

BAB II

KAJIAN TEORETIS

A. Kajian Pustaka

1. Gaya Komunikasi sebagai Citra Diri

Gaya komunikasi adalah jendela untuk memahami bagaimana dunia memandang seseorang sepenuhnya sebagai suatu kepribadian unik. Hal ini mempengaruhi hubungan seseorang, karir dan kesejahteraan emosional. Dengan memahami gaya komunikasi akan memungkinkan seseorang bekerja pada aspek yang dapat dilihat sebagai sesuatu yang negatif.

Salah satu yang banyak berperan dalam pencitraan seseorang adalah kemampuan berbicara dan kelihaian seseorang berkomunikasi secara luas. Keahlian ini akan membantu seseorang berkembang lebih cepat dalam karier dibandingkan lembar-lembar ijazah dan sertifikat kelulusan yang ada. Orang-orang sukses kebanyakan adalah orang-orang yang 'luwes' dalam berbincang-bincang dan pandai berkomunikasi, baik dengan orang dibawahnya juga dengan atasannya.

Cara atau gaya berkomunikasi terkadang menjadi lebih penting dari konten komunikasi tersebut. Bagaimana tidak, banyak orang yang memahami konten dengan baik tetapi pesan komunikasinya tidak sampai atau tidak diterima orang lain karena ketidakmampuan dalam menyampaikan pesan tersebut. dalam hal ini gaya komunikasi menjadi penting untuk diterapkan.

Setiap orang memiliki gaya komunikasi masing-masing. Menurut Norton (1983) gaya komunikasi dibagi menjadi sepuluh, yaitu (a) Dominan, Komunikator dominan dalam berinteraksi. Orang seperti ini cenderung ingin menguasai pembicaraannya (b) Dramatic, Dalam hal berkomunikasi cenderung berlebihan, menggunakan hal-hal yang mengandung kiasan, metaphora, cerita, fantasi dan permainan suara (c) *Animated Expressive* , Komunikator cenderung menggunakan bahasa nonverbal untuk memberi warna dalam berkomunikasi, seperti kontak mata, ekspresi wajah, gesture dan gerak badan (d) *Open* , Komunikator bersikap terbuka, ramah tamah gregarious, tidak ada rahasia dan approachable, sehingga timbul rasa percaya dan terbentuk komunikasi dua arah (e) *Argumentative* , Komunikator cenderung suka berargumen dan agresif dalam berargumen (f) *Relaxed*, Komunikator lebih tenang, sabar dan menyenangkan (g) *Friendly*, Komunikator mampu bersikap positif dan saling mendukung terhadap orang lain (h) *Attentive*, Komunikator berinteraksi dengan orang lain dengan menjadi pendengar yang aktif, empati dan sensitif (i) *Precise*, Komunikator lebih fokus pada ketelitian, dokumentasi dan bukti dalam informasi dan argumentasi dan (j) *Impression Leaving*, Kemampuan seorang komunikator dalam membentuk kesan pada pendengarnya.³⁴

Gaya komunikasi sendiri didefinisikan sebagai seperangkat perilaku antarpribadi yang terspesialisasi digunakan dalam suatu situasi tertentu. Masing-masing gaya komunikasi terdiri dari sekumpulan perilaku komunikasi yang dipakai untuk mendapatkan respons atau tanggapan tertentu

³⁴ D.D Cremer , *How Self Relevant is Fair Treatment? Social Self Esteem Moderates Interactional Justice Effects* (Social Justice Research, Vol.17, 1997) Hal.4

dalam situasi yang tertentu pula. Kesesuaian dari 1 gaya komunikasi yang digunakan bergantung pada maksud dari sender dan harapan dari receiver.³⁵

Ada empat tipe dasar yang digunakan untuk menggambarkan gaya komunikasi seseorang, **Pertama**, Komunikaasi Pasif, seseorang dengan komunikasi pasif ini tidak pernah membela diri sendiri, jika seorang komuniktor pasif, mereka akan menghindari untuk mengungkapkan pikiran, perasaan dan opininya. Ketika seseorang mengekspresikan perasaan sendiri dengan cara meminta maaf yang terkadang diabaikan oleh orang lain. Bahkan sebagai komunikator pasif, seseorang akan mengizinkan orang lain untuk mengambil keuntungan dengan melanggar hak-hak diri sendiri. Akibatnya, seseorang dengan tipe seperti ini akan merasa cemas, terjebak dan putus asa karena dirinya berada diluar kendali hidup. Perilaku seseorang dengan tipe ini membiarkan orang lain untuk mendominasi. Komunikator pasif ini dapat menjadi komunikator yang lebih kuat dengan menegaskan dirinya sendiri. **Kedua**, Agresif, seseorang dengan tipe ini akan tetap mempertahankan diri sendiri secara langsung namun terkadang berperilaku tidak pantas. Komunikasi verbalnya terkesan melecehkan dan melanggar hak orang lain. Pribadi agresif juga berasal dari rassa rendah diri yang dilampiaskan dalam bentuk dominasi kekuasaan. Sebagai komunikator agresif, seseorang mencoba untuk mendominasi dan mengancam, sering mengkritik dan menyalahkan lemahnya orang lain untuk mendapat kekuasaan. Bahasa tubuhnya terlihat sombong dan cepat marah kalau tidak sesuai dengan keinginan. Sebagai hasilnya, si Agresif ini akan dijauhi orang lain dan merasa lepas kendali.

³⁵ Suranto Aw. *Komunikasi Antarpribad* (Jakarta: Universitas Terbuka, 2011), hal 51

Komunikasi agresif melibatkan manipulasi, mereka akan membuat orang lain melakukan apa yang mereka inginkan dengan menginduksi rasa bersalah atau menggunakan intimidasi.

Untuk menjadi komunikator yang lebih efektif, haruslah mengekspresikan diri secara langsung, jujur dan harus menghormati orang lain. **Ketiga**, Pasif-Agresif, tipe ini tidak berhubungan langsung dengan masalah. Mereka tampaknya tidak memiliki masalah dengan orang lain, sedangkan secara tidak langsung mengekspresikan kemarahan Anda dan frustrasi. Sebagai komunikator Pasif-Agresif, seseorang ini menggunakan sarkasme, penolakan dan bahasa tubuh yang membingungkan. Komunikator ini, menghindari konfrontasi langsung, namun berupaya untuk mendapatkan bahkan melalui manipulasi. Mereka sering merasa tidak berdaya dan kesal. Mereka sering mengatakan “ya” ketika mereka benar-benar ingin mengatakan “tidak”. Pasif-Agresif komunikator sering sarkatis dan berbicara tidak baik tentang orang-orang dibelakang punggung mereka.

Keempat, Tegas. Seorang komunikator dikatakan kuat jika memiliki tipe ini. Jika seorang komunikator tegas, maka mereka akan efektif menyatakan pikiran dan perasaan secara jelas dan hirmat. Mereka menangani masalah tanpa melanggar atau mengasingkan orang lain. Mereka cenderung memiliki sehat harga diri yang tinggi. Sebagai komunikator tegas, bahasa tubuhnya pun tenang, kontrol diri dan mendengarkan aktif.³⁶

Caroon B. Goode mengemukakan 4 gaya komunikasi, yang meliputi;
(1) Gaya behavior, dimana komunikan yang memiliki gaya behaviour

³⁶ Hafid Cangara, *Pengantar Ilmu Komunikasi*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008), hal. 1

tersebut lebih menyenangkan kebebasan ekspresi diri (2) Gaya kognitif, orang seperti ini membutuhkan pengakuan dan pemahaman. Pemahaman mereka, orang yang berpikir serius (3) Gaya interpersonal, orang seperti ini membutuhkan apresiasi dalam komunikasi, mereka sangat menuntut kejujuran (4) Gaya afektif, orang seperti ini dinamakan juga sebagai seorang yang visioner atau bahkan juga disebut pemimpi.³⁷

Enam gaya komunikasi versi Steward L. Tubbs dan Sylvia Moss³⁸ juga akan menambah khasanah keilmuan sebagai berikut;

a) Gaya komunikasi mengendalikan

Gaya komunikasi mengendalikan (dalam bahasa Inggris: The Controlling Style) 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 pengirim pesan dibanding upaya mereka untuk berharap pesan. Mereka tidak mempunyai rasa ketertarikan dan perhatian untuk berbagi pesan. Mereka tidak mempunyai rasa ketertarikan dan perhatian pada umpan balik, kecuali jika umpan balik atau feedback tersebut digunakan untuk kepentingan pribadi mereka. Para komunikator satu arah tersebut tidak khawatir

³⁷ Mark N. K. Saunders, *Trust and Mistrust in Organizations*, (London: European Of Work and Organizational Psychology, 2004) hal.493

³⁸ Stewart L. Tubbs dan Sylvia Moss, *Human Communication: Prinsip-prinsip Dasar* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 1996) Hal. 115

dengan pandangan negatif orang lain, tetapi justru berusaha menggunakan kewenangan dan kekuasaan untuk memaksa orang lain mematuhi pandangan-pandangannya.

Pesan-pesan yang berasal dari komunikator satu arah ini tidak berusaha “menjual” gagasan agar dibicarakan bersama namun lebih pada usaha menjelaskan kepada orang lain apa yang dilakukannya. *The controlling of communication* ini sering dipakai untuk mempersuasi orang lain supaya bekerja dan bertindak secara efektif dan pada umumnya dalam bentuk kritik. Namun demikian, gaya komunikasi yang bersifat mengendalikan ini tidak jarang bernada negatif sehingga menyebabkan orang lain memberi respons atau tanggapan yang negatif pula.

b) Gaya komunikasi dua arah

Dalam gaya komunikasi ini, tindak komunikasi dilakukan secara terbuka. Artinya setiap anggota dapat mengungkapkan gagasan ataupun pendapat dalam suasana yang rileks, santai dan informal. Dalam suasana yang demikian, memungkinkan setiap anggota organisasi mencapai kesepakatan dan pengertian bersama. Aspek penting gaya komunikasi ini ialah adanya kesamaan. *The equalitarian style of communication* ini ditandai dengan berlakunya arus penyebaran pesan-pesan verbal secara lisan maupun tertulis yang bersifat dua arah (two-way communication).

Orang-orang ini 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 hubungan kerja. The equalitarian style ini akan memudahkan tindak komunikasi dalam organisasi, sebab gaya ini efektif dalam memelihara empati dan kerja sama, khususnya dalam situasi untuk mengambil keputusan terhadap suatu permasalahan yang kompleks. Gaya komunikasi ini pula yang menjamin berlangsungnya tindak berbagi informasi diantar para anggota.

c) The Structuring Style

Gaya komunikasi yang berstruktur ini, memanfaatkan pesan-pesan verbal secara tertulis maupun lisan guna memantapkan perintah yang harus dilaksanakan, penjadwalan tugas dan pekerjaan serta struktur organisasi. pengirim pesan lebih memberi perhatian kepada keinginan untuk mempengaruhi orang lain dengan jalan berbagi informasi.

d) The Dynamic Style

Gaya komunikasi yang dinamis ini memiliki kecenderungan agresif, karena pengirim pesan atau sender memahami bahwa lingkungan pekerjaannya berorientasi pada tindakan (action-oriented). The dynamic style of communication ini sering dipakai oleh para juru kampanye ataupun supervisor yang membawa wiraniaga. Tujuan gaya komunikasi yang agresif ini adalah menstimulasi atau merangsang pekerja/karyawan untuk bekerja dengan lebih cepat dan lebih baik. Gaya komunikasi ini cukup efektif digunakan dalam mengatasi

persoalan-persoalan yang bersifat kritis, namun dengan persyaratan bahwa karyawan atau bawahan mempunyai kemampuan yang cukup untuk mengatasi masalah yang kritis tersebut.

e) The Relinquishing Style

Gaya komunikasi ini lebih mencerminkan kesediaan untuk menerima saran, pendapat ataupun gagasan orang lain, daripada keinginan untuk memberi perintah, meskipun pengirim pesan mempunyai hak untuk memberi perintah dan mengontrol orang lain. Pesan dalam gaya komunikasi ini akan efektif ketika pengirim pesan sedang bekerja sama dengan orang-orang yang berpengetahuan luas, berpengalaman, teliti serta bersedia untuk bertanggung jawab atas semua tugas atau pekerjaan yang dibebarkannya.

f) The Withdrawal Style

Akibat yang muncul jika gaya ini digunakan adalah melemahnya tindak komunikasi, artinya tidak ada keinginan dari orang-orang yang memakai gaya ini untuk berkomunikasi dengan orang lain, karena ada beberapa persoalan ataupun kesulitan antarpribadi yang dihadapi oleh orang-orang tersebut.

Gaya komunikasi yang tidak sehat pun turut dikemukakan Dr. Paul Gunadi³⁹ ;

a) Si penggagap

Ungkapan yang biasanya terlontar adalah “ Saudara seharusnya sudah mengerti maksud saya”. Pada umumnya melakukan satu kesalahan yang cukup serius dalam komunikasi, yaitu menganggap orang lain pasti memahami isi hatinya. Gaya komunikasi ini seringkali membuahkan kekecewaan dan bahkan kemarahan.

b) Si Pemenggal

Orang ini berpikir “ Bukanlah sudah saya katakan semuanya itu?!” Namun sesungguhnya yang terjadi adalah ia memang belum mengemukakan seluruh pikirannya, baru sepenggal saja. Pikiran bergerak terlalu cepat atau lidahnya terlalu lamban sehingga maksud hatinya tidak tertuang sepenuhnya melalui bahasa ucapan. Gaya ini rentan terhadap frustrasi karena komunikasinya menjadi terpotong-potong dan sudah tentu, membuka pintu kesalahpahaman.

c) Si Peremeh

Pada umumnya ditandai kalimat sejenis ini “ Kenapa tidak mengerti-mengerti?” atau “ Memang bodoh kamu!” Si peremeh memiliki satu masalah yakni ia memperlakukan semua orang sama seperti dirinya. Artinya apabila orang lain tidak bisa mengikuti kemauan atau pikirannya, ia pun marah. Sewaktu marah, bukannya ia melihat bahwa memang orang lain berbeda dengannya, ia justru

³⁹ pusatreferensiiilmiah.wordpress.com/2013/06/07/merekonstruksi-gaya-komunikasi-dalam-komunikasi-interpersonal/

memandang perbedaan sebagai kekurangan di pihak orang lain. Gaya ini cenderung merusakkan hubungan dengan orang lain.

d) Si Penyenang

Si penyenang mempunyai satu misi dalam hidupnya, yakni menyenangkan hati semua orang. Akibatnya, tema seperti ini sering keluar dari bibirnya, “ Saya akan lakukan apa saja bagimu asal kamu bahagia “. Bicara dengan si penyenang memang bisa menyenangkan karena ia akan mengangguk-angguk saja, namun biasanya gaya ini dapat mendangkalkan relasi pribadi. Sukar mengetahui isi hati karena cenderung kurang terbuka. Cenderung menjadi orang tertekan dan tidak bahagia.

e) Si Pelupa

Kita bisa lupa dan ada kalanya sengaja melupakan peristiwa tertentu. Disini frekuensi terlalu sering. Sering berucap, “ Tidak, saya tidak mengatakan hal itu “ kenyataannya ia mengatakan hal tersebut. orang dapat membentuk anggapan bahwa si pelupa meremehkan atau juga tidak tulus.

f) Si Pendebat

Pembicaraan cenderung menjadi arena balapan kebenaran. Perhatikan kata-kata yang biasanya keluar dari mulutnya “ Apa benar saya berkata demikian? Apa kamu yakin? Bagaimana dengan dirimu sendiri? “. Si pendebat kaya dengan kata-kata, gaya komunikasi mirip dengan taktik menyerbu orang lain dengan bom kata-kata, cenderung melempar fokus masalah ke lawan sehingga terbebas dari kesulitan.

g) Si Talenan

Rasa iba, kasihan, simpati adalah kata-kata yang sering diasosiasikan dengan si talenan karena perasaan seperti itu muncul tatkala melihatnya. Si talenan sellau menyediakan dirinya menjadi sasaran tudingan orang lain tanpa benar-benar menyadari dimana letak kesalahannya (kalau memang ada) masalahnya ialah, ia tidak berani atau berkekuatan memperhadapkan orang lain dengan kebenaran.

2. **Komunikasi Antar Pribadi Proses Pertukaran Makna**

Komunikasi atau *communication* berasal dari bahasa latin yang *communicatio* dan bersumber dari bahasa *communis* yang berarti sama. Sama disini maksudnya adalah sama makna. Pengertian ini merupakan pengertian dasar sebab komunikasi tidak hanya bersifat informatif yakni agar orang lain paham dan tahu, tetapi juga persuasif agar orang lain bersedia menerima suatu paham atau keyakinan, melakukan suatu perbuatan atau kegiatan dan lain-lain.

Komunikasi juga berkembang sebagai satu keilmuan sosial yang membahas bagaimana manusia itu berkomunikasi dan menyampaikan pesan kepada manusia lain. Menurut *Carl I. Hovland*, ilmu komunikasi adalah upaya yang sistematis untuk merumuskan secara tegas asas-asas penyampaian informasi serta pembentukan pendapat dan sikap. Hovland juga mengatakan bahwa komunikasi adalah proses mengubah perilaku

orang lain (*communication is the process to modify the behavior of other individuals*).⁴⁰

Joseph A. Devito dalam bukunya *Komunikasi Antar Manusia Edisi Kelima*, menjelaskan bahwa komunikasi adalah suatu tindakan yang dilakukan oleh satu orang atau lebih, yang mengirim dan menerima pesan yang terdistorsi oleh suatu gangguan (noise), terjadi dalam suatu konteks tertentu, mempunyai pengaruh tertentu, dan ada kesempatan untuk melakukan umpan balik.⁴¹

Dari defini-definisi diatas kita dapat menyimpulkan jika komunikasi terdiri dari komunikator (communicator), pesan (message), media (media), komunikan (communican), dan efek (effect). Proses komunikasi dibagi menjadi dua yaitu komunikasi primer atau komunikasi langsung/ tatap muka dan komunikasi sekunder yaitu komunikasi dengan menggunakan media, seperti: telepon, sms, internet dll.

Dari sudut aktivitasnya, komunikasi antarmanusia itu melalui beberapa tahap, yaitu tahap intrapribadi (intrapersonal communication), kemudian tahap komunikasi antarpribadi dan komunikasi kelompok.

Komunikasi antarpribadi sering dilakukan secara tatap muka (face to face). Oleh karena itu, bahasa atau kata-kata merupakan sarana utamanya. Sekalipun demikian, penggunaan secara kombinasi dan sekaligus antara berbagai simbol-simbol lainnya, seperti gerakan tangan, ekspresi wajah

⁴⁰ Onong Uchjono Effendy, *Ilmu Komunikasi Teori dan Praktik* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2007), hal . 10

⁴¹ Joseph A. Devito, *Komunikasi anatr manusia edisi kelima*, (Jakarta: Karisma Publishing, 1997), hal. 23

dan sebagainya tentulah lebih positif karena dapat lebih mempertegas makna informasi dalam komunikasi yang sedang dilakukan.

Meskipun komunikasi interpersonal merupakan kegiatan yang sangat dominan dalam kehidupan sehari-hari, namun tidaklah mudah memberikan definisi yang dapat diterima semua pihak. Sebagaimana layaknya konsep-konsep dalam ilmu sosial lainnya, komunikasi interpersonal juga mempunyai banyak definisi sesuai dengan persepsi ahli-ahli komunikasi yang memberikan batasan pengertian.

Trenholm dan Jensen (1995:26) mendefinisikan komunikasi interpersonal sebagai komunikasi antara dua orang yang berlangsung secara tatap muka. Littlejohn (1999) memberikan definisi komunikasi antarpribadi (*interpersonal communication*) adalah komunikasi antara individu-individu. Agus M. Hardjana⁴² mengatakan, komunikasi interpersonal adalah interaksi tatap muka antara dua atau beberapa orang, dimana pengirim dapat menyampaikan pesan secara langsung dan penerima pesan dapat menerima dan menanggapi secara langsung pula. Pendapat senada dikemukakan oleh Dedy Mulyana (2008:81) bahwa komunikasi interpersonal atau komunikasi antarpribadi adalah komunikasi antara orang-orang secara tatap muka, yang memungkinkan setiap pesertanya menangkap reaksi orang lain secara verbal maupun nonverbal.

Menurut Devito (1989), komunikasi interpersonal adalah penyampaian pesan oleh satu orang dan penerimaan pesan oleh orang lain atau sekelompok kecil orang, dengan berbagai dampaknya dan dengan

⁴² Drs. Agus M. Hardjana, *Komunikasi Intrapribadi dan Interpersonal*, (Yogyakarta: Kanisius, 2003), Hal.85

dengan peluang untuk memberikan umpan balik segera.⁴³ Sementara itu dari Situs Wikipedia dapat diunduh definisi yang lebih rinci, *“Interpersonal communications is usually defined by communications scholars in numerous ways, usually describing participants who are dependent upon one another and have a shared history. Communication channels, the conceptualization of mediums that carry messages from sender to receiver, take two distinct forms: direct and indirect”*⁴⁴. berdasarkan kutipan tersebut, tampak bahwa komunikasi interpersonal biasanya menggambarkan peserta yang tergantung pada satu sama lain dan memiliki kepentingan bersama. Saluran komunikasi atau media yang membawa pesan dari pengirim ke penerima, mengambil dua bentuk yang berbeda: langsung dan tidak langsung.⁴⁵

Secara umum komunikasi antarpribadi dapat diartikan sebagai suatu proses pertukaran makna antara orang-orang yang saling berkomunikasi. Pengertian proses mengacu pada perubahan dan tindakan (*action*) yang berlangsung terus menerus. Komunikasi antarpribadi juga merupakan suatu pertukaran, yaitu tindakan menyampaikan dan menerima pesan secara timbal balik. Sedangkan makna, yaitu sesuatu yang dipertukarkan dalam proses tersebut, adalah kesamaan pemahaman diantara orang-orang yang berkomunikasi terhadap pesan-pesan yang digunakan dalam proses komunikasi.

⁴³ Onong Uchjono Effendy, *Ilmu, Teori dan Filsafat Komunikasi*, (Bandung: Citra Aditya Bakti, 2003), hal. 30

⁴⁴ <http://en.wikipedia.org>

⁴⁵ Suranto Aw. *Komunikasi Interpersonal*. (Graha Ilmu. Jakarta 2011). Hal.4

Komunikasi interpersonal diistilahkan sebagai komunikasi yang terjadi antara beberapa individu (bukan banyak individu) yang saling kenal satu sama 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, nampaknya, 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. Didalam kata “proses”

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 dan 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 (instant feedback)*. 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 komunikasi. Begitupula seandainya komunikasi harus dilakukan dengan menggunakan media seperti misalnya melalui percakapan telepon, balikan itu pun 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 berkomunikasi dengan orang lain. Proses komunikasi ialah langkah-langkah yang menggambarkan terjadinya kegiatan komunikasi. Memang dalam kenyataannya, kita tidak pernah berpikir terlalu detail mengenai proses komunikasi. Hal ini disebabkan, kegiatan komunikasi sudah terjadi secara rutin dalam hidup sehari-hari, sehingga kita tidak lagi merasa perlu menyusun langkah-langkah tertentu secara sengaja ketika akan berkomunikasi. Secara sederhana proses komunikasi digambarkan sebagai proses yang menghubungkan pengirim dengan penerima pesan.

Memahami komunikasi dan hubungan antar pribadi dari sudut pandang individu adalah menempatkan pemahaman mengenai komunikasi didalam proses psikologis. Setiap individu dalam tindakan komunikasi memiliki pemahaman dan makna pribadi terhadap hubungan dimana dia

terlihat didalamnya. Karena pemahaman tersebut bersifat sangat pribadi dan sangat bermakna bagi individu, maka pemahaman psikologis acapkali dianggap sebagai makna yang sesungguhnya dari suatu hubungan antar pribadi.

Aspek psikologis dari komunikasi antarpribadi menempatkan makna hubungan sosial kedalam individu, yaitu dalam diri partisipan komunikasi. Hal ini akan tampak jika kita lihat suatu hubungan dari sudut pandang kita sendiri, maka kita akan menyertakan semacam rasa memiliki ketika kita berpikir bahwa orang lain dan hubungan kita dengan orang tersebut seolah-olah milik kita. Suatu pemahaman psikologis terhadap komunikasi antarpribadi merupakan bagian penting dari pemahaman yang menyeluruh terhadap komunikasi antarpribadi.⁴⁶

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 adalah “ Sebuah proses penyampaian pikiran-pikiran atau informasi dari seseorang kepada orang lain melalui suatu cara tertentu (biasanya dalam komunikasi diadik) sehingga orang

⁴⁶ Jalaludin Rakhmat, *Psikologi Komunikasi* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2008), Hal.23

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 (*face to face*).

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 ikatan interpersonal yang bersifat emosional.

Meskipun komunikasi interpersonal ini merupakan aktivitas yang rutin kita laksanakan dalam kehidupan sehari-hari, namun kenyataannya menunjukkan bahwa proses komunikasi interpersonal tidak selamanya mudah. Pada saat tertentu, kita menyadari bahwa perbedaan latar belakang sosial budaya antar individu telah menjadi faktor potensial menghambat keberhasilan komunikasi.

Komunikasi interpersonal dikatakan efektif apabila pesan diterima dan dimengerti sebagaimana maksud oleh pengirim pesan, pesan ditindaklanjuti dengan sebuah perbuatan secara sukarela oleh penerima pesan, dapat meningkatkan kualitas hubungan antarpribadi dan tidak ada hambatan untuk hal itu⁴⁷. Berdasarkan definisi tersebut, dapat dikatakan bahwa komunikasi interpersonal dikatakan efektif, apabila memenuhi 3 syarat utama, yaitu ; (1) pesan yang dapat diterima dan dipahami oleh komunikan sebagaimana dimaksud oleh komunikator; (2) ditindak-lanjuti dengan perbuatan secara sukarela, (3) meningkatkan kualitas hubungan antarpribadi.

Meskipun kita sudah berusaha untuk berkomunikasi dengan sebaik-baiknya, namun komunikasi dapat menjadi gagal karena berbagai alasan. Usaha untuk berkomunikasi secara memadai kadang-kadang diganggu oleh hambatan tertentu. Faktor-faktor yang menghambat efektivitas komunikasi interpersonal dapat disebabkan adanya perbedaan bahasa.

Perbedaan bahasa juga dapat melahirkan perbedaan persepsi. Apabila pesan yang dikirimkan oleh komunikator dipersepsi sama oleh komunikan, maka keberhasilan komunikasi menjadi lebih baik. Namun perbedaan latar belakang sosial budaya, seringkali mengakibatkan perbedaan persepsi, karena semakin besar perbedaan latar belakang budaya, semakin besar pula pengalaman bersama.

Komunikator memegang peranan penting dalam menentukan keberhasilan untuk mempengaruhi komunikan sebagaimana arah

⁴⁷ Agus M. Hardjana, *Komunikasi Intrapersonal dan Interpersonal*, (Yogyakarta: Kanisius, 2003), Hal. 87

perubahan yang diinginkan. Komunikator adalah individu atau kelompok (sasaran) yang lain. Dalam pengertian luas, komunikator dapat diartikan sebagai orang-orang yang menyampaikan lambang-lambang bermakna atau pesan yang mengandung ide, informasi, opini, kepercayaan, perasaan dan sebagainya kepada orang lain.

Dalam proses komunikasi interpersonal, komunikator memiliki peranan penting menentukan keberhasilan dalam mempengaruhi komunikan, berkaitan erat dengan karakter yang melekat pada komunikator itu sendiri. Asumsi tersebut didasarkan pada pendapat bahwa karakteristik komunikator yang mencakup keahlian atau kredibilitas, daya tarik dan keterpercayaan, merupakan factor yang sangat berpengaruh dan menentukan keberhasilan komunikator melaksanakan komunikasi (Tan, 1981:104).⁴⁸

Komunikator harus tahu khalayak mana yang dijadikannya sasaran dan tanggapan apa yang diinginkannya. Ia harus terampil dalam menyandi pesan dengan memperhitungkan bagaimana sasaran (komunikasi) biasanya menangkap maksud pesan yang disampaikan. Komunikator harus mengirimkan pesan melalui media yang efisien dalam mencapai sasaran. Komunikator sebaagai personal memiliki pengaruh cukup besar terhadap komunikan bukan hanya dilihat dari 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

⁴⁸ Suranto Aw. *Komunikasi Interpersonal*. Graha Ilmu, Yogyakarta. 2011. Hal. 119

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.

3) Gaya Komunikasi Imitasi dalam Interaksi

Sebagai makhluk individual, manusia mempunyai dorongan atau motif untuk mengadakan hubungan dengan dirinya sendiri, sedangkan sebagai makhluk sosial manusia mempunyai dorongan untuk mengadakan hubungan dengan orang lain, manusia mempunyai dorongan sosial. Dengan adanya dorongan atau motif sosial pada manusia, maka manusia akan mencari orang lain untuk mengadakan interaksi. Dengan demikian maka akan terjadilah interaksi antara manusia satu dengan manusia yang lain.

Di dalam interaksi sosial ada kemungkinan individu dapat menyesuaikan dengan yang lain, atau sebaliknya. Pengertian penyesuaian disini dalam arti luas yaitu; bahwa individu dapat melebur diri dengan keadaan di sekitarnya, atau sebaliknya individu dapat mengubah lingkungan sesuai dengan apa yang diinginkan oleh individu yang bersangkutan.

Imitasi merupakan dorongan untuk meniru orang lain. Menurut *Tarde*, faktor imitasi ini merupakan satu-satunya faktor yang mendasari atau melandasi interaksi sosial. Imitasi tidak berlangsung secara otomatis, tetapi ada faktor lain yang ikut berperan, sehingga seseorang mengadakan imitasi.⁴⁹

⁴⁹ Janu Murdiyatomoko, *Sosiologi Memahami dan Mengkaji Masyarakat* (Bandung: Grafindo Media Pratama, 2007) Hal. 52

B. Kajian Teori

Untuk landasan teori, peneliti menggunakan Teori Dramaturgi yang dikemukakan oleh Erving Goffman. Ketika Aristoteles mengungkapkan dramaturgi dalam artian seni maka Erving Goffman mendalami dramaturgi dari segi sosiologi. Goffman memperkenalkan dramaturgi pertama kali dalam kajian sosial psikologis dan sosiologi melalui bukunya, *The Presentation of Self In Everyday Life*.

Dramaturgi berasal dari bahasa Inggris *dramaturgy* yang berarti seni atau teknik penulisan drama dan penyajiannya dalam bentuk teater. Berdasar pengertian ini, maka dramaturgi membahas proses penciptaan teater mulai dari penulisan naskah hingga pementasannya. Harymawan (1993) menyebutkan 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 enjabarkan penelitiannya tentang penampilan atau drama-drama berakhir tragedi ataupun kisah-kisah komedi. Untuk 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 memang ingin 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. Dramaturgi mempelajari konteks dari perilaku manusia dalam mencapai tujuannya dan bukan untuk mempelajari hasil dari perilakunya tersebut. dramaturgi memahami bahwa dalam interaksi manusia ada 'kesepakatan' perilaku yang disetujui yang dapat mengantarkan kepada tujuan akhir dari maksud interaksi sosial tersebut.

Bukti nyata bahwa terjadi permainan peran dalam kehidupan manusia dapat dilihat dari masyarakat sendiri. Manusia menciptakan sebuah mekanisme tersendiri, dimana dengan permainan peran tersebut ia bisa tampil sebagai sosok-sosok tertentu.

Istilah Dramaturgi kental dengan pengaruh drama atau teater atau pertunjukan fiksi diatas panggung dimana seorang actor memainkan karakter manusia-manusia yang lain sehingga penonton dapat memperoleh

gambaran-gambaran kehidupan dari tokoh tersebut dan mampu mengikuti alur cerita drama tersebut.

Dalam Dramaturgi terdiri dari *Front stage* (panggung depan) dan *Back Stage* (panggung belakang)⁵⁰. *Front Stage* yaitu bagian pertunjukan yang berfungsi mendefinisikan situasi penyaksi pertunjukan. *Front stage* dibagi menjadi 2 bagian, *Setting* yaitu pemandangan fisik yang harus ada jika sang aktor memainkan perannya. Dan *Front Personal* yaitu berbagai macam perlengkapan sebagai pembahasa perasaan dari sang actor. *Front personal* masih terbagi menjadi dua bagian, yaitu Penampilan yang terdiri dari berbagai jenis barang yang mengenalkan status *social actor*. Dan Gaya yang berarti mengenalkan peran macam apa yang dimainkan aktor dalam situasi tertentu. *Back stage* (panggung belakang) yaitu ruang dimana disitulah berjalan scenario pertunjukan oleh “tim” (masyarakat 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” perilaku yang disetujui yang dapat 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

⁵⁰ Erving Goffman, *The Presentation of Self in Everyday Life*, (New York: Doubleday Anchor, 1959), Hal, 78

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 dengan komunitas lainnya”.

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 (self). Dia lebih memusatkan perhatiannya pada pelaksanaan audiensi social dengan diri sendiri yang disebut sebagai dramaturgi atau pandangan tentang 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 sebagaimana tindakan bertujuan atau tindakan imitative ini merupakan tindakan yang dibuat-buat untuk mengelabui orang lainnya. Tindakan ini harus ditampilkan agar relasi antara diri dengan orang lain berada dalam suasana keseimbangan. Padahal senyatanya, dia tidak melakukan dengan sepenuh hati.⁵¹

Erving Goffman dalam bukunya yang berjudul “ *The Presentational of Self in Everyday Life* “ memperkenalkan konsep Dramaturgi yang bersifat penampilan teateris. Diri kita dihadapkan pada tuntutan untuk tidak ragu-ragu melakukan apa yang diharapkan diri kita. Untuk memelihara citra diri yang stabil, orang melakukan “*pertunjukan*” (*performance*) di hadapan khalayak. Sebagai hasil dari minatnya pada “*pertunjukan*” itu, Goffman memusatkan perhatian pada dramaturgi atau

⁵¹ Nur Syam , *Agama Pelacur Dramaturgi Transendental* , (LKiS Yogyakarta. 2010). Hal.183

pandangan atas kehidupan sosial sebagai serangkaian pertunjukan drama yang mirip dengan pertunjukan drama di panggung.

Fokus pendekatan dramaturgis 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 dalam dramaturgis. Pandangannya tentang aksi manusia konsisten dengan apa yang dikembangkan oleh Mead, Blumer dan Kuhn.

Secara spesifik, 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. Benda dan hewan memiliki gerak tetapi tidak bertujuan. Burke memandang suatu individu sebagai makhluk biologis dan neurologis yang dibedakan oleh 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.

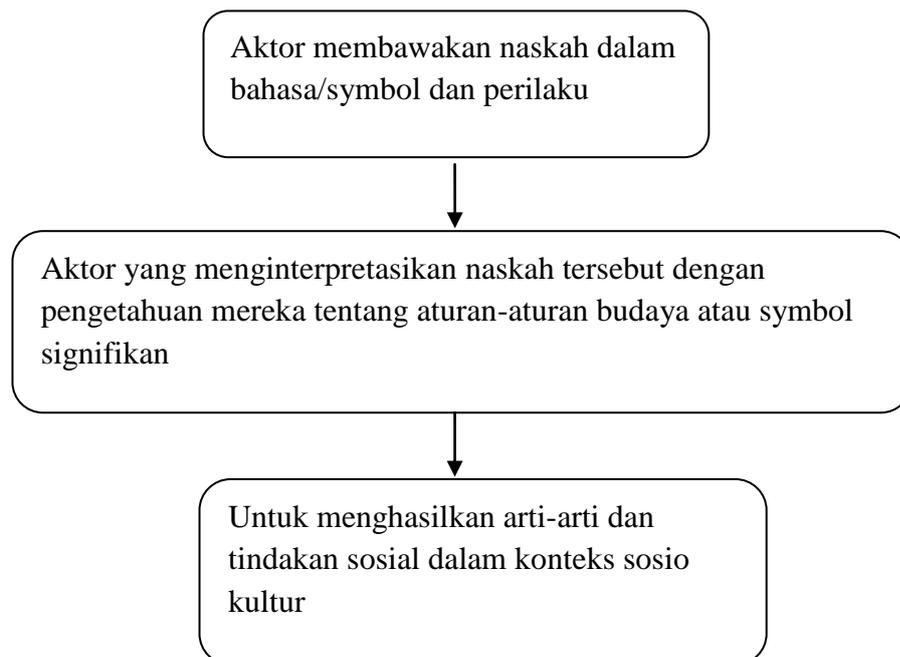
Aksi terdiri dari tingkah laku yang disengaja dan mempunyai maksud, gerakan adalah perilaku yang mengandung makna dan tidak bertujuan. Menurut Burke, seseorang dapat melambangkan symbol-simbol. Seseorang dapat berbicara tentang ucapan-ucapan atau menulis

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/imprsisif 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.

Tabel. 3



Disini aksi dipandang sebagai performa, penggunaan symbol-simbol untuk menghadirkan sebuah cerita atau naskah bagi para penerjemah. Dalam prosesnya sebuah performa, arti dan aksi dihasilkan dalam sebuah adegan konteks sosiokultur. Dalam perspektif dramaturgi, kehidupan ini ibarat teater, interaksi sosial yang mirip dengan pertunjukan diatas panggung, yang menampilkan peran-peran yang dimainkan para actor. Untuk memainkan peran tersebut, biasanya sang actor menggunakan bahasa verbal dan menampilkan perilaku nonverbal tertentu serta mengenakan atribut-atribut tertentu, misalnya kendaraan, pakaian dan aksesoris lainnya yang sesuai dengan perannya dalam situasi tertentu.

Aktor harus memusatkan pikiran agar dia tidak keseleo-lidah, menjaga kendali diri, melakukan gerak-gerik, menjaga nada suara dan mengekspresikan wajah yang sesuai dengan situasi.

Suatu kegiatan-kegiatan yang rutin (rutinitas) dilaksanakan biasanya akan jarang sekali dilakukan sendirian. Maka dari itu Goffman menggunakan istilah *team* sebagai sejumlah individu yang bekerja sama menuntaskan suatu rutinitas. Goffman menegaskan pada beberapa elemen dasar dari pertunjukan *team*: pertama, saat suatu tim-pertunjukan sedang berjalan melalui tindakan yang menyimpang, setiap anggota tim memiliki kemampuan untuk merongrong atau menghentikan pertunjukan itu. Kedua, apabila dihadapan para penonton para anggota tim itu harus bekerja sama untuk mempertahankan suatu batasan situasi tertentu, akan tetapi di hadapan

sesama anggota tim kesan yang demikian itu sulit untuk dipertahankan. Salah satu di antara langkah-langkah protektif yang paling penting adalah kebijaksanaan. Baik si pelaku maupun penonton yakin bahwa daerah belakang tersebut tidak mudah untuk dimasuki.⁵²

Dalam buku *Presentation of Self in Everyday Life*, diterbitkan tahun 1959, secara ringkas dijelaskan dalam teori Dramaturgis 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.

Dramaturgis merupakan pandangan tentang kehidupan sosial sebagai serentetan pertunjukan drama dalam sebuah pentas. Istilah Dramaturgi kental dengan pengaruh drama atau teater atau pertunjukan fiksi diatas panggung dimana seorang aktor memainkan karakter manusia-manusia yang lain sehingga penonton dapat memperoleh gambaran kehidupan dari tokoh tersebut dan mampu mengikuti alur cerita dari drama yang disajikan.

Goffman mengacu pada pertunjukan sosiologi. Pertunjukan yang terjadi di masyarakat untuk memberi kesan yang baik untuk mencapai tujuan. Tujuan dari 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

⁵² <http://socialmasterpice.blogspot.com/2011/03/dramaturgi-erving-goffman.html> (Diakses pada 18 April 2014, pukul 14:00 WIB)

mudah untuk membawa penonton untuk mencapai tujuan dari pertunjukan tersebut. 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 yang dapat mengantarkan 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”. Dalam mencapai tujuannya 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 mencapai tujuan. Oleh Goffman, tindakan diatas disebut dalam istilah "*impression management*". Goffman juga melihat bahwa ada perbedaan akting yang besar saat aktor berada di atas panggung ("*front stage*") dan di belakang panggung ("*back stage*") drama kehidupan. Kondisi akting di *front stage* adalah adanya penonton (yang melihat kita) dan kita sedang berada dalam bagian pertunjukan. Saat itu kita berusaha untuk memainkan peran kita sebaik-baiknya agar penonton memahami tujuan dari perilaku kita.

Back stage adalah keadaan dimana kita berada di belakang panggung, dengan kondisi bahwa tidak ada penonton. Sehingga kita dapat berperilaku bebas tanpa mempedulikan plot perilaku bagaimana yang harus kita bawakan.⁵³

Dramaturgi dianggap masuk dalam perspektif obyektif karena teori ini cenderung melihat manusia sebagai makhluk pasif (berserah). Meskipun pada awaln ingin memasuki peran tertentu, manusia memiliki kemampuan untuk menjadi subyektif (memilih) namun pada

⁵³ .(<http://pristality.wordpress.com/2011/11/29/teori-dramaturgi-erving-goffman/>)

saat menjalankan peran tersebut manusia berlaku obyektif, natural dan mengikuti alur. Erfing Goffman dan konsep Dramaturginya ini bersifat teateris, dimana terjadi tradisi interaksi simbolik dan fenomenologi.⁵⁴

⁵⁴ Sukidin Basrowi, *Metode Penelitian Kualitatif Perspektif Mikro*, (Surabaya: Insan Cendekian, 2002), hal. 103