

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Gaya Komunikasi *Gaslighting*

##### 1. Gaya komunikasi

Gaya komunikasi dapat diartikan sebagai citra diri yang berguna sebagai jendela untuk memahami kepribadian seseorang dalam bersosialisasi. Gaya komunikasi memiliki pengaruh yang besar terhadap individu, bahkan dapat mempengaruhi karir dan kehidupan sosialnya. Individu yang memiliki kemampuan untuk mengolah gaya komunikasi biasanya lebih cepat berkembang ketika berkarir. Cara atau gaya berkomunikasi lebih mudah diterima daripada pesan atau informasi yang disampaikan. Sebagai contoh, biasanya orang akan lebih mudah menangkap gaya komunikasi yang digunakan dari pada pesannya, hal itu dikarenakan ketidakmampuan komunikator dalam menyampaikan pesannya.

Heffner membuat penjelasan serta klasifikasi berdasarkan karya Mc Callister mengenai tiga gaya umum komunikasi pada buku *Gaya Komunikasi Antarpersonal*. Ada tiga tipe dasar untuk menggambarkan gaya komunikasi seseorang, yakni *pertama* tipe komunikasi pasif, dalam tipe ini komunikator cenderung memberikan celah yang luas bagi lawan bicaranya, seseorang dengan tipe seperti ini akan merasa cemas, terjebak, dan putus asa karena tidak bisa mengendalikan dirinya. Sehingga komunikator harus berusaha lebih kuat agar dapat menegaskan dirinya. *Kedua*, tipe komunikasi agresif, seseorang dalam tipe ini dapat mempertahankan dirinya meskipun terkadang melakukan hal yang kurang pantas. Sebagai komunikator yang agresif mereka cenderung mendominasi dan mengancam lawan bicaranya bahkan mengkritik, komunikasi agresif menghasilkan

manipulasi sebagai ancaman agar orang lain dapat terpengaruh. *Ketiga*, tipe pasif-agresif cenderung menghindari pertentangan secara langsung, namun memiliki cara untuk mendapat apa yang diinginkan walaupun harus memanipulasi. Komunikator pada tipe ini sering sarkatis dan bermuka dua. Ada pula gaya komunikasi campuran, yaitu gaya komunikasi agresif-pasif yang tampil menggunakan gaya komunikasi pasif namun pada bagian dalamnya adalah seorang agresif. Seperti pemarah dan kasar namun menggunakan pengungkapan yang halus.<sup>33</sup>

Agar dapat lebih dalam lagi memahami tentang pengertian gaya komunikasi, peneliti akan membantu menjelaskan pengertian gaya komunikasi menurut ahli pada buku *Gaya Komunikasi Antarpersonal* oleh Prof. Dr. Alo Liliweri, M.S sebagai berikut:

1. Menurut Norton, gaya komunikasi didefinisikan sebagai *a cognitive process which accumulates 'micro behavior' form-giving of literal content, and apps up to 'macro judgement'*. *When a person communicates, it is considered an attempt of getting literal meaning across*. Yang artinya proses kognitif yang mengakumulasikan bentuk suatu konten agar dapat dinilai secara makro. Setiap gaya selalu merefleksikan bagaimana setiap orang menerima dirinya ketika dia berinteraksi dengan orang lain
2. Menurut Gudykunst dan Ting Toomey, gaya komunikasi juga dapat dipandang sebagai *meta-messages* yang mengkontekstualisasikan bagaimana pesan-pesan verbal dapat diakui dan diinterpretasi (*communication styles can also be viewed as a meta-messages which contextualizes how verbal*

---

<sup>33</sup> Prof. Dr. Alo Liliweri, M.S., *Gaya Komunikasi Antarpersonal*, ed. by Satucahayapro, Edisi Pertama, (Jakarta: PRENADAMEDIA Group, 2015), 261-265.

*messages should be acknowledged and interpreted*). Pada definisi ini menjelaskan alasan orang melakukan komunikasi, yakni berkomunikasi adalah sebagai upaya untuk merefleksikan identitas pribadinya yang dapat memengaruhi persepsi orang atas identitas tersebut.

3. Gaya komunikasi menurut Raynes dipandang sebagai campuran unsur-unsur komunikasi lisan dan ilustratif. Pesan-pesan verbal individu yang digunakan untuk berkomunikasi diungkapkan dalam kata-kata tertentu yang mencirikan gaya komunikasi. Termasuk nada, volume ketika menyampaikan pesan, dan semua pesan yang diucapkan.<sup>34</sup>

Menurut Norton dalam jurnal Gaya Berkomunikasi, setiap orang memiliki aspek gaya komunikasi masing-masing yang dibagi menjadi sepuluh, yakni:

- a. *Dominan*, pada gaya komunikasi ini komunikator berperan sebagai penguasa dan berperan lebih aktif dalam proses komunikasi.
- b. *Dramatic*, menggunakan proses komunikasi dengan berlebihan seperti hiperbola, metafora, menggunakan makna kiasan, serta cerita yang fiktif.
- c. *Animated expressive*, menggunakan kontak mata, gesture tubuh, ekspresi wajah, dan gerak badan sebagai penunjang pesan yang disampaikan.
- d. *Open*, komunikator bersikap terbuka sehingga komunikasi terjalin baik dan mendapatkan imbal balik sesuai harapan.
- e. *Argumentative*, komunikator cenderung suka berargumen dan agresif.
- f. *Relaxed*, komunikator memiliki gaya komunikasi yang tenang dan santai.
- g. *Friendly*, komunikator memiliki sikap positif serta mampu memberikan dukungan bagi orang lain.

---

<sup>34</sup> Liliweri, M.S, 255.

- h. *Attentive*, komunikator memiliki karakter pendengar yang baik, empati, dan sensitif.
- i. *Precise*, komunikator cenderung melakukan proses dokumentasi sebagai pembuktian.
- j. *Impression living*, komunikator mampu memberikan kesan kepada komunikan.

Faktor yang memengaruhi gaya komunikasi menurut Dianne Hofner Saphiere, diantaranya:

a. Kondisi fisik

Kondisi fisik menjadi salah satu pengaruh dalam melakukan komunikasi. Ketika kegiatan komunikasi dilakukan dalam sebuah kapasitas yang minim saat tatap muka, maka akan menimbulkan ketidaknyamanan antar pelaku komunikasi.

b. Peran

Peran yang dilakukan dapat mempengaruhi proses berinteraksi. Peran sebagai atasan dengan bawahan dalam sebuah perusahaan tentu berbeda gaya berkomunikasi.

c. Konteks historis

Cara pandang dan gaya komunikasi dapat dipengaruhi oleh sejarah bangsa, tradisi, masyarakat tempat tinggal seseorang.

d. Kronologi

Gaya komunikasi seseorang dipengaruhi oleh pengalaman masa lalu seseorang ketika melakukan komunikasi. Jika pada masa lalu gaya

komunikasinya kurang dapat diterima, maka gaya komunikasi yang dilakukan saat ini tentu berbeda.

e. Bahasa

Gaya komunikasi seseorang yang menggunakan bahasa asing akan terdengar berbeda, misalnya orang Australia ketika berkomunikasi akan terkesan pesan tidak akan sampai jika lawan bicaranya adalah orang berkewarganegaraan Jepang, kemampuan tersebut akan membatasi orang dalam berinteraksi karena keterbatasan tersebut kecuali jika orang Jepang mampu menguasai bahasa yang digunakan orang Australia.

f. Hubungan

Gaya komunikasi antara seseorang yang baru kenal dan sudah lama kenal tentu berbeda, karena dalam hal ini tentu memiliki citra yang berbeda pula.

g. Kendala

Metode atau alat yang digunakan dalam berkomunikasi dapat mempengaruhi gaya komunikasi seseorang. Misalnya seseorang yang kurang suka cara berkomunikasi lewat email, namun hanya itu cara yang dapat digunakan maka akan mendapat respon gaya komunikasi yang berbeda.<sup>35</sup>

Berdasarkan uraian diatas mendapatkan kesimpulan bahwa seseorang melakukan gaya komunikasi tertentu dapat dilatarbelakangi oleh kondisi fisik, peran, konteks historis, kronologi, bahasa, hubungan, dan kendala yang dialami oleh pelaku gaya komunikasi.

---

<sup>35</sup> Febriani, Si, and Si, *Gaya Berkomunikasi*, 2011.

## 2. *Gaslighting*

Pada awalnya istilah “*Gaslighting*” diambil dari sebuah judul film “*Gaslight*” yang dibintangi oleh Charles Boyer dan Ingrid Bergman pada tahun 1944. Film ini menceritakan seorang suami yang sering memanipulasi, menyiksa, serta berusaha memaksa keyakinan bahwa istrinya gila. Berbagai hal dilakukan oleh sang suami untuk mempengaruhi rasa percaya diri sang istri, kepercayaan pada lingkungan serta relasi dengan sekitarnya. Tujuan dari perilaku sang suami adalah untuk merebut harta sang istri dengan membuatnya kehilangan kewarasan.

Kemudian pada pemaknaan konotatif film ini dibuat sebagai penamaan atas tindakan manipulatif individu terhadap orang lain. “*Gaslighting*” yang merupakan turunan dari kata “*gaslight*” yang berarti cahaya akibat gas yang terbakar. *Gaslighting* saat ini telah menjadi konsep yang menerangkan perilaku manipulatif seseorang kepada orang lainnya yang lemah. Pelaku *gaslighting* disebut *gaslighter* yang mana menjadi seseorang yang dominan dan berkuasa dalam sebuah hubungan.

*Gaslighting* bukanlah suatu hal yang positif, bahkan korbannya bisa saja masuk dalam situasi yang tidak nyaman atau dapat membahayakan dirinya. Bahkan hubungan pertemanan, kekeluargaan, dan relasi lainnya bisa jadi tak luput oleh *gaslighting*. Oleh karena itu sangat penting dilakukan penelitian mengenai *gaslighting* agar tidak ada korban, lebih lanjut akan diperjelas pada gaya komunikasi *gaslighting* yang dialami oleh mahasiswa pecinta alam di Kediri Raya. Setidaknya setelah ada penelitian gaya komunikasi *gaslighting* dapat membuat korban paham dan sadar atas peristiwa yang dialaminya. Dalam konteks komunikasi pada hubungan interpersonal, akan terjadi komunikasi antar pelaku dan korban *gaslighting* baik secara verbal atau non verbal. Dalam berkomunikasi juga

tak luput dari munculnya hambatan, bisa dari kendala fisik, psikologi, dan kendala semantik.<sup>36</sup>

Merujuk pada model komunikasi Harold Laswell, yakni '*Who says what to whom, through what channel and with what effect?*' dengan komponen komunikator (*who*), pesan (*says what*), komunikan (*whom*), medium (*channel*), dan dampak (*effect*). Hal tersebut juga berlaku pada gaya komunikasi *gaslighting* yang terjalin pada sebuah hubungan berpacaran.<sup>37</sup>

### **3. Komunikasi Interpersonal**

Komunikasi interpersonal adalah komunikasi sebagai pertukaran ide, gagasan atau informasi yang dilakukan oleh dua orang atau lebih. Komunikasi interpersonal secara nilai merupakan alat yang digunakan untuk mempengaruhi orang lain, karena seseorang dapat menggunakan *gesture* untuk menambah pengaruh yang lebih tinggi dari pesan yang disampaikan. Komunikasi interpersonal dipengaruhi oleh persepsi interpersonal, konsep diri, atraksi interpersonal, dan hubungan interpersonal.

Persepsi interpersonal sangat erat kaitannya dengan kemampuan seseorang memberikan makna atau menafsirkan pada informasi yang disampaikan, baik secara verbal atau non verbal. Dalam berkomunikasi interpersonal harus secara cermat agar tujuan komunikasi dapat berhasil. Ketika penyampaian informasi terdapat kesalahan, maka komunikasi dianggap gagal. Jadi, persepsi komunikasi sangat menentukan kualitas komunikasi interpersonal.

---

<sup>36</sup> J. A. DeVito, *The Interpersonal Communication Book* (Syria Studies: Pearson Education, Inc, 2016).

<sup>37</sup> Indriati Yulistiani and others, 'Menangkal Gaslighting Dalam Bentuk Intimidasi Dan Manipulasi Komunikasi', *Jurnal Pengabdian Masyarakat AbdiMas*, 9.05 (2023), 389-391.

Konsep diri adalah pandangan dan rasa seseorang mengenai dirinya sendiri. Konsep diri yang positif dapat ditanda dengan lima hal, yaitu keyakinan menyelesaikan masalah, meyakini akan kesetaraannya dengan orang lain, mampu menerima pujian tanpa rasa malu, memaklumi bahwa setiap orang memiliki konsep diri yang berbeda, serta mampu untuk memperbaiki diri sendiri karena sanggup menyadari dan menggali aspek dari dalam dirinya yang tidak disukai oleh orang lain. Konsep diri menjadi faktor sangat penting dalam komunikasi interpersonal, karena didalamnya terdapat unsur membuka diri, percaya akan diri sendiri, dan mampu melakukan seleksi informasi yang diterima dari orang lain.

Atraksi interpersonal adalah kesukaan diri pada orang lain, seperti sikap positif dan daya tarik yang dimiliki orang lain. Komunikasi interpersonal yang dipengaruhi oleh atraksi interpersonal meliputi penafsiran pesan yang nilainya menurut pertimbangan sosial dan emosional, serta efektivitas komunikasi yang menyenangkan bagi orang-orang yang terlibat dalam komunikasi. Hal itu dapat dipengaruhi jika seseorang yang berkumpul memiliki kesamaan dengan orang lain dalam kelompok, maka peluang keterbukaan dan keefektifan komunikasi dapat tercipta. Berbeda dengan seseorang yang berkumpul dengan orang-orang yang kurang disukai maka orang tersebut akan tidak nyaman, menutup diri, dan menghindari komunikasi, sehingga menyebabkan komunikasi tidak efektif.

Hubungan interpersonal yang baik akan menumbuhkan tingkat keterbukaan seseorang untuk menyampaikan informasi tentang dirinya secara transparan. Hubungan yang sehat akan membuat seseorang semakin cermat akan persepsinya tentang orang lain dan dirinya sendiri. Begitupun sebaliknya, jika hubungan interpersonal tidak sehat maka komunikasi interpersonal akan terganggu dan tidak

efektif. Maka dari itu perlu menciptakan hubungan yang baik agar komunikasi interpersonal yang baik dan sehat dapat tercipta.<sup>38</sup>

## **B. Teori**

### **1. Teori Atribusi**

Teori atribusi ditulis oleh Valerie Manusov dan Brian Spitzberg yang berpusat pada individu. Manusia merupakan makhluk yang memiliki rasa ingin tahu. Rasa ingin tahu tersebut memengaruhi kebudayaan, masyarakat, antar pribadi, dan kehidupan pribadi dengan cara yang rumit. Contohnya bisa dilihat dalam pemikiran sehari-hari dan komunikasi dengan orang lain. Pada teori atribusi membantu menjelaskan proses mental dan komunikasi yang meliputi penjelasan dalam sehari-hari. Kebanyakan penjelasan mengenai peristiwa-peristiwa individual dan sosial.<sup>39</sup>

Teori atribusi yang dikemukakan oleh Robbins, menjelaskan tentang perilaku seseorang yang muncul disebabkan oleh faktor internal atau faktor eksternal. Jadi dapat disimpulkan bahwa teori atribusi merupakan teori yang menjelaskan upaya untuk memahami penyebab di balik perilaku individu. Faktor internal berasal dari dalam diri individu itu sendiri, seperti kualitas diri, ciri kepribadian, motivasi, dan kemampuan. Sedangkan faktor eksternal diyakini sebagai hasil dari sebab yang ada dari luar diri individu, seperti peralatan atau pengaruh sosial orang lain.<sup>40</sup>

---

<sup>38</sup> Agung Gunawan, *Kiat Komunikasi Antar Pribadi: Dalam Zaman Now* (Malang: Media Nusa Creative, 2018), 5-10.

<sup>39</sup> Muhammad Budyatna, *Teori-Teori Mengenai Komunikasi Antar-Pribadi* (Jakarta: PRENADAMEDIA Group, 2015), 41-43.

<sup>40</sup> Febri Rahmi and Asni Sovia, 'Jurnal Al-Iqtishad.', *Jurnal Al-Iqtishad*, 13.1 (2017), 51-52.

Proses atribusi berawal dari adanya persepsi individu terhadap peristiwa atau perilaku individu lain. Kemudian melakukan penilaian pada objek atribusi yang terbagi menjadi tiga rambu informasi, diantaranya:

1. Keruntutan (*consistency*), berarti suatu tingkat kestabilan perilaku seseorang pada rentang waktu tertentu.
2. Keterpilihan (*distinctiveness*), mengacu pada perilaku seseorang dengan cara yang sama saat menghadapi sebuah situasi.
3. Kesepakatan (*consensus*), mengacu pada cara yang digunakan orang lain saat berperilaku pada situasi yang sama digunakan sebagai perbandingan.<sup>41</sup>

Menurut pakar psikologi sosial Kelley, mengemukakan bahwa atribusi memiliki beberapa fungsi dalam berinteraksi sosial, diantaranya:

1. Proses atribusi memudahkan manusia memandang hidup melalui sudut tinjauan yang lebih menentukan. Konsekuensi dari fungsi ini maka seseorang akan dapat menyimpulkan bahwa suatu peristiwa tidak terjadi secara kebetulan, namun hal itu terjadi dalam suatu pola hubungan sebab-akibat.
2. Melalui pemahaman terhadap proses atribusi, seseorang dapat memperkirakan hubungan sebab-akibat sebagai suatu pola yang serupa.
3. Atribusi berfungsi untuk melindungi, menjaga, dan memperluas keyakinan diri. Pada dasarnya seseorang memiliki kecenderungan untuk memberi atribusi keberhasilan pada diri sendiri. Hal tersebut merupakan upaya melindungi atau mempertahankan *self esteem* seseorang.

---

<sup>41</sup> Sarwono and Darwinto, *Psikologi Sosial*, 2009, 128-129.

4. Atribusi berfungsi untuk membantu proses terbentuknya perilaku seseorang. Tampilan yang digunakan pada diri seseorang juga berbeda agar dapat tercapai yang dibutuhkan.<sup>42</sup>

Proses atribusi dapat dilakukan secara terencana atau tidak terencana. Perilaku yang disebabkan oleh faktor emosi seringkali diatribusikan sebagai tidak terencana dan pelaku tidak memiliki kontrol terhadap perilakunya. Atribusi biasanya berlangsung secara spontan atau bahkan dapat melalui pertimbangan dan proses berpikir yang panjang. Hal tersebut dipengaruhi oleh faktor motivasi, potensi risiko, kemampuan atau keterlibatan personal untuk mengetahui atribusi dilakukan dengan atau tanpa pertimbangan.<sup>43</sup>

## **2. Teori Aturan Hubungan**

Teori yang digunakan dalam komunikasi interpersonal biasanya untuk mendeskripsikan dan menjelaskan fenomena yang terjadi dalam hubungan komunikasi interpersonal. Teori yang terdapat penawaran wawasan tentang hubungan yang dibentuk dan dikembangkan antara lain teori ketertarikan, teori aturan hubungan, teori dialektika hubungan, teori penetrasi sosial, teori pertukaran sosial, teori kecukupan, dan teori kesopanan. Teori yang sesuai untuk relasi berpacaran adalah teori aturan hubungan. Didalamnya terdapat asumsi bahwa semua jenis hubungan terutama persahabatan dan romantik ada aturan main yang sebelumnya telah disepakati. Kemudian ketika aturan yang telah disepakati ada kerusakan atau tidak ditaati maka akan mengarah pada pemutusan hubungan dan gangguan-gangguan dalam hubungan.

---

<sup>42</sup> Sarwono and Darwinto, 129-130.

<sup>43</sup> Ibid, 132.

Pada hubungan (relasi) berpacaran yang melibatkan komunikasi interpersonal terdapat aturan umum yang berlaku. Aturan tersebut pula yang berlaku dalam konteks hubungan romantik (*romantic rules*), diantaranya:

1. Mengenali bahwa setiap individu dalam hubungan mempunyai hidup sendiri atas relasi itu sendiri.
2. Mempunyai persamaan dalam ekspresi sikap dan kegemaran.
3. Saling menguatkan kepercayaan terhadap diri sendiri, diri pasangan, dan relasi
4. Menjadi pribadi yang terbuka, tulus, dan apa adanya pada satu sama lain.
5. Saling menjaga kepercayaan.
6. Menciptakan waktu yang berkualitas bersama pasangan.
7. Mendapatkan keseimbangan atas *effort* (usaha), emosional, energy dari pasangan.
8. Menciptakan kenyamanan ketika berada dalam pasangan.<sup>44</sup>

---

<sup>44</sup> Aliyah Nur'aini Hanun, 'Komunikasi Antarpribadi Tunagrahita', ed. by Nikmah Suryandari, *Jurnal Penelitian Komunikasi*, 16.2 (2013), 80-81.