





terjadi *miss communication*. Perbedaan pemaknaan dapat disebabkan oleh banyak faktor, antara lain latar belakang pengetahuan bahasa.

2) *Orang hanya bisa mengerti sesuatu hal dengan menghubungkannya pada suatu hal lain yang telah dimengerti*. Artinya ketika memahami suatu informasi, seseorang akan menghubungkannya dengan pengalaman pengetahuan yang sudah dimengerti. Misalnya ketika mendengar bunyi kentongan, asosiasi dapat berbedabeda.

3) *Setiap orang berkomunikasi tentu mempunyai tujuan*. Komunikasi interpersonal bukanlah keadaan yang pasif, melainkan suatu *action oriented*, ialah suatu tindakan yang berorientasi pada tujuan tertentu. Tujuan komunikasi itu mulai

dari sekedar ingin menyapa atau sekedar basa-basi untuk menunjukkan adanya perhatian kepada orang lain, menyampaikan informasi, sekedar untuk menjaga hubungan, sampai kepada keinginan mengubah sikap dan perilaku orang lain. Tentu saja untuk komunikasi yang bertujuan mengubah sikap dan perilaku memerlukan perencanaan yang lebih matang ketimbang komunikasi yang sekedar ingin menyampaikan informasi.

4) *Orang yang telah melakukan komunikasi mempunyai suatu kewajiban untuk meyakinkan dirinya bahwa ia memahami makna pesan yang akan disampaikan itu*. Dalam hal ini proses *encoding* memiliki arti sangat penting. Hal ini disebabkan isi pikiran atau ide dari seorang komunikator perlu diformulasikan secara tepat menjadi pesan yang benar-benar bermakna sesuai dengan isi pikiran tersebut. Dengan demikian sebelum pesan tersebut diinformasikan kepada



secara verbal maupun non verbal.

1) *Arus pesan dua arah.* Komunikasi interpersonal menempatkan sumber pesan dan penerima dalam posisi yang sejajar, sehingga memicu terjadinya pola penyebaran pesan mengikuti arus dua arah. Artinya komunikator dan komunikan dapat berganti peran secara cepat. Seorang sumber pesan dapat berubah peran

sebagai penerima pesan, begitu pula sebaliknya. Arus pesan secara dua arah ini berlangsung secara berkelanjutan.

2) *Suasana nonformal.* Komunikasi interpersonal biasanya berlangsung dalam suasana nonformal. Dengan demikian, apabila komunikasi itu berlangsung antara pejabat di sebuah instansi, maka para pelaku komunikasi itu tidak secara kaku berpegang pada hierarki jabatan dan prosedur birokrasi, namun lebih memilih pendekatan secara individu yang bersifat pertemanan. Relevan dengan suasana nonformal tersebut, pesan yang dikomunikasikan biasanya bersifat lisan, bukan tertulis. Di samping itu, forum komunikasi yang dipilih biasanya juga cenderung bersifat nonformal, seperti percakapan intim dan lobi, bukan forum formal seperti rapat.

3) *Umpan balik segera.* Oleh karena komunikasi interpersonal biasanya mempertemukan para pelaku komunikasi secara bertatap muka, maka umpan balik dapat diketahui dengan segera. Seorang komunikator dapat segera memperoleh balikan atas pesan yang disampaikan dari komunikan, baik secara verbal maupun nonverbal.

4) *Peserta komunikasi berada dalam jarak yang dekat.* Komunikasi









lainnya dalam periode waktu tertentu. Dengan kata lain, seseorang akan memandang individu lain sebagai seorang yang unik, tergantung dari kualitas hubungan interpersonal dengan orang tersebut. Dengan demikian, ada fakta yang harus diperhatikan, bahwa dalam berkomunikasi, perhatian justru lebih tertuju pada figur orang yang berkomunikasi dengan kita. Dari perbedaan latar belakang pendidikan, budaya, kemampuan, karakter dan faktor-faktor lainnya akan mempengaruhi tingkat keefektifan komunikasi. Mengacu pada beberapa contoh definisi yang telah dikemukakan oleh para ahli, nampak nyata, bahwa terdapat berbagai versi definisi, tergantung dari persepsi para ahli tersebut. dan terdapat benang merah dari yang telah diuraikan di atas, terdapat unsure hakikat yang senantiasa muncul baik tersurat maupun tersirat dalam definisi-definisi itu.

a) Komunikasi interpersonal pada hakikatnya adalah suatu proses. Kata lain dari proses, ada yang menyebut sebagai sebuah transaksi dan interaksi. Transaksi mengenai gagasan, ide, pesan, simbol, informasi atau *message*. Sedangkan istilah interaksi mengesankan adanya suatu tindakan yang berbalasan. Dengan kata lain suatu proses hubungan yang saling pengaruh mempengaruhi. Jadi interaksi sosial (*social interaction*) adalah suatu proses berhubungan yang dinamis dan saling pengaruh-mempengaruhi antarmanusia terdapat pula makna adanya aktivitas menciptakan, mengirimkan, menerima dan menginterpretasi pesan.

b) Pesan tersebut tidak ada dengan sendirinya, melainkan diciptakan dan dikirimkan oleh seorang komunikator, atau sumber informasi. Komunikator ini mengirimkan pesan kepada komunikan atau penerima informasi (*receiver*). Dalam komunikasi interpersonal, komunikator dan komunikan biasanya adalah

individu, sehingga proses komunikasi yang terjadi melibatkan sekurangnya dua individu. Kalau pengiriman dan penerimaan pesan tersebut hanya terjadi dalam pikiran sendiri untuk mengambil suatu keputusan, proses transaksi pesan yang demikian itu merupakan komunikasi intrapersonal atau intrapribadi.

c) Komunikasi interpersonal dapat terjadi secara langsung atau tidak langsung. Meskipun komunikasi dapat disetting dalam pola komunikasi langsung maupun tidak langsung, namun untuk pertimbangan efektivitas komunikasi, maka komunikasi secara langsung menjadi pilihan utama. Pengiriman pesan dilakukan secara primer atau langsung, sehingga pesan tersebut berposisi sebagai “media” yang menghubungkan komunikator dengan komunikan. Dengan kata lain, proses komunikasi interpersonal kebanyakan berlangsung secara tatap muka. Komunikasi langsung dapat dilakukan secara langsung berbicara dengan lawan bicara. Komunikasi ini sangat efektif untuk mengetahui tanggapan lawan bicara. Cara komunikasi interpersonal bermedia (tidak langsung) pada situasi dapat menjadi pilihan, misalnya dalam bentuk percakapan melalui telepon, *e-mail*, surat menyurat, SMS dan sebagainya. Meskipun komunikasi secara tidak langsung ini pada situasi tertentu tetap efisien, namun lebih dianjurkan untuk melakukan komunikasi interpersonal secara langsung (*face to face*), karena jika komunikasi itu dilakukan secara langsung, maka kedua belah pihak lebih memahami informasi yang diberikan, selain itu lebih mengenal karakteristik lawan bicara, sehingga resiko salah paham dapat diminimalisir.

d) Penyampaian pesan dapat dilakukan baik secara lisan maupun tertulis. Keuntungan dari komunikasi interpersonal secara lisan adalah

kecepatannya, dalam arti ketika seseorang menginginkan melakukan tindak komunikasi dengan orang lain, pesan dapat disampaikan dengan segera dalam bentuk paparan ucapan secara lisan. Aspek kecepatan ini akan bermakna kalau waktu menjadi persoalan yang esensial. Pada komunikasi interpersonal secara tertulis, keuntungannya adalah bahwa pesan bersifat permanen, karena pesan-pesan yang disampaikan dilakukan secara tertulis. Selain itu, catatan-catatan tertulis juga mencegah kemungkinan terjadi penyimpangan (distorsi) terhadap gagasan-gagasan yang ingin disampaikan, disebabkan tersedia waktu yang cukup untuk memikirkan rumusan pernyataan yang tepat kedalam bentuk tulisan.

e) Komunikasi interpersonal tatap muka memungkinkan balikan atau respon dapat diketahui dengan segera. Artinya penerima pesan dapat dengan segera memberi tanggapan atas pesan-pesan yang telah diterima dari sumber. Salah satu kelebihan apabila komunikasi interpersonal disetting dalam proses komunikasi tatap muka, ialah masing-masing pihak yang terlibat dalam komunikasi itu langsung dapat merasakan dan mengetahui balikan dari partner komunikaso. Begitupula seandainya komunikasi harus dilakukan dengan menggunakan media seperti misalnya melalui percakapan telepon, balikan itupun juga dapat diketahui segera, karena adanya sifat komunikasi yang dinamis dan dua arah.

Diri pribadi adalah suatu ukuran kualitas yang memungkinkan seseorang untuk dianggap dan dikenali sebagai individu yang berbeda dengan individu lainnya. kualitas yang membuat seseorang memiliki kekhasan sendiri sebagai manusia ini, tumbuh dan berkembang melalui interaksi sosial, yaitu



Pada dasarnya, setiap orang memerlukan komunikasi interpersonal sebagai salah satu alat bantu dalam kelancaran bekerja sama dengan orang lain dalam bidang apapun. Komunikasi interpersonal merupakan aktivitas yang dilakukan dalam kehidupan sehari-hari, dan merupakan cara untuk menyampaikan dan menerima pikiran-pikiran, informasi, gagasan, perasaan dan bahkan emosi seseorang, sampai pada titik tercapainya pengertian yang sama antara komunikator dan komunikan. Secara umum, definisi komunikasi interpersonal ada pikiran-pikiran atau informasi dari seseorang kepada orang lain melalui suatu cara tertentu (biasanya dalam komunikasi diadik) sehingga orang lain tersebut mengerti apa yang dimaksud oleh penyampai pikiran-pikiran atau informasi”.

Komunikasi interpersonal merupakan komunikasi yang mempunyai efek besar dalam hal mempengaruhi orang lain terutama perindividu. Hal ini disebabkan, biasanya pihak-pihak yang terlibat dalam komunikasi bertemu secara langsung, tidak menggunakan media dalam penyampaian pesannya sehingga tidak ada jarak yang memisahkan antara komunikator dengan komunikan.

Oleh karena saling berhadapan muka, maka masing-masing pihak dapat langsung mengetahui respon yang diberikan, serta mengurangi tingkat ketidakjujuran ketika sedang terjadi komunikasi. Sedangkan apabila komunikasi interpersonal itu terjadi secara sekunder, antara komunikator dan komunikan terhubung melalui media, efek komunikasi sangat dipengaruhi oleh karakteristik interpersonalnya. Misalnya, dua orang saling berkomunikasi melalui media telepon seluler, maka efek komunikasi tidak semata-mata dipengaruhi oleh kualitas pesan dan kecanggihan media, namun yang lebih penting adalah adanya





kemampuan menyampaikan pesan akan tetapi juga menyangkut berbagai aspek karakteristik komunikator.

Daya tarik seorang komunikator di mata komunikan merupakan modal penting untuk ketercapaian tujuan komunikasi. Hal ini disebabkan dengan daya tarik yang memadai, komunikator lebih mudah mendekati diri kepada komunikan, dan pada gilirannya dapat lebih mudah meyakinkan komunikan. Daya tarik komunikator meliputi daya tarik fisik, kesamaan dan keakraban.

- 1) Daya tarik fisik: daya tarik fisik (*physical attractiveness*) memudahkan tercapainya simpati dan perhatian orang. Terdapat kecenderungan bahwa orang cantik atau tampan akan lebih menarik, sehingga lebih efektif dalam mempengaruhi pendapat orang lain, diperlakukan lebih sopan dan menjadi pusat perhatian.
- 2) Keakraban: familiaritas atau sikap akrab merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi daya tarik komunikator di mata komunikan. Seorang komunikator yang akrab dengan komunikan akan lebih menarik dan akhirnya menjadikan komunikasi efektif. Pada dasarnya seorang komunikan akan lebih menyenangi komunikator yang memiliki hubungan erat dengan dirinya. komunikator yang berhasil mendekati hubungan lebih memperoleh tanggapan positif, sementara orang yang berusaha menjauhkan diri, tidak diperhatikan. Dengan demikian kedekatan pimpinan dengan bawahan merupakan salah satu faktor yang menentukan efektivitas komunikasi, sehingga pimpinan perlu menciptakan kedekatan melalui berbagai cara sehingga pimpinan tidak terasa asing bagi bawahan.











tahapan dasar untuk mempelajari dramaturgi yaitu (1) Menghayalkan, (2) Menuliskan, (3) Memainkan, (4) Menyaksikan Dramaturgi dari istilah teater dipopulerkan oleh Aristoteles. Sekitar tahun 350 SM, Aristoteles seorang filsuf asal Yunani, menuliskan *Poetics*, hasil pemikirannya yang sampai sekarang masih dianggap sebagai buku acuan bagi dunia teater.

Dalam *Poetics*, Aristoteles menjabarkan penelitiannya tentang penampilan atau drama-drama berakhir tragedi ataupun kisah-kisah komedi. Guna menghasilkan *Poetics* Aristoteles meneliti hampir seluruh karya penulis Yunani pada masanya. Meskipun Aristoteles mengatakan bahwa drama merupakan bagian dari puisi, namun Aristoteles bekerja secara utuh menganalisa drama secara keseluruhan. Bukan hanya dari segi naskahnya saja tapi juga menganalisa hubungan antara karakter dan akting, dialog, plot dan cerita.

Bila Aristoteles mengungkapkan Dramaturgi dalam artian seni, Erving Goffman mendalami dramaturgi dari segi sosiologi. Pertunjukan yang terjadi di masyarakat untuk memberi kesan yang baik untuk mencapai tujuan. Tujuan dari presentasi dari Diri adalah penerimaan penonton akan manipulasi. Bila seorang aktor berhasil, maka penonton akan melihat aktor sesuai sudut yang diinginkan diperlihatkan oleh aktor tersebut.

Bila dalam komunikasi konvensional manusia berbicara tentang bagaimana memaksimalkan indera verbal dan non-verbal untuk mencapai tujuan akhir komunikasi, agar orang lain mengikuti kemauan kita. Maka dalam Dramaturgi, yang diperhitungkan adalah konsep menyeluruh bagaimana kita menghayati peran sehingga dapat memberikan feedback sesuai yang kita mau.



macam apa yang dimainkan aktor dalam situasi tertentu. *Back stage* (panggung belakang) yaitu ruang dimana disitulah berjalan skenario rahasia yang mengatur pementasan masing-masing aktor).

Perlu diingat, dramaturgis mempelajari konteks dari perilaku manusia dalam mencapai tujuannya dan bukan untuk mempelajari hasil dari perilakunya tersebut. Dramaturgi memahami bahwa dalam interaksi antar manusia ada “kesepakatan” mengantarkan kepada tujuan akhir dari maksud interaksi sosial tersebut.

Bermain peran merupakan salah satu alat yang dapat mengacu kepada tercapainya kesepakatan tersebut. Bukti nyata bahwa terjadi permainan peran dalam kehidupan manusia dapat dilihat pada masyarakat kita sendiri. Manusia menciptakan sebuah mekanisme tersendiri, dimana dengan permainan peran tersebut ia bisa tampil sebagai sosok-sosok tertentu. Maka Dengan konsep dramaturgi dan permainan peran yang dilakukan oleh manusia, terciptalah suasana-suasana dan kondisi interaksi yang kemudian memberikan makna tersendiri.

Munculnya pemaknaan ini sangat tergantung pada latar belakang sosial masyarakat itu sendiri. Terbentuklah kemudian masyarakat yang mampu beradaptasi dengan berbagai suasana dan corak kehidupan. Masyarakat yang tinggal dalam komunitas heterogen perkotaan, menciptakan panggung-panggung sendiri yang membuatnya bisa tampil sebagai komunitas yang bisa bertahan hidup dengan keheterogenannya. Begitu juga dengan masyarakat homogen pedesaan,

menciptakan panggung-panggung sendiri melalui interaksinya, yang terkadang justru membentuk proteksi sendiri.

Namun Erving Goffman bukan memusatkan perhatiannya pada struktur sosial. Melainkan dia lebih tertarik pada interaksi tatap-muka atau kehadiran bersama. Interaksi tatap-muka dibatasinya sebagai individu-individu yang saling mempengaruhi tindakan-tindakan mereka satu sama lain ketika masing-masing berhadapan secara fisik.

Dramaturgi adalah varian lain dari teori Interaksi Simbolik. Goffman berbeda dengan pendahulunya dalam melihat diri. Dia lebih memusatkan perhatiannya pada pelaksanaan audiensi social dengan diri sendiri yang disebut sebagai dramaturgi atau pandangan tentang kehidupan sosial sebagai serentetan pertunjukkan drama, seperti yang ditampilkan diatas pentas. Dengan demikian, ada dua hal yang tidak dapat dijawab oleh fenomenologi Weber dan Schutz dan juga interaksionisme Mead bahwa kehidupan manusia ternyata memiliki simbolisasinya didalam arena drama; dalam arti interaksi sosial manusia memiliki kesamaan dengan interaksi didalam dunia pementasan, dimana terdapat perbedaan antara panggung depan dan panggung belakang.

Kebanyakan orang hanya melihat sesuatu dari tampilan luarnya saja (outward appearance) dan menafikan dimensi terdalam (inward appearance). Oleh karena itu, banyak orang terkecoh dengan kenyataan tersebut. Akibat lebih lanjut adalah tindakan *imitative* atau kepura-puraan yang mengedepan. Weber menyebutnya sebagai tindakan semu, yakni tindakan seseorang yang sesungguhnya tidak menjadi tindakannya. Tindakan *imitative* ini tidak



perilaku-perilaku yang menggunakan symbol, yaitu kemampuan untuk bertindak. 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. 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. Menurut Burke, 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, bahasapun membentuk perilaku.

Dramaturgi menekankan dimensi ekspresif/impresif aktivitas manusia, yakni bahwa makna kegiatan manusia terdapat dalam cara mereka mengeskpresikan diri dalam interaksi dengan orang lain yang juga ekspresif. Oleh karena perilaku manusia bersifat ekspresif inilah maka perilaku manusia bersifat dramatic.

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 actor-aktor diatas panggung metaforis yang sedang memainkan peran-peran mereka. Burce Gronbeck memberikan sketsa tentang ide dasar dramatisme sebagai berikut :





presentasi dari Diri –Goffman ini adalah penerimaan penonton akan manipulasi. Bila seorang aktor berhasil, maka penonton akan melihat aktor sesuai sudut yang memang ingin diperlihatkan oleh aktor tersebut. Aktor akan semakin mudah untuk membawa penonton untuk mencapai tujuan dari pertunjukan tersebut.

Hal ini dapat dikatakan sebagai bentuk lain dari komunikasi. Karena komunikasi sebenarnya adalah alat untuk mencapai tujuan. Bila dalam komunikasi konvensional manusia berbicara tentang bagaimana memaksimalkan indera verbal dan non-verbal untuk mencapai tujuan akhir komunikasi, agar orang lain mengikuti kemauan kita. Maka dalam dramaturgis, yang diperhitungkan adalah konsep menyeluruh bagaimana kita menghayati peran sehingga dapat memberikan *feedback* sesuai yang kita mau. Perlu diingat, dramaturgis mempelajari konteks dari perilaku manusia dalam mencapai tujuannya dan bukan untuk mempelajari hasil dari perilakunya tersebut.

Dramaturgi memahami bahwa dalam interaksi antar manusia ada “kesepakatan” perilaku yang disetujui dapat mengantarkannya kepada tujuan akhir dari maksud interaksi sosial tersebut. Bermain peran merupakan salah satu alat yang dapat mengacu kepada tercapainya kesepakatan tersebut. Dalam dramaturgis, interaksi sosial dimaknai sama dengan pertunjukan teater. Manusia adalah aktor yang berusaha untuk menggabungkan karakteristik personal dan tujuan kepada orang lain melalui “pertunjukan dramanya sendiri tersebut, menurut konsep dramaturgis, manusia akan mengembangkan perilaku-perilaku yang mendukung perannya tersebut. Selayaknya pertunjukan drama, seorang aktor drama kehidupan juga harus mempersiapkan kelengkapan pertunjukan.

Kelengkapan ini antara lain memperhitungkan setting, kostum, penggunaan kata (dialog) dan tindakan non verbal lain, hal ini tentunya bertujuan untuk meninggalkan kesan yang baik pada lawan interaksi dan memuluskan jalan

