

KOMUNIKASI NONVERBAL

Pengertian

Menurut Larry A. Samovar dan Richard E. Porter, komunikasi nonverbal mencakup semua rangsangan, kecuali rangsangan verbal, dalam suatu setting komunikasi, yang dihasilkan oleh individu, yang mempunyai nilai pesan potensial bagi pengirim atau penerima; jadi definisi ini mencakup perilaku yang disengaja maupun tidak disengaja sebagai bagian dari peristiwa komunikasi secara keseluruhan. Secara sederhana, pesan nonverbal adalah semua isyarat yang bukan kata-kata.

Masyarakat saat ini sadar bahwa dalam berkomunikasi tidak hanya dapat disampaikan lewat kata-kata, akan tetapi juga dapat melalui alat indera lainnya seperti mata, alis, dagu dan sebagainya.

Ciri-ciri

Komunikasi non verbal ditandai dengan ciri-ciri sebagai berikut:

- Disampaikan dengan menggunakan isyarat (gesture), gerak-gerik (movement), postur/ tipologi, parabahasa, kinesic/sentuhan, penampilan fisik, ruang, jarak, waktu, consumer product dan artefak.
- Proses komunikasi implisit dan dapat terjadi dua arah maupun satu arah.
- Kualitas proses komunikasi tergantung pada pemahaman terhadap persepsi orang lain

Urgensi

Dale G. Leather mengemukakan enam alasan mengapa pesan nonverbal penting :

1. faktor-faktor nonverbal sangat menentukan makna dalam komunikasi interpersonal.
2. perasaan dan emosi lebih cermat disampaikan melalui pesan nonverbal daripada pesan verbal.
3. pesan nonverbal menyampaikan makna dan maksud yang relatif bebas dari penipuan, distorsi, dan kerancuan.
4. pesan nonverbal mempunyai fungsi metakomunikatif yang sangat diperlukan untuk mencapai komunikasi yang berkualitas tinggi.
5. pesan nonverbal merupakan cara komunikasi yang lebih efisien dibandingkan dengan pesan verbal.
6. pesan nonverbal merupakan sarana sugesti yang paling tepat .

Fungsi

Fungsi pesan nonverbal dalam hubungannya dengan pesan verbal menurut Mark L. Knapp (1972 : 9 – 12) ada lima yaitu :

1. repetisi, yaitu mengulang kembali pesan yang disampaikan secara verbal. Contoh: Anda menganggukkan kepala ketika mengatakan "ya", dan menggelengkan kepala saat mengatakan "tidak".

MATERI 5

MATA KULIAH ILMU PERNYATAAN

2. substitusi, yaitu menggantikan lambang-lambang verbal. Contoh: Anda menggoyangkan tangan Anda dengan telapak tangan menghadap ke depan sebagai pengganti kata "tidak" saat seorang pengamen mennghampiri mobil Anda.
3. kontradiksi, yaitu menolak pesan verbal atau memberikan makna yang lain terhadap pesan verbal. Contoh: seorang suami mengatakan "bagus" ketika dimintai komentar oleh istrinya mengenai gaun yang baru dibelinya sambil matanya terus terpaku pada koran yang sedang dibacanya.
4. komplemen, yaitu melengkapi dan memperkaya makna nonverbal. Contoh: Anda melambaikan tangan saat mengatakan "selamat jalan".
5. aksentuasi, yaitu menegaskan pesan verbal atau menggarisbawahinya. Contoh: Anda sebagai mahasiswa membereskan buku-buku atau melihat jam tangan Anda ketika jam kuliah berakhir, sehingga dosen menutup kuliahnya.

Hambatan

Komunikasi nonverbal sangat penting bagi kebermaknaan suatu komunikasi, namun sulit untuk dipelajari karena memiliki hambatan-hambatan yaitu :

1. Hambatan konsepsi atau pemahaman.

Dalam berkomunikasi bisa terjadi kesalahpahaman antara orang-orang yang berkomunikasi. Kesalahpahaman ini terjadi karena beberapa sebab, yaitu:

- a. komunikasi nonverbal bersifat insting dan tidak dapat dipelajari
 - b. adanya keyakinan bahwa fenomena nonverbal seperti ekspresi wajah dan postur tubuh merefleksikan ciri biologis dan kematangan yang bersifat herediter dari komunikator
 - c. banyaknya gerak isyarat yang digunakan dalam berkomunikasi membuatnya sulit untuk dipelajari secara praktis dan sistematis dalam hubungannya dengan perilaku manusia
2. Hambatan sejarah.
Pada awalnya, cara pergerakan dalam pengucapan bahasa dianggap perlu dilakukan untuk menarik perhatian audience, bukan sebagai pelengkap dan penguat pesan yang ingin disampaikan.
 3. Hambatan metodologi.
Diperlukan peralatan yang mahal untuk mempelajari komunikasi nonverbal.

Klasifikasi

Belum ada kesepakatan tentang klasifikasi pesan nonverbal diantara para ahli komunikasi. Duncan mengklasifikasikan pesan nonverbal menjadi enam jenis yaitu :

1. kinesik atau gerak tubuh
2. paralinguistic atau suara
3. proksemik atau penggunaan jarak dan ruang sosial

MATERI 5

MATA KULIAH ILMU PERNYATAAN

4. olfaksi atau penciuman
5. sensitivitas kulit
6. artifaktual seperti pakaian dan kosmetik

Sedangkan Leathers membagi pesan nonverbal dalam tiga sistem utama yang saling berhubungan yaitu :

1. pesan nonverbal visual yang meliputi kinesik, proksemik dan artifaktual
2. pesan nonverbal auditif yaitu paralinguistic
3. pesan nonverbal nonvisual dan nonauditif yaitu sentuhan, penciuman dan telepatik

Gaya Umum

Ada berbagai macam gaya umum dari tingkah laku sosial yang dapat disampaikan oleh pesan nonverbal yang menyangkut gestik, gerakan dan percakapan yang saling berkombinasi:

1. Gaya afiliatif.

Dikatakan gaya afiliatif yang hangat dan bersahabat apabila ada sejumlah elemen seperti kedekatan fisik, beberapa kontak tubuh tertentu, kontak mata, tersenyum, nada ramah dalam suara dan percakapan tentang personal topic.

2. Teknik-teknik dominan

Banyak orang yang menggunakan teknik ini secara tidak sadar, ada yang menghindar agar tidak dikuasai orang lain tapi tidak dapat dan ada yang harus mampu untuk mengendalikan orang lain, misalnya para guru.

3. Pola-pola umum yang lain dalam interaksi

Ada sejumlah gaya umum yang merupakan kombinasi-kombinasi yang selaras dari sinyal-sinyal verbal dan nonverbal yang berbeda-beda, misalnya: dependent dan submissive versus dominant, percaya diri sendiri dan yakin versus ragu-ragu, depresi versus gembira

Strategi-strategi tingkah laku berkaitan erat dengan teknik dan gaya sosial yang digunakan oleh masing-masing individu dalam membina relasi sosial. Teknik-teknik sosial dapat digunakan dalam urutan khusus atau sangat tergantung pada feedback, dapat disadari dan disengaja.