

Rolyana_Homelitics

by Rolyana .

Submission date: 02-Jun-2021 04:28AM (UTC-0400)

Submission ID: 1598918549

File name: Rolyana_Homelitics.pdf (9.32M)

Word count: 48307

Character count: 304252

BAB 1 PENGKHOTBAH

1.1 Pendahuluan

1.2 Definisi

Ada beberapa kata penting yang berhubungan dengan kotbah yang penting untuk dipahami.

12

Homiletika

Kata homiletika berasal dari kata Yunani *homilia*, artinya adalah percakapan, percakapan timbal balik, atau kumpulan pidato atau ceramah. Para pengkhotbah di gereja mula-mula memiliki kebiasaan menyebut pidato mereka dengan istilah ceramah. Saat ini istilah ceramah masih terus digunakan dengan menambah kata injil menjadi ceramah Injil. Dari kata *homilia* telah muncul kata bahasa Inggris *homiletics*, dan bahasa Indonesianya homiletika, yang mengacu pada sains, atau seni, atau keduanya, yang berhubungan dengan struktur wacana Kristen. Homiletika adalah seni dan ilmu berkhotbah. . Cakupan homiletika adalah mulai dengan persiapan dan penyampaian khotbah hingga ceramah Alkitab. Homiletika itu menunjukkan tentang bagaimana secara ilmiah seseorang mempersiapkan khotbah atau ceramah Injil, dan bagaimana, secara efektif, menyampaikannya (Evans, 2015).

Khotbah

Khotbah berasal dari kata Latin *sermo*, yang berarti "berbicara". Diyakini bahwa Agustinus adalah orang pertama yang menggunakan kata "*sermo*", mengacu pada pidato yang diberikan kepada jemaat Kristen oleh para pengkhotbah. Dari *sermo* diturunkan kata Inggris "*sermon*" dan dalam bahasa Indonesia khotbah. (Isaiah, 2012)

Khotbah adalah pewartaan kabar baik keselamatan melalui manusia kepada manusia. Tiga elemen pembentuknya yaitu manusia dan pesan kebenaran dan kepribadian. Injil yang diberitakan melalui halaman tertulis atau buku cetak bukanlah khotbah. Sekali lagi, pewartaan pesan apapun termasuk pesan Injil yang merupakan kebenaran Tuhan bukanlah pemberitaan. Diskusi politik, penulis-penulis terkenal dengan topik-topik terbaru, tema-tema menarik yang sering dianggap sebuah pidato dari seorang orator terkenal, tetapi itu juga tidak dapat disebut khotbah. Pesan tentang kebenaran Tuhan melalui manusia kepada manusia- itu disebut berkhotbah (Evans, 2015). Menurut Isaiah, (2012) khotbah artinya bercakap-cakap, berbicara, atau terlibat dalam percakapan. Dalam Lukas 24:14 kata ini digunakan untuk menunjukkan saat-saat percakapan timbal balik, baik untuk waktu yang singkat atau untuk waktu yang lebih lama. Termasuk dalam kata itu adalah "bersama-sama" (Isaiah, 2012)

Pengkhotbah

Menurut Isaiah (2012) pengkhotbah adalah pembawa pesan untuk disampaikan kepada hadirin. Pengkhotbah adalah orang yang telah diasingkan oleh Tuhan untuk pekerjaan khusus pemberitaan Injil, adalah orang yang telah menerima kebenaran dari Tuhan dan disaat yang sama dia harus memberikan kebenaran itu. Seorang pengkhotbah adalah orang yang berhubungan dengan Tuhan atas nama manusia dan orang yang berhubungan dengan manusia atas nama Tuhan. Kebenaran yang diungkapkan oleh seorang pengkhotbah bukan hanya sekadar kata-kata yang keluar dari mulut menggunakan intelek kita dan dirangkai melalui pena, tetapi kebenaran yang dicerminkan melalui karakter dan kepribadiannya. Pengkhotbah bukan seperti sebuah mesin yang berkhotbah secara otomatis tanpa memperbaiki dirinya; dia haruslah orang yang penuh dengan Roh Kudus dan iman dan kehidupannya memberikan

contoh dan dan dampak yang baik kepada orang lain sehingga khotbahnya berkuasa dan membawa banyak orang kepada Tuhan (Evans, 2015).

Kepribadian pengkhotbah sangat berkaitan dengan keefektifan khotbahnya. Seorang seniman lukisan yang mengundang kekaguman orang-orang; atau seorang penulis yang tidak bermoral tetapi menghasilkan sebuah buku yang *best seller*. Kondisi ini tidak berlaku bagi seorang pengkhotbah. Berkhotbah adalah bagian dari dirinya sendiri. Harus mencerminkan kehidupan dan pengalamannya sendiri kalau tidak maka khotbahnya sama dengan gong yang berkumandang dan canang yang gemerincing (Evans, 2015).

1.3. Apakah Anda Akan Berkhotbah

Tuhan berfirman bahwa, “sesungguhnya, Aku menaruh perkataan-perkataan-Ku ke dalam mulutmu (Yer.1:9)” Tuhan selalu memilih pengkhotbahnya. Ketika tiba waktunya untuk mendirikan gereja Kristen pertama, Tuhan memanggil Petrus, dan ribuan bertobat melalui khotbahnya (Kisah 2:41). Ketika gereja perlu didorong menuju kedewasaan rohani, Tuhan memilih Paulus, yang dengan rela menerima tantangan untukewartakan, menegur, dan mengajar sehingga setiap pendengar memperoleh kesempurnaan dalam Kristus (Kol. 1:28). Saat ini panggilan yang sama Tuhan berikan kepada kita. 2 Tim. 4:2 menegaskan bahwa “hendaklah engkau mengabarkan berita dari Allah itu, dan terus mendesak supaya orang mendengarnya, apakah mereka mau atau tidak. Hendaklah engkau meyakinkan orang, menunjukkan kesalahan, dan memberi dorongan kepada mereka. Ajarlah orang dengan sesabar mungkin. Engkau itu bukan hanya kepada pendeta tetapi kepada seluruh umat Tuhan. Kita mungkin tidak semua profesional, dibayar untuk berkhotbah dari mimbar, tetapi jika kita berada di dalam Kristus, kita dipanggil untuk berkhotbah dengan kemampuan kita. Dalam kelompok kecil, di pertemuan pemuda, atau bahkan di restoran, kita selalu dapat menemukan orang yang haus akan kebenaran (Anderson, 2006). Ada empat kualitas yang harus dipenuhi oleh seorang pengkhotbah yaitu 1). Pengetahuan tentang Tuhan; 2). Takut akan Tuhan; 3). Cinta akan Tuhan; 4). Gairah akan Tuhan (Isaiah, 2012)

1. Pengetahuan tentang Tuhan. Pengetahuan tentang Tuhan bukan hanya diperoleh secara akademik atau karena kemampuan intelektual tetapi juga karena pengalaman. Hubungan dengan Tuhan sangat penting bagi seorang pengkhotbah. Hubungan dengan Tuhan itu jua adalah hubungan dengan Tritunggal (Isaiah, 2012). Bagaimana seseorang memperoleh pengetahuan tentang Tuhan? Seseorang mendapatkannya melalui belajar Alkitab secara konsisten. Alkitab adalah sumber pengetahuan tentang Tuhan. Dengan demikian Alkitab adalah buku teks terpenting bagi pengkhotbah dan ditunjang oleh buku rohani, dan buku lainnya.
2. Takut akan Tuhan. Takut akan Tuhan ditunjukkan dari perilaku pengkhotbah. Pengetahuan tentang Tuhan harus disertai dengan rasa takut akan Tuhan. Kualitas rasa hormat dan kekaguman pengkhotbah terhadap seluruh tugas tugasnya secara alami akan mendorong para pendengar untuk menghormati hadirat Tuhan ketika mendengar khotbahnya. Kualitas tersebut menurut Aristoteles disebut “*ethos*” yaitu etika atau karakter pengkhotbah. Wilson mengatakan bahwa Jika komunitas tidak yakin akan integritas seorang pengkhotbah, jika mereka tidak mempercayai hubungan tersebut, tidak peduli apa yang dikatakan, atau seberapa baik itu dikatakan, mereka mungkin tidak mendengarkan (Isaiah, 2012).
3. Cinta kepada dan untuk Tuhan. Cintaitu adalah merasakan anugerah Tuhan dan mengungkapkannya melalui ketaatan terhadap panggilan Tuhan. Dengan kata lain ada

dua sisi yaitu hubungan dengan Tuhan dan berpusat pada manusia. Yesus berkata, "Jika kamu mengasihi-Ku, turutilah perintah-perintah-Ku."

4. Gairah untuk Tuhan. Mengikuti karakteristik retorika Aristoteles gairah diartikan sebagai "*pathos*". *Pathos* adalah sesuatu yang berhubungan dengan emosi manusia. Pengetahuan tentang Tuhan mungkin hanya merupakan akumulasi fakta; takut akan Tuhan bisa saja dangkal dan cinta Tuhan mungkin hanyalah sebuah emosi saja, hasrat untuk Tuhanlah yang akan membuat khotbah menjadi kenyataan. Perlu untuk disadari bahwa pengetahuan tanpa gairah akan menghasilkan khotbah yang kering dan membosankan. di sisi lain gairah tanpa pengetahuan akan khotbah dengan emosi yang tinggi tetapi memiliki substansi yang rendah. Salah satu cara untuk menunjukkan gairah adalah antusias kepada tugas. Kebosanan dan sikap lesu saat mengabarkan injil menjauhkan minat orang untuk mendengar. Milikilah gairah Tuhan dengan mengizinkan Roh Kudus menguasai kita (Isaiah, 2012).

1.4 Persiapan Seorang Pengkhotbah

60

Ada banyak persiapan yang harus dilakukan oleh seorang pendeta yang nanti akan dibahas di beberapa bab lainnya. Pada sub bab ini yang dijelaskan

Ada persiapan yang harus diselesaikan sebelum seseorang bisa menjadi dai yang baik. Pertama-tama, fondasi penting perlu dibangun dalam kehidupan setiap orang yang ingin menjadi seorang pengkhotbah.

Dipanggil oleh Tuhan

Syarat pertama adalah seorang pengkhotbah harus dipanggil dan diutus oleh Tuhan. Sebagaimana seorang duta besar yang harus diangkat dan diberi wewenang untuk mewakili bangsanya, demikian pula seorang pengkhotbah harus diangkat dan diberi wewenang oleh Tuhan untuk menyampaikan Firman-Nya seperti yang dijelaskan dalam 2 Korintus 5:20, "Jadi kami ini adalah utusan-utusan Kristus, seakan-akan Allah menasihati kamu dengan perantaraan kami; dalam nama Kristus kami meminta kepadamu: berilah dirimu didamaikan dengan Allah. Jadi, kami adalah duta-duta Kristus. Allah menunjukkan panggilan-Nya melalui kami."

Ada banyak cara berbeda di mana seseorang dapat merasakan bahwa dia telah dipanggil oleh Tuhan untuk menyatakan firman-Nya. Tuhan mungkin berbicara langsung kepada orang tersebut. Jika dia memiliki hubungan yang luar biasa dekat dengan Tuhan maka mungkin dia melihat suatu penglihatan atau mendengar Tuhan berbicara kepadanya bahwa dia dipanggil untuk melayani. Namun terkadang seseorang mendengar suara Tuhan ketika dia berdoa atau membaca Alkitab. Aspirasi untuk menjadi pengkhotbah bahkan dapat dimulai sebagai keinginan sederhana di dalam hati Anda, yang akan diperdalam dan ditegaskan oleh Tuhan saat Anda terus mengikuti Tuhan dan mempersiapkan diri.

Setelah seseorang menyadari panggilan Tuhan untuk menjadi seorang pengkhotbah, dia perlu melakukan persiapan yang memadai. Dia harus melakukan persiapan, seperti seorang prajurit yang bergabung dengan pasukan, atau seperti seorang atlet muda yang ingin mempersiapkan diri untuk Olimpiade. Sumber daya surga tersedia bagi orang yang bersiap untuk menjadi pengkhotbah. Sekalipun demikian, dunia, daging, dan iblis akan melakukan

semua yang mereka bisa untuk menentanginya. Hanya orang dengan persiapan yang tepat yang akan mampu bertahan melalui pertentangan yang akan dihadapinya. Persiapan yang matang adalah hal yang diperlukan untuk menjadi seorang pengkhotbah yang sukses.

Kita dapat melihat dalam kehidupan Ezra langkah-langkah persiapan yang dibutuhkan untuk suksesnya pelayanan Firman Tuhan. “Karena Ezra telah menetapkan hatinya untuk mempelajari Hukum Tuhan, dan mempraktikkannya, dan untuk mengajarkan ketetapan dan tata cara-Nya di Israel” (Ezra 7:10). Dari ayat ini maka ada empat langkah yang harus dilakukan untuk menjadi seorang pengkhotbah yaitu 1.) Hati yang dikuduskan; 2.) Belajar Alkitab; 3.) Kepatuhan pada Alkitab; 4.) Mengkhotbahkan Alkitab (Holmes, 2000).

1. Hati yang dikuduskan

Bidang pertama dalam hidup kita yang harus dipersiapkan adalah pengudusan hati. Mempelajari Alkitab atau memberitakannya tidak akan pernah mencapai sasaran jika hati kita tidak dipersiapkan dengan benar. Ada beberapa alasan untuk ini. Salah satunya adalah kita tidak akan pernah mengerti semua kebenaran Firman Tuhan jika hati kita tidak teguh di dalam kebenaran. Banyak orang tidak ingin memahami Alkitab dengan benar karena itu akan menegur kejahatan dalam hidup mereka yang mereka sukai dan lakukan. Mempelajari kebenaran Alkitab bukan berasal dari pikiran tetapi dari hati. Beberapa teolog yang pandai dan mengerti bahasa Yunani dan Ibrani asli sering berkhotbah dan menerangkan Alkitab menganggap bahwa mereka sudah berkhotbah dengan benar menggunakan pikiran mereka sama seperti orang Farisi pada zaman Yesus yang ahli bahasa Alkitab, namun mereka menyalibkan Tuhan juga.

Pengkhotbah harus seperti tanah yang subur di mana benih Firman Tuhan dapat ditanam dan menghasilkan panen yang berlipat ganda. Yesaya 55: 10-11 mengatakan bahwa firman yang keluar dari mulut Tuhan akan memberikan "benih untuk penabur dan roti untuk pemakan." Benih yang kita tabur di hati kita akan tumbuh dan dipanen dan diolah menjadi roti yang bisa kita berikan kepada orang-orang saat kita berkhotbah. Kita akan memiliki pelayanan yang berhasil yang dapat memberi makan banyak orang roti Firman Tuhan jika kita terlebih dahulu mempersiapkan hati kita untuk menjadi seperti tanah yang subur.

Untuk mempersiapkan hati kita, Hosea 10: 11-12 mengatakan bahwa “Yehuda akan membajak” saat kita menghancurkan tanah kosong. Yehuda berarti pujian, dan sungguh hati yang belajar memuji Tuhan yang akan melembutkan dan siap menerima benih firman Tuhan yang ditanam jauh di dalam.

Ketika seorang petani membajak tanahnya, akar dan batu yang lama dibalik dan dibawa ke permukaan dan terkena cahaya. Jika benih ditanam di tanah yang dangkal dan berbatu, ia akan segera layu dan mati. Seorang petani yang rajin akan menghabiskan waktu berminggu-minggu, berbulan-bulan, atau bahkan bertahun-tahun yang diperlukan untuk memindahkan batu-batu dan menyiapkan ladang yang produktif (Yes. 5: 2). Dengan cara yang sama, ketika kita mencari kehidupan yang penuh pujian, bagian hati kita yang keras dan berbatu akan muncul ke permukaan. Dia akan mengambil batu dari hati kita (Yeh. 11:19). Maka kita harus menjaga hati kita setiap hari agar tidak mengeras lagi oleh tipu daya dosa (Ibrani 3:13) (Holmes, 2000).

2. Belajar Alkitab

Saat kita menguduskan hati kita maka pengkhotbah perlu mempersiapkan diri untuk menjadi pemberita Firman dengan mempelajari Alkitab (Exra 7:10). Seorang pengkhotbah harus rajin belajar. Timotius 2:15 memerintahkan, "Pelajarilah untuk menunjukkan dirimu berkenan di hadapan Tuhan, seorang pekerja yang tidak perlu malu, dengan benar membagi firman kebenaran." Jika kita tidak mempelajari Kitab Suci dengan benar, kita akan dipermalukan. Pengetahuan yang tidak memadai tentang Firman Tuhan akan mengungkapkan ketidaktahuan dan ketidakseimbangan.

Kita perlu merenungkan Alkitab siang dan malam untuk mendapatkan kesuksesan, seperti yang dikatakan Yosua dalam Yosua 1: 8 yaitu janganlah engkau lupa memperkatakan kitab Taurat ini, tetapi renungkanlah itu siang dan malam, supaya engkau bertindak hati-hati sesuai dengan segala yang tertulis di dalamnya, sebab dengan demikian perjalananmu akan berhasil dan engkau akan beruntung.

Bacalah Alkitab dari waktu ke waktu. Miliki waktu membaca Alkitab dan renungan setiap hari. Minta kepada Tuhan untuk berbicara kepadamu, melayanimu, dan secara pribadi membimbingmu. Dapatkan pelajaran Alkitab dan konkordansi, dan sering-seringlah menggunakannya. Bagi pengkhotbah awam, mendaftarkan di sekolah Alkitab yang bagus atau bentuk pelatihan Alkitab lainnya. Berhati-hatilah untuk tidak hanya mempelajari Alkitab untuk menemukan bahan khotbah untuk membantu orang lain. Tuhan memperingatkan pengkhotbah untuk memperhatikan kehidupan rohaninya terlebih dahulu (1 Tim. 4:16; Kis 20:28).

3. Kepatuhan Kepada Alkitab

Langkah pertama adalah mempersiapkan hati (atau jiwa) kita. Kedua, pikiran (atau jiwa) kita akan memahami kebenaran Tuhan melalui mempelajari Alkitab. Ini membawa kita ke langkah ketiga dalam mematuhi kebenaran dengan hidup kita (atau tubuh kita). Dengan cara ini kita akan dikuduskan sepenuhnya dalam roh, jiwa, dan tubuh (1 Tes. 5:23). Kemudian kita akan dipersiapkan sebagai bejana kehormatan untuk memberitakan Firman Tuhan (2 Tim 2:21; 4: 2). Ketika Firman Tuhan tinggal di dalam kita, itu akan mengalir dengan sukacita dan dibagikan kepada orang lain ketika kita berkhotbah (Kol. 3:16).

Pengkhotbah yang tidak mematuhi Alkitab menjadi orang yang paling sengsara. Begitulah yang terjadi dalam kehidupan Raja Salomo. Dia adalah seorang pengkhotbah yang melanggar semua yang dia khotbahkan dalam Amsal. Tidak hanya dia seorang pengkhotbah, dia juga seorang raja. Segala sesuatu yang tidak boleh dilakukan seorang raja, dia praktikkan (Ul 17: 14-20). Raja Salomo menjadi salah satu orang yang paling murtad, negatif, bingung, dan kecewa sepanjang masa. Perlu kita belajar dari kesalahan besar Raja Salomo karena mengabaikan Tuhan. Sebaliknya, Daud ayah Salomo dengan sungguh-sungguh menurut kehendak Tuhan. Mazmur 40: 8-10 mengatakan bahwa "aku suka melakukan kehendak-Mu ya Allahku; Taurat-Mu ada dalam dadaku. Aku mengabarkan keadilan dalam jemaah yang besar; bahkan tidak kutahan bibirku, Engkau juga yang tahu, ya TUHAN. Keadilan tidaklah kusembunyikan dalam hatiku, kesetiaan-Mu dan keselamatan dari pada-Mu kubicarakan, kasih-Mu dan kebenaran-Mu tidak kudiamkan kepada jemaah yang besar.

Arti dari kepatuhan kepada Alkitab adalah mempraktekkan apa yang engkau khotbahkan. Jika kita tidak mempraktekkan apa yang kita khotbahkan, kita juga akan menghadapi rasa malu karena menjadi cela besar bagi pekerjaan Injil. Rasul Paulus memberi tahu kita dalam Roma 2: 21-24 mengatakan, Jadi, bagaimanakah engkau yang mengajar orang lain, tidakkah engkau mengajar dirimu sendiri? Engkau yang mengajar: "Jangan mencuri," mengapa engkau sendiri mencuri? Engkau yang berkata: "Jangan berzinah," mengapa engkau sendiri berzinah? Engkau yang jijik akan segala berhala, mengapa engkau sendiri merampok rumah berhala? Engkau bermegah atas hukum Taurat, mengapa engkau sendiri menghina Allah dengan melanggar hukum Taurat itu? Seperti ada tertulis: "Sebab oleh karena kamulah nama Allah dihujat di antara bangsa-bangsa lain." Tuhan menginginkan agar seorang pengkhotbah adalah pelaku firman.

4. Mengkhotbahkan Alkitab

Jika kita memiliki persiapan yang tepat, kita juga bisa menjadi siap seperti Ezra untuk menjadi pengkhotbah atau guru yang hebat. Ezra ditulis dalam sejarah Yahudi bukan hanya mengatur Perjanjian Lama, tetapi juga dengan menulis 1 dan 2 Tawarikh, serta Kitab Ezra. Dia menulis total 75 pasal dari Alkitab. Dia hidupnya benar dan doktrinnya sangat efektif sehingga Raja Artaxerxes memberinya otoritas atas bangsa-bangsa (Ezra 7: 11-26). Bangsa Israel sebagian besar telah dipulihkan dan dipersiapkan untuk kedatangan Kristus oleh pengaruh pengkhotbah yang satu ini: seorang pria yang "bertekad untuk mempelajari Hukum Tuhan, dan mempraktikkannya, dan untuk mengajar Ketetapan dan ketetapan-Nya di Israel" (Ezra 7:10). Apabila kita dengan sungguh-sungguh menyerahkan hati kita untuk dibentuk Tuhan, belajar Alkitab dengan sungguh-sungguh, menuruti Alkitab dan mempraktekkan isi Alkitab pada kehidupan sehari-hari, maka khotbahmu akan berkuasa untuk menyelamatkan umat-umat Tuhan.

1.5 Tipe Pengkhotbah berdasarkan Kepribadian

Paulus menegaskan bahwa pengkhotbah yang berkhotbah dengan kepribadiannya berkaitan erat dengan integritas. "Anda kemudian yang mengajar orang lain, apakah Anda tidak mengajar diri sendiri? Sementara Anda berkhotbah menentang pencurian, apakah Anda mencuri? Anda yang mengatakan bahwa seseorang tidak boleh berzina, apakah Anda berzina? Anda yang membenci berhala, apakah Anda merampok kuil? Kamu yang bermegah dalam hukum mencemarkan nama baik Tuhan dengan melanggar hukum. Karena, seperti ada tertulis, 'Nama Tuhan dihujat di antara orang bukan Yahudi karena kamu' (Roma 2: 21-24). " Perhatian utama kita dalam hal kepribadian adalah apakah kita secara pribadi mewujudkan kata yang kita khotbahkan atau tidak. Hanya setelah pengkhotbah merefleksikan karakter (Titus 1: 5-9) barulah mempertimbangkan kepribadian individu dalam berkhotbah. Karakter mengalahkan kepribadian (Anyabwile & Adams, 2014).

Poin penting lainnya adalah setiap pengkhotbah tidak bisa berkhotbah dengan pakaian orang lain. Meniru-niru suaranya, cengkoknya, gaya berdiri, pakaian, dan lainnya. Setiap pengkhotbah harus menjadi diri kita sendiri sepenuhnya. Setiap pengkhotbah memiliki cirinya masing-masing. Ada yang senang bercerita tentang pengalamannya. Bagi dia menceritakan pengalamannya adalah berbagi wawasan, sehingga orang dapat mengambil pelajaran yang berharga darinya. Ada pengkhotbah yang senang mengupas kata-perkata di Alkitab. Ada pengkhotbah yang senang membagikan bahasa-bahasa asli dari Alkitab Tipe

setiap pendeta berbeda-beda sesuai dengan kepribadiannya. Menurut Mead (2021) ada sebelas tipe pengkhotbah:

1. Pengkhotbah yang Teliti dan Patuh. Kepribadian yang kuat di tipe ini adalah mereka serius, rajin, bertanggung jawab, dan dapat diandalkan. Mereka cenderung mentransmisi adat istiadat atau kepercayaan dari generasi ke generasi, atau fakta yang diwariskan, bekerja keras dan stabil. Pengkhotbah tipe seperti ini akan mengikuti proses persiapan dengan hati-hati dan sesempurna mungkin. Dia dapat menghabiskan waktu berjam-jam untuk mempersiapkan khotbah yang baik yang tidak dapat dilakukan oleh pengkhotbah dengan kepribadian yang lain. Energi digunakan kepada “apa yang harus dilakukan sehubungan dengan khotbah yang akan dibuat” tanpa memberikan fokus isi khotbah secara keseluruhan sehingga jemaat mungkin merasa terberkati tetapi tidak mengubah hati.
2. Pengkhotbah Praktis
Mengapa disebut pengkhotbah praktis karena orang ini peduli tentang bagaimana segala sesuatu dapat bekerja. Praktis menerapkan keterampilannya, praktis dalam hidup. Mereka menghargai hal-hal yang sederhana dan tidak rumit dalam menjalankan hidup. Orang dengan tipe seperti ini akan berkhotbah dengan tingkat kepraktisan terapan yang baik. Mereka ingin agar isi khotbah dapat diimplementasikan. Ada keterbatasan pada tipe ini. Kerap kali pengkhotbah ingin mendesak jemaat untuk segera mengimplementasikannya. Manusia bukanlah mesin. Hidup ini bukan hanya langkah-langkah logis dan praktis, tetapi ada kompleksitas yang mendalam pada kehidupan seseorang secara berbeda-beda. Pengkhotbah praktis adalah berkat bagi gereja, tetapi terutama jika mereka tidak memperlakukan orang sebagai mesin dalam mendesak untuk menerapkan khotbah yang disampaikan.
3. Pengkhotbah yang Memelihara. Pengkhotbah tipe ini adalah hangat, baik, dan memberikan perhatian tetapi memiliki kecenderungan untuk menjaga perasaan dan menghindari konflik. Tipe ini adalah pengkhotbah yang peka terhadap orang lain dan bersedia memberikan diri mereka sendiri untuk orang yang mereka kasih. Mereka mudah dekat dengan jemaat, mendapat banyak pengikut melalui kepeduliannya, mendengarkan cerita dan keluh kesah mereka, dan berdoa untuk mereka. Bahaya seseorang yang peduli terhadap orang lain dapat membiarkan kata-kata yang keluar dari mulutnya apakah kata-kata kepedulian itu adalah kata-kata yang keluar dari mulutnya atau kata-kata dari Alkitab. Perlu mengkhotbahkan Alkitab dengan jujur, dan memiliki keberanian untuk memberitakannya dengan tepat. Tipe ini sering memiliki keraguan dan ketakutan saat akan menyampaikan berita Alkitab yang keras, takut perasaan mereka terluka dan merusak kepedulian mereka terhadap pelayanannya.
4. Pengkhotbah Kreatif. Pengkhotbah tipe ini memiliki kepekaan terhadap estetika, keindahan, dan energi. Mereka mempersiapkan khotbah dengan kreatif. Kreatif di alat peraga seperti *power point* dan kreatif di isi. Mereka mudah menarik perhatian jemaat dengan itu. Berhati-hati bagi tipe ini jangan sampai energi dan kreativitas kita tidak mewakili Tuhan dan firman-Nya tetapi menonjolkan diri.
5. Pengkhotbah Penulis. Pengkhotbah tipe ini adalah seorang yang mampu merangkai kata, berpikir jernih dan cakap dalam menulis. Mereka mempersiapkan khotbah dengan rangkaian kata yang bagus seperti seorang sastrawan, cenderung senang menguraikan cerita dengan kalimat-kalimat panjang. Cenderung bertele-tele. Kelemahannya khotbah yang awalnya menarik karena kata-kata yang menarik, tetapi karena biasanya panjang menghilangkan konsentrasi pendengar karena bertele-tele.

6. Pengkhotbah Profesor. Pengkhotbah tipe ini menyukai informasi dan menyimpan informasi. Mereka membaca, mereka menghafal, mereka menganalisis; mereka menyimpan banyak sekali data alkitabiah, teologis dan historis. Mereka memiliki kemampuan untuk membuat tautan dengan teks lain, untuk menyimpan semuanya dalam pikiran dan menarik semuanya dari berbagai sumber tanpa harus bersusah payah karena mereka memiliki kecerdasan yang diatas rata-rata. Kelemahan pengkhotbah ini adalah isi khotbah relevansinya mungkin hilang karena khotbah bukan hanya sekadar data. Pendengar mungkin kesulitan untuk mengikuti koneksi atau hubungan-hubungan yang dijelaskan oleh pengkhotbah karena hanya beberapa orang yang memiliki ketertarikan terhadap khotbah jenis itu. Sering kali khotbah yang disampaikan melampaui kemampuan pendengar untuk mengerti. Pengkhotbah menjadi bosan dengan informasi yang berlebihan. Pengkhotbah dengan tipe ini perlu belajar mengedit khotbahnya.
7. Pengkhotbah Orang-orang. Pengkhotbah tipe ini memiliki kemampuan untuk berinteraksi, orang merasa nyaman berada dengannya, memiliki kemampuan bercerita dan memiliki kemampuan untuk terhubung. Isi khotbah dari tipe ini adalah bercerita, menceritakan pengalaman hidup, ilustrasi yang mendukung khotbahnya. Orang yang mendengarkan khotbahnya akan merasa terhubung dan merasa nyaman.
8. Pengkhotbah Energik. Pengkhotbah tipe ini senang memegang kendali dan secara alami menjadi pemimpin kelompok, mereka senang mencari cara untuk memengaruhi orang lain. Saat mereka menyampaikan khotbah kesannya segala sesuatu mudah bagi mereka, tidak perlu *template*, atau *setting*. Mereka sanggup mengomunikasikan visi dan khotbahnya dan secara alamiah jemaat meresponnya dengan baik.
9. Pengkhotbah Pelaku. Pengkhotbah tipe ini biasanya berorientasi pada orang, sangat terbuka, antusias dan sangat menarik. Mereka senang menjadi pusat perhatian dalam situasi sosial. Orang ini akan membawa energi ke dalam momen berkhotbah. Mereka akan membawa antusiasme dan kegembiraan. Mereka akan membawa lebih banyak emosi daripada tipe kepribadian lainnya. Jemaat akan menikmati dan antusias dalam menikmati khotbahnya.
10. Pengkhotbah yang Menginspirasi. Pengkhotbah tipe ini memiliki kemampuan alamiah untuk menjelaskan dan menerapkan kebenaran alkitabiah dengan intens. Mereka akan dipandang sebagai pengkhotbah yang baik bagi orang lain terlepas dari apa isinya sedalam apa yang mereka harapkan. Kelemahannya mereka berkhotbah bermodal kekuatannya tetapi kontennya belum tentu kuat. Tipe ini perlu menyalurkan energi yang sama kepada isi sama seperti energi yang mereka miliki untuk menyampaikan firman.
11. Pengkhotbah Visioner. Mereka memiliki intelektual yang baik, dapat melihat masa depan di setiap situasi dan sanggup untuk mengkomunikasikannya secara kuat. Mereka memiliki energi dan perencanaan yang kreatif tetapi kurang memiliki energi untuk mempertahankan rutinitas baik di kehidupan pribadi dan gereja. Pengkhotbah seperti ini penting ada didalam gereja untuk memberikan pandangan kepada jemaat tentang visi kedepannya gereja.

Setiap pengkhotbah memiliki tipe masing-masing yang sesuai dengan kepribadiannya. Bisa jadi mereka memiliki lebih dari satu tipe kepribadian di atas. Setiap kelemahan yang ada di setiap tipe kepribadian perlu diperbaiki, dan setiap kekuatan dipertahankan dan ditingkatkan.

Dimanapun Anda berada, hendaknya setiap pengkhotbah mendengar setiap masukan yang datang kepada dirinya, senang meningkatkan kemampuan dan keterampilan diri, rendah hati dan berserah kepada Tuhan.

BAB 2 Khotbah (judul masih mau dicari yang tepat, ada usul?)

2.1 Pendahuluan

Ketika tiba-tiba tanggung jawab berada pada Anda untuk mempersiapkan dan menyampaikan khotbah, kita menjadi bingung dan gugup tentang subjek atau topik apa yang harus dipilih apalagi jika pengkhotbah yang harus menyampaikan satu atau lebih khotbah setiap minggu. Seorang pengkhotbah memiliki tanggung jawab untuk memberi makan kawanannya secara teratur, terlepas dari perasaannya sedang galau, malas, atau tidak bersemangat.. Bayangkan bagaimana jadinya jika seorang ibu memutuskan untuk hanya memasak makanan untuk keluarganya ketika dia merasa bahagia dan terinspirasi untuk memasak. Itu tidak mungkin dia lakukan, dia harus menyiapkan makanan secara teratur meskipun dia merasa lelah atau putus asa.

Demikian pula, pengkhotbah memiliki tanggung jawab untuk secara teratur menyiapkan makanan rohani yang baik dari Firman Tuhan. Rasul Paulus memberi tahu Timotius, “Beritakanlah firman, siap sedia baik atau tidak baik waktunya, nyatakanlah apa yang salah, tegorlah dan nasihatilah dengan segala kesabaran dan pengajaran”(2 Tim. 4: 2). Bahkan ketika kita merasa tidak baik waktunya kita masih harus siap untuk memenuhi tanggung jawab kita saat ini adalah waktu kita untuk menyampaikan firman.

Itu sebabnya seorang pengkhotbah perlu menguasai tipe atau karakteristik khotbah. Perlu memahami bentuk atau cara pembahasan tertentu yang dapat dibedakan dengan jelas, dan ditentukan oleh rancangan khusus dari tipe khotbah tersebut.

2.2 Tipe Khotbah

Ada berbagai cara untuk mengategorikan berbagai jenis khotbah alkitabiah. Ada beberapa macam khotbah. Masing-masing memiliki ciri dan tujuan masing-masing. tergantung pada situasi tertentu dan apa yang Tuhan katakan kepada pengkhotbah.

Menurut Holmes (2000) dalam 1 Korintus 14:6 ada empat jenis berkhotbah menurut Rasul Paulus yaitu melalui pernyataan Allah, pengetahuan, nubuatan, dan pengajaran.

1. Pernyataan Allah

Pernyataan Allah dinyatakan dengan istilah “wahyu.” Itu adalah saat Tuhan melalui Roh Kudus menunjukkan sesuatu yang tidak pernah dilihat oleh mata, dan tidak pernah didengar oleh telinga (1 Kor. 2:9,10). Memiliki wahyu dari Tuhan untuk diberitakan adalah pelayanan yang sangat berharga walau perlu sangat berhati-hati membedakan orang yang mengaku dirinya sendiri menerima wahyu untuk tujuan popularitas, mencari uang, atau menyebarkan ajaran sesat. Ini adalah pelayanan yang langka, seperti yang terjadi pada saat Eli menjadi Imam Besar Israel dimana Samuel mendapatkan wahyu dari Tuhan tentang anak-anak Imam Eli. Saya bisa bayangkan kemungkinan besar Samuel saat berkhotbah kepada orang tua muda di zamannya mengkhotbahkan tentang wahyu Tuhan kepadanya. Memberikan nasihat kepada

orang tua yang masih memiliki anak kecil agar mengutamakan keluarga, atau mengajarkan cara mendidik anak yang benar.

Itu sebabnya Rasul Paulus berdoa bagi orang Kristen di Efesus agar Allah memberikan mereka wahyu sehingga mereka memahami panggilan, warisan, dan kuasa Allah bagi mereka. Sebuah wahyu bisa datang kepada Anda saat Anda berdoa, membaca Kitab Suci, atau mungkin dalam mimpi atau penglihatan. Sebuah wahyu sering kali hanyalah sebuah pesan sederhana atau pemikiran bahwa Tuhan berbicara kepada Anda atau memberikan semangat pada suatu saat. Anda dapat mengulangi pesan sederhana atau wahyu singkat itu dalam satu kalimat, atau hanya beberapa kata. Namun wahyu itu dapat menjadi “benih” atau inti dari pesan yang jauh lebih besar dan kuat yang dapat Anda kembangkan menjadi sebuah khotbah yang berkuasa. Anda harus merenungkan wahyu itu dan menyelidiki Kitab Suci tentang topik atau pesan khusus yang Tuhan berikan kepada Anda. Biarlah “benih” kecil wahyu itu tumbuh dalam pemahaman Anda. Pertimbangkan bagaimana wahyu itu dapat diterapkan pada gereja atau orang-orang kepada siapa Anda akan menyampaikannya. Bahkan wahyu kecil atau pendek sering kali dapat tumbuh dalam pemahaman Anda untuk menjadi khotbah yang berkuasa, berbuah, dan kuat.

Sebagai contoh adalah pesan yang Daniel khotbahkan kepada Raja Belsyazar. Latar di mana Daniel berkhotbah bukanlah di mana kita biasanya mengharapkan khotbah yang kuat untuk tampil tetapi disebuah pesta mabuk-mabukan (Dan. 5: 18-28). Ketika jari-jari misterius menulis di dinding, ketiga kata itu adalah wahyu yang ditafsirkan Daniel dalam satu kalimat. Namun, sebelum dia menyatakan wahyu, Daniel memberikan latar belakang yang lengkap tentang situasi tersebut. Dia mengkhhotbahkan seluruh pesan yang mengarah pada pernyataannya tentang penghakiman Tuhan atas Belsyazar dan kerajaannya. Wahyu itu, meskipun panjangnya hanya satu kalimat, menjadi dasar dari khotbah yang sangat kuat yang pasti telah menyentuh hati para pendengarnya dengan dampak yang luar biasa. Jadi jika Tuhan memberi Anda apa yang tampak seperti wahyu kecil, renungkan itu, selidiki tulisan suci tentang topik itu, dan Anda dapat mengembangkan khotbah yang dapat bermanfaat besar bagi banyak orang.

Selain itu, ada kalanya saat Anda sedang menyiapkan sebuah khotbah ketika Anda menemukan diri Anda dalam pergumulan saat menentukan khotbah yang akan disampaikan kepada jemaat. Saat kita bergumul tiba-tiba Anda mendapatkan wahyu melalui pikiran Anda yang bisa sangat berguna bagi khotbah Anda. Saya sering mengalami kondisi seperti ini, ketika saya akan mempersiapkan khotbah untuk sebuah gereja, saya bergumul khotbah apa yang cocok untuk anggota jemaat tersebut. Kata hati saya menuntun saya daripada berkhotbah tentang doa, saat ini engkau perlu berkhotbah tentang pertobatan. Dan saya menyampaikan khotbah tentang pertobatan di gereja tersebut.

Kadang-kadang wahyu datang seperti perasaan “tertekan” dalam pikiran. Misalnya menyaksikan berita di televisi tentang pembunuhan disebuah kota. Kemudian pada malam hari Anda tertidur dan bermimpi tentang hal yang mirip ketika Anda terbangun, kembali pikiran Anda berkecambuk kemudian berdoa kepada Tuhan. Pikiran Anda tertekan melihat dosa yang merajalela di masyarakat. Anda kemudian merasa bahwa mimpi itu adalah pesan Tuhan untuk disampaikan kepada jemaat bahwa dosa sudah terjadi dimana-mana dan dibutuhkan pertobatan yang sungguh-sungguh. Kebaktian yang akan datang adalah jadwal Anda. Saya merasa saya perlu

mengkhotbahkan tentang pertobatan dan kedatangan Yesus yang kedua kali dan saya mengkhotbahkannya. Setelah khotbah, saat Anda bersalaman dengan anggota jemaat, banyak anggota jemaat yang berkata, “terima kasih saudara, khotbah Anda telah mengingatkan saya akan dosa yang saya lakukan”, atau “terima kasih saudara, khotbah Anda telah mengingatkan saya akan kedatangan Tuhan yang segera.”.

2. Pengetahuan

Khotbah jenis ini adalah khotbah tentang sesuatu yang sudah Anda ketahui dan pahami. Tuhan tidak harus memberikan wahyu baru kita berkhotbah. Dalam Alkitab, berkali-kali Tuhan menuliskan tentang pentingnya kebijaksanaan dan pengetahuan (Yes.33:6). Pengetahuan menjadi begitu penting sehingga Allah menegur beberapa pemimpin pada zaman-Nya dengan mengatakan, “. . . sebab kamu telah mengambil kunci pengetahuan; kamu sendiri tidak masuk ke dalam dan orang yang berusaha untuk masuk . . .(Luk. 11:52).

Bidang pengetahuan pertama adalah pengalaman Anda. Pengalaman bagaimana Anda telah melewati masa sulit atau pencobaan. Pengalaman tentang bagaimana Anda telah berjalan dengan Tuhan. Pengalaman tentang Anda mendapatkan kemenangan bersama Allah. Pengalaman mengatasi masalah keluarga dan mendidik anak. Pengalaman ini dapat mengajari beberapa dari pengetahuan paling berharga yang dapat dibagikan kepada orang lain ketika Anda berkhotbah. Namun, jika Anda memberitakan sesuatu yang belum Anda alami, maka Anda hanya mengkhotbahkan "teori". Teori tidak bekerja secara efektif dalam kehidupan orang lain. Lebih berkuasa mengkhotbahkan pengalaman daripada hanya sekedar teori. Seorang gembala tidak akan membawa domba-dombanya kepadang rumput yang belum pernah dia periksa sebelumnya. Apakah ada binatang buas? Airnya bersih untuk di minum? Rumputnya bebas gulma beracun?

Daniel 4 adalah contoh yang baik tentang seorang yang berkhotbah dari pengalaman pengetahuan. Nebukadnezar menyampaikan khotbahnya. Dia bersaksi bagaimana Tuhan telah bekerja dalam hidupnya untuk merendahkan dia dan menyebabkan dia menghormati dan memuliakan Tuhan. Dia telah membayar harga penderitaan yang tinggi untuk menjadi orang percaya yang rendah hati, dan dia ingin menyebarkan pengetahuannya itu kepada semua orang. Jika saja putranya Belsyazar mengindahkan pengetahuannya dia tidak akan menjadi raja yang jahat yang kemudian harus dikhotbahkan oleh Daniel ketika mereka menyaksikan tulisan tangan di dinding.

Bidang pengetahuan kedua adalah tentang khotbah sesuai kebutuhan. Pengetahuan yang harus Anda khotbahkan adalah tentang kebutuhan atau masalah yang Anda tahu yang ada di gereja. Jika Anda sudah mengetahui kebutuhan orang-orang, dan Anda tahu bagaimana Tuhan dapat memenuhi kebutuhan mereka, maka sebaiknya Anda menyiapkan pesan tentang topik itu. Jika orang tidak memberi persepuluhan, Anda dapat berkhotbah dari Maleakhi 3: 10-11 tentang berkat Tuhan atas pemberi yang taat. Jika orang-orang menjalani kehidupan Kristen yang sedang lemah imannya, Anda perlu berkhotbah kepada mereka tentang peperangan rohani, atau iman, atau kekudusan. Saat Anda berkhotbah, usahakan untuk memenuhi kebutuhan orang-orang.

Bidang pengetahuan ketiga adalah menyangkut kepekaan kita untuk menyampaikan pesan yang cocok diacara tertentu. Jika kita berbicara pada acara pernikahan

hendaknya kita berbicara tentang pernikahan. Jika kita diundang berbicara di acara hari ibu maka khotbah yang disampaikan adalah tentang peran ibu.

3. Nubuatan

Urapan kenabian (*a prophetic anointing*) dapat dengan kuat menyampaikan firman Tuhan ke dalam hati jemaat. Wahyu 19:10 memberi tahu bahwa "kesaksian Yesus adalah roh nubuat." Ini tidak berarti Anda harus mendapatkan wahyu yang luar biasa. Menjadi kenabian berarti Anda mengekspresikan hati dan pikiran Kristus saat Anda berbicara. Tiga bidang di mana khotbah kenabian akan mengalir ditunjukkan kepada kita dalam 1 Korintus 14: 3 yaitu membangun, menasihati, dan menghibur. Mungkin saat Anda berkhotbah, Anda akan merasakan urapan Roh Kudus di dalam hati Anda atau mungkin Anda merasakan urapan Roh Kudus melalui tangisan yang masuk ke dalam hati Anda. Anda mungkin merasa dituntun untuk memohon, memperingatkan, atau menghibur orang. Bisikan itu datang dalam bentuk kata hati. Biarkan bisikan itu datang dari hati Anda karena Tuhan telah meletakkan bebannya ke hatimu. Khotbah seperti ini bisa bersifat nubuat saat Roh Kudus mengurapi dan memimpin Anda!

The third kind of profitable speaking or preaching that Paul mentioned in First Corinthians 14:6 is "prophecy." A prophetic anointing can powerfully impart God's word into the hearts of the congregation. It does not mean that you need to have a vision, or mighty revelation. It can simply be that you feel a special anointing or a burden on your heart, and you begin to speak a message from the heart of God.

1 Revelation 19:10 tells us that "the testimony of Jesus is the spirit of prophecy." This does not mean that you have to say "Thus saith the Lord" as you speak, or have a great revelation. Being prophetic simply means that you are expressing the heart and mind of Christ as you speak. The three areas in which prophetic preaching will flow are shown to us in First Corinthians 14:3 as—edification, exhortation, and comfort.

Perhaps as you are preaching, you will feel the anointing of the Holy Spirit stirring in your heart. To express what is stirring in your heart, you may start exhorting the congregation spontaneously. Perhaps you will feel the prophetic anointing as a weeping that comes into your heart. You may feel led to plead with, warn, or comfort the people. Let the message come from your heart as God has placed His burden into your heart. This kind of preaching can be prophetic as the Holy Spirit anoints and leads you!

Melalui khotbah kenabian, Tuhan dapat mengurapi dan membimbing Anda untuk berkhotbah tentang hal-hal yang belum Anda siapkan untuk dibicarakan dalam studi lanjutan atau persiapan khotbah. Jangan membatasi diri Anda dengan selalu mengikuti catatan khotbah Anda jika Anda merasa Tuhan mendorong Anda untuk berbicara tentang hal lain.

Anda harus belajar menjadi peka dan patuh untuk mengikuti dan merasakan urapan menuntun Anda, atau ketika Anda merasa bahwa ada bisikan dari Tuhan untuk mengungkap sesuatu. Namun tidak bijaksana untuk berasumsi bahwa Anda tidak

perlu mempersiapkan khotbah dan hanya menunggu urapan nubuat untuk membimbing Anda. Persiapan khotbah selalu penting.

4. Doktrin

Khotbah jenis doktrin dapat diterjemahkan sebagai “pengajaran” atau “instruksi”. Meskipun jenis khotbah ini terkesan teoritikal, bukan berarti khotbah itu menjadi membosankan. Khotbah bertema doktrin paling terkenal di seluruh sejarah dunia adalah Khotbah di Bukit, dimana Yesus sebagai pengkhotbah yang mengajarkan doktrin. Dalam Matius 5: 2 dikatakan bahwa “Lalu Ia membuka mulut-Nya dan mengajar mereka ...” Khotbah Yesus ini jauh dari membosankan, karena di akhir khotbah kita membaca dalam Matius 7:28, “Dan begitulah, ketika Yesus telah mengakhiri perkataan ini, bahwa orang-orang tercengang dengan doktrin-Nya. ” Jika Anda mengikuti teladan saat menyampaikan dan mengajarkan doktrin maka khotbahmu akan memberikan dampak inspirasional kepada jemaat seperti bentuk khotbah lainnya. Metode Yesus berkhotbah adalah dengan bercerita. Penjelasan tentang berkhotbah dengan bercerita ada di buku “Berkhotbah dengan bercerita” dan “Musik dan Ibadah” bab 9 yang ditulis oleh Stimson Hutagalung.

Gereja perlu secara sistematis mengkhotbahkan khotbah doktrin yang sehat untuk memberikan dasar rohani yang kuat kepada anggota gereja. Ini adalah cara para Rasul mula-mula. Dalam Kisah Para Rasul 2:42 dikatakan, “Mereka bertekun dalam pengajaran rasul-rasul dan dalam persekutuan...Rasul Paulus mendorong khotbah doktrinal (1 Kor. 14: 6, 1 Tim 4:13; 5:17; 2 Tim 3:16; 4: 2; Tit. 1: 9).

2.3 Klasifikasi Khotbah

Khotbah diklasifikasikan menurut cara pengkhotbah memperlakukan teks itu. Mengambil teks yang sama seorang pengkhotbah dapat memutuskan untuk memperlakukannya dengan salah satu dari tiga cara atau lebih. Khotbah tradisional diklasifikasikan sebagai topikal, tekstual, dan ekspositori (Isaiah, 2012).

2.3.1 Khotbah Topikal

Jenis khotbah ini dimulai dari memilih subjek tertentu, atau topik dan kemudian menyelidiki seluruh Kitab Suci untuk menemukan terang apa yang dapat diberikan pada subjek yang sedang dipertimbangkan. Doktrin-doktrin besar Alkitab termasuk dalam klasifikasi ini. Topik, atau tema, dapat disamakan dengan sungai, dan semua Kitab Suci yang menjelaskan topik tersebut dengan aliran anak sungai yang mengalir ke sungai itu. Setiap divisi topik harus memiliki hubungan penting dengannya. Jadi setiap khotbah topikal, yang dipersiapkan dan disampaikan dengan benar, harus memiliki kualitas tiga kali lipat yaitu kesatuan, koherensi dan penekanan (Gibbs, 2010).

Khotbah topikal didasarkan pada teks Alkitab tertentu sedangkan poin utama dan sub-poin tidak didasarkan pada teks itu (Hamilton, 1992). Topik, atau tema, dapat disamakan dengan sungai, dan semua ayat yang menjelaskan topik tersebut dengan aliran anak sungai yang mengalir ke sungai itu (Gibbs, 2010). Setelah topik dipilih, teks yang menjadi dasar topik kehilangan pentingnya. Seringkali, konteks dan bentuk teks bahkan tidak disinggung.

Teks Alkitab hanya menjadi dalih di tangan seorang pengkhotbah untuk menyelesaikan khotbahnya. Harus diakui sejak awal bahwa jenis khotbah ini telah cukup populer dalam sejarah gereja dan bahkan sekarang ini adalah salah satu metode yang sangat umum (Isaiah, 2012). Doktrin-doktrin besar Alkitab termasuk dalam klasifikasi ini dan (Gibbs, 2010). Jadi setiap khotbah topikal perlu dipersiapkan dan disampaikan dengan benar, harus memiliki kualitas tiga kali lipat yaitu kesatuan, koherensi dan penekanan (Gibbs, 2010).

Sebagai contoh khotbah topikal dari Bilangan 12. Mungkin judul khotbah adalah “Krendahan hati Musa”, atau “Musa, Abdi Allah”, atau bahkan “Dampak Pembrotakan.” Setelah subjek atau topik dipilih, kemudian pengkhotbah topikal akan pergi ke teks Alkitab lainnya untuk mendukung isi khotbah. Mungkin garis besarnya adalah 1.) Kualitas orang yang rendah hati. 2.) Teladan orang yang rendah hati. 3.) Hasil dari menjadi rendah hati. Seluruh khotbah akan membahas kualitas kerendahan hati. Pengkhotbah mungkin atau mungkin tidak mengatakan apa-apa tentang Musa atau bahkan konteks Bilangan 12.

Keuntungan menyampaikan khotbah topikal. 1.) Metode ini cocok untuk ketika pengkhotbah ingin berkhotbah tentang doktrinal dan etika. Ketika ini dilakukan, perhatian harus diberikan untuk mencatat konteks buku dan jenis literatur dari teks tertentu yang menjadi dasar topik ini. 2.) Para pengkhotbah cenderung berpikir untuk tidak menghabiskan banyak waktu dalam mempersiapkan khotbah mereka. Tanpa mengkhawatirkan eksegesis atau hal-hal lain yang berkaitan agar setia pada koridor teksnya, topik tersebut dapat dikembangkan dengan bebas sesuai kemampuan pengkhotbah. Ini berguna bagi mereka yang berbakat oratoris. 3.) Khotbah topikal dapat menguraikan topik secara rinci dan komprehensif.

Kekurangan: 1.) Bahaya yang sesungguhnya adalah kegagalan menangani masalah sehubungan dengan kontekstual yaitu teks diambil sepenuhnya dari konteksnya dan dikhotbahkan seolah-olah tidak memiliki akar sejarah, sastra, atau teologis. 2.) Pengkhotbah sering meremehkan khotbahnya tanpa ada persiapan yang serius karena pengkhotbah bebas untuk mengatakan apapun yang dia inginkan disampaikan. 3.) Tidak ada pengajaran sistematis yang disediakan melalui jenis khotbah.

The real danger lies in failing to deal with contextual matters. We have heard numerous sermons in which the texts are taken completely out of their contexts and preached as if they have no historical, literary or theological roots. 2. It also does not help preachers to take their study and the preparation of sermons seriously. The preacher is at liberty to say anything he/she wants irrespective of the sanctions of the text and its context. 3. No systematic teaching is provided through this type of sermon except in cases where sermons dealing with doctrines are attempted by following the topical method of preaching.

Berikut adalah metode penyusunan garis besar khotbah topikal (Gibbs, 2010):

Gunakan serangkaian pertanyaan sehubungan dengan topik:

- a. Pendahuluan (*the introduction*): Ini menangani untuk kata “Apa (*What*) untuk menjelaskan tentang topik. “Apa yang akan saya bicarakan?”
- b. Kebutuhan untuk (*the necessity for*): Ini akan menjawab semua pertanyaan di bagian “Mengapa?” (*Why*)? Dan menjelaskan alasan mengapa topik itu dipilih dan penting diuraikan.

- c. Sifat dari (*The nature of*): Ini sesuai dengan pertanyaan “Bagaimana” (*How*)? Ini akan menjawab semua pertanyaan tentang mengapa penting topik itu dipilih.
- d. Orang yang (*The person who*): Inilah pertanyaan "Siapa?". Ini mencakup Siapa, asal topik dan orang yang akan menerima topik. Siapa yang menyediakan? Siapa yang bisa menerima?
- e. Tempatnya dimana (*The place where*). Ini adalah untuk menjawab pertanyaan Dimana (*Where*)? yang menggambarkan sumber dari mana topik tersebut berasal.
- f. Waktunya kapan (*The time when*): Ini untuk menjelaskan tentang pertanyaan Kapan (*When*)? Pada bagian ini menangani elemen waktu sehubungan dengan penyampaian topik.
- g. Kesimpulan (*The conclusion*): Ini untuk menjelaskan setelah penjelasan apa tindakan selanjutnya “Lalu Bagaimana” (*What Then*)? , dan menerangkan tentang penerapan topik.

Misalnya: Jam Tangan. Dengan menggunakan pertanyaan-pertanyaan ini, berikut adalah garis besar pembicaraan tentang subjek ini.

- 1. Apa subjeknya? Sebuah jam tangan.
- 2. Mengapa membicarakannya? Itu adalah hal yang paling penting. Ini memberi tahu waktu dan memungkinkan kita untuk memenuhi janji.
- 3. Bagaimana jam tangan ini terbentuk? Jelaskan pembuatannya. Berbagai bagiannya, keterampilan yang dibutuhkan, biaya pembangunannya.
- 4. Siapa yang memasok jam tangan ini? Atau, Siapa yang punya jam tangan? Jelaskan pembuatan dan orang yang mungkin memilikinya.
- 5. Di manakah jam seperti itu bisa diperoleh? Jelaskan lokasi toko tempat jam tangan dapat dibeli.
- 6. Kapan bisa dibeli? Tunjukkan peluang bagus yang mereka miliki untuk segera mendapatkannya dengan harga yang menguntungkan ini.
- 7. Lalu bagaimana? Desak/bujuk setiap orang untuk segera membelinya

Misalnya: Ayat yang digunakan untuk khotbah adalah Yohanes 3:1-19 (Gibbs, 2010).

- 1. Pendahuluan atau Apa?

Topik ini adalah topik yang sangat penting untuk semua karena tanpa melalui “dilahirkan oleh air” tidak ada yang bisa memasuki kerajaan Allah.

Kerangkanya:

 - a. Ada tiga “keharusan” terbesar dari Alkitab:
 - i. Harus mati
 - ii. Harus bertemu Tuhan
 - iii. Harus “dilahirkan” agar masuk dalam kerajaan Surga.
 - b. Apa artinya” dilahirkan”
 - i. Kelahiran bukan kelahiran alamiah dari seorang ibu
 - ii. Kelahiran bukan sebuah perubahan sosial, fisik atau agama
 - iii. Kelahiran adalah kelahiran oleh air dan Roh
 - c. Apa arti “kelahiran oleh air dan Roh”

- i. Kelahiran oleh air adalah baptisan
 - ii. Kelahiran oleh roh adalah terjadinya pertobatan dan perubahan spiritual dan siap menjadi alat Tuhan untuk mengabarkan injil.
2. Kebutuhan untuk (*the necessity for*) atau Mengapa
Pertanyaannya: Mengapa seseorang harus dilahirkan kembali?
 - a. Manusia berdosa (Ef. 2:1)
 - b. Sifat manusia mengikuti keinginan daging (Gal. 5:19-21).
 - c. Seharusnya manusia mengikuti keinginan Roh (Gal. 5:22,23)
 - d. Tujuan akhir manusia adalah kerajaan Allah (2 Kor. 5:1)
3. Sifat dari (*The nature of*) atau Bagaimana
Pertanyaan awalnya adalah, “bagaimana seseorang dapat dilahirkan kembali?”
 - a. Pertama-tama melalui baptisan air sama seperti yang Yesus lakukan di kala Ia hidup di dunia (Mar. 1:9-11)
 - b. Percaya kepada Allah (Yoh.16:15)
 - c. Menerapkan firman Tuhan (Yoh. 16:13,14)
4. Orang yang (*The person who*) atau Siapa
Pertanyaan awalnya adalah, “Siapa yang harus dilahirkan kembali?”
 - a. Siapa saja yang mau bertobat seperti Nikodemus seorang anggota Sanhedrin. Paulus seorang yang terpelajar.
 - b. Penjahat/pencuri/orang yang tidak bermoral tetapi mau bertobat seperti pencuri di samping Yesus saat disalibkan.
 - c. Semua orang, tanpa memandang ras, warna kulit, atau keyakinan
5. Tempatnya dimana (*The place where*) atau Dimana
Pertanyaan awalnya adalah, “Dimanakah seseorang harus lahir kembali?”
 - a. Di dunia yang penuh dosa
 - b. Dimanapun yang percaya injil dan Juruselamat, disana ada kelahiran baru terjadi (Ef.1:13).
6. Waktunya kapan (*The time when*) atau kapan?
Pertanyaan awalnya adalah “Kapan kelahiran baru bisa dialami?”
 - a. Sekarang (2 Kor.6:1,2; Ams. 27:1; Yak. 4:13-15)
 - b. Bahaya penundaan (Ib. 2:3)
7. Kesimpulan atau Lalu bagaimana.
Pertanyaan awalnya adalah, “Setelah “lahir baru” lalu bagaimana selanjutnya?”
 - a. Ciptaan baru (2 Kor. 5:17)
 - b. Mendapatkan sebutan baru (Yes 62:2)
 - c. Inspirasi baru (Maz. 40:2,3)
 - d. Mendapat tempat tinggal baru (Wah. 21:1)

2.3.2 Khotbah Tekstual

Khotbah tekstual didasarkan pada satu atau dua ayat Kitab Suci, dengan poin utama dari pesan yang datang dari teks itu sendiri, seringkali dari frase atau klausa yang memiliki bobot yang sama pentingnya (Hamilton, 1992). Seorang pengkhotbah tekstual memiliki teks, mengambil subjeknya dari teks dan juga memiliki poin-poin utama dari teks tersebut. Tetapi isi khotbah biasanya diisi dari bagian-bagian paralel yang diambil dari luar teks yang dipilih. Khotbah tekstual memiliki kemiripan dengan khotbah topikal. Di sini konteks teks tidak diberi pertimbangan serius. Kembali ke contoh sederhana dari Bilangan 12, sebuah khotbah tekstual akan terlihat seperti ini: pemilihan teks Bilangan 12: 3 yaitu “Adapun Musa ialah seorang yang sangat lembut hatinya, lebih dari setiap manusia yang di atas muka bumi. Musa adalah seorang yang sangat lembut hati, lebih daripada semua orang di muka bumi.” Seorang

pengkhotbah tekstual akan mengacu pada subyek "kerendahan hati" untuk berbicara tentang: 1.) Musa sang manusia 2.) Kerendahan hati Musa.3.) Betapa Musa lebih rendah hati dari siapa pun. Kemudian pengkhotbah harus pergi ke ayat dan penjelasan lain untuk menguraikan karakter Musa untuk menunjukkan kerendahan hatinya. Pengkhotbah tekstual berada dalam batas-batas teks tetapi dia mungkin tidak pernah menyentuh peristiwa di pasal 12 yang memunculkan kesaksian tentang Musa ini. Siapa yang mengucapkan kata-kata ini? Mengapa mereka di dalam tanda kurung? Mungkinkah Musa yang menulis tentang dirinya sendiri? Ini adalah jenis pertanyaan yang tidak akan dibahas oleh seorang pengkhotbah tekstual.

Keuntungan: 1.) Biasanya teks yang paling familiar mendapat perhatian khusus dalam jenis khotbah ini. Para pengkhotbah tekstual dapat mengambil apa yang sudah dikenal dan memberikan perlakuan yang terfokus pada teks. 2.) Teks-teks ini juga bisa ditangani secara mendalam. Setiap kata dari teks yang dipilih dapat dijelaskan secara detail dan pendengar dapat mengingatnya dengan mudah. 3.) Khotbah tekstual membawa 'otoritas alkitabiah dan memberikan instruksi yang baik (Hamilton, 1992) 4.) Khotbah dapat dibuat bervariasi (Isaiah, 2012)

textual sermons carry 'biblical authority and provide sound instruction. 11

Kekurangan: 1.) Teks-teks tersebut hanya mendapat perlakuan parsial. Selalu ada kecenderungan untuk memberi penekanan pada apa yang diinginkan pengkhotbah daripada apa yang dikatakan oleh teks. 2.? Hanya teks yang diinginkan yang dipilih untuk dijadikan penjelasan, ada kemungkinan banyak dari Alkitab yang diabaikan karena alasan sederhana bahwa pengkhotbah tidak menguasai atau akrab dengan ayat yang lain. 3.) Seperti halnya dengan khotbah topikal, khotbah tekstual juga menghadapi bahaya mengabaikan konteks yang lebih luas dari pasal dan Alkitab. 4.) Kesatuan Alkitab tidak begitu terlihat dengan metode ini (Isaiah, 2012)

2) If only familiar texts get selected for detailed treatment, there is a possibility much of the Bible can be neglected for the simple reason that not everything in the Bible is familiar to the common people

Berikut adalah metode penyusunan garis besar khotbah tekstual (Gibbs, 2010):

1. Sama seperti khotbah ekspositori, pengkhotbah disarankan untuk mengambil sejumlah teks yang dengan mudah dikategorisasikan dan menyiapkan garis besar pada teks-teks ini untuk tujuan berkhotbah. Belajar dengan sungguh-sungguh, penerapan yang cermat dan latihan yang konstan akan membawa hasil yang menggembarakan.
2. Kata-kata dalam teks itu harus dianalisis, dipisahkan ke dalam divisi yang tepat, dijelaskan dan diterapkan kepada penonton. Metode ini berlaku untuk semua khotbah tekstual.
3. Garis besar ini harus dijadikan tuntunan dan referensi di masa mendatang dan disimpan/diarsipkan. Diumpamakan seperti semut, yang "menyiapkan makanannya di musim panas", pengkhotbah dapat meletakkan kumpulan bahan yang bagus yang sangat berguna yang akan memberinya manfaat suatu hari kelak. Ada seorang pengkhotbah dengan kemampuan berkhotbahnya pernah ditanya bagaimana dia bisa mempersiapkan khotbah yang begitu beragam. Dia menjawab, "Saya berkhotbah hari ini dari garis besar yang saya siapkan sebelum saya memiliki banyak simpanan tentang garis besar sebuah khotbah." Anda juga dapat melakukan hal yang sama.

4. Catatan harus diambil dari perlakuan pengkhotbah lain terhadap teks (buat catatan kecil) dan pastikan menuliskan namanya di catatan tersebut.

53

Misalnya: ayat yang akan digunakan adalah Efesus 2:8 yang isinya adalah, “Sebab karena kasih karunia kamu diselamatkan oleh iman; itu bukan hasil usahamu, tetapi pemberian Allah” Dari ayat ini maka judul khotbah adalah, “ Karena kasih karunia kamu diselamatkan melalui iman?”

1. Bagi menjadi beberapa bagian:
 - a. Karena kasih karunia. Ini menunjukkan sumber keselamatan.
 - b. Kamu. Ini menunjukkan objek keselamatan
 - c. Diselamatkan. Ini membuka subjek tentang isi keselamatan.
 - d. Oleh. Ini menunjukkan kepastian keselamatan.
 - e. Melalui iman. Ini menunjukkan media yang dengannya keselamatan diterima.
2. Lima bagian dibahas lebih detail;
 - a. Sumber keselamatan: oleh iman
 - i. Apa iman?
 - ii. Dari mana asalnya: Asalnya dari Allah (1 Pet. 5:10)
 - iii. Manifestasi iman seperti apa (Yoh. 1:17; 2 Kor. 8:9)
 - b. Objek keselamatan: Kamu. Siapa “kamu” yang dibicarakan? (Ef. 2:1-3)
 - i. Kamu yang sudah mati (ay. 1a)
 - ii. Pelanggar dan melakukan dosa (ay.1b).
 - iii. Hidup didalam dosa (ay.2a)
 - iv. Taat kepada setan (ay.2c)
 - v. Hidup dalam hawa nafsu (ay. 3a)
 - vi. Pikiran jahat (ay. 3b)
 - vii. Dimurkai/dihukum karena pelanggaran (ay. 3c)
 - c. Diselamatkan. Ini membuka subjek tentang isi keselamatan.
 - i. Diselamatkan dari hukuman dosa (Yoh 5:24)
 - ii. Diselamatkan dari kuasa dosa (Yoh.5:24)
 - iii. Diselamatkan dari kekejian dan kenajisan dosa (Wah. 21:27)
 - d. Oleh. Ini adalah kepastian keselamatan.

Kata, "adalah," menunjukkan bentuk keselamatan:

 - i. Itu adalah keselamatan saat ini. “Diselamatkan,” bukan “akan diselamatkan”
 - ii. Itu adalah keselamatan yang terjamin. “adalah” artinya tidak diragukan lagi. Ini bukan berharap untuk menjadi,” atau “mungkin”, tetapi “diselamatkan.
 - iii. Ini adalah keselamatan yang kontras. Perhatikan kata-kata, “terhilang” (2 Kor. 4:3’ Yoh. 3:19). Hanya ada dua kelompok. Mereka yang “diselamatkan,” dan mereka yang “terhilang.”
 - e. Melalui iman. Ini adalah media keselamatan yang dibagi menjadi tiga sub divisi:
 - i. Definisi Iman
 - ii. Objek Iman
 - iii. Hasil Iman, keselamatan orang percaya.

2.3.3 Khotbah Ekspositori

Kata "ekspositori" berasal dari bahasa Latin *Expositio*, yang berarti penjelasan rinci atau penyajian fakta (Killinger., 1996). Killinger mengatakan bahwa "semua bukti dalam Perjanjian Baru menunjuk pada penggunaan Kitab Suci untuk mengemukakan fakta sebagai cara normatif berkhotbah." (Stott, 1996). Khotbah ekspositori berbeda dari dua jenis lainnya terutama dalam cara mereka menangani teks. Sementara dalam khotbah-khotbah topikal teks kehilangan kepentingannya setelah subjek dipilih darinya dan dalam teks garis besarnya diturunkan di sepanjang baris teks (Meskipun untuk isi khotbah, pengkhotbah pergi ke bagian-bagian lain), dalam khotbah ekspositori semua unsur-unsur khotbah, pokok bahasan, garis besar dan isi khotbah diturunkan dari teks itu sendiri.

Dengan kata lain, teks yang dipilih mengontrol bentuk pengkhotbah dari awal sampai akhir. Tugas pengkhotbah ekspositori adalah membuka apa yang tampak tertutup, menjelaskan apa yang tidak jelas, dan mengungkap apa yang diikat. Setiap katadan kalimat diamati dan dipahami dalam konteks bagian itu, pasal dan kitab Alkitab yang darinya bagian itu dipilih. Dalam pengertian ini bahkan pada ayat dapat dipilih dan ditafsirkan sepenuhnya, meskipun dalam praktiknya dalam khotbah ekspositori lebih dari dua ayat atau satu paragraf dipilih untuk eksposisi. Tetap setia pada teks yang dipilih secara keseluruhan adalah kekuatan terpenting dari khotbah ekspositori.

Kembali ke Bilangan 12, khotbah ekspositori akan terlihat seperti ini: Tema Bilangan 12 adalah "Kualitas Manusia yang Dipakai Tuhan". Sebelum berbicara tentang sifat-sifat, latar belakang sejarah dalam Kitab Bilangan akan digambar dengan perhatian khusus diberikan pada ayat pertama pasal 12. Konteks sifat-sifat ketuhanan dalam diri Musa terlihat pada saat ia dikritikoleh saudara kandungnya sendiri tentang kepemimpinannya. Bagian dari khotbah bisa jadi kualitasnya: ayat 3 berbicara tentang kerendahan hatinya; dari ayat 4-8 kita melihat kualitas kesetiaan dan di bagian terakhir ayat 9-16 kesediaannya untuk mengampuni pelanggar ditonjolkan.

Keuntungan: Stott (1996) menjelaskan keuntungan dari khotbah ekspositori: 1.) Eksposisi menetapkan batasan, eksposisi tidak keluar dari batasan. 2.) Eksposisi menuntut integritas. Tetap setia pada bagian ini baik dalam suratnya maupun rohnya adalah ciri khas dari jenis khotbah ini. e.) Eksposisi memberi kita keyakinan untuk berkhotbah. Para pengkhotbah memiliki otoritas yang didelegasikan dan dengan demikian mereka dapat dengan berani memberitakan Sabda dari Yang Mengutus mereka.

Kekurangan: 1.) Mengatasnamakan khotbah ekspository, pengkhotbah dapat memberikan pendapatnya sendiri (dipaksakan). 2.) Jika pembahasannya hanya sebuah eksposisi ayat demi ayat itu bisa menjadi sangat membosankan dan bertele-tele bagi anggota jemaat awan. 3.) Karena menuntut kerja keras untuk sampai pada penafsiran yang benar, banyak pengkhotbah menyerah dengan mengatakan mereka tidak punya waktu untuk melakukan ini. 4.) Pengkhotbah ekspositori bisa begitu terlibat dengan teksnya sehingga mereka menjadi tidak menyadari audiens (konteks) yang mereka ajak bicara. 5.) Durasi khotbah menjadi lama.

Misalnya: ayat yang akan digunakan adalah Ibrani 13:20-21. "Maka Allah damai sejahtera, yang oleh darah perjanjian yang kekal telah membawa kembali dari antara orang mati Gembala Agung segala domba, yaitu Yesus, Tuhan kita, kiranya memperlengkapi kamu dengan segala yang baik untuk melakukan kehendak-Nya, dan mengerjakan di dalam kita apa yang berkenan kepada-Nya, oleh Yesus Kristus. Bagi Dialah kemuliaan sampai selamanya! Amin (Gibbs, 2010).

1. Pengkhotbah membaca dan membaca kembali untuk diri sendiri.
2. Pengkhotbah berusaha menemukan tema sentral dari ayat ini. Misal, tema sentralnya adalah “Keinginan Tuhan yang tertinggi adalah kedewasaan spiritual umat-Nya.
3. Berbagai judul akan muncul dengan sendirinya. Misalnya: Berkat Ilahi, “Kehidupan yang Menyenangkan Tuhan.
4. Temukan bagian utama dari perikop yang berkontribusi pada tema. Pembagian ini dapat dinyatakan dalam tiga acara, tetapi masing-masing harus berhubungan dengan tema utama. 1.) Proposisi atau bentuk logis; 2.) Frase atau bentuk retorik; 3.) Pertanyaan atau bentuk interogatif. Masing-masing metode ini akan membantu dalam membuat variasi khotbah.
5. Bagian utama dari garsi besar harus ditandai dengan angka romawi I, II, III, IV, dan seterusnya. Sub bagian harus ditandai dengan angka arab 1, 2, 3, 4, dan seterusnya.
6. Analisis perikop dengan saksama dengan mencari apa yang menjadi bagian utamanya. Setelah itu tentukan divisi utama, dan dibagi-bagi lagi.

7. Di angka romawi I: sebutkan divisi pertama:
 - a. pertama-tama dalam bentuk proposisi logis: Tuhan adalah penulis Ilahi dari doa tersebut. Ini ditemukan dalam kata-kata, " Maka Allah damai sejahtera”
 - b. Dalam bentuk frase retorik yaitu sumber dari siapa asalnya?
 - c. Dalam bentuk pertanyaan interogatif: Dari siapakah berkat itu datang?

Jadi, dari uraian di atas, hal yang sama telah dikatakan dalam tiga cara berbeda. Demi keragaman, setiap metode dapat digunakan, tetapi bentuk proposisional adalah yang terbaik, jika hanya untuk mendorong pembicara mengklarifikasi pemikirannya.

8. Di angka Romawi II, sebutkan divisi utama kedua:
 - a. Kuasa Tuhan ada dibalik berkat dan menjamin pekerjaan umat Tuhan menjadi efektif. Ini diperoleh dari perkataan, “yang oleh darah perjanjian yang kekal telah membawa kembali dari antara orang mati.”
 - b. Dalam bentuk frase retorik: Kekuatan untuk pekerjaan Tuhan
 - c. Dalam bentuk pertanyaan interogatif: dengan kekuatan apakah berkat ini dapat tercapai?
9. Di angka Romawi III, sebutkan divisi utama ketiga:
 - a. Kristus, Gembala Agung para domba, adalah Perantara berkat Ilahi ini. Ini diperoleh dari perkataan: Gembala Agung segala domba, yaitu Yesus.
 - b. Dalam bentuk frase retorik: Melalui orang yang memungkinkan itu terjadi
 - c. Dalam bentuk pertanyaan interogatif: Siapakah perantara dari berkat tersebut.?
10. Di angka Romawi IV, sebutkan divisi keempat:
 - a. Penyebab berkat itu ada adalah karena darah perjanjian yang kekal. Ini diperoleh dari perkataan: oleh darah perjanjian yang kekal.
 - b. Dalam bentuk frase retorik: Berapa harga berkat itu?
 - c. Dalam bentuk pertanyaan interogatif: Dengan cara apakah berkat itu diperoleh?
11. Di angka Romawi V, sebutkan divisi kelima:
 - a. Tujuan dari berkat ini adalah untuk kedewasaan spiritual orang percaya. Ini diperoleh dari perkataan: memperlengkapi kamu dengan segala yang baik, dan mengerjakan di dalam kita apa yang berkenan kepada-Nya,

- b. Dalam bentuk frase retorisi: Ada pengaruhnya pada penerima berkat.
- c. Dalam bentuk pertanyaan interogatif: Apa maksud Tuhan dalam pemberkatan itu?

12. Di angka Romawi VI, sebutkan divisi keenam:

- a. Berkat ini datang kepada kita melalui pribadi Ilahi yaitu Tuhan kita Yesus Kristus. Ini diperoleh dari perkataan: oleh Yesus Kristus.
- b. Dalam bentuk frase retorisi: Ada saluran melaluinya berkat diperoleh.
- c. Dalam bentuk pertanyaan interogatif: Melalui siapakan berkat itu datang?

13. Di angka Romawi VII, sebutkan divisi ketujuh:

- a. Pemberkatan ini akan membawa kemuliaan kekal bagi Kristus. Ini diperoleh dari perkataan: Bagi Dialah kemuliaan sampai selama-lamanya.
- b. Dalam bentuk frase retorisi: Penyempurnaan akhir dari-Nya.
- c. Dalam bentuk pertanyaan interogatif: Apa yang menjadi hasil dari berkat yang daripada-Nya mungkin terjadi?

14. Di angka Romawi VIII, sebutkan divisi kedelapan:

- a. Pemberkatan ini harus mendapat dukungan yang tulus dari setiap orang percaya. Ini diperoleh dari perkataan: Amin.
- b. Dalam bentuk frase retorisi: Penyempurnaan akhir dari-Nya.
- c. Dalam bentuk pertanyaan interogatif: Apa yang harus menjadi tanggapan orang percaya terhadap berkat yang diterima?

Jadi setiap divisi utama, apakah dinyatakan secara logis, sebagai proposisi; secara retorisi, sebagai ungkapan; atau secara interogatif sebagai pertanyaan, memiliki pengaruh penting pada tema sentral "Keinginan Tuhan yang tertinggi adalah kedewasaan spiritual umat-Nya.. Dengan cara ini kita telah dimampukan untuk menemukan pembagian alami utama, atau bagian dari perikop Alkitab.

Sekarang kita akan analisis lebih jauh pembagian utama ini dan melihat apakah ayat-ayat tersebut dapat dilakukan eksposisi.

1. Dibawah DIVISI PERTAMA, maka sub divisi menjelaskan tentang gelar lain dari Tuhan, yang dengannya Dia dengan senang hati mengungkapkan diri-Nya:
 1. Tuhan Penghiburan (Roma 15: 5);
 2. Kasih (2 Kor 13:11)
 3. Sabar (Rom 15: 5)
 4. Harapan (Rom 15:13)
 5. Penghiburan (2 Kor. 1: 3)
 6. Mulia (Kisah 7: 2)
 7. dan lain sebagainya.

Dapat juga menjelaskan tentang perbedaaan :

1. Damai dengan Allah (Rom 5: 1)
2. Damai Allah (Flp. 4: 6-7)
3. Allah pembawa damai (Flp. 4: 9)
2. Dibawah DIVISI KEDUA, sub divisi ini menunjukkan bahwa pertunjukan tertinggi dari kuasa Allah dimanifestasikan dalam kebangkitan Kristus, dan bahwa kekuatan

ini sekarang ditempatkan pada setiap orang percaya (Ef. 1:19,20). Kuasa Tuhan digunakan dalam empat cara atas nama orang percaya. Tuhan yang...

1. Memiliki kuasa menuju keselamatan (Rom.1:16)
 2. Memiliki kuasa untuk menguatkanmu (Rom 16:25)
 3. Memiliki kuasa untuk memeliharaku (1 Pet. 1: 5)
 4. Kuasa untuk menjaga agar engkau tidak tersandung (Yudas 24-25)
3. Di bawah DIVISI KETIGA, sub divisi ini memberikan penekanannya pada Gembala Agung para Domba. Sekarang, jelaskan Gembala Agung dalam tiga pengertian:
1. Sebagai Gembala yang Baik, Dia menyerahkan nyawanya untuk domba-dombanya (Yohanes 10:11).
 2. Sebagai Gembala Agung, Dia telah bangkit dan naik ke Surga, dan selalu hidup untuk menjaga dan memimpin kawanan domba-Nya (Ibrani 7:25; Yohanes 10:16).
 3. Sebagai Gembala Kepala, Dia akan datang kembali untuk memberi upah pada kawanan domba-Nya (1 Pet. 5: 4).
4. Di bawah DIVISI KEEMPAT, sub divisi ini akan memberikan referensi terhadap perjanjian abadi:
1. Para pihak yang mengadakan perjanjian abadi yaitu Tritunggal: Bapa, Anak, dan Roh Kudus; nasihat kekal (Ef. 1:11; Kis 2:23).
 2. Jangka waktu : Sebelum dunia dijadikan (Ef 1: 4; 1 Pet 1:20; Wah. 13: 8).
 3. Harganya?. Darah, yaitu, kematian Kristus (Luk. 22:20, Ibr 9: 15-28).
 4. Melalui darah ini maka:
 - a. Tuhan telah dipuaskan (Kis 17:31).
 - b. Keadilan telah ditunjukkan (Rom 4:25).
 - c. Hukum telah dinyatakan (Ibrani 9:22).
 - d. Orang berdosa yang percaya telah dibenarkan (Roma 3:24).
 - e. Orang percaya dikuduskan (Ibrani 10: 10-14).
 - f. Semua orang kudus akan dimuliakan (Wahyu 5: 9).
5. Di bawah DIVISI KELIMA, sub divisi ini akan menerangkan tentang kedewasaan umat Kristen yang diinginkan Tuhan.
1. Jadikanlah kamu dewasa dalam setiap kebaikan dan bekerja untuk melakukan kehendak-Nya. Melakukan kehendak Tuhan harus menjadi tujuan hidup yang tertinggi. Kehendak Tuhan ini harus:
 - a. Diajarkan (Mzm. 143:10)
 - b. Dikenal dan dibuktikan (Roma 12: 1-2).
 - c. Senang melakukannya (Mzm 40: 8).
 - d. Memperlengkapi (Ibrani 13:21).
6. Di bawah DIVISI KEENAM, sub divisi ini mencatat bahwa melalui Yesus, setiap berkat mengalir kepada orang percaya.
1. Setiap berkat telah dibeli oleh Kristus. Dengan darahnya dosa telah ditebus. (Ef. 1: 7-8). Darah-Nya menyelamatkan.
 2. Setiap berkat bagi orang percaya ada didalam Kristus (Ef. 1:3)
 3. Setiap berkat datang kepada kita melalui Kristus (Ib. 13:21).

Kata yang menonjol di divisi ini adalah "kemuliaan." Kita bisa melihat kemuliaan Tuhan melalui:

1. Saat kelahiran-Nya (Luk. 2:9-14)

2. Selama hidup-Nya (Yoh. 17:1-4)
 3. Untuk selama-lamanya (Wah. 5)
-
7. Di bawah DIVISI KETUJUH, sub divisi ini menjelaskan tentang “kemuliaan.” Kita bisa melihat kemuliaan Tuhan melalui:
 1. Saat kelahiran-Nya (Luk. 2:9-14)
 2. Selama hidup-Nya (Yoh. 17:1-4)
 3. Untuk selama-lamanya (Wah. 5)
 8. Di bawah DIVISI KEDELAPAN, sub divisi ini penting untuk menunjukkan bahwa setiap umat Tuhan hendaknya mengatakan Amin sambil menyatakan kemuliaan Tuhan.

Dengan metode ekspositori ini, dengan bantuan divisi dan subdivisi, seluruh bagian Kitab Suci dapat dibuka, atau diuraikan, dengan cara yang teratur. Dengan demikian, jemaat yang mendengarkan tidak akan ragu lagi tentang apa temanya dan apa yang dikatakan firman Tuhan tentang bagian yang dipilih.

BAB 3 (judul belakang)

3.1 Pendahuluan

Para pengkhotbah menghadapi beberapa tantangan dalam menyampaikan khotbah. Generasi yang berbeda yang ada dalam satu ruangan gereja, mulai dari anak kecil hingga yang sudah lanjut usia dan bagaimana agar seorang pengkhotbah dapat menyampaikan berita dari Alkitab yang sudah berusia ribuan tahun dengan cara yang menarik. Sama seperti seorang ibu yang memasak kentang dengan berbagai olahan seperti kentang sambal, perkedel kentang, kentang bumbu kecap, keripik kentang, kroket kentang dan banyak lagi. Makanan ini disajikan pada waktu yang berbeda dan bergantian keluarga tidak bosan memakannya. Demikian juga dengan seorang pengkhotbah, mereka harus menyajikan khotbah dengan berbagai variasi. Memberitakan Injil yang sudah dikenal dengan cara yang menarik. Sama seperti seorang ibu, saat dia hendak memasak kentang, maka ibu harus menyiapkan bahan-bahan yang tepat dengan ukuran yang tepat. Demikian juga seorang pendeta, sebelum dia menyiapkan sebuah khotbah, maka perlu menyiapkan bahan-bahan khotbahnya dengan baik.

3.2 Bahan Khotbah

Pengetahuan dan kemampuan untuk merangkai kata dalam menyusun khotbah bukan satu-satunya persiapan yang penting dilakukan. Masih ada yang lebih penting dari itu, yaitu ketersediaan bahan khotbah. Bahan khotbah ini harus ada sebelum pembuatan khotbah dibuat. Bahan dikumpulkan dan disimpan untuk menjadi modal saat membuat khotbah.

Bahan khotbah dan pengajaran harus dikumpulkan, disimpan dengan rapi, dan disimpan untuk digunakan pada saat dibutuhkan. Seperti halnya makanan harus dikumpulkan untuk menyiapkan makanan, demikian pula bahan harus dikumpulkan untuk mempersiapkan khotbah dan pelajaran. Sama pentingnya untuk dapat menemukan materi dengan cepat saat Anda membutuhkannya. Untuk itu diperlukan sistem pengarsipan. Pengalaman yang saya dapatkan adalah banyak pengkhotbah yang tidak siap materi saat dia akan berkhotbah dan hasil khotbahnya menjadi tidak optimal

3.2.1 Alkitab

Pengkhotbah pada dasarnya haruslah seorang *homo unius libri* (Latin), yang artinya adalah orang dari satu buku (Waldert & Mossböck, n.d.). Satu buku yang dimaksud adalah Alkitab. Apa pun yang dia pelajari hanyalah alat bantu untuk membantunya memahami Alkitab dan mengubahnya menjadi penggunaan homiletik. Sebagai pendeta pelayan Tuhan, akan sangat memalukan jika dia tidak terlalu menguasai Alkitab sehingga dia tidak menguasai topik khotbahnya dan tidak ada alasan untuk mengabaikan firman Tuhan dengan sengaja. Para pengkhotbah harus mempelajari Alkitabnya secara eksegetis, historis, doktrin, dan doa (Etter., 1988):

1. Secara Eksegetis. Etimologi dari istilah eksegesis menyiratkan “memimpin” atau “keluar menuju terang yang jernih.” Artinya metode eksegesis adalah memunculkan gagasan yang tersembunyi dalam bahasa dan jika digali dengan sungguh-sungguh akan memberikan manfaat materi homiletik. Alkitab menjadi dasar dari semua teologi biblika, baik historis, doktrinal, atau praktis. Namun, studi Alkitab semacam itu membutuhkan pengetahuan tentang bahasa asli seperti Ibrani, bahasa Semit orang Kasdim kuno, Yunani, bahasa Syria dan Arab, bahasa serumpun dan bahasa tambahan. Penafsir Alkitabiah yang mengabdikan waktunya untuk mempelajari kitab asli akan memiliki pemikiran baru untuk semua khotbahnya. Dibutuhkan kemampuan untuk menganalisis yang baik dari setiap pengkhotbah dalam melakukan eksegesis.
2. Secara historis. Alkitab adalah sejarah tertua dan terbaik, dan memiliki paling banyak fakta. Alkitab adalah penafsir dari semua sejarah, yang menunjukkan perjuangan panjang antara roh kebenaran dan roh kesalahan dan hasil akhirnya yaitu antara Setan dan Allah. Pengkhotbah harus memanfaatkan bantuan apa pun yang bisa dia peroleh untuk memahami narasi kitab suci. Ia juga harus mengenal biografi karakter-karakternya, terutama tentang Kristus, yang adalah pahlawan Alkitab. Saat mempelajari Alkitab hendaknya pengkhotbah benar-benar mengenal kehidupan dan karakter Dia yang merupakan tema besar pelayanan. Buku-buku tentang subjek Yesus yang ditulis oleh penulis terkenal melimpah itu sebabnya setiap tulisan yang ditulis oleh penulis itu perlu dipelajari lebih dalam lagi. Pengkhotbah tidak boleh mengabaikan tulisan antagonis di sisi rasionalistik yang telah menarik perhatian paling populer saat ini. Itu sebabnya ilmu. Kristologi menjadi studi penting di zaman ini; Kristologi Alkitab, Kristologi Gereja, dan Bidat Kristologi, seperti Gnosticis, Arianisme, Nestorianis, Socinianism, Unitarianis, dan sejenisnya yang kesemuanya itu perlu dimengerti dan dipelajari oleh pengkhotbah.
3. Dotrin. Alkitab bukanlah buku pedoman pengetahuan rahasia, tetapi buku berisi fakta-fakta heterogen dan terisolasi yang berkaitan dengan kebahagiaan manusia. Kitab Suci diberikan dalam potongan-potongan, dengan interval selama seribu enam ratus tahun; karena Allah memberikan firman-Nya menurut bagian yang berbeda dan dengan cara yang berbeda, mengungkapkan kebenaran kepada orang yang berbeda. Oleh karena itu, secara eksternal Alkitab terdiri dari berbagai macam situasi, tokoh, peristiwa tetapi secara internal itu adalah satu kesatuan. Mengumpulkan dan menyusun ke dalam bentuk logis dan ilmiah, doktrin-doktrin yang terkandung di seluruh Kitab Suci adalah karya teologi sistematika. Pengkhotbah dan pendeta jangan pernah berhenti mempelajari Alkitab secara topikal. Siapkan waktu khusus untuk membaca Alkitab dan merenungkannya. Pendeta jangan pernah berhenti mempelajari Alkitabnya secara topikal. Lebih baik menghabiskan satu tahun pada satu topik dan materinya, daripada menghabiskan seluruh waktu dalam membaca Alkitab hanya sekedar membacanya tanpa metode

dan pendalaman. Pengkhotbah yang paling sukses adalah pelajar Alkitab yang sistematis. Khususnya pengkhotbah menguasai doktrin gerejanya sendiri.

4. Dengan penuh doa. Alkitab adalah wahyu dari pikiran Tuhan yang melalui manusia (para nabi) disesuaikan dengan kapasitas dan pemahaman mereka. Tidak diragukan lagi, isi Alkitab banyak yang berada di luar akal manusia bahkan untuk para cendekiawan dan ahli Alkitab. Mungkin saja Anda dapat mengulang seluruh isi Alkitab melalui ingatan Anda, membacanya dalam lusinan terjemahan bahasa yang berbeda, dan menjelaskan setiap doktrin, namun menjadi asing dengan apa yang merupakan "pikiran Roh" yang mendasari fraseologi belaka. Mata intelektual seringkali tidak dapat mengorek-ngorek maknanya yang lebih dalam, oleh karena itu perlu membaca Alkitab di atas lutut kita yaitu dengan doa. Berdoa kepada Allah meminta bantuan Ilahi untuk menerangi setiap halaman yang dibaca agar terhindar dari kesalahpahaman dan berdoa untuk meminta wawasan yang jelas tentang hal-hal yang tidak dimengerti agar diberi kebijaksanaan agar dapat mengungkapkannya dan menguraikannya dalam khotbah. Berdoalah kepada Dia yang adalah "Kebenaran."

Alkitab berbagai versi dan bahasa perlu juga untuk dibaca untuk menjadi bahan perbandingan bahasa asli saat akan mencari bahasa yang tepat untuk menjelaskan satu kata dalam khotbah. Ada 231 Alkitab online dan 73 terjemahannya yang dapat diakses di <https://www.biblegateway.com/versions/> seperti New International Version, New Living Translation, The American Revised; The New Translation (J. N. Darby); The New Testament in Modern Speech (Weymouth, tanpa catatan); The Revised Standard Version; The Epistles of Paul and the Epistle to the Hebrews (Arthur S. Way); The New Testament (C. B. Williams); The Newberry Study Bible, meskipun bukan terjemahan baru tetapi teksnya adalah terjemahan standar dari Alkitab King James Version yang memiliki catatan kaki dan penjelasan terhadap simbol yang dikaitkan dengan teks Ibrani dan Yunani. Alkitab bahasa Indonesia sudah diterjemahkan ke berbagai versi dan berjumlah sekitar 26 buku, dan sekitar 47 Alkitab sudah diterjemahkan ke bahasa daerah.

3.2.2 Koleksi Buku Rohani

Beberapa pengkhotbah memiliki perpustakaan yang berisi dua puluh ribu buku. Spurgeon memiliki perpustakaan yang lengkap seperti juga Darby, Kelly, Griffith Thomas, dan lain-lainnya (Gibbs, 2010). Mungkin ada lebih dari empat ratus ribu buku yang ditulis tentang topik teologi, dan ratusan ditambahkan setiap tahun. Sebagian besar dari buku-buku ini berdebu di rak perpustakaan. Salomo berkata, "Membuat banyak buku tak akan ada akhirnya" (Pengk. 12:12). Subjek Kitab Suci tidak ada habisnya, karena sumur kebenaran Ilahi yang sangat dalam.

Buku adalah catatan tertulis dari berbagai penjelasan, pandangan, atau posisi tentang penulis tertentu. Buku memiliki berbagai bentuk dan melayani berbagai tujuan. Sebuah buku yang berkualitas dapat sangat membantu dalam mempelajari Alkitab dengan memusatkan pelajaran pada satu topik. Sebuah buku yang berharga akan menginformasikan pembaca tentang isu-isu yang relevan, posisi, dan penelitian terkini. Banyak buku juga akan memberikan tantangan spiritual bagi pembacanya. Pengkhotbah harus belajar bagaimana membangun/membuat perpustakaan / file buku. Berikut beberapa saran untuk melakukannya (MacArthur, 2005):

1. Jangan membeli buku hanya karena melihat judulnya menarik tanpa membuka dan melihat isinya. Buku yang dibeli harus dibeli untuk memenuhi kebutuhan. Misalnya Anda ingin berkhotbah tentang pernikahan dan Anda memerlukan buku tentang pernikahan, barulah Anda cari buku tersebut. Beli buku berdasarkan signifikansi topik dan reputasi pengarang.

2. Evaluasi penulis dan penerbit. Sebelum membeli buku tertentu, penting untuk menentukan sesuatu tentang sudut pandang dasar penulisnya. Selain rekomendasi langsung atau artikel review, banyak hal yang bisa dipelajari tentang hakikat sebuah buku mulai dari pendahuluan, catatan kaki, daftar pustaka, kesimpulan, penerbit, dan informasi pengarang.
3. Tentukan apakah buku tersebut harus dibeli dalam format kertas dan / atau elektronik. Sejumlah besar buku kertas juga diterbitkan dalam format elektronik. Kelebihan *E-book* adalah lebih mudah dicari dengan menggunakan fasilitas "search" dan ditempelkan (*paste*) ke dalam dokumen dan memakan lebih sedikit ruang. Di sisi lain, kelebihan buku kertas lebih mudah dibaca, dipelajari, dan ditandai menggunakan stable atau pena dan lebih konsisten dalam mengutip. Saat ini, lebih banyak penerbit yang menyediakan buku elektronik daripada buku kertas.
4. Prioritaskan pembelian buku. Sebelum Anda membeli buku, hendaklah dibuat daftar buku dengan cermat berdasarkan prioritas. Saya membuat daftar buku yang penting untuk saya beli, kemudian setiap bulan menargetkan tiga buku untuk dibeli. Beli buku yang terbaik tentang subjek tertentu terlebih dahulu. Ingat, dalam studi teologi yang terbaik tidak selalu yang terbaru atau termahal. Dengan membuat daftar buku yang dibeli akan menghasilkan perpustakaan yang berkualitas dan mengurangi pembelian kompulsif.
5. Atur buku berdasarkan subjek atau gunakan sistem klasifikasi perpustakaan. Jika buku diklasifikasikan, sistem harus dibuat sederhana.

Ada berbagai jenis buku rohani yang dapat dijadikan sumber ilmu saat menyiapkan khotbah yaitu (Gibbs, 2010):

1. Konkordansi

Konkordansi Alkitab adalah referensi yang bagus untuk digunakan ketika ingin melakukan studi Alkitab yang lebih mendalam. Di satu sisi, ini berfungsi seperti kamus, karena ini adalah buku kata-kata alkitabiah yang disusun menurut abjad dan definisinya, tetapi penggunaannya jauh melampaui kamus. Ini mencakup daftar kata-kata Ibrani, Aram, dan Yunani asli yang digunakan dalam Alkitab dan definisi aslinya. Tujuan fungsionalnya melampaui kamus, karena ketika mencari kata dalam konkordansi, setiap entri kata menyertakan daftar referensi lengkap dari Alkitab di mana kata itu digunakan. Misalnya, jika Anda mencari kata damai dalam konkordansi, itu akan menunjukkan kepada Anda definisi damai dalam bahasa aslinya bersama dengan daftar setiap ayat dalam Alkitab yang menggunakan kata yang sama untuk perdamaian. Konkordansi memudahkan untuk menemukan Kitab Suci tertentu, mempelajari kata-kata tertentu, dan menemukan kesamaan makna di antara Kitab Suci.

Konkordansi membantu Anda menyelami lebih dalam arti sebenarnya yang terkandung di dalam Alkitab dengan mempelajari definisi kata aslinya. Terjemahan Alkitab yang berbeda sering kali menerjemahkan kata-kata asli Ibrani, Aram, dan Yunani dengan cara yang berbeda satu sama lain, yang berarti kebanyakan konkordansi bersifat terjemahan khusus. Banyak Alkitab memiliki konkordansi yang sangat mendasar yang tercakup di halaman belakang, tetapi ada beberapa konkordansi yang tersedia yang berisi setiap kata dalam Alkitab. Ini disebut konkordansi "lengkap". Konkordansi lengkap yang paling umum digunakan adalah *Strong's Exhaustive Concordance of the Bible* dan *Vine's Expository Dictionary of New*

Testament Words and Strong's Concordance. Selain itu, ada beberapa konkordansi gratis yang tersedia secara *online*.

2. Kamus Alkitab

Fungsinya mirip dengan kamus biasa yaitu mencantumkan kata-kata dalam urutan abjad dan memberikan artinya, kamus Alkitab adalah karya referensi yang mencantumkan istilah-istilah dalam kitab suci menurut abjad dan memberikan maknanya. Banyak jenis kamus Alkitab tersedia di pasaran. Gaya berkisar dari prosa populer hingga tulisan akademis ilmiah. Istilah yang dirujuk termasuk orang, tempat, adat istiadat, doktrin, asas, dan kritik Alkitab. Definisi dan penjelasan dirujuk silang ke sumber lain dan ke tulisan suci terkait (Insight, 2020). Kamus Alkitab berguna dalam beberapa hal. Entri memberikan definisi singkat tentang orang, tempat, dan objek yang tidak dikenal, yang berguna saat Anda kekurangan waktu atau saat Anda ingin memahami suatu bagian dengan cepat. Tetapi jangan berpikir sejenak bahwa kamus Alkitab adalah yang terbaik. Banyak yang memberikan penjelasan untuk konteks sejarah dan budaya dari bagian tersebut atau menawarkan definisi dari kata-kata Ibrani, Yunani, dan Aram. Yang terbaik dari semuanya, entri direferensikan silang ke tulisan suci terkait dan sumber lainnya.

3. Buku Komentari Alkitab (Commentaries)

Komentari Alkitab adalah serangkaian penjelasan dan interpretasi Alkitab yang tertulis dan sistematis. Tafsiran sering menganalisis atau menguraikan masing-masing kitab dalam Alkitab, pasal demi pasal dan ayat demi ayat. Beberapa karya komentari memberikan analisis tentang seluruh Kitab Suci. Tafsiran Alkitab paling awal berisi narasi atau catatan sejarah dari Alkitab. Melalui rangkaian narasi, komentari-komentari Alkitab memberikan pemahaman dan pendalaman yang lebih tentang Alkitab dan dapat digunakan untuk membantu pembaca mengerti dengan lebih rinci.

Tafsiran Alkitab biasanya diatur bagian demi bagian (buku, pasal, dan ayat) di seluruh Alkitab. Tafsiran dimaksudkan untuk digunakan bersama dengan teks Alkitab untuk menawarkan pemahaman yang lebih dalam, penjelasan, ilustrasi, dan latar belakang sejarah. Beberapa tafsir juga menampilkan pengantar rinci untuk buku-buku dalam Alkitab.

4. Buku ilustrasi.

Pengkhotbah perlu untuk memiliki inventarisasi ilustrasi. Ilustrasi adalah cerita untuk menyoroti/menekankan ayat Alkitab, suatu frasa atau kalimat. Di Alkitab banyak ilustrasi yang disampaikan Yesus. Tujuan dari ilustrasi adalah agar pesan dapat sampai kepada jemaat, sehingga jemaat mengerti maksud dari khotbah dan dapat mengimplementasikannya dengan benar. Ilustrasi disini bukan tentang gambar karikatur atau seni, tetapi cerita. Ilustrasi dapat diperoleh dari kisah nyata, pengalaman orang secara umum, sebuah gambar, kutipan, dan fakta yang dapat digunakan secara harafiah atau kiasan (Galli & Larson, 1994).

- a. Kisah Nyata. Kisah nyata adalah cerita yang benar-benar terjadi baik yang dialami oleh pengkhotbah.

Digunakan Secara harfiah. Kisah-kisah nyata yang digunakan secara harfiah adalah contoh-contoh yang diambil dari kehidupan yang tidak menggambarkan pokok khotbah secara langsung. Untuk menggambarkan keberanian, Anda menggambarkan tindakan heroic yang pernah dilakukan; untuk mengilustrasikan pengampunan, Anda menceritakan tentang saat Anda telah memaafkan orang lain. Jika Anda mengilustrasikan nilai dari doa yang tekun, misalnya, Anda dapat menceritakan secara rinci sebuah kisah tentang seorang tentang ibu Anda yang berdoa selama bertahun-tahun tentang doa untuk mendapatkan seorang Anak yang akhirnya, Anda lahir.

Digunakan secara kiasan. Sebuah kisah nyata yang digunakan secara kiasan tidak menggambarkan poin tersebut secara langsung, tetapi sebagai analogi. Untuk membuat hubungan antara ilustrasi dan poin, Anda harus melakukan transisi, "Demikian juga ..." atau "Dengan cara yang serupa ..." Misalnya Untuk mengilustrasikan nilai ketekunan dalam doa, Anda dapat menceritakan sebuah kisah surat kabar tentang seorang anggota jemaat seorang pria (nama disamarkan) yang melamar seorang wanita delapan kali selama enam tahun sebelum akhirnya dia menerimanya. Kita mungkin menyimpulkan, "Dengan cara yang sama, doa terkadang membutuhkan pengulangan permintaan sebelum dijawab."

- b. Pengalaman secara umum. Pengalaman secara umum adalah pengalaman yang menggambarkan pengalaman orang yang benar-benar terjadi. Meskipun tidak terlalu detail tapi tetap dapat digunakan sebagai sebuah ilustrasi untuk memahami poin khotbah.

Digunakan secara harfiah. Sebuah contoh umum yang digunakan secara harfiah adalah yang berhubungan langsung dengan pokok khotbah. Jika kita mengilustrasikan ketekunan doa seperti ini, kita mungkin berkata, "Kamu berdoa malam demi malam, bulan demi bulan untuk seorang teman yang sakit kanker. Kamu mengkhawatirkan dia dan keluarganya. Kamu tidak tahu harus berkata apa; suatu hari Anda tidak tahu bagaimana berdoa " Subjek cerita sering kali adalah kamu tetapi kami juga dapat menggunakan kami, atau orang ketiga: orang, Kristen, orang yang terluka atau menyebutkan nama orang yang mengalaminya. Contoh lain yang sangat berguna selama menjelaskan satu poin. Jim Dethmer menggunakannya dalam khotbahnya "*The Gift of Mercy*": Apakah ada keinginan dalam hatimu? Adakah yang ingin engkau lakukan, tetapi engkau merasakan ketakutan yang sangat? Mungkin engkau ingin menyerahkan hidupmu bagi Kristus. Mungkin dalam beberapa bulan terakhir engkau telah mempercayai Dia sebagai Juruselamatmu, dan engkau tahu bahwa keselamatan harus melalui baptisan. Engkau menatap Pendeta yang akan melakukan prosesi baptisan. Engkau ingin segera turun ke danau untuk dibaptis. Kemudian engkau kembali ingat teman, rekan bisnis,

keluargamu dan engkau kembali ragu! Jangan ragu, jangan bimbang, serahkan dirimu untuk Tuhan dan keselamatan menjadi milikmu.

Digunakan secara kiasan. Pengalaman umum dapat berfungsi sebagai analogi. Untuk menggambarkan ketekunan doa, Anda dapat menggambarkan tentang seorang pemuda yang setiap hari membuka email dengan harapan ada panggilan kerja. Hari ini dia buka emailnya dan dia kecewa, keesokan harinya dia melakukan hal yang sama, dan kembali kecewa. Begitu dia lakukan setiap hari, sampai akhirnya ada sebuah perusahaan memanggilnya untuk wawancara. "Semangat sejati dari ketetapan doa harus seperti pemuda tersebut"

- c. Gambar. Tidak seperti kisah nyata dan cerita tentang pengalaman, tujuan menggunakan gambar sebagai ilustrasi adalah untuk memberikan kita gambaran bukan plot.

Digunakan secara harafiah . Misalnya gambar seorang nahkoda yang memegang erat kemudinya ditengah badai laut yang bergelombang. Gambar ini menyampaikan mencekamnya laut, dan ketangguhan nahkoda menghadapi amukan di laut. Gambar ini menggambarkan sebuah cerita dan juga memberikan ilustrasi yang kuat. Anda dapat mengatakan, "seperti itulah hidup kita semua saat ini, dunia ini tidak akan pernah lebih baik. Banyak guncangan iman kita rasakan, banyak badai masalah kita hadapi. Mungkin saudara-saudara saat ini sedang mengalami penyakit yang tak kunjung sembuh, atau masalah keuangan, untuk mendapat sesuap nasipun harus berjuang. Sama seperti nahkoda tetap tegar menghadapi badai lautan, saudara-saudara juga harus tegar menghadapi badai masalah dalam kehidupanmu. Badai pasti berlalu. Masalahmu pasti perlahan bersama Tuhan.

Digunakan secara kiasan. Gambar yang digunakan secara kiasan pada dasarnya adalah metafora dan perumpamaan. Jika Anda ingin mengilustrasikan ketekunan doa dengan cara gambar, carilah gambar kiasan tentang rawa yang diubah menjadi tanah . Bolak-balik truk akan membawa bebatuan, tanah agar raw aitu terisi. Pada awalnya seolah tidak ada hasil. Hingga setelah raw aitu menjadi tanah yang padat yang mungkin butuh satu tahun untuk mengisinya maka hasil akhirnya kelihatan yaitu rawa telah berubah jadi tanah. Kesimpulannya "mungkin saja saudara-saudara merasa bahwa doa yang dilayangkan seperti tidak dijawab oleh Tuhan, tapi tetaplah berdoa, berdoa, dan berdoa sampai pada akhirnya Tuhan menjawab doamu.

Keuntungan dari jenis ilustrasi ini adalah membangkitkan imajinasi dan memunculkan ingatan, ide dan emosi yang terkait. Sama seperti cermin membuat ruangan terasa lebih besar, metafora memperluas ide, bekerja pada berbagai tingkatan untuk memberikan tekstur yang lebih dalam pada khotbah. Keuntungan lainnya adalah persediaan analogi tidak ada habisnya. Apalagi kita hidup dalam budaya visual yang dipenuhi citra. Semakin banyak gambaran yang Anda gunakan, maka khotbah Anda semakin berkesan, menggugah, dan mudah dipahami Gambarlebih. Mudah didapat daripada daripada cerita.

- d. Kutipan. Ada banyak sumber kutipan; dari buku, percakapan himne lagu, stiker, acara televisi, iklan, artikel di majalah, dan website khusus menyajikan kutipan. Kutipan yang baik menggambarkan perasaan, sikap, keinginan, pandangan dunia, pendapat, kepercayaan, nilai, dan cita-cita.

Digunakan secara harfiah. Untuk mengilustrasikan tentang kemarahan, Anda dapat mengutip kata-kata dari Ralph Waldo Emerson yang isinya “untuk setiap satu menit kemarahanmu, Anda kehilangan 60 detik kebahagiaan. Kemudian Anda melanjutkan untuk menekankan kutipan itu Mana Anda (tanya ke jemaat) pilih berperilaku Bahagia atau Marah? Alkitab dengan tegas berbicara tentang kemarahan apabila kamu menjadi marah, janganlah kamu berbuat dosa (Ef. 4:26) tetapi hati yang gembira membuat muka berseri-seri (Am. 15:13).

Digunakan secara kiasan

Kutipan bisa menjadi analogi. Untuk mengilustrasikan ketekunan doa dengan cara ini, kita dapat membandingkan kebutuhan akan ketekunan dalam doa dengan kutipan keuletan penjelajah kutub utara Amerika bernama Robert Peary, yang berkata, "Selama dua puluh empat tahun, tidur dan bangun, untuk menempatkan bintang dan garis pada Kutub yang telah menjadi mimpiku." Seperti itu lah ketekunan doa harus dilakukan.

- e. Fakta. Fakta adalah data yang obyektif dan terverifikasi - seperti statistik demografis, fakta ilmiahnya, informasi ilmiah, dan sejenisnya - dapat secara bersamaan membuktikan dan mengilustrasikan. Fakta yang diambil adalah fakta terbaru, kecuali kalau mau menjelaskan metatesis dari sebuah sejarah sesuatu.

Digunakan secara harafiah, misalnya menjelaskan survei tentang seberapa terbukakah anggota jemaat untuk secara aktif berpartisipasi dalam waktu doa selama pertemuan layanan gereja *online*? Menurut survei yang dilakukan oleh Barna (2021) dari 1.302 orang dewasa di Amerika maka 29% umat Kristen sangat terbuka untuk berpartisipasi dalam doa, 39% umat Kristen terbuka, 18% tidak terlalu terbuka, 27% sama sekali tidak terbuka untuk berpartisipasi dalam doa. Kemudian pengkhotbah menjelaskan, bahwa sudah ada keterlibatan yang positif dalam doa secara umum telah membuka jalan bagi forum digital baru untuk berdoa.

Digunakan secara kiasan.

Digunakan secara kiasan. Realitas spiritual dan moral sering kali menyerupai realitas fisik yang digambarkan oleh data, memberikan analogi yang menarik. Untuk mengilustrasikan seberapa panasnya neraka, maka bandingkan warna api di kompor gas yang digunakan untuk memasak. Api berwarna biru mempunyai suhu sekitar 1500 derajat celcius dan memiliki pembakaran sempurna (Bilhaq, 2019). Beranikah saudara mendekatkan tangan Anda kepada api jenis ini? Saya yakin tidak ada yang berani. Jarak yang paling dekan untuk bisa bertahan di sekitar 15-20 centimeter. Itu bukan jenis api yang paling panas. Masih ada lagi api yang lebih panas dari api biru, yaitu api putih. Api yang paling panas ini berada di dalam inti matahari, api putih

muncul akibat adanya reaksi fusi oleh matahari. Karena suhunya yang melebihi 2000 derajat celcius, api putih banyak dipakai di pabrik-pabrik yang memproduksi material besi dan bahan sejenisnya (Bilhaq, 2019). Saudara-saudaraku, kita bisa bayangkan bagaimana panasnya neraka itu.

Jenis ilustrasi sangat menarik jemaat, apalagi menyampaikan informasi-informasi terbaru. Fakta-fakta, meskipun mereka mungkin membutuhkan banyak penelitian untuk digali, membawa aura otoritas ke dalam sebuah khotbah.

3.2.3 Koleksi Media

Dalam beberapa tahun terakhir, rekaman audio dan video telah menjadi format penerbitan yang berbeda. Sejumlah besar bahan-bahan khotbah yang berharga hanya tersedia di jenis media ini. Misalnya, banyak materi eksposisi tersedia dalam format CD-ROM dan MP 4. Rekaman khotbah pengkhotbah terkenal dapat dibeli dan dijadikan bahan khotbah.

3.3 Cara Mengatur Materi Khotbah

Apa pertanyaan yang harus ditanyakan ketika seseorang melanjutkan untuk mempersiapkan khotbah. Apa ada buku yang pernah saya baca tentang khotbah ini? Berapa buku yang saya sudah baca? Beberapa pengkhotbah sulit memulai sebuah khotbah karena mereka bukan pembaca. Untuk menjadi pengkhotbah yang produktif dalam merangkai sebuah khotbah, seseorang harus menjadi pembaca yang setia. Membaca membuat orang bijak. Seorang pengkhotbah yang rajin membaca tidak akan kehilangan ide, dan tidak mengalami kesulitan untuk memulai sebuah khotbah. Orang yang tidak banyak membaca tidak akan menjadi pengkhotbah. Satu khotbah yang baik setiap hari, dan satu buku yang bagus dalam seminggu, setidaknya, harus menjadi pola makan intelektual setiap orang yang akan menjadi pengkhotbah yang baik.

Ketika seorang pengkhotbah sudah menguasai materi khotbahnya maka hal berikutnya yang penting adalah memahami pengaturan materi khotbah. Seringkali satu-satunya perbedaan antara khotbah yang berkekuatan besar dan yang tidak memiliki kekuatan adalah perbedaan pengaturannya. Kurangnya atau kecerobohan dalam masalah pengaturan adalah salah satu kesalahan. Pengkhotbah adalah seorang arsitek; sudah seharusnya dia membangun struktur dari bahan yang dia miliki (penjelasan lebih rinci **diuraikan di Bab 4.....(judul)**). Dari bahan yang sama seorang tukang kayu dapat membangun penjara, kandang kuda, rumah besar, atau istana. Yang akan dibangun sangat tergantung pada penataan materialnya. Pengkhotbah pun demikian. Anda dapat membangun khotbah yang dangkal, yang biasa saja, yang baik, atau yang berkualitas tergantung dan dengan biaya apapun setiap pengkhotbah harus melihat untuk unggul dalam pengaturan materi khotbah (Evans, 1913).

Ada beberapa keuntungan yang diperoleh jika pengkhotbah dapat mengatur material pada sebuah khotbah. Pertama untuk pengkhotbah. Ini adalah keuntungan besar bagi pengkhotbah itu sendiri. Pengaturan yang jelas melibatkan pemikiran yang terdefinisi dengan jelas, dan menghasilkan pemahaman yang jelas tentang subjek. Banyak pengkhotbah mengalami

kesulitan besar dalam menghafal catatan dan urutan khotbah mereka. Alasannya terletak pada fakta bahwa narasi tidak memiliki pengaturan. Apapun yang tersusun dengan jelas dan logis mudah dihafal, setidaknya jauh lebih mudah daripada narasi tanpa bentuk atau urutan. Kedua kepada khotbah itu sendiri. Sangatlah penting untuk mengetahui keefektifan sebuah khotbah apakah itu dipikirkan dengan jelas di dalam pikiran pengkhotbah atau tidak. Jika sebuah subjek kabur di benak pengkhotbah dan tidak teratur dalam pengaturan narasi khotbah maka hampir tidak mungkin jemaat dapat memahaminya karena isi khotbah akan tidak fokus.

59

Untuk Pendengar (jemaat). Pendengar adalah faktor yang sangat penting untuk dipertimbangkan dalam hal berkhotbah. Apa pun yang memudahkan jemaat untuk mengingat dan melaksanakan isi khotbah, itu yang harus diutamakan pengkhotbah. Berkhotbah di depan jemaat jangan Anda berkhotbah untuk menunjukkan kehebatan menguasai bahasa asing, menjelaskan khotbah ekspositori sedetail mungkin, atau berkhotbah dengan durasi yang sangat panjang. Pastikan pendengar dipuaskan oleh firman Tuhan yang dibawakan. Sangat pasti bahwa rata-rata hadirin dapat membawa khotbah ke dalam pikirannya jika khotbah direncanakan dengan sungguh-sungguh, atau mereka pulang dengan ketidakpuasan dan pikiran yang kosong. Penyusunan khotbah mutlak dilakukan. Apa salah satu indikator bahwa jemaat dipuaskan dengan khotbahnya? Saat pengkhotbah selesai berkhotbah, terlihat wajah puas dari jemaat yang mendengarkan, bahkan ada yang mengucapkan “amin”. Berikutnya saat bersalam-salam dengan pendeta, biasanya mereka secara spontan mengatakan, “terima kasih pak, Puji Tuhan untuk khotbahnya sungguh menguatkan”, “terima kasih pendeta, saya dikuatkan!, atau Betapa Tuhan yang luar biasa!” dan banyak yang mengucapkan (Evans, 1913).

Bab 4 Struktur Sebuah Khotbah

4.1 Pendahuluan

Kami sering mengadakan perjalanan jauh menggunakan kendaraan pribadi ke Medan, Lampung, Solo, Salatiga, Semarang, Yogyakarta, Surabaya, Madura, Malang, Bali dan banyak tempat lagi. Sebelum pergi saya akan melihat di internet berapa jarak tempuh dari rumah kami ke tempat tujuan. Misalnya Bali, jarak tempuh Bandung – Bali adalah 1.150,2 km dengan waktu tempuh 17.16 menit. Setelah kami tahu jarak tempuh, mulailah kami menyusun rencana perjalanan seperti jam berapa kami harus berangkat supaya tiba di Bali siang saat *check-in* hotel. Saat hari keberangkatan, saya sudah jalankan *global positioning system* (GPS) di aplikasi *google map*. Sepanjang jalan saya menggunakan *google map* tersebut untuk menuntun perjalanan, dan kami tiba tepat sesuai dengan waktu yang direncanakan.

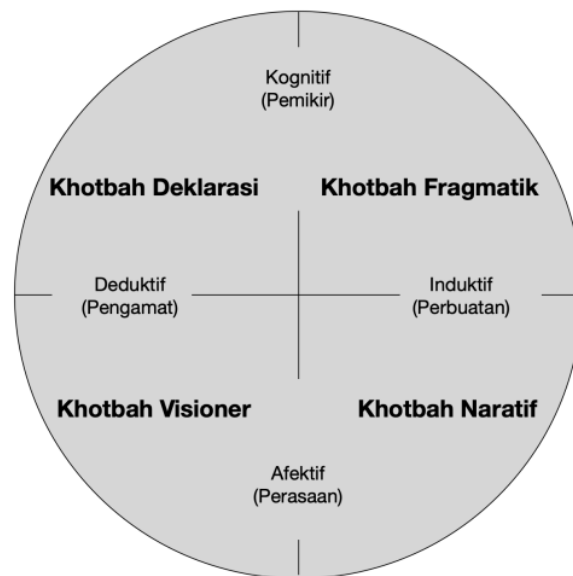
Saat membuat suatu khotbah, sudah barang tentu kita mempersiapkan bahan-bahannya (bab 3), setelah itu Anda harus membuat peta jalan khotbah yang disebut struktur khotbah agar khotbah mencapai tujuannya yaitu jemaat memahami firman yang disampaikan, merasa puas, dan menerapkan dalam kehidupan mereka. Ada empat jenis khotbah yang akan dibahas di sub bab ini yaitu khotbah deklarasi, khotbah fragmatik, khotbah visioner, dan khotbah naratif (Anderson, 2009).

Gambar 4.1 menunjukkan hubungan pembagian kelompok dari masing-masing khotbah. Di mana deduksi bertemu kognisi maka jenis khotbahnya adalah khotbah deklaratif. Khotbah jenis ini disukai oleh pengkhotbah Alkitab klasik yang menghargai pendekatan tradisional terhadap eksegesis alkitabiah. Para pengkhotbah dan pendengarnya adalah tipe pengamat-pemikir. Mereka adalah tipe orang senang menggali ilmu Alkitab sedalam-dalamnya. Saat

kognisi (pemikir) bertemu dengan induktif. Khotbah ini disukai oleh pengkhotbah yang berusaha untuk memecahkan masalah bagi pendengar dengan menggunakan kebenaran Alkitabiah. Pengkhotbah dan pendengar yang berada di wilayah ini cenderung menjadi pemikir dan pelaku firman, jenis orang yang berada di zona ini adalah jenis orang yang mencari solusi alkitabiah untuk masalah-masalah praktis. Di mana afektif bertemu dengan induktif maka jenis khotbahnya adalah khotbah naratif. Para pengkhotbah afektif menyukai cerita yang bagus untuk membimbing pendengar menuju kebenaran. Pengkhotbah dan pendengar yang berada di wilayah ini cenderung menggunakan perasaan dan perbuatan (pelaku firman). Di mana deduktif bertemu dengan afektif dimana pengkhotbah dan pendengar memiliki visi masa depan yang kuat. Setiap pengkhotbah cenderung mendiami wilayah yang paling nyaman bagi mereka. Para pengkhotbah, jangan pernah Anda mengatakan bahwa khotbah deduktif-kognitif adalah yang terbaik, atau khotbah induktif-afektif adalah khotbah yang terbaik. Semua khotbah yang disampaikan dengan penyerahan dan kesungguh-sungguhan semua baik, tetapi kalau khotbah yang disampaikan dengan penuh kesombongan dan kehebatan khotbah tersebut tidak memiliki kuasa. Wilayah khotbah diatas hanya digunakan sebagai struktur sebuah khotbah, sehingga pengkhotbah memiliki panduan saat membuat khotbah sesuai dengan wilayah yang mereka senangi.

Dari sisi lain, pendengar cenderung juga mendiami wilayah yang paling nyaman untuk mendengarkan. Pendengar yang menghargai cerita cenderung tinggal di wilayah induktif-afektif. Pendengar yang senang mendalami alkitab dan sejarahnya cenderung tinggal di wilayah deduktif-kognitif biasanya para teolog, mahasiswa kependetaan, dan orang awam yang memang senang untuk mencari solusi-solusi Alkitab. Seorang pengkhotbah yang berkhotbah pada wilayah deduktif-kognitif kepada pendengar yang berada di wilayah induktif-afektif mereka akan merasa firman Tuhan itu asing, seolah-olah dia berbicara dalam bahasa yang berbeda dan menganggap pendeta itu tidak pandai berkhotbah. Demikian juga sebaliknya. Pengkhotbah yang senang berkhotbah di wilayah Kognitif-fragmatik berkhotbah kepada pendengar di wilayah deduktif-kognitif akan merasa pendeta itu tidak berkualitas, pemahaman alkitabnya dangkal dan banyak komentar lainnya.

Poin penting yang harus dipikirkan oleh seorang pengkhotbah adalah, jemaat terdiri dari berbagai jenis orang mulai dari anak-anak hingga lanjut usia, miskin hingga kaya raya, tidak berpendidikan hingga professor, beragam suku bangsa, beragam sifat dan kepribadian, sehingga saat pengkhotbah berkhotbah entah di wilayah mana Anda nyaman, sampaikan khotbahmu dengan menarik, sama seperti Yesus berkhotbah.



Gambar 4.1 Peta Struktur Khotbah Integratif
Sumber:(Anderson, 2009)

4.2 Khotbah Deklaratif

Khotbah deklaratif dipopulerkan oleh John MacArthur Jr. (Jr. & Faculty, 1992)

Khotbah deklarasi adalah jenis khotbah yang paling umum. Pengkhotbah deklaratif menyajikan argumen untuk Injil. Seperti seorang pengacara, pengkhotbah mengatur fakta-fakta dan menempatkan kasusnya di hadapan orang-orang dengan cara yang senyaman mungkin. Khotbahnya berorientasi deduktif, artinya ide-ide dari khotbah itu diberikan lebih dari yang ditemukan. Ini bersifat kognitif, yang berarti daya tariknya lebih logis daripada emosional. Jadi, bentuk khotbah ini menarik bagi mereka yang belajar melalui pengamatan dan pemikiran. Khotbah deklaratif adalah struktur khotbah yang dominan di abad ke-20. Kekuatan kata yang penuh percaya diri dengan argument yang hati-hati dan dengan kokoh didasarkan pada Alkitab adalah ciri khas khotbah ini.

Bagaimana Membuat Argumen? Memahami unsur-unsur argumen yang efektif penting jika Anda ingin belajar bagaimana mengkhotbahkan khotbah kognitif-deduktif. Seperti seorang pengacara menyajikan argumen yang akan meyakinkan hakim dan juri demikian juga dengan pengkhotbah perlu menyiapkan dan meyakinkan pendengar tentang kebenaran atau pentingnya ide atau kesimpulan tertentu. Argumen dibangun berdasarkan premis atau pernyataan yang digunakan untuk mendukung ide yang sedang diargumentasikan. Premis bukanlah contoh atau ilustrasi tetapi pernyataan fakta. Jumlah tempat yang dapat digunakan tidak terbatas; Namun, premis harus relevan dan terbukti dengan sendirinya. Argumen harus yang masuk akal. Berikut ini ada tiga jenis argument (Jr. & Faculty, 1992;Anderson, 2009)

Argumen yang buruk adalah argumen yang meskipun premisnya benar, kesimpulannya salah. Ini akan menjadi masalah ketika premis yang diberikan tidak material untuk kesimpulan yang diperdebatkan. Kesimpulan Anda harus mengalir secara alami dari premis. Misalnya, pernyataan "Banyak orang Kristen percaya bahwa aborsi secara moral menjijikkan" adalah benar. Namun, hal ini tidak membuktikan argumen bahwa aborsi salah, karena kebenaran moral tidak didirikan atas dasar pendapat "banyak orang Kristen". Premisnya mungkin menarik secara emosional, tetapi tidak memberikan jaminan logis untuk kesimpulannya. Argumen yang kuat adalah argumen di mana jika premisnya benar, kesimpulannya sangat mungkin benar. Misalnya, keberadaan Tuhan dapat diperdebatkan dengan premis bahwa keindahan dan desain yang terlihat di dunia tidak mungkin merupakan hasil kebetulan yang acak. Argumen ini menarik, terutama bagi mereka yang cenderung pada kesimpulan, tetapi tidak kokoh. Meskipun jarang atau tidak mungkin, peristiwa acak dapat membuahkan hasil yang indah atau teratur.

Argumen yang masuk akal adalah argumen di mana, jika premisnya benar, kesimpulannya pasti benar. Argumennya valid karena kesimpulannya dapat disimpulkan secara rasional dari premis atau konsekuensi logisnya. Ambil contoh, argumen bahwa kematian Yesus membuktikan kasih Tuhan kepada kita. Jika kita menerima bahwa Yesus adalah Putra Allah (premis pertama), dan jika kita setuju bahwa pengorbanan adalah cara yang berarti untuk menunjukkan kasih (premis kedua), maka kesimpulannya umat Tuhan harus mengasihi Dia (argumentasi yang masuk akal).

Frasa lagu Yesus cinta anak-anak sebagai berikut "Yesus kasih padaku karena Alkitab mengatakannya kepadaku." Itu adalah ekspresi yang membesarkan hati dari iman seperti anak kecil, tetapi sebagai argumen, itu memiliki kelemahan. Kesimpulan lagu ini didasarkan pada dua premis: (1) Alkitab memberi tahu saya bahwa Yesus mengasihi saya, dan (2) semua yang dikatakan Alkitab kepada saya adalah benar. Yang pertama tidak diragukan lagi benar. Yang kedua lebih problematis, setidaknya dari perspektif penganut rasional murni. Kapan pun sebuah premis (dalam hal ini Alkitab) menawarkan dirinya sebagai buktinya sendiri, itu akan menjadi argumen berputar-putar dan tidak ada kesimpulan yang pasti. Seseorang mungkin merasa yakin secara subyektif tentang hal-hal seperti itu "Alkitab memberitahu saya bahwa Yesus mengasihi saya", tetapi perasaan seperti itu adalah hal yang sangat berbeda dari sudut pandang pengetahuan (Trelogan, n.d.).

Tapi apakah argumennya masih masuk akal? Ya, bisa jadi, karena tidak ada cara untuk menghilangkan premis kedua. Mungkin argument premis kedua menjadi masuk akal saat iman berperan. Iman adalah bagian dari khotbah.

Teladan "Yesus mengasihiku" sangat penting bagi pengkhotbah. Banyak dari apa yang dikatakan oleh pengkhotbah didasarkan pada premis otoritas alkitabiah. Ini menempatkan khotbah pada pijakan yang tidak pasti, setidaknya dari perspektif yang logis. Untuk mendukung kasus-kasus yang tampaknya terlalu bergantung pada keyakinan iman, banyak pengkhotbah akan tergoda untuk menggunakan premis yang tidak masuk akal untuk mendukung kesimpulan yang tampaknya lemah dalam istilah yang murni rasional (ini tidak boleh dilakukan oleh para pengkhotbah karena Alkitab adalah kebenaran)

Contoh lain, argument tentang "kebangkitan" tidak didukung oleh premis yang kuat untuk kebangkitan (tidak adanya tubuh, kesaksian para murid, klaim Kitab Suci, dan sebagainya). Argumennya mungkin kuat, tetapi bukti tidak ada sehingga pada akhirnya proposisi tersebut bergantung iman. Mungkin saja akhirnya "Iman" menjadi perdebatan, itu pantas saja. Yang tidak pantas adalah saat pengkhotbah lebih-lebihkan premisnya (mencari bukti tentang

kebangkitan dari sumber yang belum dapat dipercaya) Atau mencoba menipu pendengar kita melalui argumen palsu misalnya dengan mengatakan bahwa "Kebangkitan adalah hal biasa" yang pada akhirnya pernyataannya merusak iman para pendengar.

Kesimpulannya untuk pengkhotbah deduktif-kognitif agar memastikan bahwa khotbah harus dibangun baik di atas premis yang tidak dapat diganggu gugat atau di atas proposisi yang didemonstrasikan dalam Alkitab dan hanya didasarkan kepada Alkitab. Pengkhotbah deduktif-kognitif datang ke jemaat dengan sebuah kasus yang harus dipaparkan. Pemaparan diberikan di dalam Firman Tuhan. Pengkhotbah mengupas Firman, mengargumentasikannya keyakinan berdasarkan kebenaran seperti yang Tuhan telah nyatakan. Perlu diingat oleh pengkhotbah adalah waktu khotbah adalah proses yang melibatkan jemaat dalam sebuah dialog. Jadi jangan

Struktur Khotbah Deklaratif. Khotbah deklaratif lahir dari gagasan bahwa pendengar menghadiri khotbah sebagaimana yang diberikan. Khotbah semacam ini diterima sebagai firman dari Tuhan yang harus ditaati semua orang. Ini menarik bagi pendengar yang menghargai argumen yang beralasan dan yang menghormati kebenaran obyektif. Mengkhotbahkan khotbah deklaratif adalah tentang memberi petunjuk kepada pendengar tentang jalan yang harus mereka tempuh. Perhatian utama adalah agar khotbahnya jelas, karena pesannya harus dipahami. Jika pesan itu dipandang logis dan benar, itu secara inheren akan bersifat persuasif. Pendekatan kreatif untuk presentasi tidak sepenuhnya diperlukan. Roh Kudus akan bekerja dengan kuat untuk menerapkan kebenaran sebagaimana yang ditawarkan.

Khotbah deklaratif perlu menggunakan garis besar. Khotbah seperti itu memiliki struktur yang sederhana: pendahuluan, badan khotbah yang terdiri dari serangkaian poin khotbah, diikuti dengan kesimpulan. Elemen-elemen khotbah dihubungkan melalui transisi. Poin-poinnya adalah premis khotbah dan harus digabungkan untuk menghasilkan argumen yang masuk akal. Sementara setiap elemen fungsional dapat berdiri sendiri, pengkhotbah berusaha mengikuti perkembangan yang berarti dari titik ke titik untuk mencerminkan Kitab Suci dengan tepat dan dengan demikian membuat kasus yang meyakinkan. Mendengarkan khotbah deklaratif bisa menyegarkan bila ada kemauan untuk menyampaikannya dengan menarik. Pesan sederhana yang dengan jelas dimasukkan adalah nada suara yang semangat dan bervariasi (Penjelasan ada di bab...), dan penjelasan yang jelas akan membawa berkat bagi pendengar. Struktur khotbah deklaratif adalah sebagai berikut (Jr. & Faculty, 1992):

1. Berdoa dengan sungguh-sungguh.
2. Pilih Teks
Menegaskan bahwa teks yang dipilih adalah dari Alkitab yang menimbulkan masalah praktis. Bagaimana Anda menentukan teks mana yang akan dikhotbahkan? Ada pengkhotbah mengawalinya melalui pasal dalam Alkitab, dan yang lainnya lebih suka mengidentifikasi ayat dalam sebuah pasal. Pendekatan manapun boleh-boleh saja selama teksnya ditemukan di dalam Alkitab. Pengkhotbah harus berhati-hati dalam memilih unit pemikiran yang lengkap di dalam teks Alkitab. Khotbah yang dibangun dari fragmen tekstual akan menawarkan kebenaran yang terpisah-pisah. Satu unit pemikiran yang lengkap dapat berupa satu pasal (seperti pada salah satu Amsal), atau dapat terdiri dari beberapa pasal (seperti pada beberapa teks naratif Perjanjian Lama - narasi Yusuf di akhir Kejadian, misalnya). Kuncinya adalah memulai dari awal dan mengakhiri di akhir, tidak peduli seberapa panjang atau

pendek teks yang dihasilkan. Untuk teks yang lebih panjang, Anda tidak perlu merasa berkewajiban untuk membahas setiap tema yang disarankan teks tersebut. Tetap fokus pada ide besar dan biarkan teks mengarahkan Anda untuk mengatakan hanya hal-hal yang harus dikatakan. Itu sudah cukup.

3. Temukan Gagasan Besar

Gagasan besar ditemukan melalui proses rinci eksegesis deduktif yang dimaksudkan untuk membantu Anda memahami tidak hanya apa arti teks bagi pembaca aslinya, tetapi apa artinya hari ini bagi mereka yang akan mendengarkan apa yang Anda katakan ketika Anda berdiri di hadapan mereka untuk berbicara. Pernyataan tema ini harus diturunkan langsung dari teks Kitab Suci. Harus ada otoritas alkitabiah langsung untuk pernyataan ini.

Penafsiran yang cermat sangat penting agar Anda dapat mengatakan melalui hati bahwa apa yang dikhotbahkan adalah sesuai dengan teks Alkitab. Setelah memahami apa yang dikatakan teks tersebut kepada jemaat aslinya (di Alkitab) setelah itu pengkhotbah membingkai pernyataan tema dalam kaitannya dengan apa yang Tuhan katakan di masa sekarang. Gagasan besar dari khotbah ini harus dinyatakan dalam kalimat deklaratif yang sederhana tidak lebih dari sepuluh atau dua belas kata. Hindari semua kata sambung dan penghubung yang akan mengubah pernyataan menjadi lebih dari satu gagasan. Pernyataan tersebut harus berupa kalimat lengkap yang terdiri dari subjek (apa yang Anda bicarakan) dan pelengkap (apa yang Anda katakan tentang apa yang Anda bicarakan). “Cinta Tuhan,” misalnya, adalah penggalan kalimat — subjek tanpa pelengkap. Anda perlu memberi tahu pendengar apa yang Anda katakan tentang apa yang Anda bicarakan - bahwa cinta Tuhan itu dapat diandalkan atau bahwa cinta Tuhan itu kekal. Tanpa pelengkap, ide besar tidak mendeklarasikan apa pun dan tidak bisa dicanangkan. Pernyataan ide besar harus mengalir dengan baik. Gagasan besar itu bercirikan “sering menggunakan pernyataan” ini sehingga itu tertanam dalam benak pendengar. Tetapi jangan juga terlalu sering. Dari keseluruhan khotbah pengulangan 5-10 kali gagasan utama adalah ideal. Pernyataan gagasan besar tersebut perlu tertanam di benak pendengar saat mereka meninggalkan kebaktian. Itu juga harus tertanam dalam pemikiran Anda sendiri sehingga jika suami atau istri Anda mendorong Anda di tengah malam, Anda dapat menyebutnya dengan spontan (latah).

4. Tentukan Struktur Poin

Tujuan dari membuat struktur poin adalah untuk menentukan penetrasi terfokus. Khotbah deduktif-kognitif membutuhkan persiapan garis besar, atau serangkaian poin logis yang bersatu untuk menyatakan ide besar khotbah. Tentu saja, Misalnya poin yang diperoleh dari Roma 5: 3–5 adalah; 1.) kesusahan menghasilkan ketekunan; 2.) ketekunan menghasilkan karakter; 3.) karakter menghasilkan harapan; dan seterusnya. Namun, menguraikan teks puitis dari Mazmur atau teks naratif dari Injil bisa jauh lebih menantang. Pengkhotbah perlu berhati-hati saat membentuk garis besar deduktif dari bagian-bagian induktif.

Kunci untuk menguraikan teks-teks alkitabiah adalah membiarkan penafsiran dari bagian itu memiliki empat poin. Garis besar yang dihasilkan bisa dalam berbagai bentuk. Intinya, pokok-pokok khotbah adalah premis argumen dan perlu diatur secara paling logis. Beberapa khotbah akan mengejar poin utama sambil menggunakan beberapa poin tambahan untuk mendukung gagasan besar. Struktur khotbah lainnya

bisa jadi silogistik. Sebagai contoh: Jika poin A benar, dan poin B benar, maka poin C harus benar.

Alternatifnya, khotbah dapat mengikuti konstruksi paralel multipoin, menawarkan beberapa proposisi yang bekerja bersama untuk memajukan tema khotbah. Sebagai contoh: Poin A benar, poin B juga benar, dan poin C juga benar.

5. Jelaskan Poin Anda

Khotbah deklaratif berusaha untuk meyakinkan para pendengar tentang kebenaran, tetapi mereka tidak akan diyakinkan tentang apa pun jika mereka tidak memahami poin-poin yang dikemukakan pengkhotbah itu. Penjelasan adalah deskripsi sederhana dari proposisi paling penting, diberikan untuk membantu pendengar dalam memahami teks. Menjelaskan berarti berkomunikasi. Ini mengasumsikan pendengar akan membutuhkan bantuan dalam menghargai apa yang dikatakan teks tersebut dan apa artinya. Dalam penjelasan berarti berbicara tentang organisasi dan penjelasan. Arti dari organisasi adalah untuk membantu pendengar dengan membedakan masalah mayor dari yang minor dan mengatur poin-poin pada urutan yang benar. Tantangannya adalah menemukan aspek utama dari teks dan memastikan bahwa itu adalah aspek utama dari khotbah. Pengkhotbah mencoba untuk menyusun ide-ide yang relevan, mengurutkan mereka sehingga proposisi utama didukung oleh ide-ide yang lebih spesifik. Pikiran yang tidak relevan dan tidak perlu dihilangkan agar tidak membingungkan pendengar. Memprioritaskan ide bisa menjadi penting dalam menentukan maksud dan aplikasi teks.

Penjelasan juga membutuhkan pernyataan ulang. Setelah mengatur materi, pengkhotbah selanjutnya perlu meletakkan materi dengan kata-kata yang dapat dipahami oleh pendengar. Dalam bagian penjelasan cakupan pembahasannya adalah definisi, terjemahan, dan deskripsi.

6. Ilustrasikan Poin

Jika penjelasan membantu pemahaman, ilustrasi memperdalamnya. Ilustrasi menggunakan gambar konkret dari kehidupan pendengar untuk membantu mereka memahami ide-ide abstrak dalam situasi kehidupan yang analog (penjelasan tentang ilustrasi di Bab 4). Sebuah ilustrasi bukan hanya seperti iklan pada sebuah khotbah. Ilustrasi harus selalu menekankan khotbah, melayani tujuan produktif dalam struktur pesan.

7. Aplikasikan Poin

Sementara ilustrasi menyempurnakan penjelasan, aplikasi mendorong implikasi tersebut ke dalam tindakan spesifik untuk setiap pendengar. Ilustrasinya mengatakan, "Izinkan saya menjelaskan seperti apa ini dalam kehidupan nyata." Aplikasi mengatakan, "Izinkan saya menunjukkan kepada Anda bagaimana ini dijalani dalam hidup Anda." Beberapa aplikasi berusaha memengaruhi struktur kepercayaan pendengar; mereka berusaha mengubah cara berpikir kita. Aplikasi lain bermaksud untuk mengubah perilaku kita. Umumnya, aplikasi harus sekonkret mungkin. Menyarankan agar pendengar untuk memberikan bantuan kepada panti asuhan mungkin lebih bermanfaat daripada sekadar menasihati pendengar untuk "mengasahi sesamanya.

8. Kembangkan Pendahuluan

Pendahuluan harus singkat agar tidak bersaing dengan inti khotbah, seperti yang ditemukan dalam poin-poinnya. Sebuah kutipan, berita yang mengejutkan, atau mungkin sebuah cerita singkat tapi menarik dari kehidupan sehari-hari dapat dijadikan pendahuluan yang menarik perhatian pendengar. Bagi khotbah deduktif kognitif perumpamaan dapat digunakan untuk efek yang baik dalam menangkap perhatian pendengar. Anda harus menangkap perhatian pendengar dengan cepat agar pikiran mereka tidak beralih ke sesuatu yang lebih menarik bagi mereka.

9. Buat Kesimpulan

Seperti pengantar, kesimpulan khotbah agar lebih kuat tertanam di benak pendengar, lebih baik menggunakan perumpamaan untuk menciptakan rasa motivasi. Saatnya Anda mencoba untuk memotivasi perubahan. Pengkhotbah dapat membantu pendengar untuk menyarankan langkah-langkah tindakan konkret untuk melakukan perubahan. Anda harus to the point dalam menyampaikannya. Cara lain adalah dengan mengadakan panggilan dengan cara pendengar berdiri/mengangkat tangan atau berjalan ke altar. Berhati-hati saat melakukan pendekatan ini. Perlu dikondisikan dengan budaya setempat. Perlu didiskusikan dulu dengan pendeta setempat jika Anda menjadi pembicara tamu.

10. Kelola Transisi

Perlu perhatian dari satu poin ke poin yang lain. Jangan terkesan “tidak nyambung” atau tidak berhubungan. Bagaimana caranya mengetahui bahwa ada yang tidak berhubungan? Dengan menyimak ulang (bukan sekadar membaca) kalimat ke kalimat berikutnya. Dengan menyimak biasanya baru disadari bahwa penjelasan dari satu poin-ke poin lain janggal. Perbaikilah. Jangan takut untuk berhenti dan mengulangi lagi.

11. Memberi Judul Khotbah

Sementara beberapa pengkhotbah lebih suka memberi judul khotbah mereka di awal proses, tetapi alangkah lebih baik jika judul ditetapkan bagian terakhir. Cari judul yang menarik perhatian pembaca dan pendengar. Siapkan judul yang kreatif yang mampu menarik perhatian pembaca dan pendengar. Judul harus singkat dan terdiri dari 1-4 kata. Jangan berbentuk kalimat.

12. Siapkan Catatan

Karena sifat kognitif dari penyajiannya, khotbah deklaratif biasanya membutuhkan manuskrip atau kerangka. Ada beberapa pengkhotbah yang luar biasa yang mampu mengkhotbahkan eksegesis yang terperinci secara langsung, tetapi kebanyakan pengkhotbah deklaratif akan menemukan bahwa mereka perlu membawa setidaknya kerangka khotbah ke mimbar.

4.3 Khotbah Pragmatis

Khotbah pragmatis dipopulerkan oleh Rick Warren (Warren, 2001). Ini disukai oleh gereja yang berfokus pada penarikan jiwa yang mulai berkembang pada akhir abad kedua puluh. Seorang pengkhotbah pragmatis dapat diibaratkan seperti seorang detektif. Ia berkhotbah untuk memecahkan misteri. Alkitab adalah buku kasusnya. Khotbah seperti itu bersifat induktif karena dimulai dari kebutuhan jemaat sesuai dengan konteks penarikan jiwa dan bergerak menuju solusi. Ini bersifat kognitif karena berfokus pada ide-ide khotbah dan dibangun di atas asumsi bahwa jika pendengar dapat belajar bagaimana berpikir dengan benar, dia akan dapat hidup dengan benar. Jenis khotbah ini terus menjadi sangat populer,

terutama di kalangan *baby boomer*. Khotbah pragmatis telah menjadi bahan bakar dari *mega church*, fokus menyesuaikan kebutuhan gereja yang berkembang pesat.

Khotbah pragmatis sangat relevan, karena dimulai dari kondisi kehidupan sehari-hari, misalnya - pernikahan yang sulit, bisnis yang gagal, atau penurunan kerohanian, atau masalah-masalah hidup lainnya.

Jadi apa yang dicari seorang detektif? Detektif melakukan pengamatan yang tajam, memerhatikan hal-hal yang terlewatkan oleh orang lain, memperhatikan detail, dan memeriksa setiap petunjuk sebagai bukti yang dapat menghasilkan solusi. Bukti hadir dalam berbagai bentuk. Bukti fisik seperti objek dan sidik jari, bukti perilaku adalah tentang pola perilaku manusia yang diharapkan. Bukti kesaksian adalah tentang penegasan yang dibuat oleh pihak ketiga. Seorang detektif yang baik memperhatikan segalanya. Tidak semuanya akan berguna, tetapi semuanya harus diperhatikan.

Seorang detektif yang baik juga harus memiliki keterampilan analitis untuk menafsirkan petunjuk saat mereka menampilkan diri. Data yang relevan harus dipisahkan dari yang tidak relevan. Fakta-fakta perlu diatur agar analisis rasional dapat diterapkan. Detektif tahu bagaimana menyatukan potongan-potongan itu sehingga semuanya masuk akal begitu kita sampai pada adegan terakhir. Seperti seorang detektif, pengkhotbah induktif-kognitif juga seorang pragmatis. Khotbah pragmatis adalah tentang penerapan kehidupan. Pencarian kebenaran dimaksudkan untuk membuat perbedaan dalam kehidupan pendengarnya. Pengetahuan alkitabiah dan teologis diberikan agar kita dapat lebih mengasihi, lebih jujur, atau bertindak dengan lebih rendah hati. Pengetahuan tidak pernah diberikan hanya untuk peningtingan diri. Pengetahuan tanpa implementasi hanya memanjakan pendengar saja. Alkitab diberikan kepada kita untuk mengubah hidup kita. Tujuan dari firman Tuhan adalah untuk melatih kita, menegur kita, mengoreksi kita, dan secara umum membentuk kita untuk menjalani hidup serupa dengan Yesus (2 Tim. 3:15 - 16). Khotbah harus pragmatis, yang berarti bahwa mereka akan bekerja untuk memotivasi perubahan nyata dalam diri kita.

Khotbah induktif bersifat pragmatis. Diawali dengan penerapan dan bekerja kembali ke arah prinsip kognitif yang memotivasi perubahan yang diperlukan. Walaupun perubahan tidak dapat dikendalikan oleh pengkhotbah (orang itu yang harus memiliki tekad untuk berubah), tetapi pengkhotbah dapat membantu agar pendengar berubah. Pengkhotbah perlu bekerja untuk memperbaharui pikiran mereka (Rom. 12:2). Pengkhotbah pragmatis, bekerja untuk mengubah hidup dengan mengubah cara berpikir pendengar. Pengkhotbah bekerja dalam pikiran pendengar, tidak hanya untuk mengubah pikiran mereka tetapi untuk mengubah cara mereka menjalani hidup mereka

Langkah-langkah khotbah pragmatis adalah sebagai berikut (Warren, 2001; Anderson, 2009)

1. Berdoa dengan sungguh-sungguh
2. Kumpulkan pertanyaan dari pendengar. . Pengkhotbah pragmatis mengawalinya dari titik penerapan penerapan kemudian bergerak kembali ke pemahaman. Menjelaskan misterinya. Misterinya adalah ada yang tidak berfungsi dengan baik atau ada yang

tidak jelas. Pendengar mengalami masalah dengan aspek kehidupan Kristen dan sedang mencari bantuan.

Pengkhotbah pragmatis akan mengapati kehidupan pendengarnya bahkan bertanya apa yang penting untuk mereka dengarkan. Ini menyiratkan bahwa pendengar secara aktif terlibat dalam kehidupan pendengar. Semakin baik Anda mengenal pendengar Anda, semakin baik Anda mengetahui apa yang mereka butuhkan. Tentu saja, akan membantu jika kita menyadari bahwa kita juga adalah pendengar. Seringkali cara paling efektif untuk melihat masalah adalah dengan melihat kehidupannya sendiri. Masalah apa yang membuat Anda tersandung? Apakah Anda mengalami masalah dengan keluarga, majikan, atau uang Anda? Terkadang masalah yang perlu ditangani adalah saat Anda membaca Alkitab. Di sinilah khotbah menjadi menarik.

3. Buatlah daftar dari masalah yang telah dikumpulkan. Pekerjaan ini. Pekerjaan ini tidak berbeda dengan pekerjaan dokter yang mencari diagnosis untuk suatu penyakit. Akar masalah tidak akan selalu teridentifikasi dengan segera, jadi Anda harus mencantumkan semuanya di kertas pasien dan menyelesaikannya satu per satu.
4. Singkirkan masalah yang tidak logis. Khotbah pragmatis adalah khotbah kognitif. Itu secara inheren logis. Sama seperti seorang detektif menyingkirkan tersangka yang memiliki alibi, maka pengkhotbah pun dapat menyingkirkan masalah atau usulan yang tidak logis. Contoh masalah yang tidak logis adalah, "saya mencuri karena saya lapar" atau "saya menggunakan narkoba karena saya stress". Pilihlah masalah yang paling sering terjadi pada pendengar.
5. Kumpulkan Semuabukti Kitab Suci. Kalimat ini memiliki arti "saatnya memeriksa semua bukti." Bukti pertama diperoleh dari Alkitab yang akan memberikan petunjuk yang diperlukan dan didukung oleh dan material lainnya (bab 3). Misalnya masalah "ketakutan", maka bukti dari Alkitab adalah 1 Yohanes 4:18 yaitu "Cinta yang sempurna mengusir rasa takut,". Seperti dalam misteri besar, satu petunjuk biasanya mengarahkan ke petunjuk lainnya. Bukti alkitabiah kedua adalah kesaksian. Sama seperti detektif mewawancarai saksi dan tersangka, pengkhotbah perlu mempelajari kesaksian tokoh-tokoh Alkitab. Alkitab menawarkan banyak sekali kesaksian. Kesaksian orang buta disembuhkan, kesombongan dikalahkan (cerita Petrus), seorang ragu diberikan kekuatan (cerita Tomas), dan pengkianatan berakhir tragis (cerita Yudas). Pencarian pembuktian alkitabiah yang luas seperti ini bisa memakan banyak waktu. Saat Anda membahas tentang Alkitab, mencari petunjuk untuk memahami, Anda harus memastikan bahwa Anda menafsirkan setiap petunjuk dengan benar. Petunjuk terbuka untuk interpretasi, dan Anda perlu memastikan bahwa Anda memahaminya dengan benar sehingga mengkhobahkan yang salah.
6. Jawab pertanyaan pendengar. Setelah memeriksa bukti alkitabiah, pengkhotbah sekarang harus "memecahkan misteri itu." Inilah saatnya untuk menentukan apa yang Tuhan katakan tentang pertanyaan itu. Maksud khotbah perlu dinyatakan dalam jawaban yang jelas dan ringkas atas pertanyaan yang diajukan. "Apakah Anda takut hidup di dunia ini?" "Tidak," jawab pengkhotbah, "Anda tidak perlu takut, karena malaikat Tuhan berkemah di sekeliling orang yang takut akan Dia (Maz.34:8). Tuhan akan melindungimu (Maz. 46:1), dan menjagamu (Maz. 121:5).
7. Terapkan. Inilah saatnya untuk "menangkap pelakunya." Anda saat ini memulai memperbaikinya. Semua pekerjaan kita akan sia-sia jika kita tidak dapat membantu pendengar menerapkan khotbah dalam kehidupan mereka. Pendengar bertanya, "Aku takut" Pengkhotbah menjawab, "Jangan takut karena Tuhan tidak pernah meninggalkan Anda sendirian. Berdoalah (penerapan 1), bernyanyilah (penerapan 2), dan bacalah firman Tuhan (penerapan 3) . Semakin spesifik pengkhotbah dalam penerapannya, semakin bermanfaat khotbah itu dalam menyelesaikan masalah bagi pendengar.

4.4 Khotbah Naratif

Khotbah naratif dipopulerkan oleh Eugene Lowry (Lowry, 1980). Khotbah naratif adalah cara yang disukai untuk berkhotbah di banyak gereja evangelikal. Berkaitan dengan “homiletik baru” pada akhir 1970-an dan awal 80-an, pengkhotbah naratif menawarkan khotbah dalam bentuk sebuah cerita (Eslinger, 1987). Seperti seorang novelis, pengkhotbah naratif mencoba untuk mengerjakan khotbah dari sebuah cerita pengalaman. Pengkhotbah naratif ini menarik pendengar “perasaan”, membangkitkan pengalaman Injil melalui terungkapnya kisah Alkitab. Khotbah seperti itu bersifat induktif yaitu sama seperti menceritakan sebuah pengalaman hidup untuk menjelaskan tentang kebenaran yang ingin diajarkan.

Khotbah naratif adalah bentuk khotbah yang ramah pendengar, karena semua orang menyukai sebuah cerita. Istri saya sangat ekspresif saat bercerita. Dia pandai memainkan suara dan mimik dari tokoh yang diceritakannya. Ia senang sekali bercerita kepada anak saya. Setelah satu cerita selesai, anak saya masih meminta lagi cerita yang lain. Setelah selesai, anak saya belum tidur dan masih meminta cerita terakhir. Dia belum juga mengantuk. Malam berikutnya istri saya menceritakan cerita yang sama, anak saya tidak juga bosan. Khotbah naratif jarang membuat orang bosan dan tertidur. Bahkan mereka akan menyimak kata demi kata. Cerita juga bekerja secara efektif karena melibatkan hati dan pikiran pendengar.

Berikut ini adalah langkah bercerita (Lowry, 1980):

1. Identifikasi karakter cerita. Cerita bukanlah cerita tanpa karakter. Kekuatan cerita ada di karakternya. Karakter yang dimaksud adalah tentang “makhluk”. Orang macam apa yang Anda bicarakan? Apakah orang itu baik hati atau kejam, lembut atau kasar, pengasih atau penakut? Semakin jelas karakter ini digambarkan, maka semakin terhubung pendengar. Pengkhotbah perlu mempertimbangkan persepektif dari mana cerita akan dimulai (Matthewson, 2002). Misalnya Anda menceritakan karakter “Anak yang Rakus”. Maka pengkhotbah memulai dengan “Seorang ibu memiliki tiga orang Anak . . .”
2. Tetapkan Pengaturan. Di mana dan kapan cerita itu terjadi adalah penting jika kita ingin memahami dengan tepat apa yang terjadi. Latar cerita menentukan waktu dan tempat terjadinya peristiwa. Misalnya, cerita anak rakus ini terjadi disebuah keluarga
3. Atur peristiwanya. Seorang pengkhotbah tidak mungkin menceritakan semua yang terjadi. Ia harus memiliki kepakaan untuk dapat memilih peristiwa mana yang perlu diceritakan yang memiliki dampak bagi pendengar. Urutan cerita adalah dimulai dari latar belakang, diikuti pengenalan beberapa jenis krisis, dilanjutkan oleh klimaks cerita dan diakhiri dengan kesimpulan. Tugas pengkhotbah adalah membangun dan menahan ketegangan atau rasa penasaran pendengar selama mungkin karena itulah yang menarik perhatian pendengar. Sebuah cerita selalu merupakan imajinasi si pencerita. Seorang pengkhotbah naratif dapat membentuk respons emosional atau efektif pendengar dengan cara mereka menyajikan peristiwa dalam sebuah cerita. Pengkhotbah yang menguasai kemampuan untuk mengidentifikasi karakter, menetapkan pengaturan, dan mengatur acara akan terhubung secara kuat dengan pendengar mereka. Misalnya: alur peristiwa dari cerita “Anak yang Rakus” yaitu Ibu memiliki tiga orang anak – anak bungunya rakus – mendidik anak yang rakus – melalui pesta ulang tahun – dia menyadari kesalahannya – pengendalian diri.

4. Berceritalah. Misalnya, "**Seorang ibu memiliki tiga orang anak** (kalimat awal). **Dua lelaki dan satu perempuan**. Nama mereka adalah Toni, Hasan, dan Winda. **Winda memiliki sifat yang buruk yaitu rakus**. Makanan yang dibagikan harus yang paling besar, banyak, dan enak. Ibunya berulang kali menasihatinya, tetapi dia tidak mau berubah. Ibunya memikirkan cara bagaimana agar Winda berubah. Setelah berdiskusi dengan suami dan anak-anaknya, akhirnya muncul ide yang bagus. Winda sebentar lagi berulang tahun. **Pelajaran akan dimulai di pesta ulang tahunnya**. Skenario dibuat oleh mereka. Tibalah hari ulang tahunnya. Winda sudah memesan kepada ibunya agar ada Es Krim, ayam panggang, kue coklat. Ibunya dengan senang hati menyediakannya. Hari ulang tahun tiba, Winda berbahagia. Teman-temannya sudah memenuhi rumah Winda, membawa hadiah. Tibalah saatnya menyajikan makanan yang diminta oleh Winda. Makanan yang pertama dikeluarkan adalah Es krim. Winda sengaja duduk ditempat makanan pertama kali keluar, yaitu didekat dapur supaya dialah orang pertama yang akan memilih. Ibunya mengerti siasat buruk Winda. Ibunya menyiapkan satu es krim dengan gelas yang besar, dan yang lainnya dengan gelas biasa. Winda segera mengambil es krim di wadah besar. Dia segera memakannya. Es Krimnya tawar. Dia melihat teman-temannya yang lain makan? Mengapa mereka katakana enak ya?. Makanan berikutnya masuk. Ayam panggang. Ibunya menyiapkan satu piring besar untuk ayam panggang, nasi dan lauknya, dan lainnya di piring yang biasa. Winda segera mengambil piring yang besar, waktu dia memakannya, dia rasa pedas. Tidak kuat ia memakannya. Dia lihat teman-temannya tidak ada yang kepedasan. Sajian ketiga adalah kue coklat. Ada satu potong kue coklat yang besar, yang lainnya ukuran yang biasa. Winda segera ambil yang besar. Waktu dimakannya, pahit!. Dia melihat teman-temannya menikmati kuenya tanpa ada ekspresi pahit. Dia menangis. Mengapa makanannya tidak ada yang enak. Setelah teman-temannya pulang, wajah Winda masih cemberut, matanya sembab. Mamanya bertanya, "Ada apa Winda? Kenapa kamu bersedih di hari ulang tahunmu?". Kemudian Winda bercerita, "Ibu, semua makanan tadi ga ada yang enak, es krim tidak ada rasa, ayam panggang pedas sekali, kue coklat pahit, padahal makanan yang sama yang dimakan teman-teman enak semua!". Ibunya kemudian menasihati, "Winda, kenapa kamu tidak mengambil yang ukuran makanannya yang standar?, yang ukuran standar makanannya enak-enak.. Kamu rakus Winda, dan anak yang rakus bukanlah anak yang baik!. Kamu harus bisa mengendalikan dirimu, karena kalau tidak maka hal-hal buruk dapat terjadi padamu. Kamu bisa kelebihan gula, lemak, menjadi gemuk dan akhirnya sakit!". Winda menangis dan mengatakan, "**Ibu, saya mau berubah**." Kesimpulan: **Pengendalian diri penting untuk dimulai sedini mungkin**. (Kata-kata yang di tebalkan adalah alur peristiwa). Pengkhotbah dapat membuat improvisasi saat menyampaikan ceritanya.

Bagaimana seorang pengkhotbah dapat bercerita dengan baik?. Pengkhotbah naratif diibaratkan sebagai seorang penulis skenario. Bagi mereka khotbah adalah sebuah rangkaian adegan. Kekuatan pendekatan ini adalah bahwa kebenaran tertanam dalam konteks kehidupan. Ide ditawarkan sebagai gambar yang mengingatkan pendengar dan pembaca tentang pengalaman pribadi mereka. Bercerita bersifat induktif dan afektif. Induktif karena diatur dalam kehidupan dan terungkap dalam waktu. Moral dari cerita biasanya merupakan bagian terakhir, yang dibentuk hanya setelah cerita tersebut telah dipahami. Kebenaran yang diajarkan cerita itu diperoleh seperti sebidang tanah yang diperoleh dalam pertempuran. Krisis, konflik, dan ketegangan harus diselesaikan sebelum ide besar dapat ditegaskan dan diasimilasi ke dalam kehidupan. Cerita memungkinkan pendengar untuk terlibat dalam proses penemuan ini dengan terlibat secara intelektual dan emosional dalam pengungkapan plot.

Bagaimana mengkhotbahkan khotbah naratif? Narasi adalah bentuk yang tepat untuk khotbah alkitabiah. Sama seperti Alkitab disajikan, diawali dengan cerita tentang tindakan kreatif Tuhan

dan diakhir dengan cerita tentang Surga. Alkitab menggunakan cerita untuk mengomunikasikan Firman Tuhan, maka para pengkhotbah juga dapat melakukannya.

Jika tidak ada alasan lain selain itu sesuai dengan cara banyak Kitab Suci disajikan. Alkitab dibuka dengan kisah tindakan kreatif Tuhan dan diakhiri dengan sebuah cerita yang masih harus digenapi, ketika Yesus Kristus datang kembali dan membawa segala sesuatu sesuai dengan kehendaknya. Jika Alkitab dapat menggunakan cerita untuk mengkomunikasikan Firman Tuhan, maka para pengkhotbah juga dapat melakukannya.

Cerita melibatkan pendengar dalam proses induktif yang kuat, beroperasi pada tingkat afektif untuk memperdalam kapasitas pendengar untuk menanggapi dalam ketaatan kepada Tuhan. Pengkhotbah yang tahu bagaimana menyampaikan cerita tidak akan gagal untuk menarik perhatian pendengarnya. Pengkhotbah naratif mulai dengan cerita yang diberikan Alkitab kepada mereka. Khotbah naratif berakar pada Kitab Suci dengan mengidentifikasi teks tertentu di mana pengkhotbah menemukan fokusnya. Bagian ini tidak harus selalu menjadi bagian naratif. Setiap teks dalam Kitab Suci menawarkan sebuah cerita karena setiap bagian dari Alkitab diatur dalam sejarah manusia yang nyata. Alkitab adalah tentang manusia. Ini bukan dokumen abstrak.

Cara terbaik untuk menyusun khotbah naratif atau membaca teks naratif dalam Kitab Suci adalah dengan memikirkan dengan cara pembuat film melihat plotnya. Mengidentifikasi "bidikan" yang membentuk setiap "adegan" akan memungkinkan Anda untuk lebih siap memvisualisasikan dan mengalami cara plot terungkap.

Berikut adalah cara membuat khotbah naratif (Lowry, 1980):

1. Berdoalah dengan sungguh-sungguh

Libatkan Pendengar. Kekuatan terbesar dari khotbah naratif adalah kemampuannya untuk menghubungkan pendengar dengan teks-teks Alkitab dan membuat mereka berinvestasi dalam proses khotbah. Sinergi ini dapat terjadi jika pengkhotbah menceritakan kisahnya dengan baik. Teks itu sendiri adalah alat. Siapakah orang-orang itu, dan apa yang terjadi dalam pengalaman mereka? Bagaimana posisi masing-masing karakter? Bagaimana rasanya jadi pelacur? Membuat khotbah dengan bercerita membutuhkan pemikiran yang kreatif dan imajinasi yang tinggi. Saya perlu berimajinasi dan merasakan bagaimana usaha seorang pelacur mencari pelanggan. Membuat tubuhnya indah, menggunakan sepatu hak tinggi, menyemprotkan minyak wangi. Sayang bayangkan dia berlenggak lenggok menuju sebuah toko minyak wangi saat parfurnya habis. Semakin Anda bisa membayangkan detail ceritanya, pendengar Anda akan semakin mengapresiasi maknanya. Ini membutuhkan imajinasi tetapi jangan terlalu banyak berimprovisasi dan bertele-tele. Para pengkhotbah harus menceritakan kisah mereka seolah-olah sedang terjadi sekarang (membawa suasana di waktu yang kita alami) daripada menceritakan itu sudah terjadi suatu saat jauh di dalam sejarah. Misalnya: Seorang **pelacur** dengan tubuhnya yang aduhai sedang berjalan menuju sebuah toko parfum. Wajahnya sumingrah. Tubuhnya tinggi semampai, rambutnya ikal panjang. Penjaga toko tercengang menatap kedatangan sang pelacur. Baru saja pelacur ini membeli minyak wangi. Sudah habiskah? Berarti pelanggannya banyak minggu ini? Ia berpikir dalam hati. Wanita itu membuka pintu toko itu dan menyapa, "Hai Pak! "Hai" sapa penjaga toko itu dengan wajah kaget, sambil bertanya, "Kamu punya minyak wangi sudah habis?". Sang pelacur menggelengkan kepalanya. Kemudian dia berkata, "Saya mau beli minyak wangi yang mahal!". Tolong pilihkan untuk saya!. Penjaga toko berkata-kata dalam hati, "Huh, pelacur! Mau beli minyak wangi yang mahal!. Mana sanggup. Sombong sekali dia! Sambil dia membawa minyak wangi yang diminta. "Kak," katanya. Ini minyak wangi mahal harganya, kamu pasti tidak sanggup untuk membelinya.". Sang pelacur tersenyum dan berkata, "berapa harganya?". Penjaga toko

menyebutkan harganya sambil menatap erat mata wanita tersebut. Sang pelacur kembali tersenyum, "Baik!, tidak ada masalah!, saya akan membelinya!" sambil dia mengeluarkan dompetnya. Tetapi tiba-tiba gerakannya. Ia menatap penjaga toko itu. "Apa masih ada minyak wangi yang lebih mahal dari yang ini?". Penjaga toko tidak menyangka mendengarkan pertanyaan itu. Sehingga dia berseru, "Apa?". "Minyak wangi yang lebih bagus, lebih mahal, dan lebih enak wanginya dari yang ini!". Seperti robot, penjaga toko pergi ke sebuah lemari yang terkunci, membuka kuncinya dan mengeluarkan minyak wangi itu dengan hati-hati. Dia berjalan menuju wanita yang sedang memerhatikannya. "Lupakan minyak wangi ini. Kamu tidak sanggup membelinya. Belilah yang tadi, saya akan kasih diskon!". "Berapa harganya?" tanya wanita tersebut. "Tiga ratus dinar" kata penjaga toko sambil menyeringai melecehkan si pelacur. (1 dinar adalah upah pekerja 1 hari, 300 dinar adalah upah pekerja kurang lebih 1 tahun. Mari kita konversikan dengan UMR Jakarta tahun 2021= 4.416.186; 300 X 4.416.186 = 133.855.800,-). Sang pelacur itu kemudian segera mengeluarkan dompetnya, sambil mengeluarkan seluruh uang yang ada didompetnya dia berkata dengan gembira, "saya beli yang ini". Dia segera menyerahkan uangnya, uang yang sudah ditabung lebih dari satu tahun. Dengan bahagia, dia peluk minyak wangi itu dan keluar dari toko membawa minyak wangi seharga 300 dinar. (sampai disini, pengkhotbah belum mengungkapkan siapa wanita itu, dan pendengar masih penasaran, siapa sang pelacur itu)

2. Selesaikan Ketegangan. Begitu ketegangan telah direntangkan sejauh mungkin, atau sejauh waktu memungkinkan, pengkhotbah kemudian bergerak untuk mengatasi ketegangan tersebut. Di sinilah khotbah naratif mencapai titik kulminasinya. Mengikuti "grafik irama emosional" kata Rick Warren (Warren, 2001). "Resolusi ketegangan" adalah fokus dari khotbah naratif. Meskipun pada intinya resolusi akan selalu bertumpu pada ide besar, ide tersebut digambarkan atau dimainkan oleh karakter dalam cerita. Pendengar harus tahu apa yang akan terjadi. Resolusi, terkadang bahagia yang mengejutkan. Terkadang hal itu membawa rasa kepuasan seperti yang Anda dapatkan saat Anda memasukkan potongan terakhir dari teka-teki. Terkadang resolusi menawarkan sesuatu yang baru yang tidak pernah kita ketahui atau pikirkan sebelumnya. Di lain waktu, hal itu mengingatkan kita tentang hal-hal yang telah kita ketahui tetapi secara mental salah tempat. Kita lanjutkan cerita di poin 1. Malam harinya, dia kembali mempercantik diri, secantik mungkin, menggunakan pakaiannya yang terbaik. Ia memengang minyak wangi ditangannya. Tidak dibungkus. Apalagi bungku kado. Dia keluar kamarnya. Berjalan tergesa-gesa menuju sebuah rumah yang besar. Rumah dari salah satu orang kaya di kampung itu. Rupa-rupanya disitu sedang ada jamuan makan. Sepertinya si pelacur tahu bahwa memang di rumah itu sedang ada jamuan makan. Ia mengetuk pintu, dan segera membuka pintunya. Ketegangan terjadi. Seorang pelacur memasuki rumah orang terhormat. Semua mata lelaki memandangnya. Ada yang marah, ada yang jijik, ada juga yang menginginkannya. Suara terdengar dari dalam ruangan itu, "Hei, kita kedatangan seorang pelacur terkenal disini!", "Hus, mengapa engkau datang kesini, engkau tidak layak berada disini!", "keluar kamu!". Sang pelacur tidak peduli, bahkan sepertinya ia tidak mendengar suara teriakan-teriakan tersebut. Ia sibuk mencari sosok yang dikaguminya, yang dikasihinya. Tiba-tiba dia tersenyum. Minyak wangi semakin dipegang erat, khawatir terjatuh. "Sosok itu rupanya tamu terhormat di jamuan makan ini!" pikirnya. Karena dia duduk di samping tuan rumah. Dia melangkahkah kakinya dengan pasti. Mendekati dirinya kepada sosok yang dikasihinya. "Maria Magdalena?" kata sosok itu. Maria Magdalena mencium kaki-Nya, memecahkan buli-buli minyak wangi itu dan menumpahkan seluruh ke kaki sosok yang dikasihinya. Si pelacur itu menangis, "Yesus, ampuni segala dosa-dosaku". Harum semerbak memenuhi rumah itu. Maria Magdalena mengurapi Yesus dengan minyak wangi yang paling mahal.

3. Merealisasikan Harapan. Setiap cerita yang bagus pasti memiliki kesimpulannya — momen di akhir cerita ketika kita berjalan menuju matahari terbenam, mengetahui bahwa hidup itu baik dan bahwa kita akan menjadi lebih baik karena kita telah melihat sekilas sesuatu yang indah. Khotbah naratif diakhiri dengan realisasi harapan. Pendengar didorong untuk terus maju dalam mewujudkan janji Tuhan. Khotbah kognitif diakhiri dengan aplikasi konkret. Khotbah naratif menawarkan penerapan, tetapi dijelaskan dalam kaitannya dengan kehidupan pendengar.
Lanjutan cerita ke 2. Pertemuan Maria Magdalena dengan Yesus adalah pertemuan terbaiknya. Maria diubah. Yang dulu adalah seorang pelacur, sekarang dia menjadi pelayan Tuhan. Dahulu kala dia adalah sampah masyarakat, sekarang dia adalah harta yang berharga bagi Yesus. Maria Magdalena tahu penempatan prioritas yang tepat dalam hidupnya. Prioritas Maria Magdalena adalah Yesus. Dia memberikan yang terbaik bagi Yesus. Uang tabungannya terkuras untuk memberikan minyak pengurapan, untuk mengurapi Yesus yang dikasihinya menuju gogota. Yesus siap mengorbankan dirinya karena sudah dipersiapkan oleh Maria Magdalena. Saudara-saudaraku, hendaknya kita juga tahu prioritas apa yang harus kita buat agar kita dapat selamat. Utamakan Tuhan dalam setiap langkahmu. Carilah dahulu kerajaan Tuhan dengan kemuliaan-Nya, maka semuanya akan diberikan kepadamu (Mat.6:33)

4.5. Khotbah Visioner

Khotbah visioner dipopulerkan oleh Rob Bell (Bell, 2004). Khotbah yang biasa dikhotbahkan di gereja-gereja baru yaitu gereja Kristen Protestan pada akhir abad ke-20 dan awal abad ke 21 yang melintasi sejumlah batas teologis. Pengkhotbah visioner diibaratkan dengan seorang seniman. Mereka menyusun khotbahnya menjadi gambaran kebenaran yang meyakinkan. Seperti apa perilaku seorang seniman? Orang yang berjiwa seniman sangat mengapresiasi seni. Seorang pengkhotbah visioner, sebuah kata lebih dari sekadar gambar. Sebuah kata di halaman adalah simbol visual dari sebuah ide yang dimaksudkan oleh kata tersebut. Kata adalah sejenis gambar atau tanda, wadah informasi atau gagasan visual. Kata-kata, di satu sisi, ekonomis karena memungkinkan Anda untuk langsung ke intinya tanpa penundaan. Di sisi lain, dikatakan bahwa satu gambar bernilai ribuan. Beberapa orang tidak dapat memahami kecuali mereka melihat dan tidak dapat melihat tanpa gambar. Para pengkhotbah yang ingin membantu mereka mendengar dari Tuhan harus belajar bagaimana melukis gambar dengan kata-kata, menciptakan khotbah yang berbicara baik secara deduktif maupun afektif.

Lukisan adalah seni deduktif yang menyampaikan visi seniman sebagai produk jadi. Penggemar seni jarang merasa senang mengamati proses seniman dalam produksi karya mereka. Namun ketika selesai, lukisan itu berbicara melintasi waktu. Lukisan juga afektif karena menggunakan perumpamaan untuk bekerja di sisi kanan otak pendengar. Melihat lukisan membutuhkan kecerdasan emosional, semacam penglihatan. Lukisan bersifat fisik, terbuat dari kanvas, lapisan cat, dan bingkai kayu yang berat. Dampaknya sensual, memengaruhi hati penonton dengan cara yang tak terhapuskan. Seni dapat menggerakkan orang ke cara lain untuk mengetahui dan melihat dunia. Melukis gambar tidak membutuhkan banyak langkah, setidaknya sedikit yang dapat dikenali secara universal. Meskipun demikian, langkah-langkah berikut akan memenuhi kebutuhan kita untuk memahami. Meskipun prosesnya mungkin tidak rumit, tantangannya ada pada eksekusi.

Lukisan adalah metafora yang kuat untuk khotbah visioner. Seperti pelukis, pengkhotbah visioner hidup di persimpangan antara deduksi dan kasih sayang. Pengkhotbah visioner datang untuk menyampaikan ide besar kepada pendengar, sebuah pesan yang akan mengubah

hidup mereka. Berbeda dengan pengkhotbah deklaratif, pengkhotbah visioner memilih untuk mengomunikasikan pesannya melalui visi yang kuat tentang masa depan bersama Tuhan. Pengkhotbah visioner melukiskan gambaran yang akan membawa pendengar-pemirsa ke suatu titik perhitungan. Setelah dihadapkan pada penglihatan tersebut, pendengar harus memperhitungkan apa yang telah dia lihat (Kimball, 2003).

Khotbah visioner dibentuk dalam komunitas. Gereja-gereja semacam itu percaya pada kekuatan gereja — orang-orang yang berkomitmen satu sama lain dalam proses transformasi. Gereja-gereja ini mengundang orang untuk mengalami Injil di dalam komunitas. Berkhotbah bukan hanya tentang mengemukakan argumen atau membagikan fakta. Fakta akan mengikuti orang percaya yang imannya muncul dari pengalaman dalam komunitas. Pemberitaan, kemudian, diwarnai dan dibentuk oleh visi yang diekspresikan dalam komunitas secara keseluruhan. Khotbah bukan hanya kata-kata yang ditawarkan pengkhotbah tetapi seluruh pengalaman berpikir, belajar, dan perasaan dalam konteks orang-orang yang telah berkumpul untuk tujuan itu.

Khotbah visioner berfokus secara teologis pada misteri pandangan kuno-masa depan. Ada jenis ketulusan deduktif tentang khotbah semacam itu. Bertentangan dengan postmodernisme sekuler, para pengkhotbah ini berfokus pada metanarasi Alkitab. Teologi mereka tumbuh dari pembacaan Kitab Suci secara holistik yang cukup dalam untuk menghormati misteri kuno namun cukup relevan untuk memenuhi kebutuhan kontemporer. Iman mereka berakar pada kebenaran, sekali dan untuk semua disampaikan kepada orang-orang kudus, tetapi sekaligus cukup rendah hati untuk menghormati pengertian bahwa Tuhan ini lebih besar daripada yang dapat kita kendalikan. Inilah salah satu alasan mengapa metafora seni sangat berharga bagi pengkhotbah semacam itu. Pengkhotbah sebagai seniman memiliki kanvas yang cukup besar untuk menampung begitu luas, palet yang cukup bervariasi untuk bekerja dengan kehalusan seperti itu.

Para pengkhotbah visioner memahami tugas mereka sebagai pemberi motivasi untuk semua kehidupan. Ada kesan bahwa khotbah terus hidup sepanjang minggu, seperti lukisan yang terus bertahan dalam kesadaran penonton. Khotbah bukanlah presentasi statis yang mati saat penyampaian. Khotbah menawarkan Firman Tuhan, yang hidup dan berdenyut dengan nafas Tuhan sendiri (2 Tim. 3:15 – 16). Lebih dari sekedar kata-kata, gagasan dan bekerjanya Roh Kudus Tuhan tetap aktif lama setelah musik berakhir dan orang-orang telah pulang.

Berikut adalah cara membuat khotbah visioner (Bell, 2004):

1. Tentukan Visi. Seperti pelukis, pengkhotbah visioner harus mengidentifikasi pokok bahasannya. Apa yang akan menempati kanvasnya? Bagaimana gambarannya.! Pengkhotbah visioner membutuhkan gagasan besar, meskipun gagasan itu akan diekspresikan secara bergambar. Visi khotbah diperoleh melalui studi deduktif yang sungguh-sungguh dari pengkhotbah visioner yang harus melakukan kerja keras eksegesis, berjuang untuk menentukan pesan Alkitab sesuai dengan maksudnya. Pengkhotbah seperti itu mungkin peka terhadap afektif, elemen manusiawi dari teks, dan mereka mungkin lebih terbuka pada misteri, namun demikian, misi dan pesan Alkitab harus menjadi misi dan pesan dari pengkhotbah. Pengkhotbah visioner memilih teks dari Kitab Suci dan berusaha untuk memahaminya. Orang yang memandang lukisan sering kali tidak memahami persiapan teknis yang mendasari sebuah karya seni. Pelukis tidak hanya berdiri di depan kanvas dan membiarkan warna dicat tanpa pola. Pekerjaan deduktif harus dilakukan agar pesannya diukur dengan benar dan misinya terpenuhi. Tugas pengkhotbah bukanlah menciptakan makna, tetapi menciptakan sarana untuk menyampaikan makna Tuhan. Tugas pengkhotbah adalah

membantu orang mendengar dari Tuhan. Untuk menentukan visi, pengkhotbah perlu membedakan dasar dari kiasan.

Dasar dan Gambar. Pengkhotbah perlu mengidentifikasi siapa atau apa yang akan berada di kanvas khotbahnya. Apakah titik fokusnya adalah seseorang, atau itu sebuah ide? Akankah pengkhotbah menetapkan pendengar sebagai fokus utama dari penglihatannya, atau akankah pendekatannya lebih tidak langsung, mungkin memiliki karakter alkitabiah.

Tokoh sentral dari khotbah harus dilihat dari latar belakang lingkungannya. Dimana gambaran khotbah berada? Apakah suasananya umum atau alkitabiah? Keadaan apa yang menimbulkan kekhawatiran? Akankah ada dalam lingkungan yang mendukung atau yang berlawanan? Apakah masalah tersebut membutuhkan perhatian segera, atau apakah itu kondisinya tidak terlalu mendesak? Apa yang perlu ditarik ke dalam gambar untuk membantunya menjadi masuk akal? Adakah hal-hal teknis yang membutuhkan penjelasan? Apakah lingkungan asing bagi pengalaman normal pendengar, memerlukan deskripsi visual?

Sebagai contoh salah satu khotbah Yesus di bukit dalam Matius 5:21-23, "Kamu telah mendengar yang difirmankan kepada nenek moyang kita: Jangan membunuh; siapa yang membunuh harus dihukum. Tetapi Aku berkata kepadamu: Setiap orang yang marah terhadap saudaranya harus dihukum; siapa yang berkata kepada saudaranya: Kafir! harus dihadapkan ke Mahkamah Agama dan siapa yang berkata: Jahil ! harus diserahkan ke dalam neraka yang menyala-nyala. Sebab itu, jika engkau mempersembahkan persembahanmu di atas mezbah dan engkau teringat akan sesuatu yang ada dalam hati saudaramu terhadap engkau."

Ide besar teks tersebut adalah "Kejijikkan Pembunuhan". Pertama, membunuh saudara laki-laki. Yesus berkata bahwa jika engkau menyebut seseorang "bodoh", Anda telah bertindak di dalam hatimu seperti engkau telah membunuh orang itu dengan tanganmu. Kedua, orang yang menghina orang lain berada dalam bahaya penghakiman kekal. Ketiga, membunuh penyembahan seseorang. Jika Anda memiliki masalah relasional - seseorang memiliki sesuatu yang melawan Anda karena Anda telah memperlakukan dia dengan penghinaan yang buruk - ibadah Anda tidak berarti. Jika itu terjadi, sehera pergi kepada orang tersebut untuk menyelesaikan dan memperbaiki perselisihan dan datanglah kepada Tuhan mohon pengampunan dan setelah itu berikan puji dan hormat kepada-Nya.

2. Artikulasikan Visi

Setelah menentukan pesan yang akan dikhotbahkan, pengkhotbah visioner kemudian bergerak untuk membuat gambaran kata yang menarik dari visi tersebut, menyusun adegannya. Tantangannya adalah mengedepankan ide besar yang dibingkai sebagai citra visual. Bisa jadi khotbah visioner berupa rangkaian gambar, sedikit mirip komik.

Garis dan Bentuk. Perlakuan macam apa yang diusulkan teks itu sendiri? Apakah teks ini membutuhkan penanganan yang tegas, atau memerlukan sentuhan yang lebih lembut? Haruskah Anda mendekati masalah ini secara langsung, atau dapatkah Anda bersikap lebih halus? Haruskah Anda menarik garis dengan jelas, atau apakah ini tempat untuk kerendahan hati saat Anda berhadapan langsung dengan masalah? Haruskah pengkhotbah berbicara dengan keterusterangan, atau apakah sedikit bijaksana di sini? Itu semua tergantung pada teks dan pesannya.

Bentuk apa yang akan Anda berikan untuk pesan tersebut? Akankah deskripsi Anda lengkap dan komprehensif, atau akankah sugestif yang memungkinkan pendengar

mengisi detailnya sendiri? Akankah pengkhotbah bergerak secara agresif menuju kesimpulan atau pendengar yang mengambil kesimpulan?

Warna dan Cahaya. Warna berhubungan dengan arah afektif khotbah. Cahaya mengacu pada suasana khotbah. Warna pada palet pengkhotbah mencakup hal-hal seperti keinginan, kegembiraan, ketakutan, harapan, cinta, dan kedamaian. "Kasih sayang" ini adalah penglihatan itu sendiri, tetapi mereka juga memiliki nadanya. Pengkhotbah perlu menggunakan nada yang tepat, berbicara penuh harap tentang janji Tuhan dan ketakutan tentang keagungannya. Pencahayaan homiletik juga akan diatur dengan sengaja, sesuai dengan maksud subjeknya. Haruskah pengkhotbah mendekati subjek secara positif dan penuh harapan, atau akankah lebih baik untuk membangun suasana hati yang lebih gelap dan lebih berurutan?

Selanjutnya, berfokus bukan pada detailnya, seperti mengapa perselisihan itu muncul dan siapa yang mungkin salah. Gunakan presentasi Anda secara emosional, membantu pendengar untuk merasakan konsekuensi dari hati yang marah dan ketidakmungkinan persekutuan ketika seseorang memperlakukan saudaranya dengan begitu benar.

Warna lukisan Anda akan gelap dan merenung. Terang akan menjadi gelap. Seseorang datang untuk beribadah dengan cara yang sembunyi-sembunyi, seolah-olah dia tahu ada sesuatu yang memalukan tentangnya. Lampunya redup, seolah menyembunyikan tindakan seseorang. Suasananya menyesak dan tidak nyaman. Kami ingin segera meninggalkan tempat ini agar duplikat kami tidak terungkap.

Bab 5 Mempersiapkan Khotbah Berkualitas

5.1 Pendahuluan

Ceritakan tentang "mago pusuk"

Mengapa berkhotbah membosankan? Karena Anda tidak mengerti teknik membuat khotbah. Setelah mempelajari bab sebelumnya, saya yakin Anda telah memahami apa saja yang perlu dilengkapi oleh seorang pengkhotbah. Untuk mempersiapkan sebuah khotbah sama seperti seseorang yang sedang berada di tengah-tengah lautan sampai seseorang mencapai tema dan teks yang sesuai. Sama seperti seorang mahasiswa yang sedang duduk diperpustakaan yang dipenuhi oleh lautan buku sampai ia menemukan satu buku yang sesuai. Bab ini menjelaskan teknik terbaik untuk membuat sebuah khotbah yang berkualitas terlepas dari model khotbah dan struktur khotbah yang Anda pilih.

5.2 Pendahuluan yang Menarik

Pendahuluan sangat penting dan tidak boleh terlalu panjang atau terlalu pendek. Pendahuluan yang sangat panjang mengurangi isi khotbah dan mengganggu konsentrasi pendengar (karena mungkin mereka berkomentar, "sudah 20 menit, tetapi masih di pendahuluan). Namun, kesalahan yang lebih umum adalah mempersingkat pendahuluan dan bahkan membuangnya sama sekali, untuk langsung terjun ke isi khotbah (Stott, 2000). Ini tidak bijaksana. Sebuah bangunan jarang terlihat menyenangkan tanpa teras atau semacam pintu masuk yang mengundang. Sebuah karya musik yang rumit akan selalu memiliki pendahuluan dari setidaknya beberapa not pengantar, demikian juga dengan khotbah. Sebuah khotbah yang baik harus memiliki pendahuluan yang baik (Rahner & Karl, 1968).

BAB 6 PERSIAPAN MENTAL/BERBICARA DENGAN PERCAYA DIRI

6.1 Pendahuluan

Setiap orang, bahkan pembicara yang paling berpengalaman sekalipun, sering merasa gelisah sebelum memberikan pidato. Saya pun mengalaminya. Apalagi saat pertama kali saya berkhobah saat berusia enam belas tahun didepan jemaat kecil berjumlah sekitar 25 orang. Seolah-olah saya tidak sanggup untuk melanjutkannya. Telapak tangan berkeringat, ada rasa mual, dan denyut jantung berdetak cepat. Menurut sebuah penelitian, setidaknya 75 persen siswa yang mengikuti kursus berbicara di depan umum merasakan kecemasan saat akan mulai berbicara (McCroskey, 1982).

Menurut Jerry Seinfeld ketakutan terbesar orang adalah berbicara di depan umum. Nomor dua adalah kematian. Kematian nomor dua. Apa itu benar? Sehingga Jerry dengan nada humor mengatakan, "berarti orang lebih bai berada di dalam peti mati daripada harus berpidato." Walaupun apa yang dikatakan Jerry adalah sebuah humor, tetapi ada hal yang masuk akal pada pernyataannya. Ketakutan atau kecemasan berkaitan dengan komunikasi orang kepada orang lain (Richmond & McCroskey, 1998), dan ketakutan komunikasi atau kecemasan berbicara di depan umum juga memengaruhi bahkan orang-orang dengan banyak pengalaman berbicara di depan umum. Ketakutan ini dibuktikan oleh Garrison Keillor, penulis dan pembawa acara Radio Publik Nasional A Prairie Home Companion, dia menceritakan sebuah pengalaman tentang ketakutan saat masih remaja. "Saya mengalami saat-saat sulit yang mengerikan di sekolah menengah. Saya adalah orang yang sangat pemalu. Saya sangat takut pada segalanya, begitu takut dipermalukan di depan orang lain, takut untuk berbicara di kelas, takut bahwa saya mungkin memiliki jawaban yang salah untuk pertanyaan yang semua orang memiliki jawaban yang benar. . . . Saya dapat menyelesaikan kelas pidato hanya karena saya melepas kacamata saya sehingga saya tidak dapat melihat orang banyak yang berada didepan saya (Keillor, 1998). Fakta lain, dalam *The Book of Lists* edisi pertama melaporkan sebuah survei yang menanyakan 3.000 orang Amerika, "Apa yang paling Anda takuti?" "Berbicara di depan kelompok" menjadi yang pertama, setelah itu disusul dengan jawaban lainnya seperti ketinggian, serangga, masalah keuangan, air yang dalam, penyakit, bahkan kematian (Wallechinsky et al., 1977). Jadi, jika Anda gugup berbicara di depan umum artinya Anda sedang mengalami "kepanikan platform", dan itu normal. Berikut ini akan dibahas bagaimana caranya mengidentifikasi kecemasan, persiapan mental dan bangun keyakinan.

6.2 Identifikasi Kecemasan Anda

Apa yang membuat Anda cemas berbicara di depan umum? Mengapa tangan terkadang bergetar, lutut gemetar, perut mulas, dan suara seperti melengking? Apa yang terjadi dengan Anda? Percaya atau tidak, gejala-gejala ini adalah hasil dari otak yang berusaha membantu Anda. Ketika otak menyadari stres saat Anda berbicara, itu memberi sinyal pada tubuh untuk membantu Anda dengan tugas yang sulit ini. Kondisi psikologis Anda (cemas) berhubungan dengan kondisi biologi Anda (tangan bergetar) atau sebaliknya kondisi biologi Anda (gugup berbicara) berhubungan dengan kondisi psikologis Anda (kecemasan).

Kondisi Psikologis Memengaruhi Kondisi Biologi

Pandangan Anda tentang tugas berbicara, persepsi keterampilan berbicara, dan harga diri berinteraksi untuk menciptakan kecemasan (Porhola, 2000). Peneliti menemukan bahwa di antara penyebab kecemasan berbicara di depan umum adalah ketakutan akan penghinaan, kekhawatiran tentang tidak siap, khawatir tentang penampilannya yang tidak sesuai, tekanan untuk tampil, ketidakamanan pribadi, kekhawatiran bahwa audiens tidak akan tertarik dengan pembicaraannya, kurangnya pengalaman, takut membuat kesalahan, dan rasa takut gagal secara keseluruhan (Bippus & Daly, 1999).

Apa pun alasan spesifiknya, otak Anda dihadapkan pada konflik. Anda ingin melakukannya dengan baik, tetapi tidak yakin Anda mampu melakukannya. Sebagai tanggapan, otak memicu tubuh Anda untuk mengumpulkan lebih banyak energi untuk menghadapi konflik. Tingkat pernapasan meningkat, Anda memompa lebih banyak adrenalin, dan Anda mengalirkan lebih banyak darah melalui pembuluh darah Anda (McCullough et al., 2004). Otak Anda telah mengalihkan tubuh Anda ke mode *default* melawan-atau-lari: Anda dapat bertarung untuk merespons tantangan atau melarikan diri untuk menghindari penyebab kecemasan. Perubahan fisiologis lain yang mungkin Anda rasakan karena keadaan psikologis ini adalah detak jantung yang lebih cepat, lutut dan tangan yang gemetar, suara bergetar, dan keringat yang meningkat (Behnke & Sawyer, 2004). Anda mungkin merasakan seolah ada kupu-kupu yang menggelitik di perut karena perubahan pada sistem pencernaan Anda. Sebagai akibat dari ketidaknyamanan fisik Anda, Anda mungkin melakukan lebih sedikit kontak mata dengan audiens Anda, menggunakan lebih banyak jeda bersuara (seperti "Um," "Ah," atau "Anda tahu"), dan berbicara terlalu cepat.

Kondisi Biologi Memengaruhi Psikologis

Semakin banyak, para peneliti menyimpulkan bahwa pemahaman komunikasi mungkin memiliki dasar genetik dan biologis jangka panjang. Beberapa orang mungkin mewarisi kecenderungan untuk merasa cemas berbicara di depan umum (Beatty & Kristin Marie Valencic, 2000). Beberapa peneliti telah menyimpulkan bahwa ketakutan berbicara di depan umum adalah sifat (karakteristik atau kecenderungan umum yang mungkin Anda miliki) dan keadaan (kecemasan yang dipicu oleh kejadian spesifik saat berpidato kepada audiens) (Harris et al., 2006)

Menurut McCroskey (1982), biasanya seseorang mengalami kecemasan karena kurangnya pengalaman berbicara di depan umum, merasa berbeda dari anggota audiens, kurang persiapan, atau merasa tidak nyaman menjadi pusat perhatian. Masing-masing faktor ini dapat menyebabkan timbulnya kecemasan berbicara di depan umum sebagai pembicara. Mengidentifikasi pada tahap mana Anda menjadi cemas dapat membantu Anda mengurangi rasa takut Anda.

Jika Anda tidak pernah berbicara di depan umum karena baru pertama kali melakukannya atau jarang berbicara di depan umum, bahkan pernah mengalami pengalaman yang tidak menyenangkan saat pertama kali berbicara di depan umum, maka adalah hal wajar jika

Anda mengalami kecemasan. Dibutuhkan pengalaman berbicara didepan umum untuk meminimalisasi rasa cemas. Semakin sering Anda berbicara, maka kecemasan itu semakin berkurang. Bukan berarti karena Anda cemas, maka Anda menghindari berkhotbah, bahkan harus sebaliknya yang dilakukan. Semakin seringlah berkhotbah agar Anda terbiasa untuk berbicara di depan umum. Bukan harus dipertemuan-pertemuan besar, tetapi dapat juga dilakukan dipertemuan keluarga, atau pertemuan kelompok kecil.

Jika Anda merasa berbeda dengan pendengar artinya Anda merasa sendirian. Berbeda karena baru pertama kali berbicara dengan mereka. Perbedaan budaya, situasi, suku dapat menyebabkan keterasingan. Saat Anda berdiri dihadapan pendengar maka mereka akan sensitif dengan potongan rambut Anda (yang mungkin bagi mereka aneh), logat bicara. Saya pernah merasakan kondisi seperti ini, disaat saya diundang untuk berbicara di sebuah gereja, saya tidak mengenal satu orangpun bahkan orang yang mengundang saya. Ketika saya tiba ditempat itu saya merasa asing. Semua mata memandang kepada saya tanpa menyapa saya. Tiba saatnya acara dimulai dan saya naik ke mimbar, perasaan itu masih menghantui saya. Sempat saya merasa berbeda dan menjadi inferior. Tetapi syukurlah, saya dapat melaluinya dengan baik.

Jika Anda kurang persiapan, sudah dipastikan Anda akan merasa cemas. Hal ini bisa saja terjadi karena beberapa hal. Mungkin, karena Anda sibuk bekerja sehingga lupa kalau sebenarnya Anda ada jadwal untuk berkhotbah, atau karena ditunjuk untuk berbicara secara tiba-tiba. Saya pernah mengalaminya. Saya lupa jadwal bahwa seharusnya saya berbicara virtual disebuah jemaat di Surabaya. Kebaktian subuh pukul 05.00 WIB. Pukul 05.10 WIB salah satu panitia menelepon saya dan menanyakan kenapa saya belum masuk ke platform zoom. Saya kebingungan. Saya kemudian bertanya, "apakah memang pagi ini jadwal saya membawakan renungan?" Diujung telepon dia berkata, "Ya pak Pendeta, jadwal pak Pendeta pagi ini.". Saya sudah beratus-ratus kali berbicara, tetapi saya tidak pernah sepanik seperti saat ini. Saya mondar-mandir kebingungan mengambil pakaian, panik mencari sisir, sambil memikirkan bahan apa yang akan saya bawakan.

Ada beberapa pengkhotbah merasa tidak nyaman saat menjadi pusat perhatian. Saat Anda di depan, Anda dapat menyaksikan apa saja yang dilakukan oleh pendengar. Misalnya, kurangnya kontak mata dengan pembicara yang dilakukan oleh pendengar, atau mereka bercakap-cakap dengan teman disebelahnya. Ini bisa membingungkan pembicara. Anda mulai gugup karena berpikir pasti ada sesuatu yang salah dalam diri Anda, atau bahkan jadi bertanya-tanya, mengapa mereka seperti itu. Jika itu dibiarkan liar dalam pikiran Anda maka pemikiran itu dapat mengalihkan Anda dari khotbah Anda.

Kecemasan dapat dibagi menjadi tiga bagian yaitu kecemasan pra-persiapan, dan pra-tampil, saat tampil (O'Hair et al., 2010).

Kecemasan Pra-persiapan

Beberapa orang merasa cemas begitu mereka tahu bahwa mereka akan berkhotbah bahkan saat jadwal dibagikan. Kecemasan pra-persiapan pada tahap awal ini dapat memiliki beberapa konsekuensi negatif, mulai dari keengganan untuk memulai perencanaan

membuat khotbah hingga menjadi begitu disibukkan dengan kecemasan sehingga mereka kehilangan informasi penting yang diperlukan untuk memenuhi tugas membuat khotbah. Ada metode yang dapat Anda lakukan untuk memerangi kecemasan Anda saat mempersiapkan khotbah yaitu alihkan fokus kecemasan (Templeton, 2010). Pikiran memainkan peranan penting untuk melakukan metode alihkan fokus kecemasan. Kita cenderung mendapatkan apa yang paling kita pikirkan. Coba praktekan ini: Cari sepuluh benda berwarna biru disekitar Anda berada. Kemudian pejamkan mata Anda dan sebutkan beberapa benda warna biru. Kemungkinan besar Anda dapat dengan mudah mengidentifikasinya karena ada sudah masukkan kesepuluh benda berwarna biru itu kedalam otak. Sementara mata masih tertutup, coba identifikasi benda berwarna merah! Kemungkinan Anda sulit mengidentifikasinya karena Anda tidak masukkan benda berwarna hijau ke dalam otak Anda. Saat Anda fokus pada kesuksesan kemungkinan besar Anda akan mendapatkan kesuksesan. Kalau Anda fokus pada bencana, dan kemungkinan terjadinya bencana meningkat.

Saat Anda berpikir, "saya tidak bisa mengerjakan khotbah" artinya Anda sudah masukkan ketidakbisaan mengerjakan khotbah kedalam otak Anda. Saat ini, alihkan fokus kecemasan menjadi fokus kesanggupan. Katakan dalam pikiran Anda berulang-ulang, "saya bisa mengerjakan khotbah dengan pertolongan Tuhan."

Kecemasan Pra-penampilan

Beberapa orang mengalami kecemasan saat mereka melatih khotbah-nya. Pada titik ini, realitas situasi mulai terlihat yaitu, segera mereka akan menghadapi pendengar. Saat mereka berlatih, mereka mungkin juga menyadari bahwa isi khotbah mereka tidak terdengar fokus atau semenarik yang seharusnya. Mengetahui bahwa waktunya singkat untuk merubahnya, mereka mulai gugup. Jika kecemasan pra-penampilan ini cukup kuat dan ditafsirkan secara negatif, mereka bahkan mungkin memutuskan untuk berhenti berlatih bahkan menunda bahkan membatalkan khotbah.

54

Ada metode yang dapat digunakan untuk mengurangi atau menghilangkan kecemasan pra-penampilan dengan melakukan percakapan kepada diri tentang hal yang positif (Templeton, 2010). Saat Anda mendekati hari Anda akan berkhotbah, gunakan bahasa positif dalam *self-talk* Anda. Pikirkan bagaimana khotbah Anda dapat memenangkan banyak jiwa, dapat mengakibatkan pertobatan, atau dapat menguatkan pendengar. Kemudian katakanlah kepada diri Anda, "Stimson, kamu bisa melakukannya", "ini hal yang mudah", "kalau sudah dilatih, pasti akan bagus hasilnya". Utarakan semua yang positif kepada diri Anda. Jaga fokus Anda tetap positif melalui penegasan dan pengalihan pikiran Anda. Perlu diingat bahwa pendengar Anda tidak mencari kesalahan-kesalahan Anda tetapi mereka datang untuk mendengarkan firman Tuhan.. Faktanya, jika Anda salah bicara, pendengar tidak akan menyadarinya atau akan melupakan kesalahan Anda dalam beberapa menit. Jadi tenangkan diri Anda.

Kecemasan Saat Tampil

Bagi sebagian besar orang, tingkat kecemasan cenderung paling tinggi sebelum mereka mulai berkhotbah (McCroskey, 1982). Hal ini berlaku bahkan bagi para aktor. Mereka

mengatakan bahwa demam panggung terburuk terjadi saat mereka berjalan di atas panggung untuk memulai pertunjukan mereka. Demam panggung bisa terjadi pada siapa saja, termasuk daftar panjang artis terkenal yang beragam seperti Barbra Streisand dan Miley Cyrus, Sir Laurence Olivier, dan Elvis Presley. Pada Januari 2009, Paul McCartney mengakui di acara televisi "The View" bahwa dia merasa sedikit demam panggung sebelum konser (Templeton, 2010). Jadi jika Anda gugup sebelum berbicara, Anda tidak sendirian.

Kecemasan saat tampil mungkin paling menonjol selama fase pendahuluan, saat kami mengucapkan kata-kata pertama khotba dan saat semua mata pendengar melihat kepada merea. Pembicara yang berpengalaman setuju bahwa jika mereka mengontrol rasa gugup selama pendahuluan, sisa pidato akan relatif mudah.

Bagaimana caranya agar kecemasan di fase ini dapat dihindari. Ada tiga hal yang harus dilakukan yaitu berdoa, bersikap santai, menarik nafas, dan makan makanan yang tepat (Templeton, 2010)

Berdoa adalah kegiatan yang akan membuat Anda tenang, karena Anda telah menyerahkan segalanya kepada kuat kuasa dan kendali Tuhan. Kemudian, bersikap santailah sesaat sebelum berkhotbah. Berbicara dengan orang disekitar Anda, memperhatikan setiap acara yang sedang berlangsung daripada berpikir tentang bahan khotbah. Berjalan keluar ruangan perlahan sambil memandang lingkungan sekitar sambil menarik nafas. Sedikit olahraga ringan sebelum presentasi dapat memberikan dorongan mental dan fisik. Cobalah mengepalkan tangan Anda selama lima detik (Templeton, 2010), lalu lepaskan dan regangkan jari Anda. Ulangi kepalan tiga atau empat kali, lalu jabat tangan Anda. Jika memungkinkan, berjalanlah sedikit. Lakukan tekukan lutut, dan sentuh jari-jari kaki Anda. Putar bahu Anda ke depan dan ke belakang, dan berdiri tegak. Latihan sederhana apa pun membuat darah mengalir dan kecemasan tetap terkendali.

Biasanya difase ini tanpa disadari Anda juga bernapas pendek, cepat, dan dangkal bahkan merasakan sesak napas. Itu adalah reaksi saraf yang umum terjadi. Anda menjadi stres, kadar oksigen lebih rendah, dan energi berkurang. Saat Anda merasakan hal ini, berhentilah panik. Tarik napas dalam-dalam dan perlahan, biarkan perut Anda mengembang dan bernapaslah cara alami itu dapat menenangkan diri.

Dr. Andrew Weil memberikan teknik bernapas 4-7-8 yang sering digunakan dalam kelas yoga dan meditasi yang juga digunakan untuk mengelola stress. Berikut adalah cara kerja pernapasan 4-7-8: Letakkan ujung lidah Anda di langit-langit mulut, tepat di belakang gigi depan. Tarik napas dengan mulut tertutup sambil menghitung sampai 4. Tahan napas sambil menghitung sampai 7. Sekarang buang napas perlahan melalui mulut sampai hitungan ke 8. Jaga lidah Anda tetap di tempat yang sama. Lakukan ini hingga tiga atau empat kali; jangan lakukan lebih dari empat pengulangan, terutama jika Anda tidak terbiasa dengan pernapasan dalam. Anda bisa pusing, jadi pastikan Anda duduk untuk beberapa latihan pertama. Tak lama kemudian, pernapasan 4-7-8 menjadi hampir otomatis saat Anda stres (Weil, n.d.).

Tips berikutnya adalah makanlah makanan yang tepat. Pola makan Anda dapat memengaruhi kualitas bicara Anda. Pada hari Anda berbicara, pastikan untuk makan

sesuatu yang ringan. Jangan terlalu kenyang. Jangan makan makanan yang merangsang seperti makanan pedas, berminyak, atau berlemak. Hindari mengonsumsi makanan dan minuman seperti susu dan gula karena dapat memicu lendir di tenggorokan. Minuman karbonasi karena akan mengakibatkan sendawa berlebihan. Kafein, alcohol dilarang karena akan menambah kegelisahan Anda.

Untuk mengidentifikasi seberapa cemas/gugupnya Anda, seorang peneliti mengukur detak jantung pembicara ketika mereka menyampaikan pidato dan juga menanyakan beberapa pertanyaan tentang ketakutan mereka untuk berbicara (Porhola, 2002). Setelah mempelajari hasilnya, ia mengidentifikasi empat gaya kecemasan/kegugupan untuk berbicara didepan umum:

1. Normal. Dengan gaya ini, Anda memiliki pendekatan yang umumnya positif untuk berkomunikasi di depan umum; detak jantung Anda secara keseluruhan saat berbicara di depan umum berada dalam kisaran normal. Pembicara dengan gaya ini menilai kinerja berbicara berada diposisi tenang.
2. Tidak peka/teraba. Gaya ini hanya jika Anda pernah memiliki pengalaman sebelumnya dalam berbicara di depan umum. Mungkin karena pengalaman Anda, Anda cenderung kurang sensitif terhadap ketakutan saat berbicara; Anda memiliki detak jantung yang lebih rendah saat berbicara, dan Anda menilai kinerja Anda cukup berhasil.
3. Tidak fleksibel. Ada dua kemungkinan yang dapat terjadi. Jika Anda memiliki detak jantung yang keras saat berbicara di depan umum tandanya Anda memiliki tingkat kecemasan yang tinggi(dilihat dari keras detak jantung). Anda kemudian berusaha untuk berbicara sebaik mungkin. Kecemasan mereka memotivasi mereka untuk bersiap dan menjadi yang terbaik. Kemungkinan yang kedua adalah, kecemasan yang tinggi ini menciptakan begitu banyak ketegangan sehingga kinerja berbicara mereka berkurang.
4. Konfrontasional. Anda memiliki detak jantung yang sangat tinggi saat Anda mulai menyampaikan pembicaraan, dan kemudian detak jantung Anda menurun ke arah normal. Gaya ini terjadi pada orang yang memiliki respons emosional atau afektif yang kuat saat berbicara dan merupakan karakteristik dari pembicara yang lebih berpengalaman atau orang yang setidaknya memiliki latar belakang berbicara di depan umum.

6.3 Persiapan Mental

Terserah Anda untuk memutuskan bagaimana Anda berpikir tentang khotbah Anda. Apakah jadwal khotbah yang telah diberikan menjadi ancaman atau peluang? Sikap Anda memainkan peran kunci dalam kesuksesan khotbah Anda. Kalau Anda menganggapnya sebagai ancaman maka Anda akan mempersiapkannya dengan ketakutan dan kekhawatiran, tetapi jika Anda menganggapnya sebagai peluang, Anda akan melakukannya dengan penuh semangat.

Sebuah teori tentang persiapan mental dapat dimengerti melalui peragaan yang dilakukan disetiap sesi presentasi dari Melody Templeton sebagai berikut: Disalah satu sesinya,

Melody meminta Brian, sukarelawan yang kuat secara fisik untuk maju ke *platform*. Tugasnya adalah menahan lengannya ke samping dan melawan Melody yang mencoba mendorong lengannya ke bawah. Brian sangat kuat dan penonton pun dapat menyaksikan. Berulang-ulang Brian tidak terkalahkan, artinya tangannya tetap kokoh. Kemudian Melody meminta Brian untuk memikirkan sesuatu yang sangat menyedihkan yaitu sesuatu yang memengaruhi hidupnya secara negative. Melody meminta ia mengulangi pikiran negatif itu dengan lantang kepada penonton sebanyak dua belas kali. Brian memikirkan ayahnya dan dia mengulangnya sebanyak dua belas kali dengan mengatakan "Ayah saya baru saja mengalami kecelakaan mobil". Lalu segera Melodi menekan tangan Brian dan lengannya langsung jatuh!. Kemudian Melody meyakinkan bahwa ayahnya selamat, dan menganjurkan agar Brian menelepon ayahnya. Suasana hati Brian berubah. Melody kemudian berkata agar Brian memikirkan hal-hal yang positif dan mengucapkannya dua belas kali kepada penonton. Brian berkata, "saya baru saja mendapatkan promosi dan kenaikan gaji." Pada akhir dari dua belas pengulangan, Melody kembali menekan lengannya, dan dia begitu kuat (Templeton, 2010).

Jadi apa gunanya peragaan tersebut? Ini menunjukkan bagaimana pikiran dan kata-kata kita memengaruhi cara tubuh kita merespons. Ketika kita mengatakan hal-hal negatif kepada diri kita sendiri, kita menurunkan kemampuan kita sendiri untuk bekerja dengan baik dan sebaliknya ketika kita mengatakan hal-hal positif kepada diri kita sendiri, maka kemampuan kita akan bekerja dengan baik. Anda dapat melakukannya sendiri dengan berfokus pada hasil yang Anda inginkan. Pikirkan sukses! Ubah pikiran Anda, ubah hasil Anda! Cukup memikirkan tentang memberikan khotbah yang sukses akan meningkatkan peluang sukses dan memberi Anda kepercayaan diri.

6.4 Bangun Keyakinan Diri

Keyakinan diri dalam menyampaikan khotbah berhubungan erat dengan temperamen dan ketidakpastian. Perspektif komunibiologi membahas bagaimana kecemasan bicara terkait dengan temperamen (S. J. Coopman & Lull, 2018). Pendekatan ini menunjukkan bahwa respons rasa takut saat berbicara di depan umum berakar pada aktivitas biologis otak dasar yang mendasari kepribadian seseorang. Dengan kata lain, temperamen atau kepribadian orang secara langsung memengaruhi tingkat kecemasan bicara (Haase et al., 2014).

Menurut perspektif ini, orang yang secara genetik lebih rentan terhadap kecemasan bicara cenderung memiliki kepribadian yang menyebabkan mereka merasa tidak nyaman dalam banyak situasi sosial. Misalnya, mereka cenderung disibukkan dengan diri mereka sendiri dan pikiran mereka sendiri, seringkali memiliki imajinasi yang kaya dan menikmati aktivitas sendiri. Mereka juga cenderung menunjukkan kecemasan, harga diri rendah, rasa malu, rasa bersalah, dan sifat serupa. Sebaliknya, orang yang secara genetik kurang rentan terhadap kecemasan bicara cenderung menunjukkan ciri-ciri kepribadian yang membuat mereka lebih menikmati situasi sosial. Orang-orang seperti itu fokus pada lingkungan sekitarnya sehingga mereka ramah dan tegas. Selain itu, mereka lebih tenang, percaya diri, dan santai (S. Coopman, 1997). Namun, semakin sering seseorang menunjukkan ciri-ciri kepribadian yang menyebabkannya merasa tidak nyaman secara sosial, semakin tinggi tingkat kecemasan bicara yang akan dialami oleh orang tersebut. Alat berguna yang dapat membantu Anda

mengetahui tingkat kecemasan bicara Anda adalah *Personal Report of Public Speaking Anxiety (PRPSA)* (Clark, 1989).

Ketika individu menghadapi situasi yang tidak pasti atau asing, tingkat kecemasan mereka meningkat. Bagi kebanyakan orang, berbicara di depan umum bukanlah aktivitas sehari-hari. Perubahan konteks dari interaksi sehari-hari menjadi interaksi publik yang tidak biasa secara alami membuat seseorang gugup (Bodie et al., 2013). Apa saja area ketidakpastian yang terkait dengan berbicara di depan umum? Menurut Clark (1989) ada 8 area ketidakpastian yang ditakuti oleh seorang pembicara yaitu:

1. Ketidakpastian tentang Peran Anda sebagai Pembicara
Jika ditanya kepada Anda, mana yang lebih akrab yang Anda lakukan, mendengar khotbah atau menyampaikan khotbah? Mungkin Anda menjawab, "mendengar khotbah." Itu sebabnya peran Anda sebagai seorang pembicara adalah sebuah ketidakpastian. Ketidakpastian tentang peran sebagai pembicara biasanya dimulai jauh sebelum Anda menyampaikan khotbah — bahkan pada tahap awal persiapan mungkin Anda merasakan detak jantung yang meningkat saat sedang memikirkan tentang khotbah (Hammond et al., 2003). Semakin Anda kurang yakin tentang peran Anda sebagai pembicara, Anda akan semakin gugup saat menyampaikan khotbah.
2. Ketidakpastian tentang Kemampuan Berbicara Anda
Ketidakpastian kedua yang terkait dengan berbicara di depan umum menyangkut kemampuan berbicara. Anda mungkin bertanya-tanya, apa yang bisa saya lakukan sebagai pembicara? Anda mungkin tidak memiliki banyak kesempatan untuk menguji keterampilan Anda sebagai komunikator dalam situasi formal dan terstruktur. Anda mungkin kurang percaya diri dengan kemahiran berbicara di depan umum. Anda mungkin tidak yakin bahwa Anda memiliki keterampilan yang dibutuhkan untuk berbicara secara efektif. Jika bahasa Inggris bukan bahasa pertama Anda, Anda juga mungkin merasa tidak yakin tentang aksen yang Anda miliki atau kemampuan untuk mengucapkan kata-kata dengan benar (Arnett et al., 2007). Semakin kurang percaya diri Anda dengan keterampilan berbicara Anda, semakin Anda merasa khawatir tentang berbicara di depan umum (Forward et al., 2011).
3. Ketidakpastian tentang Ide Anda
Saat Anda belum mendapatkan topik khotbah, maka Anda merasa ada ketidakpastian. Para pendengar berharap Anda sebagai pengkhotbah untuk menunjukkan keahlian tentang topik yang dipilih, dan dilain pihak, Anda, sebagai pengkhotbah ingin tampil berpengetahuan luas di depan pendengar. Anda mungkin bertanya pada diri sendiri, "Seberapa baik saya mengetahui topik saya?" Semakin Anda kurang yakin tentang pengetahuan tentang topik Anda, semakin gugup perasaan Anda saat menyampaikan khotbah.
4. Ketidakpastian tentang Tanggapan Audiens
Ketika Anda memiliki gagasan yang cukup bagus tentang apa yang akan terjadi dalam situasi tertentu, Anda merasa cukup nyaman. Dalam berbicara di depan umum, Anda tidak tahu persis bagaimana pendengar akan menanggapi pesan Anda. Itulah sebabnya tanggapan pendengar memengaruhi kepercayaan diri pembicara. Jika pendengar tersenyum dan menganggukkan kepala, Anda cenderung merasa percaya diri dengan ucapan dan ide Anda. Jika pendengar menghindari kontak mata atau

cemberut, kemungkinan besar Anda akan merasa cemas dengan khotbah Anda (Dannels et al., 2011).

5. Ketidakpastian tentang Evaluasi
Rasa takut akan evaluasi negatif memainkan peran utama dalam kecemasan seseorang saat hendak berbicara. Padahal, banyak kesalahan bicara kecil, seperti tersandung pada sebuah kata, kalimat yang terlompat, atau melompat ke slide digital yang salah pada umumnya hanya Anda yang mengetahui dan tidak disadari oleh pendengar. Mungkin saja ada pendengar yang akan mengevaluasi Anda, tetapi tidak seperti yang Anda pikirkan.
6. Ketidakpastian tentang Pengaturan
Yang dimaksud dengan pengaturan adalah kondisi ruangan panaskah?, penguas suara baguskah? Lantai podium nyamankah?, panitia sudah mengatur dengan baikkah? Podiumnya sesuai dengan tinggi badankah? Semakin tidak familiar pengaturannya, semakin gugup Anda terhadap khotbah Anda.
7. Ketidakpastian tentang Teknologi
8. Anda terhubung ke dunia sosial melalui ponsel atau laptop. Jika baterai ponsel atau laptop habis, Anda mungkin kesal dan frustrasi. Sebaliknya, ketika Anda tidak dapat mengakses klip video *online* yang ingin ditayangkan, Anda panik dan tingkat kecemasan menjadi meningkat. Saat hendak mulai berkhotbah mungkin Anda berpikir, “apakah *power point* dapat berfungsi dengan baik? Kurangnya pemahaman tentang peralatan teknis dan kekhawatiran tentang cara kerjanya meningkatkan kegugupan pengkhotbah.

6.4.1 Membangun Keyakinan Anda Sebelum Tampil

Kecemasan dan kegugupan dapat diminimalisir atau dihindari seminimal mungkin. Menurut Coopman & Lull (2018) ada beberapa cara untuk membangun keyakinan diri sebelum tampil.

1. Mulailah Merencanakan dan Mempersiapkan Khotbah Anda Sejak Dini
Memulai mempersiapkan khotbah jauh-jauh hari akan mengurangi kecemasan berbicara. Saya selalu mempraktikkan aktivitas ini. Begitu jadwal dibagi maka saya sudah mulai mempersiapkannya jauh hari. Satu minggu sebelum berkhotbah, khotbah telah selesai dan siap dibuat *power pointnya*. Tiga atau empat hari sebelum berkhotbah saya akan membaca ulang untuk menguasai materi, melakukan proses menyunting jika masih diperlukan dan melatih khotbah. Ada beberapa manfaat yang diperoleh saat Anda membuat khotbah jauh hari; 1.) Anda akan mendapatkan sumber lebih banyak untuk mendukung narasi di khotbah Anda; 2.) Anda telah mengantisipasi peristiwa-peristiwa mendadak yang mungkin terjadi di satu atau dua hari sebelum khotbah sehingga Anda tidak dapat menyelesaikan khotbah dengan baik. Misalnya, pekerjaan yang harus diselesaikan di kantor, anak sakit, tamu/saudara datang ke rumah, anggota gereja yang meninggal, atau diri kita yang tiba-tiba pusing kepala. Buat jadwal kapan Anda membuat khotbah dan patuhi jadwal tersebut; 3.) Anda masih memiliki kesempatan untuk menggali lebih dalam isi khotbah, menambah data yang dianggap penting.
2. Pilih Topik yang Menarik Perhatian Anda
Jika Anda sangat tertarik dengan topik Anda, Anda akan lebih fokus pada topik tersebut dan senang menjelajahi materi khotbah. Pilihlah topik yang memang Anda

sudah lakukan (*walk the talk*), yang membuat anda percaya diri saat menyampaikannya, dan yang kira-kira menarik minat pendengar.

3. Menjadi Pakar di Topik Anda

Pakar berarti menguasai materi. Bagaimana caranya Anda menjadi pakar? Penting untuk melakukan penelitian mendalam terhadap topik yang dipilih. Apa yang Anda sajikan dalam khotbah hanya terdiri dari sebagian kecil dari apa yang Anda ketahui tentang topik tersebut. Jika Anda tidak melakukan riset, Anda akan terpaku dengan catatan khobah dan tidak dapat menjelaskannya dengan lebih detail. Apalagi kalau ada sesi tanya jawab, maka Anda akan gugup menghadapinya. Ketika Anda menguasai topik yang Anda pilih maka akan sangat meningkatkan kepercayaan diri dan kesuksesan Anda sebagai pembicara.

4. Latihlah Khotbah Anda

Saat Anda mempraktikkan khotbah, Anda perlu menemukan gerakan tubuh apa yang sesuai untuk Anda dan ucapan Anda. Anda juga mengidentifikasi cara efektif untuk menggunakan catatan dan mengintegrasikan ke media presentasi. Yang terbaik dari semuanya, kepercayaan diri Anda meningkat.

Beberapa hari sebelum berkhotbah atau minimal satu hari sebelum berkhotbah, latih khotbah secara bertahap sampai Anda merasa nyaman mengkhobahkannya:

Tahap 1 adalah bacalah kerangka Anda beberapa kali dengan nada percakapan, seolah-olah Anda sedang berbicara dengan seorang teman tentang topik Anda. Di tahap ini sering kali masih terjadi proses penyuntingan; menambah atau mengurangi kalimat.

Tahap 2 Setelah Anda mengembangkan catatan berdasarkan kerangka Anda, berdirilah dan mulailah berlatih berkhotbah. Membaca berulang-ulang bahan khotbah bukan melatih. Alangkah lebih baik jika saat Anda berlatih, Anda mempersiapkan segala sesuatu yang berhubungan dengan khotbah seperti mimbar (atau yang dapat dijadikan mimbar), laptop dan *pointer* (jika menggunakan *power point*), sepatu (khususnya wanita yang menggunakan sepatu berhak tinggi), catatan (kalau ada), alat rekam (untuk merekam sesi latihan) dan hal-hal lain yang dianggap perlu. Berlatih berdiri di belakang mimbar. Gunakan gerakan, dan buat kontak mata dengan pendengar imajiner. Awalnya mungkin Anda merasa konyol, tetapi tidak ada orang yang tahu karena Anda melakukannya sendiri di sebuah ruangan. Berlatihlah di lokasi yang mirip dengan tempat Anda akan memberikan khotbah — ruang kelas, ruang konferensi, auditorium — untuk mengurangi ketidakpastian Anda tentang tempat tersebut.

Tahap 3, rekam diri Anda saat menyampaikan khotbah, tinjau rekaman, catat kekuatan dan area Anda untuk perbaikan. Saya senang menggunakan video, karena dari situ saya dapat melihat kalau cara berdiri saya kurang baik, intonasi suara berlebihan, aksen daerah masih kental. Kemudian saya memperbaiki diri. Mungkin ada orang yang menolak merekam video karena takut untuk melihat seperti apa penampilannya. Tetapi, coba pikirkan baik-baik, mana lebih baik Anda melihat kekurangan diri sendiri, daripada pendengar yang memerhatikan kemudian? Tahap 4

Tahap 4, ini adalah yang paling penting untuk meningkatkan kepercayaan diri Anda. Berlatih di depan audiens (didepan anak dan istri atau orang kepercayaan Anda yang

lain), merekam khotbah Anda dan reaksi audiens selama Anda berkhotbah. Mintalah masukan yang membangun. Penelitian menunjukkan bahwa mempraktikkan pidato Anda di depan audiens — terutama audiens yang terdiri dari empat orang atau lebih — tidak hanya mengurangi kecemasan Anda tetapi juga menghasilkan evaluasi yang lebih tinggi terhadap bahan khotbah Anda (Al., 2011).

5. Kuasai Materimu Pengantar dan Kesimpulan dengan Baik
Berhasil menyajikan pengantar khotbah akan meningkatkan kepercayaan diri Anda. Mengetahui bahwa Anda akan menyelesaikannya dengan kesimpulan yang koheren, mulus, dan mudah diingat akan meningkatkan kepercayaan diri Anda dan mengurangi kegugupan Anda selama Anda berkhotbah. Tulis kata pengantar dan kesimpulan Anda kata demi kata. Kemudian bacalah dengan lantang beberapa kali, dengarkan bunyinya dan buat perubahan yang diperlukan. Setelah Anda puas dengan pendahuluan dan kesimpulan, masukkan ke dalam ingatan sebaik mungkin. Meskipun umumnya Anda tidak dapat menghafal seluruh isi khotbah, tetapi menghafal pendahuluan dan kesimpulan akan membantu Anda menyampaikannya dengan lebih lancar dan mengurangi kecemasan Anda.

6.4.2 Membangun Keyakinan Anda Saat Tampil

Benar bahwa Anda telah merencanakan serinci mungkin, mempersiapkan sebaik mungkin, bahkan telah berlatih beberapa kali khotbah Anda, tapi tetap saja saat mau naik ke mimbar Anda masih gemetar, jantung berdetak dan mulut terasa kering?. Perlu cara untuk menenangkan diri di menit-menit terakhir ini? Berikut ini adalah strategi membangun keyakinan diri saat tampil (S. J. Coopman & Lull, 2018).

52

Ada beberapa hal yang perlu dipersiapkan sebelum Anda berkhotbah untuk meningkatkan kepercayaan diri pada hari Anda berkhotbah:

1. Berpakaianlah yang tepat. Bukan pakaian yang bagus dan mahal. Berpakaian dengan tepat akan meningkatkan kenyamanan dan mengurangi kegugupan Anda. Jika Anda menggunakan pakaian yang tidak nyaman maka itu akan menambah daftar kegugupan Anda. Pernahkah Anda mengalami salah kostum? Misalnya Anda diundang untuk membawakan firman Tuhan disebuah acara keluarga dimana *dress code*-nya menggunakan batik tetapi Anda datang dengan menggunakan jas lengkap? Kemudian Anda memasuki ruangan itu, dan semua mata melirik kepada Anda. Muncul pertanyaan di dalam hati, mengapa mereka menggunakan batik? Mengapa tuan rumah tidak memberitahukan *dress code* apa yang harus digunakan? (padahal sesungguhnya sudah ditulis di undangan, tetapi Anda tidak teliti membacanya) Anda mulai gugup, dan tidak nyaman. Disitulah awal Anda menjadi tidak konsentrasi dengan khotbah yang Anda akan bawakan. Bagi para pengkhotbah, langkah lebih baik saat Anda diundang untuk berbicara, jangan lupa menanyakan *dress code* yang digunakan oleh pembicara juga.

Pilih pakaian yang menampilkan penampilan profesional dan sesuai dengan acara.

Menurut Efendi (2018) ada beberapa hal yang harus diperhatikan dalam berpakaian:

- a. Siapkan Pakaian Anda Satu Malam sebelum Acara. Tujuannya supaya tidak terburu-buru mempersiapkan pakaian (menyetrika atau memperbaiki jika ada yang rusak) dan memiliki waktu yang banyak untuk *mix & match*.

- b. Tambahkan Asesor Pelengkap. Bagi pria asesorinya lebih sederhana. Ikat pinggang, manset, penjepit dasi dan yang lainnya agar dipilih yang sesuai dengan pakaian. Biasanya warna ikat pinggang disesuaikan dengan warna sepatu. Bagi wanita, lebih banyak asesor pelengkap; bros, syal, selendang, outerwear, bandana, penjepit rambut, *Headpiece* dan *crown*, ikat pinggang dan lain-lainnya yang dapat digunakan, tetapi berhati-hati jangan sampai menggunakannya berlebihan.
- c. Berpakaian sesuai Bentuk Tubuh. Pastikan Anda ⁵¹ memilih pakaian yang tepat dan sesuai dengan bentuk tubuh dapat membuat penampilan Anda sempurna.
- d. Perhatikan detail pakaian seperti pakaian harus diseterika karena kusut dibagian kerah sedikit saja akan mengganggu pemandangan pendengar. Kancing sering lupa dikancingkan. Sepatu tidak disemir. Kerah tidak seimbang/miring. Kemeja tidak dimasukkan kebagian celana dengan rapih dan masih banyak detail yang harus diperhatikan.
2. Jaga agar semua catatan dan materi Anda teratur. Letakkan semua bahan khotbah, laptop, Alkitab dan lainnya di satu lokasi yang akan selalu Anda ingat untuk membawanya. Pastikan sekali lagi sebelum Anda berangkat dari rumah. Jika Anda menyampaikan khotbah menggunakan laptop, siapkan semua kabel, USB flash *drive*, *connector* dan sejenisnya. Telepon operator untuk memastikan teknis berjalan dengan baik.
3. Datanglah lebih awal. Beri diri Anda banyak waktu untuk beradaptasi dengan lokasi dan waktu untuk tenang sebelum berkhotbah. Terburu-buru di saat-saat terakhir atau datang terlambat akan meningkatkan tingkat stres Anda. Fenomena yang saya amati lebih sering pengkhotbah datang terlambat sehingga pendeta atau panitia panik menelepon dan menjemputnya. Apakah menurut mereka datang terlambat menjadi satu kebanggaan bahwa mereka sedang mempersiapkan khotbahnya dengan sangat baik, atau sebaliknya kita dapat menilai bahwa orang itu tidak mempersiapkan khotbahnya dengan baik? Untuk khotbah virtual, masuklah ke platform lebih awal untuk memastikan masalah teknis jangan terjadi. Coba *share screen*, pastikan internet baik, dan hal lainnya dan jika Anda menemui masalah Anda akan punya banyak waktu untuk mengatasinya.
4. Bicaralah dengan orang lain di acara tersebut. Terlibat dalam percakapan informal dengan pendengar dan pembicara lain di acara tersebut. Saya mengamati di acara dimana sebuah gereja mengundang pembicara tamu. Sering kali pembicara datang melewati pendengarnya dengan langkah tegak menuju ke kursi bagian depan, enggan untuk menyapa pendengar, seolah bukan kelasnya untuk berbicara dengan pendengar. Itu tidak boleh terjadi. Interaksi singkat dan kasual ini akan menghangatkan suara Anda (seperti pemanasan saat memulai menyanyikan lagu), mengurangi rasa gugup, dan membantu Anda merasa lebih nyaman dalam situasi tersebut (Priem & Solomon, 2009). Jika Anda memberikan pidato Anda secara

virtual, kemungkinan besar Anda akan memiliki kesempatan untuk menyapa singkat dengan para pendengar yang ada di *platform* tersebut.

5. Pastikan semua aspek teknis Anda siap. Ini sangat penting terutama untuk khotbah *online* karena Anda bergantung pada teknologi untuk menghubungkan Anda dengan pendengar. Jika memungkinkan, cobalah terlebih dahulu perangkat lunak sehingga Anda dapat memecahkan masalah apa pun. Untuk presentasi langsung, periksa apakah peralatan yang Anda gunakan, seperti komputer laptop dan proyektor LCD, berfungsi dengan baik. Dengan memperhatikan detail ini, Anda akan mengurangi ketidakpastian teknologi.

Saat Anda sudah mendapatkan kepercayaan diri sebelum berkhotbah, masih ada satu tahap lagi yang harus diperhatikan yaitu agar pengkhotbah memiliki kepercayaan diri saat sedang berkhotbah. Ada beberapa hal yang perlu dipersiapkan selama Anda berkhotbah yaitu (S. J. Coopman & Lull, 2018).

1. Tunjukkan sikap percaya diri. Anda telah memilih topik yang menurut Anda menarik, menyelesaikan penelitian, menganalisis pendengar, mengatur ide-ide, dan melatih khotbah Anda. Anda telah berpakaian yang nyaman sesuai dengan acara, dan Anda datang lebih awal. Anda adalah pakar tentang topik Anda dan inilah saatnya Anda akan menyampaikannya kepada pendengar. Jadi, saat giliran Anda berbicara, terapkan skenario positif yang sebelumnya Anda visualisasikan dengan tenang dan senyuman naik ke atas mimbar, dengan senyuman berjalan menuju podium, hadapi pendengar dan lihat semua pendengar Anda, jika Anda berbicara secara virtual, pastikan mata Anda langsung ke kamera dan tunggu beberapa saat untuk memberikan waktu kepada pendengar untuk bersiap-siap mendengarkan, bernapaslah secara alami, mulailah khotbahmu dengan jelas, percaya diri, dan antusias.
2. Bersiaplah untuk mengalami kecemasan bicara. Pembicara secara alami menjadi gugup sebelum mereka memberikan khotbahnya, dan berkurang setelah Anda menyampaikan pendahuluan. Dengan lebih banyak pengalaman, Anda akan memiliki gagasan yang lebih baik tentang kapan Anda akan merasa cemas dan bagaimana mengelolanya.
3. Ubah kecemasan Anda menjadi energi produktif. Manfaatkan kegugupan untuk bekerja dalam gerakan tubuh, gerakan tubuh, ekspresi wajah, dan nada suara yang sesuai. Misalnya, gunakan sedikit sentakan energi yang Anda rasakan saat menghadapi pendengar untuk meningkatkan volume suara dan gerak tubuh Anda secara ekspresif untuk menyoroti poin-poin penting dalam pidato Anda.
4. Jangan pernah mengomentari kecemasan bicara Anda. Ada beberapa pengkhotbah memberitahukan kecemasan atau kegugupannya kepada pendengar. Misalnya, "sebenarnya kaki saya gemetar saat ini, karena saya berkhotbah di depan dosen-dosen saya . . .", "saya belum siap berkhotbah karena kesibukan saya dikantor . . .", "saya menggantikan teman saya berkhotbah, tetapi saya sebenarnya masih belum siap, dengan pertolongan Tuhan, semoga khotbah ini dapat berjalan dengan baik".

Jangan pernah menunjukkan rasa gugup Anda kepada pendengar, karena pendengar akan mengetahui bahwa Anda gugup, mencari tanda-tanda kecemasan, bahkan

mendiskusikan tanda kegugupan tersebut kepada teman disebelahnya sehingga mengalihkan mereka dari perkataan Anda.

5. Jangan membuat permintaan maaf atau alasan. Jika Anda salah menyatakan suatu poin, atau salah mengucapkan kata, cukup buat koreksi dan lanjutkan. Misalnya, Anda salah mengucapkan kata “kedelai”, cukup ucapkan koreksinya menjadi “keledai”, tidak perlu berkata, mohon maaf, saya salah mengucapkan kata-kata ini. Contoh lain, Anda menyadari bahwa Anda melewatkan satu poin penting setelah Anda menyelesaikan pokok bahasan, cukup bangun sebuah kalimat untuk mengarah ke poin penting itu kembali. Hindari alasan yang merusak kredibilitas Anda seperti, “tadi malam waktu saya sedang mengerjakan khotbah ini, tiba-tiba power point saya hilang, atau laptop saya rusak” (memang itu suatu bencana bagi Anda, tetapi kejadian itu tidak perlu diketahui oleh pendengar, karena pendengar hanya mau mendengarkan khotbah Anda). Penonton Anda mungkin merespons secara negative dan itu akan meningkatkan kegugupan Anda sendiri.

Pendahuluan yang baik memiliki dua tujuan. Pertama, adalah untuk membangkitkan minat, merangsang keingintahuan, dan membangkitkan keingintahuan untuk mendengar lebih banyak. Kedua, ini benar-benar 'memperkenalkan' tema dengan mengarahkan pendengar ke dalamnya. Secara komparatif mudah untuk membuat pendahuluan yang memenuhi salah satu dari dua fungsi ini. Minat dapat dengan mudah dibangkitkan dengan menceritakan lelucon atau cerita yang menarik, tetapi, jika hal ini tidak mengarah secara alami ke dalam subjek, minat yang diperoleh akan segera hilang. Di sisi lain, siapa pun dapat memperkenalkan subjek sedemikian rupa sehingga kehilangan perhatian orang bahkan sebelum memenangkannya. Cara yang benar tetapi sulit adalah dengan memperkenalkan topik dan membangkitkan minat secara bersamaan, dan dengan demikian membuang pikiran dan hati orang-orang terhadap pesan kita (Stott, 2000)

Sebuah pendahuluan yang bagus menarik perhatian pendengarnya. Seolah mata dan telinga saya mencengkeram kata-kata pengkhotbah, tidak mau kehilangan sepele katapun. Awal yang baik bagi seorang pengkhotbah. Tujuan dari pendahuluan adalah memberi pengkhotbah jaminan psikologis untuk membawa orang ke dalam khotbahnya. Otoritas pengantar seperti itu memerlukan penguasaan materi, kepribadian, kesempatan, suasana hati pengkhotbah dan penyertaan roh Kudus. Seorang pengkhotbah hendaknya mempelajari teknik membuat pendahuluan yang menarik. Ada tiga langkah yang dilakukan untuk membuat pendahuluan yang menarik; 1.) Tahap di kalimat pembukaan; 2.) Tahap di kalimat pengembangan; 3.) Tahap di kalimat transisi (Galli & Larson, 1994)

Langkah Pertama: Kalimat Pembukaan

Kalimat pengantar harus melakukan dua hal yaitu melibatkan pendengar dan mengungkapkan subjeknya. Kalimat pendahuluan yang baik mengambil langkah-langkah tertentu yaitu kalimat pembukaan, pengembangan, dan transisi. Kalimat pembukaan adalah bagian penting untuk menarik perhatian pendengar. Jika gagal, mereka akan tidak peduli terhadap kata-kata selanjutnya. Sama seperti seorang wartawan, mereka harus belajar menulis judul yang menarik (sub bab 5.5). William Zinsser mengatakan, ““Kalimat terpenting dalam artikel mana pun adalah yang pertama. Jika tidak mendorong pembaca untuk membaca ke kalimat kedua, artikel Anda sudah mati (William Zinsser, 1985).”

¹
Pengenalan khotbah terbaik juga melibatkan pendengar secara langsung. Pertimbangkan beberapa contoh:

1. “Ketika saya masih kecil saya pernah dipukul.” Prinsipnya, orang menyukai cerita, sehingga pembukaan berupa cerita akan segera melibatkan pendengar, karena mereka ingin tahu apa yang terjadi selanjutnya dan akhirnya.
2. “Pernahkan saudara merasa Tuhan tidak menjawab doamu?” Prinsipnya, setiap orang punya masalah, dan ketika pertanyaan ini diajukan, maka mereka akan segera mengidentifikasi dan mengingat apa saja yang mereka sudah tanyakan kepada Tuhan, dan belum dijawab dan mereka sangat termotivasi untuk memperhatikan dan menemukan jawabannya.
3. “Pernahkan saudara bertanya-tanya mengapa ada begitu banyak kegagalan dicatat di Alkitab? Padahal Alkitab banyak mencatat pahlawan iman?” Prinsipnya, setiap orang memiliki keingintahuan yang alami sehingga pertanyaan itu akan memikat mereka untuk mendengarkan jawaban atas teka-teki tersebut. Kalimat apa pun yang menunjukkan kesesuaian, kontradiksi, paradoks, atau ironi bisa digunakan. Misalnya, “Baru-baru ini, saya membaca sebuah artikel yang sungguh mengejutkan”
4. “Tren gempa bumi di Indonesia meningkat pada tahun 2021, rata-rata kejadian gempa bumi mencapai 300 sampai 400 kali setiap bulan (Chaterine, 2021)” atau “Tips menurunkan berat badan.” Prinsipnya, orang tertarik mendengarkan informasi superlatif, seperti data, bukti-bukti.

¹
Masing-masing kalimat pembuka ini berasal dari sudut pandang yang berbeda. Tapi mereka semua melakukan hal yang sama yaitu membangkitkan keingintahuan intelektual. Mereka memprovokasi pendengarnya untuk ingin tahu lebih banyak. Kalimat pembuka yang membuat orang duduk dan berpikir, Nah yang menarik, itulah yang ingin dituju.

Kalimat pembuka khotbah adalah sebuah kesempatan. Tidaklah penting bagi Anda untuk membuatnya dengan sempurna tetapi harus menarik. Sayang jika Anda menyia-nyaiakan momen ketika pendengar sedang bersiap memberikan perhatian tertinggi. Jika Anda melakukan kalimat ini dengan baik, Anda akan tetap berhasil menarik perhatian orang ketika memasuki khotbah.

Langkah Kedua: Kalimat Pengembangan

Contoh kalimat pengembangan sebagai berikut, “Sungguh pemandangan yang memilukan dan memilukan hati. Melihat seseorang menertawakanmu! - bukan tertawa bersama-sama dengan engkau, tetapi menertawakan engkau. Menyakitkan, menyebabkan rasa sakit yang tidak berbeda dengan serangan fisik; memang, seringkali jauh lebih buruk. Itulah yang terjadi kepada Anak Allah, Juruselamat dunia. Dia telah menjadi sasaran ejekan manusia (Adkins, 1992).

Di sini pengkhotbah mengidentifikasi pengalaman manusia yang umum seperti diejek, dihina, ditertawakan. Namun, sementara dia mengundang pendengar untuk mengingat saat dalam hidup mereka sendiri ketika orang lain menertawakan mereka. Mereka mengingat kembali si A menertawakan saya waktu kecil, si B mengejek saya waktu disekolah . . . Kemudian pengkhotbah langsung melompat kepada pengalaman Yesus ditertawakan. INi mengakibatkan pada pendengar terlibat dengan penderitaan Yesus. Format seperti itulah yang dilakukan oleh pengkhotbah saat memberikan penjelasan. Ajak pendengar untuk dapat merasakan kalimat itu.

Jika “kalimat pembuka” mengarah ke kepala pendengar, “kalimat pengembangan” harus mengarah ke hati. Ini adalah langkah paling penting dalam pendahuluan. Gagal di sini, maka pengkhotbah hanya berbicara tentang suatu subjek daripada berbicara kepada orang yang hidup, bernafas, merasa, membutuhkan tetapi jika pengkhotbah berhasil di sini, maka pendengar tidak akan dapat menarik diri lagi dari khotbahnya.

Jadi, pertanyaan kedua yang perlu dipertimbangkan saat pendahuluan adalah bagaimana Anda bisa mencapai hati pendengar? Di sinilah kebanyakan perkenalan gagal karena pengkhotbah hanya melihat “kepala”, bukan “hati.” Ketika Anda gagal beresonansi dengan minat dan emosi pendengar maka Anda gagal terhubung dengan apa yang paling menjadi perhatian orang. Tidak perlu membuat dan cerita dramatis untuk melibatkan hati. Dengan pilihan detail yang tepat, seorang pengkhotbah dapat menangkap minat pendengar dan sampai batas tertentu perasaannya. Kalimat pengembangan cukup di satu sampai dua menit saja. Menurut (Thielemann, 2005), ada rahasia untuk menarik perhatian orang dengan menyentuh hatinya di awal khotbah dengan melibatkan mereka. Bicarakan tentang apa yang orang pedulikan. Mulailah menulis pengantar dengan bertanya, "Apakah pendengar saya akan peduli tentang ini. Biasanya pendengar senang mendengarkan cerita yang menakutkan dan yang mengejutkan.

Tahap Ke Tiga: Kalimat Transisi

Pendahuluan khotbah terkadang digambarkan sebagai "pengait". Dalam metafora tersebut, kalimat transisi adalah kalimat terakhir dari tiga “pengait.” Tujuan kalimat transisi adalah untuk semakin membangkitkan keingintahuan dan ketertarikan dengan menjanjikan sesuatu seperti jawaban atas pertanyaan yang telah diajukan, penyelesaian kerumitan, langkah-langkah yang harus diikuti, prinsip-prinsip yang memberi wawasan. Ini adalah salah satu alat jurnalis yang digunakan untuk mendorong pembaca ke depan.

Jika kalimat pengembangan adalah bagian paling kritis dari pendahuluan untuk hati, kalimat transisi adalah bagian paling kritis untuk pikiran. Di sinilah Anda memberi isyarat dengan tepat apa yang akan Anda bicarakan untuk beberapa menit ke depan. Kalimat transisi ini diibaratkan seperti corong (sempit ujungnya). Cukup satu atau dua kalimat karena semakin lama, semakin kabur pemikiran yang mendasari khotbah. Semakin ketat, semakin jernih pemikirannya. Kalimat transisi adalah kalimat tema dari keseluruhan khotbah. Misalnya, “Yesus adalah sosok yang sabar, walaupun di ditertawakan dia tetap giat mengabarkan Injil bersama murid-muridnya keseluruh dunia.”

¹ Dengan transisi satu kalimat ini, pengkhotbah menjanjikan beberapa hal. Dia berjanji untuk menunjukkan kepada kita bagaimana Yesus dapat menjadi sosok yang Sabar. Dia berjanji bahwa walau kita ditertawakan oleh dunia, tetaplah giat mengabarkan Injil. Selain tiga tahapan yang telah dijelaskan di atas, ada satu momentum untuk selalu diingat oleh setiap pengkhotbah. Banyak pengkhotbah tidak menyadari bahwa pendahuluan khotbah dimulai sebelum sebuah kata keluar dari mulut Anda. Ketika Anda melangkah ke mimbar, saat hening sebelum berbicara, Anda sudah memiliki kesempatan untuk melibatkan orang.

¹ Melangkah ke mimbar dengan tenang dan mengamati jemaat hingga hitungan ke lima dapat memberikan efek yang luar biasa bagi pengkhotbah dan jemaat. Seolah-olah Anda berkata, "Saya akan memberitakan Firman Tuhan. Saya ingin Anda semua berdiam. Saya tidak akan mulai, sampai saya mendapatkan perhatian penuh Anda."

5.3 Isi Khotbah yang Menarik

Menurut Galli & Larson (1994), khotbah yang menarik bermula pada membangun garis besar yang jelas dan harus memiliki tulisan yang jelas tentang subjek yang segar, tetapi harus menyentuh hati dan menghasilkan solusi. Tidak ada khotbah yang siap untuk dikhotbahkan, bahkan tidak ada khotbah yang instan. Jika Anda mengatakan mudah membuat khotbah, maka kemungkinan Anda telah mengambil khotbah yang banyak beredar di internet menjadi bahan khotbahmu, dan kalau itu Anda lakukan, berarti Anda menjiplak khotbah orang. Ada tiga elemen penting dalam membuat khotbah; 1.) Sudut (*angle*); 2.) Tujuan; 3.) Ikatan Retoris 4.) Pusat Psikologi.

1. Cari *Angle* yang Tepat

Kata ini dikenal di dunia fotografi. *Angle* fotografi adalah pengambilan gambar dari posisi yang berbeda. Seorang fotografer harus bisa memilih *angle* dengan tepat karena sudut pengambilan akan memengaruhi hasil gambar (Hidayat, 2020). Khotbah juga harus mencari *angle* yang tepat.

Tidak ada khotbah yang siap untuk dikhotbahkan. Semua harus dipersiapkan. John Henry Jowett mengatakan bahwa khotbah yang baik harus menjelaskan satu hal, dan jika demikian, kita dapat mengungkapkannya dalam satu kalimat. Banyak pengkhotbah mengkhotbahkan khotbahnya kemana-mana, sangat luas. Dalam satu kali khotbah mereka bisa menjelaskan mulai dari kejadian hingga air bah. Atau membicarakan Yusuf, tapi kembali lagi ke perjalanan bangsa Israel. Artinya, khotbahnya tidak memiliki *angle*. Mari kita bahas bagaimana mencari *angle* yang tepat. Khotbah tentang “Yesus” terlalu luas. Khotbah tentang “Kasih Yesus” adalah salah satu *angle* yang menarik. Khotbah yang menarik harus cukup universal untuk menarik banyak pendengar dan cukup khusus untuk mengatakan sesuatu yang menarik. Bagaimana sebuah khotbah secara universal menjadi perhatian sebagian besar pendengar dan cukup khusus untuk memicu rasa ingin tahu. Ketika seorang pengkhotbah menemukan kombinasi itu, dia telah menemukan *anglenya* (J. Stott, 2005).

2. Sebuah khotbah Membutuhkan Sebuah Tujuan.

Sebuah khotbah membutuhkan tujuan. *Angle* mengatakan tentang apa khotbah itu. Tujuannya mengatakan apa yang harus dilakukan khotbah, lebih khusus lagi, apa yang akan dilakukan pendengar sebagai hasil khotbah. Khotbah yang mempertahankan *angle* dan tujuan yang konsisten akan menjadi jelas, memberikan kesempatan lebih besar untuk menjadi menarik.

3. Ikatan Retoris

Retoris adalah sebuah seni berbicara, teknik membujuk secara persuasi melalui karakter, emosional argumen si pembicara (Iskandar, 2010). Ikatan retoris adalah seni berbicara dari pembicara harus memiliki hubungan satu sama lain (ada benang merah). Berikut ini akan dibahas bagaimana menjalin hubungan membentuk garis besar sampai narasi.

- a. Garis besar yang jelas dan logis (J. Stott, 2005). Gari besar yang jelas dan logis memiliki daya tarik yang tinggi. Garis besar ada di bagian pendahuluan. Misalnya, membuat garis besar yang jelas dan logis khotbah tentang “Kasih Yesus”. Mengapa memilih subjek “Kasih Yesus?”. Subjek berbeda dengan judul. Judul nanti di akhir dapat dibuat menjadi menarik).

1. Yesus adalah Juruselamat manusia

2. Manusia sudah berdosa
3. Upah dosa adalah maut
4. Kasih Yesus membebaskan manusia dari dosa
5. Kesimpulan; Serahkan dirimu pada Yesus, dan engkau akan menerima keselamatan.

Pendengar melihat garis besar yang jelas dan logis, dan tidak bingung ketika khotbah ini dibawakan.

Contoh lain dari garis besar yang jelas dan logis adalah khotbah Killinger (2010) yang mengekspos Mazmur 46:10 ("Tenanglah dan ketahuilah bahwa Akulah Tuhan") dalam khotbahnya "*The Nourishing Quiet*." Ditata secara logis seperti berikut ini:

1. Luangkan waktu untuk meditasi dan doa.
2. Meditasi dan doa membantu kita mengetahui hal-hal dengan pasti.
3. Meditasi dan doa membantu kita mengenal Tuhan.

Garis besar khotbah ini cukup jelas, tidak imajinatif, dan logis. Dari khotbah itu, Killinger suka menyenangkan pendengarnya sehingga ia menggantung khotbahnya (membuat pendengar penasaran) dengan kerangka teks:

1. Diam
2. Diam dan ketahuilah
3. Diam dan ketahuilah bahwa Akulah Tuhan (Killinger, 2010).

- b. Teks. Bagi pengkhotbah ekspositori maka retorikanya adalah ayat-ayat dan frase dari suatu bagian Alkitab. Bagi pengkhotbah topikal maka retorikanya adalah sebuah teks Alkitab tertentu menjadi poin utama dan dibagi menjadi sub-poin yang berhubungan dari berbagai ayat yang mendukung poin utama. Bagi pengkhotbah tekstual maka retorikanya adalah satu atau dua ayat Alkitab dengan poin utama dari pesan yang datang dari teks itu sendiri.
- c. Sebuah analogi. Sebuah khotbah yang menarik perlu memasukkan analogi. Contohnya judul khotbah "Bagai Rajawali". Disini pengkhotbah ingin membandingkan rajawali dengan kesuksesan
 1. Elang memiliki kemampuan melihat jarak jauh (Wilianingtyas, 2018). Seorang yang sukses harus memiliki kemampuan untuk melihat kedepan.
 2. Elang dapat terbang sangat tinggi (Wilianingtyas, 2018). Seorang yang sukses harus memiliki potensi yang sangat tinggi, melebihi orang lain.
 3. Elang berani menghadapi badai (Wilianingtyas, 2018). Seorang yang sukses harus berani menghadapi segala persoalan.
 4. Ada suatu waktu Elang pergi ke puncak gunung untuk melakukan perubahan paruh dan bulu yang lama menjadi yang baru (Wilianingtyas, 2018). Seorang yang sukses harus meninggalkan hal-hal buruk dan siap untuk berubah.

Ada yang perlu diperhatikan bagi pengkhotbah analogi. Anda perlu membatasi analogi pada beberapa perbandingan yang baru, menonjol dan segar. Sesuatu yang baru, menonjol dan segar dari analogi burung Rajawali bagaimana saat ia melakukan transformasi dirinya. Misalnya bercerita, "saat Elang berusia 40 tahun, paruhnya sudah retak dan tidak kokoh lagi, kemudian dia akan mencari batu dan mematuk-matukkan paruhnya hingga terlepas. Pasti sakit rasanya, tetapi dia tetap melakukannya demi paruh yang kuat. Orang sukses perlu meninggalkan kebiasaan yang buruk yang sangat sulit ditinggal untuk menjadi manusia

baru (ini menarik untuk didengarkan oleh pendengar). Seorang pengkhotbah harus jeli mengambil poin-poin menarik dari materi yang dia akan sajikan.

- d. Kata kunci/frase. Pemilihan kata kunci penting, karena kata ini penting diulang-ulang. Misalnya kata kunci uraian di atas adalah: “menjadi sukses.” Pertama, Anda cukup mengatakannya. Setelah menjelaskan satu poin, tegaskan lagi tentang kata kunci. Beberapa kali di pembahasan yang tepat, ungkapkan kata kunci. Kesimpulan merupakan klimaks dari penjelasan kata kunci. Kata kunci bisa lebih dari satu, tapi berhati-hatilah jangan sampai membingungkan pendengar.
 - e. Mengontrol metafora. Variasi pada kata kunci atau frase adalah metafora pengendali: ketika Anda merujuk kepada seseorang, tempat, benda, atau peristiwa sebagai metafora untuk memvisualisasikan setiap sudut khotbah. Ini berbeda dari analogi karena tidak ada pembandingnya. Misalnya khotbah “*Hall of Faith*”, saya menggunakan daftar metafora pengendali. Saya bercerita tentang tokoh-tokoh iman yang ada di Ibrani 11. Kemudian saya mengajak pendengar agar berpikir tindakan iman yang mereka pernah lakukan. Model ini adalah perangkat retorik untuk menyatukan khotbah yang tidak masuk akal (iman adalah kondisi yang sulit diterima oleh akal sehat manusia).
 - f. Cerita. Semua model khotbah (Tekstual, Topikal, dan Ekspositori) dapat dibuat menarik. Gunakan metode bercerita. Ikuti aturan bercerita yang baik. Misalnya sebuah khotbah yang mengupas tentang Yohanes 12:3, “Maka Maria mengambil setengah kati minyak narwastu murni yang mahal harganya, lalu meminyaki kaki Yesus dan menyekanya dengan rambutnya; dan bau minyak semerbak di seluruh rumah itu.”, saya mengupas tentang “bau minyak wangi semerbak”. Zaman dahulu kala, minyak wangi adalah bentuk pengurapan kepada orang yang dihormati. Saat minyak wangi di pecahkan dari buli-bulinya, saya bisa bayangkan wanginya memenuhi ruangan itu. Semua orang ikut menarik nafas agar minyak wangi ini sampai ke relung paru-parunya. Sungguh harum.
4. Pusat Psikologi. Setiap khotbah perlu memiliki pusat psikologis. Apa maksudnya? Pusat psikologis adalah emosi fundamental yang disampaikan dari sebuah khotbah. Ketakutan, kemarahan, syukur, cinta. Artinya pengkhotbah berusaha untuk menyakinkan khotbahnya agar diimplementasikannya melalui emosi yang diberikan agar dapat diterima oleh hati dan pikiran pendengar. Misalnya kesimpulan dari khotbah “Kasih Yesus” adalah “serahkan dirimu pada Yesus, dan engkau akan menerima keselamatan.”. Kalau hanya sekedar berkata, “Saudara-saudaraku yang dikasihi Yesus, Kasih Yesus membawa kepada keselamatan oleh sebab itu, serahkan dirimu pada Yesus dan engkau akan menerima keselamatan”. Apakah emosi (pusat psikologi) pendengar dibangkitkan? Yang saya inginkan adalah agar pendengar mendedikasikan kembali diri mereka agar mereka sejak mendengarkan firman ini menyerahkan dirinya kepada kasih Tuhan. Caranya bagaimana?. Dapat diawali dengan sebuah analogi, atau narasi (ilustrasi). Setiap kalimat dari khotbah Anda perlu menekankan emosi fundamental agar mereka menjadi pelaku firman.

Khotbah yang menarik adalah khotbah yang memerhatikan setiap titik khotbahnya dengan menjaga agar berbagai bagian khotbah bekerja sinergi untuk mendapatkan pengaruh yang maksimal. Apakah khotbah Anda telah:

1. Menerapkan pada “*angel*” khotbah?
2. Berkontribusi langsung pada tujuan?
3. Konsisten pada ikatan retorik?
4. Berkontribusi pada pusat psikologis?

Jika khotbah Anda tidak memberikan kontribusi kepada semua atau salah satu dari ke empat poin di atas, tidak peduli betapa bagus khotbah Anda bagi pendengar, tidak peduli seberapa banyak waktu yang Anda habiskan agar khotbah itu selesai, khotbahmu menjadi hanya sekedar penghias telinga pendengar (Dillard, 1989).

1
Anda tidak perlu meninjau paragraf demi paragraf dan secara harfiah mengajukan pertanyaan-pertanyaan ini. Tetapi jika kita merasakan ada sesuatu yang salah, jika bagian tertentu dari pesan tidak berfungsi, pertanyaan ini mungkin menunjukkan alasannya. Seringkali dikatakan bahwa khotbah harus tentang satu hal (ini adalah konsep yang salah) Lebih tepatnya, khotbah yang sempurna memiliki satu sudut, satu tujuan, satu ikatan retorik, dan satu pusat psikologis. Kesempurnaan jarang terjadi, tentu saja. Dua dari empat elemen di atas akan menghasilkan khotbah yang cukup bagus. Tiga dari empat akan menghasilkan khotbah yang menarik. Empat elemen akan menghasilkan khotbah yang “sempurna” yang mengubah sifat/sikap/perilaku pendengar.

5.4 Kesimpulan yang Kuat

Kesimpulan lebih sulit daripada Pendahuluan. Beberapa pengkhotbah tampaknya tidak mampu menyimpulkan apapun, apalagi khotbah yang mereka telah khotbahkan Mereka berputar-putar, seperti pesawat di cuaca buruk tidak bisa mendarat. Khotbah mereka tidak lain adalah tragedi ketiadaan tujuan (Abbott, 1967). Kemudian berhenti terlalu tiba-tiba. Khotbah mereka seperti permainan tanpa akhir, seperti musik yang tidak memiliki kresendo atau klimaks.

Sewaktu saya masih disekolah menengah, ada satu tuntutan dari pelajaran olah raga yang saya harus ikuti. Lomba lari jarak pendek, yaitu lari dengan jarak 100 meter atau 200 meter. Awalnya saya semangat dan saya yakin saya pasti menang. Saat aba-aba diteriakan 1,2,3 saya segera berlari, saya memimpin. Tetapi saat posisi saya di 50 meter saya mulai kehabisan tenaga sehingga kecepatan lari saya semakin lambat. Teman saya yang tadinya diurutan ke dua dan tiga mendahului saya. Saya sepertinya kehabisan nafas dan akhirnya berada diurutan ke empat. Meskipun saya telah berlatih dengan baik sebelumnya tetapi saya belum berlatih cukup baik untuk menyelesaikan perlombaan ini untuk menjadi pemenang (juara satu). Saya tidak menyelesaikannya dengan kuat. Menyelesaikan dengan kuat adalah masalah bagi pengkhotbah. Saya sering mendengarkan seorang pengkhotbah yang memiliki pendahuluan yang baik (menarik perhatian saya untuk mendengarkan), tetapi setelah menjelaskan bagian isi, dia semakin tidak fokus menjelaskan (melebar atau melemah), dan saat tiba di kesimpulan dia hanya mengucapkan, “kesimpulan dari khotbah ini adalah satu . . . , dua . . . , tiga . . .” Menurut George Sweazy, “Bagian kesimpulan adalah bagian yang paling melelahkan bagi pengkhotbah dan juga bagi jemaat (Sweazy, 1976).

Banyak pengkhotbah tersandung di garis akhir. Penyebabnya bermacam-macam, terlalu banyak menghabiskan waktu bereksposisi sehingga kita kehabisan waktu dan tenaga untuk membuat kesimpulan. Pendahuluan dan isi khotbah kepanjangan kesimpulan menjadi tidak kuat. Penekanan yang salah (Pendahuluan dan isi tidak memiliki korelasi dengan kesimpulan) mengakibatkan kesimpulan tidak kuat. Alur cerita tidak menarik mengakibatkan kesimpulan tidak kuat. Durasi khotbah kepanjangan mengakibatkan kesimpulan tidak kuat. Perlu dicatat, klimaks sebuah khotbah bukan dibagian isi, tetapi di bagian kesimpulan.

Berapa lama khotbah itu seharusnya? Khotbah untuk acara-acara khusus, seperti pendalaman alkitab, satu jam sudah cukup, untuk firman Tuhan di acara kebaktian ereja , setengah jam

atau 35 menit sudah cukup. Khotbah yang dikhotbahkan dengan kuat dalam setengah jam lebih baik daripada 45 menit yang bertele-tele. Sadarlah kapan Anda berhenti. Banyak pengkhotbah saat berkhotbah hidup di dunianya sendiri, seolah tidak sadar bahwa dia sedang berbicara dengan jemaat. Dia hanya konsentrasi dengan isi khotbah, suara, dan gerakannya tanpa memperhatikan kondisi jemaatnya. Anda sebagai seorang pengkhotbah harus memperhatikan reaksi pendengar. Banyakkah dari mereka yang menunduk? Adakah dari mereka yang memandang hampa ke arah pembicara? Mengantuk? Keluar dari gereja? Berbisik dengan temannya? Intinya menunjukkan perilaku tidak tertarik, bosan, gelisah terhadap khotbah yang Anda sedang sampaikan? Kalau sikap seperti itu Anda lihat saat Anda berkhotbah, segera hentikan khotbahmu di momen yang tepat dan berubahlah! Artinya, ada dari pengkhotbah yang harus diperbaiki. Mungkin isi khotbah? Intonasi? Mimik muka? dan lain sebagainya (Tow, 1998).

14

Ada beberapa kesalahan yang harus dihindari dalam membuat kesimpulan. "Semakin dekat Anda dengan bagian akhir, semakin banyak bobot yang dimiliki setiap kata, sehingga pada saat Anda mencapai beberapa kata terakhir, masing-masing memiliki makna yang sangat besar. Satu gesekan atau gambar di bagian akhir dapat melebihi semua yang telah terjadi sebelumnya" (Stern, 1992).

Kesimpulannya adalah kesempatan untuk meninggalkan jemaat dengan kesan yang abadi, yang bisa bertahan berhari-hari, mungkin seumur hidup. Jadi Anda jangan menyia-nyiakannya. Ada empat kesalahan yang harus dihindari (kutipan):

1. Jangan menutup khotbah hanya sekali. Ketika Anda tidak cukup puas dengan cerita penutup, tambahkan kutipan penutup, yang hanya membutuhkan satu atau dua baris penjelasan, yang mengingatkan kita pada metafora yang sepertinya merangkum semuanya/tetapi jangan sampai pendengar menjadi bingung.
2. Jangan berkhotbah memberikan kesimpulan disetiap akhir sub bab. Itu artinya memberikan akhir yang palsu. George Sweazy memberikan keterangan, "dalam seperempat khotbah terakhir, seorang pengkhotbah harus berhati-hati untuk tidak mengatakan apa pun yang menyarankan dia akan berhenti ketika dia tidak melakukannya. Jika itu Anda lakukan pendengar merasa dikhianati (Claypool, 2010)." Berulang kali saya terkecoh saat seorang pengkhotbah mengatakan, "kesimpulannya adalah agar saudara dan saya selalu mengutamakan Tuhan" (saat kalimat ini dikatakan, maka saya berkemas mengambil Alkitab, dan buku lagu dari tempat buku di bangku, dan menaruhnya di atas paha saya, bersiap untuk pulang). Ia kemudian melanjutkan, "Baiklah, kita masuk kepada pembahasan ke dua . . . (rupa-rupanya khotbahnya masih berlanjut)
3. Pengkhotbah sering tergoda untuk menyimpulkan khotbah yang berbeda dari yang telah dimulai. Banyak reaksi akibat kesimpulan yang berbeda dari isi. "Koq ngga nyambung ya", "Aneh kesimpulannya", "Bingung kesimpulannya ya". Kalau ini yang terjadi maka kesimpulan khotbah Anda tidak mencapai sasaran, yang pendengar ingat adalah kesimpulan yang membingungkan. Kesimpulan yang tidak relevan membuat pendengar menjadi bingung dan kesal.
4. Pengkhotbah sering tergoda untuk menggunakan doa penutup sebagai kesimpulan khotbah, walaupun mungkin pengkhotbah mendoakan ringkaran poin-poin penting dari khotbah. Kesimpulan adalah narasi bukan doa.

Bagaimana cara mengakhiri sebuah khotbah dengan kuat? Berikut ini ada tujuh cara mengakhiri khotbah dengan kuat (Galli & Larson, 1994):

1. Ringkaskan isi khotbah. Perlu meringkaskan isi khotbah karena pendengar hanya sanggup menyimpan sedikit dari penjelasan isi khotbah sehingga penting untuk meninjau poin-poin penting di akhir khotbah.
2. Parafrase. Di sini isi khotbah diulangi dalam bahasa baru atau dengan definisi atau metafora baru. Ini membawa penutupan dan memperkuat ide besar tanpa terlihat berlebihan.
3. Melingkari kembali. Artinya adalah mengulangi atau mengembangkan gambar, cerita, atau kutipan dari pendahuluan dan memberi khotbah bingkai yang lengkap.
4. Mainkan refrainnya/kata kuncinya. Jika khotbah telah menggunakan refrain, refrain adalah cara alami untuk menyimpulkan. Jika refrain/ kata kunci memiliki kekuatan emosional dalam khotbah, itu dapat memberikan klimaks emosional pada kesimpulannya.
5. Ilustrasikan atau kutipan. Cerita dan metafora dapat membawa energi segar ke akhir pesan karena dapat menarik hati dan juga pikiran. Ada banyak cara untuk menggunakan ilustrasi dan kutipan di akhir seperti di tengah. Lihat bab 4 untuk tinjauan tentang berbagai penggunaan ilustrasi, kutipan, dan fakta.
6. Kutip teks alkitabiah. Menggunakan sebuah ayat dapat menjadi kesimpulan yang baik. Ayat ini disimpan untuk digunakan di bahagian kesimpulan yang tidak digunakan di bagian lagi dari sebuah khotbah.
7. Memberikan tantangan atau panggilan. Sekali lagi, tujuan akhir sebuah khotbah agar pendengar memahami, mengingat, dan menikmati khotbah yang diberikan. Kemudian mereka akan menerapkannya dalam kehidupan mereka sehari-hari. Itu sebabnya memberikan tantangan atau panggilan adalah model kesimpulan yang tepat. Berhati-hatilah dalam menggunakan model ini sebagai kesimpulan, karena sering kali panggilan disamakan dengan memberikan berkat. Mengangkat tangan adalah tugas dan hak istimewa yang dimiliki oleh seorang pendeta saat melakukan panggilan, tetapi tidak dapat dilakukan oleh pengkhotbah awam.

5.4 Persiapan Akhir Khotbah Berkualitas

Persiapan akhir khotbah sering diabaikan oleh pengkhotbah. Mungkin karena mereka berpikir yang penting khotbah telah selesai. Agar khotbah Anda berkualitas, hendaknya Anda melakukan persiapan akhir sebagai berikut (Edwards., 2009):

1. Tentukan Alat Peraga

Saat Anda telah menyelesaikan penulisan naskah Anda, Anda mungkin mendapati diri Anda ingin menggunakan benda fisik untuk membantu Anda menceritakan sebuah cerita dalam khotbah Anda. Kadang-kadang sebuah alat peraga dapat mewujudkan ide besar dari khotbah Anda. Misalnya ketika Anda berkhotbah tentang persembahan dan menegaskan “berilah yang terbaik kepada Tuhan” atau “berilah persembahan yang proporsional dengan pendapatanmu”, maka Anda perlu membawa uang dari nominal yang paling kecil hingga yang paling besar. Ketika Anda mengkhotbahkan tentang Yusuf. Yusuf yang ditindas oleh saudara-saudaranya hingga Yusuf yang telah menjadi seorang pemimpin dan membebaskan bangsa Mesir dan bangsa sekitarnya dari kelaparan. Sebelum pendahuluan ada seseorang yang memeragakan Yusuf menggunakan kain warna-warni yang compang camping (melambangkan di tindas oleh saudaranya), dan nanti dibahagian akhir khotbah semetara pengkhotbah mau masuk ke bahagian kesimpulan, Yusuf masuk ke mimbar dengan menggunakan jubah indah dan membawa tongkat kepemimpinan (yang melambangkan Yusuf sebagai hamba Tuhan telah menjadi pemimpin). Kemudian pengkhotbah akan membuat kesimpulannya. Sering kali alat peraga perlu dibuat untuk memberikan penekanan-penekanan pada kata kunci khotbah.

2. Perbaiki naskah Anda. Walaupun Anda menganggap Anda telah menyelesaikan naskah khotbah, sering sekali itu bukanlah yang terakhir karena masih perlu ada perbaikan, tambahan, dan pengurangan kalimat. Setelah saya menyelesaikan naskah khotbah saya, biasanya saya membaca sambil menyimak kata-perkata. Apakah ada kejanggalan? Apakah kalimat yang satu dengan kalimat yang lain terhubung dengan baik? Apakah ada kata-kata yang janggal.? Seperti itulah yang Anda perlu lakukan. Baca naskah yang telah jadi dan perbaiki jika masih ada yang salah. Kemudian bacalah dengan lantang seperti Anda sedang berkhotbah, karena kemungkinan masih ada juga kesalahan-kesalahan minor bahkan major. Saya sering mengalaminya, sehingga, saya kembali memperbaikinya sebelum membaca lagi dan lagi.
3. Latih Khotbah Anda. Ketika pengeditan dan pemblokiran naskah selesai, maka sudah saatnya Anda berlatih. Saat berlatih, Anda bukan hanya membacakan khotbah tetapi melatih vokal, intonasi suara, jeda, penekanan kata, durasi (akan dibahas di Bab 6) serta penguasaan mimbar. Kebanyakan mimbar ditempatkan di depan dan di tengah. Ini adalah lokasi konfrontatif. Kebanyakan pengkhotbah tidak menggunakan mimbar mereka dengan baik. Beberapa berdiri diam dan berpegangan pada mimbar, yang lainnya berkeliaran tanpa tujuan. Sebagai pengkhotbah pemula, tidak ada salahnya Anda menandai kapan Anda harus pindah lokasi. Saat naskah Anda berubah suasana hati, maka disitu saatnya Anda pindah. Misalnya, Anda berkata, “Betapa besar kasih Tuhan kepada kita” (di podium tengah). (berjalan kesamping podium mengarah kepada pendengar) “Karena begitu besar kasih-Nya, Ia rela mengorbankan diri-Nya di kayu salib: (suasana berubah sedih). “Dalam Lukas 22:44 dikatakan, “Ia sangat ketakutan dan makin bersungguh-sungguh berdoa. Peluh-Nya menjadi seperti titik-titik darah yang bertetes ke tanah. Dr Frederick Zugibe mengatakan kondisi itu disebut dengan “hemotoidrosis” yaitu pecahnya pembuluh darah seseorang karena mengalami stres dan kegelisahan yang tinggi”. (Pengkhotbah kembali ke mimbar tengah) melanjutkan khotbahnya, “taman Getsemani adalah tempat favorite Yesus bercakap-cakap dengan Bapa-Nya” (suasana kalimat memberikan kedamaian karena membahas tentang tempat doa). Yesus menyerahkan kekhawatiran dan ketakutannya kepada Bapa-Nya untuk meminta kekuatan bla...bla...bla. Pengkhotbah berjalan ke sisi mimbar yang lain sambil menjelaskan, “hingga akhirnya tantara Romawi menangkap Yesus bla... bla...bla...” Demikian seterusnya. Jangan terlalu sering berpindah-pindah lokasi. Manfaat lain daripada berpindah lokasi adalah agar pendengar tidak mengantuk karena matanya mengikuti pergerakan dari pengkhotbah. Ketika Anda melatih khotbah Anda dengan naskah di tangan, berjalanlah dari satu tempat ke tempat lain di atas panggung. Tidak butuh waktu lama bagi gerakan-gerakan ini untuk menjadi kebiasaan. Gerakan Anda akan menjadi lebih terarah saat pesan Anda menjadi lebih kuat.

Tujuan lain Anda melatih khotbah agar Anda menjadi lebih akrab dengan materi sehingga Anda menguasai materinya. Latih naskah yang telah direvisi dua sampai lima kali dengan catatan dan kemudian dua sampai lima kali tanpa catatan. Kerjakan penguasaan sambil berdiri dan bergerak melalui aksi narasi. Dengan melatih, maka Anda dapat memastikan durasi khotbah Anda akan selesai tepat waktu.

4. Pilihlah kostum Anda. Penataan kostum dapat meningkatkan kekuatan pesan Anda. Jadilah profesional. Penggunaan pakaian yang pas, nyaman, dan cocok dengan tubuh Anda. Saya pernah menghadiri sebuah gereja dengan seorang pendeta senior yang menyampaikan khotbah “*first class*” tetapi menggunakan pakaian “*third class*”. Apa yang dimaksud dengan “*third class*” adalah mungkin pakaiannya kebesaran atau

kekecilan dengan tubuhnya, mungkin kusut dan tidak disetrika dengan baik, mungkin padu padannya tidak pas. Banyak hal yang mengakibatkan pakaian yang digunakan pengkhotbah menjadi pakaian “*third class*.”

Perhatian yang sama berlaku untuk riasan/dandan. Dandan bukan berarti milik para wanita. Saya mengawalinya dengan dandanan pria. Wajah pria yang berminyak tidak sedap dipandang mata. Siapkan tisu atau saputangan untuk mengelap keringat sebelum khotbah di mulai. Tidak ada salahnya menggunakan *foundation* dan bedak untuk membuat wajah Anda segar. Alangkah lebih baik jika rambut dirapihkan sebelum berkhotbah. Berhati-hati gigi palsu (jika menggunakan) dan wig (kalau menggunakan wig), jangan sampai terlepas saat berkhotbah. Hendaklah dandanan wanita yang kualitasnya bagus, jangan sampai luntur saat berkeringat. Gunakan kosmetik yang berkualitas. Jangan dandan yang tebal dan menyolok. Jika Anda menyanggul rambut Anda, perhatikan jangan sampai ada rambut dan jepitan yang terlepas. Sebelum berkhotbah tatap wajah Anda di depan cermin untuk memastikan semuanya baik.

5.5 Judul yang Berkualitas

Judul yang sesungguhnya atau judul terakhir adalah ketika khotbah sudah selesai dibuat. Judul adalah bagian terkecil dari sebuah khotbah. Biasanya bahkan tidak disebutkan selama khotbah atau lupa disebutkan. Judul biasanya disebutkan di susunan acara, di pengumuman khotbah atau di poster yang dikirim ke whatsapp jemaat. Itu sebabnya walaupun judul hanyalah bagian kecil dari sebuah khotbah, tetapi memiliki nilai yang penting untuk menarik perhatian pendengar agar semakin banyak orang mendengarkan. Dr. I.S. Davis mengamati bahwa keberhasilan atau kegagalan sebuah buku sering kali ditentukan oleh judulnya, "jadi daya tarik sebuah khotbah sebagian besar ditentukan oleh pilihan judulnya"(Barth., 1963).

Seorang pengkhotbah penting untuk memahami definisi dari judul. Judul adalah apa yang pengkhotbah sebut sebagai khotbah. Itu adalah nama yang dia berikan untuk khotbahnya. Telah dicatat bahwa tujuan utama sebuah judul dibuat adalah mengiklankan khotbah. Tidak ada fungsi lain selain hanya untuk mengiklankan khotbah. Sebagai contoh kalau subjek pembahasannya tentang "kasih Tuhan" maka judulnya bisa saja "Cinta yang Sempurna", atau "Dia yang mencintaimu" atau "Cinta yang Kekal".

Kata yang ditulis dalam sebuah judul dapat memiliki banyak bentuk. Bentuknya tergantung pada imajinasi, selera, dan tujuan pengkhotbah, dan dalam hal ini pengkhotbah tidak semuanya sama. Beberapa judul dalam istilah teologis teknis, yang lain dalam kata-kata yang tidak teknis mulai dari bahasa daerah yang baik hingga bahasa gaul. Ada yang berupa pertanyaan, seruan, preposisi, frase, klausa kontingen, kata tunggal, dan pernyataan dogmatis pendek. Beberapa pengkhotbah memiliki kemampuan untuk membingkai judul yang memberikan pengertian yang memadai tentang subjek dalam ungkapan yang sesuai dengan suasana hati, kebingungan, kecenderungan, dan cara bicara orang modern. Merupakan hal yang langka ketika seorang pengkhotbah dapat memilih sebuah judul yang penting sekaligus menarik, cermat, dan praktis (Luccock., 1944).

Kualitas judul yang baik adalah; 1.) Judul yang bagus harus menarik tetapi tidak terlalu mencolok atau sensasional (misalnya judul “ganteng-ganteng serigala” yang diambil dari sebuah judul sinetron). Ini mungkin menarik perhatian dan menimbulkan minat tanpa "memberi penghormatan pada kesembronoan (Jowett., 1912). Banyak judul khotbah tidak menimbulkan daya tarik. Judul "Kedatangan Yesus yang Kedua Kali" tidak akan

menimbulkan kegembiraan anggota jemaat karena mereka sudah tahu bahwa pengkhotbah akan mengkhotbahkan tentang tanda-tanda kedatangan Yesus yang kedua kali. “Lazarus, bangkitlah”, “Doa”, “Alkitab”, dan sejenisnya. Bagaimana jika judulnya menjadi, “Penderitaan demi Penderitaan” alih-alih “Kedatangan Yesus yang Kedua Kali”, “Terlambat empat hari” alih-alih “Lazarus, bangkitlah”, “Jarak Bumi ke Sorga” alih-alih “Doa”, dan “Pelita Hati” alih-alih “Alkitab”. 2.) Judul khotbah yang baik juga harus jujur. Tidak boleh mengandung saksi palsu. Maksudnya, judul itu dibuat hanya sekadar judul tapi tidak pernah dibahas di isi khotbah.

BAB 7 MENARIK PERHATIAN PENDENGAR

7.1 Pendahuluan

Buat kalimat pendahuluannya

Rentang perhatian rata-rata orang dewasa tidak lebih lama dari anak-anak. Adalah kenyataan bahwa manusia secara mental menyelaraskan Mendengarkan kemudian berhenti mendengar khotbah dan memperhatikan sesuatu yang lain. Dalam hitungan detik, manusia dapat mengalihkan perhatiannya dari apa yang pembicara katakan ke apa yang tertarik mereka lakukan. Akibatnya, saat seorang pengkhotbah berbicara, dia tidak hanya harus menarik perhatian pendengar tetapi harus terus menerus menarik perhatian pendengarnya. Bab ini menjelaskan bagaimana usaha pengkhotbah agar bahasa, suara, dan bahasa tubuhnya dapat menarik perhatian pendengarnya.

7.2 Bahasa

Anda membuat ribuan pilihan kata setiap hari saat berbicara dengan teman dan keluarga, membuat catatan di kelas, di kantor, menulis email, melakukan panggilan telepon, dan mengirim pesan teks. Sebagian besar dari kita mencoba memilih kata-kata dengan hati-hati dalam setiap situasi ini. Bagaimanapun, kata-kata kita memiliki banyak kekuatan: dapat menginformasikan, menginspirasi, dan mengangkat orang lain. Tetapi mereka juga dapat membingungkan orang (misalnya, jika Anda pernah menggunakan jargon atau slang yang mungkin tidak dipahami orang lain), dan mereka dapat menyakiti orang lain (misalnya, jika Anda menggunakan bahasa yang bias/kasar).

Pilihan kata mendefinisikan Anda sebagai pembicara. Ingatlah bahwa etos pembicara, atau kredibilitas pribadi, dapat memengaruhi persepsi pendengar tentang pesan disampaikan. Bagaimana Anda menggunakan kata-kata dengan cara yang memperjelas pesan Anda dan meningkatkan kredibilitas?

7.2.1 Menyampaikan Pesan Dengan Jelas

Anda tidak bisa menyampaikan pesan dengan baik kepada pendengar kecuali Anda menyampaikannya dengan jelas. Untuk membuat pesan Anda sejelas mungkin, gunakan bahasa yang mudah dimengerti, konkret, tepat, dan ringkas (Fraleigh et al., 2017).

Bahasa yang Mudah Dimengerti

Arti bahasa yang mudah dimengerti adalah saat kata-kata itu “menurut pendengar” dapat dikenali. Bukan menurut Anda. Dalam kebanyakan situasi, cara terbaik untuk memastikan bahwa Anda menggunakan bahasa yang dapat dimengerti adalah dengan memilih kata-kata

yang mencerminkan kemampuan bahasa yang mendengarkan. Menghindari istilah teknis di luar pemahaman mereka. Misalnya jika seorang pendeta memberikan ceramah di satu kecamatan, dan dia mengerluarkan istilah Grika, Yunani....(papa yang jelaskan aja)
Contoh lain, karena Anda adalah seorang dokter maka saat Anda berkhotbah dan menyampaikan istilah kedokteran yang membingungkan pendengar, kecuali Anda menyampaikan pembicaraan Anda kepada sekelompok orang yang memiliki keahlian yang sama (dokter, tenaga medis, dan perawat).
Jadi, Anda perlu menganalisis pendengar Anda untuk menentukan bahasa apa yang akan dikenali mereka. Latar belakang pendidikan pendengar dapat menunjukkan tingkat kosakata umum mereka.

Berhati-hati juga dalam menggunakan jargon — kata atau frasa khusus atau teknis yang hanya dikenal oleh orang-orang di bidang atau kelompok tertentu. Jargon mencakup istilah teknis serta singkatan, akronim, bahasa gaul, dan ekspresi esoterik lainnya. Misalnya, orang-orang di bidang telekomunikasi menggunakan jargon secara ekstensif — termasuk ekspresi seperti 7G (jaringan telekomunikasi generasi ketujuh), cloud (server yang tersedia melalui Internet). Anak-anak muda menggunakan jargon bahasa gaul. Misalnya, “Orang tua saya lagi otw dari rumah.” Jargon “otw” membingungkan orang tua.

Berikut adalah dua pedoman sederhana untuk memutuskan apakah akan menyertakan contoh jargon tertentu dalam khotbah yaitu jika Anda dapat mengatakan sesuatu dalam bahasa sederhana, lakukanlah. Kecuali jika Anda melihat alasan mendesak untuk menggunakan jargon — seperti untuk memperjelas poin penting atau untuk meningkatkan kredibilitas Anda — gunakan kata-kata yang dapat diakses secara luas. Jika Anda memang menggunakan jargon, jelaskan. Dengan memperjelas penggunaan jargon, Anda dapat memastikan pendengar mengerti apa yang dimaksud.

Bahasa yang Konkret

Bahasa konkret itu spesifik, nyata, dan pasti. Kata-kata seperti "gunung," "sendok," "gelap," dan "berat" menggambarkan hal-hal yang secara fisik dapat kita rasakan (lihat, dengar, rasakan, cium, dan sentuh). Sebaliknya, bahasa abstrak bersifat umum atau tidak spesifik, membiarkan makna terbuka untuk interpretasi. Kata-kata abstrak, seperti "perdamaian", "kebebasan", dan "cinta", murni konseptual; mereka tidak memiliki referensi fisik. Bahasa-bahasa abstrak ini yang sering digunakan oleh politisi untuk menarik massa, atau untuk menjadikan mereka tidak berkomitmen: "Kami berjuang untuk perdamaian" (O'Hair et al., 2010)

Jika memungkinkan, berusaha untuk menggunakan kata-kata konkret daripada kata-kata abstrak. Apa bedanya? Kata yang konkret bersifat spesifik dan menyarankan apa yang Anda maksud. Sebaliknya, kata abstrak bersifat umum dan dapat membingungkan serta ambigu bagi pendengar. Perhatikan empat kalimat berikut, yang berkisar dari abstrak hingga konkret:

- a. Adi tiba minggu lalu (ambigu)
- b. Adi tiba minggu lalu dengan mobil (agak ambigu)
- c. Adi Minggu sore tiba menggunakan mobil jeep berwarna biru (agak konkret)
- d. Adi Minggu sore pukul 16.00 WIB tiba dirumah saya menggunakan jeep tahun 2010. (konkret)

Hanya kalimat c dan d yang menyampaikan secara spesifik bagaimana dan kapan Adi tiba. Jika kalimat di atas dibawakan dalam khotbah Anda, artinya, pendengar mengerti terhadap penjelasan kalimat c dan d.

Perumpamaan adalah bahasa konkret yang memainkan indera penciuman, rasa, penglihatan, pendengaran, dan sentuhan untuk melukiskan gambaran bahasa. Perumpamaan yang jelas lebih mudah diingat daripada bahasa tanpa perumpamaan (Fiske & Taylor, 2006)

Menambahkan perumpamaan ke dalam khotbah tidaklah sulit jika Anda berfokus pada penggunaan kata sifat yang konkret dan penuh warna serta kata kerja yang kuat. Gantikan bentuk pasif dengan bentuk kata kerja yang lebih aktif. Daripada "rumah kosong", gunakan "rumah berdiri kosong". Anda dapat menggunakan kata sifat deskriptif untuk memodifikasi kata benda serta kata kerja, seperti di "rumah bobrok" (O'Hair et al., 2010).

Bahasa yang Tepat

Pemahaman pendengar tentang khotbah Anda akan meningkat jika Anda menggunakan kata-kata yang mengekspresikan maksud yang ingin disampaikan dengan benar. Pilihan kata yang salah dapat membingungkan pendengar atau merusak kredibilitas Anda. Misalnya, jika Anda menggunakan kata resesi dan depresi (padahal sebenarnya Anda sedang menggunakan kata depresi) secara bergantian dalam khotbah Anda tentang perumpamaan orang yang kerasukan setan. Anda mungkin akan kehilangan kredibilitas dengan pendengar yang mengetahui perbedaan antara kedua istilah tersebut, bahkan mereka jadi menertawakan Anda karena penggunaan kata yang bolak balik dan tidak tepat. Pada saat yang sama, Anda mungkin membingungkan atau menyesatkan pendengar yang tidak memahami perbedaannya. Anda juga harus berhati-hati dengan kata-kata yang sering disalahgunakan (misalnya emosi dan marah. Sering orang menggambarkan marah dengan kata emosi, padahal emosi adalah reaksi psikologis dan fisiologis tubuh karena gembira, sedih dan lainnya) dan kata-kata yang sering salah diucapkan (kepala menjadi kelapa). Berhati-hati juga dengan kata-kata yang terdengar serupa atau yang sulit diucapkan (misalnya negosiasi menjadi negoisasi). Waspada terhadap malapropisme - penggunaan kata atau frasa yang tidak disengaja dan salah menggantikan kata atau frasa yang terdengar seperti itu (Matthews, 1997).

Bahasa yang Anda gunakan dalam khotbah harus sesuai dengan pendengar, acara, dan pokok bahasannya. Gunakan bahasa Indonesia secara kompeten. Namun, kadang-kadang, mungkin tepat untuk mencampur bahasa biasa, dialek, atau bahkan bahasa gaul dalam khotbah asal dilakukan secara hati-hati dan dipastikan pendengar mengerti. Jika dilakukan dengan hati-hati, penggunaan dialek secara selektif, kadang-kadang disebut alih kode, dapat mengilhami khotbah Anda dengan keramahan, humor, kebumian, kejujuran, dan nostalgia (Dubois, 2002). Kuncinya adalah memastikan bahwa maksud Anda jelas dan penggunaan Anda sesuai untuk pendengar Anda.

Bahasa yang Ringkas

Karena pendengar tidak dapat membaca ulang atau mengulang bagian dari khotbah Anda, mereka hanya memiliki satu kesempatan untuk memahami ide-ide Anda. Karena alasan ini, pastikan setiap kalimat Anda hanya mengungkapkan satu pikiran. Saat Anda menguraikan khotbah Anda, fokuslah untuk menyampaikan poin dengan kata sesedikit mungkin. Anda kadang-kadang mungkin ingin menambahkan kata atau frasa untuk memasukkan warna, kefasihan, kecerdasan, atau humor ke dalam pembicaraan Anda; pastikan saja Anda memiliki alasan yang tepat untuk memasukkan kata-kata tambahan tersebut.

Bahasa yang hidup menarik perhatian pendengar Anda dengan kata dan frasa yang menarik bagi semua indra — penglihatan, penciuman, sentuhan, pendengaran, dan pengecapan. Contoh berikut dari presentasi otobiografi mengilustrasikan perbedaan antara pilihan kata biasa dan pilihan kata yang jelas. Dalam contoh pertama, Jamie menggambarkan masa kecilnya bersama keluarganya dalam bahasa yang relatif tidak menarik:

7.2.2 Memilih Bahasa Yang Sopan Dan Tak Bias

Menurut Fraleigh et al., (2017) saat Anda menggunakan bahasa yang sopan; kata, frasa, dan ekspresi dan tidak mencerminkan bias terhadap budaya atau individu lain maka Anda menyampaikan khotbah yang jauh lebih efektif. Mengapa? Pendengar menjadi tetap terbuka terhadap ide-ide dan memandang Anda sebagai orang yang dapat dipercaya dan adil. Dengan cara ini, Anda mendapatkan kredibilitas pribadi yang sangat besar. Sebaliknya, menggunakan bahasa yang bias — pilihan kata yang menunjukkan prasangka tentang orang lain akan mengikis kredibilitas Anda dan mengalihkan perhatian pendengar Anda dari mendengarkan pesan Anda. Oleh karena itu, hindari bahasa yang membuat penilaian tentang ras, etnis, jenis kelamin, seksualitas, agama, atau kemampuan mental atau fisik pendengar Anda atau orang lain.

Hindari Stereotipe. Stereotipe adalah generalisasi yang didasarkan pada asumsi yang salah bahwa karakteristik yang ditampilkan oleh beberapa anggota grup dimiliki oleh semua anggota grup itu. Stereotipe seringkali didasarkan pada etnis, ras, jenis kelamin, kepercayaan agama, atau orientasi seksual. Tetapi stereotip juga dapat didasarkan pada latar belakang ekonomi masyarakat, sekolah tempat mereka bersekolah, daerah asal mereka — bahkan penampilan atau selera musik mereka. Stereotipe, terutama yang negatif, adalah bentuk bahasa bias yang membahayakan kredibilitas pembicara. Misalnya pengkhotbah mengatakan bahwa suku A (di tempat pengkhotbah berkhotbah) pemalas. Pernyataan itu muncul karena pengkhotbah tersebut pernah melihat satu kelompok bapak-bapak duduk di beranda rumah sambil mengobrol. Berhati-hatilah dalam menggunakan argumen yang menghindari stereotip saat membahas topik yang sarat dengan potensi kontroversi.

7.3 Suara

Suara yang keluar dari mulut membentuk berbagai ekspektasi tentang bagaimana Anda akan berperilaku, seberapa mudah Anda dapat diakses, seperti apa selera humor Anda, dan seberapa tinggi tingkat energi Anda. Pernahkah Anda bertelepon dengan seseorang yang belum Anda kenal? Kemudian Anda mulai membayangkan orang tersebut melalui kepribadian suaranya dan menciptakan gambaran visual “Orangnya sepertinya galak, tinggi, berkulit sawo matang, dan orang terpandang”, namun ternyata Anda terkejut saat janji temu diadakan, orang yang ditelepon itu berperawakan kecil, berkacamata tebal, senang tersenyum, dan sederhana.

Suara Anda adalah bagian intim dari diri Anda. Nafas udara mengalir ke seluruh tubuh, mengambil warna pikiran dan emosi Anda, dan ketika muncul kembali, itu dipenuhi dengan esensi Anda. Suara Anda harus kuat, manis, murni, menggoda, lucu, dan berwibawa. Tetapi mengapa saat kita merekam suara kita, bukannya terdengar kuat, manis, murni, menggoda, lucu, berwibawa tetapi tipis, kasar, berkerikil, serak, lemah, sengau, nyaring? Mungkin suara Anda serak atau tegang atau lembut. Mungkin suara Anda tidak meyakinkan, dingin, dan datar. Saya ingin menunjukkan kepada Anda bagaimana menemukan suara Anda yang sebenarnya, suara yang kaya dan penuh dan indah dan mengasyikkan seperti Anda. Bisakah saya mengubah warna suara saya dan menemukan suara saya yang sebenarnya, suara yang

kaya, bulat, dan indah serta mengasyikkan? Disadari atau tidak, suara Anda mencapai banyak nada saat Anda berbicara (Love & Frazier, 2016).

Dalam buku *Set Your Voice Free*, Love & Frazier (2016) menerangkan tentang penelitian yang telah dilakukan dengan mengumpulkan informasi tentang ratusan suara, mencatat interval yang tepat yang digunakan oleh seorang pembicara dan dihubungkan dengan pekerjaannya. Musisi dan penyanyi menggunakan rentang nada terluas. Dalam percakapan, mereka akan menggunakan rentang 3 not (do hingga mi), 4 not (do hingga fa), dan perlima (do hingga sol). Sebagian besar insinyur menggunakan rentang 3 not dan cenderung tetap dalam kisaran kecil itu. Bankir hanya menggunakan rentang dua not (do-re), yang sangat membatasi dan hampir monoton. Silahkan Anda periksa diri Anda, apakah rentan bicara Anda sesuai dengan pekerjaan Anda? Apakah rentang suara Anda luas atau terbatas? Semakin luas rentang suara Anda, semakin baik dan suara yang keluar semakin bervariasi. Suara kita begitu jelas mencerminkan kepribadian, jiwa, karakter dan pola pikir kita. Dari penelitian ini Anda memiliki beberapa pilihan dalam menggunakan suara Anda. Semakin tinggi kesadaran yang Anda bawa ke suara Anda dan semakin Anda tahu tentang kapasitas sebenarnya, semakin banyak pilihan yang Anda miliki tentang bagaimana Anda tampil dan semakin Anda dapat menggunakan suara Anda untuk keuntungan Anda, daripada membiarkannya membatasi Anda (Love & Frazier, 2016).

Sudah saatnya Anda mengetahui apa yang dapat dibuat oleh suara Anda. Pertama, suara manusia diatur untuk berbicara atau bernyanyi dua puluh empat jam sehari tanpa menjadi serak atau tegang atau menimbulkan masalah fisik, jika Anda tidak bisa melakukannya, itu karena Anda telah melakukan sesuatu yang salah. Kedua, orang rata-rata (bukan orang yang luar biasa) harus dapat bernyanyi dengan lancar hingga dua setengah oktaf tanpa jeda, suara yang kasar, atau jeritan dalam suaranya. Ketiga, hanya kurang dari 2 persen populasi manusia yang tuli nada. Yang dimaksud dengan tuli nada adalah ada kerusakan pada telinga, selebihnya Anda bukan tuli nada, tapi malu-malu.

7.3.1 Bagaimana Suara Saya?

Tidak ada seorangpun yang memiliki suara yang sempurna, tetapi seorang pengkhotbah sudah seharusnya memiliki suara yang menarik. Ada beberapa jenis suara yang perlu diperbaiki melalui latihan-latihan tertentu.

Rekamlah suara Anda selama tiga menit dan berilah penilaian terhadap suara Anda:

- a. Apakah Anda memulainya dengan suara yang kuat tetapi perlahan-lahan menjadi pelan?
- b. Apakah suara Anda tegang?
- c. Apakah Anda sering berdehem?
- d. Terdengar terlalu lembut?
- e. Apakah suara Anda terlalu rendah, serak, terutama di akhir kalimat?
- f. Terdengar monoton?
- g. Terdengar melengking?
- h. Terdengar terengah-engah?
- i. Terdengar sengau (terkesan suara yang keluar dari hidung)?
- j. Terkesan seperti “kue yang sedang ditekan” suara keluar dari tekanan di tenggorokan?
- k. Apakah Anda mendengar hal lain yang menonjol atau mengganggu Anda?
- l. Apa yang Anda tidak sukai dari suara Anda?

Berikut ini adalah jenis suara yang mengganggu pendengaran dan perlu dilatih (Love & Frazier, 2016):

Suara Sengau

Beberapa suara hidung muncul ketika seorang pengkhotbah mengencangkan bagian belakang tenggorokannya, yang membuat udara tidak mengalir bebas ke dalam mulut. Dengan jalan keluar dari tubuh terhalang, jumlah udara yang tidak wajar diarahkan ke area hidung. Itu menghasilkan suara nasal yang agak keras. Mungkinkah itu kamu? Coba tes ini. Mulailah menghitung perlahan dari satu sampai sepuluh. Saat Anda mencapai angka lima, cubit perlahan lubang hidung Anda dan terus menghitung. Bagaimana Anda menyuarakan angka enam sampai sepuluh? Apakah suaranya berubah drastis? Jika Ada perubahan drastis yang Anda dengar itu merupakan indikasi pasti bahwa saat Anda mengeluarkan suara terlalu banyak udara yang masuk ke area hidung. Tetapi jika tidak ada perubahan besar saat Anda mencubit hidung, artinya hanya sedikit udara yang masuk ke hidung. Jadi, saat Anda mencubit lubang hidung, jumlah udara yang Anda batasi hampir tidak memengaruhi cara Anda bersuara, meskipun Anda mungkin mendengar suara yang agak tersumbat pada angka yang mengandung ns — itu normal.

Suara yang keluar terdengar seperti suara dari hidung dapat diakibatkan oleh kondisi sebaliknya yaitu terlalu sedikit udara di hidung karena hidung sedang tersumbat. Katakanlah Anda menghabiskan beberapa minggu dengan flu. Otak mulai mengasosiasikan suara yang terpasang itu dengan Anda dan secara halus mendorong untuk mempertahankan suara itu, bahkan ketika Anda bisa bernapas lagi. Hawa dingin berakhir tetapi suara Anda tetap sengau. Otak telah salah kaprah memberi tahu Anda bahwa seperti inilah kedengaran Anda kemarin, jadi Anda seharusnya bersuara seperti ini hari ini. Untungnya, Anda dapat menggunakan memori suara yang sama untuk membantu Anda keluar dari masalah. Mempraktikkan cara baru membuat suara tidak hanya mengajari Anda cara melakukannya tetapi juga memberi tahu otak, berulang kali, begitulah cara saya bersuara. Ini adalah suara yang saya inginkan, dan ketika saya keluar jalur, inilah cara untuk kembali.

Suara seperti Kerikil

Suara seperti kerikil dapat didengar ketika diakhir kata dari sebuah paragraf. Berderak seperti engsel pintu tua yang berderit. Biasanya sebuah kalimat akan kuat di awal kata seolah penuh dengan bahan bakar tetapi saat Anda melanjutkannya, suara berubah dan menadi kasar. Sama seperti kertas yang diremas.

Apa yang sedang terjadi disini? Membandingkan suara di awal kalimat dengan mobil yang baru saja diisi bensinnya cukup akurat. Saat Anda mulai membaca dengan suara keras atau berbicara, Anda menarik napas — bahan bakar suara — dan kata-kata itu keluar dari bantalan udara yang kokoh. Pada saat itu, pita suara sangat terisi, bergetar indah dan merata. Tapi seperti mobil yang berhenti saat kehabisan bahan bakar, saat Anda berbicara dan kehabisan udara, kabel terus bergetar tanpa "bantalan" udaranya, dan saat melakukannya, mereka bergesekan secara agresif. Jika Anda tetap memaksa, mereka menjadi kesal, dan suara itu berderit berhenti.

Lakukan ini. Tutup bibir Anda, katakan mmmmmmm, dan rasakan getaran di belakang tenggorokan Anda. Sekarang bacalah beberapa kalimat Anda sendiri dan lihat apakah Anda memperhatikan jenis getaran yang sama saat Anda mencapai akhir napas. Cobalah sekali lagi, kali ini pegang pergelangan tangan Anda dan arakah telapak tangan yang dipegang sekitar setengah 1.30 sentimeter dari mulut Anda. Perhatikan seberapa banyak udara yang

Anda rasakan mengenai jari-jari Anda. Jika kalimat Anda berakhir dengan suara serak, Anda akan melihat bahwa hampir tidak ada udara yang mencapai jari Anda. Baca lagi dan cobalah untuk menjaga aliran udara yang konsisten mengenai jari-jari; ketika udara berhenti atau sangat berkurang segera ambil napas lagi. Penggunaan suara yang salah ini memengaruhi sebagian besar pengkhotbah. Untungnya, ini adalah salah satu masalah termudah untuk diperbaiki. Perubahan sederhana dalam cara Anda bernapas, akan segera membuat Anda lega. Banyak orang enggan bernapas lebih banyak karena urgensinya untuk mengeluarkan kata-kata. Belajarlah untuk menghirup udara dalam agar kata-kata tidak kasar di akhir kalimat Anda karena pita suara Anda terganggu.

Suara Pernapasan Seksi tetapi Mematikan

Suara jenis ini adalah ketika seseorang berbicara menggunakan udara/pernafasan. Jenis suara seperti ini terdengar seksi tetapi mematikan misalnya adalah suara Marilyn Monroe. Silahkan Anda mencari di *youtube* untuk dapat memahami jenis suaranya. Suaranya seksi dan menggoda. Apa yang membuat suara semacam ini begitu menarik? Mungkin karena terdengar lembut dan seolah mengundang Anda untuk masuk. Dalam beberapa kasus, kualitas suara seperti ini tampaknya berguna dan positif, tetapi beberapa orang harus bernafas karena akhirnya kompensasi yang berlebihan. Cobalah Anda membaca beberapa kalimat dengan hanya sebagian kecil pita suara bergetar. Terlalu banyak udara mendorong suara sehingga getaran alamiah berhenti bergetar. Hasilnya pita suara menjadi kering, merah, iritasi, lubrikasi alamiah hampir hilang, iritasi dan membuatnya membengkak (edema). Walaupun suara Anda mendesah, mengundang, mistik, menggoda, tetapi itu menyiksa tenggorokan Anda.

Suara Seperti Alat Musik Brass

Pernah mendengar alat musik brass. Suaranya terdengar kasar. Sebuah band musik tanpa suara brass akan menghasilkan perpaduan kualitas musik yang cempreng, perlu ada perpaduan sedikit brass untuk memberikan sentakan energi. Demikian juga dengan suara manusia. Jika suaranya terdengar kasar, itu akan terdengar menjengkelkan. Suara kasar terjadi ketika pita suara Anda bergetar sepenuhnya, seperti senar panjang piano. Dalam situasi yang tepat, getaran semacam itu adalah dasar dari nada resonansi yang luar biasa. Namun, di sini tidak ada aliran udara yang cukup untuk menghasilkan resonansi yang bagus. Laring Anda terlalu tinggi.

Ingatlah bahwa ada dua saluran di tenggorokan Anda, satu untuk udara dan satu untuk makanan. Saat Anda menelan, salah satu fungsi laring, rumah pita suara, adalah untuk naik, menghalangi saluran udara sehingga tidak ada makanan atau cairan yang masuk ke paru-paru. Anda dapat merasakan hal ini terjadi jika Anda meletakkan jari Anda di dagu dan menggesernya ke belakang ke bawah tenggorokan sampai Anda menemukan benjolan pertama yaitu jakun, yang merupakan bagian depan laring. Saat Anda menelan, Anda akan merasakan bagaimana benda itu bergerak jauh di atas jari Anda dan kemudian kembali ke bawah itu dalam situasi normal, tetapi ketika itu terjadi pada waktu yang salah, itu akan memotong saluran udara dan menghentikan produksi suara vokal yang bagus.

Laring terlalu tinggi menutup tenggorokan Anda. Untuk mengetahui apakah laring Anda naik terlalu tinggi dan menutup tenggorokan saat Anda berbicara, coba ini. Letakkan kembali jari telunjuk Anda pada jakun Anda dan baca beberapa kalimat berikutnya dengan lantang. Jika laring melonjak secara substansial di atas jari Anda, seperti saat Anda menelan, itu berarti terlalu banyak gerakan (suara brass).

Laring tinggi adalah salah satu masalah paling umum yang memengaruhi pembicara dan penyanyi, tetapi sangat mudah untuk mendapatkan laring ke posisi yang tepat dengan serangkaian latihan laring rendah. Keluarkanlah suara sambil tetap menempatkan jari Anda di jakun. Berlatihlah, keluarkan suara dan rasakan bahwa jakun Anda bergerak ke titik paling rendah di leher Anda. Jakun tinggi akan menghasilkan suara yang tinggi, jakun rendah akan menghasilkan suara yang rendah.

Suara Serak

Suara serak adalah kombinasi kekuatan yang dihasilkan dari suara desahan dan suara kasar. Suara serak terjadi saat laring harus naik dan menghalangi sebagian batang tenggorokan. Pada saat yang sama, sejumlah besar udara harus didorong melalui pita suara, memaksa mereka berpisah sehingga hanya tepi luarnya yang bergetar. Saat udara berlebih masuk, ia bergabung dengan dahak dan kelembapan alami dan mulai bergemuruh. Suara ini adalah suara yang membuat tenggorokan tersiksa karena dapat mengakibatkan kering dan bengkak. Tetapi jika suara itu telah menjadi kebiasaan Anda mungkin tanpa disadari telah terjadi penyempitan tenggorokan atau iritasi pada tenggorokan. Mungkin sering Anda merasakan tenggorokan sakit dan sewaktu-waktu kehilangan suara Anda.

Suara Terlalu tinggi? Atau Terlalu rendah?

Suara kita secara alami ingin jatuh ke kisaran nada tertentu saat kita berbicara, tetapi sering kali kita telah mengembangkan kebiasaan buruk, atau membuat pilihan tidak sadar, yang memaksa suara kita ke area jangkauan yang tidak nyaman terlalu tinggi atau terlalu rendah.

Bagaimana Anda tahu jika suara Anda terlalu tinggi atau terlalu rendah? Pertama, coba ini: Pergi ke nada terendah yang bisa Anda tekan dengan nyaman dengan volume tertentu. Kemudian Anda ucapkan "Halo," sambil menahan suara o. Jika Anda melakukannya dengan benar, Anda akan mendengar dan merasakan suara gemuruh yang rendah dari mulut Anda. Kenal itu? Suara gemuruh itu artinya suara Anda terlalu rendah. Lanjutkan penjelasan suara normal Anda dengan meletakkan keempat jari Anda tanpa ibu jari di perut tepat di bawah tulang rusuk Bersatu. Ucapkan kata "Halo" dengan nada rendah seperti di atas, kemudian tekan dengan jari Anda dengan gerakan cepat dan berdenyut yang mendorong perut Anda masuk. Akan terdengar suara yang lebih tinggi dari suara rendah yang pertama. Berkonsentrasilah pada nada yang lebih tinggi dan coba lepaskan nada yang rendah dan katakan "halo" dengan nada yang lebih tinggi. Coba lagi, dan kali ini, saat Anda mencapai nada yang lebih tinggi, ubah kata-katanya. Ucapkan "Halo. Bagaimana kabarmu?" Terus dorong perut Anda dengan ritme yang berdenyut itu. Nada yang Anda tuju sekarang lebih dekat ke kisaran di mana Anda seharusnya berbicara.

7.3.2 Mengidentifikasi Suara yang Baik

Mengembangkan suara perlu melibatkan teknik, tetapi teknik saja tidak memberikan pengaruh dan keajaiban pada suara. Menurut Apps (2012) suara yang baik adalah suara yang hidup, otentik, dan terhubung dengan pendengar dan menciptakan ikatan antara pembicara dan pendengar

Suara yang Hidup

Suara yang luar biasa bergetar dengan perasaan hidup yang selalu berubah. Misalnya bayangkan kembali saat Anda memberikatan bahwa Anda baru saja diterima kerja dengan gaji yang bagus kepada keluarga melalui telepon, bagaimana getaran suara Anda? Anda akan menyampaikannya dengan penuh semangat, tegas, tersenyum (walaupun orang tua Anda

tidak melihat senyumnya), nyaring dan kuat. Itulah yang dimaksud suara yang hidup dan bergetar. Tidak mungkin Anda memberitakannya dengan nada suara datar, tidak bertenaga, dan nyaris tidak terdengar.

Sebuah suara bisa menjadi kuat, nyaring, dan bahkan mengesankan tanpa harus bagus seperti seorang penyanyi yang memiliki *vibrato*. Sebuah suara yang bagus adalah suara yang dapat berkomunikasi melalui berbagai nuansa ekspresi yang terus berubah - sedikit penekanan di sini, nada yang lembut di sana, kepastian yang kuat di sini, saran dari keraguan di sana - dan dengan cara ini mengungkapkan berbagai macam perasaan dan pikiran. Suara yang hidup adalah suara yang meyakinkan, menginspirasi, menghibur, memukau, meyakinkan dan mempengaruhi secara bergantian. Efek dari suara yang hidup adalah pendengar merasa mereka mendengarkan seseorang, bukan suara.

Suara Otentik

Suara otentik adalah suara asli yang tidak dibuat-buat. Saya senang mengistilahkan sebagai suara yang “jujur” Coba Anda dengar suara Nelson Mandela atau Toni Morrison. Suara mereka terdengar alamiah. Jika Anda terbuka, santai dan bebas, suara Anda mencerminkan hal itu, tetapi ketika Anda menyembunyikan sesuatu, suara Anda mengungkapkannya dan suara Anda menjadi tidak otentik. Tubuh Anda harus cukup rileks agar suara dapat beresonansi dengan bebas, tetapi pikiran Anda juga harus cukup berani untuk memungkinkan Anda menjadi diri sendiri

Suara Terhubung dengan Pendengar

Anda mungkin berpikir bahwa memberikan khotbah dengan berbicara kuat akan mengesankan orang. Yang terpenting adalah suara Anda terhubung dengan pendengar. Agar suara Anda dapat terhubung dengan pendengar, ada tiga hal yang perlu dilakukan:

1. Temui pendengar Anda melalui suara Anda. Rasakan di mana mereka berada. Rasakan budaya mereka, rasakan suasana hati mereka dan tuangkanlah melalui bahasa dan energi Anda. Milikilah fleksibilitas untuk mengubah pendekatan Anda untuk menarik perhatian pendengar. Itu sebabnya sering pengkhotbah tamu yang berbicara di suatu negara akan berusaha menjalin hubungan melalui penggunaan bahasa daerah di awal, pertengahan, atau akhir khotbah. Sayapun melakukan hal yang sama. Ketika saya membuat kumpulan umum di sebuah kota kecil di Sabah Malaysia, saya akan berusaha memahami bahasa mereka, menghafal, dan menyapa mereka dari mimbar. Mereka terhubung dengan pengkhotbah.
2. Jangan bersembunyi di balik bahasa dan gaya formal. Sebaliknya, gunakan bahasa sehari-hari dan berbicara langsung kepada pendengar. Di tahun 2010 saat saya dan istri berkhotbah di sebuah gereja di kota Kudat, Sabah Malaysia. Ada beberapa remaja pria datang kepada istri saya dan berkata, “mrs, kami senang mendengar bahasa mrs dan pastor, bahasanya seperti pemain sinetron Indonesia.” Saya dan istri sudah memberikan jenis suara yang menghubungkan pengkhotbah dengan pendengar. Bicaralah dengan mereka seolah-olah Anda sedang berbicara secara pribadi dengan setiap orang di antara pendengar Anda.
3. Biarkan suara Anda jujur, terbuka dan benar.

7.3.3 Pengaturan Suara

Terlepas dari jenis suara yang Anda miliki, Anda perlu menguasai suara Anda. Jika tidak Anda kehilangan perhatian pendengar dan gagal menyampaikan khotbah yang berhasil. Anda

perlu belajar mengontrol setiap elemen penyampaian vokal. Ini termasuk volume, nada, kecepatan berbicara, jeda, variasi vokal, dan pengucapan dan artikulasi (O'Hair et al., 2010).

Sesuaikan Volume Berbicara

Volume adalah kenyaringan dan kekuatan yang Anda gunakan untuk memproyeksikan suara Anda. Suara yang menggelegar bisa membuat kaget dan menegakkan badannya ditempat duduk. Volume yang terlalu keras bisa mengintimidasi dan menyinggung perasaan pendengar (Templeton, 2010). Suara yang terlalu pelan membuat pendengar harus bekerja keras untuk dapat menangkap dan mendengar apa yang sedang Anda katakan dan akhirnya mereka tidak akan lama mendengar. Pendengar perlu mendengar pembicara mengeluarkan suara yang nyaman ditelinga. Pastikan untuk memproyeksikan dari diafragma. Diafragma adalah otot tepat di bawah tulang rusuk. Penyanyi dan musisi yang memainkan alat musik tiup atau tiup harus bernapas dari diafragma untuk menjaga kualitas nada yang mereka mainkan. Volume yang tepat untuk menyampaikan khotbah agak lebih keras dari pada percakapan normal. Seberapa keras suara tergantung pada tiga faktor; 1.) ukuran ruangan dan jumlah orang didalamnya, 2.) apakah Anda menggunakan mikrofon atau tidak, dan 3.) tingkat kebisingan. Cara termudah untuk menilai apakah Anda berbicara terlalu keras atau terlalu lembut adalah dengan waspada terhadap umpan balik pendengar.

Pada kondisi ini, diamnya pendengar adalah alat yang paling ampuh untuk mengetahui apakah suara Anda dapat terdengar dengan baik. Jika Anda menemukan pendengar terlihat bosan atau mulai mengobrol satu sama lain saat Anda berkhotbah cobalah diam selama lima-sepuluh detik. Ini biasanya menarik perhatian semua orang. Ubah posisi berdiri, turunkan suara Anda, dan gunakan kontak mata langsung dengan pendengar.

Variasikan Intonasi

Nada suara Anda adalah kualitas musik yang keluar dari mulut ada yang tinggi atau rendah. Apakah suara Anda lebih seper bas atau sopran? Sebagian besar dari kita dapat menggunakan nada alami untuk hasil terbaik. Namun, ada sebagian orang yang memiliki nada suara seperti yang dijelaskan di atas. Jika suara Anda sangat bernada tinggi dan Anda sering dikira seorang anak saat menjawab telepon atau suara Anda terlalu serak, maka sudah saatnya Anda mempertimbangkan untuk mencari pelatih suara (Templeton, 2010). Nada vokal penting dalam pembuatan khotbah karena ini sangat memengaruhi makna yang terkait dengan kata-kata yang diucapkan. Misalnya, ucapkan "berhenti". Sekarang, ucapkan "Berhenti!" Berbeda khan? Yang membedakannya adalah "tanda seru" Saat berbicara, nada menyampaikan suasana hati, mengungkapkan tingkat antusiasme, mengungkapkan kepedulian terhadap pendengar, dan menandakan komitmen Anda secara keseluruhan pada acara tersebut. Ketika tidak ada variasi dalam nada, berbicara menjadi monoton. Suara monoton adalah lonceng kematian untuk setiap khotbah.

Nada memiliki jarak. Jarak nada adalah kumpulan nada dari rendah ke tinggi yang dicapai dengan nyaman oleh suara Anda dan secara alami adalah jangkauan Anda. Semakin banyak nada yang nyaman Anda gunakan, semakin banyak variasi dalam suara ucapan Anda. Gunakan jangkauan luas untuk menghindari nada monoton. Semakin luas jangkauan vokal Anda, semakin banyak pilihan yang dimiliki untuk menggunakan suara Anda untuk mendapatkan dan mempertahankan perhatian (Templeton, 2010).

Sesuaikan Kecepatan Berbicara Anda

Laju, kecepatan, dan tempo pola bicara Anda menentukan kecepatannya. Kecepatan berbicara adalah kecepatan Anda menyampaikan khotbah. Kecepatan bicara normal orang dewasa adalah antara 120 dan 150 kata per menit. Pidato umum termasuk khotbah pada umumnya terjadi dengan kecepatan sedikit di bawah 120 kata per menit, tetapi tidak ada kecepatan standar, ideal, atau paling efektif. Waspada terhadap reaksi pendengar adalah cara terbaik untuk mengetahui apakah kecepatan bicara Anda terlalu cepat atau terlalu lambat. Jangan berlomba sampai akhir, Kita cenderung berbicara lebih cepat saat kita bersemangat tentang suatu subjek. Meskipun menunjukkan kegembiraan itu penting tetapi berbicara begitu cepat hingga Anda meninggalkan pendengar (pendengar tidak mengerti) bukanlah pilihan yang baik. Berbicara juga jangan berlarut-larut karena pendengar akan menjadi gelisah, bosan, lesu, bahkan mungkin mengantuk jika Anda berbicara terlalu lambat. Jika Anda berbicara terlalu cepat, pendengar akan tampak kesal dan bingung, seolah-olah mereka tidak mengerti apa yang Anda katakan. Satu studi baru-baru ini menunjukkan bahwa berbicara terlalu cepat akan menyebabkan pendengar menganggap Anda tidak dapat mengendalikan situasi (Berkley, 2002).

Untuk mengontrol kecepatan Anda, pilih 150 kata dari khotbah Anda kemudian berbicara dengan lantang sambil melihat waktu. Variasikan kecepatan bicara Anda selama berkhotbah untuk menjaga perhatian. Anda perlu beresonansi. Resonansi melibatkan getaran yang berkepanjangan dan membuat suara Anda terdengar lebih kaya dan lebih enak didengarkan. Dengarlah suara James Earl Jones di film atau iklan. Dia memiliki suara resonansi paling terkenal di Amerika Serikat.

Gunakan Strategis Jeda

Jeda meningkatkan makna dengan memberikan jenis tanda punca, menekankan suatu hal, menarik perhatian ke suatu pikiran kunci, atau hanya memberi waktu kepada pendengar sejenak untuk merenungkan apa yang sedang dikatakan. Singkatnya, mereka membuat khotbah jauh lebih efektif daripada yang seharusnya. Baik pembicara maupun hadirin membutuhkan jeda. Saat jeda, hindari pengisian vokal yang tidak berarti seperti “ee” “hm”, “maksud saya” .

Berjuang untuk Melakukan Variasi Vokal

Volume, nada, kecepatan bicara, dan jeda bekerja sama untuk menciptakan penyampaian yang efektif. Memang, kunci sebenarnya untuk penyampaian vokal yang efektif adalah memvariasikan semua elemen ini

Ucapkan dan Artikulasikan Kata dengan Hati-hati

Pelafalan adalah formasi bunyi kata yang benar. Artikulasi adalah kejelasan atau kekuatan suara yang dibuat, terlepas dari apakah pengucapannya benar. Penting untuk memperhatikan dan mengerjakan kedua bagian tersebut. Masalah artikulasi juga masalah kebiasaan. Pola yang sangat umum dari artikulasi yang buruk adalah bergumam - kata-kata yang merendahkan pada tingkat volume dan nada yang rendah sehingga hampir tidak terdengar. Terkadang masalahnya adalah malas bicara.

Gunakan Dialek dengan Hati-hati

Pernahkah Anda memperhatikan bagaimana orang-orang dari lokasi lain mengucapkan kata-kata secara berbeda dari Anda? Kita semua memiliki dialek — pola pengucapan dan frasa yang umum untuk sekelompok orang atau suatu daerah. Dialek adalah cara berbicara khas yang terkait dengan wilayah atau kelompok sosial tertentu. Dialek suku Jawa, Batak, Ambon, Papua berbeda dari pola bahasa standar bahasa Indonesia dalam pengucapan, tata bahasa, atau kosa kata. Meskipun dialek tidak lebih baik atau lebih rendah dari pola bahasa standar,

pendengar harus mampu memahami dan berhubungan dengan bahasa penutur. Saat Anda mempraktikkan penyampaian Anda, pastikan bahwa pengucapan dan penggunaan kata Anda dapat dipahami oleh semua pendengar. Dengarkan baik-baik dialek yang Anda dengar ketika Anda berbicara jauh dari lokasi rumah Anda. Beberapa hal mungkin sulit untuk dipahami. Jangan ragu untuk meminta seseorang yang Anda percayai untuk menerjemahkan untuk Anda. Ketahui juga bahwa beberapa hal yang Anda katakan mungkin salah dimengerti saat Anda berbicara dengan gaya alami Anda. Dengarkan dan ajukan pertanyaan jika itu terjadi. Jika ragu, cari tahu (Templeton, 2010).

7.4 Bahasa Tubuh

Tubuh adalah alat yang efektif untuk menambahkan penekanan dan kejelasan pada kata-kata. Itu juga merupakan instrumen yang paling kuat untuk meyakinkan pendengar tentang ketulusan, kesungguhan, dan antusiasme pembicara. Anda bisa belajar menggunakan seluruh tubuh Anda sebagai alat bicara. Sebagai pembicara, Anda adalah alat bantu visual terpenting bagi pendengar Anda.

Seorang pengkhotbah sambil menggerakkan jari-jarinya (jari telunjuk dan jari tengahnya bertemu dengan jari jempol), wajah kaku, terhuyung-huyung ke mimbar. Dia kemudian berdehem, meletakkan Alkitabnya di atas mimbar kemudian meraih kedua ujung mimbar dengan erat, kemudian dia mulai berkata, "Senang sekali dapat bertemu dengan saudara-saudari yang dikasihi Yesus." Bahasa tubuh pengkhotbah itu tidak positif. Meskipun kata-katanya mengungkapkan rasa senang berbicara kepada pendengarnya, dia menyampaikan pesan nonverbal yang jelas kontradiktif: "Saya sangat tidak nyaman. Saya sebenarnya tidak ingin berada di dekat sini."

Pesan visual pria ini mungkin telah dihasilkan oleh kegugupan dan kurangnya pengalaman atau ketidaknyamanan fisik yang sebenarnya dan dikirim secara tidak sadar. Komunikasi nonverbal mencapnya sebagai tidak tulus, acuh tak acuh, dan tidak kompeten, meskipun dia bukan salah satu dari hal-hal ini.

Saat seorang pengkhotbah berbicara, pendengar cenderung mencerminkan sikapnya saat melihatnya melalui indra mereka. Misalnya, jika pengkhotbah tidak antusias, maka pendengar juga akan merasa seperti itu. Jika pengkhotbah terlihat gugup, maka pendengar mungkin akan ikut gugup. Jika pengkhotbah gelisah, mereka akan melihat kurangnya pengendalian diri dalam diri Anda dan kemungkinan besar akan meragukan khotbahnya. Oleh karena itu, sangat penting bagi tubuh pengkhotbah untuk dengan setia menggambarkan perasaan dan niat yang sebenarnya, sehingga bahasa tubuh Anda tidak bekerja melawan tujuan Anda.

Postur Berbicara yang Benar

Bagaimana Anda memposisikan tubuh ketika berbicara dan mengkomunikasikan serangkaian pesan visual kepada pendengar? Postur yang baik membantu Anda bernapas dengan benar dan memproyeksikan suara secara efektif.

Saat Anda sedang berdiri diam, berhati-hatilah agar badan tidak bergoyang. Pastikan kedua kaki menjejak lantai dengan kuat dan bahu Anda tegak. Jangan bersandar dan membungkuk.

Saat Anda berjalan, berdirilah tegak. Banggallah pada diri sendiri Ingat, Anda memiliki pesan penting untuk dikomunikasikan!

Gestur

Gestur adalah gerakan tubuh spesifik yang memperkuat pesan lisan. Kebanyakan gerakan dilakukan dengan tangan dan lengan. Tangan adalah alat komunikasi yang luar biasa. Agar pesan yang disampaikan efektif, gestur pembicara harus terarah dan memiliki tujuan. Gestur bukan saja merefleksikan apa yang diucapkan tetapi juga kepribadiannya.

Menurut (The Princeton Language Institute & Laskowski, 2001) gestur dibagi menjadi empat kategori:

1. Gestur Deskriptif. Gestur ini digunakan oleh pengkhotbah untuk memperjelas atau meningkatkan. Beberapa isyarat deskriptif termasuk yang menggunakan tangan untuk menunjukkan ukuran, bentuk, lokasi, dan fungsi sesuatu, seperti ombak laut yang berombak, gunung besar, atau kecil, besar.
2. Gestur Tegak. Menekankan apa yang sedang dikatakan. Misalnya, kepalan tangan menunjukkan perasaan yang kuat seperti amarah atau kebulatan tekad, menggoyangkan telapak tangan ke kiri dan kanan menyatakan tidak.
3. Gestur Sugestif. Merupakan simbol ide atau emosi. Misalnya, telapak tangan terbuka menunjukkan memberi atau menerima, sementara mengangkat bahu menunjukkan ketidaktahuan, kebingungan, atau ironi.
4. Gerakan Membujuk. Digunakan untuk membangkitkan respons yang diinginkan dari pendengar. Misalnya, ajakan agar pendengar mengangkat tangan, bertepuk tangan, atau melakukan tindakan lain,

Ada pengkhotbah yang sangat kaku menggerakkan tangannya, bahkan tidak menggerakkannya. Memasukkan tangan sedalam-dalamnya ke saku, sehingga mata pendengar tertuju kepada tangan dan saku. Wanita memiliki kebiasaan bermain-main dengan perhiasan/jam tangan, rambut, atau jari mereka. Misalnya, memutar-mutar jam tangan, menyisir rambut ke belakang dengan jari, atau menggigit jari. Masing-masing kebiasaan ini mengganggu pendengar.

Pembicara internasional David Peoples dalam (The Princeton Language Institute & Laskowski, 2001) memberikan daftar gangguan yang dapat mengalihkan perhatian pendengar terhadap pembicara:

1. Kunci atau koin berderak di saku
2. Menggunakan ums, uhs, kalimat tanya seperti “apa”
3. Mengisap gigi
4. Memutar cincin
5. Mengelus jenggot
6. Menjilat bibir
7. Menggigit bibir
8. Menarik telinga
9. Meretakkan buku-buku jari Anda
10. Mendorong kembali kacamata Anda ke pangkal hidung
11. Bermain dengan jam tangan
12. Menabuh jari-jari
13. Memantulkan pensil ke penghapusnya
14. Meniup rambut dari mata

15. Memutar-mutar rambut

16. Bermain dengan manik-manik, rantai emas, atau perhiasan lainnya

Jika Anda memiliki salah satu atau beberapa kebiasaan seperti di atas, segera sadari dan usahakan untuk tidak dilakukan, atau pada saat melakukannya dan sadar, segera hentikan.

Gerakan Tubuh / Pola Berjalan

Mengubah posisi atau lokasi saat berbicara adalah tindakan fisik terluas dan paling terlihat yang dapat dilakukan. Menggerakkan tubuh dengan cara yang terkontrol menciptakan tiga manfaat yaitu mendukung dan memperkuat apa yang dikatakan, menarik perhatian pendengar, dan membakar energi saraf dan mengurangi ketegangan fisik. Aturannya adalah “jangan pernah bergerak tanpa alasan.” (The Princeton Language Institute & Laskowski, 2001). Ingatlah peraturan gerakan tubuh berikut ini; 1.) Melangkah maju saat berkhoblah menunjukkan bahwa pengkhoblah telah sampai pada poin penting; 2.) Melangkah mundur menunjukkan pengkhoblah telah menyimpulkan sebuah ide dan ingin penonton bersantai sejenak; 3.) Gerakan lateral menyiratkan transisi; ini menunjukkan bahwa pengkhoblah meninggalkan satu pikiran dan mengambil yang lain (seperti penjelasan di Bab 5 sub judul 5.4).

Banyak pembicara saat melakukan gerakan tubuh terlihat seperti orang yang kalut tak terarah. Gunakan gerakan yang alami dan spontan. Berjalanlah dengan percaya diri dari tempat duduk ke mimbar, berhenti sejenak beberapa detik lalu keluarlah dari belakang mimbar tetapi jangan berdiri terlalu dekat dengan pendengar. Gunakan tiga posisi secara seimbang. Posisi “tengah” biasanya mimbar, sisi kanan mimbar dan sisi kiri mimbar dan latih pola berjalan ke dan dari ketiga posisi tersebut. Posisi ini harus direncanakan seperti halnya gerakan tangan. Tersenyumlah sebelum mengucapkan sesuatu. Berjalan dengan menekankan ide penting. Pengkhoblah harus berjalan dengan tujuan dan niat, bukan mondar-mandir. Pertahankan postur yang baik saat tidak bergerak (O’Hair et al., 2010).

Kontak mata

Salah satu elemen kunci ekspresi wajah adalah kontak mata. Diperkirakan bahwa 80 persen komunikasi nonverbal terjadi dengan wajah dan mata. Kontak mata adalah perekat yang mengikat pembicara dan pendengarnya. Agar seorang pengkhoblah dapat memberikan kontak mata yang baik maka ia harus menguasai materi sehingga saat berbicara tidak terpaku lagi kepada naskah.

Bagaimana Anda bisa berlatih dan mempelajari kontak mata yang baik?

Bersikaplah agresif. Yang dimaksud bersikaplah agresif adalah ciptakan ikatan visual. Saat berbicara, pilih sepasang mata tertentu di antara penonton dan tatap langsung ke dia, hanya untuk beberapa detik. Kemudian pindah ke orang lain, melakukan hal yang sama, dan seterusnya. Ini akan memberikan kesan kepada setiap pendengar bahwa Anda sedang berbicara langsung dengannya (Axtell, 1992). Pantau umpan balik visual. Saat Anda berbicara, pendengar Anda merespons dengan pesan nonverbal mereka sendiri seperti senyuman atau anggukan kepala. Gunakan mata Anda untuk mencari umpan balik yang berharga ini (The Princeton Language Institute & Laskowski, 2001).

Jangan biarkan mata Anda melompat-lompat terkesan gugup dan pontang-panting. Lakukan dengan tujuan. Lihat ke kiri. Lihat ke kanan dengan tenang, buatlah pernyataan. Lihat ke

tengah, buatlah pernyataan. Lihat ke kiri, buatlah pernyataan. Lihat ke seolah-olah belakang pendengar, buatlah pernyataan.

Bagaimana Anda tahu bahwa pendengar sedang memerhatikan Anda?
Berjalanlah ke sisi paling kiri panggung, atau kalau Anda sedang memimpin seminar, turun dan berjalanlah ke arah belakang. Jika mereka semua melihat miring ke kiri atau kepala mereka mengikuti langkah Anda, itu tandanya Anda telah menarik perhatian mereka. Di sisi lain, jika hanya sedikit orang yang mengikuti Anda, sedang yang lain ada yang menunduk atau melihat ke bawah, itu tandanya Anda sudah kehilangan pendengarmu (Axtell, 1992).

BAB 8 ALAT BANTU PRESENTASI KHOTBAH

8.1 Pendahuluan

“Tulisan di *slide* tidak terbaca”, “apa ya, yang dia pegang?”, “*background power point*, tidak menarik”, “mengapa semua kata-kata dia masukkan ke *slide*?”. Kalimat-kalimat semacam ini sering terlontar oleh pendengar yang tidak dapat membaca atau melihat presentasi pengkhotbah atau tidak dapat melihat alat peraga yang lagi dijelaskan oleh pengkhotbah. Sangat disayangkan jika usaha pengkhotbah dalam membuat presentasi menjadi kurang bermanfaat karena tulisannya terlalu kecil. Demikian juga dengan usaha pengkhotbah untuk membawa alat peraga yang mungkin sudah menghabiskan biaya tetapi tidak dapat dilihat dengan baik oleh pendengarnya.

Tujuan menggunakan alat bantu presentasi adalah agar dapat membantu pendengar untuk memahami dan mengingat poin-poin penting, melihat hubungan antar konsep, dan mengevaluasi ide dan data yang kompleks dengan lebih cepat serta bagi pembicara, alat bantu presentasi akan meningkatkan kredibilitasnya. Alat-alat ini penting untuk dipertimbangkan untuk digunakan oleh pembicara karena penelitian menunjukkan bahwa kita hanya mengingat sekitar 30 persen dari apa yang kita dengar, tetapi lebih dari 60 persen dari apa yang kita dengar dan lihat. Sub bab berikut ini akan membahas tentang kegunaan dari alat bantu presentasi, jenis alat bantu, jenis *slide*, dan bagaimana agar dapat membuat *slide* yang menarik.

8.2 Kegunaan Alat Bantu Presentasi

Banyak pengkhotbah mengabaikan pentingnya menggunakan alat bantu presentasi. Mereka menganggap itu merepotkan, buang waktu, dan pemborosan. Mereka berkata, “sudah cukup penjelasan melalui kata-kata! pasti mereka akan mengerti.” Pola pikir seperti itu adalah pola pikir yang sudah ketinggalan zaman. Pendengar di era digitalisasi sangat berbeda dengan pendengar seabad yang lalu. Waktu telah berubah. Dominasi gambar visual — di TV, di film, di Internet, dan bahkan di ponsel telah membuktikan betapa sentralnya gambar dalam mengomunikasikan informasi kepada khalayak modern. Setiap orang sudah terbiasa melihat gambar-gambar yang tajam dan jernih dari media sosial, sesampainya digereja mereka hanya memandangi *power point* yang buram, tidak jelas, dan tidak menarik?

Saya pastikan saat ini bahwa alat bantu presentasi sangat berharga dan penting bagi pembicara yang berpusat pada audiens. Mereka membantu pendengar untuk memahami dan mengingat pesan, membantunya mengomunikasikan ide yang diberikan pengkhotbah, mendapatkan dan mempertahankan perhatian, dan mengilustrasikan urutan peristiwa atau

prosedur (Bohn & Jabusch, 1982). Berikut ini adalah manfaat menggunakan alat bantu presentasi (Beebe & Beebe, 2013):

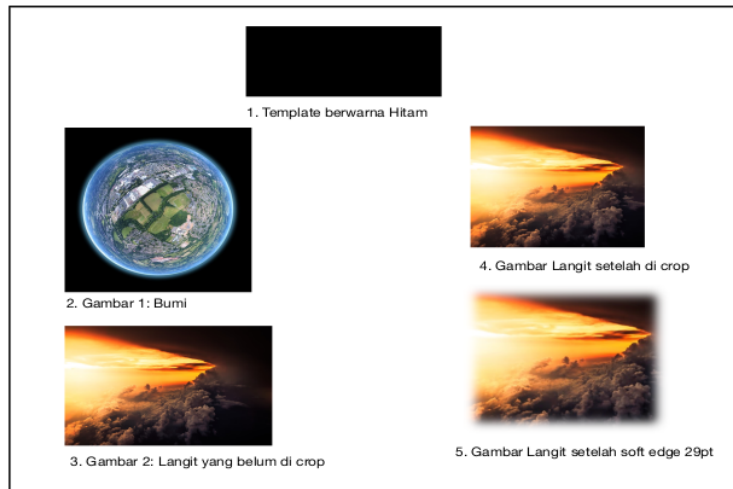
1. Alat bantu presentasi meningkatkan pemahaman. Dari kelima indra yang manusia, manusia belajar lebih banyak dari penglihatan daripada gabungan semua indra lainnya. Faktanya, diperkirakan lebih dari 80 persen dari semua informasi datang melalui penglihatan (Wilentz, 1968). Bagi banyak orang, melihat adalah percaya. Manusia adalah masyarakat yang berorientasi pada visual. Misalnya, kebanyakan dari kita mempelajari berita dengan melihatnya disajikan di TV, internet dan media sosial lainnya. Mereka sudah terbiasa belajar melalui melihat. Itu sebabnya seorang pengkhotbah harus jeli melihat kondisi ini. Jangan lagi Anda berkata, “saya tidak terbiasa menggunakan alat peraga. Cukuplah memandang saya, maka mereka akan mengerti.” Gunakan alat bantu agar mereka memperhatikan khotbah Anda. Karena para pendengar sudah terbiasa dengan penguatan visual, sebaiknya pertimbangkan bagaimana Anda dapat meningkatkan pemahaman mereka tentang khotbah dengan menggunakan alat bantu presentasi.
2. Alat bantu presentasi meningkatkan memori. Pendengar tidak hanya akan memiliki pemahaman yang lebih baik tentang khotbah yang disampaikan tetapi juga lebih mengingat apa yang dikatakan sebagai hasil dari penguatan visual (Patterson et al., 1992). Ada bukti bahwa alat bantu presentasi berteknologi tinggi meningkatkan pembelajaran (Patterson et al., 1992). Para peneliti memperkirakan bahwa orang mengingat 10 persen dari apa yang kita baca, 20 persen dari apa yang kita dengar, 30 persen dari apa yang kita lihat, dan 50 persen dari apa yang kita dengar dan lihat secara bersamaan (Rehling, 2005).
3. Alat bantu presentasi membantu pendengar untuk mengatur ide. Sebagian besar pendengar membutuhkan bantuan untuk memahami struktur khotbah. Bahkan jika Anda menjabarkan poin utama dengan jelas, menggunakan ringkasan internal yang efektif, dan membuat pernyataan transisi yang jelas, pendengar Anda masih memerlukan bantuan tambahan.
4. Alat bantu presentasi membantu mendapatkan dan mempertahankan perhatian. Di satu khotbah saya, saya mengawalinya dengan sebuah *slide* dengan judul “Jarak Bumi ke Surga **Gambar 8.1**



Gambar Bumi: <https://pixabay.com/illustrations/terrestrial-globe-universecosmos-2023028/>
Gambar Langit: <https://unsplash.com/photos/fHXP17AxOEK>

Gambar 8.1 Slide untuk Mempertahankan Perhatian

Saya mencari gambar yang lengkap ada bumi dan Surga tetapi saya tidak temukan. Saya harus membuat desainnya. Gambar ini didesain melalui beberapa tahap (**gambar 8.2**). Pertama saya mencari gambar bumi, kemudian saya mengambil warna dasar dari gambar bumi yaitu warna hitam untuk saya jadikan warna *template slide*. Tahap kedua, saya mencari gambar langit dengan warna dasar hitam, tetapi tidak ada, yang saya temukan adalah warna langit seperti gambar 3. Sewaktu saya taruh gambar langit ke *template*, gambar langit tidak dapat menyatu dengan warna hitam, sehingga saya harus mengakalinya. Tahap ketiga, saya gunakan fasilitas *crop* untuk memotong gambar langit dibagian kanandengan tujuan agar lebih menyatu dengan *template* apabila dilakukan *soft edge*. Tahap ke empat, gambar yang sudah di *crop*, saya buat *soft edge 29pt* agar sekeliling gambar dapat menyatu dengan warna *template*. Tahap ke empat, saya masukkan gambar ke *template* di sisi kiri atas menempel pada tepi, karena kalau tidak diletakkan dibagian tepi maka akan terlihat gambar itu ditempelkan. Untuk mendesain penulisan judul, saya juga harus beberapa kali mencoba berbagai huruf dan peletakan huruf yang tepat, sampai terciptalah penulisan seperti di **gambar 8.1**. Mengapa saya harus bersusah payah melakukan proses tersebut.? Karena saya menginginkan gambar yang mendekati makna yang menjelaskan “jarak Bumi ke Surga” Bandingkanlah **gambar 8.1** dengan **gambar 8.3**. Mana lebih menarik?



Gambar 8.2 Tahap desain untuk Menciptakan Gambar 8.1



Gambar di ambil dari <https://pixabay.com/illustrations/planet-moon-orbit-solar-system-581239/>

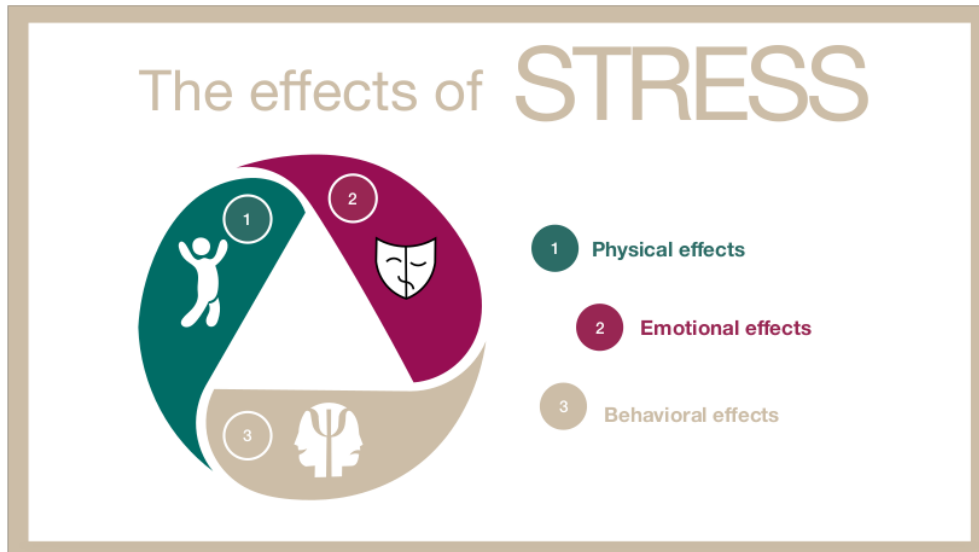
Gambar 8.3 Contoh *Slide Standar*

Gambar 8.3 jauh lebih mudah mendesainnya. Saya cukup mencari gambar bumi yang ada sinarnya, kemudian saya tulis judul (tanpa mendesainnya).

Kalau Anda jeli menempatkan gambar/alat peraga yang tepat pada bagian awal, isi dan kesimpulan khotbah, niscaya itu akan menjaga minat mereka ketika kata-kata Anda mungkin kurang dipahami.

5. Alat bantu presentasi membantu mengilustrasikan urutan kejadian atau prosedur dengan menarik. Jika tujuan Anda adalah memberi tahu pendengar tentang suatu proses — bagaimana melakukan sesuatu atau bagaimana sesuatu berfungsi — Anda dapat melakukan yang terbaik melalui demonstrasi aktual atau dengan serangkaian visual (**gambar 8.4**) Apakah tujuan Anda adalah memberi instruksi kepada orang-orang tentang cara membuat khotbah yang benar, atau mendemonstrasikan prosedur

langkah demi langkah membantu pendengar untuk memahaminya (Mayer & Sims, 1994).



Gambar 8.4 Contoh *Slide* yang Mengilustrasikan Urutan Kejadian-Menari

Saya mendesain gambar 8.4 membutuhkan waktu yang cukup lama, mengapa? Karena saya harus membuat gambar dengan menggunakan fasilitas “*shape*”, kemudian saya juga menggambar setiap *icon* seperti “topeng,” “kepala orang”, dan orang yang berdiri” menggunakan fasilitas “*shape*”. Saya kemudian memilih warna yang kontras satu sama lain tapi indah dipandang mata, dan saya memilih warna hijau, coklat susu, dan merah tua (maksimal warna dalam satu *slide* adalah tiga jenis, kalau harus ada empat atau lima keterangan yang harus menggunakan warna yang berbeda, gunakan gradasi dari warna yang sudah dipilih). Desain ini harus ditunjang dengan animasi yang tepat. Warna hijau, nomor 1 dan penjelasan “physical effects” keluar berurutan, kemudian saya jelaskan bagan itu, dan dilanjutkan dengan nomor urut berikutnya.

Bandingkan dengan **gambar 8.5** dimana huruf diletakkan tanpa variasi, poin-poin sekadarnya ditulis, dan gambar yang diletakkan tidak proporsional.

The effects of Stress

1. Physical Effects
2. Emotional Effects
3. Behavioral Effects



Gambar di ambil dari <https://unsplash.com/photos/bmJAXAz6ads>

Gambar 8.5 Contoh *Slide* yang Mengilustrasikan Urutan Kejadian - Standar

8.3 Jenis Alat Bantu Presentasi

Alat bantu presentasi ada dalam berbagai bentuk, tetapi secara umum dapat dibagi ke dalam klasifikasi berikut: objek, gambar, diagram, grafik, bagan, peta, film dan video, *handout*, dan alat bantu audio. Anda perlu menentukan tipe yang paling sesuai dengan presentasi khotbah Anda (Grice & Skinner, 2010).

Objek

Objek dapat berupa benda mati atau hidup. Beberapa jenis batu untuk menjelaskan godaan setan merubah batu menjadi roti, atau senter untuk menjelaskan tentang terang dunia. Tujuannya agar menarik perhatian pendengar dan menggambarkan atau menekankan poin-poin utama. Model adalah representasi tiga dimensi ukuran skala dari suatu objek. Presentasi yang dilakukan oleh orang teknik, arsitektur, kedokteran, dan banyak disiplin ilmu lainnya sering menggunakan model.

Saat Anda ingin menggunakan objek, latih khotbah Anda di saat objek tersebut akan diperagakan/ atau dijelaskan. Ketika objek dibawanya ke lokasi, sembunyikan itu sampai Anda siap menggunakannya. Usahakan tidak ada orang yang tahu. Objek yang diperagakan pastikan cukup besar untuk dilihat semua orang (tergantung besar ruangan) walaupun objek itu berukuran kecil, pengkhotbah perlu berjalan berkeliling memperagakannya, atau sorot melalui kamera untuk dipantulkan ke *slide*.

Gambar/Foto

Gambar dapat membuat presentasi pembicara lebih konkret dan hidup. Sulit membayangkan bagaimana seorang pengkhotbah menjelaskan tentang nubuatan di kitab Daniel atau Wahyu tanpa gambar. Tujuan gambar ditunjukkan agar pendengar dapat mengerti pesan-pesan khusus yang disampaikan. Pembicara juga dapat menggunakan gambar untuk mendramatisir suatu poin. Misalnya saat seorang pengkhotbah sedang mengkhotbahkan Matius 25:31-36 dengan topik "Memberi". Agar suasana lebih dramatis maka pendengar dapat menyampaikan gambar-gambar bertemakan kelaparan untuk menjelaskan bahwa banyak orang yang kelaparan dibelahan dunia.

Saat Anda menggunakan gambar, pastikan Anda memilihnya dengan mempertimbangkan ukuran dan kejelasan. Gambar yang digunakan sebagai alat bantu visual seringkali harus diperbesar. Anda dapat menggunakan mesin fotokopi berwarna di toko fotokopi atau di pusat multimedia kampus Anda untuk memperbesar gambar Anda. Jika ruangan tempat Anda berbicara memiliki penyaji visual, Anda dapat memproyeksikan gambar kecil di layar agar mudah dilihat oleh pendengar. Anda juga dapat memindai atau menyalin gambar Anda dan menyimpannya ke disk, CD, atau *flash drive*. Kemudian proyeksikan bantuan visual Anda dari komputer.

Diagram, Grafik, dan Bagan

Diagram adalah grafik yang menunjukkan bagian-bagian dari suatu objek atau organisasi atau langkah-langkah dalam suatu proses. Sangat cocok untuk khotbah yang berhubungan dengan angka, misalnya tentang persembahan, perpuluhan, pertumbuhan gereja, kehadiran anggota. Diagram juga dapat digunakan untuk menjelaskan sebuah model, kegiatan, atau prosedur. Misalnya model pengajaran pendalaman alkitab, prosedur menjalankan protocol kesehatan, atau menjelaskan kegiatan perkemahan yang akan diadakan di musim libur anak-anak sekolah. Tujuan menggunakan alat peraga diagram ini agar menyederhanakan penjelasan dengan hanya menuliskan poin-poin penting.

Grafik dapat digunakan sebagai alat bantu presentasi untuk menggambarkan suatu kondisi atau kemajuan, dan memiliki beberapa bentuk. Digunakan saat membandingkan jumlah kehadiran anggota selama satu bulan atau satu tahun, jumlah persembahan selama setahun, dan sebagainya. Sama seperti diagram grafik, bagan memadatkan sejumlah besar informasi ke dalam ruang kecil. Pembicara yang memperkenalkan istilah baru terkadang akan mencantumkan kata-kata tersebut pada grafik. Strategi ini sangat efektif jika kata-kata tersebut dapat dibuka satu per satu sesuai urutan pembahasannya (tidak muncul sekaligus).

Sebagai pembicara, Anda dapat menyiapkan grafik sebelumnya atau menggambarinya selama berkhotbah (berarti perlu disiapkan *whiteboard* dan perlengkapan alat tulisnya). Latihlah sebelum presentasi diadakan. Pastikan Anda mengerti tentang angka-angka tersebut, dan tidak kebingungan saat menjelaskan sehingga menimbulkan keheningan yang panjang.

Peta

Peta sangat cocok untuk pengkhotbah yang membahas atau mengacu pada wilayah geografis yang tidak dikenal dan menjelaskan jarak tempuh. Misalnya seorang pengkhotbah ingin menjelaskan tentang Yesus mengusir setan di Gerasa dan Anda menunjukkan Gerasa tersebut. Dimana letaknya? Bagaimana kondisi penduduknya? dan sebagainya. Atau menjelaskan perjalanan orang Majus dari Yerusalem ke Nazareth. Berapa waktu tempuhnya? Berapa lama perjalanan dengan unta? dan sebagainya. Peta komersial sulit untuk diperagakan kepada pendengar, tetapi Anda dapat memproyeksikan bagian peta kepada pendengar.

Film dan Video

Film dan video cocok jika tindakan akan meningkatkan presentasi visual. Selain itu, dengan popularitas luas DVD, kaset video, youtube dan website yang menawarkan video singkat, lebih memudahkan pengkhotbah untuk mencari materi sesuai keinginannya. Film dan video juga dapat dibuat sendiri dengan menggunakan alat-alat perekam yang saat ini dimudahkan hanya dengan menggunakan ponsel. Saat ini, film dan video telah menjadi alat bantu presentasi yang lebih mudah dan murah untuk digunakan. Adalah penting untuk dipahami bahwa Anda, bukan alat bantu presentasi yang mengatur dan menyajikan ide-ide pidato

Anda. Gunakan hanya klip video pendek untuk menggambarkan ide-ide kunci Anda. Potong dibagian yang diperlukan saja.

Berhati-hatilah dengan penayangan film dan video karena kemungkinan menimbulkan gangguan apalagi ketika disisipkan di *slide* peraga Anda. Perlu dicoba beberapa kali, bahkan beberapa menit sebelum khotbah Anda dimulai. Pastikan untuk mencatat sumber yang ingin Anda simpan untuk tampilan multimedia dalam pidato Anda sehingga Anda dapat mengutipnya dengan akurat dan mencantumkannya di *slide* presentasi Anda.

Handout

Handouts adalah garis besar khotbah, gambar/diagram/bagan/peta yang didistribusikan secara gratis kepada pendengar. *Handout* digunakan ketika informasi tidak dapat ditampilkan atau diproyeksikan secara efektif atau ketika pendengar perlu mempelajari atau merujuk pada informasi setelah khotbah didengar.

Slide

Slide adalah transparansi kecil yang dibuat di file komputer yang dirancang khusus untuk proyeksi dan biasanya ditampilkan satu per satu (berbeda dengan istilah *slide* pada *powerpoint*). Kebanyakan dari kita mengasosiasikan *slide* dengan foto atau gambar. Namun banyak jenis alat bantu visual yang telah kita bahas sebelumnya dapat dikembangkan menjadi *slide*. Peta, bagan, grafik, dan diagram dapat digabungkan dan dapat ditaruh di *slide* dari alat bantu presentasi grafis tersebut dengan mudah dipindahkan dan direproduksi. Di jaman digitalisasi, *slide* telah dibuat dalam bentuk *software* presentasi misalnya *Microsoft Power Point* yang fungsinya sama dengan *slide* manual yang dapat ditampilkan melalui projector. Penggunaannya lebih sederhana tetapi merancanginya perlu pelatihan dan teknik khusus. Pembahasan tentang *slide* dijelaskan di sub bab tersendiri.

8.4 Jenis-jenis *Slide Power Point*

Manusia tertarik dengan variasi. Dosen yang mengajar dengan variasi lebih dipilih oleh mahasiswa. Donat dengan varian *toping* yang berbeda diminati oleh pembeli. Mie yang memanfaatkan varian rasa pedas, digandrungi oleh anak muda. Saat Anda menggunakan alat bantu *slide*, Anda juga perlu melakukan variasi karena pendengar senang variasi. Selama persiapan Anda perlu menghubungkan apa yang ingin dimasukkan dalam bentuk *slide* dengan jenis *slide* yang akan gunakan. Berikut ini adalah jenis *slide* yang dapat dibuat di *slide* (Forsyth, 2009).

1. *Slide* Pemecah kebekuan (*Ice Breaker*)

Istilah pemecah kebekuan adalah aktivitas atau permainan yang dirancang untuk menyambut peserta dan menghangatkan percakapan di antara peserta dalam rapat, kelas pelatihan, sesi pembentukan tim, atau aktivitas lainnya. Setiap acara yang mengharuskan orang untuk berinteraksi dengan nyaman satu sama lain adalah kesempatan untuk menggunakan pemecah kebekuan (Heathfield, 2020). Biasanya *ice breaker* perlu dilakukan untuk sesi seminar dimana pendengar harus duduk satu hari penuh, tetapi penting juga dilakukan oleh pengkhotbah diawal khotbahnya untuk menarik perhatian pendengarnya.

Biasanya *slide ice breaker* muncul lebih awal. Sebelum atau sesudah *slide* judul tergantung dari momentum yang ingin diciptakan oleh pengkhotbah. Di beberapa

kesempatan saya melakukannya dipengucapan kata awal, setelah itu berdoa, dan kemudian saya pindah ke *slide* ke dua tentang judul. Tetapi di kesempatan lainnya, saya bacakan dulu judulnya, barulah saya melakukan *ice breaker*. Tujuan *ice breaker* dibuat adalah untuk menyampaikan informasi, memengaruhi mood atau pemikiran pendengar, agar pendengar menyiapkan waktu. *Ice breaker* dapat berupa sebuah pertanyaan menggelitik yang membutuhkan respon dari beberapa pendengar, sebuah peragaan (menggunakan alat bantu), permainan (di sesi seminar), cerita singkat, dan sejenisnya. *Slide* dirancang untuk memengaruhi suasana hati, itu sebabnya harus dibuat semenarik mungkin. Perpaduan pemilihan gambar, *font*, warna penting untuk diperhatikan. Silahkan melihat gambar 8.6 dan gambar 8.7 dibawah ini, mana lebih menarik perhatian pendengar *slide* di gambar 8.6 atau gambar di 8.7? Gambar 8.6 lebih menarik.



Gambar diambil dari <https://unsplash.com/s/photos/house>

Gambar 8.6 Contoh Gambar *Ice Breaker* yang Menarik

Terciptanya *slide* digambar 8.6 karena bayangan saya bahwa didalam rumah harus ada cinta. *Font*: variasi besar *font* berbeda, tujuannya untuk menarik perhatian pembaca. *Font* paling besar ada pada kata “cinta” karena pengkhotbah mau menggambarkan bahwa di dalam rumah itu ada cinta yang perlu dipelihara dengan baik oleh setiap keluarga. Font kata “di rumah” merah untuk menggambarkan bahwa cinta harus membara. Ada banyak pilihan rumah di internet, tetapi saya menghabiskan waktu lima belas menit untuk mendapatkan rumah yang menggambarkan suasana cinta. Rumah ini saya pilih karena menurut saya, setiap orang yang melihat rumah ini mereka “penasaran” untuk masuk dan melihat cinta di dalamnya.

CINTA DI RUMAH

(LOVE AT HOME)



Gambar diambil dari <https://pixabay.com>

Gambar 8.7 Contoh Gambar *Ice Breaker* yang Standar

Gambar 8.7 adalah tipikal *slide* standar pada umumnya, yang penting ada judul dan ada rumah. Mengapa ada gambar rumah? Mungkin alasannya sederhana, gambar rumah ada karena ada tulisan rumah. Anda bisa bedakan sekarang mana gambar yang menarik dan yang standar?

2. *Slide* Menggunakan Simbol, Angka, atau Huruf

Slide jenis ini digunakan saat pengkhotbah memberikan keterangan yang terdiri dari beberapa poin penting. Isi khotbah sering mengandung beberapa poin untuk kemudian dijabarkan satu persatu. Tetapi perlu diketahui *slide* seperti ini perlu diminimalkan penggunaannya, dan kalau harus dibuat, buatlah dengan desain yang menarik. Silahkan melihat gambar 8.8 dan gambar 8.9, mana lebih menarik perhatian pendengar, gambar 8.8 atau gambar 8.9?



Gambar A: <https://www.freepik.com/>

Gambar 8.8 Contoh *Slide* Menggunakan Simbol yang Menarik

Pada gambar 8.8 saya memilih gambar seorang ibu yang sedang menjalankan fungsinya sebagai seorang wanita karir dan ibu rumah tangga yang harus menyeimbangkan kehidupannya untuk mempertegas poin-poin yang dibahas. Warna merah tua disisi kiri dengan tulisan “Basic Balance” saya sesuaikan dengan warna baju si ibu yang merah tua (boleh juga Anda memilih warna biru, tetapi Anda juga harus sesuaikan dengan warna di lingkaran). Perhatikan, bahwa angka dipadukan dengan lingkaran berwarna.! Sebenarnya, bisa saja langsung tulis 1,2,3, . . . tetapi saya ingin angkat itu terlihat menarik dan bervariasi sehingga saya tambahkan lingkaran dengan warna gradasi merah, dan didalam lingkaran saya masukkan angka.

BASIC BALANCING

1. Menyewa konsultan untuk “time management”
2. Minta seorang teman untuk menjadi “reminder”
3. Belajar untuk hidup di saat ini
4. Katakan tidak



Gambar diambil dari <https://pixabay.com/images/search/balance%20cartoon/>
Gambar 8.9 Contoh Gambar *Slide* Simbol Standar

Font standar digunakan di Gambar 8.9 di padukan dengan gambar yang sulit mengorelasikan dengan sub judul “*basic balancing/work-life balance.*” Karena gambar yang pilih adalah gambar seorang anak yang sedang menjaga keseimbangan dengan sebatang kayu diatas tali. Poin ditulis hanya menggunakan angka saja.

3. *Slide* gambar

Slide gambar sering dibuat dibahagian isi saat menjelaskan suatu tempat di alkitab atau ilustrasi. Pemilihan gambar harus memerhatikan beberapa hal yaitu warna gambar, kecocokan gambar dengan cerita, ukuran gambar, alamat gambar diambil jika Anda menggunakan gambar gratis (berhati-hatilah saat Anda memilih gambar di internet).

Silahkan perhatikan gambar 8.10 dan gambar 8.11 berikut ini pemilihan warna gambar pantai. Mana yang lebih menarik warnanya, gambar 8.10 atau gambar 8.11?



Gambar dari <https://pixabay.com/photos/beach-sea-panorama-panoramic-1824855/>

Gambar 8.10 Contoh Pemilihan Warna Cerah

Gambar 8.10 sudah barang tentu lebih menarik karena warna lebih cerah, segar, dan pemandangannya lebih indah dengan air yang berwarna biru, pasir berwarna putih, dan kelompok pepohonan yang berwarna hijau menambah menariknya gambar tersebut.



Gambar dari <https://pixabay.com/photos/beach-sea-ocean-tropical-1236581/>

Gambar 8.11 Pemilihan Warna Gelap

Gambar 8.11 terkesan gelap dan kelabu. Pasir pantai coklat, warna air laut abu-abu, pantai terlihat gersang, langit gelap yang menandakan akan datang hujan.

Perhatikan baik-baik Gambar 8.12 dan gambar 8.13 tentang menempatkan gambar dan keseimbangan letak gambar. Mana yang lebih menarik?



Gambar <https://unsplash.com/photos/eHOZjZEx7u8>

Gambar 8.12 Contoh Gambar yang Menempatkan Keseimbangan Gambar

Gambar 8.12 terlihat lebih natural dan simetris dan tidak dipaksakan untuk memenuhi *template slide*. Sehingga ketika Anda sedang menceritakan gambar itu, pendengar dapat membayangkan cerita pengkhobah sambil melihat gambar yang indah dan peletakan gambar yang simetris.



Gambar <https://unsplash.com/photos/eHOZjZEx7u8>

Gambar 8.13 Contoh Gambar yang Penempatannya Tidak Seimbang

Gambar 8.13. tidak simetris, dan dipaksa untuk memenuhi *template* sehingga tidak nyaman dilihat oleh mata. Bisa jadi saat Anda sedang berbicara, fokus pendengar mengomentari gambar yang tidak simetris tersebut.

8.5 Membuat *Slide* yang Menarik

Nama *powerpoint* telah menjadi identik dengan perangkat lunak presentasi tetapi masih ada perangkat lunak *slide* digital lainnya tersedia yang dapat digunakan seperti dari *Keynote* dari *Apple* dan dari *Prezi*, *Corel Presentations*, *Lotus Freelance Graphics*, *MagicPoint*, dan lainnya. Perangkat lunak presentasi memungkinkan Anda untuk menampilkan informasi sebagai *slide*, video, dan audio pada layar dengan menggunakan komputer pribadi, laptop, tablet, atau smartphone dan proyektor (Coopman, 1997).

Tidak dapat disangkal lagi bahwa perangkat lunak presentasi telah menjadi alat yang paling serbaguna dan dinamis untuk sebagian besar tujuan berbicara di depan umum. Ketika perangkat lunak presentasi digunakan secara efektif, pendengar memberikan perhatian yang lebih besar kepada pembicara, memahami ide-ide utama dengan lebih baik, dan menyimpan informasi dengan baik (James et al., 2006). Tetapi tidak setiap khotbah membutuhkan *slide* digital (Szabo & Hastings, 2000).

Dengan hadirnya *Powerpoint*, maka muncul beberapa masalah bagi seorang pengkhotbah. Salah satu masalah terbesar dengan presentasi *Powerpoint* adalah kenyataan bahwa seorang pengkhotbah mungkin tergoda untuk memasukkan sejumlah besar informasi pada pendengar tanpa memperhatikan rentang perhatian mereka. Masalah berikutnya adalah sebagian besar pengkhotbah tidak mempelajari ilmu komputer khususnya tentang *Microsoft power point* karena tidak ada di kurikulum sehingga menimbulkan kendala berikutnya yaitu malas atau

tidak punya waktu untuk mempelajari cara mendesain *power point* dan menggunakan seluruh fitur yang ada di *Microsoft powerpoint*. Walaupun mereka harus membuat *power point*, mereka akan melakukannya dengan sangat sederhana dan tidak menarik. Pesan saya kepada pembicara/pengkhobah agar Anda sungguh-sungguh harus mempelajari bagaimana membuat *powerpoint* yang menarik agar pelayanan melalui khotbah yang diberikan menjadi maksimal.

Dimalam tahun baru tepat pukul 12.00 PM saya dan keluarga senang menyaksikan pertunjukan kembang api di udara. Biasanya yang memainkan kembang api ini orang-orang yang sedang sewa vila. Ada sebuah vila didekat tempat kami tinggal. Parade kembang api akan dimulai sejak pukul 10.00 hingga pukul 12.30 AM. Kami betah menatap langit dan menikmati indahnya percikan api yang warna warni. Setiap kembang api meluncur di udara, kami berseru, “w-o-w”, ada lagi yang lain, kami kembali berseru “o-h, indahnya”, muncul lagi yang lain “w-u-i-h cantik sekali”, begitulah kata-kata yang berulang kali diucapkan setiap ada percikan kembang api di udara.

Presentasi yang bagus sama seperti pertunjukan kembang api. Di setiap *slide* baru, pendengar memandang kagum “W-o-w. W-u-i-h, O-o-o-h. A-a-a-h.” Penonton begitu terpesona oleh tampilan spektakuler *slide* sehingga tidak ada yang benar-benar ingin melepaskan matanya dari *slide* tersebut.

Anda tidak perlu menjadi seniman profesional untuk mengembangkan *slide Powerpoint* yang menarik cukup sungguh-sungguh mempelajari tutorial penggunaan fitur *power point* dan melatih naluri disain Anda sesering mungkin. Hampir semua orang dapat menggunakannya untuk membuat gambar yang terlihat profesional. Perhatikan *template, font, susunan kata, menempatkan gambar dan pembuatan slide* (Templeton, 2010) .

Template

Template menyediakan keseluruhan latar belakang dan tema untuk presentasi *slide* Anda. Fungsinya seperti papan tulis. Papan tulis tersedia, dan guru yang mengisinya menggunakan kapur tulis atau spidol. Saya sering menyaksikan *template* pengkhobah terlalu sederhana. Hanya berwarna hitam atau putih. Disitulah dia memasukkan kata-kata atau gambar. Ingat, bahwa tujuan Anda menggunakan *slide* adalah sebagai alat bantu agar pendengar tertarik mendengarkan khotbah Anda.

Ada beberapa saran yang perlu diingat saat memilih *template*:

1. Ciptakan atmosfer dengan *template* Anda. Pilih *template* yang sesuai dengan atmosfer yang ingin diciptakan untuk pendengar Anda. Pilih warna yang mendukung pesan Anda. Jikalau *template* Anda berwarna hitam atau putih, atmosfer apa yang mau diberikan kepada pendengar? Atmosfer dukacitakah? Atau Anda hanya sekadar memilih warna itu?
Misalnya topik khotbah Anda Markus 10:14 yaitu tentang “anak-anak yang Empunya Kerajaan Surga”. Bagaimana Anda menciptakan Atmosfer *templat*nya? Sudah barang tentu perlu berikan warna ceria, dan gambar lucu/kartun.
2. Pilih *template* dengan ukuran kecil karena Anda butuh ruang untuk konten *slide*.
3. Buat *template* Anda sendiri. Mengapa tidak membuat latar belakang Anda sendiri untuk mendukung tema Anda?
4. Hindari "sampah grafik." Apa yang dimaksud dengan sampah grafik? Misalnya logo perusahaan yang dicantumkan di setiap *template* atau judul yang terus mengikut di setiap *template*. Logo atau judul pada setiap *slide* di *template* Anda bisa jadi

- mencolok atau mengganggu pembaca, karena logo atau judul dapat cepat menjadi membosankan dan mengurangi pesan Anda yang sebenarnya.
5. Pilih cahaya berdasar latar belakang. Jika Anda presentasi di ruangan yang gelap/ malam hari lebih baik gunakan latar *template* gelap dengan huruf kontras yang ringan dan jika Anda memberikan presentasi disiang hari pilihan terbaik adalah latar belakang yang terang karena latar belakang gelap akan tersapu cahaya terang.
 6. Gunakan latar belakang atau gaya yang serupa untuk setiap *slide*.

Font

Font adalah karakter dan gaya huruf. *Font* yang Anda pilih menentukan tampilan, gaya huruf, dan karakter dari *slide* Anda. Ada beberapa tip agar pemilihan *font* Anda berkualitas:

1. Gunakan huruf besar untuk kata dalam judul. Gunakan huruf besar pada huruf pertama dari setiap kata di *slide* judul. Gunakan huruf besar untuk kata pertama poin hanya di *slide* berikutnya.
2. Jangan menggunakan lebih dari dua *font* per *slide*. Perubahan *font* adalah cara yang baik untuk menarik perhatian, tetapi lebih dari dua per *slide* mengganggu.
3. Pilih ukuran *font* yang besar. Ukuran *font* harus dua puluh empat poin atau lebih besar.
4. Gunakan huruf besar dengan hemat dan hanya untuk menekankan satu poin.
5. Gunakan *font* umum di semua *slide*
6. Warna pada *font* maksimum tiga jenis, kalau keterangan memerlukan lebih dari tiga jenis warna, maka gunakan gradasi warna dari yang telah dipilih.

Susunan Kata

Slide digunakan untuk menyampaikan pesan. Berikut ini adalah panduan untuk membantu Anda menggunakan kata-kata secara efektif.

1. Gunakan kata-kata sesedikit mungkin. Gunakan kata kunci dan frase sederhana untuk menyampaikan maksud tertentu.
2. Gunakan tidak lebih dari enam baris per *slide* dan tidak lebih dari enam kata per baris. Gunakan lebih sedikit baris dan kata jika memungkinkan.
3. Jangan mengulangi kata. Kalau poin setiap awal kalimat sama, sertakan dalam judul dan diikuti dengan titik dua.
4. Gunakan frase daripada kalimat. Frase pendek biasanya lebih efektif daripada kalimat lengkap. Menggunakan kutipan adalah pengecualian dari aturan ini.
5. Cek ejaan. Koreksi dan koreksi lagi. Minta orang lain untuk melihat *slide* Anda dengan pandangan yang segar.
6. Bersikaplah konsisten. Pertahankan penggunaan kata kerja dan *tenses*, tanda baca, serta gaya poin-poinnya tetap sama di seluruh presentasi.
7. Gunakan elemen visual umum pada setiap *slide*, seperti poin atau simbol yang sama.

Gambar-gambar

Foto, gambar, dan *clipart* biasanya ditemukan pada *slide*. Kiat-kiat ini akan membantu Anda menggunakan gambar untuk mendukung pesan Anda:

1. Grafik lebih kuat daripada kata-kata. Menambahkan foto, grafik, atau gambar membuat presentasi menjadi hidup dan dapat menambah efek emosional.
2. Singkirkan kata-kata jika gambar menceritakan kisahnya.
3. Bayar untuk mendapatkan hak cipta. Jika menggunakan foto, grafik, atau karya seni berhak cipta, pastikan untuk mengakui artis dan membayar royalti yang sesuai. Atau mencari gambar atau konten yang tidak berbayar.

4. Gunakan gambar yang jelas. Periksa kualitas dan kekayaan gambar. Semakin banyak piksel di foto Anda, semakin kaya dan akurat proyeksinya. Jangan menarik gambar hanya untuk memenuhi *template* sehingga gambar menjadi tidak proporsional.
5. Grafis harus memiliki tujuan. Pilih gambar yang mendukung pesan Anda dengan jelas.
6. Jagalah agar kata-kata sederhana. Jika pendengar Anda harus berpikir keras untuk menemukan makna dalam gambar tersebut, jangan gunakan itu.
7. Visual mengalahkan verbal. Gambar lebih kuat dan mudah diingat daripada kata-kata pada *slide*.
8. Jaga konsistensi. Jangan mencampur foto dan diagram dalam presentasi yang sama.

Pembuat *Slide*

58

Anda sebagai orang yang membuat *slide*, ada beberapa hal yang perlu diperhatikan yaitu:

1. Luangkan waktu untuk memoles gambar secara profesional.
2. Integrasikan pesan verbal dan visual dengan hati-hati.
3. Luangkan waktu untuk mendapatkan umpan balik, nasihat, atau bantuan dari orang lain.
4. Gunakan fitur transisi yang sesuai dengan topik dan materi visual. Perangkat lunak presentasi memberi Anda banyak cara untuk berpindah dari satu *slide* ke *slide* berikutnya. Buat transisi tetap sederhana dan jangan lucu. “*Fading*” atau “*dissolve*” dari satu *slide* ke *slide* berfungsi dengan baik. Dalam khotbah gunakan transisi yang sama atau serupa untuk semua *slide* agar pendengar merasakan konsistensi (Coopman, 1997).
5. Gunakan efek animasi dengan bijak. Efek animasi memungkinkan seseorang untuk memanipulasi bidang visual *slide* digital untuk menggerakkan bagian bidang tersebut. Misalnya, Anda dapat memiliki gambar “*move in*” dari atas atau bawah, kiri atau kanan. Tapi kenapa Anda perlu menganimasinya? Jangan dilakukan animasi tanpa sebab yang jelas. Efek khusus apa pun yang digunakan harus berfungsi dengan cara yang berhubungan langsung dengan tujuan khotbah. Seorang pengkhotbah dapat menggunakan fitur animasi perangkat lunak presentasi secara efektif untuk mengungkapkan poin-poin penting satu demi satu (Coopman, 1997). Misalnya, pertama-tama Anda dapat mendiskusikan pola “*NEWSTART*” (Nutrition, Exercise, Water, Sunshine, Temperance, Air, Rest, Trust in God) untuk menjelaskan pentingnya menjaga tubuh tetap sehat.
6. Gunakan warna dengan baik. Untuk membuat *slide* Anda mudah dibaca, pilih warna yang menghasilkan kontras tinggi antara latar belakang dan *font*.
7. Jangan menyalin halaman web ke *slide*. Sangat menggoda untuk memotong dan menempelkan halaman-halaman itu ke media presentasi dan menggunakannya sebagai *slide* khotbah. Melakukan hal itu hampir tidak pernah merupakan ide yang bagus. Halaman tersebut tidak dirancang untuk digunakan dalam khotbah sehingga tidak diterjemahkan dengan baik ke dalam format *slide*. Halaman-halaman tersebut biasanya berisi terlalu banyak informasi. Pendengar tidak akan mendapatkan apa-apa dari *slide* seperti ini dan akan cepat bosan dengan khotbah yang sedang disajikan.
8. Berlatihlah menggunakan visual saat sedang melatih khotbah
9. *Slide* jangan dibaca tetapi diterangkan/dijelaskan
10. Gunakan remote. Seorang pengkhotbah yang tidak memiliki remote control lebih bagus jangan berkhotbah. Remote memungkinkan Anda mengubah *slide* dari mana saja di dalam ruangan. Setiap remote beroperasi pada frekuensi dan memiliki jangkauan terbatas. Setiap Anda hendak berkhotbah, periksa kembali sejauh mana jangkauan dari remote Anda.

11. Uji Beta. Warna pada *slide* dapat berubah dengan kalibrasi setiap proyektor. Uji *slide* Anda pada proyektor yang akan digunakan untuk memastikan warna pada layar.
12. Pegang *handout* Anda. Bagikan salinan *slide* atau materi cetak lainnya setelah presentasi kecuali jika *handout* diperlukan untuk mencatat materi khotbah/seminar.

Untuk menghasilkan *slide* yang berkualitas, Anda perlu mengkombinasikan kreativitas, ketekunan, dan kesabaran.

Ada dua poin tambahan yang perlu dipahami oleh pengkhotbah sehubungan dengan karakter pendengar dan permintaan *slide*: 1.) Penting untuk mengetahui karakter pendengar. Pendengar dapat membaca lebih cepat daripada Anda berbicara (Templeton, 2010). Saat Anda meletakkan kata-kata di layar, ingat bahwa pendengar telah selesai membaca sebelum Anda memiliki kesempatan untuk menyatakan kembali poin Anda. Jika Anda cantumkan seluruh presentasi Anda di *slide* dan Anda hanya membacakannya, percuma Anda membuat *slide* karena pendengar telah selesai lebih dulu dari Anda setelah itu mereka akan beralih pikirannya kepada aktivitas lainnya. 2.) Banyak pihak penyelenggara, gereja, jemaat, individu yang tertarik dengan *slide* Anda dan menginginkan Anda untuk membagikannya kepada pendengar (Templeton, 2010). Pastinya Anda merasakan bagaimana membuat *slide* yang menarik. Butuh waktu berminggu-minggu bahkan berbulan-bulan. Susah payah mencari ide desain, gambar yang cocok, tulisan (*font*) yang sesuai, memoles semakin sempurna, dan banyak detail lainnya yang dikerjakan dan dengan hanya sekali klik saja maka *slide* anda sudah dapat diakses orang lain. Mungkin Anda memercayai orang yang menerima file Anda, tetapi bagaimana kalau orang itu meneruskannya ke orang lain, orang lain meneruskannya kepada yang lainnya? *Slide* Anda yang merupakan kekayaan intelektual Anda muncul disebuah domain tanpa Anda menyadarinya. Baru-baru ini saya menemukan *slide* saya di internet tanpa seijin saya dan bukan juga saya yang mengunggahnya. Kondisi seperti itu perlu diantisipasi.

BAB 9 MENGENDALIKAN MASALAH TAK TERDUGA

9.1 Pendahuluan

Pernahkah Anda mengalami kondisi panik ketika Anda tiba disebuah gereja satu jam lebih awal dan mulai mempersiapkan segala sesuatu sehubungan dengan materi presentasi. Laptop Anda segera dibuka, proyektor dihubungkan dengan laptop. Ketika laptop sudah terhubung dengan proyektor, laptop Anda tidak dapat membaca beberapa *slide*. Ada beberapa font yang berubah ukurannya. Empat puluh menit lagi acara akan dimulai. Anda melepaskan kabel penghubung dan mulai panik mencari-cari kenapa sampai beberapa *slide*, sambil tidak fokus memperbaiki *font* yang berantakan ukurannya. Keringat mulai dirasakan. Saya panggil teknisi ditempat itu. Teknisi berkata bahwa kemungkinan besar proyektor disini tidak cocok dengan laptop Anda. Hanya beberapa menit tersisa sebelum acara dimulai. Anda menyesal mengapa tidak bawa proyektor. Segera Anda terpikir untuk memindahkan data anda ke *flash disk* agar menggunakan laptop teknisi. Mencari-cari *flash disk* di tas laptop. Tidak ada. Anda merasa pasti, bahwa *flash disk* selalu ada di tas. Tetapi tidak ada. Protokol telah memulai acara. Segala sesuatu menjadi salah. Anda harus segera mengambil keputusan. Anda akan menyampaikan seminar tanpa menggunakan alat bantu *powerpoint*. Konsentrasi Anda terpecah, semangat Anda berubah. Nama Anda dipanggil. Anda memulai seminar darurat Anda.

Tidak peduli seberapa teliti Anda mempersiapkan segala sesuatu sehubungan dengan khotbah Anda, ada saja hal-hal yang terjadi yang tidak sesuai dengan harapan. Untuk menghindari

seminimal mungkin kondisi yang tidak diinginkan setiap pengkhotbah perlu menerapkan manajemen risiko pada setiap khotbah/presentasinya. Bab ini akan membahas tentang mengatasi masalah tak tertuga.

9.2 Mempersiapkan Hal Yang Tak Terduga

Resiko tidak menggunakan alat bantu *powerpoint* seharusnya tidak perlu terjadi jika pengkhotbah telah mempersiapkan proyektor dari rumah atau telah menyiapkan flash disk/disk eksternal yang telah berisi dokumen khotbah.

Menurut The Princeton Language Institute & Laskowski (2001) ada beberapa masalah klasik yang dialami oleh banyak pembicara (termasuk saya sendiri):

1. Masalah Mikrofon

Masalah mikrofon dapat diminimalisir ketika pengkhotbah berkhotbah di gerejanya karena ia sudah mengenal kondisi mikrofon dan operatornya, tetapi ini akan menjadi masalah ketika seorang pengkhotbah menjadi pembicara tamu digereja lainnya. Mengapa itu menjadi masalah? Karena kita tidak tahu kondisi dari mikrofonnya. Butuh waktu untuk mengetahui jenis mikrofon dan penggunaan mikrofon yang benar. Berdiskusilah kepada teknisis. Sebagian besar tempat yang menyediakan mikrofon juga menyediakan staf pendukung teknis.

Pembicara perlu mengetahui jenis mikrofon, dan melatih cara menggunakan dengan benar. Misalnya, memegang mikrofon di tangan Anda saat berbicara berbeda dengan berbicara ke mikrofon yang dipasang ke mimbar.

Ada tiga jenis mikrofon yang sering digunakan oleh pembicara yaitu pertama, mikrofon dinamis yaitu jenis mikrofon yang paling sering Anda lihat di panggung, di mana suara diarahkan ke depan mikrofon. Jenis ini dapat menangani suara yang lebih keras karena kurang sensitif. Kedua, mikrofon kondensor adalah jenis yang biasa Anda lihat di studio rekaman. Suara diarahkan ke sisi mikrofon ini, itulah sebabnya Anda melihat beberapa di antaranya mengarah ke langit-langit dan beberapa digantung terbalik, karena tidak masalah selama sisi yang benar diarahkan ke sumber suara. Mereka lebih sensitif terhadap perubahan volume yang lebih kecil dan dapat menangkap nuansa kecil (Studio Recording, 2021). Ketiga, mikrofon nirkabel. Ada beberapa keunggulannya yaitu nirkabel yang berarti tidak menggunakan kabel. Tidak ada bahaya tersandung. Model seperti ini memungkinkan pergerakan yang jauh lebih mudah, tahan lama, tanpa digenggam, dan sensitif (Rode, 2019). Bagi pembicara yang mobilitasnya tinggi, dianjurkan untuk memiliki mikrofon senis nirkabel untuk mengantisipasi tempat yang dikunjungi yang tidak memiliki mikrofon jenis ini.

Berikut ini ada tips bagaimana menggunakan mikrofon yang benar:

- a. Tes mikrofon adalah hal yang mutlak untuk dilakukan sebelum acara, saat belum ada orang di ruangan. Konsultasi kepada operator untuk pengaturannya.
- b. Genggamlah mikrofon dengan wajar tetapi kuat agar tidak mudah terlepas.
- c. Mikrofon yang digenggam adalah bagian leher sampai ujung, dan jangan memegang kepalanya karena akan memengaruhi suara Anda yang masuk ke mikrofon. Suara Anda menjadi kecil dan kemungkinan akan menimbulkan *feedback* dari penguat suara.
- d. Mikrofon jangan menutupi wajah.

- e. Perhatikan jarak bibir ke mikrofon. Aturlah agar karakter suara Anda terdengar. Tidak ada aturan yang pas, tetapi biasanya jaraknya disekitar dua sentimeter, dan operator yang akan menyesuaikan.

Walaupun Anda sudah mempersiapkan diri dengan kondisi mikrofon, tetapi tetap saja ada kendala yang tiba-tiba dan diluar ekspektasi. Itu juga perlu Anda antisipasi.

- a. Bagaimana seandainya mikrofon mati di tengah khotbah? Tidak perlu gugup dan kalut. Minta maaf kepada pendengar karena kondisi tersebut, berbincang sebentar dengan operator atau orang terkait tentang kendalanya mengapa itu terjadi (1-2 menit saja) setelah itu Anda harus segera mengambil tindakan. Jangan biarkan pendengar ikut bingung kemudian terpecah perhatiannya. Berbicaralah tanpa mikrofon. Anda perlu berjalanlah lebih dekat kepada pendengar. Anda harus menggunakan tenaga ekstra untuk mengeluarkan suara yang keras. Pastikan Anda dapat memproyeksikan suara Anda ke bagian belakang ruangan. Saat mikrofon sudah kembali menyala, serukan “Puji Tuhan”, kemudian Anda kembali ke depannya dan berbicara seperti semula.
- b. Bagaimana seandainya mikrofon mengalami distorsi? Istirahatkan suara Anda beberapa saat dan jauhkan mulut Anda darinya.

2. Masalah Alat Bantu

Semakin banyak peralatan audiovisual yang Anda gunakan dalam khotba semakin besar kemungkinan terjadi kesalahan. Sangat penting bagi Anda untuk meluangkan waktu untuk menyiapkan peralatan Anda dengan benar dan memastikannya berfungsi.

- a. Pernahkan Anda mengalami catatan Anda jatuh dan berserakan dilantai? Pastikan setiap lembar kertas Anda diberikan nomor. Kalau catatanmu sangat penting karena saat penjelasan Anda harus membacanya maka siapkan duplikatnya dan simpan di tempat berbeda. Misalnya di tas laptop Anda.

Suatu waktu saya bekhotbah di sebuah gereja. Sebelum khotbah, saya duduk di bangku paling depan dan mengikuti acara yang sedang berlangsung. Kebiasaan saya adalah menaruh catatan khotbah di antara Alkitab (delapan tahun lalu pengkhotbah belum terbiasa menggunakan *powerpoint*). Kemudian, saya pergi ke kamar kecil dan meninggalkan Alkitab di bangku dimana saya duduk. Sewaktu saya kembali, saya masih sempat mendengarkan acara pelayanan perorangan yang menjelaskan tetang pengabaran injil. Setelah acara ini selesai, saya dipanggil oleh salah seorang diakon untuk menuju ke ruang persiapan. Saya berdiri, membawa Alkitab dan menuju ruangan tersebut. Sebelum saya naik ke mimbar, seperti biasa, saya selalu memastikan kembali letak catatan khotbah, dan betapa paniknya saya ketika saya mengetahui catatan itu sudah tidak ada di antara Alkitab. Saya ingat dengan pasti dan saya sudah lihat beberapa kali saat sedang duduk di bangku tadi. Konsentrasi saya sudah tidak fokus lagi kepada khotbah yang akan saya bawakan. Salah seorang ketua jemaat melihat kepanikan saya dan menanyakan apa yang sedang terjadi. Kemudian saya menceritakannya. Kemudian dia berkata, “tunggu sebentar Pendeta!”. Dia keluar, dan tidak berapa lama kemudian, dia sudah kembali dengan catatan khotbah saya ditangannya. Rupa-rupanya ada kebiasaan salah satu anak anggota jemaat disana yang senang mengambil kertas, dan waktu dilihat catatan khotbah saya tersembul dari Alkitab saya

(mungkin saat saya ke kamar kecil), anak itu mengambilnya. Untung belum dirobeknya.

- b. Pernahkah Anda mengalami *powerpoint* Anda tidak dapat dibuka? Atau hilang saat Anda sedang mencarinya? Pastikan Anda menyimpannya di beberapa tempat. Di email adalah solusi penyimpanan yang paling baik. Kemudian Anda simpan juga di flash disk atau external disk, ponsel melalui *whatsapp* atau telegram. Dengan demikian, ketika file Anda tidak dapat dibuka, Anda masih bisa membukanya dari tempat penyimpanan lainnya. Alangkah bijaksananya jika Anda juga memberikan salinan file Anda kepada operator, dan percayakan kepada dia untuk menjalankan slide Anda. Ingat "*the show must go on*", sampaikan pesan Anda karena bagian yang penting dari konten adalah pesan Anda bukan slide Anda.
 - c. Pernahkah Anda mengalami Peralatan/*powerpoint* tiba-tiba berhenti bekerja? Saya pernah menyaksikan seorang pendeta yang saat berkhotbah tiba-tiba *slidenya* tidak jalan. Dia berhenti berkhotbah, dan sibuk mencari tahu mengapa itu terjadi. Sudah 15 menit waktu berlalu, dia masih sibuk mengotak atik laptopnya. Pendengar yang saat itu ada kurang lebih 100 orang mulai sibuk dengan acaranya sendiri. Rupanya laptopnya baru diganti sehingga dia juga masih belum terbiasa dengan laptop tersebut.
Jika Anda tidak dapat dengan cepat menentukan dan memperbaiki masalah, jangan berlarut-larut dengan itu. Beri tenggang waktu misalnya 5 menit untuk mencari tahu kendalanya, jika sampai waktu yang ditentukan, jalan keluar belum ada, lanjutkan khotbah tanpa bantuan visual. Jangan membuat pendengar menunggu saat Anda memperbaiki masalah. Jika Anda benar-benar membutuhkan alat bantu visual tidak ada salahnya bertanya kepada pendengar barangkali ada orang yang mengerti menyelesaikan masalah tersebut.
 - d. Bagaimana kalau *slide* Anda macet? Cobalah melakukan "*restart*" komputer Anda. Saat itu terjadi, ceritakan kondisi tersebut kepada pendengar. Jangan tiba-tiba Anda diam dan berketut dengan kemacetan tersebut. Katakan, "mohon maaf, saya mengalami masalah pada *slide* saya, *slide* saya tidak dapat dijalankan. Mohon bersabar, karena saya akan coba "*restart*" komputer saya, semoga setelah itu *slide* tidak ada masalah dan kita akan lanjutkan khotbahnya.
3. Masalah Pencahayaan Ruangan
- Seringkali diperlukan untuk menaikkan atau menurunkan pencahayaan di ruangan tempat Anda berbicara. Mengetahui di mana letak kontrol pencahayaan dan cara menyesuaikan pencahayaan sangatlah penting. Masalah pencahayaan juga sering terjadi saat acara tersebut menggunakan lampu sorot dimana cahaya lampu diarahkan ke Anda. Acara Kebaktian Kebangunan Rohani (KKR), atau perayaan keagamaan, penggalangan dana yang dibuat di malam hari biasanya menggunakan lampu sorot. Kalau Anda berkhotbah di malam hari, atau berkhotbah disiang hari dengan menggunakan slide, perhatikan pencahayaan dengan baik.
- a. Bagaimana Anda mengatasi cahaya yang terlalu terang sehingga tampilan *slide* tidak jelas? Antisipasi ini jarang terpikirkan oleh pengkhotbah, tetapi ketika sedang berkhotbah baru menyadari bahwa slide Anda tidak terbaca.

Kalau sudah seperti itu, biasanya pengkhotbah akan tetap meneruskannya. Antisipasi kondisi tersebut sebelum khotbah.

Bagi gereja yang hampir selalu menggunakan slide saat khotbah, sedangkan cahaya yang masuk dari jendela sangat terang maka pihak gereja dapat menyiapkan tirai bambu atau tirai plastik yang dapat diturunkan saat pengkhotbah mulai menggunakan slidennya. Bagaimana kalau Anda berbicara ditempat lain? Sehari sebelumnya Anda perlu bertanya kepada panitia kondisi ruangan dan pencahayaan disaat Anda berkhotbah. Jika memungkinkan, minta mereka menyiapkan kain penutup untuk beberapa jendela dibagian depan. Jika mereka tidak dapat menyiapkan, berarti Anda harus menyesuaikan tampilan slide yang lebih mudah dibaca (cara mengatur slide sesuai dengan pencahayaan ada di bab 8.5). Cara lain yang dapat dilakukan oleh gereja adalah mencat dinding dengan warna yang bukan putih. Karena warna putih sifatnya merefleksikan cahaya.

Pada malam hari, jika saat berkhotbah Anda merasakan terang maka sesuaikan cahaya di mimbar. Ada beberapa gereja yang memiliki sakelar yang mengontrol pencahayaan sehingga lebih mudah mengaturnya. Atau matikan lampu di bagian mimbar. Ada lampu yang dipasang sekaligus menyala beberapa lampu, (misalnya ada lima lampu di mimbar yang jika dimatikan maka semua lampu akan mati, jalan satu-satunya adalah melonggarkan salah satu lampu sebelum acara dimulai.

- b. Bagaimana Anda menghadapi masalah cahaya dari lampu sorot? Anda perlu berdiskusi dengan panitia dan bagian pencahayaan untuk mengetahui di bagian mana di mimbar seharusnya Anda berdiri untuk menghindari silaunya cahaya. Perlu juga Anda beritahukan sejauh mana Anda bergerak sehingga mereka dapat menempatkan lampu sorot itu diposisi yang nyaman bagi Anda.
- c. Bagaimana jika ruangan terlalu gelap? Anda segera koordinasikan kepada pihak yang berwenang; panitia/majelis jemaat/pihak hotel dan lain sebagainya.

4. Masalah Panggung

Ada banyak kasus yang saya alami sehubungan dengan panggung. Suatu waktu, saya terheran-heran karena di gereja itu panggungnya permanen dan tinggi, untuk bisa sampai ke panggung itu membutuhkan dua tangga yang jaraknya tigapuluh sentimeter satu tangga (lumayan tinggi, apalagi bagi pengkhotbah wanita yang menggunakan hak tinggi). Di kesempatan acara lain (saya dan istri sedang mengadakan KKR) panggungnya terbuat dari papan sehingga ada **cela diantara papan yang satu dengan papan yang lain dan tumit runcing sepatu istri saya sempat masuk kedalamnya** saat dia sedang mengambil bagian. Agak limbung tetapi tidak jatuh. Saat saya berkhotbah dan berjalan kesisi kiri podium, papan itu berderak-derak sehingga mengganggu mobilitas saya. Saya takut melangkah, takut papannya patah.

- a. Bagaimana kalau panggung tidak stabil? Bejalanlah di seluruh panggung untuk memeriksa kekokohnya atau kebisingannya satu hari sebelumnya agar dapat dilakukan perbaikan jika ada yang perlu diperbaiki, atau sebelum acara dimulai agar Anda tahu bagaimana harus berdiri dan berjalan. Perhatikan juga tangga menuju panggung, pastikan kalau tangga juga kokoh untuk berjalan.

- b. Bagaimana kalau panggung tinggi, licin dan tangganya terjal dan licin? Mungkin bagi pembicara pria kondisi ini dapat di atasi dengan baik. Bagi pembicara wanita, Anda harus memerhatikan jenis sepatu yang akan Anda pakai saat berbicara. Hindari sepatu yang terlalu tinggi (cukup sepatu yang tingginya tiga sentimeter). Pakai sepatu yang alasnya karet atau bergerigi untuk menghindari terpeleset.

5. Masalah Mati Listrik

Mati listrik dapat disebabkan oleh berbagai hal yaitu ada perbaikan listrik atau karena cuaca buruk/badai/kebakaran/ bencana lainnya. Setelah listrik padam, maka muncullah masalah lain yaitu ruangan menjadi gelap (apalagi kalau acaranya malam hari), udara menjadi panas (karena AC mati), danaptop akan mati (jika baterainya habis) (Templeton, 2010).

- a. Bagaimana jika pemadaman listrik arena cuaca buruk/badai/kebakaran/gempa bumi dan bencana lainnya. Ingat, keselamatan adalah yang terutama. Anda sebagai pengkhotbah perlu bertindak sebagai petugas Ahli Keselamatan, dan Kesehatan Kerja (AK3). Jangan kaku dan meneruskan khotbahmu. Arahkan pendengar untuk mengikuti aturan keselamatan gedung. Sebaliknya, jika Anda merasa aman, silahkan lanjutkan khotbah Anda mengikuti poin 9.2 1.a di atas. Pengkhotbah boleh merubah model khotbah, yang tadinya Anda yang berkhotbah, kemudian Anda buka sesi tanya jawab, atau kesaksian. Intinya agar pendengarmu mendapatkan manfaat dari khotbah Anda hari itu(Templeton, 2010).
- b. Bagaimana jika ruangan menjadi gelap? Pengkhotbah boleh mengarahkan pendengar untuk menyalakan senter ponselnya sementara dia meminta kepada koster atau diakon/diakones untuk mencari lilin dan menyalakannya. Saat suasana sudah tenang, silahkan Anda melanjutkan khotbah.
- c. Bagaimana jika ruangan menjadi panas? Pengkhotbah boleh meminta bantuan pendengar untuk membuka jendela (jika bukan poin 5.a yang terjadi), dan membuka pintu gereja. Setelah itu Anda dapat melanjutkan khotbah.

6. Masalah tentang Pembicara Sebelumnya yang Melampaui Batas Waktu (Templeton, 2010)

(Kondisi seperti ini dapat terjadi di KKR, seminar atau *workshop* keagamaan di mana panitia mengundang beberapa pembicara).

Salah satu situasi paling menjengkelkan yang dapat dihadapi pembicara adalah mengikuti pembicara yang melampaui batas waktunya. Kembali saya mengingatkan kepada pembicara agar Anda harus mengikuti batas waktu yang diberikan oleh panitia karena korban ketidakdisiplinan Anda memaparkan materi mengakibatkan pembicara lain menjadi korban). Bagaimana mengatasi waktu yang telah diambil oleh pembicara lain? Ketika sebagian dari waktu Anda di atas panggung telah digunakan oleh orang lain, usaha terbaik Anda adalah langsung mengejar. Jangan berharap Anda akan menambah waktu yang telah dihabiskan mereka. Penonton tidak mau duduk selama dua puluh menit tambahan untuk mendengar Anda berbicara-terutama jika orang lapar! (Templeton, 2010)

Anda dapat mengatasi waktu Anda yang dipersingkat dengan memberi tahu pendengar bahwa Anda tahu semua orang ingin mengikuti jadwal, jadi Anda hanya akan memberikan poin-poin penting yang perlu diketahui semua orang, dan Anda akan menerima komentar dan pertanyaan di akhir sesi. Ini juga dilakukan agar pembicara sebelumnya menyadari dampak yang terjadi akibat kelalaiannya menggunakan waktu. Mereka akan menghargai pertimbangan Anda. Setelah Anda menyampaikan pembicaraan singkat Anda.

Kondisi seperti di atas agak sulit dilakukan digereja (menyebutkan poin-poin penting), karena terkadang diwaktu tertentu acara gereja lebih padat dari biasanya. Misalnya, saat diadakan baptisan, atau pengurapan. Jika itu Anda hadapi, tetap Anda dapat menyampaikan khotbah Anda di durasi dua puluh menit yang seharusnya tiga puluh menit. Jemaat akan mengerti.

7. Masalah jika Pengkhotbah Sakit (Templeton, 2010)

Sakit adalah hal yang tidak diinginkan oleh pengkhotbah terjadi saat di hari dia akan menyampaikan khotbah. Tetapi peristiwa itu bisa saja terjadi. Biasanya, jika seorang pengkhotbah sakit saat dijadwalkan untuk berkhotbah, maka jawabannya adalah “pertunjukkan harus tetap dilanjutkan” artinya khotbah akan tetap dilaksanakan. Ada beberapa hal yang perlu dipertimbangkan. Jika sakit Anda pusing atau sakit ringan lainnya, yang masih bisa ditahankan mungkin Anda masih bisa berkhotbah. Tetapi jika penyakit itu tak tertahankan dan menular, jangan paksakan. Anda tidak ingin terjadi kehebohan di gereja karena Anda pingsan atau tiba-tiba lemas dan terduduk bukan?

Segera hubungi pihak yang mengundang atau pendeta. Ceritakan kondisi Anda. Berikan solusi, penjadwalan ulang atau mengusulkan pembicara pengganti. Untuk acara besar yang sudah direncanakan jauh-jauh hari, untuk melakukan penjadwalan ulang adalah suatu hal yang tidak mungkin. Harus cari pembicara pengganti. Saya pernah sakit, demam, dan sakit dibahagian perut kanan bawah. Padahal beberapa jam lagi harus berkhotbah. Saya segera menghubungi pendeta yang mengundang saya dan memberitahukan bahwa saya sakit. Kemudian saya mengusulkan agar istri saya yang menggantikan saya. Pendeta setuju dan acara kebaktian dapat berjalan dengan baik (Templeton, 2010).

BAB 10 PENGKHOTBAH YANG ETIS

10.1 Pendahuluan

Ketika Anda menjadi seorang pengkhotbah, Anda berada dalam posisi yang tepat untuk memengaruhi atau membujuk pendengar bahkan menggerakkan mereka untuk bertindak. Pertanyaannya adalah, apakah kita melakukannya agar pendengar menjadi lebih baik atau lebih buruk? Dengan kekuatan yang dimiliki oleh seorang pengkhotbah untuk memengaruhi pikiran dan hati orang lain maka setiap tugas khotbah yang diberikan harus dipertanggungjawabkan.” (Weiner & Simpson, 1971). Mengambil tanggung jawab atas khotbah yang disampaikan terletak pada inti menjadi pembicara yang etis.

Sekelumit kita akan bahas tentang orator hebat Indonesia yang dapat memengaruhi pendengarnya. Raden Haji Oemar Said Tjokroaminoto adalah seorang orator berpengaruh. Anak-muda datang berbondong-bondong dan mendengarkan orasi yang bersemangat dengan seksama. Beliau berorasi kepada anak muda Indonesia untuk menentang pemerintahan

Belanda dan ia berhasil memengaruhi mereka. Ir. Haji Soekarno juga adalah orator ulung. Orasi-orasinya mengguncang tanah air untuk melawan penjajah Belanda. Soekarno diilhami oleh perkataan gurunya Tjokroaminoto yang mengatakan, “demi menjadi orang besar, pemuda harus menulis seperti wartawan dan berbicara seperti orator.” Dan akhirnya Indonesia merdeka. Kita dapat lihat sejauh mana pengaruh kedua tokoh pahlawan di atas untuk memerdekakan Indonesia. Itu sebabnya penting untuk menjadi seorang pembicara yang etis agar pengaruh yang diberikan kepada pendengar adalah pengaruh yang selalu positif.

18

Etika berasal dari kata Yunani *ethos*, yang berarti "karakter" (O’Hair et al., 2010) Seperti yang pertama kali dicatat Aristoteles beberapa waktu yang lalu, pendengar mendengarkan dan mempercayai pembicara jika mereka menunjukkan etos positif, atau karakter yang baik. Penutur di Yunani Kuno dianggap positif jika mereka dipersiapkan dengan baik, jujur, dan menghormati pendengar mereka. Etika mengacu pada prinsip-prinsip tentang apa yang benar dan salah, bermoral dan tidak bermoral, jujur dan tidak jujur, adil dan tidak adil (Johannesen, 1990). Menurut penelitian modern pembicara yang etis adalah pembicara yang memiliki pemahaman yang kuat tentang subjek, menunjukkan keterampilan penalaran yang masuk akal, jujur, tidak manipulatif, tidak angkuh, dan benar-benar tertarik terhadap kesejahteraan pendengar (Corbett, 1990).

10.2 Pengkhotbah Yang Etis

Menurut Sellnow, (2005) Anda dapat mengukur diri Anda sebagai pembicara publik (termasuk didalamnya adalah pengkhotbah) yang etis dengan mempertimbangkan lima kriteria kunci selama proses pembuatan pidato/khotbah yaitu mempertimbangan topik dan tujuan, mengakui bias pribadi, memiliki bukti, melaporkan sumber informasi, dan menyampaikan ide secara lisan.

Mempertimbangkan Topik dan Tujuan

Mengapa topik dan tujuan menjadi bagian dari sikap etis? Karena yang sering terjadi adalah pengkhotbah memilih topik dan tujuan untuk menemplak seseorang yang tidak disukai, mengajak memihak (berkelompok), dan menghasut pendengar agar pro kepada pembicara.

84

Pikirkan baik-baik tentang topik khotbah Anda dalam kaitannya dengan diri Anda sendiri dan pendengar Anda. Apa yang ingin Anda capai? Apakah Anda memiliki pengetahuan menyeluruh tentang subjek tersebut dan isu-isu relevan yang terkait dengannya? Seberapa relevan bagi pendengar Anda? Apa implikasi potensial dari pesan Anda? Apakah itu akan membangun kerohanian Pendengar?

Jika Anda berkhotbah tentang menjaga tubuh Anda tetap sehat, Anda juga harus menjaga tubuh Anda tetap sehat dengan tidak merokok dan meminum Alkohol. Tetapi topik yang dipilih juga harus penting dan relevan dengan pendengar. Berbicara tentang vegetarian mungkin bukanlah pilihan yang masuk akal secara etis kepada sebuah gereja yang sebagian besar anggotanya telah menjadi vegetarian. Jadi, informasinya bukanlah sesuatu yang baru bagi mereka. Jika Anda mengkhobahkan menu vegetarian bagi anak milenial, mungkin informasi itu baru bagi anggota jemaat, dan menjadikan materi khotbah Anda relevan. Pembicara etis selalu berusaha untuk memastikan memberikan firman yang baru agar mereka mendapatkan kepuasan. Inilah contoh untuk menjawab pertanyaan di atas. Artinya seorang pengkhotbah meneliti dan memikirkan secara menyeluruh tentang topik dan masalah yang terkait dengannya. Jika konsep ini yang Anda lakukan saat membuat khotbah maka Anda telah memenuhi kriteria ini.

Mengakui Bias Pribadi

Seorang pengkhotbah harus bisa mengakui biasnya sendiri sehubungan dengan topik tersebut. Misalkan, jika Anda menyampaikan khotbah tentang vegetarian dan menghimbau pendengar untuk jangan memakan daging yang halal, padahal Anda masih memakan daging ayam, katakanlah di depan para pendengar. Jika Anda berkhotbah tentang gosip dan mengajak pendengar untuk tidak bergosip, padahal Anda sering masih menggosip, Akuilah. Pendengar berhak untuk mengetahui apakah Anda memiliki bias atau investasi pribadi dalam topik Anda. Mengakui bias menunjukkan rasa hormat dan kejujuran. Demikian pula, jika Anda membagikan kesaksian seseorang yang pendapatnya dapat memengaruhi cara pendengar mempertimbangkan informasi, akui itu secara terbuka dan jujur. Jangan berasumsi bahwa dengan tidak memberi tahu pendengar itu tidak akan merugikan apa pun. Jika pendengar mengetahui sendiri bias ini, mereka akan kehilangan rasa hormat kepada Anda sebagai seorang pengkhotbah etis. “Huh, dia berbicara tentang vegetarian, padahal kemarin saya bertemu dengan dia di sebuah gerai ayam, sedang memakan ayam goreng.” “Hei, untuk apa dia berbicara tentang gosip, padahal dia raja gosip?”

Memilih Bukti

Seorang pengkhotbah yang etis memilih dan menyajikan fakta dan opini yang berkaitan dengan topik secara adil dan akurat. Jangan mengubah atau menyembunyikan informasi yang harus diketahui penonton untuk membuat penilaian yang adil. Penting juga untuk mempertimbangkan kredibilitas sumber informasi Anda. Menyampaikan berita-berita yang belum dicek kebenarannya tidaklah kredibel. Anda dapat menentukan kredibilitas sumber dengan bertanya pada diri sendiri apakah itu relevan, tidak memihak, dan terkini. Jika pidato Anda tentang dampak merokok dan kesehatan, maka sumber yang relevan adalah dari jurnal-jurnal terbaru yang membahas tentang rokok dan kesehatan daripada mengutip dari website layanan pengaduan konsumen. Tetapi jika Anda berbicara tentang kualitas blender yang akan digunakan untuk menjus buah, data yang paling tepat diperoleh dari layanan pengaduan konsumen. Artinya, ketika seorang pengkhotbah memaparkan pernyataan, itu harus disertai bukti yang tepat. Jika Anda meyakinkan pendengar bahwa merokok akan membuat ketagihan dan Anda mengambil dukungan data dari sebuah website pabrik rokok yang tujuan pabrik ini adalah mencari keuntungan sebanyak-banyaknya, ini berarti informasi yang Anda dapatkan mungkin menjadi bias. Agar etis, pertimbangkan dari sumber-sumber medis yang berhubungan dengan topik Anda. Sumber bukti Anda haruslah sumber informasi terbaru. Informasi penelitian tentang nikotin pada tahun 2001 mungkin tidak seakurat yang diterbitkan oleh peneliti di tahun 2021.

Agar etis, Anda juga harus menunjukkan rasa hormat terhadap berbagai pendapat dan argumen berlawanan yang diangkat dalam penelitian. Akui bukti dan opini yang berlawanan bahkan saat Anda mendukung sisi argumen Anda. Dengan cara ini, komunikasi etis memupuk pilihan yang bebas dan terinformasi. Saat Anda berkhotbah tentang rokok merusak tubuh, anda perlu menjelaskan bahwa penelitian oleh *Physiology dan Behavior* dikatakan bahwa nikotin merupakan perangsang dan penekan selera makan (Kusuma, 2020). Daripada menghindari menyebutkan argument yang berlawanan, pengkhotbah mungkin dapat membicarakannya dengan kaitan seorang perokok lebih mementingkan merokok daripada makan. Untuk memeriksa keadilan Anda dalam melaporkan informasi, tanyakan, "Dalam pemilihan materi apakah saya telah memberikan kesempatan kepada pendengar untuk membuat penilaian yang adil?" Pastikan Anda bisa mengatakan ya.

Melaporkan Sumber Informasi

Pengkhotbah yang etis mengungkapkan sumber informasi atau opini yang diambil dari orang lain. Selalu hindari plagiarisme yaitu sebuah tindakan menampilkan ide orang lain sebagai milik Anda. Plagiarisme dibagi menjadi dua bagian yaitu plagiarisme disengaja dan tidak disengaja. Perhatikan, walaupun Anda mengklaim bahwa Anda tidak menyadari bahwa Anda menjiplak tidak mengubah fakta bahwa Anda pernah menjiplak. Dalam bentuknya yang paling mencolok, plagiarisme terjadi saat Anda menyampaikan khotbah yang disampaikan oleh orang lain, seolah-olah khotbah itu milik Anda sendiri.

Sering pembicara menjiplak dengan menyajikan paragraf, kalimat, atau bahkan frasa sebagai idenya sendiri, atau dengan meringkas atau memparafrasekan ide orang lain tanpa kutipan. Bahkan bentuk-bentuk penjiplakan ini bisa merusak reputasi Anda.

Saya mengajar kelas ilmu berpidato kepada mahasiswa teologi tingkat satu. Setelah ujian pertengahan semester, setiap mahasiswa harus mempraktekkan cara berkhotbah yang benar sesuai dengan materi yang telah disampaikan pada awal semester. Ketika salah satu dari mahasiswa saya berkhotbah, tiba-tiba saya dikagetkan dengan isi khotbahnya, karena saya sangat kenal dengan isi khotbah yang disampaiannya. Setelah dia selesai berkhotbah, kemudian saya mengajukan beberapa pertanyaan, “apakah khotbah yang baru disampaikan adalah benar Anda yang buat?”. Mahasiswa itu mengangguk dengan tegas. Saya kembali berbicara, “Sekali lagi saya tanya, apakah khotbah yang Anda sampaikan adalah benar-benar kamu yang buat?”. “Iya, Sir.” Kemudian saya berkata, “Khotbah yang Anda sampaikan adalah khotbah saya!” “Kemungkinannya adalah Anda mengambil dari buku saya atau dari internet.” Pendek cerita akhirnya dia mengakui bahwa khotbah yang dibawakan dia dapat dari internet, tanpa memerhatikan siapa penulisnya. Saya menasihati kelas dan mahasiswa ini tentang bahayanya mengakui khotbah orang lain sebagai khotbahnya. Berhati-hatilah kita, saat kita menggunakan pernyataan orang dan mengakuinya sebagai tulisan sendiri.

Jangan pernah Anda mengkhotbahkan khotbah orang lain dan mengakuinya menjadi khotbah Anda. Reputasi Anda tercoreng.

Bagaimana kalau saya membutuhkan informasi dari sumber eksternal untuk menghindari penjiplakan? Kutip sumber informasi sebagai catatan kaki lisan selama presentasi, atau tuliskan sumber di slide. Catatan kaki lisan adalah referensi singkat ke sumber informasi asli, dikutip pada titik dalam khotbah di mana informasi diberikan.

Perhatikan setiap gambar yang Anda pilih untuk melengkapi slide. Berhati-hatilah dengan hak ciptanya. Perhatikan setiap syarat dan ketentuan yang dinyatakan di setiap website dimana Anda mengambil gambar tersebut. Ada gambar yang bebas untuk digunakan, silahkan gunakan. Ada gambar yang bebas digunakan dengan syarat tertentu, perhatikan syaratnya. Ada gambar yang tidak boleh digunakan kecuali Anda membelinya. Jika gambar itu sangat diperlukan, silahkan membelinya.

Sampaikan Ide Secara Lisan

Pengkhotbah yang etis menunjukkan rasa hormat kepada pendengar saat menyampaikan pesan dengan melatih penyampaiannya, menggunakan bahasa yang inklusif dan bijaksana, dan menyampaikan ide dengan cara yang beretika. Ingat kembali saat-saat ketika Anda mendengarkan seseorang yang berkhotbah tidak teratur, membosankan, atau tidak siap. Apakah Anda merasa dihormati atau tidak dihormati oleh pengkhotbah tersebut? Kalau saya yang ditanya, saya akan mengatakan bahwa saya merasa tidak dihormati oleh pengkhotbah. Pembicara etis menghargai waktu pendengar dengan menawarkan pesan yang diatur secara efektif dan disajikan dengan lancar. Penutur etis juga menghormati pendengar dengan

menggunakan bahasa yang inklusif dan hormat. Istilah yang mencemarkan nama baik kelompok tertentu harus dihindari. Misalnya, menyebut pembantu rumah tangga sebagai “babu”, menyebut seseorang dengan kata “dia” yang seharusnya ibu atau bapak. Pembicara etis menghindari bahasa rasis, prasangka/diskriminasi terhadap perempuan, atau prasangka/diskriminasi terhadap umur seseorang. Pembicara etis menghormati pendengardan menyajikan ide-ide dengan cara yang mengacu pada berbagai gaya belajar yang disukai. Untuk melakukannya, Anda harus menggunakan berbagai bahan pendukung yang berbeda; berbagai seruan retorik; bahasa yang jelas, akurat, inklusif, dan hidup; penyampaian yang secara vokal dan visual cerdas dan ekspresif; dan organisasi yang jelas dan sistematis. Tanyakan pada diri sendiri, “Jika saya adalah pendengar, apakah saya akan didorong untuk mendengarkan khotbah saya?” Jika Anda dapat menjawab ya, Anda telah memenuhi kriteria pembicara etis ini.

Agak berbeda dengan Sellnow, O’Hair et al., (2010) menjelaskan bahwa etika seorang pembicara terdiri dari perhatian aturan dasar etis, hindari parafrasa, penggunaan wajar hak cipta, dan etika berbicara dan gunakan hak Anda untuk pidato bebas secara bertanggung jawab.

Perhatikan Aturan Dasar Etis

Apakah khotbah Anda berfokus pada masalah sosial yang sensitif atau masalah faktual yang tidak memihak, ikuti aturan dasar ini untuk berbicara etis. Kualitas martabat dan integritas harus ditanamkan dalam setiap aspek khotbah. Martabat mengacu pada memastikan bahwa pendengar merasa layak, dihormati, atau dihormati sebagai individu (Gudykunst et al., 1995). Integritas menandakan sikap yang tidak dapat disuap yaitu mengatakan yang benar diatas yang benar dan tidak melakukan kompromi kebenaran demi kepentingan pribadi (Gudykunst et al., 1995). Berbicara secara etis juga mengharuskan Anda untuk mematuhi "pilar karakter" tertentu (Josephson, 1996) Ini termasuk bersikap dapat dipercaya, rasa hormat, bertanggung jawab, dan adil dalam menyampaikan khotbah. Sikap dapat dipercaya yaitu kombinasi dari kejujuran dan ketergantungan. Ini termasuk mengungkapkan tujuan Anda yang sebenarnya kepada pendengar dan tidak mengorbankan kebenaran untuk itu. Pengkhotbah yang layak dipercaya tidak menawarkan informasi yang menyesatkan, menipu, atau salah. Rasa hormat ditunjukkan dengan menyebut dan menganggap pendengar sebagai manusia unik dan sanggup menahan diri dari segala bentuk serangan pribadi. Tanggung jawab berarti bertanggung jawab atas apa yang Anda katakan. Misalnya, apakah topik Anda akan bermanfaat bagi pendengar? Apakah Anda menggunakan bukti dan alasan yang kuat? Keadilan mengacu pada upaya tulus untuk melihat semua sisi dari suatu masalah dan mengakui informasi yang dibutuhkan pendengar untuk membuat keputusan yang terinformasi (Josephson, 1996).

Hindari Parafrasa

Sumber informasi adalah aspek penting dari setiap khotbah. Jika Anda mengambil sumber informasi dari orang lain baik dari sumber cetak atau *online*, Anda harus mengakuinya. Untuk menghindari plagiarisme maka Anda perlu mempelajari teknik mengutip dengan benar. Ada tiga cara mengutip yaitu; kutipan langsung, parafrase, dan meringkas. Mengutip langsung adalah pernyataan yang dibuat oleh seseorang diambil kata demi kata. Kutipan langsung selalu diakui dalam sebuah khotbah. Parafrase adalah pernyataan ulang dari ide, pendapat, atau teori orang lain dengan kata-kata pembicara sendiri (Plagiarism.iu.id, 2021). Karena parafrasa mengubah bentuk tetapi bukan substansi ide orang lain, Anda harus

mengakui sumber aslinya, karena bagaimanapun itu bukan ide Anda. Ringkasan adalah ikhtisar singkat tentang ide, opini, atau teori orang lain. Meskipun parafrase berisi kira-kira jumlah kata yang sama dengan bahan sumber asli yang dinyatakan dalam kata-kata pembicara itu sendiri, sebuah ringkasan memadatkan bahan yang sama, hanya menyingring esensinya.

Penggunaan Wajar Hak Cipta, dan Etika Berbicara

Hak cipta adalah perlindungan hukum yang diberikan kepada pencipta asli kata-kata sastra, buku dan artistic (Kusmawan, 2014). Ketika memasukkan materi berhak cipta dalam khotbah Anda misalnya seperti reproduksi bagan atau foto, klip video yang diunduh, dan sebagainya — Anda harus menentukan kapan dan apakah Anda memerlukan izin untuk menggunakan karya tersebut. Jika sebuah karya memiliki hak cipta, Anda tidak boleh memperbanyak, mendistribusikan, atau menampilkannya tanpa izin dari pemegang hak cipta (Gillen, 2002). Untuk setiap karya yang dibuat dari tahun 1978 hingga saat ini, hak cipta berlaku selama masa penulis, ditambah 50 tahun. Setelah itu, kecuali jika diperpanjang, karya tersebut masuk ke dalam domain publik, yang berarti siapa pun boleh memperbanyaknya.

Pengecualian terhadap larangan hak cipta adalah untuk doktrin yang digunakan secara wajar, yang mengizinkan penggunaan terbatas dari karya berhak cipta tanpa izin untuk tujuan kritik, komentar, pelaporan berita, pengajaran, penelitian (Copyright.gov., n.d.). Artinya saat menyiapkan bahan ajar untuk ruang kelas, Anda memiliki lebih banyak kebebasan untuk menggunakan karya kreatif orang lain tanpa meminta izin, tetapi dengan penghargaan dalam semua kasus, termasuk tampilan simbol hak cipta (©) pada selebaran berhak cipta atau alat bantu visual yang Anda sertakan dalam khotbah Anda. Aturan berbeda berlaku untuk pembicara profesional, yang penggunaan materi berhak cipta dianggap sebagai bagian dari "pertunjukan" yang mencari keuntungan.

Gunakan Hak Anda untuk Pidato Bebas Secara Bertanggung Jawab

Kode etik berbicara dibangun di atas prinsip moral daripada hukum. Jadi seorang pengkhotbah diberikan kebebasan berbicara yang mengandung kebenaran. Artinya, seorang pembicara agar menghindari ucapan yang memprovokasi orang (hasutan untuk melakukan kekerasan. Ucapan yang mencemarkan nama baik, atau berpotensi merusak reputasi seseorang di gereja, tempat kerja atau di komunitas. Ucapan yang melanggar privasi seseorang, seperti mengungkapkan informasi tentang seseorang.

Bagaimana Anda bisa tahu jika isi khotbah Anda mengandung bahasa yang memfitnah? Pasti Anda dapat merasakannya jika Anda berserah kepada Tuhan, merendahkan hati, membuang ego dan kebencian, dan menggunakan kata hati Anda.

Rolyana_Homelitics

ORIGINALITY REPORT

3%

SIMILARITY INDEX

3%

INTERNET SOURCES

0%

PUBLICATIONS

0%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1

es.scribd.com

Internet Source

1%

2

www.gptkk.org

Internet Source

<1%

3

moam.info

Internet Source

<1%

4

www.scribd.com

Internet Source

<1%

5

teologiareformed.blogspot.com

Internet Source

<1%

6

studybible.info

Internet Source

<1%

7

simbos.web.id

Internet Source

<1%

8

repository.radenintan.ac.id

Internet Source

<1%

9

pt.scribd.com

Internet Source

<1%

10	business.tutsplus.com Internet Source	<1 %
11	id.classicfoxvalley.com Internet Source	<1 %
12	fr.scribd.com Internet Source	<1 %
13	id.123dok.com Internet Source	<1 %
14	id.scribd.com Internet Source	<1 %
15	kinantitwin.blogspot.com Internet Source	<1 %
16	nesia.wordpress.com Internet Source	<1 %
17	www.skecherscom.us.com Internet Source	<1 %
18	www.slideshare.net Internet Source	<1 %
19	www.gracecovenantbaptist.com Internet Source	<1 %
20	doku.pub Internet Source	<1 %
21	wasatonline.wordpress.com Internet Source	<1 %

22	webdev-id.com Internet Source	<1 %
23	idoc.pub Internet Source	<1 %
24	morethanarticles.yolasite.com Internet Source	<1 %
25	muhammadrijal94.wordpress.com Internet Source	<1 %
26	www.kuansingkita.com Internet Source	<1 %
27	aweslife.blogspot.com Internet Source	<1 %
28	dunia-kampus-kumpulan-askep.blogspot.com Internet Source	<1 %
29	leoginting.blogspot.com Internet Source	<1 %
30	audiosetting.wordpress.com Internet Source	<1 %
31	dancesuatbibleclass.wordpress.com Internet Source	<1 %
32	kristusministry.blogspot.com Internet Source	<1 %
33	moemoetranslation.blogspot.com Internet Source	<1 %

34	aksaragama.com Internet Source	<1 %
35	apayangdimaksud.com Internet Source	<1 %
36	djokodm.wordpress.com Internet Source	<1 %
37	erzal.wordpress.com Internet Source	<1 %
38	it.scribd.com Internet Source	<1 %
39	kawengen.blogspot.com Internet Source	<1 %
40	konselingmasalahpernikahan.com Internet Source	<1 %
41	mammablogg.nu Internet Source	<1 %
42	niesyamobil.blogspot.com Internet Source	<1 %
43	pokernewsterkini.wordpress.com Internet Source	<1 %
44	teknolutu.blogspot.com Internet Source	<1 %
45	tuinvandemoedermymyblog.wordpress.com Internet Source	<1 %

46	unizahra.wordpress.com Internet Source	<1 %
47	www.arifsae.com Internet Source	<1 %
48	www.bachelorstudies.co.id Internet Source	<1 %
49	www.dietnutrisi.org Internet Source	<1 %
50	www.konsultanbisnissurabaya.com Internet Source	<1 %
51	www.sobatcantik.com Internet Source	<1 %
52	zachandchristie.com Internet Source	<1 %
53	Submitted to Universitas Pelita Harapan Student Paper	<1 %
54	a-research.upi.edu Internet Source	<1 %
55	airhidupblog.blogspot.com Internet Source	<1 %
56	anyflip.com Internet Source	<1 %
57	biarawanindo.blogspot.com Internet Source	<1 %

58	blogsolascriptura.blogspot.com Internet Source	<1 %
59	catarts.wordpress.com Internet Source	<1 %
60	eprints.uny.ac.id Internet Source	<1 %
61	forumm.wgaul.com Internet Source	<1 %
62	gkjlw.or.id Internet Source	<1 %
63	heyasuma.net Internet Source	<1 %
64	howaboutnews.blogspot.com Internet Source	<1 %
65	ijinmendirikanbangunan1.blogspot.com Internet Source	<1 %
66	issuu.com Internet Source	<1 %
67	madenopensupriadi.blogspot.com Internet Source	<1 %
68	mbahwp.com Internet Source	<1 %
69	ponselharian.com Internet Source	<1 %

70	repository.uksw.edu Internet Source	<1 %
71	repository.usu.ac.id Internet Source	<1 %
72	republika.co.id Internet Source	<1 %
73	rumah-sehatkita.blogspot.com Internet Source	<1 %
74	tespsikotes.com Internet Source	<1 %
75	ts-lim.blogspot.com Internet Source	<1 %
76	vendriktorindatu.blogspot.com Internet Source	<1 %
77	www.bandarmeriahnews.com Internet Source	<1 %
78	www.humanrights.gov.au Internet Source	<1 %
79	www.rajatipsdantrik.com Internet Source	<1 %
80	www.yeezyboost350.com.de Internet Source	<1 %
81	gkaz.wordpress.com Internet Source	<1 %

82 jbfuturelifestyle.wordpress.com <1 %
Internet Source

83 sarjana.co.id <1 %
Internet Source

84 stefanusedo.wordpress.com <1 %
Internet Source

85 glorianet.org <1 %
Internet Source

86 www.jawaban.com <1 %
Internet Source

Exclude quotes On

Exclude matches Off

Exclude bibliography On