

BAB II

LANDASAN TEORI

A. *Ghosting*

1. Pengertian *Ghosting*

Ghosting adalah praktik mengakhiri hubungan pribadi dengan seseorang secara tiba-tiba tanpa penjelasan, menarik diri dari semua bentuk komunikasi tanpa peringatan atau justifikasi yang jelas, serta mengabaikan upaya seseorang untuk menjangkau berkomunikasi yang dimediasi dengan teknologi antara individu. Elle mendefinisikan *ghosting* sebagai akhir dari suatu komunikasi oleh satu pihak yang secara bertahap melepaskan dirinya dari kehidupan orang lain sampai akhirnya, semua komunikasi berhenti. Memposisikan *ghosting* sebagai antitesis dari perpisahan yang melibatkan percakapan langsung antar mitra hubungan. Namun, *ghosting* dapat diimplementasikan setelah ketidaktertarikan disampaikan secara langsung, membuka kemungkinan bahwa *ghosting* dapat menjadi salah satu dari banyak taktik pemutusan komunikasi yang diterapkan selama proses pemutusan hubungan, daripada strategi biasa yang menjelaskan bagaimana sebuah hubungan secara resmi berakhir.¹¹

Pada umumnya perilaku *ghosting* akan mengakibatkan perasaan tak dihargai bahkan ketika hubungan sudah terlalu jauh akan lebih traumatis akibatnya. Dengan meninggalkan begitu saja ada isyarat penolakan sosial.

¹¹ Leah E. LeFebvre, *Ghosting as a Relationship Dissolution Strategy in the Technological Age*, (Los Angeles: Anchor, 2017), 220.

Saat seorang merasa ditinggalkan atau ditolak, hal itu akan mengancam fundamental seseorang seperti kepemilikan, harga diri, keberadaan dan kebermaknaan sehingga akan meningkatkan kemarahan dan akhirnya perilaku agresif akan muncul.¹²

2. Tipe Orang yang Rentan Melakukan *Ghosting*

- a. Tipe orang yang percaya hubungan adalah sebuah takdir.

Mereka berpikir jika *ghosting* adalah perilaku yang sah-sah saja dilakukan, bahkan bisa jadi alternatif untuk mengakhiri hubungan. Karena menurut mereka jika hubungan berakhir dan menghilang tidak akan terjadi masalah.

- b. Tipe orang *Insecure*.

Ghosting dilakukan oleh orang-orang yang *insecure* atau selalu merasa tidak aman. Orang *insecure* berpikir bahwa *ghosting* adalah cara seseorang menghindari perasaan kecewa dan sakit hati yang mungkin timbul dalam hubungan.

- c. Tipe orang Narsistik

Orang narsistik rentan melakukan *ghosting* karena mereka tidak memiliki empati dengan orang lain. Mereka hanya peduli dengan perasaannya sendiri dan tidak mau sakit hati untuk diri sendiri,

¹² Leah E. LeFebvre, *Ghosting as a Relationship Dissolution Strategy in the Technological Age*, (Los Angeles: Anchor, 2017), 118.

bahkan untuk mengakhiri hubungan mereka pikir harus mereka lah yang pergi.¹³

3. Jenis- Jenis Perilaku *Ghosting*

- a. *Ghosting*, Perilaku dimana seseorang yang selalu ada tiba-tiba menghilang tanpa memberikan kabar ataupun penjelasan.
- b. *Zombie-ing*, Fase pertama adalah *ghosting* terlebih dahulu, mengabaikan selama berminggu-minggu, tiba-tiba muncul dan menanyakan kabar seperti tidak ada yang salah.
- c. *Haunting*, Perilaku seseorang yang memutuskan komunikasi tetapi tidak sepenuhnya menghilang dan terus berinteraksi melalui media sosial.
- d. *Benching*, Ketika orang yang kita sukai menunjukkan ketertarikannya, tetapi mereka tidak benar-benar melakukan sesuatu untuk membawa hubungan itu kearah lebih lanjut, namun juga tidak membuat kehilangan harapan juga.
- e. *Stashing*, Ketika menjalani hubungan dengan seseorang tetapi kita tidak diperkenalkan dengan teman, keluarganya bahkan tidak pernah menjadi bagian dari kehidupan mereka.
- f. *Curving*, Perilaku yang menyakitkan dimana seseorang itu sebenarnya tidak tertarik dengan kita tetapi selalu merespon dan berkomunikasi dengan kita yang membuat harapan itu selalu hidup.¹⁴

¹³ Jennice Vilhaure, *This Is Why Ghosting Hurts so Much*, <http://www.psychologytoday.com/us/blog/living-forward/201511/is-why-ghosting-hurts-so-much>, 27 November 2015, diakses tanggal 16 November 2019.

B. Gaya Komunikasi

1. Pengertian Gaya Komunikasi

Gaya Komunikasi didefinisikan sebagai cara yang digunakan untuk menyampaikan pesan kepada penerima dengan kesadaran untuk mempengaruhi perilaku mereka. Gaya komunikasi secara psikologis menempatkan makna hubungan sosial kedalam individu, yaitu dalam diri partisipan komunikasi. Hal ini akan tampak jika kita melihat suatu hubungan dari sudut pandang kita sendiri. Suatu pemahaman psikologis terhadap komunikasi antarpribadi merupakan bagian penting dari pemahaman yang menyeluruh terhadap komunikasi antarpribadi.¹⁵

Setiap orang akan menggunakan gaya komunikasi yang berbeda-beda ketika marah, gembira, sedih, tertarik, atau bosan. Begitu juga seseorang yang berbicara dengan sahabat baiknya, orang yang baru dikenal dan anak-anak akan berbicara dengan gaya yang berbeda-beda. Selain itu gaya yang digunakan dipengaruhi oleh banyak faktor, gaya yang dimaksud sendiri dapat bertipe verbal yang berupa kata-kata atau nonverbal berupa bahasa badan, vokalik, serta penggunaan ruang dan jarak.

Gaya komunikasi adalah bagaimana cara seseorang dapat berinteraksi, untuk memberi tanda bagaimana arti yang sebenarnya harus dipahami atau dimengerti. Gaya komunikasi terkadang menjadi lebih penting daripada konten komunikasi tersebut. Banyak orang yang

¹⁴ Deddy Mulyana, *Komunikasi Efektif*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2013), 49.

¹⁵ Ponijan Liaw, *Understanding Your Communication Styles*, (Bandung: Sidoku Press. 2005),54.

memahami konten dengan baik tetapi pesan komunikasinya tidak diterima orang lain karena ketidakmampuan dalam menyampaikan pesan tersebut.¹⁶

2. Aspek – Aspek Gaya Komunikasi

Aspek-aspek gaya komunikasi, yaitu:

- a. *Dominan*, komunikator dominan dalam berinteraksi. Orang seperti ini cenderung ingin menguasai pembicaraan. Dramatis ketika berkomunikasi komunikasi cenderung berlebihan, menggunakan hal-hal yang mengandung metaphora, kiasan, cerita, fantasi dan permainan suara.
- b. *Animate Ekspresif*, detail dalam berkomunikasi, seperti kontak mata, ekspresi wajah, gesture dan gerak badan.
- c. *Open*, komunikator bersikap terbuka, tidak ada rahasia sehingga muncul rasa percaya diri dan terbentuk komunikasi dua arah.
- d. *Argumentative*, komunikator cenderung suka berargumen dan agresif.
- e. *Relaxed*, komunikator mampu bersikap positif dan saling mendukung terhadap orang lain.
- f. *Attentive*, komunikator berinteraksi dengan orang lain dengan menjadi pendengar yang aktif, empati dan sensitif.

¹⁶ Allen, J. L., Rybczyk, E.j., & B. B , Jurnal of Business & Economics Research *Communication Style and The Managerial Effectiveness of Male and Female Supervisors*. 2006, 7-8.

- g. *Impression Leaving*, kemampuan seorang komunikator dalam membentuk kesan pada pendengarnya.
- h. *Friendly*, komunikator bersikap ramah dan sopan santun saat sedang menyampaikan pesan kepada penerima pesan.

3. Jenis- Jenis Gaya Komunikasi

Menurut Tubbs dan Moss gaya komunikasi seseorang terbagi menjadi beberapa jenis, yaitu:

a. *The Controlling Style*

Gaya komunikasi yang bersifat mengendalikan ini, ditandai dengan adanya satu kehendak atau maksud untuk membatasi, memaksa dan mengatur perilaku, pikiran, dan tanggapan orang lain. Orang-orang yang menggunakan gaya komunikasi ini dikenal dengan nama komunikator satu arah atau *one-way communications*. Pihak-pihak yang memakai *controlling style of communication* ini, lebih memusatkan perhatian kepada pengiriman pesan dibanding upaya mereka untuk berharap pesan. Mereka tidak memiliki rasa ketertarikan dan perhatian untuk berbagi pesan, umpan balik, kecuali jika umpan balik tersebut digunakan untuk kepentingan pribadi mereka.¹⁷

¹⁷ Adelia Melinda, *Gaya Komunikasi Pemimpin Tim Sale-II Asri Motor Group Surabaya dalam Pencapaian Target Tim*, Jurnal E-Komunikai, Vol. 5 No. 1, 2017, 4.

b. *The Equalitarian Style*

Aspek penting gaya komunikasi ini ialah adanya landasan kesamaan. *The equalitarian style of communication* ini ditandai dengan berlakunya arus penyebaran pesan-pesan verbal secara lisan maupun tertulis yang bersifat dua arah. Orang yang menggunakan gaya komunikasi yang bermakna kesamaan ini adalah orang-orang yang memiliki sikap kepedulian yang tinggi serta kemampuan membina hubungan yang baik dengan orang lain baik dalam konteks pribadi maupun dalam lingkup yang lainnya yang akan memudahkan tindak komunikasi dalam kelompok atau antara satu dengan lainnya.¹⁸

c. *The Structuring Style*

Gaya komunikasi yang berstruktur ini memanfaatkan pesan-pesan verbal secara tertulis maupun lisan guna memantapkan perintah yang harus dilaksanakan. Pengirim pesan lebih memberi perhatian kepada keinginan untuk mempengaruhi orang lain. Pada gaya komunikasi ini adalah seseorang yang mampu merencanakan pesan-pesan verbal guna lebih memantapkan tujuannya, memberikan penegasan atau mempunyai jawaban setiap pertanyaan-pertanyaan yang muncul.

¹⁸ Adelia Melinda, *Gaya Komunikasi Pemimpin Tim Sale-II Asri Motor Group Surabaya dalam Pencapaian Target Tim*, Jurnal E-Komunikai, Vol. 5 No. 1, 2017, 5-6.

d. *The Dynamic Style*

Gaya komunikasi yang dinamis memiliki kecenderungan agresif, karena pengirim pesan atau sender memahami bahwa lingkungannya berorientasi pada tindakan. Tujuan utama gaya komunikasi ini adalah untuk merangsang penerima pesan agar melakukan suatu tindakan yang lebih baik. Gaya komunikasi ini cukup efektif jika digunakan dalam mengatasi persoalan. Namun biasanya penerima pesan tidak mengerti apa yang dimaksud dari komunikasi.

e. *The Relinquishing Style*

Gaya komunikasi ini lebih mencerminkan kesediaan menerima saran, pendapat ataupun gagasan orang lain, daripada keinginan untuk memerintah, meskipun komunikator mempunyai hak untuk memberi perintah dan mengontrol orang lain. Tujuan dari gaya komunikasi ini adalah agar komunikator dengan komunikasi mampu bekerja sama dengan baik. Gaya komunikasi lebih efektif, digunakan dalam kelompok atau organisasi yang melibatkan banyak orang. Karena apa yang disampaikan oleh komunikator dapat dipertanggungjawabkan.¹⁹

¹⁹ Isti Novitasari, *Skripsi: Studi Deskriptif Gaya Komunikasi Mertua Perempuan Dengan Menantu Perempuan Yang Tinggal Dalam Satu Rumah Di Kelurahan*, Universitas Muhammadiyah Purwokerto. 2016.

4. Pengaruh Gaya Komunikasi

Menurut Dianne Hofner Saphiere dalam buku *Communication Highwire Leveraging the Power of Diverse Communication Style* mengatakan terdapat beberapa komponen yang diidentifikasi sebagai penyebab gaya komunikasi dalam interaksi, tujuh hal yang mampu merefleksikan atau memberikan pandangan mengenai gaya komunikasi dalam interaksi pada setiap individu. Komponen-komponen yang mempengaruhi gaya komunikasi tersebut diantaranya:

a. Kondisi Fisik dan Penampilan Fisik

Bawasannya kondisi fisik dimana kita melakukan komunikasi sangat mempengaruhi gaya komunikasi. Seperti halnya ketika kegiatan komunikasi itu dilakukan dengan kapasitas minim dalam bertatap muka, hal tersebut akan berakibat pada ketidaknyamanan dan kurangnya kepastian antara komunikator dengan komunikan. Dalam penampilan fisik itu lebih kepada busana. Busana pada umumnya yaitu ciri khas seseorang menggunakan pakaian yang ia pakai ketika berkomunikasi dimana ia menyesuaikan situasi yang dihadapi

b. Peran

Persepsi akan peran kita sendiri (sebagai pelanggan, teman, atasan), dan peran komunikator lainnya mempengaruhi bagaimana kita berinteraksi. Setiap orang memiliki harapan yang berbeda dari peran mereka sendiri dan orang lain, dan dengan

demikian mereka akan sering melakukan komunikasi antar satu dengan lainnya.

c. Konteks History

Sejarah mempengaruhi setiap interaksi. Sejarah bangsa-bangsa, tradisi spiritual, sejarah perusahaan, dan masyarakat dengan mudah dapat mempengaruhi bagaimana kita memandang satu sama lain atau apa yang akan kita kemukakan, dengan demikian dapat mempengaruhi gaya komunikasi.²⁰

d. Kronologi

Dalam hal ini pada intinya yaitu bagaimana sebuah komunikasi itu mampu menjadi serangkaian peristiwa yang mempengaruhi pilihan gaya komunikasi seseorang. Hal tersebut akan membuat perbedaan, hal apapun yang sudah terjadi berulang kali akan mempengaruhi gaya komunikasi seseorang.

e. Bahasa

Bahasa yang ada pada diri tentunya berbeda-beda, ketika seseorang menggunakan versi dari bahasa yang diucapkan misalnya saja di Indonesia, tiap-tiap kota yang berada di Indonesia memiliki beberapa bahasa seperti Bahasa Sunda, Bahasa Jawa, Bahasa Kalimantan dan sebagainya. Beberapa bahasa tadi di komunikasikan oleh masing-masing orang dengan

²⁰ Isti Novitasari, Skripsi: *Studi Deskriptif Gaya Komunikasi Mertua Perempuan Dengan Menantu Perempuan Yang Tinggal Dalam Satu Rumah Di Kelurahan*, Universitas Muhammadiyah. Purwokerto. 2016.

gaya bahasa mereka, dan seorang penerima pesan yang berbeda juga.

f. Hubungan

Seberapa baik kita tahu orang lain, dan seberapa banyak kita suka atau percaya dia dan sebaliknya. Hal ini akan mempengaruhi bagaimana kita berkomunikasi. Selain itu, pola kita mengembangkan hubungan tertentu dari waktu ke waktu sering memberikan efek pada komunikasi. Hubungan dalam sebuah organisasi pun akan mempengaruhi datangnya gaya komunikasi.

g. Kendala

Metode yang sering digunakan untuk berkomunikasi (misalnya; berbicara melalui telepon) dan waktu yang kita miliki hanya tersedia untuk berinteraksi dengan metode di atas, dapat disimpulkan bahwa gaya komunikasi dapat dipengaruhi cara kita berkomunikasi.²¹

5. Karakter dan Gaya Komunikasi berdasarkan Pandangan Psikologi

Gaya komunikasi sangat ditentukan oleh faktor psikologi yang membentuk karakter manusia. Setiap manusia memiliki perbedaan sikap dan sifat. Beberapa karakter gaya komunikasi berdasarkan karakter pandangan psikologi:

²¹ Ponijan Liaw, *Understanding Your Communication Styles*, (Bandung: Sidoku Press. 2005),20.

a. Karakter orang terbuka

Orang-orang dengan karakter *extraverts* dapat dilihat dari apa yang mereka lakukan dalam kehidupan sehari-hari. Mereka lebih suka mengarahkan energi dan perhatian terutama pada hal-hal di dunia luar manusia, benda, dan aktivitas. Mereka lebih suka melakukan tindakan daripada berwacana panjang lebar yang akhirnya tidak membawa kemajuan.

Disisi lain mereka suka berteman, berpikir sambil berbicara keras. Ada juga sisi kurang baik dari tipe orang ini, yaitu lebih suka bertindak dulu dan berpikir belakangan. Sisi lain perlu dipertimbangkan pada saat kita berkomunikasi.

Gaya komunikasi dengan orang terbuka, orang bertipe *extraverts* sangat menyukai keterbukaan karena mereka tidak menyimpan apapun ketika berkomunikasi. Mereka akan berbicara secara terang-terangan dengan yang mereka anggap bebas berkomunikasi. Untuk menghadapi orang yang tipe *extraverts*. Gaya komunikasi berikut dapat dilakukan dengan cara.²²

1. Berbicara langsung, tidak menggunakan bentuk tertulis sebagai alat komunikasi, kecuali jika ada keterpaksaan.
2. Menjawab pertanyaan, komentar dan sejenisnya dengan segera
3. Menyambut baik ajakan untuk melakukan sesuatu.

²² Ponijan Liaw, *Understanding Your Communication Styles*, (Bandung: Sidoku Press. 2005), 27.

4. Pastikan hasil sudah disepakati sebelum mengakhiri pembicaraan.

b. Karakter Orang Tertutup.

Untuk berkomunikasi dengan orang yang memiliki tipe tertutup, hal-hal yang perlu diperhatikan adalah:

1. Sampaikan pesan secara tertulis, kemudian barulah berbicara secara langsung.
2. Memilih kata-kata yang tepat dan sesuai dengan tema pembicaraan.
3. Berikan waktu yang cukup bagi pengirim pesan dan penerima pesan untuk berpikir.
4. Berbicara secara individual (hanya berdua, tidak ada orang lain).
5. Memperbanyak wacana ilmiah daripada sosial.
6. Memuji seperlunya hanya jika diperlukan.²³

c. Karakter Intuitif

karakter orang yang bertipe intuitif lebih mengutamakan hal yang tidak terlihat nyata, hal yang tidak dapat dilihat langsung oleh mata telanjang. Mereka akan lebih banyak menggunakan kata yang bersifat abstrak.

²³ Deddy Mulyana, *Komunikasi Efektif*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2013), 60.

d. Karakter Perasa

Tipe perasa lebih mengutamakan emosi daripada rasio. Namun, bukan berarti mereka tidak menggunakan rasio. Hanya saja, emosi dan perasaan lebih mendominasi ketika mereka berkomunikasi dengan orang lain. Ciri-ciri orang yang memiliki tipe perasa adalah:

1. Membuat keputusan dan kesimpulan berdasarkan perasaan.
2. Menggunakan nilai-nilai personal dalam mengambil keputusan
3. Hangat, empati dan simpati
4. Menjunjung harmoni; sulit untuk bersikap tegas dan kukuh dengan pandangan dirinya.
5. Menyukai dan menjunjung tinggi kebaikan.

Gaya komunikasi dengan orang yang bertipe perasa menjadi efisiensi dan efektif, gaya yang dibutuhkan adalah hangat dan ramah. Orang yang bertipe perasa lebih menyukai kebahagiaan dan persahabatan, tidak ada perdebatan saat sedang berbicara. Menghargai pandangan atau pendapat yang disampaikan orang lain.²⁴

²⁴ Deddy Mulyana, *Komunikasi Efektif*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2013), 69.

e. Karakter Penilai

Tipe penilai terkesan senang menghakimi, tidak sabar dan langsung memberikan penilaian terhadap orang lain. Langkah-langkah yang dilakukan saat berkomunikasi dengan orang bertipe penilai:

1. Tidak berbicara terlalu banyak dihadapannya orang yang bertipe penilai. Jangan memborbardir mereka dengan hal-hal tak terduga, karena mereka tidak suka kejutan.
2. Tegas dalam mengambil keputusan. Orang bertipe penilai sangat sensitif dalam menilai orang lain dan biasanya dilakukan dalam waktu yang relatif singkat. Oleh karena itu perlu kehati-hatian saat berkomunikasi dengan orang bertipe penilai yang dilakukan dapat menjadi pegangan penilaian secara permanen.
3. Ingatkan mereka untuk tetap runtun dalam menyampaikan pokok-pokok pikiran.²⁵

C. Teori Dramaturgi

1. Pengertian Teori Dramaturgi

Pengertian dramaturgi diartikan sebagai suatu model untuk mempelajari tingkah laku manusia, tentang bagaimana manusia itu menetapkan arti kepada hidup mereka dan lingkungan tempat dia berada. Istilah dramaturgi

²⁵ Paul Endress, *The Magic of Communication Syle: Understanding Yourself And Those Around You*, (Cardinal House Press, 2016), 114.

dipopulerkan oleh Erving Goffman pada abad ke-20 dalam bukunya yang berjudul *The Presentation of Self in Everyday Life* yang diterbitkan pada tahun 1959, Dalam buku *The Presentation of Self in Everyday Life* secara ringkas dijelaskan dalam teori dramaturgi bahwa identitas manusia adalah tidak stabil dan setiap identitas tersebut merupakan bagian kejiwaan psikologi yang mandiri. Identitas manusia bisa saja berubah-ubah tergantung dari interaksi dengan orang lain.²⁶

Manusia berbeda dengan binatang, manusia ditopang oleh kemampuan berpikir. Kemampuan berpikir dibentuk melalui interaksi sosial yang mempelajari makna dan simbol, makna dan simbol memungkinkan orang melakukan tindakan dan interaksi khas manusia. Orang mampu mengubah makna dan simbol yang mereka gunakan dalam tindakan dan interaksi berdasarkan tafsir mereka terhadap situasi.²⁷

Teori dramaturgi merupakan dampak atas fenomena, atau sebuah reaksi terhadap meningkatnya konflik sosial dan konflik rasial, dampak represif birokrasi dan industrialisasi. Teori sebelumnya menekankan pada kelompok atau struktur sosial, sedang teori Goffman menekankan sosiologi pada individu sebagai analisis, khususnya pada aspek interaksi tatap muka. Sehingga fenomena melahirkan dramaturgi. Teori dramaturgi tidak terlepas dari pengaruh Cooley mengenai *the looking glass self*, di dalamnya menjelaskan mengenai bagaimana seseorang tampil seperti orang lain,

²⁶ George Ritzén, *Teori Sosiologi Modern*, (Jakarta: Kencana, 2014), 98.

²⁷ Prof. Dr. Nur Syam, M.Si, *Agama Pelacur Dramaturgi Transendental*, (LKIS Yogyakarta, 2010), 183.

bagaimana penilaian orang lain atas penampilan yang dilakukan seseorang dan bagaimana seseorang tersebut mengembangkan perasaannya atas penilaian dari orang lain. Goffman memperkenalkan konsep dramaturgi yang bersifat penampilan teateris. Yakni memusatkan perhatian atas kehidupan sosial sebagai serangkaian pertunjukan drama yang mirip dengan pertunjukan drama di panggung. Ada aktor dan penonton. Tugas aktor hanya mempersiapkan dirinya dengan berbagai atribut pendukung dari peran yang ia mainkan, sedangkan bagaimana makna itu tercipta, masyarakatlah (penonton) yang memberi interpretasi. Berkaitan dengan interaksi, orang berinteraksi adalah ingin menyajikan suatu gambaran diri yang akan diterima orang lain. definisi situasi bagi konsep diri individu tertentu dinamakan Goffman sebagai presentasi diri.²⁸

Dramaturgi adalah varian lain dari teori Interaksi Simbolik. Goffman berbeda dengan pendahulunya dalam melihat diri (*self*). Dia lebih memusatkan perhatiannya pada pelaksanaan audiensi sosial dengan diri sendiri yang disebut sebagai dramaturgi atau pandangan tentang kehidupan sosial sebagai serentetan pertunjukan drama seperti yang ditampilkan diatas pentas. Dengan demikian ada dua hal yang tidak dapat dijawab oleh fenomenologi Weber dan Schutz dan interaksionisme Mead bahwa kehidupan manusia ternyata memiliki simbiolisasinya di dalam arena drama.²⁹

²⁸ RMA, Harymawan, *Dramaturgi*, (Bandung : PT. Remaja Rosdakarya, 1988), 1.

²⁹ George Ritzzen, *Teori Sosiologi Modern*, (Jakarta: Kencana, 2014),121.

Fokus pendekatan dramaturgi adalah bukan apa yang orang lakukan, bukan apa yang ingin mereka lakukan atau mengapa mereka melakukan, melainkan bagaimana mereka melakukannya. Burke melihat bahwa tindakan sebagai sebuah konsep dasar dramaturgi. Pandangannya tentang aksi manusia konsisten dengan apa yang dikembangkan oleh Mead, Blumer dan Kuhn. Dramaturgi menekankan dimensi ekspresif atau impresif aktivitas manusia, yakni bahwa makna kegiatan manusia terdapat dalam cara mereka mengekspresikan diri dalam interaksi dengan orang lain yang juga ekspresif. Oleh karena perilaku manusia bersifat ekspresif inilah yang mengakibatkan perilaku yang dramatik.³⁰

Dalam mencapai tujuannya tersebut, menurut konsep dramaturgi, manusia akan mengembangkan perilaku-perilaku yang mendukung perannya tersebut. Selayaknya pertunjukan drama, seorang aktor drama kehidupan juga harus mempersiapkan kelengkapan pertunjukan. Sebelum berinteraksi dengan orang lain, seseorang pasti akan mempersiapkan perannya dulu, atau kesan yang ingin ditangkap oleh orang lain. Kondisi ini sama dengan apa yang dunia teater katakan sebagai "*breaking character*". Dengan konsep dramaturgi dan permainan peran yang dilakukan oleh manusia, terciptalah suasana-suasana dan kondisi interaksi yang kemudian memberikan makna tersendiri atau munculnya pemaknaan ini sangat tergantung pada latar belakang sosial masyarakat itu sendiri. Terbentuklah

³⁰ Sunyoto Usman, *Sosiologi: Sejarah, Teori dan Metodologi*, (Yogyakarta: Putaka Pelajar, 2015),20.

kemudian masyarakat yang mampu beradaptasi dengan berbagai suasana dan corak kehidupan.³¹

Berkenaan dengan dramaturgi bahwa inti dari dramaturgi adalah menghubungkan tindakan dengan makna, alih-alih perilaku determinannya dalam pandangan dramaturgi tentang kehidupan sosial, maka makna bukanlah warisan budaya, sosialisasi, tatanan kelembagaan, atau perwujudan dari potensi psikologis dan biologis, melainkan pencapaian problematik interaksi manusia dan penuh dengan perubahan, kebaruan, dan kebingungan. Namun lebih penting lagi, makna bersifat behavioral, secara sosial tetap berubah, arbitrer, dan merupakan ramuan interaksi manusia.³²

Pendekatan dramaturgi Goffman berintikan pandangan bahwa ketika manusia berinteraksi dengan sesamanya, ia ingin mengelola pesan yang ia harapkan tumbuh pada orang lain. Kaum dramaturgis memandang manusia sebagai aktor-aktor di atas panggung metaforis yang sedang memainkan peran-peran mereka. Dalam prespektif dramaturgi, kehidupan ini ibarat teater, interaksi sosial yang mirip dengan pertunjukan di atas panggung, yang menampilkan peran-peran yang dimainkan aktor.³³

2. Konsep dan Asumsi Dasar Teori Dramaturgi

- a. Dramaturgi bukan memandang pada apa yang orang lakukan, bukan apa yang ingin mereka lakukan, atau mengapa mereka melakukan,

³¹ Sunyoto Usman, *Sosiologi: Sejarah, Teori dan Metodologi*, (Yogyakarta: Putaka Pelajar, 2015),31.

³² George Ritzten, *Teori Sosiologi Modern*, (Jakarta: Kencana, 2014),124.

³³ Prof. Dr. Nur Syam, M.Si, *Agama Pelacur Dramaturgi Transendental*, (LKIS Yogyakarta, 2010), 188.

melainkan bagaimana mereka melakukannya. Bila melihat terhadap pandangan Kenneth Burke bahwa pemahaman yang layak atas perilaku manusia harus bersandar pada tindakan, dramaturgi menekankan dimensi ekspresif/impresif aktivitas manusia. Burke melihat tindakan sebagai konsep dasar dalam dramatisme. Burke memberikan pengertian yang berbeda antara aksi dan gerakan. Aksi terdiri dari tingkah laku yang disengaja dan mempunyai maksud, gerakan adalah perilaku yang mengandung makna dan tidak bertujuan. Masih menurut Burke bahwa seseorang dapat melambangkan simbol-simbol. Seseorang dapat berbicara tentang ucapan-ucapan atau menulis tentang kata-kata, maka bahasa berfungsi sebagai kendaraan untuk aksi. Karena adanya kebutuhan sosial masyarakat untuk bekerja sama dalam aksi-aksi mereka, Bahasa pun membentuk perilaku.

- b. Dramaturgi menekankan dimensi ekspresif dan impresif aktivitas manusia, bahwa makna kegiatan manusia terdapat dalam cara mereka mengekspresikan diri dalam interaksi dengan orang lain yang juga ekspresif. Oleh karena perilaku manusia bersifat ekspresif inilah maka perilaku manusia bersifat dramatik.³⁴
- c. Pendekatan dramaturgis Goffman berintikan pandangan bahwa ketika manusia berinteraksi dengan sesamanya, ia ingin mengelola pesan yang ia harapkan tumbuh pada orang lain terhadapnya. yaitu

³⁴ Nicholas Abercrombie, *Kamus Sosiologi*, (Yogyakarta: Pustaka Belajar, 2010), 30.

teknik-teknik yang digunakan aktor untuk memupuk kesan-kesan tertentu dalam situasi tertentu untuk mencapai tujuan tertentu. Untuk itu, setiap orang melakukan pertunjukan bagi orang lain. Kaum dramaturgis memandang manusia sebagai aktor-aktor di atas panggung yang sedang memainkan peran-peran mereka.³⁵

3. Pertunjukan dalam Kajian Dramaturgi

Menurut Erving Goffman pertunjukan kehidupan sosial itu dapat dibagi menjadi dua bagian, yaitu panggung depan dan panggung belakang.

a. Panggung Depan

Merupakan bagian pertunjukan yang berfungsi mendefinisikan situasi panggung yang terdiri dari bagian pertunjukkan (*appearance*) atas penampilan dan gaya (*manner*). Di panggung inilah aktor akan membangun dan menunjukkan sosok ideal dari identitas yang akan ditonjolkan dalam interaksi sosialnya. Pengelolaan kesan yang ditampilkan merupakan gambaran aktor mengenai konsep ideal dirinya yang sekiranya bisa diterima penonton. Aktor akan menyembunyikan hal-hal tertentu dalam pertunjukkan mereka.

Panggung depan sebagai bagian dari sandiwara yang secara umum berfungsi dengan cara-cara formal yang agak baku untuk mendefinisikan situasi bagi orang-orang yang mengamati sandiwara itu.

Front stage (panggung depan) dibagi menjadi 2 bagian:

³⁵ George Ritzen, *Teori Sosiologi Modern*, (Jakarta: Kencana, 2014),132.

- 1) *Setting Front*, Latar mengacu kepada tempat atau situasi (*scene*) fisik yang biasanya harus ada jika para aktor hendak bersandiwara. Tanpa itu, biasanya aktor tidak dapat melakukan sandiwara. Contohnya, seorang dokter ahli bedah pada umumnya memerlukan suatu ruang operasi, seorang supir taksi memerlukan taksi, dan guru membutuhkan sekolah.
- 2) *Personal Front*, Bagian depan pribadi (*personal*) terdiri dari item-item perlengkapan ekspresif yang diidentifikasi oleh *audience* dengan para pemain sandiwara dan mengharapkan mereka membawa hal-hal itu ke dalam latar. Contohnya, seorang ahli bedah diharapkan mengenakan jubah medis atau membawa stetoskop untuk mencirikan bahwa ia adalah seorang dokter atau peralatan lainnya.³⁶

Goffman kemudian memecah bagian depan pribadi menjadi penampilan dan sikap:

- a. Penampilan, meliputi item-item yang menceritakan status sosial pemain sandiwara itu (misalnya, jubah medis sang ahli bedah).
- b. Sikap, menceritakan kepada *audience* jenis peran yang diharapkan dimainkan pemain sandiwara di dalam situasi itu (contohnya, penggunaan kebiasaan fisik atau kelakuan. Suatu

³⁶ M. Margaret Poloma, *Sosiologi Kontemporer*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 1999), 205.

gaya yang kasar dan gaya yang lembut menunjukkan jenis-jenis pemain sandiwara yang sangat berbeda.

Pada umumnya, kita mengharapkan penampilan dan sikap agar konsisten. Wawasan Goffman yang paling menarik terletak pada ranah interaksi. Dia berargumen bahwa karena orang pada umumnya berusaha menyajikan suatu gambaran diri yang di idealkan di dalam sandiwara mereka di panggung bagian depan, mau tidak mau mereka merasa bahwa mereka harus menyembunyikan berbagai hal didalam sandiwara mereka.³⁷

Pertama, para aktor mungkin ingin menyembunyikan kesenangan-kesenangan rahasia (misalnya, meminum alkohol), turut serta sebelum sandiwara dilakukan atau di kehidupan masa silam (misalnya, sebagai pecandu alkohol). Kedua, para aktor mungkin ingin menyembunyikan kesalahan-kesalahan yang telah mereka buat di dalam persiapan sandiwara dan juga langkah-langkah yang telah diambil untuk mengoreksi kesalahan-kesalahan itu.

Perlu bagi para aktor menyembunyikan dari audien bahwa “pekerjaan kotor” telah dilakukan untuk membuat produk-produk akhir. Pekerjaan kotor mungkin termasuk tugas-tugas yang “secara fisik tidak bersih, semi legal, kejam, dan merendahkan martabat dan cara-cara lain”. Kelima, dalam memberikan sandiwara tertentu, para aktor mungkin terpaksa membiarkan standart-standart lain melenceng, Akhirnya, para

³⁷ RMA, Harymawan, *Dramaturgi*, (Bandung : PT. Remaja Rosdakarya, 1988), 9.

aktor mungkin merasa perlu menyembunyikan setiap penghinaan, perendahan, atau perjanjian-perjanjian yang dibuat agar sandiwara dapat terus berlangsung. Pada umumnya, para aktor mempunyai kepentingan dalam menyembunyikan fakta-fakta itu dari para audiensnya. Aspek-aspek lain dramaturgi di panggung depan ialah bahwa para aktor sering berusaha menyampaikan kesan bahwa mereka lebih dekat dengan audiens daripada yang sebenarnya. Contohnya, para aktor mungkin berusaha menumbuhkan kesan bahwa sandiwara yang melibatkan mereka pada saat itu adalah satu-satunya sandiwara mereka atau setidaknya sandiwara merekalah yang paling penting. Untuk melakukan hal itu, para aktor harus yakin bahwa audiens mereka terpisah sehingga kepalsuan sandiwara itu tidak dapat diungkap. Teknik lain yang juga digunakan oleh aktor dalam memainkan sandiwaranya adalah mistifikasi.³⁸

Para aktor sering memistifikasi sandiwara mereka dengan membatasi kontak antara pemain aktor tersebut dengan para audiens. Dengan menghasilkan jarak sosial antara pemain sandiwara dengan para audiens, mereka mencoba menciptakan suatu rasa kagum pada audiens. Hal itu, sebaliknya tidak lagi mempertanyakan audiens tentang sandiwara itu. Sehingga kesan yang didapat oleh audiens adalah kesan yang memang murni peran dalam sandiwara. Menurut Goffman “seorang pemain sandiwara dan audiens adalah sejenis tim”. Tetapi,

³⁸ RMA, Harymawan, *Dramaturgi*, (Bandung : PT. Remaja Rosdakarya, 1988), 17.

Goffman juga berbicara tentang sekelompok pemain sandiwara sebagai tim dan audiens sebagai tim lainnya. Selain itu, Goffman juga berargumen bahwa suatu tim juga dapat berupa individu tunggal.³⁹

Untuk memainkan peran sosial tersebut, biasanya sang aktor menggunakan Bahasa verbal dan nonverbal serta mengenakan atribut-atribut tertentu yang sesuai dengan perannya dalam situasi tertentu. Aktor harus memusatkan pikiran agar ia tidak salah, sehingga harus menjaga diri, melakukan gerak-gerik, menjaga nada suara, dan mengekspresikan wajah yang sesuai dengan situasi yang ada dalam tuntutan cerita.⁴⁰

b. Panggung Belakang

Merupakan panggung penampilan individu dimana aktor dapat menyesuaikan diri dengan situasi penontonnya. Di panggung inilah segala persiapan aktor disesuaikan dengan apa yang akan dihadapi di lapangan, untuk menutupi identitas aslinya. panggung ini disebut juga panggung pribadi, yang tidak boleh diketahui oleh orang lain.

Dalam arena ini, individu memiliki peran yang berbeda dari panggung depan, ada alasan-alasan tertentu di mana individu menutupi atau tidak menonjolkan peran yang sama dengan panggung depan. Di panggung inilah individu akan tampil “seutuhnya” dalam arti identitas aslinya. Lebih jauh, panggung ini juga yang menjadi tempat bagi aktor

³⁹ RMA, Harymawan, *Dramaturgi*, (Bandung : PT. Remaja Rosdakarya, 1988), 25.

⁴⁰ Prof. Dr. Nur Syam, M.Si, *Agama Pelacur Dramaturgi Transendental*, (LKIS Yogyakarta, 2010), 204.

untuk mempersiapkan segala sesuatu atribut pendukung pertunjukannya. melalui kajian mengenai presentasi diri yang dikemukakan oleh Goffman dengan memperhatikan aspek panggung depan dan panggung belakang, upaya untuk menganalisa pengelolaan kesan yang dilakukan oleh aktor dapat semakin mudah untuk dikaji dalam perspektif dramaturgi.⁴¹

Panggung belakang juga terdapat konsep "*impression management*" yaitu cara mengelola kesan atau citra ketika berhadapan dengan audiens. *Impression management* ini bertujuan untuk menjaga agar resiko-resiko yang tidak diharapkan dari suatu aksi bisa terhindari. Di dalam bukunya, Goffman memberikan suatu konsep yang dinamakan dengan *stigma*. *Stigma* menjelaskan mengenai dua hal; pertama, mengelola pertunjukan dengan cara menutupi isu-isu miring, sedangkan *discreditable stigma*, menerangkan pada proses pengelolaan informasi sehingga permasalahan tersebut tidak diketahui oleh audiens.

Manusia mampu menjalankan berbagai peran sesuai dengan situasi dan kondisi yang berbeda. Manusia sebagai aktor yang kreatif mampu menciptakan berbagai hal, salah satunya adalah ruang interaksi dunia maya. Setiap individu mampu menampilkan karakter diri yang berbeda ketika di dunia maya dengan dunia nyata. Inilah kemudian yang disebut dengan istilah dramaturgi atau presentasi diri (*The Presentation of Self*)

⁴¹ Nicholas Abercrombie, *Kamus Sosiologi*, (Yogyakarta: Pustaka Belajar, 2010),76.

untuk menjelaskan bagaimana seseorang menampilkan diri pada lingkungan atau panggung tertentu.⁴²

4. Karakteristik Teori Dramaturgi

- a. Tidak bersifat makro dan mikro.

Dramaturgi hanya menekankan pada bagaimana aktor melakukan perannya. Tidak menekankan pada faktor-faktor lain di luar selain hal tersebut.

- b. Tidak menekankan sebab - akibat.

Fokus pendekatan dramaturgis adalah bukan apa yang orang lakukan, bukan apa yang ingin mereka lakukan, atau mengapa mereka melakukan, melainkan bagaimana mereka melakukannya. Berdasarkan pandangan Kenneth Burke bahwa pemahaman yang layak atas perilaku manusia harus bersandar pada tindakan, dramaturgi menekankan dimensi ekspresif/impresif aktivitas manusia. Burke melihat tindakan sebagai konsep dasar dalam *dramatisme*.

- c. Cenderung pada positivisme dramaturgi dianggap terlalu condong kepada positifisme. Penganut paham ini menyatakan adanya kesamaan antara ilmu sosial dan ilmu alam, yakni aturan. Aturan adalah pakem yang mengatur dunia sehingga tindakan menyimpang atau tidak dapat dijelaskan secara logis merupakan hal yang tidak patut.⁴³

⁴² Nicholas Abercrombie, *Kamus Sosiologi*, (Yogyakarta: Pustaka Belajar, 2010),81.

⁴³ Prof. Dr. Nur Syam, M.Si, *Agama Pelacur Dramaturgi Transendental*, (LKIS Yogyakarta, 2010), 210.

- d. Dramaturgi hanya dapat berlaku di Institusi lokal Institusi total maksudnya adalah institusi yang memiliki karakter dihabiskan oleh sebagian kehidupan atau keseluruhan kehidupan dari individual yang terkait dengan institusi tersebut, dimana individu ini berlaku sebagai sub-ordinat yang mana sangat tergantung kepada organisasi dan orang yang berwenang atasnya. Ciri-ciri institusi total antara lain dikendalikan oleh kekuasaan (hegemoni) dan memiliki hierarki yang jelas. Contohnya, sekolah asrama yang masih menganut paham pengajaran kuno (disiplin tinggi), camp konsentrasi (barak militer), institusi pendidikan, penjara, pusat rehabilitasi (termasuk didalamnya rumah sakit jiwa, biara, institusi pemerintah, dan lainnya.⁴⁴

5. Tokoh Dramaturgi

Ketika kita bicara teori dramaturgi, maka kita tentu tidak akan lepas dari nama Erving Goffman. Beliau adalah orang yang membidangi lahirnya teori dramaturgi. Erving Goffman, lahir di Alberta, Canada pada 11 Juni 1922. Goffman mendapat gelar Bachelor of Arts (B.A) dari Universitas Toronto pada tahun 1945, gelar Master of Arts tahun 1949 menerima gelar doctor dari Universitas Chicago pada tahun 1953. Goffman pernah menjadi professor di jurusan sosiologi Universitas California Berkeley serta ketua liga Ivy Universitas Pennsylvania. Pada tahun 1970 diangkat menjadi anggota *Committee for Study of Incarceration* dan tepat di tahun 1977 ia memperoleh penghargaan

⁴⁴ M. Margaret Poloma, *Sosiologi Kontemporer*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 1999), 14.

Guggenheim. Goffman meninggal pada tahun 1982 pada usia 60 tahun, setelah sempat menjabat sebagai Presiden dari *American Sociological Association* meskipun belum sempat memberikan pidato pengangkatannya karena sakit.⁴⁵

Erving Goffman disebut sebagai salah satu anggota aliran sosiologi Chicago dan sebagai teoritis interaksionalisme simbolik. Namun, ketika ditanya tak lama sebelum meninggal apakah ia seorang interaksionalisme simbolik, ia menjawab bahwa nama itu terlalu samar untuk memungkinkannya menempatkan dirinya pada kategori itu. Kenyataannya sulit untuk memasukan karyanya kedalam kategori tunggal manapun. Dalam menciptakan perspektif teoritisnya, Goffman menggunakan berbagai sumber dan menciptakan sebuah orientasi khusus. Collins lebih menghubungkan Goffman dengan antropologi sosial dibandingkan dengan interaksionisme simbolik. Menurutnya, sejak belajar S1 di Toronto Goffman sudah belajar pada seorang antropolog yang bernama W.L. Warmer. Selain itu, Collins juga menyatakan, setelah dia memeriksa kutipan dalam karya awal Goffman menunjukkan hasil bahwa ia dipengaruhi oleh antropologi sosial dan jarang mengutip interaksionisme simbolik. Namun Goffman dipengaruhi oleh studi deskriptif yang dihasilkan di Chicago dan menyatukan hasil deskriptif itu dengan hasil studi antropologi sosial untuk menciptakan perspektif khususnya sendiri. Jadi pakar

⁴⁵ George Ritzen, *Teori Sosiologi Modern*, (Jakarta: Kencana, 2010),296.

interaksionisme simbolik memperhatikan bagaimana cara aktor menciptakan atau merembukan citra diri mereka, sebaliknya Goffman memperhatikan bagaimana cara masyarakat memaksa orang untuk menampilkan citra tertentu mengenai diri mereka sendiri, karena masyarakat memaksa berpindah-pindah di antara berbagai peran yang kompleks maka kita menjadi selalu agak tidak jujur, tak taat asas dan tidak hormat.

Namun tak bisa disangkal, bentuk-bentuk interaksi, komunikasi tatap muka, dan pengembangan konsep-konsep sosiologi, merupakan sumbangan Goffman bagi interaksionis simbolik. Dengan demikian, boleh dikatakan bahwa Goffman mempunyai pengaruh besar terhadap interaksionisme simbolik, meskipun ia mempunyai perspektif sendiri dalam mengembangkan teorinya. Selain interaksionisme simbolik, Goffman juga mempengaruhi tokoh-tokoh di luar, karena Goffman juga punya andil besar terbentuknya etnometodologi. Sebenarnya tokoh penting dari etnometodologi (Sackes, Schegloff) semula sama-sama belajar dari Goffman di Barkeley.⁴⁶

D. Kajian Komunikasi Verbal dan Non Verbal

Komunikasi merupakan hal yang sangat penting bagi individu dalam melakukan interaksi, komunikasi adalah proses saling memahami yang dilakukan para peserta komunikasi melalui transaksi makna. Gorden menjelaskan bahwa komunikasi, secara ringkas dapat didenifisikan sebagai

⁴⁶ George Ritzen, *Teori Sosiologi Modern*, (Jakarta: Kencana, 2014),156.

suatu transaksi dinamis yang melibatkan gagasan dan perasaan. Sementara itu, Rosengren berpendapat bahwa komunikasi merupakan interaksi subjektif *purposive* melalui bahasa manusia yang berartikulasi ganda berdasarkan simbol-simbol.

Komunikasi pada gilirannya akan melibatkan proses pemaknaan terhadap Bahasa verbal dan Bahasa non verbal. Bahasa verbal adalah seperangkat simbol dengan aturan untuk mengkombinasikan simbol-simbol tersebut yang digunakan dan dipahami suatu komunitas. Pesan-pesan verbal tidak hanya meliputi bagaimana kita berbicara dengan orang lain, namun juga kegiatan internal-internal berpikir dan pengembangan makna kata-kata yang digunakan. Proses-proses ini (Bahasa verbal dan pola berpikir) secara vital berhubungan dengan persepsi dan pemberian serta pernyataan makna.

Bahasa merupakan alat utama yang digunakan dalam sebuah proses komunikasi. Bahasa menjadi alat dalam menyampaikan pola pikir seseorang, pada gilirannya Bahasa juga akan menjadi penanda dari pola pikir itu sendiri, karena sistem linguistic (tata bahasa) dari suatu bahasa bukan hanya sekedar alat penyampai gagasan, tetapi sebagai pembentuk gagasan dan pemandu aktivitas manusia.

Sebagai sebuah penanda realitas, Bahasa mempunyai fungsi untuk penamaan, sebagai sarana untuk berhubungan dengan orang lain, dan memungkinkan kita saling memahami mengenai diri, kepercayaan-

kepercayaan, dan tujuan-tujuan. Namun demikian, Bahasa verbal memiliki berbagai keterbatasan yaitu :⁴⁷

1. Keterbatasan jumlah kata yang tersedia untuk mewakili objek
2. Kata-kata bersifat ambigu dan kontekstual
3. Kata-kata mengandung bias budaya.
4. Pencampuran fakta, penafsiran, dan penilaian.

Dengan berbagai keterbatasan yang dimiliki bahasa verbal, maka komunikasi akan efektif apabila melibatkan bahasa non verbal. Kita memang mempersepsi manusia tidak hanya lewat pesan verbal, tetapi juga lewat bahasa nonverbalnya.⁴⁸

Samovar dan Porter menyatakan bahwa komunikasi nonverbal mencakup semua rangsangan (kecuali rangsangan verbal) dalam suatu setting komunikasi, yang dihasilkan oleh individu dan penggunaan lingkungan oleh individu, yang mempunyai nilai pesan potensial bagi pengirim dan penerima. Jadi, definisi ini mencakup perilaku yang disengaja juga tidak disengaja sebagai bagian dari peristiwa komunikasi secara keseluruhan: kita banyak mengirim pesan nonverbal tanpa menyadari bahwa pesan-pesan tersebut bermakna bagi orang lain.

Goffman mengatakan bahwa di dalam permainan peran sosial, biasanya para aktor menggunakan Bahasa verbal dan menampilkan perilaku

⁴⁷ Deddy Mulyana, *Komunikasi Efektif*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2013), 268-279.

⁴⁸ Agus Salim, *Pengantar Sosiologi Mikro*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008), 270.

nonverbal tertentu. Terdapat beberapa alasan yang menjadikan pesan nonverbal begitu penting untuk dilakukan dalam proses komunikasi, yaitu :

- a. Faktor-faktor nonverbal sangat menentukan makna dalam komunikasi interpersonal.
- b. Perasaan dan emosi lebih cermat disampaikan lewat pesan nonverbal ketimbang pesan verbal.
- c. Pesan nonverbal menyampaikan makna dan maksud relative bebas dari penipuan, distorsi dan kerancuan.
- d. Pesan nonverbal merupakan cara berkomunikasi yang lebih efisien dibanding pesan verbal. Pesan nonverbal tidak perlu penjelasan tambahan seperti halnya dalam menyampaikan pesan verbal.

Ducan menyebutkan, ada 6 (enam) jenis komunikasi nonverbal yaitu :

- a. Bahasa Tubuh

Sering pula disebut dengan *kinesics*, yaitu menggunakan gerakan tubuh yang terdiri dari tiga komponen utama : pesan fasial, pesan gestural dan pesan postural.⁴⁹

- b. Sentuhan (*haptics*)

Sentuhan seseorang akan memberikan makna yang berbeda , tergantung pada konteks komunikasi yang dilakukan, juga tergantung budaya yang menjadi latar belakangnya. Nilai

⁴⁹ M. Margaret Poloma, *Sosiologi Kontemporer*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 1999), 41.

berkomunikasi melalui sentuhan dianggap sangat penting dalam komunikasi antar manusia.⁵⁰

c. Parabahasa

Parabahasa atau vokalik adalah aspek suara selain ucapan, yang meliputi kecepatan berbicara, nada suara, intensitas (volume) suara, intonasi, kualitas vokal (kejelasan), warna suara. Parabahasa ini akan memberikan simbol tentang perasaan yang akan mempengaruhi efektivitas komunikasi di antara kedua orang yang saling berkomunikasi.

d. Penampilan Fisik (*Physical Appearance*)

Penampilan fisik mempengaruhi proses komunikasi. Kita memang cenderung mempersepsi dan memperlakukan seseorang dengan berbeda bila mengenakan pakaian yang berbeda. Bahkan, sebagian orang berpandangan bahwa pilihan atas busana mencerminkan kepribadian.⁵¹

e. Konsep Waktu

Waktu menentukan hubungan antarmanusia. Pola hidup manusia dalam waktu dipengaruhi oleh budayanya. Waktu berhubungan erat dengan perasaan hati dan perasaan-perasaan manusia. Kronemika adalah studi dan interpretasi atas waktu sebagai pesan.

⁵⁰ Deddy Mulyana, *Komunikasi Efektif*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2013), 135.

⁵¹ Agus Salim, *Pengantar Sosiologi Mikro*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008), 78.