

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

Teori dan temuan penelitian yang menjadi landasan teori bagi peneliti untuk menyelesaikan penelitiannya.

#### **A. Dinamika Komunikasi**

Komunikasi telah menjadi kegiatan yang ada sejak awal keberadaan manusia di dunia ini. Hubungan antarmanusia terus berlangsung berkat adanya komunikasi. Komunikasi berperan sebagai sarana untuk berinteraksi antarmanusia guna memenuhi berbagai kebutuhan hidup dan mempertahankan kehidupan. Keberadaan komunikasi sangatlah krusial dalam kehidupan bermasyarakat, karena ini memungkinkan individu maupun kelompok sosial untuk berinteraksi secara efektif. Oleh karena itu, dinamika komunikasi memerlukan penelitian yang mendalam, terutama dalam konteks kehidupan masyarakat, bangsa, dan negara.<sup>25</sup>

Dinamika komunikasi melibatkan interaksi dan ketergantungan antara komunikator, pesan, media, dan dampak komunikasi dalam mencapai tujuan organisasi. Komunikasi dalam kelompok terjadi ketika dua orang atau lebih menyampaikan pesan baik secara langsung maupun tidak langsung, dengan kesadaran akan kehadiran anggota lain dalam kelompok. Kelompok ini

---

<sup>25</sup> Tatang S, *Dinamika Komunikasi*, 1 1 (Jakarta: CV Pustaka Setia, 2016). hlm 162-164.

memiliki tujuan bersama yang dinyatakan untuk mencapai kesepakatan bersama.<sup>26</sup>

Kelompok dapat dijelaskan sebagai entitas yang terlibat dalam mencapai tujuan bersama, saling mempengaruhi satu sama lain, merasa puas dari interaksi satu sama lain, mengambil peran yang berbeda, membentuk ikatan antaranggota, dan melakukan komunikasi secara langsung.<sup>27</sup>

Komunikasi kelompok, menurut Sasa Djuarsa, adalah interaksi langsung antara tiga orang atau lebih yang bertujuan untuk mencapai tujuan atau sasaran tertentu, seperti berbagi informasi, dukungan sosial, atau mencari solusi masalah, sehingga semua anggota dapat memahami dengan tepat karakteristik pribadi anggota lain.<sup>28</sup>

Seseorang yang mengasah keterampilan komunikasi dapat berada dalam jumlah yang sedikit atau banyak. Kelompok kecil berkomunikasi lebih efektif jika jumlah anggotanya terbatas, sementara kelompok besar dapat berkomunikasi lebih efektif ketika jumlah anggotanya lebih banyak (komunikasi dalam kelompok besar).<sup>29</sup>

Selain itu, juga ada teori gaya kepemimpinan dalam berkomunikasi dari Rensis Likert yang menyatakan bahwa gaya kepemimpinan memiliki tingkatan yang berdasarkan pada tingkat kepercayaan, komunikasi, dan pengambilan keputusan antara pemimpin dan bawahan.

---

<sup>26</sup> Putri, Santosa, dan Yusriana, "Analisis Dinamika Komunikasi Kelompok Penggemar K-Pop Generasi Ke-4 (STAY, ATINY, Dan MOA) Dalam Menanggapi Fanwars Di Media Sosial Twitter." (2022). hlm, 7.

<sup>27</sup> Arni Muhammad, *Komunikasi Organisasi* (Jakarta: Bumi Aksara, 2012).

<sup>28</sup> Sari Ramadanty, "Penggunaan Komunikasi Fatis dalam Pengelolaan Hubungan Di Tempat Kerja," *Jurnal Ilmu Komunikasi* 3, no. 1 (2014): 1.

<sup>29</sup> Liliweri, *Komunikasi Antar Pribadi* (Bandung: Citra Aditya Bakti, 1997), hlm 7.

Pada dasarnya, proses komunikasi adalah upaya untuk mentransfer pikiran dan perasaan dari seseorang (komunikator) kepada orang lain (komunikan). Pikiran ini bisa berupa gagasan, opini, informasi, dan hal lain yang berasal dari pemikiran komunikator. Sementara perasaan meliputi keyakinan, kepastian, keragu-raguan, kekhawatiran, kemarahan, atau keberanian, yang berasal dari perasaan dalam hati. Dalam konteks ini, komunikasi mencakup lima elemen: komunikator, pesan, saluran atau media komunikasi, komunikan, dan dampak atau efek komunikasi.<sup>30</sup>

#### 1. Proses komunikasi

Proses komunikasi kelompok terbagi menjadi dua tahap, yakni secara primer dan sekunder.<sup>31</sup>

##### a. Proses Komunikasi Primer

Proses komunikasi secara primer adalah proses menyampaikan pikiran atau perasaan seseorang kepada orang lain dengan menggunakan lambang (symbol) sebagai media. Lambang-lambang yang dapat digunakan sebagai media dalam proses komunikasi termasuk tetapi tidak terbatas pada bahasa, isyarat, gambar, warna, dan elemen lainnya yang dapat secara langsung menerjemahkan pikiran dan perasaan komunikator kepada komunikan.

---

<sup>30</sup> Onong Uchjana Effendy, *Dinamika Komunikasi* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 1986), hlm 5.

<sup>31</sup> Onong Uchjana Effendy, *Ilmu komunikasi: teori dan praktek* (Bandung: Rosda Karya, 2011), hlm 11.

b. Proses Komunikasi Sekunder

Komunikasi sekunder adalah cara untuk menyampaikan pikiran atau perasaan seseorang kepada orang lain menggunakan alat atau sarana sebagai media kedua setelah menggunakan lambang sebagai media pertama. Seorang komunikator menggunakan media kedua dalam proses komunikasinya ketika komunikan sebagai targetnya berada di lokasi yang jauh atau dalam jumlah yang banyak.

2. Unsur-unsur komunikasi

Penegasan tentang unsur-unsur komunikasi adalah sebagai berikut:<sup>32</sup>

a. Sumber (*Source*)

Sumber dalam konteks komunikasi adalah pihak yang mengambil inisiatif atau merasa perlu untuk berkomunikasi. Sumber dapat berupa individu, kelompok, organisasi, perusahaan, atau bahkan negara. Tujuan komunikasi bisa bervariasi, mulai dari menyampaikan salam untuk memelihara hubungan, memberikan informasi, memberikan hiburan, hingga mengubah ideologi, keyakinan agama, atau perilaku pihak lain.

b. Pesan

Pesan adalah konten yang disampaikan oleh sumber kepada penerima. Pesan ini terdiri dari serangkaian simbol verbal dan/atau

---

<sup>32</sup> Deddy Mulyana, *Ilmu Komunikasi Suatu Pengantar* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2014), hlm. 69-71.

non-verbal yang mewakili perasaan, nilai, ide, atau maksud dari sumber tersebut.

c. Saluran atau media

Saluran dan media adalah alat atau sarana yang digunakan oleh sumber untuk menyampaikan pesan kepada penerima. Saluran bisa merujuk pada bentuk pesan yang disampaikan, baik itu melalui saluran verbal maupun non-verbal.

d. Penerima

Penerima adalah individu atau kelompok yang menerima pesan dari sumber. Berdasarkan pengalaman, nilai-nilai, pengetahuan, persepsi, pola pikir, dan perasaannya, penerima ini menafsirkan atau menerjemahkan simbol-simbol verbal atau non-verbal yang diterima menjadi ide-ide yang dapat dipahami.

e. Efek

Efek adalah hasil atau perubahan yang terjadi pada penerima setelah menerima pesan. Contohnya, penerima mungkin memperoleh pengetahuan baru, mengalami perubahan keyakinan, atau mengubah perilaku mereka (misalnya, dari tidak tertarik membeli suatu produk menjadi tertarik untuk membelinya). Efek dari komunikasi ini dapat bersifat kognitif, afektif, dan konatif, sebagaimana dijelaskan oleh Effendy:

1) Efek kognitif terjadi ketika penerima pesan mengalami peningkatan pengetahuan atau intelektual. Dalam hal ini, pesan yang disampaikan oleh komunikator ditujukan untuk

mempengaruhi pikiran penerima. Dengan kata lain, tujuan komunikator adalah untuk mengubah pemikiran penerima.

- 2) Efek afektif memiliki intensitas yang lebih tinggi daripada efek kognitif. Di sini, tujuan komunikator tidak hanya membuat penerima menjadi tahu, tetapi juga untuk membangkitkan emosi atau perasaan tertentu pada penerima, seperti rasa iba, haru, sedih, gembira, marah, dan sebagainya.
- 3) Efek konatif adalah dampak yang terjadi pada penerima dalam bentuk perilaku, tindakan, atau kegiatan. Efek ini dianggap sebagai tingkat tertinggi dalam pengaruh komunikasi.

### 3. Karakteristik Komunikasi

Karakteristik komunikasi kelompok ialah sebagai berikut:<sup>33</sup>

- 1) Komunikasi dalam kelompok bersifat homogen.
- 2) Dalam komunikasi kelompok, terdapat kesempatan untuk melakukan tindakan segera
- 3) Umpan balik dalam komunikasi kelompok terjadi secara langsung karena komunikator dapat melihat reaksi komunikan saat komunikasi berlangsung
- 4) Pesan yang diterima oleh komunikan bersifat rasional dalam kelompok kecil dan bersifat emosional dalam kelompok besar.
- 5) Komunikator masih mengenal komunikan meskipun hubungan yang terjalin tidak seerat dalam komunikasi interpersonal.

---

<sup>33</sup> Abu Huraerah dan Purwanto, *Dinamika Kelompok* (Bandung: PT. Refika Aditama, 2006), hlm 34.

- 6) Komunikasi kelompok menghasilkan konsekuensi bersama untuk mencapai tujuan yang diinginkan.

#### 4. Fungsi Komunikasi

Menurut Sendjaja, eksistensi suatu kelompok dalam masyarakat ditunjukkan oleh fungsi-fungsi yang mereka laksanakan. Fungsi-fungsi ini meliputi hubungan sosial, pendidikan, persuasi, pemecahan masalah, pengambilan keputusan, dan terapi. Semua fungsi ini dimanfaatkan demi kepentingan masyarakat, kelompok, dan anggotanya. Berikut adalah penjelasan mengenai fungsi-fungsi tersebut:

- 1) Fungsi pertama adalah membangun hubungan sosial, di mana kelompok dapat membentuk dan memelihara hubungan antaranggota dengan menyediakan kesempatan untuk melakukan berbagai aktivitas rutin yang bersifat informal, santai, dan menghibur.
- 2) Fungsi kedua adalah pendidikan, yang berarti bagaimana sebuah kelompok, baik secara formal maupun informal, berinteraksi untuk saling bertukar pengetahuan. Fungsi pendidikan ini sangat dipengaruhi oleh tiga faktor: jumlah informasi yang disumbangkan oleh setiap anggota, jumlah partisipan dalam kelompok, dan seberapa sering interaksi terjadi di dalam kelompok. Fungsi ini juga berperan dalam memberikan informasi dan pengetahuan yang bermanfaat bagi anggota.
- 3) Fungsi ketiga adalah persuasi, di mana anggota kelompok berupaya meyakinkan anggota lainnya untuk melakukan atau tidak melakukan sesuatu sesuai dengan keinginannya. Orang yang terlibat dalam upaya persuasif di dalam kelompok berisiko tidak diterima oleh anggota

lainnya jika usulannya bertentangan dengan norma-norma kelompok, yang dapat menyebabkan konflik internal dan mengancam posisinya dalam kelompok.

- 4) Fungsi keempat adalah pemecahan masalah dan pengambilan keputusan. Di sini, kelompok berguna untuk menemukan solusi terhadap masalah yang sulit diselesaikan oleh anggotanya, serta mempertimbangkan alternatif-alternatif untuk menyelesaikannya. Proses pengambilan keputusan bertujuan untuk memilih satu dari banyak solusi yang dihasilkan dari pemecahan masalah.
- 5) Fungsi kelima adalah terapi. Kelompok terapi berbeda dari kelompok lainnya karena tidak memiliki tujuan tertentu. Tujuan dari kelompok terapi adalah membantu setiap individu dalam mencapai perubahan pribadinya. Meskipun interaksi dengan anggota kelompok lainnya penting untuk mendapatkan manfaat, fokus utama adalah pada pertumbuhan pribadi, bukan mencapai konsensus dalam kelompok.

## 5. Pola Komunikasi

Pola komunikasi di antara anggota kelompok adalah konsep di mana komunikasi merupakan proses kontinu pertukaran pesan atau gagasan dengan berbagai cara. Sebagai akibatnya, pola komunikasi didefinisikan sebagai interaksi antara dua orang atau lebih yang saling bertukar pesan (sebagai pengirim dan penerima) dengan harapan pesan tersebut dapat dipahami. Harold D. Lasswell menguraikan beberapa model teoritis pola komunikasi, termasuk pola komunikasi primer, pola

komunikasi sekunder, pola komunikasi linier, dan pola komunikasi sirkular.<sup>34</sup>

- a. Pola komunikasi primer melibatkan komunikator yang menyampaikan pikiran kepada komunikan menggunakan simbol sebagai media atau saluran. Dalam pola ini, terdapat dua jenis simbol: simbol verbal dan simbol nonverbal. Simbol verbal yang paling umum adalah bahasa, yang digunakan untuk mengungkapkan pikiran komunikator. Sedangkan simbol nonverbal mencakup tanda-tanda seperti ekspresi mata, gerakan kepala, bibir, tangan, dan jari, yang digunakan dalam komunikasi nonverbal. Penggunaan gambar juga termasuk dalam simbol komunikasi nonverbal. Menggabungkan kedua jenis simbol ini dapat meningkatkan efektivitas proses komunikasi dalam pola ini.
- b. Pola komunikasi sekunder adalah ketika komunikator menyampaikan pesan kepada komunikan menggunakan alat atau sarana sebagai media kedua setelah menggunakan simbol pada media pertama. Penggunaan media kedua ini umumnya terjadi ketika audiens yang dituju berada jauh atau jumlahnya banyak. Dengan kemajuan teknologi komunikasi, proses komunikasi sekunder menjadi lebih efektif dan efisien seiring berjalannya waktu.
- c. Pola komunikasi linier mengacu pada penyampaian pesan secara langsung dari komunikator ke komunikan dalam garis lurus dari satu titik ke titik lain. Biasanya, ini terjadi dalam komunikasi tatap muka, tetapi juga dapat terjadi dalam komunikasi melalui media. Efektivitas

---

<sup>34</sup> Syaiful Bahri Djamarah, *Psikologi Belajar* (Jakarta: Rineka Cipta, 2018), hlm, 1.

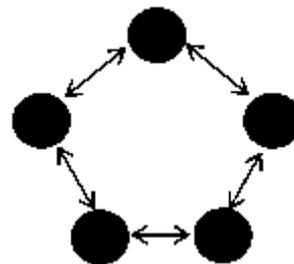
pesan dalam proses komunikasi ini dapat ditingkatkan dengan perencanaan sebelumnya.

- d. Pola komunikasi sirkular adalah model komunikasi yang melibatkan umpan balik. Dalam model ini, proses komunikasi tidak dimulai dan berakhir pada titik yang sama, melainkan melibatkan interaksi berkelanjutan antara komunikator dan komunikan. Untuk menciptakan komunikasi kelompok yang efisien dan sederhana, diperlukan pengaturan yang baik dalam proses komunikasi.

Selanjutnya, teori Abdullah Masmuh membahas pembentukan jaringan komunikasi, yang mengatur posisi dan siapa yang dapat berkomunikasi dengan siapa. Ada beberapa jenis struktur jaringan komunikasi yang bisa diterapkan dalam konteks ini:

- a) Struktur lingkaran adalah jenis struktur komunikasi di mana setiap anggota memiliki kedudukan yang sama tanpa adanya pemimpin. Dalam struktur ini, setiap anggota dapat berkomunikasi dengan dua anggota lainnya yang berada di sisi mereka. (lihat gambar 2.1)

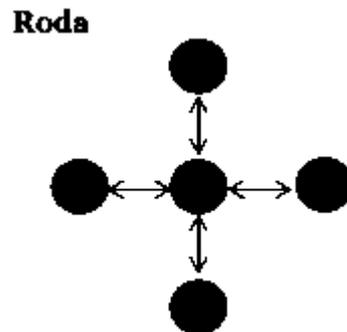
### **Lingkaran**



Gambar 2. 1 Struktur Lingkaran

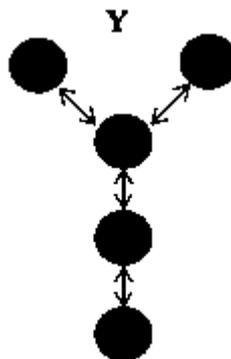
- b) Dalam struktur roda, terdapat seorang pemimpin yang berada di tengahnya. Pemimpin ini memiliki kemampuan untuk menerima dan

mengirim pesan kepada semua anggota kelompok, namun setiap anggota harus berkomunikasi melalui pemimpin jika ingin berhubungan dengan anggota lainnya. (lihat gambar 2.2)



Gambar 2. 2 Struktur Roda

- c) Dalam struktur Y, terdapat seorang pemimpin utama yang bertanggung jawab untuk menerima dan mengirim pesan kepada semua anggota. Selain itu, ada satu anggota tambahan yang juga memiliki peran sebagai pemimpin kedua, yang dapat berkomunikasi dengan dua anggota lainnya. Namun, dari tiga anggota yang tersisa, hanya satu yang dapat berkomunikasi langsung dengan pemimpin kedua ini. (lihat gambar 2.3)



Gambar 2. 3 Struktur Y

- d) Dalam struktur rantai, mirip dengan struktur lingkaran, setiap anggota hanya dapat berkomunikasi dengan satu anggota di sisinya. (lihat gambar 2.4)

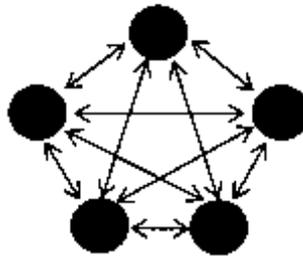
### Rantai



Gambar 2. 4 Struktur Rantai

- e) Dalam pola bintang, juga dikenal sebagai struktur saluran, setiap anggota memiliki posisi yang sama dan kekuatan yang setara, memungkinkan mereka untuk berkomunikasi langsung satu sama lain. (lihat gambar 2.5)

### Semua Saluran



Gambar 2. 5 Pola Bintang atau Struktur Semua Saluran (*all channel*)

## 6. Teknik Komunikasi

Komunikasi dapat dianggap sebagai aktivitas yang esensial antara makhluk hidup, terutama antara manusia. Keberhasilan mencapai tujuan komunikasi bisa dinilai dari sejauh mana saling pemahaman atau kesepakatan yang tercapai antara pihak-pihak yang terlibat dalam proses

komunikasi. Berdasarkan keterampilan berkomunikasi yang dimiliki oleh komunikator, teknik-teknik komunikasi dapat dibagi sebagai berikut:<sup>35</sup>

1) Komunikasi informatif

Komunikasi informatif adalah proses penyampaian pesan kepada individu atau sekelompok orang sehingga mereka memperoleh informasi. Pada teknik komunikatif ini, informasi disampaikan dalam satu arah, pesannya bersifat umum, media yang digunakan seringkali menghasilkan kebisingan atau gangguan, dan komunikasinya melibatkan audiens yang beragam.

2) Komunikasi persuasif

Komunikasi persuasif adalah jenis komunikasi yang bertujuan untuk mengubah sikap, pendapat, atau perilaku komunikan. Jenis komunikasi ini cenderung menggunakan pendekatan yang lembut, fleksibel, dan persuasif, serta memanfaatkan aspek-aspek manusiawi untuk membangkitkan kesadaran dan mendapatkan kerelaan serta kepuasan dari komunikan.

3) Komunikasi instruktif

Komunikasi instruktif, yang juga dikenal sebagai komunikasi koersif, melibatkan penggunaan perintah, ancaman, atau sanksi yang bersifat memaksa. Dalam jenis komunikasi ini, orang yang menerima pesan cenderung melakukan tindakan tertentu karena merasa terpaksa atau ada tekanan untuk melakukannya.

---

<sup>35</sup> Onong Uchjana Effendi, *Ilmu, Teori Dan Filsafat Komunikasi* (Bandung: Citra Aditya Bakti, 2003), hlm 55.

#### 4) Komunikasi manusiawi

Hubungan manusiawi adalah komunikasi yang mempertimbangkan nilai-nilai kemanusiaan. Komunikasi ini tidak hanya terbatas pada proses pertukaran pesan tetapi juga mencakup pelaksanaan yang mengandung nilai-nilai kemanusiaan dan unsur-unsur kejiwaan yang mendalam, seperti merubah sifat, pendapat, atau perilaku seseorang.

#### 7. Gaya Komunikasi

Menurut Norton, Gaya komunikasi kelompok adalah cara seseorang berinteraksi secara verbal dan non-verbal untuk menyampaikan makna yang harus dipahami atau dimengerti. Gaya komunikasi ini merupakan jendela untuk memahami bagaimana individu dilihat oleh dunia sebagai pribadi yang unik. Pengaruhnya meliputi hubungan personal, karier, dan kesejahteraan emosional seseorang. Memahami gaya komunikasi memungkinkan individu untuk mengidentifikasi dan mengatasi aspek-aspek yang mungkin dianggap negatif. Terdapat sepuluh jenis gaya komunikasi yang dapat diidentifikasi, antara lain:<sup>36</sup>

- a. Dominan, komunikator yang dominan dalam interaksi. Mereka cenderung menguasai percakapan.
- b. *Dramatis*, dalam berkomunikasi cenderung menggunakan kiasan, metafora, cerita, fantasi, dan variasi suara secara berlebihan.
- c. *Ekspresif Animatif*, menunjukkan warna dalam komunikasi melalui kontak mata, ekspresi wajah, gesture, dan gerakan tubuh.

---

<sup>36</sup> Allen J. L., Rybczyk E. J., dan Judd B. B., "Communication of The Association For Information System," *Jurnal Acta Diurna Komunikasi* 17 (n.d.): hlm, 8–9.

- d. Terbuka, komunikator bersikap jujur dan transparan, tanpa menyembunyikan informasi, sehingga memungkinkan komunikasi dua arah yang percaya diri.
- e. Argumentatif, suka berargumen dan mungkin agresif dalam debat.
- f. *Relaxed*, bersikap positif dan mendukung terhadap orang lain dalam komunikasi.
- g. *Attentive*, berinteraksi dengan menjadi pendengar aktif, empatik, dan sensitif terhadap orang lain..
- h. *Impression Leaving*, kemampuan komunikator untuk memberikan kesan yang kuat pada pendengarnya.
- i. Ramah, bersikap hangat dan sopan saat menyampaikan pesan kepada penerima pesan.
- j. Tepat, komunikator menggunakan bahasa yang akurat dan tepat dalam mengomunikasikan konten.

Tubbs dan Moss menjelaskan berbagai jenis gaya komunikasi, termasuk :

#### 1. *The Controlling Style*

Gaya komunikasi yang bersifat mengendalikan ini ditandai dengan keinginan atau tujuan untuk membatasi, memaksa, dan mengatur perilaku, pikiran, dan respons orang lain. Individu yang menggunakan gaya komunikasi ini sering disebut sebagai komunikator satu arah atau komunikasi satu arah.

fokus pada pengiriman pesan daripada mendengarkan atau mengharapkan umpan balik. Mereka kurang tertarik atau peduli

terhadap respon orang lain, kecuali jika itu dapat menguntungkan mereka secara pribadi. Komunikator semacam ini tidak terlalu memperhatikan pandangan negatif orang lain dan sering menggunakan kekuasaan atau otoritas untuk memaksa orang lain menerima pandangan mereka.

Pesan-pesan dari gaya komunikasi ini biasanya bertujuan untuk mempengaruhi orang lain agar bertindak atau bekerja secara efektif, seringkali dengan nada yang negatif yang dapat memicu respons negatif dari pihak lain.

## 2. *The Equalitarian Style*

Dalam gaya komunikasi equalitarian ini, pentingnya adalah adanya kesetaraan dalam interaksi. Gaya komunikasi equalitarian ini dicirikan oleh pertukaran pesan verbal secara lisan atau tertulis yang berjalan dua arah, di mana kedua belah pihak terlibat aktif dalam komunikasi.

Individu yang menggunakan gaya komunikasi equalitarian ini adalah mereka yang menunjukkan tingkat perhatian yang tinggi dan memiliki kemampuan yang baik dalam membangun hubungan baik dengan orang lain, baik dalam konteks pribadi maupun di lingkungan lainnya. Gaya komunikasi equalitarian ini akan memfasilitasi komunikasi yang efektif di antara anggota kelompok atau antara individu satu dengan lainnya.

### 3. *The Structuring Style*

Gaya komunikasi yang berstruktur ini menggunakan pesan-pesan verbal, baik tertulis maupun lisan, untuk memperjelas perintah yang harus dilaksanakan. Pengirim pesan lebih fokus pada upaya untuk mempengaruhi orang lain.

Dalam gaya komunikasi ini, seseorang mampu merencanakan pesan-pesan verbal dengan lebih matang untuk mengokohkan tujuannya, memberikan klarifikasi, atau memberikan tanggapan terhadap setiap pertanyaan yang timbul.

### 4. *The Dinamic Style*

Gaya komunikasi yang dinamis cenderung agresif karena pengirim pesan menganggap lingkungannya berfokus pada tindakan. Tujuan utama dari gaya komunikasi ini adalah untuk merangsang penerima pesan agar melakukan sesuatu dengan lebih baik. Meskipun efektif dalam menangani masalah, seringkali penerima pesan tidak memahami maksud dari pengirim pesan.

### 5. *The Relinquishing Style*

Gaya komunikasi ini lebih menunjukkan kemauan untuk menerima saran, pendapat, atau gagasan dari orang lain daripada hanya memberi perintah, meskipun pengirim pesan memiliki wewenang untuk memerintah dan mengontrol orang lain. Tujuan dari gaya komunikasi ini adalah untuk pengirim pesan bekerja sama dengan orang lain. Gaya komunikasi ini lebih efektif dalam konteks kelompok

atau organisasi yang melibatkan banyak orang karena apa yang disampaikan oleh pengirim pesan dapat dipertanggungjawabkan.

6. *The Withdrawal Style*

Jika gaya komunikasi ini digunakan, hasilnya adalah berkurangnya interaksi komunikatif, yang menunjukkan bahwa individu yang mengadopsi gaya ini tidak memiliki dorongan untuk berkomunikasi dengan orang lain. Hal ini sering kali disebabkan oleh masalah pribadi atau antarpribadi yang dihadapi oleh individu tersebut. Gaya komunikasi ini cenderung untuk menghindari masalah. Misalnya, pernyataan seperti "saya tidak ingin terlibat dalam masalah ini" mengindikasikan bahwa individu tersebut mencoba untuk menghindari tanggung jawab dan juga menunjukkan keenggannya untuk berkomunikasi dengan orang lain.