



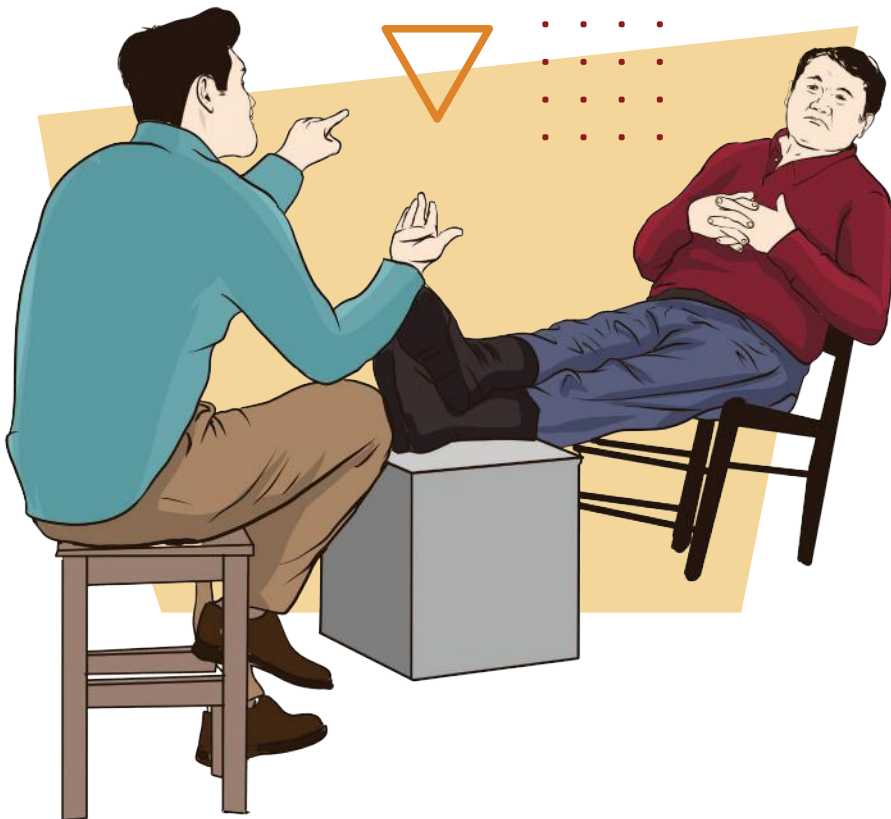
DIKTAT



Untuk Paket C



# MENENGGANG RASALAWAN BICARA



Disusun oleh :  
Reni Anggraeni Sadiah



## Kata Pengantar >>>

Puji syukur kami panjatkan ke hadirat Allah SWT bahwa penyusunan diktat Menenggang Rasa Lawan Belajar telah dapat diselesaikan. Diktat ini merupakan bahan sertaan dari Diktat Penerapan Nilai-Nilai Karakter Lokal melalui Konsep 'Malapah Gedang' Bagi Peserta Didik Program Paket C.

Diktat menenggang rasa lawan bicara ini merupakan salah satu keterampilan yang harus dikuasai peserta didik agar dapat menerapkan konsep malapah gedang dalam kehidupan sehari-hari, sehingga peserta didik dapat tumbuh menjadi seseorang yang mempunyai karakter positif.

Kami sadar dalam penyusunan Diktat ini masih banyak kekurangan dan keterbatasan. Oleh karena itu, kritik dan saran serta masukan konstruktif sangat kami harapkan untuk perbaikannya selanjutnya. Kepada semua pihak yang terlibat dalam penyusunan Diktat ini, kami sampaikan ucapan terima kasih.

Bandung Barat, Desember 2020

Mengetahui,  
Kepala PP-PAUD dan Dikmas Jabar



**Dr. Drs. H. Bambang Winarji, M.Pd.**  
NIP. 196101261988031002



## Daftar Isi >>>

Kata Pengantar .....	i
Daftar Isi .....	ii
Petunjuk Penggunaan Diktat .....	1
A. Petunjuk Penggunaan Diktat .....	1
B. Kriteria Kelulusan Diktat .....	2
Pendahuluan .....	3
Tujuan yang diharapkan .....	3
Pengantar Diktat .....	3
A. Kompetensi Inti .....	4
B. Kompetensi Dasar .....	4
C. Deskripsi .....	4
Kegiatan Belajar .....	5
Uraian Materi .....	5
A. Pengertian .....	5
B. Pentingnya Menenggang Rasa dalam Berkomunikasi .....	7
C. Cara Memahami Bahasa Tubuh Lawan Bicara .....	9
C. Rangkuman .....	12
D. Latihan .....	13
E. Daftar Pustaka .....	15

Diktat ini diperuntukkan bagi peserta didik Paket C. Proses pembelajaran dikemas dalam bentuk diktat, masing-masing diktat saling berurutan dan menjadi satu kesatuan pemahaman untuk dihayati dan diamalkan. Cepat atau lambatnya penyelesaian diktat tersebut sangat bergantung pada kesungguhan dan kerajinan anda dalam mempelajarinya.

### A. *Petunjuk Penggunaan Diktat* <<<

1. Yakinkan diri anda bahwa anda telah siap untuk belajar
2. Tenangkan pikiran dan pusatkan perhatian anda pada bahan belajar yang akan anda pelajari
3. Berdo'alah sejenak sesuai agama dan keyakinan anda dan sekarang anda siap untuk belajar
4. Baca dan pahami deskripsi isi dari setiap bahan belajar, agar anda dapat mengetahui apa yang harus dipelajari dari isi bahan belajar
5. Baca dan pahami secara mendalam tujuan yang harus dicapai setelah melakukan pembelajaran
6. Bacalah uraian materi secara seksama. Tandai dan catat materi yang belum/kurang anda pahami
7. Diskusikan materi-materi yang belum dipahami dengan teman, tutor/pendidik, dan/atau orang yang dianggap ahli dalam bidang ini melalui chat, email, forum diskusi atau bertanya langsung saat video converence
8. Carilah sumber atau bacaan lain yang relevan dengan untuk menunjang pemahaman dan wawasan tentang materi yang sedang anda pelajari
9. Kerjakan soal latihan/evaluasi dalam diktat atau dalam aplikasi untuk mengukur tingkat penguasaan materi sebagai hasil pembelajaran
10. Kerjakan soal latihan pada diktat ini untuk mengetahui tingkat pemahaman anda.
11. Jika hasil anda belum memuaskan jangan putus asa, cobalah lebih giat lagi belajar.

## B. Kriteria Kelulusan Diktat <<<

Diktat ini diperuntukkan bagi peserta didik Paket C. Proses pembelajaran dikemas dalam bentuk diktat, masing-masing diktat saling berurutan dan menjadi satu kesatuan pemahaman untuk dihayati dan diamalkan. Cepat atau lambatnya penyelesaian diktat tersebut sangat bergantung pada kesungguhan dan kerajinan anda dalam mempelajarinya.

- A. Kerjakan ujian yang diberikan oleh pendidik, baik berupa ujian tertulis maupun lisan.
- B. Tingkat penguasaan setiap Diktat adalah sebagai berikut.

Arti tingkat penguasaan yang capai:

90 - 100	= baik sekali
80 - 89	= baik
70 - 79	= cukup
- 69%	= kurang

Jika anda mencapai tingkat penguasaan 70 atau lebih, maka anda dapat melanjutkan dengan Diktat berikutnya.

Tetapi jika nilai anda di bawah 69, anda diharuskan untuk mengulang mempelajari Diktat terutama pada bagian yang belum anda kuasai.

### **Tujuan** <<<

Setelah membaca dan mempelajari Diktat ini, secara umum Anda diharapkan memiliki:

1. Pemahaman mengenai apa itu menenggang rasa.
2. Pemahaman mengenai pentingnya menenggang rasa dalam berkomunikasi.
3. Pemahaman mengenai cara memahami bahasa tubuh lawan bicara.

### **Pengantar** <<<

Pernahkah anda melihat seorang sales/pedagang yang sedang menawarkan produknya? Seorang sales/pedagang akan menawarkan produknya dengan penuh semangat, berbicara dengan penuh keyakinan. Sementara orang yang ditawarkan bermacam-macam reaksinya, jika berminat akan memperhatikan dan mendengarkan dengan baik. Sebaliknya jika tidak berminat, cenderung untuk tidak mau mendengarkan, bahkan tidak memperhatikannya sama sekali.

Menenggang rasa lawan bicara bukan hanya berlaku bagi sales/ pedagang, bisa juga digunakan oleh pendidik, pegawai, pembawa acara, bahkan peserta didik. Menenggang rasa lawan bicara dapat kita terapkan dalam kehidupan sehari-hari. Akan banyak sekali manfaat yang kita peroleh dengan menenggang rasa lawan bicara saat berkomunikasi.

Diktat ini akan membahas mengenai:

1. Apa itu menenggang rasa?
2. Mengapa menenggang rasa penting dalam komunikasi?
3. Bagaimana cara memahami bahasa tubuh lawan bicara?

## A. *Kompetisi Inti* <<<

1. Menghayati dan mengamalkan ajaran agama yang dianutnya.
2. Menunjukkan perilaku jujur, disiplin, tanggung jawab, peduli (gotong royong, kerja sama, toleran, damai), santun, responsif dan pro-aktif sebagai bagian dari solusi atas berbagai permasalahan dalam berinteraksi secara efektif dengan lingkungan sosial dan alam serta menempatkan diri sebagai cerminan bangsa dalam pergaulan dunia
3. Memahami, menerapkan, menganalisis dan mengevaluasi pengetahuan faktual, konseptual, prosedural, dan metakognitif berdasarkan rasa ingin tahunya tentang ilmu pengetahuan, teknologi, seni, budaya, dan humaniora dengan wawasan kemanusiaan, kebangsaan, kenegaraan, dan peradaban terkait penyebab fenomena dan kejadian, serta menerapkan pengetahuan prosedural pada bidang kajian yang spesifik sesuai dengan bakat dan minatnya untuk memecahkan masalah.
4. Mengolah, menalar, menyaji, dan mencipta dalam ranah konkret dan ranah abstrak terkait dengan pengembangan dari yang dipelajarinya di sekolah secara mandiri serta bertindak secara efektif dan kreatif, dan mampu menggunakan metoda sesuai kaidah keilmuan

## B. *Kompetensi Dasar* <<<

Mampu memahami ekspresi dan bahasa tubuh lawan bicara.

## C. *Deskripsi* <<<

Dalam Diktat ini akan dijelaskan tentang menenggang rasa lawan bicara dimulai dari pengertian menenggang rasa, pentingnya menenggang rasa dalam komunikasi, dan cara memahami bahasa tubuh lawan bicara.

**A. Pengertian <<<**

Menenggang menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia artinya mengindahkan kepentingan orang lain atau menimbang perasaan orang lain. Sehingga menenggang rasa dapat diartikan sebagai kemampuan untuk menimbang atau menghargai perasaan orang lain. Kita sebagai makhluk sosial harus pandai menenggang rasa terhadap semua orang yang kita temui, baik keluarga, teman dan orang-orang yang ada disekeliling kita. Untuk itu menenggang rasa harus dibiasakan sejak kecil, agar ketika dewasa secara otomatis dapat bertenggang rasa.





Sikap tenggang rasa merupakan sikap mental dalam kehidupan bermasyarakat, baik dalam ucapan, bahasa tubuh, maupun perilaku yang ditunjukkan didepan umum sebagai ungkapan yang mencerminkan sikap menghargai dan menghormati orang lain. Dengan menenggang rasa kita dapat menjaga perasaan orang lain, tidak menyinggung dan melukai hati orang lain.

Ahmadi (2003:34) dalam Iriyanti (2020) menyatakan bahwa sikap tenggang rasa dapat dilihat dari:

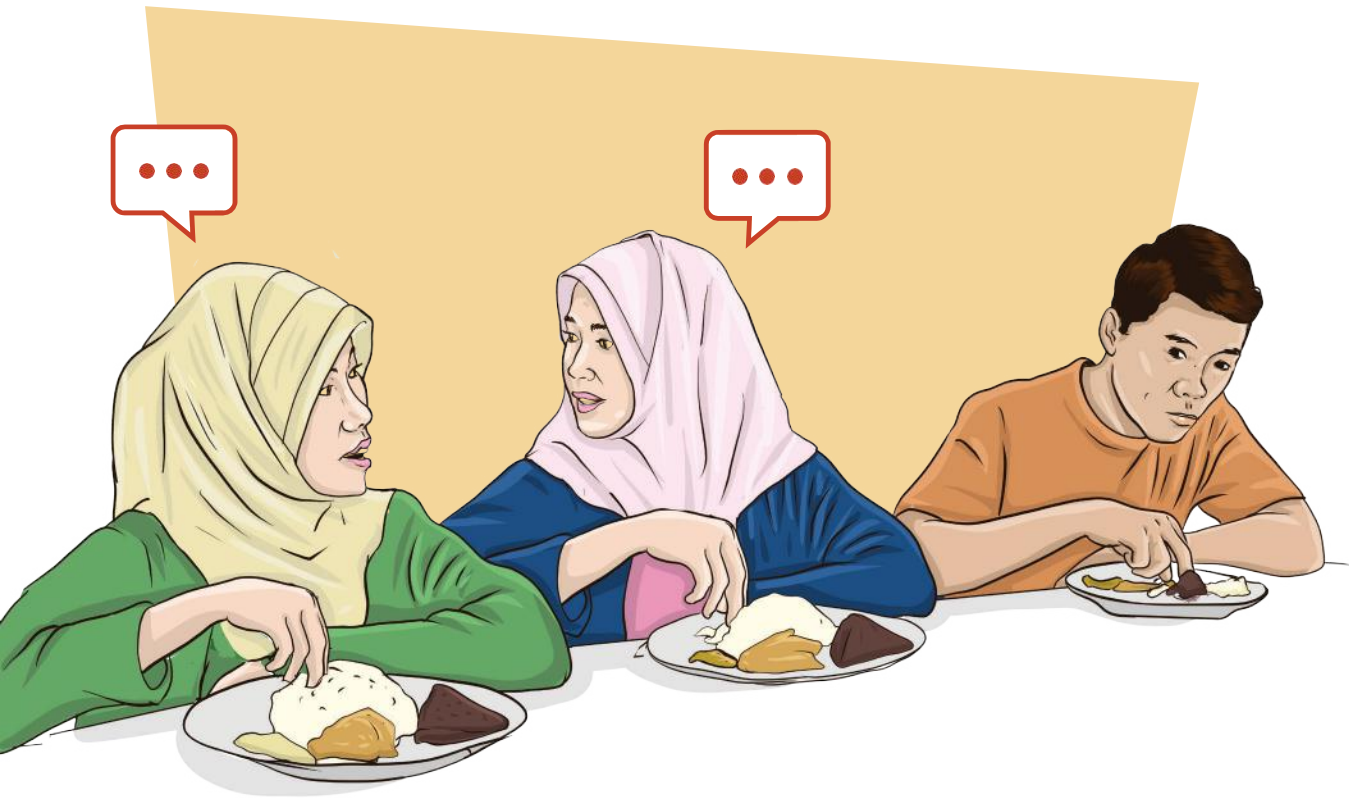
- a. Adanya saling menghargai satu sama lain
- b. Menghindari sikap masa bodoh
- c. Tidak mengganggu orang lain
- d. Selalu menjaga perasaan orang lain
- e. Dalam bertutur kata tidak menyinggung perasaan orang lain
- f. Selalu menjaga perasaan orang lain dalam pergaulan.

Iriyanti (2020) menyatakan bahwa ada 3 indikator dalam menilai sikap tenggang rasa, yaitu:


- a. Toleransi:
  - 1) Menghormati dan menghargai hak-hak orang lain
- b. Kepedulian:
  - 1) Memiliki kepedulian terhadap orang lain dan lingkungan
  - 2) Membantu orang lain yang terkena musibah atau kemalangan
- c. Pengendalian diri:
  - 1) Mengendalikan ucapan, sikap dan tingkah laku
  - 2) Menerima kelebihan dan kekurangan orang lain.

Jika peserta didik memiliki sikap tenggang rasa, mereka akan lebih optimis dan percaya diri dalam menentukan masa depan, pembelajaranpun akan cenderung lebih kondusif. Sikap tenggang rasa akan muncul jika sikap positif sudah dibangun sejak dini dalam diri seseorang (Iriyanti, 2020).

## B. Pentingnya Menenggang Rasa dalam Berkomunikasi <<<



Dalam berkomunikasi penting untuk menenggang rasa lawan bicara agar kita dapat memahami bagaimana pikiran dan perasaan lawan bicara kita. Berkomunikasi dengan lawan bicara tidak hanya menyampaikan pesan secara lisan, tetapi juga melibatkan aspek nonlisan atau yang biasa disebut bahasa tubuh. Seseorang dikatakan terampil dalam menenggang rasa karena memiliki kemampuan memahami ekspresi dan bahasa tubuh lawan bicara. Bahasa tubuh merupakan ger-



akan tubuh yang dilakukan seseorang pada saat berkomunikasi dengan tujuan untuk mempertegas makna pesan yang ingin disampaikan. Bahasa tubuh dapat memberikan banyak informasi tentang apa yang sedang dipikirkan dan dirasakan seseorang. Bahasa tubuh sangat penting untuk mengkomunikasikan perasaan dan sikap, khususnya ketika terjadi ketidakselarasan; jika kata dan Bahasa tubuh tidak sesuai, maka orang akan lebih percaya pada Bahasa tubuhnya.

Kita memang tidak bisa secara pasti membaca pikiran seseorang, namun kita bisa mempelajari bahasa tubuhnya, karena bahasa tubuh dapat memberikan tanda-tanda yang tidak terucapkan oleh lawan bicara, apalagi jika ucapan yang diungkapkan lawan bicara berbeda dengan bahasa tubuhnya. Selain hal tersebut, manfaat kita mengamati bahasa tubuh lawan bicara adalah:

- a. Mengerti apa yang tidak terkatakan, dan yang ada dipikiran lawan bicara
- b. Mengenali tanda kebohongan, tanda kebosanan, dan tanda ketidaknyamanan lainnya
- c. Memperbaiki bahasa tubuh kita sendiri, agar kita dapat:
  - 1). Membangun hubungan baik dengan lebih cepat
  - 2). Memperkuat pengaruh komunikasi
  - 3). Menghindari kesalahpahaman dan mis-informasi.

## C. Cara Memahami Bahasa Tubuh Lawan Bicara <<<




Saat berkomunikasi dengan lawan bicara kita dapat mempelajari bahasa tubuh berikutini.

### 1. Cara Pandangan Mata

Salah satu bahasa tubuh yang sering terlihat pergerakannya adalah mata. Melalui mata seseorang akan terlihat, apakah senang atau tidak, tertarik atau tidak, memperhatikan atau tidak. Pada saat berbicara atau berkomunikasi, perhatikan apakah matanya terarah pada kita atau tidak, yang biasanya menandakan ada sesuatu yang disembunyikan. Contoh mata yang tidak fokus, mata tersebut akan bolak balik atau terlihat mengarah ke arah lurus tanpa arah. Jika lawan bicara menutup matanya selama beberapa detik atau menggosok-gosok matanya, menunjukkan bahwa orang tersebut tidak tertarik untuk mendengarkan

### 2. Mimik Wajah

Bahasa tubuh yang dapat diperhatikan juga adalah melalui mimik wajah/ ekspresi. Melalui mimik wajah/ ekspresi dapat terlihat apabila seseorang sedang serius atau tidak..



Bila mimik wajah/ ekspresi yang sedang berseri, ramah dan serius memperhatikan menunjukkan orang tersebut tertarik, terbuka dan senang melakukan komunikasi. Namun jika sebaliknya, mengangkat alis, senyum dipaksakan dan sesekali menarik nafas dalam menunjukkan orang tersebut tidak tertarik dan menolak untuk berkomunikasi.

### 3. Posisi Duduk

Posisi duduk seseorang juga dapat memperlihatkan apakah orang itu bersedia untuk berkomunikasi atau tidak. Apabila posisi duduk terlalu mengarah kebelakang atau menyender dengan lemahnya, menunjukkan orang tersebut merasa bosan, tidak ingin merespon atau malas. Jika posisi duduk menghadap ke arah depan dan memperhatikan dengan serius, menunjukkan orang tersebut siap menjadi pendengar yang baik. Bila posisi duduknya berganti-ganti, terlihat gelisah, biasanya cenderung memiliki maksud lain, tidak fokus karena ingin segera pergi, ada keperluan lain, atau merasakan sesuatu yang tidak nyaman.

### 4. Posisi Tangan

Kita juga harus memperhatikan posisi tangan seseorang. Ketika lawan bicara kita melipat tangannya di dada, menunjukkan bahwa orang tersebut tidak terbuka terhadap ide lawan bicaranya. Sementara posisi tangan menopang dagu menunjukkan orang tersebut sedang bosan atau sedang menimbang pembicaraan orang lain.

### 5. Nada Suara

Bahasa tubuh yang harus kita perhatikan adalah nada suara dari lawan bicara, apakah bernada biasa, tinggi atau lemah. Jika nada suara terdengar meninggi, menunjukkan lawan bicara mulai merasa tidak nyaman. Bila terdengar biasa saja bahkan terlihat berambisi maka ia tertarik dengan pembicaraan, dan jika melemah maka ia merasa malas, tidak tertarik atau tidak bersemangat.

### 6. Perhatian Saat Sedang Berbicara

Berikutnya fakta bahasa tubuh yang dapat diamati adalah melalui perhatian. Saat sedang berbicara, kita dapat mencari tahu dari cara lawan memperhatikan kita. Jika ia fokus pada kita maka semua anggota tubuh akan fokus dan memberikan signal positif pada pembicaraan. Namun, jika sebaliknya semua perhatian akan hilang atau ada saja rintangan yang membuat lawan bicara tidak fokus, misalnya lawan bicara diam dan ketika merespon hanya dengan kata apa? atau ya? atau bagaimana?



Memahami bahasa tubuh lawan bicara berarti kita dapat memahami pesan nonlisan dari lawan bicara, dimana kita dapat memahami apa yang dipikirkan dan dirasakan lawan bicara. Dengan memahami ekspresi dan bahasa tubuh lawan bicara, kita dapat mengembangkan kemampuan dalam menenggang rasa lawan bicara.




## D. Rangkuman <<<

- a. Menenggang rasa merupakan kemampuan untuk menimbang atau menghargai perasaan orang lain. Ada tiga indikator dalam menilai sikap tenggang rasa, yaitu toleransi, kepedulian dan pengendalian diri.
- b. Berkomunikasi dengan lawan bicara tidak hanya menyampaikan pesan secara lisan, tetapi juga melibatkan aspek nonlisan atau yang biasa disebut bahasa tubuh. Bahasa tubuh merupakan gerakan tubuh yang dilakukan seseorang pada saat berkomunikasi dengan tujuan untuk mempertegas makna pesan yang ingin disampaikan.
- c. Manfaat mengamati bahasa tubuh lawan bicara adalah (1) mengerti apa yang tidak terkatakan, dan yang ada dipikiran lawan bicara; (2) mengenali tanda kebohongan, tanda kebosanan, dan tanda ketidaknyamanan lainnya; (3) memperbaiki bahasa tubuh kita sendiri.
- d. Saat berkomunikasi dengan lawan bicara kita dapat mempelajari bahasa tubuh lawan bicara melalui cara pandangan mata, mimik wajah, posisi duduk, posisi tangan, nada suara dan perhatian saat sedang berbicara.

## E. Latihan <<<

1. Menenggang rasa adalah.....
  - a. Mengerti ucapan lawan bicara
  - b. Menjawab pertanyaan lawan bicara
  - c. Menimbang atau menghargai perasaan orang lain
  - d. Merasakan apa yang dirasakan oleh lawan bicara
2. Sikap tenggang rasa dapat dilihat dari, kecuali....
  - a. Menjaga perasaan diri sendiri
  - b. Menjaga perasaan orang lain
  - c. Tidak mengganggu orang lain
  - d. Menghindari sikap masa bodoh
3. Indikator dalam menilai sikap tenggang rasa diantaranya....
  - a. Toleransi, perhatian, tanggung jawab
  - b. Toleransi, Kepedulian, perhatian
  - c. Toleransi, pengendalian diri, tanggung jawab
  - d. Toleransi, kepedulian, pengendalian diri
4. Keterampilan yang harus dimiliki agar dapat menenggang rasa lawan bicara adalah...
  - a. Memahami karakter lawan bicara
  - b. Memahami ekspresi dan bahasa tubuh lawan bicara
  - c. Memahami daerah asal lawan bicara
  - d. Memahami harkat dan martabat lawan bicara
5. Bahasa tubuh adalah.....
  - a. Gerakan menimbang dan menghargai orang lain
  - b. Gerakan badan saat berolah raga
  - c. Gerakan tubuh yang dilakukan seseorang pada saat berkomunikasi
  - d. Gerakan tubuh kita untuk menarik perhatian
6. Manfaat mempelajari Bahasa tubuh, kecuali.....
  - a. Mengenali bentuk tubuh lawan bicara
  - b. Mengerti apa yang ada dipikiran lawan bicara
  - c. Mengenali tanda ketidaknyamanan lawan bicara
  - d. Memperbaiki bahasa tubuh kita sendiri



- 
7. Jika kita melihat lawan bicara dengan suara melemah maka itu menunjukkan...
    - a. Tidak tertarik dan menolak untuk berkomunikasi
    - b. Tidak terbuka terhadap ide lawan bicara
    - c. Antusias dan penuh semangat
    - d. Merasa malas, tidak tertarik dan tidak bersemangat
  8. Bahasa Tubuh yang menunjukkan bahwa seseorang tidak terbuka terhadap ide lawan bicaranya adalah....
    - a. Duduk menyender dengan lemah
    - b. Melipat tangan di dada
    - c. Cara pandangan mata
    - d. Nada suara meninggi
  9. Seseorang yang mengangkat alis, senyum dipaksakan dan sesekali menarik nafas dalam menunjukkan...
    - a. Tidak tertarik dan menolak untuk berkomunikasi
    - b. Tidak terbuka terhadap ide lawan bicara
    - c. Antusias dan penuh semangat
    - d. Merasa malas, tidak tertarik dan tidak bersemangat
  10. Bahasa Tubuh yang menunjukkan apakah seseorang senang, tertarik dan memperhatikan adalah....
    - a. Duduk menyender dengan lemah
    - b. Melipat tangan di dada
    - c. Cara pandangan mata
    - d. Nada suara meninggi

## Daftar Pusaka <<<

Iriyanti, A., Nusabelani, S. A., Erlina, D., & Agustina, L. (2020). *Menumbuhkan Sikap Tenggang Rasa antar Siswa dalam Pembelajaran Melalui Metode AI (Apreciative Inquiry)*. Buletin Literasi Budaya Sekolah, 1 (2).

*Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Diakses tanggal 10 September 2020 pada <https://kbbi.web.id>.

Sabarini, Rini. *7 Fakta Bahasa Tubuh Menurut Psikologi*. Diakses tanggal 21 September 2020 pada <https://dosenpsikologi.com/fakta-bahasa-tubuh-menurut-psikologi>.

\_\_\_\_\_, *Body Languange (Bahasa Tubuh)*. Diakses tanggal 24 September 2020 pada [https://dinus.ac.id/repository/docs/ajar/Bahasa\\_Tubuh.pdf](https://dinus.ac.id/repository/docs/ajar/Bahasa_Tubuh.pdf).



Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan  
Pusat Pengembangan Pendidikan Anak Usia Dini dan Pendidikan Masyarakat  
PP-PAUD dan Dikmas Jawa Barat  
2020

