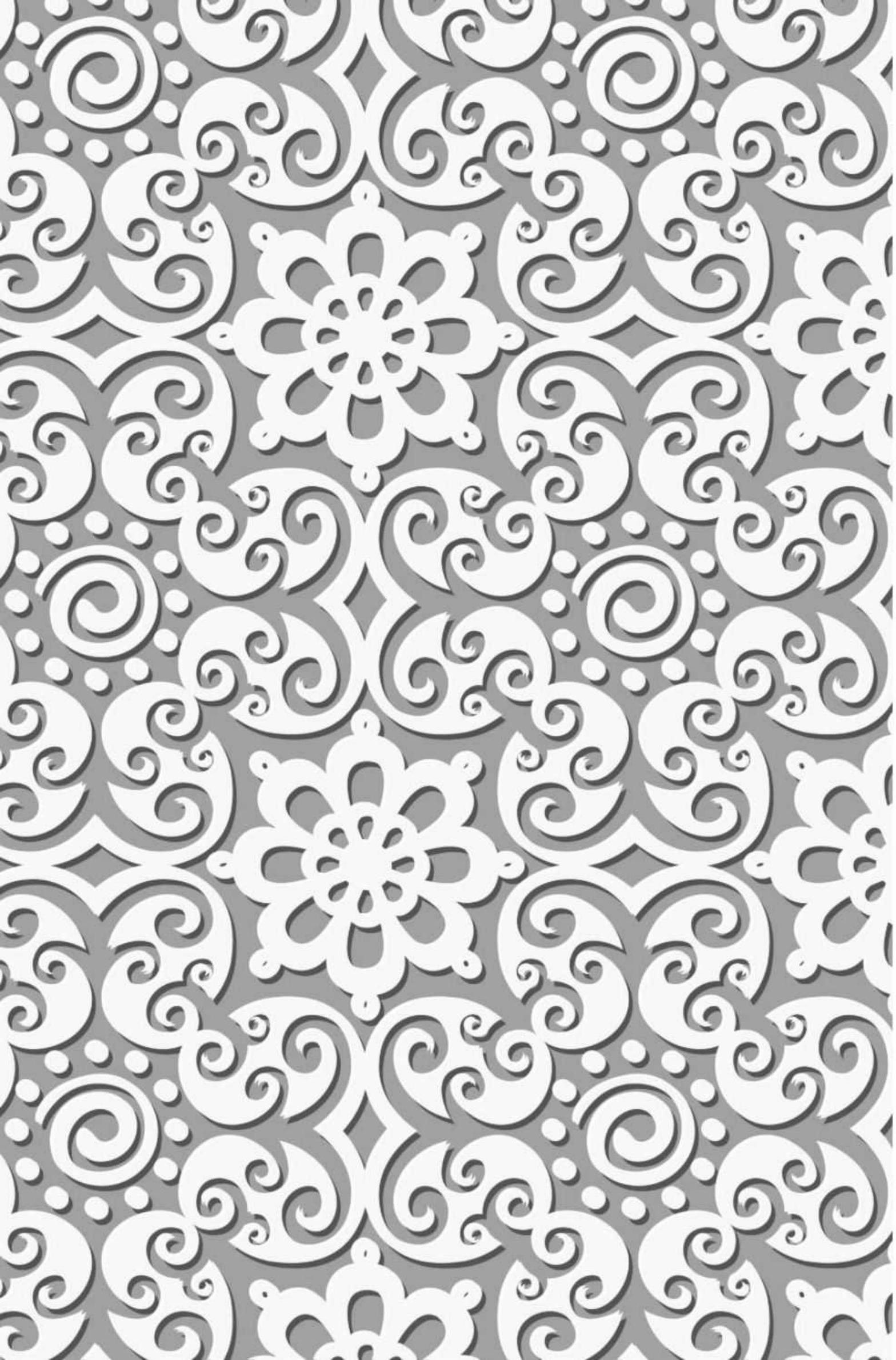


Tangan orang ini sebenarnya membentuk penghalang  
Sumber: <http://bit.ly/2E9Mnul>

Pelindung atau penghalang tubuh yang merefleksikan sikap defensif tidak selalu berupa tangan. Berbagai benda juga cukup umum dipakai untuk membentuk pelindung tersebut. Yang paling banyak ditemui adalah tas yang digunakan menutupi bagian depan tubuh.



Variasi lain sikap defensif  
Sumber: <http://bit.ly/2E9Mnul>





**BERJABAT  
TANGAN**

**H**ampir setiap hari kita berjabat tangan, mulai dari sekedar berjabat tangan dengan teman atau sahabat, hingga berjabat tangan dengan orang-orang yang baru saja kita kenal.

Meski sering melakukannya, mungkin banyak yang belum tahu bahwa tanpa kita sadari cara orang berjabat tangan menunjukkan makna tertentu sesuai dengan perasaan dan pikiran orang yang melakukannya. Ada jabat tangan yang merefleksikan dominasi, ada jabat tangan kehangatan atau keakraban, ada jabat tangan menahan diri, ada jabat tangan basa-basi, dan lain sebagainya.

Dengan memperhatikan cara seseorang berjabat tangan, sedikit banyak Anda bisa mengetahui sifat dan maksud orang itu. Selain itu, dengan mengetahui berbagai jenis jabat tangan dan maknanya, ini berguna untuk cermin diri, bagaimana kita sendiri berjabat tangan, amatilah diri Anda dan setelah itu kalau perlu ubahlah dengan gaya yang paling baik, dan lambat laun bawah sadar Anda akan terpengaruh dan akhirnya pembawaan andapun akan berubah.

Isyarat berjabat sebenarnya merupakan budaya yang telah ada sejak berabad-abad yang lalu. Berjabat tangan itu telah ada pada orang-orang primitif dan

tinggal di gua-gua, di belantara maupun di gunung. Manakala ia bertemu suku primitif lainnya maka mereka berjabat tangan. Jabat tangan yang dilakukan suku primitif jaman dulu digunakan sebagai isyarat bahwa masing-masing tidak membawa senjata, masing-masing ingin bersahabat dan tak ada niat untuk saling menyerang.

Berikut beberapa gaya berjabat tangan beserta makna tersiratnya yang umum digunakan dalam berkomunikasi, di antaranya yaitu:

**Gaya dominasi.** Dengan melihat cara seseorang berjabat tangan Anda bisa mengetahui apakah orang tersebut memiliki maksud mendominasi atau tidak. Orang yang merasa superior, mendominasi, biasanya melakukan jabat tangan dengan cara telapak tangannya diulurkan menghadap ke bawah. Dengan begitu, saat berjabatan, tangan orang tersebut akan berada di atas orang lain. Ini adalah cermin dari penguasaan. Bisa jadi, orang tersebut menganggap diri Anda lebih rendah darinya, dan ia selalu bertujuan untuk tetap berada dalam posisi di atas Anda.



Jabat tangan gaya dominasi  
Sumber:<http://bit.ly/2s6WNWY>

**Gaya pasrah.** Jabat tangan gaya pasrah adalah kebalikan dari gaya dominasi. Ini dilakukan dengan telapak tangan seseorang menghadap ke atas, sehingga saat berjabatan, tangannya berada di posisi bawah orang lain. Jabat tangan gaya ini mengindikasikan kepatuhan. Orang yang melakukannya bisa ber-

arti ia tunduk dan hormat kepada lawannya berjabat tangan.

**Gaya hangat.** Sebuah jabatan tangan mampu merefleksikan kehangatan dan keakraban. Gaya berjabat tangan dengan tujuan ini dilakukan dengan cara menjabat tangan lawan dengan kedua tangan. Anda dapat dengan mudah menemukan gaya berjabat tangan seperti ini dalam pertemuan-pertemuan formal dan informal tertentu. Berjabat tangan dengan kedua tangan ini menunjukkan ketulusan, kepercayaan, atau kedalaman perasaan terhadap penerima. Akan tetapi, gaya ini juga menyiratkan maksud untuk mengambil muka jika dilakukan oleh orang yang belum dikenal. Banyak politikus yang berjabat tangan dengan cara seperti ini.

Jabat tangan gaya hangat ini memiliki tingkat-tingkatan kehangatannya. Gerakan tangan kiri adalah upaya untuk mengkomunikasikan perasaan. Semakin naik pegangan tangan kiri ke penerima, semakin kuat perasaan yang ingin disampaikan. Yang paling standar adalah berjabat tangan dengan dua tangan memegang telapak orang yang di ajak berjabat tangan.



Jabat tangan gaya hangat  
Sumber: <http://bit.ly/2DYsVgR>

Tingkatan selanjutnya adalah berjabat tangan sementara tangan kiri memegang pergelangan tangan yang di ajak berjabat tangan. Orang yang berjabat tangan seperti ini menunjukkan perasaan senang, penuh keakraban dan kehangatan.

Tingkatan selanjutnya adalah berjabat tangan sementara tangan kiri memegang lengan orang yang diajak berjabat tangan. Ini menandakan simpati dan keinginan untuk mengenal lebih mendalam.

Tingkatan selanjutnya adalah berjabat tangan

sementara tangan kiri meremas lengan atas orang yang diajak berjabat tangan. Ini menandakan semakin hangat seseorang.

Tingkatan terakhir adalah berjabat tangan sementara tangan kiri memegang bahu atau pundak orang yang diajak berjabat tangan. Ini menandakan perasaan kedalaman rasa intim itu semakin kuat. Akan tetapi perlu diingat, jika Anda seorang wanita dan dijabat tangan oleh orang laki-laki yang baru Anda kenal, lalu tangan kirinya memegang bahu atau pundak Anda, maka Anda perlu hati-hati, sebab watak lelaki itu akan atau ingin menguasai Anda. Bisa jadi ia adalah tipe lelaki yang suka mempermainkan wanita.

**Gaya agresif.** Orang yang cenderung agresif memilih gaya berjabat tangan dengan menggenggam erat dan keras tangan seseorang seolah-olah menguasai seluruh telapak tangannya. Saking kerasnya, kadang lawan jabat tangan akan merasa sakit akibat tekanan yang terlalu kuat. Gaya berjabat tangan seperti ini menunjukkan juga karakter seseorang yang ambisius, dan cenderung egois mementingkan diri sendiri. Selain itu, orang dengan gaya jabat tangan ini juga umumnya memiliki kepercayaan diri tinggi dan suka mengintimidasi orang di sekitarnya.

**Gaya genit.** Gaya bersalaman atau berjabat ta-

ngan seperti ini dilakukan dengan menjabat erat tangan seseorang tetapi diselingi dengan menggelitik telapak tangannya dengan ujung jari. Umumnya cara ini dilakukan jika menjabat tangan dengan lawan jenis. Hal ini menunjukkan bahwa Anda pribadi yang suka menghalalkan segala cara demi tercapainya keinginan Anda. Terlebih jika berkaitan dengan bisnis.

**Gaya profesional.** Gaya menjabat tangan profesional adalah gaya menjabat tangan yang paling ideal. Gaya jabat tangan ini dilakukan dengan menjabat tangan orang lain dengan cukup erat, tapi tidak terlalu menekan dan tidak sampai menyakiti. Lama jabat tangan ini sekitar tiga detik. Gaya ini menunjukkan Anda pribadi yang hangat, profesional, dan positive thinking. Gaya ini juga menunjukkan bahwa Anda menghargai orang yang diajak menjabat tangan, menunjukkan rasa kesetaraan dengannya.



Jabat tangan gaya profesional  
Sumber: <http://bit.ly/2BR4bFg>

**Gaya menarik tangan.** Gaya berjabat tangan ini dilakukan dengan menarik orang agar lebih dekat. Orang yang memakai gaya ini memiliki dua maksud, pertama mungkin orang tersebut kurang memiliki rasa percaya diri, yang kedua, ini justru sebuah sinyal bahwa seseorang memiliki keinginan untuk menjalin hubungan yang lebih erat.

**Gaya ikan mati.** Gaya berjabat tangan yang satu



ini memiliki nama unik, ikan mati. Sesuai dengan sebutannya, gaya berjabat tangan ikan mati dilakukan dengan dingin dan kaku, tangan seseorang tidak menggenggam tangan orang yang diajak berjabat tangan. Gaya jabat tangan ini terbilang sangat tidak menarik. Tapi anehnya, banyak orang yang tanpa sadar melakukannya. Jabat tangan ikan mati ini mengindikasikan bahwa seseorang tidak berminat, atau bisa juga menunjukkan karakter pasif.

**Berjabat tangan hanya dengan jari saja.** Gaya jabat tangan ini dilakukan dengan hanya menyodorkan jari-jari ke orang yang diajak berjabat tangan. Alhasil, hal ini membuat seseorang tidak menggenggam tangan lawannya, hanya jari-jarinya saja yang digenggam. Orang yang melakukan gaya jabat tangan model ini berarti ia bertujuan untuk membatasi diri. Bisa juga berarti adanya ketidaknyamanan.



**BAHASA  
KAKI**

**S**ebagaimana tangan dan wajah, gerakan-gerakan yang dibuat kaki Anda bisa merefleksikan pikiran dan perasaan Anda. Meskipun begitu, gerakan-gerakan kaki sering sekali luput dan terlewatkan dari pandangan. Ini mungkin cukup wajar, mengingat kaki menjadi bagian terbawah dari tubuh. Menjadi bagian yang sangat jarang diperhatikan.

Menurut para ahli bahasa tubuh, dari kaki sebuah pesan justru bisa dibaca dengan lebih jelas. Apa saja contohnya? Berikut kita simak bahasa-bahasa dari kaki.

## **Kaki Menyilang**

Menyilangkan kaki memiliki arti yang sama dengan menyilangkan tangan, yaitu menunjukkan perasaan dan pikiran negatif. Perasaan atau pikiran negatif itu meliputi rasa gugup atau malu, kecemasan atau ketakutan, resistensi atau defensif atau pertahanan diri, keras kepala, atau emosi negatif lainnya.

Seperti halnya pada tangan yang menyilang, banyak orang yang mengklaim bahwa menyilangkan kaki hanyalah gerakan yang digunakan untuk kenyamanan saja. Akan tetapi hal ini dibantah oleh Allan Pease, seorang ahli bahasa tubuh. Pease mengingat-

kan, ketika Anda memiliki pikiran atau perasaan yang negatif atau defensif, maka akan terasa nyaman untuk Anda menyilangkan tangan atau kaki. Menurutnya, bahasa tubuh lebih jujur, jadi ketika pikiran dan perasaan Anda positif, maka gerakan menyilangkan tangan atau kaki relatif tidak terjadi.

Menyilangkan tangan bertujuan menciptakan penghalang atau pelindung untuk melindungi daerah tubuh bagian atas, dada, jantung, dan lainnya. Sementara, menyilangkan kaki bertujuan menciptakan penghalang untuk melindungi daerah kelamin.

Ada dua variasi gerakan menyilangkan kaki, yaitu meletakkan satu kaki di atas kaki yang lain dan meletakkan betis satu kaki di kaki yang lain (lihat gambar di bawah).



Variasi posisi menyilangkan kaki  
Sumber: Allan Pease (1988)

Sikap negatif dan defensif seseorang yang ditunjukkan dengan menyilangkan kaki menjadi lebih kuat ketika orang tersebut memakai satu atau dua tangannya untuk mencengkeram kaki (gambar 78). Bahasa tubuh ini merefleksikan perasaan seseorang yang keras hati, keras kepala dan resisten terhadap lingkungan. Bisa berupa tidak mau menerima pendapat orang lain dan kukuh dengan pendapatnya sendiri, atau untuk menunjukkan ketidaknyamanannya.

Menyilangkan kaki dan tangan sekaligus juga menunjukkan tingkat sikap defensif seseorang. Ketika duduk menyandar, tangan disilangkan di dada dan kaki disilangkan erat-erat, ini pertanda yang sangat negatif. Ketika Anda masuk ruangan atasan dan melihat sikap seperti ini, artinya sang atasan menunjukkan sikap negatifnya terhadap kedatangan Anda.



Orang yang keras kepala  
Sumber: Allan Pease (1988)

Menyilangkan kaki bisa juga dilakukan saat berdiri. Lihat pose seseorang yang menyilangkan kakinya sambil berdiri berikut ini.



Menyilangkan kaki saat berdiri  
Sumber: <http://bit.ly/2BRTmmz>

Selain cara-cara menyilangkan kaki seperti di atas, ada lagi bentuk lain sikap defensif, yaitu dengan menyilangkan pergelangan kaki. Posisi menyilangkan pergelangan kaki ini biasanya dikombinasikan dengan tangan terkepal bertumpu pada lutut atau dengan tangan erat mencengkeram lengan kursi (Gambar 80). Posisi ini menandakan seseorang sedang menahan emosi negatif, misalnya gugup, takut, atau marah. Orang-orang yang menjadi terdakwa di pengadilan hampir rata-rata memakai posisi ini.





Variasi posisi menyilangkan pergelangan kaki  
Sumber: Allan Pease (1988)

Akan tetapi, Anda jangan sampai salah menafsirkan posisi menyilangkan kaki karena sikap negatif dengan posisi menyilangkan kaki karena kedinginan. Menyilangkan kaki karena sikap negatif harus dihu-

bungkan dengan konteks dan sinyal-sinyal lain yang mendukung. Anda benar bila menganggap seseorang bersikap negatif jika ia menyilangkan kakinya setelah duduk terlalu lama untuk mendengarkan orang lain berbicara.

**Duduk dengan posisi kaki di atas pegangan kursi.** Banyak orang mengira, posisi ini adalah posisi yang nyaman untuk seseorang. Akan tetapi anggapan ini tidak sepenuhnya betul.

Posisi ini memang tampak santai, tapi justru ini tanda bahwa seseorang bersikap tidak kooperatif, sulit diajak berkomunikasi. Bahkan, secara umum ia tidak memiliki perhatian, memusuhi perasaan, atau kebutuhan orang lain. Saat Anda berkomunikasi dengan orang yang menampilkan posisi duduk seperti ini, perhatian yang diberikannya sangat sedikit, dan dapat dipastikan ia tidak menghormati kehadiran Anda. Kebanyakan bos akan mengambil posisi ini untuk memperlihatkan superioritasnya kepada para pekerjanya.

**Kaki di atas meja.** Kaki di atas meja menunjukkan kekuasaan dan kepemilikan. Ini merupakan deklarasi terang-terangan bahwa wilayah di mana kaki berada adalah miliknya.

**Membuat gerakan pada kaki.** Perhatikan gerak-

gerak kaki seseorang. Saat ia duduk, jika kakinya membuat gerakan menendang-nendang kecil, atau ditarik ke belakang lalu ke depan lagi dan begitu seterusnya, ini menandakan ketidaknyamanan, kegelisahan, ketegangan atau frustrasi. Juga menunjukkan kebosanan pada situasi tertentu, seperti menanti pemberangkatan penerbangan, menunggu suami yang terlambat, atau mendengarkan pembicaraan yang menjemukan.

**Melangkah bolak-balik.** Kebanyakan orang akan merasa lebih nyaman berpikir dengan melakukan aktivitas melangkah bolak-balik. Mereka sering menggunakan cara ini ketika mencoba untuk menyelesaikan sebuah persoalan berat atau membuat keputusan yang sulit. Sikap ini merupakan bahasa tubuh yang bersifat positif. Tetapi, Anda sebaiknya tidak berbicara pada orang-orang yang sedang melakukan langkah bolak-balik itu. Karena hal itu bisa menyebabkan ia kehilangan konsentrasi berpikirnya dan bisa mencampuri apa yang sedang ia coba pilih. Kebanyakan penjual profesional mengerti betapa penting untuk membiarkan calon klien atau konsumen ketika ia melangkah bolak-balik dan sedang memilih apakah akan melakukan pembelian. Kebanyakan negosiasi yang sukses dihasilkan dari seseorang yang tidak mengu-

capkan sepiatah katapun sementara orang lain mem-  
buat keputusan.

**FISIOGNOMI,  
MENGINTIP  
KARAKTER  
ORANG  
LEWAT  
BENTUK  
WAJAH**

**S**etelah Anda mempelajari cara membaca pikiran lewat bahasa tubuh, belum cukup rasanya jika Anda tidak mempelajari juga tentang karakter atau kepribadian. Pasalnya, pemahaman tentang karakter memiliki kaitan dengan upaya membaca pikiran orang lain. Dengan mengetahui karakter orang lain, maka hal itu akan menjadi modal tambahan dalam ketepatan membaca pikiran dan perasaan orang lain.

Sebagai contoh, seperti Anda ketahui dari pembahasan sebelumnya, sinyal kebohongan seseorang bisa diketahui lewat bahasa tubuh, salah satunya ditunjukkan dengan bagaimana seseorang menatap. Orang yang menyembunyikan sesuatu atau kasarnya sedang berbohong, ia cenderung menghindari tatapan lawan bicaranya. Hal itu juga dikuatkan dengan sikap seseorang yang selalu menunduk. Akan tetapi, membaca pikiran orang lewat bahasa tubuh ini memerlukan penguatan bukti yang ada. Orang yang sering mengalihkan pandangannya saat berbicara dan menundukkan kepala, belum tentu ia sedang berbohong. Seorang yang memiliki karakter pemalu atau tertutup melakukan hal yang sama.

Di sinilah arti penting pemahaman tentang karakter atau kepribadian. Anda tidak menjadi rancu ketika

harus menilai dan membaca pikiran orang lain. Ketika Anda telah mengetahui karakter seseorang, maka dengan sendirinya Anda akan bisa meraba tujuan atau maksud dari perilakunya, juga pola pikirnya. Secara lebih luas, pemahaman tentang karakter orang sangat bermanfaat sebagai acuan bagi Anda untuk memahami orang lain dalam berinteraksi dan berkomunikasi dengan efektif.

Memahami karakter orang sangat berguna dalam kehidupan Anda karena hal tersebut akan memberi gambaran bagaimana cara Anda bersikap serta memilih kata atau kalimat yang tepat untuk berkomunikasi dengan orang lain. Kemampuan membaca karakter orang lain, disempurnakan dengan kemampuan beradaptasi yang baik, akan melancarkan semua usaha Anda.

Anda berada dalam suatu situasi wawancara kerja, misalnya. Jika Anda bisa membaca karakter si pewawancara maka bisa dipastikan Anda akan sukses menembus fase wawancara tersebut. Bagaimana bisa? Dengan kemampuan membaca karakter yang Anda miliki ternyata si pewawancara tadi adalah orang yang suka bergaul dan senang ngoborol. Nah, mengetahui hal itu Anda kemudian mencoba membuka percakapan dengan bercerita tentang hobi Anda dan balik

menanyakan hobinya. Dari sini percakapan akan terus berkembang sehingga pewawancara tadi merasa cocok dengan Anda.

Adapun, dewasa ini, ada beragam metode yang bisa digunakan untuk mengungkap karakter dan kepribadian. Mulai dari metode-metode yang sifatnya tradisional hingga yang modern, dari metode yang berbau mistis hingga yang ilmiah. Di antara sekian metode yang ada, kali ini kita akan membahas tiga cara mengungkap karakter dan kepribadian manusia, yaitu melalui fisiognomi

Wajah manusia tidak ada yang sama satu dengan lainnya. Namun begitu, bentuk wajah manusia bisa dikategorikan. Dan, berdasarkan kategori-kategori tersebut bisa diketahui bagaimana karakter atau kepribadian seseorang. Inilah pembahasan fisiognomi. Fisiognomi adalah ilmu membaca karakter seseorang lewat wajah. Unsur-unsur wajah yang dijadikan bahan pembacaan dalam fisiognomi meliputi bentuk muka, alis, mulut dan di sekitar muka yang secara fisik kelihatan dan gampang di lihat tanpa meminta izin orang yang sedang kita amati.

Wajah adalah bentuk ataupun salah satu ciri manusia yang paling menonjol paling di kenal dan paling di ingat. Secara sadar atau tidak sadar kita sering

menilai orang dari wajahnya dan sering kali mengambil kesimpulan orang itu baik atau tidak di lihat dari wajahnya. Wajah dijadikan media untuk membaca karakter orang karena wajah adalah tempat emosi seseorang untuk pertama kalinya bisa di baca.

Selama ini dikenal dua jenis fisiognomi, yakni fisiognomi Barat dan fisiognomi Timur. Fisiognomi Barat dipelopori oleh ahli-ahli Yunani. Sementara pionir fisiognomi Timur adalah Tiongkok dan India. Fisiognomi di Yunani di rintis oleh Aristoteles. Banyak pakar Yunani Kuno yang mempelajari ilmu fisiognomi untuk menafsirkan berbagai sifat atau karakter melalui berbagai bentuk wajah, warna rambut, anggota badan dan suara. Karya Aristoteles dan Hipocrates di anggap sebagai bagian dari filsafat praktis paling kuno yang secara sistematis membicarakan fisiognomi.

Berikut karakter seseorang dilihat dari bentuk wajahnya. Di antaranya yaitu:

#### 1. Wajah Bulat

Wajah bulat adalah wajah dengan dahi relatif sama dengan lebar rahang atau pipi. Wajah bulat tergolong dalam wajah air. Sesuai dengan sifat air yang selalu mengalir, orang dengan wajah seperti ini biasanya sangat dinamis, pandai, dan praktis. Seseorang yang memiliki wajah bulat juga diper-

caya sebagai seseorang yang cukup perasa dan perhatian. Mereka juga dikenal sebagai orang yang konsisten.



Contoh bentuk wajah bulat  
Sumber: <http://bit.ly/2s48ugX>

## 2. Wajah Persegi (Kotak)

Wajah persegi atau kotak adalah wajah dengan dahi yang hampir sama dengan lebar rahang atau pipi. Wajah ini tergolong dalam wajah tanah. Orang yang memiliki wajah kotak biasanya lebih

sering diam dan sangat ajeg dalam menegakkan prinsip sehingga tidak mudah terpengaruh orang lain. Membutuhkan pemicu yang besar sebelum tergerak hatinya untuk melakukan sesuatu. Namun begitu, orang berwajah kotak juga tergo- long orang yang ambisius. Di samping itu, ia juga memiliki pemikiran yang analitis dan bisa dian- dalkan.



Contoh bentuk wajah persegi  
Sumber: <http://bit.ly/2E00Ppx>



### 3. Wajah Oval

Wajah oval adalah wajah dengan bentuk lonjong seperti telur. Wajah oval tergolong dalam jenis wajah logam. Orang seperti ini dipercaya mampu menjadi solusi bagi banyak orang di sekitarnya. Ia sering menjadi pelopor, pembuka jalan, tegas, disiplin, menuruti aturan, dengan intelegensi yang tinggi. Orang berwajah oval sangat sistematis dan mau bekerja keras. Namun hal yang kurang menyenangkan dari orang berwajah oval adalah kemungkinan mereka menjadi narsis karena performa fisiknya yang bagus.



Contoh bentuk wajah oval  
Sumber: <http://bit.ly/2EEluMY>

#### 4. Wajah Segitiga

Wajah segitiga dibedakan menjadi dua, wajah segitiga atas dan wajah segitiga bawah. Wajah segitiga atas adalah wajah dengan dahi lebih kecil daripada lebar rahang atau pipi. Wajah segitiga atas tergolong sebagai wajah api. Orang seperti ini mampu mempengaruhi orang lain dan menyenangkan untuk dimintai saran atau solusi. Orang yang memiliki bentuk wajah api ini umumnya mampu mengubah persepsi orang akan sesuatu hal, memberikan pencerahan atau nasihat, dan membutuhkan sesuatu untuk berkarya. Contoh orang dengan tipe api ini, misalnya Angelina Jolie.

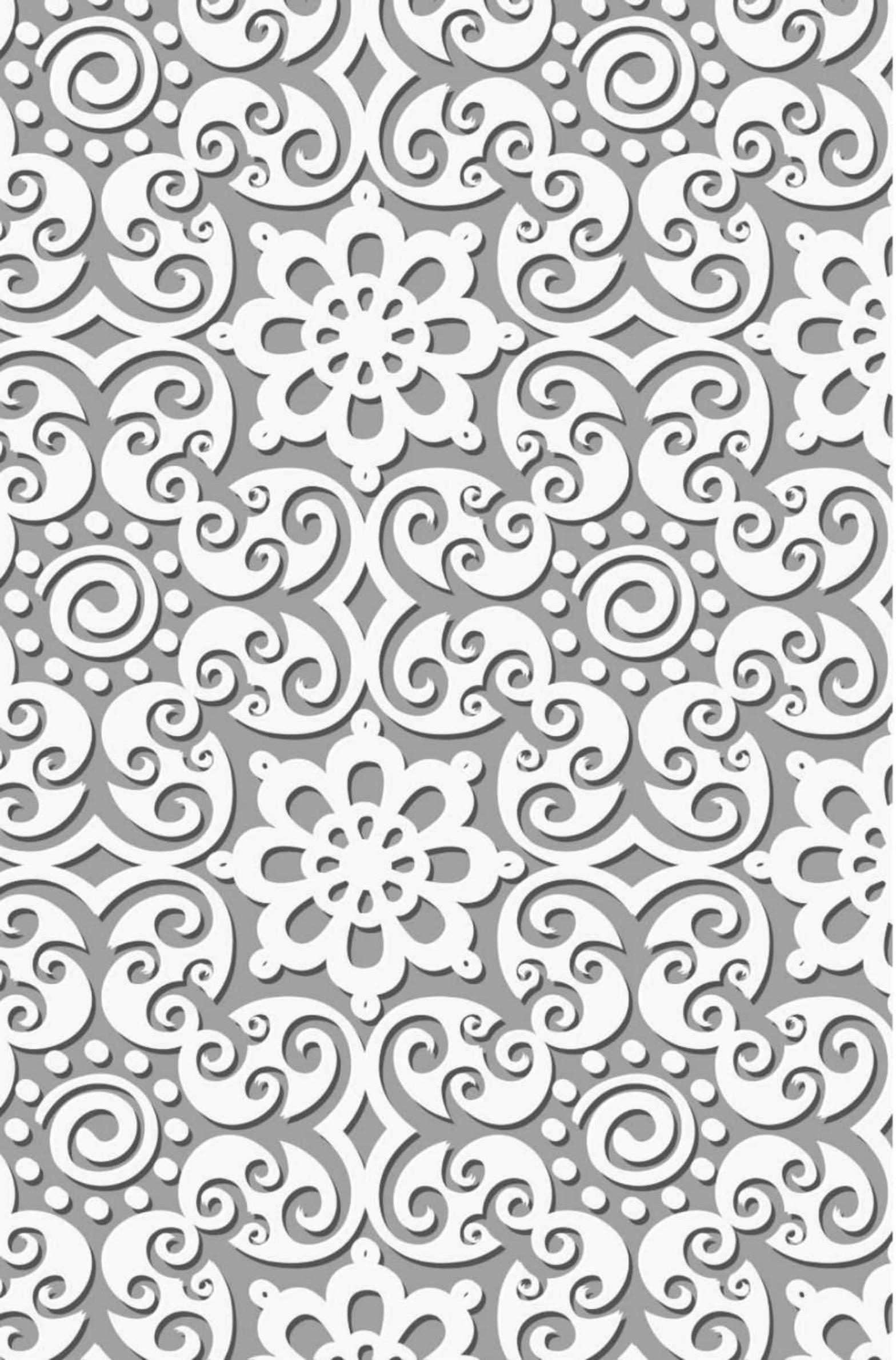
Wajah segitiga bawah berkebalikan dengan wajah segitiga atas, yaitu dahi yang lebih lebar dari rahang atau pipi. Biasanya wajah seperti ini meruncing ke bawah. Wajah bentuk segitiga ke bawah tergolong wajah kayu. Orang seperti ini biasanya suka belajar dan murah hati. Selain itu mereka merupakan orang yang kreatif. Sayangnya beberapa orang yang memiliki wajah segitiga sering memiliki temperamen yang mudah emosi. Contoh orang dengan wajah kayu, yaitu Nostradamus, Abraham Lincoln, dan Putri Diana.



Contoh bentuk wajah segitiga atas  
Sumber: <http://bit.ly/2EDLQyk>



Contoh bentuk wajah segitiga bawah  
Sumber:<http://bit.ly/2BRVBWK>





**DAFTAR  
PUSTAKA**

## Buku:

- Allan Pease. 1988. *Body Language: How to Read Others Thoughts by Their Gestures*. Australia: Camel Publishing Company.
- David Cohen. 1997. *Bahasa tubuh dalam pergaulan*. Jakarta: Arcan.
- David J. Lieberman. *Agar siapa saja mau melakukan apa saja untuk Anda*. Jakarta: PT serambi ilmu semesta. 2005.
- Dianata Eka Putra. 2010. *Membaca pikiran orang lewat bahasa tubuh*. Bandung: kaifa.
- Gerard I. Nierenberg dan Henry H. Calero. 2006. *Membaca bahasa tubuh seperti membaca buku*. Yogyakarta: Think.
- Iyenk. 2007. *Your Face Tells All*. Jakarta: Penebar Plus.
- James Borg. 2009. *Buku pintar memahami bahasa tubuh*. Yogyakarta: Think.

## Internet:

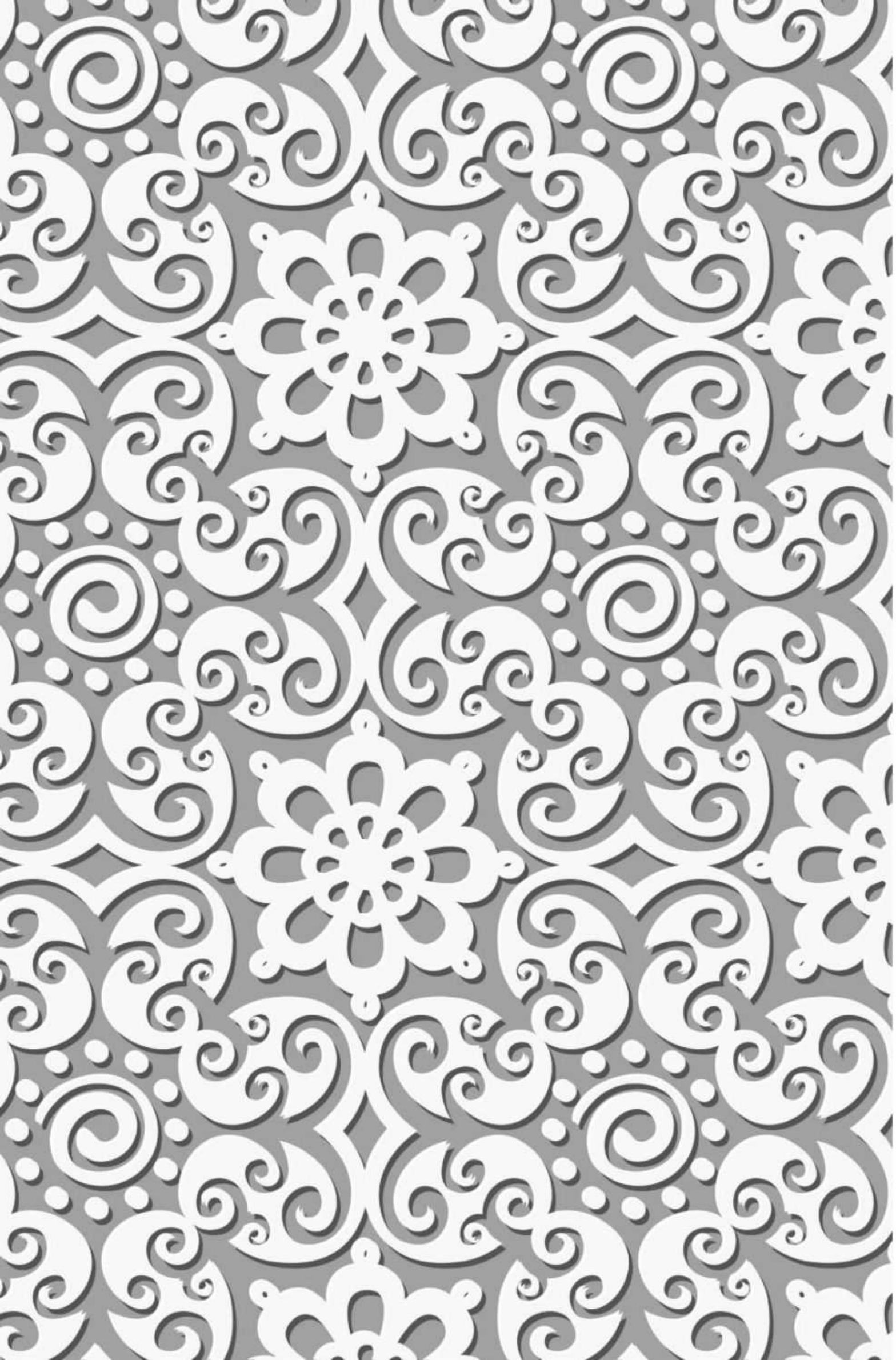
<http://www.bodylanguageproject.com>

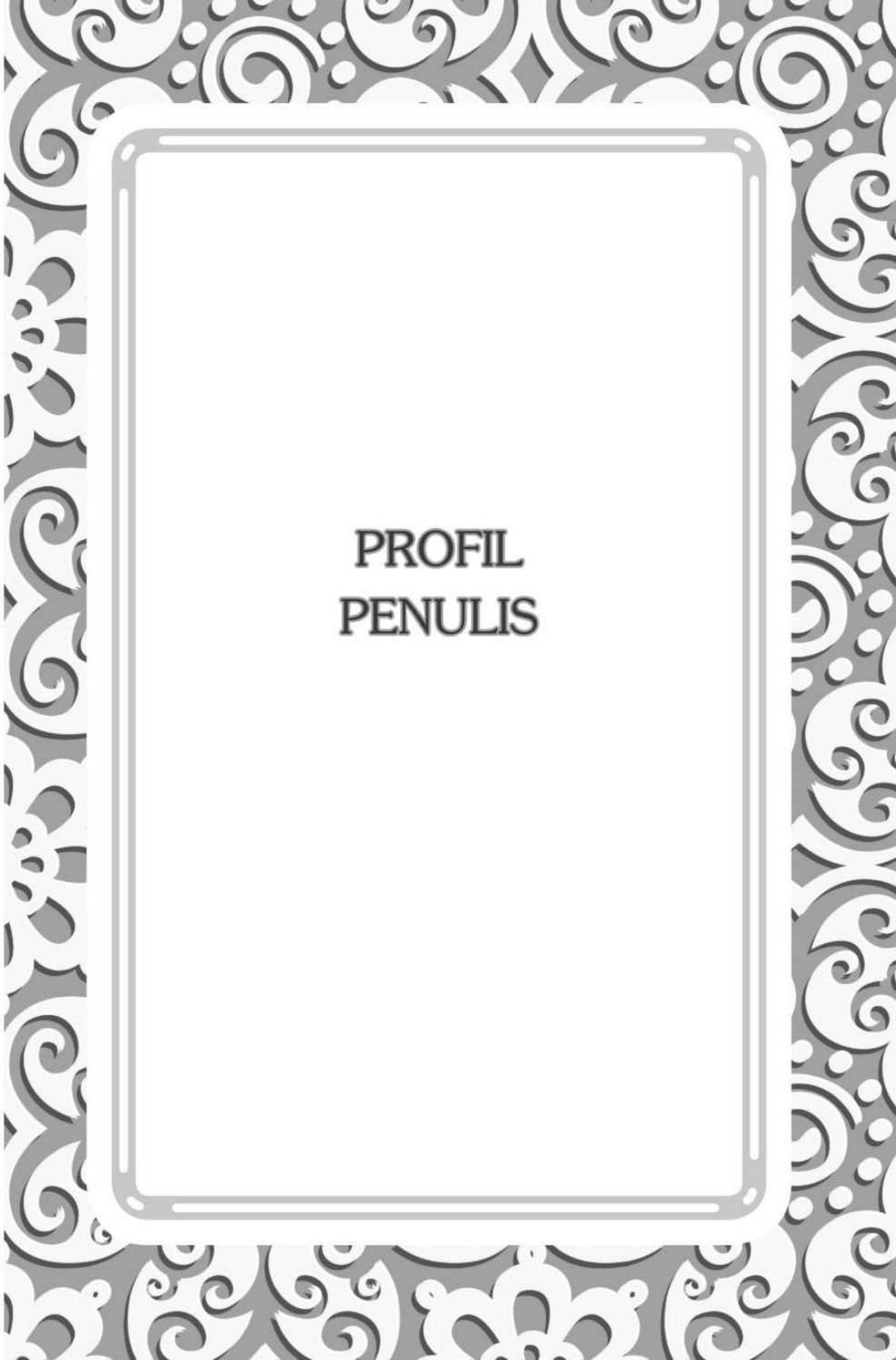
<http://www.psychologicalscience.org>

<http://m.neomisteri.com>

<http://id.wikipedia.org>

<http://www.indiabix.com>





**PROFIL  
PENULIS**

Windri Maharani yang merupakan nama pena dari Haryati T., lahir pada 15 September 1978. Pada mulanya, sejak SMP, penulis bercita-cita menjadi seorang psikolog. Akan tetapi, karena beberapa hal, penulis justru melanjutkan studinya di bidang ekonomi. Meski begitu, ketertarikannya pada psikologi terus berlanjut. Inilah yang membuat penulis tekun mempelajari berbagai literatur psikologi, mulai dari yang praktis hingga yang bersifat teoretis. Buku ini, merupakan hasil pembelajaran mandiri di bidang psikologi yang penulis tekuni. Penulis juga banyak mendapatkan pengetahuan berdasarkan pengalaman sendiri maupun pengalaman-pengalaman orang lain dan memetik inspirasi dari mereka.

Saat ini, di sela-sela waktu luangnya, penulis tengah mempersiapkan buku-buku selanjutnya. Harapan penulis, semoga inspirasi-inspirasi yang disampaikan penulis lewat karya-karyanya mudah dipahami hingga orang lain bisa mencerna dan memaknainya. Kebahagiaannya akan bertambah jika melalui tulisan-tulisannya, ia dapat mengilhami orang lain untuk sukses dalam memaknai kehidupan.



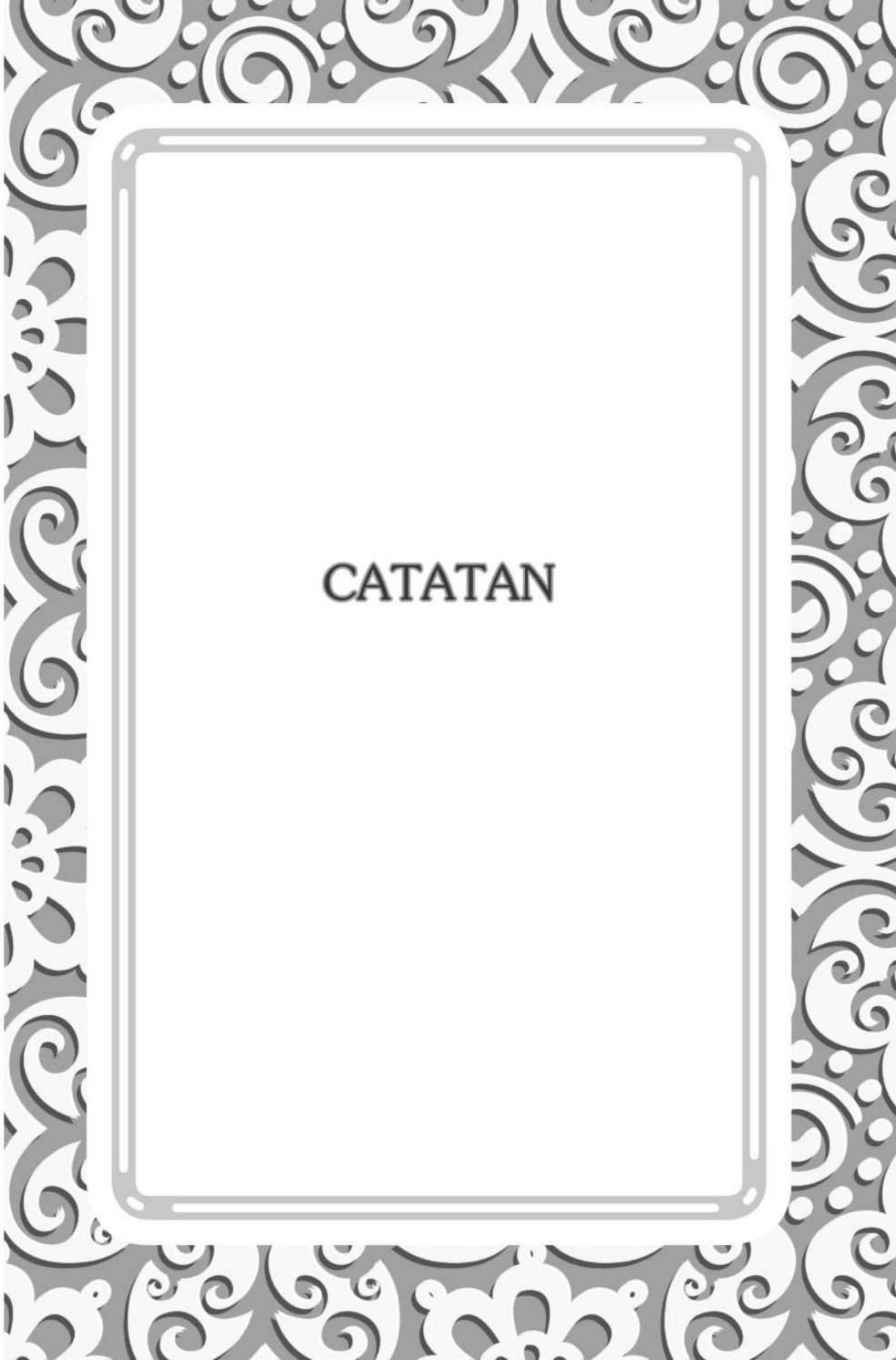
CATATAN





CATATAN





CATATAN





CATATAN





CATATAN





CATATAN





CATATAN





CATATAN

