

## PENAMPILAN FISIK DAN PENGGUNAAN BENDA

### PENAMPILAN FISIK

Penampilan fisik seseorang seringkali dipersepsikan sebagai petunjuk mengenai siapa orang tersebut (identitas sosial), baik dari segi busananya, aksesoris (kaca mata, gelang, kalung, anting-anting, cincin, sepatu, tas, dsb), maupun karakteristik tubuhnya, seperti bentuk tubuh, warna kulit, model rambut, dan sebagainya.

Walaupun sebagian besar orang hanya secara sepintas menyadari pakaian orang lain, namun ternyata bagaimana cara berpakaian seseorang menunjukkan informasi tentang orang tersebut. Pakaian tidak bisa menciptakan seseorang menjadi sesuatu, tetapi baju, ketampakterawatan (*grooming*, misalnya rambut tersisir rapi), dan penampilan fisik umum lainnya seringkali menjadi dasar dari kesan pertama dan relatif berkelanjutan. Menurut Gordon Allport, melalui persepsi visual yang sangat singkat, terjadilah suatu proses mental yang kompleks, yang dalam waktu singkat telah menghasilkan penilaian tentang jenis kelamin, usia, ukuran, kebangsaan, profesi dan status sosial, bersamaan dengan perkiraan tentang temperamen, kekuasaan, keramah-tamahan, kerapian, bahkan kejujuran dan integritas orang yang diamati tersebut. Pakaian juga menggambarkan identitas tentang jenis kelamin, usia, kelas sosial ekonomi, status, peran, keanggotaan dalam suatu kelompok, kepribadian ataupun mood, kondisi fisik, juga waktu dalam sejarah.

Amatilah gambar-gambar di bawah ini. Bagaimana kesan pertama Anda tentang tokoh-tokoh yang ada dalam gambar-gambar tersebut?



Sikap juga sering diasosiasikan dengan pakaian, yaitu dalam hal: keinginan untuk menyesuaikan diri (konform), keinginan untuk mengekspresikan diri, keinginan untuk kepuasan estetis, nilai-nilai prestige (gengsi), keinginan untuk terlibat/berpartisipasi secara sosial, kenyamanan fisik, dan ekonomi.

Banyak bukti empiris mendukung pandangan bahwa seseorang yang berpakaian baik (*well dressed*) lebih diterima oleh orang yang belum dikenal daripada orang-orang yang berpakaian buruk (*not well dressed*), sehingga dapat meningkatkan keefektifan hubungan interpersonal. Penelitian Kleinke (1986) menunjukkan bahwa orang yang berpakaian formal, rapi, dan bersih menerima pertolongan (dikabulkan permohonannya) lebih besar daripada orang-orang yang berpakaian sederhana atau sembarangan.

Pakaian juga mempengaruhi kepercayaan diri (*self-confidence*). Pada suatu penelitian awal Hurlock (1929), semua subjek penelitian yakin bahwa estimasi mereka tentang seseorang dipengaruhi oleh pakaian orang tersebut, dan 97% subjek merasakan adanya peningkatan rasa percaya diri saat mereka berpakaian bagus (*well dressed*).

## MATERI 11

### MATA KULIAH ILMU PERNYATAAN

Namun beberapa peneliti memandang bahwa ada kalanya pakaian yang mahal/mewah justru menjadi penghambat dalam berkomunikasi, misalnya saat seorang tokoh masyarakat berbicara mengenai peningkatan kesejahteraan masyarakat/keluarga miskin, sedangkan ia berpakaian mahal, maka orang pada umumnya akan mengabaikan perkataannya, bahkan mencemoohkan. Mahatma Gandhi merupakan contoh pemimpin yang memahami pandangan ini dan berhasil menjalin hubungan yang lebih baik dengan masyarakat guna menanamkan pengaruhnya, justru dengan berpakaian sederhana.

Walaupun tidak selalu tepat, seringkali orang membuat kesimpulan berdasarkan logika mengenai karakteristik seseorang dari penampilannya. Sebagai contoh: orang berkacamata mungkin disimpulkan sebagai orang yang mengalami kerusakan mata; kerusakan mata tersebut diakibatkan oleh terlalu banyak membaca; orang yang banyak membaca dianggap sebagai orang pandai; konsekuensinya, orang yang berkacamata disimpulkan sebagai orang yang pandai. Pada masa sekarang, bentuk/model kacamata yang dipakai seseorang ikut menentukan penilaian terhadap orang tersebut. Orang berkacamata tebal mungkin dianggap sebagai orang pandai, mungkin pula dianggap sebagai orang yang lugu; sementara bentuk kacamata besar dengan aneka warna bingkai dan kaca lebih dikaitkan dengan fashion.

Cara penampilan seseorang dipengaruhi oleh banyak faktor, seperti nilai-nilai agama, kebiasaan, tuntutan lingkungan, nilai kenyamanan, dan tujuan. Pada akhirnya, cara penampilan yang dipilih seseorang akan mempengaruhi/ menentukan/membentuk tingkah laku pribadi orang tersebut. Sebagai contoh, karena alasan agama, seorang wanita muslim memutuskan untuk berjilbab, atau seorang wanita Katolik memutuskan untuk menjadi seorang biarawati (dan berpakaian khas biarawati); dengan berpakaian demikian, ia akan menjaga tingkah lakunya agar sesuai dengan tuntutan agamanya. Seorang yang berjas dasi dengan sepatu pantofel tentu akan merasa risih bila harus memanjat pohon, berbeda dengan saat dia sedang memakai celana jeans, T-shirt, dan sepatu kets.

Bentuk tubuh juga mengkomunikasikan bermacam-macam makna. Ada 3 tipe umum bentuk tubuh yang menimbulkan beberapa stereotipe tentang kepribadian.

Pertama, ektomorfi, yaitu bentuk tubuh tinggi, kurus, dan tampak mudah rapuh. Seseorang dengan bentuk tubuh ini dianggap sebagai orang yang tegang, mudah cemas, pendiam, pemalu, ragu-ragu, dan self-conscious.

Kedua, mesomorfi, yaitu bentuk tubuh yang berotot dan atletis, yang dianggap memiliki ciri dominan, enerjik, dan banyak bicara.

Bentuk tubuh yang ketiga adalah endomorfi, yaitu bentuk tubuh yang lembek, gemuk, bulat, berlemak, yang dipandang sebagai orang yang bersifat puas dengan diri sendiri, hangat, dan sociable.

*Endomorphs are described as soft, round, and fat and are thought of as complacent, warm, and sociable.*

Pada sebagian besar budaya, bentuk tubuh mesomorfik dianggap sebagai bentuk tubuh yang paling menarik. Orang yang bertubuh mesomorfik dinilai lebih baik, bukan karena segi kepandaiannya, tapi karena secara fisik tampak lebih menarik, sehingga menjadi lebih populer untuk menjadi target interaksi. Namun, faktor budaya ikut menentukan, bentuk tubuh apa yang dianggap menarik, misalnya di Pantai Gading, justru bentuk tubuh "subur" lah yang dianggap paling bagus.

Sebagai kesimpulan, beberapa hasil penelitian berikut menunjukkan bahwa penampilan fisik memiliki efek pada komunikasi nonverbal:

- Daya tarik fisik mempengaruhi cara kita mempersepsikan diri sendiri dan cara orang lain mempersepsi diri kita. Orang-orang yang menarik:

## MATERI 11

### MATA KULIAH ILMU PERNYATAAN

- Lebih disukai, mendapatkan pekerjaan yang lebih baik, dan memiliki harga diri dan kekuatan social yang lebih baik daripada orang-orang yang tidak menarik
- Menerima perlakuan yang lebih disukai dalam permulaan dan perkembangan hubungan interpersonal.
- Tinggi badan mempengaruhi persepsi:
  - Pria dan wanita yang lebih tinggi umumnya dipersepsikan lebih dominant daripada pria dan wanita yang lebih pendek.
  - Wanita yang tinggi bahkan dipandang lebih dominant dan lebih cerdas saat mereka bersama-sama dengan pria yang pendek.
- Bentuk tubuh mempengaruhi persepsi:
  - Orang-orang yang bertubuh atletis umumnya dipandang lebih asertif dan percaya diri daripada orang-orang dengan tipe bentuk tubuh lainnya.
  - Orang-orang yang bertubuh lebih gemuk umumnya dipandang sebagai orang yang lebih malas, simpatik, dan dependen daripada orang dengan tipe bentuk tubuh lain.
  - Orang yang kurus umumnya dipandang sebagai orang yang lebih pencemas, pesimis, dan pencuriga daripada orang dengan tipe bentuk tubuh lainnya.

## PENGGUNAAN BENDA

Artefak adalah benda apa pun yang dihasilkan manusia, yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup manusia dan memiliki makna-makna tertentu. Jadi, istilah artefak lebih luas daripada pakaian dan penampilan fisik sebagaimana dijelaskan di atas. Artefak mencakup berbagai benda yang digunakan, seperti: perhiasan (misalnya gelang, anting-anting, bahkan tato), rumah beserta perabotan dengan bermacam-macam modelnya, kendaraan, Koran/majalah, sampai makanan yang disajikan.

Ilmu yang mempelajari tentang bagaimana kita memilih dan menggunakan benda-benda fisik yang memiliki makna dalam komunikasi nonverbal disebut objektika (objectics).