

KOMUNIKASI NON VERBAL

FUNGSI KOMUNIKASI NONVERBAL

Komunikasi nonverbal pastilah merupakan kata yang sedang populer saat ini. Setiap orang tampaknya tertarik pada pesan yang dikomunikasikan oleh gerakan tubuh, gerakan mata, ekspresi wajah, sosok tubuh, penggunaan jarak (ruang), kecepatan dan volume bicara, bahkan juga keheningan.

ENAM FUNGSI KOMUNIKASI NONVERBAL

Untuk menekankan

Kita menggunakan komunikasi nonverbal untuk menonjolkan atau menekankan beberapa bagian dari pesan verbal.

Misalnya saja, anda mungkin tersenyum untuk menekankan kata atau ungkapan tertentu, atau anda memukulkan tangan anda ke meja untuk menekankan suatu hal tertentu.

Untuk melengkapi (*Complement*)

Kita juga menggunakan komunikasi nonverbal untuk memperkuat warna atau sikap umum yang dikomunikasikan oleh pesan verbal. Jadi, anda mungkin tersenyum ketika menceritakan kisah lucu, atau menggeleng-gelengkan kepala ketika menceritakan ketidakjujuran seseorang.

Untuk Menunjukkan Kontradiksi

Kita juga bisa dengan sengaja mempertentangkan pesan verbal kita dengan gerakan nonverbal. Sebagai contoh, anda dapat menyilangkan jari atau mengedipkan mata untuk menunjukkan bahwa yang anda katakan adalah tidak benar.

Untuk Mengatur

Gerak-gerak nonverbal dapat mengendalikan atau mengisyaratkan keinginan anda untuk mengatur arus pesan verbal. Mengerutkan bibir, mencondongkan badan ke depan, atau membuat gerakan tangan untuk menunjukkan bahwa anda ingin mengatakan sesuatu merupakan contoh dari fungsi mengatur ini. Anda mungkin juga mengangkat tangan dan atau menyuarakan jenak (*pause*) anda (misalnya dengan menggumamkan “umm) untuk memperlihatkan bahwa anda belum selesai bicara.

Untuk Mengulangi

Kita juga dapat mengulangi atau merumuskan ulang makna dari pesan verbal. Misalnya, anda dapat menyertakan pernyataan verbal “Apa benar?” dengan mengangkat alis mata anda, atau anda dapat menggerakkan kepala atau tangan untuk mengulangi pesan verbal “ayo kita pergi.”

Untuk menggantikan pesan verbal

Anda dapat misalnya, menyatakan “oke” dengan tangan anda tanpa berkata apa-apa. Anda dapat mengangguk untuk mengatakan “ya” atau menggeleng untuk mengatakan “tidak”.

TEORI-TEORI

Berikut kita lihat beberapa teori yang berhubungan dengan Komunikasi nonverbal:

1. Teori Kinesik dari Birdwhistell

Manusia telah memaknai banyak saluran pengalihan pesan antara lain melalui sensoris-sensoris tubuh, yang dalam banyak hal sangat dipengaruhi oleh latar belakang kebudayaan manusia. Menurutnya, komunikasi nonverbal merupakan suatu proses berkesinambungan karena manusia tidak menggunakan satu saluran secara tetap, yang pasti manusia selalu menggunakan lebih dari satu saluran untuk komunikasi antarpribadi.

Ray Birdwhistell dalam karyanya kinesik dan konteks menggarisbawahi 7 asumsi yang melandasi teori yang dibangunnya itu. 7 asumsi itu adalah:

- a) Semua kejadian alam mempunyai arti dan makna tertentu, sama dengan setiap gerakan tubuh atau setiap pernyataan manusia tidak mungkin tidak mewakili dan menampilkan makna tertentu;
- b) Sama seperti aspek-aspek perilaku manusia yang lain yang telah terpola, maka penampilan tubuh, gerakan tubuh dan anggota tubuh, pernyataan wajah juga merupakan suatu pola yang mempunyai reguralitas sehingga dapat dijadikan sebagai objek penelitian yang dapat ditelaah secara sistematis;
- c) Semua gerakan tubuh dan anggota tubuh dapat dijelaskan secara biologis. Namun karena gerakan-gerakan itu dilakukan oleh manusia yang mempunyai relasi sosial dan budaya, maka sistematika gerakan-gerakan tersebut dapat dijelaskan dari sudut pandang sosial dan budaya. Sistematika gerakan tubuh dan anggota tubuh dipandang sebagai fungsi sosialisasi dan pembudayaan yang berlaku pada kelompok tertentu;
- d) Ada kesamaan antara aktivitas tubuh dengan aktivitas gelombang suara. Secara sistematis dua bentuk aktivitas tersebut berpengaruh terhadap pola-pola aktivitas tubuh dan suara dari para anggota suatu kelompok sosial dan budaya tertentu;
- e) Demikian pula, apabila masih ada bentuk-bentuk perilaku lain manusia yang belum ditampilkan maka hal itu dapat dijelaskan melalui penelitian yang mendalam tentang fungsi komunikasi dan perilaku tersebut;
- f) Makna suatu pesan dapat diperoleh dari fungsi-fungsi perilaku yang ditampilkan manusia, makna tersebut masih bisa dijadikan sebagai objek penyelidikan lanjutan;
- g) Sebagian sistem biologis dan pengalaman khusus manusia menentukan unsur-unsur ideosinkratik pada sistem kinesik.

Ada tiga tingkat penggunaan kinesik, yaitu:

- *Prekinesik*, merupakan studi psikologis tentang aktivitas gerakan tubuh. Aktivitas-aktivitas tersebut merupakan representasi dari perilaku satu kelompok sosial tertentu;
- *Mikrokinesik*, merupakan studi yang khusus mengkaji unit-unit perilaku kinesik;
- *Kinesik sosial*, merupakan studi tentang perilaku kinesik dalam konteks sosial tertentu.

2. Teori Proksemik dari Hall

Menurut Hall, manusia dapat berkomunikasi dengan berbagai macam cara, tidak hanya dengan bahasa verbal. Meskipun Hall juga mengakui peranan bahasa dalam komunikasi, hanya bahasa yang memberikan peluang bagi pembentukan variasi-variasi komunikasi antarbudaya. Namun kata Hall banyak kasus belum tentu semua konsep pesan dapat diwakili oleh kata-kata dalam bahasa verbal. Kebebasan manusia telah memungkinkan setiap kelompok budaya untuk menentukan bermacam-macam cara penyampaian pesan. Diantaranya melalui “bahasa” jarak dan ruang antar tubuh di saat berkomunikasi.

Proksemik adalah studi tentang sistematika keterlibatan seorang dalam struktur ruang, atau jarak antara manusia dalam pergaulan sehari-hari. Definisi tersebut sekaligus menggambarkan bahwa studi tentang ruang atau jarak berkaitan erat dengan interaksi antarmanusia yang berlandaskan pada ciri-ciri budaya tertentu.

Ada tiga bentuk dasar ruang antarpribadi yang dikemukakan Hall, yakni:

- a. *Fixed Feature Space*, yakni suatu struktur yang tidak dapat digerakkan tanpa persetujuan manusia. Struktur tetap itu hendak dimanfaatkan dalam konteks pengembangan variasi perilaku komunikasi (kebebasan gerakan dan jarak antar fisik) maka kita dapat mengubah struktur tetap tersebut sesuai dengan kehendak budaya tertentu. Pola-pola perilaku komunikasi antarmanusia senantiasa disesuaikan dengan struktur ruang tersebut.
- b. *Semi Fixed Feature Space*, adalah struktur ruang yang sebagiannya bisa digerakkan atas kemauan manusia. Misalnya kita dapat menata ruang kita disesuaikan dengan pemilikan alat-alat rumah tangga sehingga masih tersedia ruang untuk berkomunikasi antarpribadi.
- c. *Informal Space*, adalah ruang atau wilayah di antara dua orang tatkala komunikasi berlangsung. Besar atau jarak ruang sangat ditentukan oleh konsep kebudayaan suatu masyarakat tertentu. Di Amerika dikenal empat jenis jarak atau ruang antar pribadi, yakni : (a) *jarak intim*, jarak yang diperkenankan bagi komunikasi antarpribadi dari dua orang yang sudah intim dan akrab, yakni < 46 cm; (b) *jarak pribadi*, adalah jarak yang diperkenankan bagi komunikasi antar dua pribadi, yakni 46 cm – 122 cm, (c) *jarak kelompok*, jarak tubuh atau kedekatan badan yang dimungkinkan dalam suatu komunikasi kelompok, yakni 122 cm – 366 cm; dan (d) *jarak publik*, adalah jarak yang diperkenankan kalau komunikasi ditujukan kepada sekelompok publik, yakni >366 cm.

Hall mengemukakan masih ada 8 kemungkinan kategori utama dari proksemik, yakni:

- (1) *Posture-Sex Factors*, adalah jarak antara pria dan wanita pada waktu berhubungan sex melalui posisi dasar tidur, berdiri, duduk dan menungging.

- (2) *Sociofugal-Sociopetal Axis*, terdiri dari *sociofugal axis* adalah hambatan ruang antarpribadi dalam komunikasi, sebaliknya *sociopetal axis* tingkat keluasan ruangan antarpribadi dalam berkomunikasi (tidak atas hambatan). Dimensi ini memperkenankan jenis-jenis ruang kedekatan antarpribadi yang diharuskan atau yang dilarang. Apakah jarak fisik sepanjang satu bahu, satu depa, berhadapan atau membelakangi dan lain-lain.
- (3) *Kinesthetic factors*, adalah perilaku proksemik yang memperkenankan kebiasaan menyentuh tubuh sebagai bukti tingkat keakraban antarpribadi. Dalam kontak fisik, setiap individu harus memperhatikan dengan teliti jarak anggota tubuh, apakah harus bersinggungan atau bersentuhan atau tidak boleh bersentuhan sama sekali.
- (4) Meraba dan menyentuh, adalah perilaku yang diperkenankan oleh suatu kebudayaan tertentu untuk meraba-raba, menyentuh, memegang, mengusap, menyinggung orang lain dengan tangan. Termasuk di dalamnya adalah kebiasaan mengecapi makanan, minuman, memperpanjang pegangan, membuat tekanan-tekanan pada pegangan, sentuhan mendadak atau kebetulan menyeluruh.
- (5) *Visual Code*, adalah kebiasaan kontak mata (langsung atau tidak langsung) yang diperkenankan oleh kebudayaan tertentu.
- (6) *Thermal Code*, adalah kebiasaan untuk mengamati atau menikmati kehangatan antarpribadi.
- (7) *Olfactory Code*, adalah tatanan jenis dan tingkat kehangatan yang terlihat pada waktu orang bercakap-cakap.
- (8) *Voice Loudness*, adalah kekuatan suara waktu berbicara dan dihubungkan secara langsung dengan ruang antarpribadi.

3. Teori Paralinguistik dari Trager

Paralinguistik disebut juga perilaku pesan melalui isyarat-isyarat verbal-vokal. Paralinguistik terletak di antara perilaku pesan verbal dan nonverbal. Jadi bagaimana mengorganisasikan penerapan vokal dengan kinesik dan proksemik dalam komunikasi antarpribadi.

Trager membagi perilaku pesan melalui isyarat verbal-vokal atas 4 jenis, yakni:

- a) *Kualitas Suara*, adalah cara menggunakan vokal berdasarkan tanda-tanda tertentu, misalnya tingkat letupan suara, kualitas tekanan suara (keras, lembut, serius, santai) dan kecepatan suara atau irama;
- b) *Ciri-Ciri Vokal*, adalah cara membunyikan suara ketika Anda sedang tertawa, menangis, berteriak, menguap, meludah dan mengisap;
- c) *Pembatasan Vokal*, adalah cara membunyikan suara pada setiap kata atau 'frase' kata. Satu kata mungkin bisa diucapkan secara perlahan-lahan kemudian makin cepat dan menguat;
- d) *Pemisahan Vokal*, cara membunyikan suara berdasarkan kategori irama yang mempunyai kontribusi tertentu pada suatu percakapan.

PERJUMPAAN NONVERBAL

- Pertama-tama ciptakan kontak mata. Mata mengkomunikasikan perhatian dan minat pada diri orang itu.
- Sambil memelihara kontak mata, senyumlah dan isyaratkan lebih lanjut minat Anda serta tanggapan positif Anda kepada orang lain.
- Pusatkan perhatian Anda. Ini secara nonverbal mengisyaratkan bahwa Anda tidak menaruh perhatian pada hal-hal lain. Tetapi hati-hatilah, jangan sampai Anda terlalu memusatkan perhatian, sehingga membuat orang tersebut merasa tidak nyaman.
- Ciptakan kedekatan fisik atau setidaknya kurangilah jarak fisik antara Anda berdua. Dekatilah, tetapi jangan sampai melanggar batas kenyamanan, sehingga minat Anda untuk membuat kontak tampak dengan jelas.
- Peliharalah postur yang terbuka. Selama pertemuan ini, peliharalah postur tubuh yang mengkomunikasikan kesediaan untuk memasuki interaksi dengan orang itu. Tangan menyilang di dada atau memegang perut merupakan postur (sikap tubuh) yang perlu Anda hindari. Sikap seperti itu seringkali mengisyaratkan ketidaksediaan membiarkan orang lain memasuki wilayah Anda.
- Berilah tanggapan secara nyata (kelihatan dengan jelas). Dengan asumsi komunikasi nonverbal Anda ditanggapi, balaslah itu dengan senyuman, anggukan atau kedipan mata.
- Kukuhkan perilaku positif –apa yang dilakukan orang itu untuk mengisyaratkan minat dan kesediaan untuk membalas kontak. Tanggapilah secara positif.
- Hindarilah sikap yang berlebihan. Komunikasi nonverbal diperlukan untuk membina kontak atau mengisyaratkan minat. Tetapi, ini dapat menimbulkan masalah jika dilakukan secara berlebihan atau tidak diikuti dengan komunikasi yang lebih eksplisit. Karenanya, jika Anda ingin melakukan kontak verbal, lakukan segera setelah Anda melakukan komunikasi nonverbal atau cobalah lain kali.