

BAB II

KAJIAN TEORITIS

A. Kajian Pustaka

1. Komunikasi Interpersonal

a. Pengertian Komunikasi Interpersonal

Komunikasi merupakan dasar dari seluruh interaksi antar manusia. Karena tanpa komunikasi, interaksi antar manusia, baik secara perorangan, kelompok, maupun organisasi tidak mungkin terjadi.

Komunikasi pribadi (*personal communication*) adalah komunikasi seputar diri seseorang, baik dalam fungsinya sebagai komunikator maupun komunikan. Tatanan komunikasi (*setting of communication*) ini ada dua jenis, yaitu komunikasi intrapersonal dan komunikasi interpersonal, namun yang akan dibahas dalam bab ini terbatas pada komunikasi interpersonal

Komunikasi interpersonal adalah komunikasi yang berlangsung dalam situasi tatap muka antara dua orang atau lebih, baik secara terorganisasi maupun pada kerumunan orang.¹ Menurut R Wayne Pace komunikasi interpersonal adalah komunikasi yang membutuhkan pelaku

¹Wiryanto. 2004. *Pengantar Ilmu Komunikasi*. Jakarta: PT. Grasindo

atau personal lebih dari satu orang atau Proses komunikasi yang berlangsung antara 2 orang atau lebih secara tatap muka.²

Komunikasi interpersonal merupakan komunikasi antara komunikator dengan seorang komunikan. Komunikasi jenis ini dianggap paling efektif dalam hal upaya merubah sikap pendapat atau perilaku seseorang, karena sifatnya dialogis, berupa percakapan serta arus balik bersifat langsung. Komunikator mengetahui tanggapan komunikan ketika itu juga, pada saat komunikasi dilancarkan. Komunikator mengetahui pasti apakah komunikasinya itu positif atau negatif, berhasil atau tidak. Jika tidak, ia dapat meyakinkan komunikan ketika itu juga karena ia dapat memberi kesempatan kepada komunikan untuk bertanya seluas-luasnya.³

Menurut Agus M. Hardjana komunikasi interpersonal (*interpersonal communication*) atau komunikasi antarpribadi adalah interaksi tatap muka antar dua atau beberapa orang, di mana pengirim dapat menyampaikan pesan secara langsung, dan penerima dapat menanggapi secara langsung pula.⁴

Komunikasi interpersonal dapat diartikan sebagai komunikasi antar dua orang individu atau lebih. Komunikasi ini dapat berlangsung secara tatap muka (*face to face communication*). Tetapi juga bisa berlangsung dengan menggunakan alat bantu seperti telephone, surat, telegram dan

²Hafied Canggara, 2004. *Pengantar Ilmu Komunikasi*, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, hal: 31

³Onong U Effendy, 1986, *Dinamika Komunikasi*, Bandung: Remaja Rosdakarya, hal: 9-10

⁴Agus M. Hardjana, 2003, *Komunikasi Intrapersonal dan Interpersonal*, Yogyakarta: Kanisius, hal: 84

lain-lain. Edward Sapir menyebut hal ini sebagai komunikasi antar individu beralat, sedang komunikasi individu tatap muka disebut komunikasi individu sederhana.⁵

Dean Barnlund menjabarkan komunikasi interpersonal sebagai orang-orang pada pertemuan tatap muka dalam situasi sosial informal yang melakukan interaksi terfokus lewat pertukaran isyarat verbal dan nonverbal yang saling berbalasan.⁶ John Stewart dan Gary D'Angelo melihat esensi komunikasi interpersonal berpusat pada kualitas komunikasi antarpartisipan. Partisipan berhubungan satu sama lain lebih sebagai person (unik, mampu memilih, mempunyai perasaan, bermanfaat, dan merefleksikan diri sendiri) dari pada sebagai objek atau benda (dapat dipertukarkan, terukur, secara otomatis merespon rancangan dan kurang kesadaran diri).⁷

Menurut Arni Muhammad, komunikasi interpersonal merupakan proses pertukaran informasi diantara seseorang dengan paling kurang seorang lainnya atau biasanya diantara dua orang yang dapat langsung diketahui timbal baliknya.⁸ Sementara Anwar Arifin berpendapat bahwa komunikasi interpersonal yaitu komunikasi yang berlangsung antara dua orang individu atau lebih.⁹ Namun bagi Dedy Mulyana komunikasi

⁵Hafied Canggara. 2004, *Pengantar Ilmu Komunikasi*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, hal: 19

⁶Richard L. Johannesen. 1996, *Etika Komunikasi*, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, hal: 147

⁷John Stewart dan Gary D'Angelo. 1982, *Together: Communicating Interpersonally*, New York: Harper and Row, hal: 14

⁸Arni Muhammad, *Op.cit*, hal 159

⁹Anwar Arifin.1984, *Strategi Komunikasi*, Bandung: Armico, hal 19

interpersonal adalah komunikasi antara orang-orang secara tatap muka, yang memungkinkan setiap pesertanya menangkap reaksi orang lain secara langsung, baik secara verbal maupun nonverbal.¹⁰

Komunikasi interpersonal didefinisikan oleh Joseph A. Devito sebagai proses pengiriman dan penerimaan pesan-pesan antara dua orang atau diantara sekelompok kecil orang-orang, dengan beberapa efek dan beberapa umpan balik seketika.¹¹

Jadi komunikasi interpersonal adalah proses pertukaran pesan antara seseorang dengan paling sedikit seorang lainnya, secara tatap muka, yang memungkinkan setiap peserta menangkap reaksi orang lain secara langsung, baik secara verbal atau nonverbal sehingga menghasilkan umpan balik seketika itu juga. Sebagai komunikasi yang paling lengkap dan paling sempurna, komunikasi interpersonal berperan penting sampai kapanpun, selama manusia masih mempunyai emosi. Kenyataannya komunikasi tatap muka ini membuat manusia merasa lebih akrab dengan sesamanya, berbeda dengan komunikasi lewat media massa seperti surat kabar, televisi dan teknologi komunikasi lainnya membuat manusia merasa terasing.¹²

Mc. Crosky, Larson dan Knapp dalam kutipan Effendi mengatakan bahwa komunikasi yang efektif dapat dicapai dengan mengusahakan

¹⁰Dedy mulyana. 2001, *Ilmu Komunikasi*, Bandung: Remaja Rosdakarya, hal 73

¹¹Onong uchjana effendi, *Ilmu, Teori dan Filsafat Komunikasi*, hal 60

¹²Dedy mulyana. 2001, *Ilmu Komunikasi*, Bandung: Remaja Rosdakarya, hal 74

ketepatan yang paling tinggi derajatnya antara komunikator dengan komunikan dalam setiap situasi. Untuk kesamaan dan ketidak samaan dalam derajat pasangan komunikator dan komunikan dalam proses komunikasi, Everett M. Rogers mengetengahkan istilah *homophily* dan *heterophily* yang dapat memperjelas hubungan komunikator dan komunikan dalam proses komunikasi antarpribadi. *Homophily* adalah sebuah istilah yang menggambarkan derajatpasangan perorangan yang berinteraksi yang memiliki kesamaan dalam sifatnya, seperti kepercayaan, nilai, pendidikan dan sebagainya. Sementara *heterophily* diartikan sebagai derajat pasangan orang-orang yang berinteraksi yang berada dalam sifat-sifat tertent. Dalam situasi bebas memilih dimana komunikator dapat berinteraksi dengan sealah seorang dari sejumlah komunikan yang satu sama lain berbeda, maka disitu terdapat kecenderungan yang kuat untuk memilih komunbikan yang lebih mennyamai dia. Menurut Lazarsfeld dan Merton, *homophily* dapat merupakan hasil dari interaksi atau merupakan dasar bagi pemilihan untuk berinteraksi.

Kebanyakan komunikasi yang bersifat *heterophily* adalah komunikasi yang tidak efektif. Akan tetapi hal ini dapat diatasi apabila komunikator memiliki kemampuan empatik. Menurut Rogers dan Bhowmik empati sebagai kemampuan seseorang untuk memproyeksikan dirinya kepada peranan orang lain. Apabila komunikator atau komunikan atau kedua-duanya (dalam situasi *heterophily*) mempunyai kemampuan

untuk melakukan empati satu sama lain, kemungkinan besar akan terdapat komunikasi yang efektif. Ringkasnya komunikasi komunikasi *heterophily* kurang efektif dibandingkan dengan komunikasi *homophily*, kecuali kalau komunikator mempunyai empati yang tinggi dengan komunikan.¹³

Dell Hymes mengatakan bahwa efektif tidak nya suatu komunikasi disamping bergantung pada unsur di atas, juga dipengaruhi oleh empat unsur sarana media, bahasa, topik, dan suasana atau keasaan.¹⁴

Sarana media meliputi antara lain, buku, surat, telepon, teleks, dll. Kesalahan memilih media bisa berakibat pada gagalnya komunikasi, dalam arti pesan yang disampaikan pembicara atau pengirim pesan tidak bisa di tangkap atau dimengerti oleh pendengar atau penerima pesan. Kalau ingin menceritakan tergulingnya dua mobil dalam satu *rally* melalui telepon sangat mungkin lawan bicara tidak bisa sepenuhnya menangkap maksud cerita, menceritakan peristiwa yang dahsyat penuh dengan *action* melalui telepon sangatlah tidak tepat. Mestinya medianya adalah tatap muka, sebab menceritakan peristiwa semacam itu kita memerlukan gesture (gerakan tangan untuk memberi tekanan pada apa yang sedang kita ungkapkan), ekspresi wajah, gerakan tubuh, dan kontak muka. Kalau unsur-unsur bahasa nonverbal ini dimanfaatkan sepenuhnya, komunikasi akan efektif.

¹³Onong Uchjana effendi. *Ilmu, Teori dan Filsafat Komunikasi*, hal 68-69

Bahasa yang dimaksud disini adalah ragam bahasa, apakah standard-normal (buku-resmi), apakah informal (tak resmi), atau non standart. Berbicara dengan abang becak atau penjual sayuran dipasar menggunakan bahasa standard-formal tidaklah tepat. Mengapa? Karena mereka kurang memahami bahasa standart dan sama sekali tidak akrab dengan ragam bahasa ini. Mereka justru akrab dengan bahasa non standart yang tempo dulu dikenal sebagai bahasa melayu (pasar). Dengan demikian jika menggunakan bahasa standart komunikasi justru tidak efektif. Berbicara dengan mereka sebaiknya menurunkan level bahasa yang di gunakan.

Topic adalah macam pesan. Orang yang berpengetahuan luas dapat menangkap banyak macam pesan. Sebaliknya orang yang berpengetahuan terbatas hanya dapat menangkap sedikit macam pesan saja. Para bapak atau ibu tani yang sehari-hari bekerja disawah dan biasanya tidak banyak membaca buku-buku pengetahuan akan sulit emahami apa itu “politik bebas aktif” atau “ideology bangsa” pada saat mereka di data P4 dibalai kelurahan. Topic-topik itu begitu asing bagi mereka. Penataran P4 untuk mereka sebaiknya difokuskan pada bagaimana hidup rukun dengan tetangga, saling menolong, saling menghormati. Pendek kata topik yang ditampilkan haruslah dalam jangkauan pengetahuan mereka. Kalau tidak. Komunikasi tidak akan efektif

Suasana adalah suasana dalam saat-saat tertentu misalnya suasana duka. Dan keadaan adalah keadaan kesehatan atau emosi seseorang pada saat tertentu. Orang yang sedang dalam suasana berkabung enggan diajak berbicara macam-macam. Maka sebaiknya jangan mengobrol dengannya, tetapi menemaninya saja.

Orang yang sedang dikuasai amarah biasanya tidak bisa diajak bicara. Biarlah dia reda dulu, barulah dia diajak bercakap-cakap pelan-pelan. Jelaskan masalahnya dengan cara seimbang mungkin. Sederhana dan rasional mungkin. Jadi, kalau berkomunikasi tanpa mempertimbangkan suasana atau keadaan pesan yang disampaikan sangat mungkin tidak akan sampai. Dengan kata lain, komunikasi tidak akan efektif.

Komunikasi yang tidak efektif tidak hanya disebabkan oleh keempat unsur diatas. Tetapi, menurut John Powell dalam salah satu bukunya,¹⁵ juga diakibatkan oleh adanya “*communication blocks*” atau “penghalang komunikasi” yang bersifat psikologis dan berkecamuk dalam diri orang yang sedang berperan sebagai penerima atau pendengar. Sebab yang paling mendasar, mengapa orang secara tidak sadar menganyam tirai penghalang komunikasi, adalah kesibukan memikirkan diri sendiri.

b. Jenis-Jenis Komunikasi Interpersonal

¹⁵Lani Sidharta, *Kiat Sukses Mendapat Pekerjaan yang Anda Inginkan*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama. hal 32

Secara teoritis komunikasi interpersonal diklasifikasikan menjadi dua jenis menurut sifatnya:

a) Komunikasi Diadik

Komunikasi diadik adalah komunikasi interpersonal yang berlangsung antara dua orang yakni yang seorang adalah komunikator yang menyampaikan pesan dan yang satu lagi komunikan yakni yang menerima pesan, oleh karena perilaku komunikasinya dua orang, maka dialog yang terjadi secara intens. Komunikator memusatkan perhatiannya hanya kepada diri komunikan seorang itu.

b) Komunikasi Triadik

Komunikasi triadik adalah komunikasi interpersonal yang pelakunya terdiri dari tiga orang, yakni seorang komunikator dan dua orang komunikan. Apabila dibandingkan dengan komunikasi diadik, komunikasi diadik lebih efektif, Karena komunikator memusatkan perhatiannya kepada seorang komunikan, sehingga ia dapat menguasai *frame of reference* komunikan sepenuhnya, juga umpan balik yang berlangsung, kedua factor yang sangat berpengaruh terhadap efektif tidaknya proses komunikasi.

c. Karakteristik Komunikasi Interpersonal

Menurut Evert M. Rogers dalam Depari (1988) ada beberapa ciri komunikasi yang menggunakan saluran antarpribadi adalah:¹⁶

- a. Arus pesan yang cenderung dua arah
- b. Konteks komunikasinya tatap muka
- c. Tingkat umpan balik yang terjadi tinggi
- d. Kemampuan mengatasi tingkat selektivitas (terutama “*selective exposure*”) yang tinggi
- e. Kecepatan jangkauan terhadap audience yang besar relatif lambat
- f. Efek yang mungkin terjadi ialah perubahan sikap

Menurut Agus M. Hardjana ada tujuh karakteristik yang menunjukkan bahwa suatu komunikasi antara dua individu merupakan komunikasi interpersonal. Tujuh karakteristik komunikasi antar pribadi itu adalah:¹⁷

1. Melibatkan di dalamnya perilaku verbal dan non verbal.

Komunikasi yang pesannya dikemas dalam bentuk verbal atau nonverbal, seperti komunikasi pada umumnya yang selalu mencakup dua unsur pokok, yakni isi pesan dan bagaimana isi itu dikatakan atau dilakukan, baik secara verbal maupun nonverbal.

2. Melibatkan perilaku spontan, kebiasaan dan sadar

¹⁶Alo Lilliweri. 1994, *Perspektif Teoritis Komunikasi Antarpribadi*, Bandung: PT.Aditya bakti, hal. 12-13

¹⁷Agus M. Hardjana, 2007, *Komunikasi Intrapribadi dan Interpersonal*, Yogyakarta: Kanisius, hal: 86

Perilaku Spontan merupakan perilaku yang dilakukan karena desakan emosi dan tanpa sensor serta revisi secara kognitif. Artinya perilaku itu terjadi begitu saja. Perkataan spontan dengan nada misalnya 'hai' untuk verbal, dan gerakan-gerakan reflek tangan pada nonverbal. *Perilaku Kebiasaan* adalah perilaku yang kita pelajari dari kebiasaan. Perilaku itu khas, dilakukan pada situasi tertentu, dan dimengerti orang. Contoh verbal mengucapkan selamat datang pada teman yang baru datang dan berjabat tangan jika berjumpa teman sebagai contoh nonverbal. *Perilaku Sadar* yakni perilaku yang dipilih karena dianggap sesuai dengan situasi yang ada. Perilaku itu dipikirkan dan dirancang sebelumnya, dan disesuaikan dengan orang yang akan dihadapi, urusan yang harus diselesaikan dan situasi serta kondisi yang ada.

3. Komunikasi interpersonal adalah komunikasi yang berproses pengembangan

Komunikasi interpersonal berbeda-beda tergantung dari tingkat hubungan pihak-pihak yang terlibat dalam komunikasi, pesan yang dikomunikasikan dan cara pesan dikomunikasikan. Komunikasi berkembang berawal dari saling pengenalan yang dalam kemudian berkembang menjadi mendalam dan semakin mendalam, namun tak menutup kemungkinan untuk putus dan saling melupakan.

4. Melibatkan umpan balik pribadi, hubungan interaksi, dan koherensi (pernyataan yang satu harus berkaitan dengan yang lain sebelumnya).

Komunikasi interpersonal merupakan komunikasi tatap muka yang kemungkinan *feedback* nya besar sekali, yang kemudian dapat langsung ditanggapi oleh penerima pesan. Dengan demikian diantara pengirim dan penerima pesan terjadi interaksi antar satu sama lain.

5. Komunikasi interpersonal berjalan menurut peraturan tertentu.

Peraturan itu ada yang bersifat *intrinsik* dan ada yang bersifat *ekstrinsik*. Peraturan *intrinsik* adalah peraturan yang dikembangkan oleh masyarakat untuk mengatur cara orang harus berkomunikasi satu sama lain. Karena peraturan ini dibuat oleh masyarakat, maka peraturan ini bersifat khas untuk masing-masing masyarakat, budaya dan bangsa. Peraturan *ekstrinsik* adalah peraturan yang ditetapkan oleh situasi atau masyarakat. Peraturan *ekstrinsik* oleh situasi misalnya perbedaan nada bicara ketika menghadiri pemakaman berbeda dengan ketika pesta. Peraturan *ekstrinsik* oleh masyarakat misal, berkunjung kerumah teman tidak melebihi jam 9 malam.

6. Komunikasi interpersonal adalah kegiatan aktif

Komunikasi interpersonal bukan hanya komunikasi dari pengirim kepada penerima atau sebaliknya, melainkan komunikasi timbale balik antara pengirim dan penerima pesan.

7. Komunikasi interpersonal saling mengubah.

Melalui interaksi dalam komunikasi, pihak-pihak yang terlibat komunikasi dapat saling member inspirasi, semangat dan dorongan untuk mengubah pemikiran, perasaan dan sikap yang sesuai dengan topic yang dibahas bersama.

d. Tujuan Komunikasi Interpersonal

Komunikasi interpersonal dilakukan untuk mencapai tujuan tertentu. Adapun tujuan dilakukannya komunikasi komunikasi interpersonal adalah:

1. Untuk menyampaikan informasi
2. Untuk berbagi pengalaman
3. Untuk mengembangkan simpati
4. Untuk melakukan kerja sama
5. Untuk mengembangkan motivasi
6. Untuk mengungkapkan isi hati, ide
7. Untuk memahami orang lain, dan lain sebagainya.

e. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Komunikasi Interpersonal

Jalaludin Rakhmat meyakini bahwa komunikasi interpersonal dipengaruhi oleh persepsi interpersonal; konsep diri; atraksi interpersonal; dan hubungan interpersonal.¹⁸

1. Persepsi Interpersonal

Persepsi adalah memberikan makna pada stimuli inderawi, atau menafsirkan informasi inderawi. Persepsi interpersonal adalah memberikan makna terhadap stimuli inderawi yang berasal dari seseorang(komunikasi), yang berupa pesan verbal dan nonverbal. Kecermatan dalam persepsi interpersonal akan berpengaruh terhadap keberhasilan komunikasi, seorang peserta komunikasi yang salah memberi makna terhadap pesan akan mengakibatkan kegagalan komunikasi.

2. Konsep diri

Konsep diri adalah pandangan dan perasaan kita tentang diri kita. Konsep diri yang positif, ditandai dengan lima hal, yaitu: a. Yakin akan kemampuan mengatasi masalah; b. Merasa setara dengan orang lain; c. Menerima pujian tanpa rasa malu; d. Menyadari, bahwa setiap orang mempunyai berbagai perasaan, keinginan dan perilaku yang tidak seluruhnya disetujui oleh masyarakat; e. Mampu memperbaiki dirinya karena ia sanggup mengungkapkan aspek-aspek kepribadian

¹⁸Jalaluddin Rahmat. 2007*Psikologi Komunikasi*. Bandung: Remaja Rosdakarya.

yang tidak disenanginya dan berusaha mengubah. Konsep diri merupakan faktor yang sangat menentukan dalam komunikasi antarpribadi, yaitu:

- a. Setiap orang bertingkah laku sedapat mungkin sesuai dengan konsep dirinya. Bila seseorang mahasiswa menganggap dirinya sebagai orang yang rajin, ia akan berusaha menghadiri kuliah secara teratur, membuat catatan yang baik, mempelajari materi kuliah dengan sungguh-sungguh, sehingga memperoleh nilai akademis yang baik.
- b. Membuka diri. Pengetahuan tentang diri kita akan meningkatkan komunikasi, dan pada saat yang sama, berkomunikasi dengan orang lain meningkatkan pengetahuan tentang diri kita. Dengan membuka diri, konsep diri menjadi dekat pada kenyataan. Bila konsep diri sesuai dengan pengalaman kita, kita akan lebih terbuka untuk menerima pengalaman-pengalaman dan gagasan baru.
- c. Percaya diri. Ketakutan untuk melakukan komunikasi dikenal sebagai *communication apprehension*. Orang yang aprehensif dalam komunikasi disebabkan oleh kurangnya rasa percaya diri. Untuk menumbuhkan percaya diri, menumbuhkan konsep diri yang sehat menjadi perlu.
- d. Selektivitas. Konsep diri mempengaruhi perilaku komunikasi kita karena konsep diri mempengaruhi kepada pesan apa kita bersedia membuka diri (terpaan selektif), bagaimana kita mempersepsi

pesan (persepsi selektif), dan apa yang kita ingat (ingatan selektif). Selain itu konsep diri juga berpengaruh dalam penyandian pesan (penyandian selektif).

3. Atraksi interpersonal

Atraksi interpersonal adalah kesukaan pada orang lain, sikap positif dan daya tarik seseorang. Komunikasi antarpribadi dipengaruhi atraksi interpersonal dalam hal:

- a. Penafsiran pesan dan penilaian. Pendapat dan penilaian kita terhadap orang lain tidak semata-mata berdasarkan pertimbangan rasional, kita juga makhluk emosional. Karena itu, ketika kita menyenangi seseorang, kita juga cenderung melihat segala hal yang berkaitan dengan dia secara positif. Sebaliknya, jika membencinya, kita cenderung melihat karakteristiknya secara negatif.
- b. Efektivitas komunikasi. Komunikasi antarpribadi dinyatakan efektif bila pertemuan komunikasi merupakan hal yang menyenangkan bagi komunikan. Bila kita berkumpul dalam satu kelompok yang memiliki kesamaan dengan kita, kita akan gembira dan terbuka. Bila berkumpul dengan dengan orang-orang yang kita benci akan membuat kita tegang, resah, dan tidak enak. Kita akan menutup diri dan menghindari komunikasi.

4. Hubungan interpersonal

Hubungan interpersonal dapat diartikan sebagai hubungan antara seseorang dengan orang lain. Hubungan interpersonal yang baik akan menumbuhkan derajat keterbukaan orang untuk mengungkapkan dirinya, makin cermat persepsinya tentang orang lain dan persepsi dirinya, sehingga makin efektif komunikasi yang berlangsung di antara peserta komunikasi.

Lebih jauh, Jalaludin Rakhmat (2007) memberi catatan bahwa terdapat tiga faktor dalam komunikasi antarpribadi yang menumbuhkan hubungan interpersonal yang baik, yaitu: a. Percaya; b. sikap suportif; dan c. sikap terbuka.¹⁹

Percaya (trust)

Diantara berbagai faktor yang mempengaruhi komunikasi interpersonal, faktor percaya adalah yang paling penting. Ada dua keuntungan “percaya”. *Pertama*, dapat meningkatkan komunikasi interpersonal karena membuka saluran komunikasi, memperjelas pengiriman dan penerimaan informasi, serta memperluas peluang komunikasi untuk mencapai maksudnya. *Kedua*, hilangnya kepercayaan pada orang lain akan menghambat perkembangan hubungan interpersonal yang akrab.

Sikap suportif

¹⁹Jalaluddin Rahmat. 2007*Psikologi Komunikasi*. Bandung: Remaja Rosdakarya.

Sikap suportif adalah sikap yang mengurangi sikap defensif dalam komunikasi. Sudah jelas dengan sikap defensif komunikasi interpersonal akan gagal, karena orang defensif akan lebih banyak melindungi diri dari ancaman yang ditanggapinya dalam situasi komunikasi ketimbang memahami pesan orang lain.

Sikap terbuka

Sikap terbuka (*open minded*) amat besar pengaruhnya dalam menumbuhkan komunikasi interpersonal yang efektif.

f. Kecakapan-kecakapan yang Dibutuhkan dalam Komunikasi Interpersonal

Ada dua jenis kecakapan yang harus dimiliki seseorang agar dirinya mampu melakukan komunikasi interpersonal dengan baik dan berhasil, yaitu kecakapan kognitif dan kecakapan behavioral.

1. Kecakapan Kognitif

Kecakapan kognitif merupakan kecakapan pada tingkat pemahaman mengenai bagaimana cara mencapai tujuan personal dan relasional dalam berkomunikasi. Menurut Hardjana (2007), kecakapan kognitif meliputi:²⁰

- a. Empati (*empathy*): kecakapan untuk memahami pengertian dan perasaan orang lain tanpa meninggalkan pandangannya sendiri.

²⁰, Agus M. Hardjana, 2007 *Komunikasi Intrapersonal dan Interpersonal*. Yogyakarta: Kanisius, hal 92-93

- b. Perspektif social (*social perspective*): kecakapan melihat kemungkinan-kemungkinan perilaku yang berkomunikasi dengan dirinya.
- c. Kepekaan (*sensitivity*) terhadap peraturan atau standar yang berlaku dalam komunikasi interpersonal.
- d. Pengetahuan akan situasi pada waktu komunikasi sedang dilakukan.
- e. Memonitor diri (*self-monitoring*): kecakapan memonitor diri sendiri untuk menjaga ketepatan perilaku dan jeli dalam memperhatikan pengungkapan pihak yang berkomunikasi dengannya.

2. Kecakapan Behavioral

Kecakapan behavioral merupakan kecakapan berkomunikasi pada tingkat tindakan, yang berfungsi dalam mengarahkan pelaku komunikasi untuk mencapai tujuan, baik personal maupun relasional. Kecakapan behavioral menurut Hardjana (2007) terdiri dari:²¹

- a. Keterlibatan interaktif (*interactive involment*). Keterlibatan interaktif menentukan tingkat keikutsertaan dalam proses komunikasi. Kecakapan ini meliputi : 1) sikap tanggap

²¹, Agus M. Hardjana, 2007, *Komunikasi Intrapersonal dan Interpersonal*, Yogyakarta: Kanisius, hal 93-94

(*responsiveness*), 2). Sikap perseptif (*perceptiveness*) dan 3) sikap penuh perhatian (*attentiveness*).

- b. Manajemen interaksi (*interaction management*): kecakapan yang berfungsi untuk membantu dalam mengambil tindakan-tindakan yang berguna demi tercapainya tujuan komunikasi.
- c. Keluwesan perilaku (*behavioral flexibility*) : kecakapan yang berfungsi menentukan tindakan yang diambil demi tercapainya tujuan komunikasi.
- d. Mendengarkan (*listening*): kecakapan yang berfungsi untuk bias mendengarkan dan menyelami perasaan pihak lain. Dengan kecakapan mendengarkan seseorang dapat menjadi teman berbicara yang baik.
- e. Gaya sosial (*social style*): kecakapan yang mengarahkan pelaku komunikasi pada perilaku yang baik dan menarik sehingga menyenangkan pihak lain.
- f. Kecemasan komunikasi (*communication anxiety*): kecakapan yang dapat dipakai untuk mengatasi rasa takut, cemas, malu, gugup, dst. ketika berhadapan dengan lawan bicara.

g. Komunikasi Verbal dan Non Verbal

Manusia dalam keberadaannya memang memiliki keistimewaan dibanding dengan makhluk lainnya. Selain kemampuan daya pikir (*super rational*), manusia juga memiliki keterampilan berkomunikasi yang lebih

indah dan lebih canggih (*super sophisticated system of communication*), sehingga dalam berkomunikasi mereka bisa mengatasi rintangan jarak dan waktu.²²

Kemampuan manusia dalam menciptakan simbol membuktikan bahwa manusia sudah memiliki kebudayaan yang tinggi dalam berkomunikasi, mulai dari simbol yang sederhana seperti bunyi dan isyarat, sampai kepada simbol yang dimodifikasi dalam bentuk signal-signal melalui gelombang udara dan cahaya, seperti radio, TV, telegram, telex, dan satelit. di dalam kehidupan sehari-hari seringkali kita tidak dapat membedakan pengertian antara simbol dan kode.²³

Kode pada dasarnya dapat dibedakan atas dua macam, yakni kode verbal (bahasa) dan kode non verbal (isyarat).

1) Kode Verbal

Kode verbal dalam pemakaiannya menggunakan bahasa, dapat didefinisikan seperangkat kata yang telah disusun secara berstruktur sehingga menjadi himpunan kalimat yang mengandung arti. Sekurang-kurangnya ada tiga fungsi yang erat hubungannya dalam menciptakan komunikasi yang efektif.²⁴

- a) Untuk mempelajari tentang dunia sekeliling kita.
- b) Untuk membina hubungan baik diantara sesama manusia.
- c) Untuk menciptakan ikatan-ikatan dalam kehidupan manusia.

²²Hafied Cangara. 1998, *Pengantar ilmu komunikasi*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, hal. 101.

²³ Ibid hlm 102

²⁴ Ibid hlm 103

Melalui bahasa, kita dapat mengetahui sikap, perilaku dan pandangan suatu bangsa. Bahasa memegang peranan penting bukan saja hubungan antar manusia, tetapi juga dalam pengembangan ilmu pengetahuan dan pewarisan nilai-nilai budaya dari generasi pelanjut.

Bahasa mengembangkan pengetahuan kita, agar kita dapat menerima sesuatu dari luar dan juga berusaha untuk mengembangkan ide-ide kita kepada orang lain.²⁵

2) Kode Non Verbal

Kode non verbal biasa disebut bahasa isyarat atau bahasa diam (*silent language*). Kode non verbal digunakan dalam berkomunikasi, sudah lama menarik perhatian para ahli terutama kalangan antropologi, bahasa, bahkan dari bidang kedokteran.²⁶

Mark knapp (1978) menyebutkan bahwa penggunaan kode non-verbal dalam berkomunikasi memiliki fungsi untuk :

- a) Meyakinkan apa yang diucapkan (*repetition*).
- b) Menunjukkan perasaan dan emosi yang tidak bisa diutarakan dengan kata-kata (*substitution*).
- c) Menunjukkan jati diri sehingga orang lain bisa mengenalnya (*identity*)

²⁵ Ibid hlm 105

²⁶ Ibid hlm 107

d) Menambah atau melengkapi ucapan-ucapan yang dirasakan belum sempurna.

Penambahan arti terhadap kode non-verbal sangat dipengaruhi oleh sistem sosial budaya masyarakat yang menggunakannya.²⁷

Dari berbagai studi yang pernah dilakukan sebelumnya, kode non-verbal dapat dikelompokkan dalam beberapa bentuk, antara lain :

a) *Kinesics*

ialah kode non verbal yang ditunjukkan oleh gerakan-gerakan badan. Gerakan gerakan badan bisa dibedakan atas lima macam, yakni:

1. *Emblem*

Isyarat yang punya arti langsung pada simbol yang dibuat oleh gerakan badan. Misalnya mengangkat jari V yang artinya Victory atau menang, mengangkat jempol berarti yang terbaik untuk orang Indonesia, tetapi terjelek bagi orang India.

2. *Illustrators*

Isyarat yang dibuat oleh gerakan-gerakan badan untuk menjelaskan sesuatu, misalnya besarnya barang atau tinggi rendahnya suatu obyek yang dibicarakan.

²⁷ Ibid hlm 109

3. *Affect displays*

Isyarat yang terjadi karena adanya dorongan emosional sehingga berpengaruh pada ekspresi muka, misalnya tertawa, menangis, tersenyum, sinis, dan sebagainya.

4. *Regulators*

Gerakan-gerakan tubuh yang terjadi pada daerah kepala, misalnya mengangguk tanda setuju atau menggeleng tanda menolak.

5. *Adaptory*

Gerakan badan yang dilakukan sebagai tanda kejengkelan. Misalnya menggerutu, mengepalkan tinju ke atas meja dan sebagainya.

b) Gerakan mata

Mata adalah alat komunikasi yang paling berarti dalam memberi isyarat tanpa kata. Bahkan ada yang menilai bahwa gerakan mata adalah pencerminan isi hati seseorang. Mark Knapp dalam risetnya menemukan empat fungsi utama gerakan mata, yakni:

1. Untuk memperoleh umpan balik dari seorang lawan bicaranya. Misalnya dengan mengucapkan bagaimana pendapat anda tentang hal itu.

2. Untuk menyatakan terbukanya saluran komunikasi dengan tibanya waktu untuk bicara.
3. Sebagai signal untuk menyaluran hubungan, dimana kontak mata akan meningkatkan frekuensi bagi orang yang saling memelukan. Sebaliknya orang yang merasa malu akan berusaha untuk menghindari terjadinya kontak mata. Misalnya orang yang merasa bersalah atau berhutang akan menghindari orang yang bisa menagihnya.
4. Sebagai pengganti jarak fisik. Bagi orang yang berkunjung ke suatu pesta, tetapi tidak sempat berdekatan karena banyaknya pengunjung, maka melalui kontak mata mereka dapat mengatasi jarak pemisah yang ada.

c) Sentuhan (*touching*)

Isyarat yang dilambangkan dengan sentuhan badan.

Menurut bentuknya sentuhan badan dibagi atas tiga macam, yakni:

1. *Kinesthetic*

Isyarat yang ditunjukkan dengan bergandengan tangan satu sama lain, sebagai simbol keakraban atau kemesraan.

2. *Sociofugal*

Isyarat yang ditunjukkan dengan jabat tangan atau saling merangkul yang menunjukkan persahabatan.

3. *Thermal*

Isyarat yang ditunjukkan dengan sentuhan badan yang terlalu emosional sebagai tanda persahabatan yang begitu intim. Misalnya menepuk punggung karena sudah lama tidak bertemu.²⁸

d) *Paralanguage*

Isyarat yang ditimbulkan dari tekanan atau irama suara sehingga penerima dapat memahami sesuatu dibalik apa yang diucapkan. Misalnya “datanglah” bisa diartikan betul-betul mengundang kehadiran kita atau sekedar basa-basi. Suatu kesalahpahaman seringkali terjadi kalau komunikasi berlangsung dari etnik yang berbeda. Suara yang bertekanan besar bisa disalahartikan oleh etnik tertentu sebagai perlakuan kasar, meski menurut kata hatinya tidak demikian, sebab hal itu sudah menjadi kebiasaan bagi etnik tersebut.

e) *Diam*

Dalam kehidupan sehari-hari, sikap berdiam diri sangat sulit diterka, apakah orang itu malu, cemas atau marah. Banyak yang mengambil sikap diam karena tidak mau menyatakan sesuatu yang menyakitkan orang lain, misalnya menyatakan “tidak”. Tetapi dengan berdiam, juga dapat menyebabkan orang bersikap ragu. Karena diam itu tidak selamanya berarti

²⁸ ibid hlm 114.

menolak sesuatu, tetapi juga tidak berarti menerima. Mengambil sikap diam karena ingin menyampaikan kerahasiaan sesuatu.²⁹ Untuk memahami sikap diam kita perlu belajar terhadap budaya atau kebiasaan-kebiasaan seseorang.

f) Postur tubuh

Orang lahir ditakdirkan dengan berbagai bentuk tubuh. Dua ahli psikologi well dan siegel membagi bentuk tubuh atas tiga tipe, yakni ectomorphy bagi mereka yang memiliki bentuk tubuh kurus tinggi dilambangkan sebagai orang yang punya sikap ambisi, pintar, kritis dan sedikit cemas. mesomorphy bagi mereka yang memiliki bentuk tubuh tegap, tinggi dan atletis dilambangkan sebagai pribadi yang cerdas, bersahabat, aktif dan kompetitif. dan endomorphy bagi mereka yang memiliki bentuk tubuh pendek, bulat dan gemuk dilambangkan sebagai pribadi yang humoris, santai dan cerdik.

g) Kedekatan dan ruang (*proximity and spatial*)

Proximity adalah kode non-verbal yang menunjukkan kedekatan dari dua obyek yang mengandung arti. Hall (1959) membagi kedekatan menurut territory atas empat macam, yakni:

- 1) Wilayah intim (rahasia), yakni kedekatan yang berjarak antara 4-18 inchi.

²⁹ ibid hlm 115

- 2) Wilayah pribadi, ialah kedekatan yang berjarak antara 18 inchi hingga 4 kaki.
- 3) Wilayah sosial, ialah kedekatan yang berjarak antara 4 sampai 12 kaki.
- 4) Wilayah umum (publik), ialah kedekatan yang berjarak antara 4 sampai 12 kaki atau sampai suara kita terdengar dalam jarak 25 kaki.

h) Artifact dan visualisasi

Artifact adalah hasil kerajinan manusia (seni), baik yang melekat pada diri manusia maupun yang ditujukan untuk kepentingan umum. Selain dimaksudkan untuk kepentingan estetika, juga untuk menunjukkan status atau identitas diri seseorang atau suatu bangsa.³⁰

a) Warna

Warna juga memberi arti terhadap suatu subyek. Hampir semua bangsa didunia memiliki arti sendiri pada warna.

b) Waktu

Waktu memiliki arti tersendiri dalam kehidupan manusia. Meskipun bagi masyarakat awan seringkali waktu dikaitkan dengan kepercayaan mereka, namun bagi orang-orang yang sudah berpendidikan tinggi, waktu dilihat

³⁰ Ibid hlm 117-118

dari perspektif musim. Misalnya musim kemarau dan musim hujan yang sangat mempengaruhi aktifitas mereka.

c) Bunyi

Bunyi-bunyian yang dilakukan sebagai tanda isyarat yang tidak dapat digolongkan sebagai paralanguage. Misalnya bersiul, bertepuk tangan, bunyi terompet, letusan senjata, beduk, tambur, sirine dan sebagainya.

d) Bau

Bau juga menjadi kode non-verbal. Selain digunakan untuk melambangkan status seperti kosmetik, bau juga dapat dijadikan sebagai petunjuk arah. Misalnya posisi bangkai, bau karet terbakar dan sebagainya.

2. Dunia Kerja

a. Pengertian Dunia Kerja

Hampir disetiap sudut kehidupan kita akan menyaksikan begitu banyak orang yang bekerja. Para salesman, yang hilir mudik mendatangi toko dan rumah-rumah, para guru yang tekun berdiri di depan kelas, polisi yang mengatur lalu lintas, serta segudang profesi lainnya. Mereka semua melakukan kegiatan (aktivitas), tetapi dalam setiap aktivitasnya itu ada sesuatu yang dikejar, ada tujuan serta usaha (ikhtiar) yang sangat bersungguh-sungguh untuk mewujudkan aktivitasnya tersebut mempunyai arti.

Walau demikian tidaklah semua aktivitas manusia dapat dikategorikan sebagai bentuk pekerjaan. Karena didalam makna pekerjaan terkandung tiga aspek yang harusdipenuhinya secara nalar, yaitu:³¹

1. Bahwa aktivitasnya dilakukan karena ada dorongan tanggung jawab (motivasi)
2. Bahwa apa yang dia lakukan tersebut dilakukan karena kesengajaan, sesuatu yang direncanakan, karenanya terkandung di dalamnya suatu gabungan antara rasa dan rasio.
3. Bahwa yang dia lakukan itu dikarenakan adanya sesuatu arah dan tujuan yang luhur, ang secara dinamis memberikan makna bagi dirinya, bukan hanya sekedar kepuasan biologis statis seperti misalnya (suami istri melakukan hubungan sebadan), tetapi adalah sebuah kegilaan untuk mewujudkan apa yang diinginkannya agar dirinya mempunyai arti atau dengan kata lain dapat juga kita katakan bahwa hanya dengan kerja manusia itu memanusiakan dirinya.

Sebagai contoh seorang tukang kayu menebang pohon, menggergaji, mengamplas dan kemudian membentuk potongan demi potongan menjadi sesuatu yang menakjubkan dalam bentuk ukiran, meja, lemari dan kerajinan lainnya. Pada saat dia memandang pohon

³¹Toto Tasmara, 1995, *Etos Kerja Pribadi Muslim*, Yogyakarta: PT. Dana Bhakti Wakaf, hal 26-27

tersebut, tergambar dalam rasio sesuatu (apakah meja atau kursi) dan kemudian dengan adanya dorongan, gambaran tersebut dia aktualisasikan dalam bentuk “kerja”.

Maka disini kita melihat bahwa dalam makna bekerja, manusia itu mengatasi alamnya. Dia menundukkan alam, dan karenanya berbeda dengan binatang yang bersifat statis serta menjadi bagian dari alam. Sebaliknya manusia justru karena kedinamisannya mampu mengolah dan mengarahkan alam untuk tunduk pada dirinya.

b. Ciri Etos Kerja

Ciri-ciri orang yang mempunyai dan menghayati etos kerja akan tampak dalam sikap dan tingkah lakunya yang dilandaskan pada suatu keyakinan yang sangat mendalam, diantaranya:³²

1. Memiliki jiwa kepemimpinan (*Leadership*)

Seorang pemimpin adalah seorang yang mempunyai personalitas yang tinggi. Dia larut dalam keyakinannya tetapi tidak segan untuk menerima kritik, bahkan mengikuti apa yang terbaik.

Kepemimpinan berarti kemampuan untuk mengambil posisi dan sekaligus memainkan peran (*role*), sehingga kehadiran dirinya

³²Toto Tasmara. 1995, *Etos Kerja Pribadi Muslim*, Yogyakarta: PT. Dana Bhakti Wakaf, hal 29-61

memberikan pengaruh pada lingkungannya. Memimpin berarti mengambil peran secara aktif untuk mempengaruhi orang lain, agar orang lain tersebut dapat berbuat sesuai dengan keinginannya.

2. Selalu berhitung

Setiap langkah dalam kehidupannya selalu memperhitungkan segala aspek dan resikonya (*what is principle*) dan tentu saja sebuah perhitungan yang rasional, tidak percaya dengan tahayul apalagi segala macam mistik atribut kemusyrikan.

3. Menghargai waktu

Menyusun tujuan, membuat perencanaan kerja, dan kemudian melakukan evaluasi atas hasil kerja dirinya. Bekerjalah dengan rencana, dan kemudian kerjakanlah rencanamu, sebab hanya pandai membuat rencana dan konsep semata-mata, tanpa mampu mewujudkannya dalam bentuk "*action*" dikhawatirkan tujuan yang ditetapkan hanya akan menjadi satu khayalan dan terjebak lagi dalam budaya *verbalisme* yang tinggi.

Waktu adalah sehelai kertas kehidupan yang harus ditulis dengan deretan kalimat kerja dan prestasi. Seseorang yang memiliki jiwa pemimpin akan merasakan kehampaan yang luar biasa apabila waktu yang dilakukannya tidak diisi dengan kreasi, kalimat kerjanya terputus atau bahkan akan merasakan

kekosongan jiwa, apabila ada waktu yang kosong serta tidak mempunyai nilai apapun. Tidak seperseribu detikpun dia lewatkan waktu tanpa makna karena dia sadar bawa waktu adalah aset yang paling berharga.

4. Dia tidak pernah merasa puas berbuat kebaikan (*positiv improvement*)

Karena merasa puas di dalam berbuat kebaikan, adalah tanda-tanda kematian kreativitas. Sebab itu sebagai konsekuensi logisnya, yang tak mengenal lelah, pantang surut apalagi terbelenggu dalam kemalasan yang nista.a.

Sekali berniat, tak ada satu benteng menghalanginya, tak ada samudera yang menakutkannya. Keberanian yang berjodoh dengan ilmu yang tajam diarahkannya untuk membuahkkan prestasi.

Seseorang disebut berani bukanlah karena dia mampu membunuh musuh sebanyak-banyaknya, tetapi keberanian yang paling hakiki, ialah kemampuan menundukkan dirinya sendiri, menghancurkan perasaan pengecut dan rendah diri.

5. Hidup berhemat dan efisien

Orang yang berhemat adalah orang yang mempunyai pandangan jauh kedepan. Berhemat bukanlah karena ingin menumpuk kekayaan, sehingga melahirkan sifat kikir individualistis. Tetapi berhemat dikarenakan ada satu *reserve*, bahwa tidak selamanya waktu itu berjalan secara lurus, ada *up and down*, sehingga berhemat berarti mengestimasi apa yang akan terjadi dimasa yang akan datang.

Banyak orang punya asumsi, bahwa sifat berhemat, efisien serta mengantisipasi masa depan, hanyalah dimiliki oleh bangsa atau orang-orang yang memiliki geografis tinggal ditempat yang mempunyai musim variasi. Pada musim panas dia berhemat untuk mempersiapkan diri di musim dingin dan dikarenakan siklus musimnya berdaur pendek, maka tanpa disadarinya berhemat kemudian menjadi satu faktor yang wajib. Sedangkan di daerah yang musimnya panjang dan berdaur lurus, kurang menghunjam pada dirinya karena dia anggap bahwa siklus musim akan berjalan normal tanpa harus merasa khawatir, *toh* kayu dilempar akan menjadi ketela.

Cara berfikir seperti ini kemudian melahirkan semacam pesimisme bahwa dunia ini memang sudah digriskan dari sananya (*predestination*).

6. Memiliki jiwa wiraswasta

Memiliki semangat wiraswasta yang tinggi, tahu memikirkan segala fenomena yang ada disekitarnya, merenung dan kemudian bergelora semangatnya untuk mewujudkan setiap perenungan batinnya dalam bentuk yang nyata dan realistis, nuraninya sangat halus dan tanggap terhadap lingkungan dan setiap tindakannya diperhitungkan dengan laba rugi, manfaat dan mudharat.

7. Memiliki insting bertanding dan bersaing

Insting bertanding merupakan butir darah yang sangat obsesif untuk selalu tampil meraih prestasi yang tinggi. Tidak akan pernah menyerah pada kelemahan. Sebagai seseorang yang ingin menjadi *the winner* dalam setiap pertandingan selalu melakukan latihan, menjaga seluruh kondisi yang dimiliki serta sangat kritis untuk menghitung asset diri. Karena lebih baik mengetahui dan mengakui kelemahan sebagai persiapan untuk bangkit dari pada bertarung tanpa mengetahui potensi diri, karena hal itu sama saja dengan seorang yang bertindak nekad.

Sadarlah bahwa sejak dini manusia adalah makhluk unggul, *the winner* dan sejak dini pula sudah tertanam insting bertanding. Harus disadari dengan penuh keyakinan yang mendalam bahwa keuletan dan kegigihan adalah fitrah diri setiap pribadi manusia,

sehingga sikap malas dan kehilangan *sense of competition* adalah satu kondisi yang melawan fitrah kemanusiaannya.

8. Keinginan untuk mandiri (*independent*)

Karena sesungguhnya daya inovasi dan kreativitas hanyalah terdapat pada jiwa yang merdeka, sedangkan jiwa yang terjajah akan terpuruk dalam penjara nafsunya sendiri sehingga dia tidak pernah mampu mengaktualisasikan aset, kemampuan serta potensinya yang sungguh besar nilainya.

Seesorang yang memiliki etos kerja akan merasa risih apabila memperoleh sesuatu secara gratis. Merasa tak berniali apabila menikmati sesuatu tanpa bertegang otot kemudian berkeringat.

9. Haus untuk memiliki sifat keilmuan

Setiap pribadi diajarkan untuk mampu membaca *environment* dari mulai yang mikro (dirinya sendiri) sampai pada yang makro (universe) dan bahkan memasuki ruang yang lebih hakiki yaitu metafisik, falsafah keilmuan dengan menempatkan dirinya pada posisi sebagai subyek yang mampu berpikir radikal (*radix* artinya akal), yaitu mempertanyakan, menyangsikan dan kemudian mengambil kesimpulan untuk memperkuat argumentasinya.

Seseorang yang mempunyai wawasan keilmuan tidak pernah cepat menerima sesuatu sebagai *taken for granted* karena sifat pribadinya yang kritis dan tak pernah mau menjadi kerbau yang jinak, yang hanya mau manut kemana hidungnya ditarik.

Sikap orang yang berilmu adalah cara dirinya berhadapan dengan lingkungan. Dia kritis dan mampu melakukan analisa yang tajam terhadap segala fenomena yang berada di sekitarnya sehingga dia tidak mudah terkecoh atau terjebak oleh gejala-gejala yang tidak didukung oleh persyaratan yang tepat dan benar faktual dan proporsional.

10. Berwawasan makro – universal

Dengan memiliki wawasan makro, seseorang menjadi manusia yang bijaksana. Mampu membuat pertimbangan yang tepat, serta setiap keputusannya lebih mendekati kepada tingkat presisi (ketepatan) yang terarah dan benar.

Wawasan yang luas, mendorong diri lebih realistis dalam membuat perencanaan dan tindakan. Jabarkan strategi tindakan, jelaskan arah dan tujuannya dan kemudian menekuk pada tindakan-tindakan operasional yang membumi.

11. Memperhatikan kesehatan dan gizi

Mana mungkin manusia memiliki kekuatan apabila tubuh tidak dipelihara dengan baik. Padahal semuanya bisa menjadi indah dan berbagai ilham akan terlahirkan apabila ditunjang dengan kekuatan jasmani yang prima.

Salah satu persyaratan untuk menjadi sehat adalah cara dan ciri dirinya untuk memilih dan menjadikan konsumsi makannya yang sehat dan bergizi sehingga dapat menunjang dinamika kehidupan dirinya dalam mengemban amanah.

Beberapa makanan yang membawa akibat baik, diantaranya beberapa jenis makanan yang dalam ilmu *farmakologi* merupakan jenis-jenis makanan yang memberikan kekuatan kalori yang cukup tinggi dan sehat misalnya: daging, ikan, susu dan madu.

12. Ulet, pantang menyerah

Keuletan merupakan modal yang sangat besar didalam menghadapi segala macam tantangan atau tekanan (*pressure*) sebab sejarah sudah banyak membuktikan betapa banyaknya bangsa-bangsa yang mempunyai sejarah pahit akhirnya dapat keluar dengan berbagai inovasi, kohesivitas kelompok dan mampu memberikan prestasi yang tinggi bagi lingkungannya.

Sikap istiqomah, kerja keras, tangguh dan ulet akan tumbuh sebagai bagian dari kepribadian diri kita seandainya kita mampu dan gemar hidup dalam tantangan (*challenge*). Jika dianggap hidup sudah tidak ada lagi tantangan maka terasa betapa hidup menjadi monoton, jenuh dan tentu saja prestasi pun akan menurun.

13. Berorientasi pada produktivitas

Sebelumnya seseorang harus menghayati makna yang difirmankan Allah yang dengan sangat tegas melarang sikap mubadzir. Dengan penghayatan ini tumbuhlah sikap yang konsekuen dalam bentuk perilaku yang selalu mengarah pada cara kerja yang efisien (hemat energi).

Sikap seperti ini merupakan modal dasar dalam upaya untuk menjadikan diri sebagai manusia yang selalu berorientasi kepada nilai-nilai produktif.

14. Memperkaya jaring

Dalam ilmu sosiologi dikenal dengan istilah "*social relationship*" dimana proses komunikasi dijalin dan

dikembangkan sehingga merupakan pula suatu proses saling mempengaruhi atau tukar menukar informasi.

Kualitas jaringan yang dinyatakan dalam bentuk sambung rasa yang dinamis dapat memberikan dampak yang sangat luas. Apalagi dunia bisnis adalah dunia relasi, sebuah jaringan kegiatan yang membutuhkan lebih banyak informasi dan komunikasi. Keluarlah dari rumah untuk merobek tabir pemisah yang membatasi diri dengan dinamika dunia luar yang terus bergejolak. Kemudian hujamkanlah sebuah kesadaran, bahwa pada saat bertebaran untuk menjalin tali hubungan sosial yang kemudian dari hanya ini melahirkan begitu banyak informasi, peluang dan kesempatan.

B. Kajian Teori

Teori yang digunakan pada penelitian ini adalah Teori Konvensional dan Interaksional. Menurut Bungin mengatakan bahwa kehidupan sosial merupakan suatu proses interaksi yang membangun, memelihara serta mengubah kebiasaan-kebiasaan tertentu, termasuk bahasa dan simbol-simbol. Komunikasi, berdasarkan teori ini dianggap sebagai alat perekat masyarakat (*the glue of society*). Fokus pengamat teori ini tidak padat terhadap struktur, tetapi tentang bagaimana bahasa dan simbol-simbol lainnya direproduksi, dipelihara, serta diubah dalam penggunaannya.

Menurut perspektif Stephen W. Littlejohn teori ini berpandangan bahwa kehidupan sosial merupakan suatu proses interaksi yang membangun, memelihara serta mengubah kebiasaan-kebiasaan tertentu, termasuk dalam hal ini bahasa dan simbol-simbol. Komunikasi, menurut teori ini, dianggap sebagai alat perekat masyarakat (*the glue of society*). Kelompok teori ini berkembang dari aliran pendekatan 'interaksionisme simbolis' (*symbolic interactionism*) sosiologi dan filsafat bahasa *ordiner*.

Bagi kalangan pendukung teori-teori ini, pengetahuan dapat ditemukan melalui metode interpretasi. Berbeda dengan teori-teori strukturalis yang memandang struktur sosial sebagai penentu, teori-teori interaksional dan konvensional melihat struktur sosial sebagai produk dari interaksi. Fokus pengamatan teori-teori ini tidak terhadap struktur, tetapi tentang bagaimana bahasa dipergunakan untuk membentuk struktur sosial serta bagaimana bahasa dan simbol-simbol lainnya direproduksi, dipelihara, serta diubah dalam penggunaannya.

Makna, menurut pandangan kelompok teori ini, tidak merupakan suatu kesatuan objektif yang ditransfer melalui komunikasi, tetapi muncul dari dan diciptakan melalui interaksi. Dengan kata lain, makna merupakan produk dari interaksi. Menurut teori-teori interaksional dan konvensional, makna pada dasarnya merupakan kebiasaan-kebiasaan yang diperoleh dari interaksi. Oleh karena itu, makna dapat berubah dari waktu ke waktu, dari konteks ke konteks, serta dari satu kelompok sosial ke kelompok lainnya. Dengan demikian, sifat objektivitas dari makna adalah relatif dan temporer.

Dari makna tersebut dapat di ambil kesimpulan bahwa dalam teori ini masuk dalam kategori konstruktivis karena adanya suatu realitas yang dibentuk oleh kelompok sosial untuk memperlihatkan bagaimana perilaku di pengaruhi oleh norma-norma atau aturan dalam kelompok sosial tersebut. Suatu realitas yang berusaha di pahami oleh kelompok sosial bahwa mereka harus mengikuti dan mematuhi peraturan yang berlaku tanpa bertanya lebih dalam sebab dan akibat dari peraturan ataupun norma yang dibentuk tersebut untuk kelompok dalam kehidupan social mereka.

Kekuatan dari teori ini adalah penggambaran dan penjelasan tentang dinamisme dan hubungan antarpribadi. Kekuatan lainnya adalah dalam mengekspresikan cara orang dan kelompok berubah dari satu situasi ke situasi lain, dan dari satu peristiwa ke peristiwa lainnya.