

**TEORI-TEORI
KOMUNIKATOR**

Undang-Undang No. 19 Tahun 2002 Tentang Hak Cipta

Pasal 72

1. Barangsiapa dengan sengaja melanggar dan tanpa hak melakukan perbuatan sebagaimana dimaksud dalam pasal 2 ayat (1) atau pasal 49 ayat (1) dan ayat (2) dipidana dengan pidana penjara masing-masing paling singkat 1 (satu) bulan dan/atau denda paling sedikit Rp. 1.000.000,00 (satu juta rupiah), atau pidana penjara paling lama 7 (tujuh) tahun dan/atau denda paling banyak Rp. 5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah).
2. Barang siapa dengan sengaja menyiarkan, memamerkan, mengedarkan, atau menjual kepada umum suatu ciptaan atau barang hasil pelanggaran hak cipta atau hak terkait sebagai dimaksud pada ayat (1) dipidana dengan pidana penjara paling lama 5 (lima) tahun dan/atau denda paling banyak Rp. 500.000.000, 00 (lima ratus juta rupiah).

Dr. Naniek Afrilla F., S.Sos., M.Si., dkk.

TEORI-TEORI KOMUNIKATOR

Tim Penulis:

Rahmi Winangsih • H.B. Syafuri • Andi Budi Sulistijanto • Joevi
Roedyati • Sholeh Hidayat • Nia Kurniati • Risma Kartika, • C. Sri
Tunggul Pannindriya • Ayub Muktiono • Yoki Yusanto • Titi
Setiawati • Farida Nurfalah • Marhanani Tri Astuti

Penerbit
Desanta Muliavisitama
2020

Teori-teori Komunikator

Copyright, Naniek Afrilla F, dkk, 2020

ISBN: 978-623-7019-732

Penulis

Dr. Naniek Afrilla F., S.Sos., M.Si., dkk.

Editor	Cover
Achmad Rozi	Novrendina P

Penerbit Desanta Muliavisitama

Anggota Ikapi Nomor: 043/Banten/2020

Redaksi: Jl. Raya Jakarta KM 6,5 Kalodran Walantaka 42183 Kota Serang

Banten WhatsApp: 081295422174 Email: muliavisitama@gmail.com

Website: <https://desantapublisher.com>

Hak cipta dilindungi Undang-undang

Dilarang memperbanyak dan menggandakan isi buku ini baik secara sebagian maupun keseluruhan tanpa seizin penerbit

All Right Reserved

Cetakan pertama, 8 Januari 2020

Isi diluar tanggung jawab Penerbit

Pengantar Penulis

Buku ini hadir untuk mengkaji tentang “Teori-Teori Komunikator”. Para komunikator tentu saja berusaha membangun citra mereka melalui karakter, sikap, pemikiran-pemikiran, dan perilaku mereka. Kompetensi diri komunikator memang sangat penting dalam kaitannya dengan penampilan para komunikator di ruang publik. Buku ini menghadirkan persiapan kompetensi diri yang diperlukan oleh para komunikator baik dalam kegiatan komunikasi antarpribadi, kampanye, promosi, sosialisasi atau bentuk komunikasi lainnya.

Buku ini berisi materi tentang: (1) Pendahuluan, (2) Manusia adalah Komunikator, (3) Ragam Teori Sifat, (4) Ragam Teori Kognisi Individu, (5) Ragam Teori Penggabungan dan Pengolahan Informasi, (6) Ragam Teori Konsistensi, dan (7) Ragam Teori Diri-Individu. Semua materi ini sangat penting untuk memperkuat karakter dan kompetensi para komunikator dalam berkomunikasi.

Melalui buku ini, izinkan penulis mengucapkan terimakasih dan penghormatan setinggi-tingginya kepada Dr. Fattah Sulaiman, MT. selaku (Rektor Untirta) dan jajarannya, Prof. Dr. Ahmad Sihabudin, M.Si. sebagai (Dekan FISIP, Untirta) beserta jajarannya, para pimpinan dan kolega di Universitas Islam Negeri (Banten), Adhitama *Productions & Event Organizer*, Sitisipol

Palembang, Universitas Islam Bandung, Universitas
Krisnadwipayana, Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif,
Divisi Protokol dan Konsuler Kedutaan Besar Republik Indonesia
di Copenhagen Denmark, Institut Bisnis dan Komunikasi LSPR
Jakarta, Universitas Pancasila, Jakarta, dan Universitas Sunan
Gunung Jati Cirebon, Inter-Studi Jakarta. Ucapan terimakasih
kami sampaikan pula kepada pihak penerbit Desanta, yang sudah
membantu hingga buku ini terbit.

Wassalamu'alaikumWr. Wb.

Serang, Januari 2020
Penulis,

Naniek Afrilla F. &Tim

Daftar Isi

Contents

Pengantar Penulis	v
Daftar Isi	vii
BAB 1 PENDAHULUAN ~ Oleh: Naniek Afrilla Framanik	1
A. Proses Komunikasi	16
B. Komponen-Komponen Komunikasi Efektif	28
C. Hambatan Komunikasi	45
D. Lingkup Komunikasi	48
BAB 2 MANUSIA ADALAH KOMUNIKATOR ~ Oleh: Naniek Afrilla Framanik	53
BAB 3 RAGAM TEORI SIFAT ~ Andi Budi Sulistijanto, Nia Kurniati, Risma Kartika, Sholeh Hidayat	63
A. TEORI PERTENTANGAN ~ Oleh: Andi Budi Sulistianto	73
B. TEORI KECEMASAN DALAM BERKOMUNIKASI ~ Oleh: Nia Kurniati	78

C. MODEL FAKTOR-SIFAT ~ Oleh: Risma Kartika	85
D. TEORI SIFAT, WATAK, DAN KETURUNAN ~ Oleh: Sholeh Hidayat	92
BAB 4 RAGAM TEORI KOGNISI INDIVIDU ~ Oleh: Ayub Muktiono, C. Sri Tunggul Pannindriya, Dan Rahmi Winangsih	99
A. TEORI ATRIBUSI ~ Oleh: Ayub Muktiono	103
B. TEORI PENILAIAN SOSIAL ~ Oleh: C. Sri Tunggul Pannindriya	112
C. TEORI KEMUNGKINAN ELABORASI ~ Oleh: Rahmi Winangsih	120
BAB 5 RAGAM TEORI PENGGABUNGAN DAN PENGOLAHAN INFORMASI ~ Oleh: Naniek Afrilla Framanik, Yoki Yusanto Dan Marhanani Tri Astuti	129
A. TEORI PENGGABUNGAN INFORMASI ~ Oleh: Naniek Afrilla Framanik Dan Yoki Yusanto	131
B. TEORI NILAI HARAPAN ~ Oleh: Marhanani Tri Astuti	137
BAB 6 RAGAM TEORI KONSISTENSI ~ Oleh: Joevi Roedyati Dan H.B. Syafuri	145
A. TEORI DISONANSI KOGNITIF ~ Oleh: Joevi Roedyati	149

B.	TEORI PENGGABUNGAN MASALAH ~ Oleh: H.B. Syafuri	157
BAB 7 RAGAM TEORI DIRI-INDIVIDU ~ Oleh: Naniek Afrilla Framanik, Farida Nurfalalah, Titi Setiawati		167
A.	TEORI INTERAKSI SIMBOLIK DAN PENGEMBANGAN DIRI ~ Oleh: Naniek Afrilla Framanik	173
B.	GAGASAN HARRE MENGENAI SESEORANG DAN DIRI SENDIRI ~ Oleh: Farida Nurfalalah	190
C.	KONSEP PEMBENTUKAN SOSIAL MENGENAI EMOSI ~ Oleh: Titi Setiawati	196
	Profil Penulis	203

BAB 1

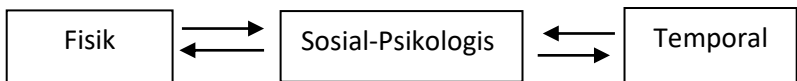
PENDAHULUAN

Oleh: Naniek Afrilla Framanik

Komunikasi adalah kata yang sering kita gunakan dalam kehidupan sehari-hari. Kita juga mengaplikasikannya dalam tindakan kita ketika berhubungan dengan keluarga, teman, kolega, atau untuk lingkup yang lebih luas lagi, kita menggunakannya untuk pekerjaan-pekerjaan yang bersifat profesional, baik dalam bidang bisnis, pemerintahan, bidang sosial, budaya, pariwisata, politik, hubungan luar negeri dan masyarakat.

Lingkungan (*context*) komunikasi, menurut Joseph A. DeVito dalam buku "*Human Communication*", setidaknya memiliki tiga dimensi: fisik, sosial-psikologis, dan temporal.

Gambar 1: Tiga Dimensi Human Communication DeVito



Ruang atau bangsal atau taman di mana komunikasi berlangsung disebut konteks atau lingkungan fisik-artinya, lingkungan nyata atau berwujud (*tangible*). Lingkungan fisik ini, apa pun bentuknya, mempunyai pengaruh tertentu atas kandungan pesan kita (apa yang kita sampaikan) selain juga

bentuk pesan (bagaimana kita menyampaikannya). Dimensi sosial-psikologis meliputi, misalnya tata hubungan status di antara mereka yang terlibat, peran dan permainan yang dijalankan orang, serta aturan budaya masyarakat di mana mereka berkomunikasi. Dimensi temporal (atau waktu) mencakup waktu dalam sehari maupun waktu dalam hitungan sejarah di mana komunikasi berlangsung. Bagi banyak orang, pagi hari bukanlah waktu untuk berkomunikasi; bagi orang lain pagi hari adalah waktu yang ideal (deVito, 1996:27).

Selanjutnya istilah komunikasi yang semula merupakan fenomena sosial, kemudian menjadi ilmu yang secara akademik berdisiplin mandiri, dewasa ini dianggap amat penting sehubungan dengan dampak sosial yang menjadi kendala bagi kemaslahatan umat manusia akibat perkembangan teknologi. Kita ketahui bahwa komunikasi selalu dan akan digunakan dalam bidang ilmu manapun. Ilmu komunikasi dapat dimanfaatkan dalam bidang kehidupan manusia, baik dalam lingkup antarpribadi, kelompok, organisasi, publik, ataupun pada level massa. Ilmu komunikasi, apabila diaplikasikan secara benar akan mampu mencegah dan menghilangkan konflik antarpribadi, antarkelompok, antarsuku, antarbangsa, antarras dan dapat membina persatuan dan kesatuan umat manusia di bumi ini. Kita ketahui konflik yang diakibatkan komunikasi selalu terjadi dalam berbagai hubungan. Tidak mustahil, bahwa komunikasi dapat meminimalisir konflik antarras, suku, agama, gender, dan banyak lagi manfaat ilmu komunikasi bagi manusia (Effendy, 1993:27).

Contoh kasus komunikasi pada tema gender dapat dilihat pada kasus *convergence* dan *divergence* pada penelitian Wheelless (1984). Dalam hal gender dan komunikasi, Wheelless

menemukan bahwa setiap orang diklasifikasikan menurut orientasi gender mereka. Salah satu contoh penelitiannya yaitu tentang bahasa feminim, bahasa tersebut dinilai sebagai bentuk bahasa yang penuh pertimbangan, kooperatif, suka menolong, perhatian, dan peduli (Stewart, Cooper & Fridley, 1990).

Stereotype juga terkadang mempengaruhi proses penyesuaian, sebagai contoh, beberapa perawat seringkali menggunakan “bahasa anak” kepada para manula, hal ini dilakukan karena mereka menganggap kemampuan nalar para manula tersebut kian pudar sehingga penjelasan yang diberikanpun dijelaskan dengan pola penjelasan kepada anak-anak. Cara bicara *convergence* diperuntukkan agar masing-masing orang mendapatkan penilaian yang memuaskan. Semakin besar kebutuhan atas penilaian orang lain, maka makin besar pula tendensi melakukan gaya bicara *convergence*. Giles mengungkapkan bahwa beberapa tujuan penyesuaian komunikasi dapat dikatakan sebagai perilaku yang telah di skenariokan seseorang terkadang secara otomatis melakukan penyesuaian yang telah di skenariokan terlebih dahulu guna menyelaraskan percakapan dengan orang lain (Giles, Mulac, Bradac, & Johnson, 1987:13-48).

Hakikat ilmu komunikasi adalah proses pernyataan manusia. Yang dinyatakan itu adalah pikiran atau perasaan seseorang kepada orang lain dengan menggunakan bahasa sebagai alat penyalurnya. Komunikasi antarmanusia menggunakan bahasa sebagai alat penyalurnya. Bahasa adalah kumpulan simbol-simbol berbentuk huruf yang kemudian dikemas menjadi kata-kata yang memiliki arti bagi para pelaku komunikasi. Bahasa yang dipertukarkan antara para pelaku

komunikasi dapat berupa lisan dan tulisan, bergantung dari kebutuhan ketika berkomunikasi. Dalam bahasa komunikasi, pernyataan dinamakan pesan (*message*), orang yang menyampaikan pesan disebut komunikator (*communicator*) sedangkan yang menerima pernyataan diberi nama komunikan (*communicate*) (Effendy, 1993:27).

Untuk tegasnya, komunikasi berarti proses penyampaian pesan oleh komunikator kepada komunikan. Jika dianalisis, pesan komunikasi terjadi dalam dua aspek, pertama isi pesan (*the content of the message*) kedua lambang (*symbol*). Konkretnya, isi pesan itu adalah pikiran atau perasaan, lambang adalah bahasa (Effendy, 1993:27). Terkait dengan simbol dan isi pesan sebagaimana yang telah dijelaskan, dalam studi berkomunikasi dengan orang yang lebih tua, misalnya, telah ditemukan bahwa penggunaan bahasa anak muda mungkin penyampaiannya dapat dipandang negatif oleh orang tua yang memiliki sedikit penyimpangan fungsional tetapi oleh sebagian pelaku interaksi yang lebih tua dapat dianggap sebagai aktifitas keseharian yang menyenangkan (Giles, Mulac, Bradac, & Johnson, 1987:13-48)

Komunikasi, menghendaki adanya paling sedikit tiga unsur: sumber (*source*), pesan (*message*), dan sasaran (*destination*). Sumber dapat merupakan perorangan (seseorang yang sedang berbicara, menulis, menggambar, melakukan suatu gerak gerik, atau sebuah organisasi komunikasi (seperti surat kabar, biro publikasi, studio televisi, studio film) (Schramm Wilbur, 1986:28-90).

Komunikasi adalah realitas kehidupan manusia itu sendiri. Dalam kehidupan, Ferdinand Tonnies mengklasifikasikan pergaulan hidup manusia menjadi dua jenis, yakni *Gemeinschaft*

dan *Gesellschaft*. Yang dikategorikan *Gemeinschaft* adalah pergaulan hidup dengan ciri-ciri pribadi (*personal*), tak rasional (*irrational*) dan statis. Sedangkan *Gesellschaft* merupakan pergaulan hidup dengan ciri-ciri tak pribadi (*impersonal*), rasional (*rational*) dan dinamis. *Gesellschaft* adalah pergaulan hidup yang serba formal, birokratis, dan kaku, disebabkan peraturan yang mengikat dan membatasi (Effendy, 1993:29).

Di dalam hidup dan berkehidupan, seringkali individu tidak menyadari mana kegiatan yang bersifat privasi dan mana kegiatan yang bersifat dapat diketahui publik. Dewasa ini, akibat hadirnya *facebook*, *media online* lainnya, maka individu-individu menginformasikan kehidupan pribadinya pada ranah publik (*public sphere*). Hal ini tentu akan menimbulkan pro dan kontra jika yang diungkapkan itu bersifat kontroversi. Dalam kehidupan pribadi, tentu kita dapat menyampaikan hal-hal yang bersifat pribadi, tapi dalam kehidupan pada ranah publik, tentu saja kita dituntut untuk bersikap formal, normatif, dan rasional.

Oleh karena pergaulan hidup, dalam *Gesellschaft* karena bersifat tidak pribadi maka komunikasi seringkali tidak berlangsung mulus disebabkan hambatan psikologis, sosiologis atau antropologis. Dewasa ini orang-orang semakin asyik mempelajari ilmu komunikasi. Oleh karenanya, jika seseorang salah komunikasinya (*miscommunication*), maka orang yang dijadikan sasaran mengalami salah persepsi (*misperception*), yang gilirannya salah interpretasi (*misinterpretation*), yang pada giliran berikutnya menjadi salah pengertian (*misunderstanding*). Dalam hal-hal tertentu, salah pengertian ini bisa menimbulkan salah perilaku (*misbehavior*) dan apabila komunikasinya berlangsung berskala nasional bisa berakibat fatal (Effendy, 1993:30).

Kita mempelajari komunikasi sejak lahir, kemudian semakin kita mengerti apa itu komunikasi. Dalam perjalanannya, kita ternyata mengalami banyak hambatan ketika berkomunikasi. Kita berkomunikasi, kita mengerti, kita juga menginterpretasikannya baik dengan serius atau sambil lalu saja. Kita juga terpengaruh atas hasil komunikasi yang kita lakukan dan kita tetap masih merasa salah dalam mengaplikasikan komunikasi. Banyak kesalahpahaman, banyak hambatan, banyak persinggungan pikiran di antara orang-orang yang berkomunikasi. Hal ini terjadi karena kita tingkat kesadaran kita rendah. Kita mengerti tetapi hanya pada level permukaan (*surface*) saja. Kita mendengar tetapi tidak mendengarkan makna dari topik yang kita bicarakan. Ternyata komunikasi itu memang rumit, namun penting dalam kehidupan.

Untuk meminimalisir berbagai permasalahan dalam bidang komunikasi, Schramm menyatakan bahwa *field of experience* atau bidang pengalaman merupakan faktor yang amat penting untuk terjadinya komunikasi. Sehubungan dengan itu, timbul pertanyaan bagaimana caranya agar komunikasi terjadi, bahkan pertanyaan lebih jauh bagaimana tekniknya agar komunikasi yang dilancarkan oleh seorang komunikator berlangsung efektif (Effendy, 1993:30).

Masalah apa yang paling sering "rusak" di tempat kerja? Komunikasi! Tatkala orang berkomunikasi dengan buruk di tempat kerja, maka mereka menyia-nyiakan waktu menghambur-hamburkan sumberdaya, gagal mencapai sasaran dan tujuan, dan membuat hubungan satu sama lain menjadi tidak enak. Sebaliknya tatkala orang-orang berkomunikasi dengan baik, maka satu sama lain akan muncul saling pengertian, kesepakatan akan

mudah dicapai, dan dengan senang hati orang akan melakukan tindakan-tindakan yang diperlukan dalam rangka mencapai sasaran bersama.

Seperti halnya dengan semua proses dalam organisasi, kita dapat menerapkan perbaikan berkesinambungan dalam komunikasi di tempat kerja guna mengeliminasi "barang cacat" dan memperbaiki "hasil".

Untuk itu kita perlu memilih-milah proses komunikasi dalam komponen-komponennya agar dapat menentukan apa sebabnya muncul masalah dalam komunikasi. Proses komunikasi melibatkan seorang pengirim dan penerima pesan; dengan perkataan lain, komunikasi itu suatu proses *interdependen*. "Cacat" dalam komunikasi dapat muncul: pertama, dari kedua belah pihak, kedua dari cara penyampaian atau penerimaan pesan. Ada berbagai sebab mengapa komunikasi gagal: kita gagal mempertimbangkan pandangan orang lain karena ngotot dengan pendapat sendiri. Kita terus mendesakkan prioritas-prioritas kita dan berselisih dengan orang-orang lain yang mempunyai kepentingan berbeda. Kita menolak berkomunikasi secara penuh dengan para ahli, atau kita tidak mau mendengar umpan balik dari para bawahan. Kita mengirim pesan yang tidak lengkap, atau kita memaki medium yang keliru dalam mengirim pesan. Para rekan kerja kita merasa tidak enak baik karena nada bicara, pilihan kata, maupun gerak-gerik tubuh kita dalam berkomunikasi.

Kita dapat belajar menghindari kesalahan-kesalahan yang biasa dilakukan dan memperbaiki komunikasi kita dengan memikirkan mereka yang menerima pesan-pesan kita sebagai pelanggan internal kita. Seseorang pengirim harus memuaskan

kebutuhan komunikasi dari para pelanggan internal/penerima dan menghindari kemungkinan-kemungkinan komunikasi menjadi tersumbat atau terputus. Di bawah ini adalah pedoman terdiri dari kerangka mutu komunikasi, yang terdiri dari empat bagian:

1. Memahami Peran Anda sebagai Pengirim Pesan

Ingatlah bahwa komunikasi Anda itu dimaksudkan untuk memperkuat jalinan kerja Anda dan menghasilkan tindakan yang positif. Sebelum berkomunikasi, perjelaslah dahulu persepsi Anda atas situasi yang terjadi masalah, atau isu yang dihadapi, serta menetapkan prioritas-prioritas Anda. Peganglah sikap bahwa Anda mungkin kekurangan informasi, dalam beberapa bidang. Jangan menyalahgunakan kedudukan Anda untuk memaksa orang lain agar bertindak sesuai pesan-pesan Anda. Jangan luluh oleh intimidasi kalau Anda berkomunikasi dengan seseorang yang berkedudukan lebih tinggi.

2. Mempertimbangkan Kebutuhan-Kebutuhan Penerima Pesan

Pilihlah *medium* komunikasi yang tepat; apakah itu pertemuan, *e-mail*, atau telepon. Sesuaikan pesan Anda dengan kebutuhan mereka. Pakailah semua informasi yang ada dan berbicaralah dengan bahasa yang jelas dan tidak berkesan mengancam. Kalau bertemu secara langsung perhatikanlah nada bicara dan bahasa tubuh Anda.

3. Melibatkan Komunikan

Menyapa dia secara pribadi dan terangkanlah kaitan antara pesan Anda dengan kepentingannya. Dengarkanlah secara aktif untuk memastikan bahwa penerima (*receiver*) itu

memahami pesan Anda memahami tanggapannya. Waspadalah terhadap pesan- pesan yang tidak diucapkan. Libatkan pelanggan atau penerima dalam pemecahan masalah dan tanyailah persesi pembicaraan, prioritas dan gagasannya.

4. Memanfaatkan Komunikasi untuk Memacu Tindakan

Pertama-tama capailah pemahaman timbal balik, lalu bahaslah perbedaan yang ada dengan cara-cara yang, tidak membuat pendengar merasa terancam. Serta, merta Anda dan penerima (*receiver*) Anda mencapai persetujuan, identifikasi tindakan-tindakan yang akan Anda lakukan masing-masing dan bagaimana masing-masing akan menindaklanjutinya.

Komunikasi sebagai suatu proses adalah hubungan dialogis yang terus-menerus di antara dua atau lebih orang yang menukarkan tanda-tanda demi suatu pengertian dan pemahaman bersama. Bagaimanapun, hubungan seperti ini harus dilihat sebagai proses interaksi yang berlanjut. Pada tempat pertama, dua orang tersebut menciptakan kontak. Setelah hubungan ini tercipta, interaksi berkembang dan memperoleh dinamikanya sendiri sebagai suatu proses dialogis di antara para peserta. Proses ini memasukkan keharusan mengirim lambang (*encoding*) dan menerima lambang (*decoding*), serta ditentukan baik oleh batas sosial budaya peserta maupun konteks di mana komunikasi itu terjadi. Hanya jika kondisi-kondisi yang ada itu membiarkan terjadinya pertukaran sekurang-kurangnya separuh dari pengertian umum tentang tanda, makna pun dapat diperoleh.

Proses dasar dalam komunikasi adalah penggunaan bersama. Pengertian ini lebih tepat untuk melukiskan suatu proses komunikasi daripada kata-kata: mengirim atau menerima. Mengapa demikian? Karena menurut Kincaid dan Schramm, penggunaan bersama tidak berarti bahwa seseorang melakukan sesuatu atau memberi kepada seseorang yang lain. Penggunaan bersama berarti suatu hal yang dilakukan oleh dua orang atau lebih secara bersama-sama; suatu hal di mana mereka berpartisipasi secara bergabung atau bersama. Berpartisipasi artinya berinteraksi dengan pihak-pihak lain dalam buah pikiran, perasaan, atau kegiatan tertentu. Jadi, saling berbagi atau menggunakan sesuatu hal yang sama secara bersama.

Dalam bahasa Inggris, kata yang tepat untuk tindakan ini adalah *to share*. Proses saling berbagi atau menggunakan informasi secara bersama, dan pertalian antara para peserta dalam proses informasi disebut komunikasi. Tampaknya, kata

Kincaid dan Schramm, proses komunikasi itu membutuhkan dua tindakan, yakni memberi dan menerima. Sebelum ini kedua tindakan itu telah mendapat sebutan yang berbeda-beda. Dikatakan bahwa pada satu pihak peserta harus menciptakan informasi, dan sesudah itu pengutaraan tersebut harus digunakan bersama oleh pihak peserta yang lain. Bagi Heidegger, komunikasi adalah proses yang memungkinkan orang berbagi, atau mendorong perasaan/pengertian mereka bahwa dunia dapat dipahami; bahwa pengalaman mereka menjadi berarti. Tanpa komunikasi semacam itu, orang akan kehilangan suatu keyakinan terhadap kemungkinan untuk memahami pengalaman mereka akan dunia.

Seseorang yang tidak dapat berkomunikasi juga akan menemukan suatu dunia yang lebih buram. Suatu masyarakat yang tidak melakukan komunikasi tidak akan memberikan suatu kesempatan kepada anggota-anggotanya untuk merasa bahwa pengalaman mereka juga mempunyai arti terhadap keseluruhan (masyarakat) yang koheren. Lalu dalam pandangan ini, pendidikan akan menjadi pendukung bagi perasaan akan adanya pemahaman (*intelligibility*) dengan cara membuka saluran komunikasi.

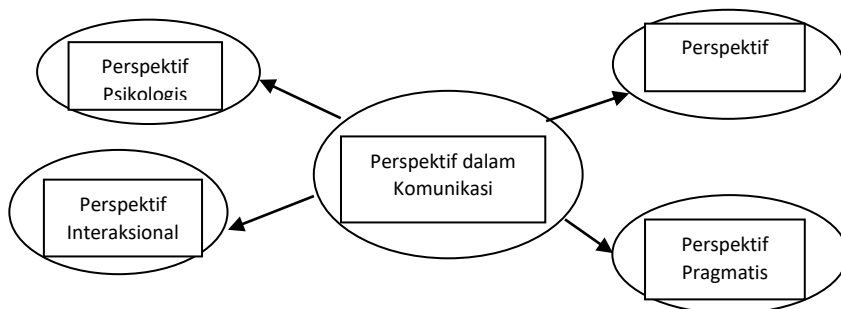
Tidak berarti bahwa Heidegger mengabaikan informasi dalam pendekatannya terhadap pengetahuan atau komunikasi. Ide Heidegger tentang komunikasi yang agak terperinci bisa kita simak dalam karyanya, *Being and Time*. Sebuah idenya tentang komunikasi, Heidegger mengatakan, “komunikasi di mana seseorang membuat pernyataan yang tegas, memberikan informasi, contohnya adalah suatu kasus khusus dari komunikasi yang pada dasarnya dipahami secara eksistensial. Dalam jenis komunikasi yang lebih umum, artikulasi dari ‘Ada bersama yang lain’ (*Being with Another*) ditentukan dengan suatu pemahaman demikian Heidegger, 1962 menjelaskan mengenai artikulasi (Sobur, 2014:397).

Berikut ini akan dijelaskan mengenai perkembangan komunikasi menurut perspektif Aubrey Fisher (1986). Ia menghindari kata teori yang dianggapnya kurang tepat untuk melukiskan perkembangan komunikasi dewasa ini. Alasannya, (1) ia tidak begitu yakin terhadap apa yang disebut teori, (2) menurutnya, komunikasi belum mengembangkan teori yang mencapai tingkat parsimoni seperti dalam ilmu-ilmu alamiah. Karena itu, Fisher menggunakan istilah perspektif.

Berikut ini empat buah perspektif menurut Aubrey Fisher, yakni mekanistik, psikologis, interaksional, dan pragmatis sebagai kategori yang menghimpun teori-teori komunikasi yang sejenis.

Berikut ini penjelasannya:

Gambar 2: Perspektif Komunikasi



1. Perspektif Mekanistik

Seperti halnya kebanyakan perspektif ilmiah, mekanisme mulai dari konseptualisasi keadaan ideal, yakni para penganut paham mekanistik akan berpegang pada asumsi epistemologis dan aksiologis tertentu tentang keadaan dunia ini (tepatnya, pengetahuan tentang dunia ini) yang tidak mungkin pernah ada dalam realitasnya, dalam artian dapat diamatinya fenomena yang sebenarnya. Karena itu tujuan pengkajian ilmiah adalah menentukan sejauh mana konseptualisasi ideal mendekati realitas dan sebaliknya. Perspektif mekanistik komunikasi manusia menekankan pada urutan fisik komunikasi, penyampaian, dan penerimaan arus pesan seperti ban berjalan di antara sumber/para penerimanya. Semua fungsi penting dari komunikasi terjadi pada saluran, lokus, perspektif mekanistik. Mekanisme merupakan perspektif yang paling sering dianut oleh para ahli yang minat utamanya bukan

komunikasi manusia, seperti para ahli psikologi sosial, para ahli antropologi, para spesialis dalam manajemen perusahaan. Walaupun begitu, jejak perspektif mekanistik memasuki sejumlah besar penelitian komunikasi. Meskipun sebagian terbesar para komunikolog akan menolak menyebut diri mereka sebagai penganut mekanistik, menurut Fisher, banyak di antara mereka yang masih mempergunakan berbagai unsur konseptual atau teoretis mekanisme dalam mengarahkan jalan pikiran dan usaha-usaha penelitian mereka. Sekalipun ada kesalahan yang dituduhkan bersifat antihumanistik, perspektif mekanistik merupakan perspektif yang telah tersebar luas, mudah dipakai, dan bernilai untuk meninjau hubungan di antara variabel komunikasi manusia. Ia masih tetap hanya sebuah perspektif, di antara berbagai yang ada, sebagai suatu kerangka untuk mengorganisasi secara konseptual dan memahami proses komunikasi manusia.

2. Perspektif Psikologis

Perspektif ini memfokuskan perhatiannya pada individu komunikator/penafsir, baik secara teoretis maupun empiris. Secara lebih spesifik lagi, yang menjadi fokus utama dari komunikasi adalah mekanisme internal penerimaan dan pengolahan informasi. Fokus utama dari komunikasi adalah mekanisme internal penerimaan dan pengolahan informasi. Fokus ini telah menimbulkan orientasi komunikasi manusia yang berpusat pada si penerima. Meski bidang psikologis sebenarnya yang dipinjam perspektif ini masih tidak jelas, unsur-unsur dan psikologi kognitif, khususnya teori keseimbangan, dalam amatan Fisher, cenderung

mendominasi usaha penelitian para ilmuwan komunikasi yang mempergunakan perspektif psikologis.

3. Perspektif Interaksional

Meski asal mula perspektif interaksional komunikasi manusia dapat ditelusuri sampai ke filsafat eksistensialisme dan bahkan ke Socrates, sumbernya yang khusus dan komprehensif dari perspektif ini secara langsung adalah interaksionisme simbolik dalam sosiologi, Mead dan Blumer, dalam pandangan Fisher, telah bertindak sebagai sumber-sumber utama bagi filsafat dasarnya yang melandasi model interaksional komunikasi manusia. Secara lebih khusus, arah perkembangan dalam ilmiah komunikasi manusia yang memperlakukan komunikasi sebagai dialog adalah adanya indikasi yang sangat jelas dari pendekatan interaksional. Pada studi komunikasi manusia. Perspektif interaksional menekankan tindakan yang bersifat simbolis dalam suatu perkembangan yang bersifat proses dari komunikasi manusia. Penekanannya pada tindakan memungkinkan pengambilan peran untuk mengembangkan tindakan bersama atau untuk mempersatukan tindakan individu dengan tindakan individu-individu yang lain untuk membentuk kolektivitas. Tindakan bersama dari kolektivitas itu tidak hanya mencerminkan pengelompokan sosial, tetapi juga adanya perasaan kebersamaan ataupun keadaan timbal balik dari individu-individu yang bersangkutan. Secara relatif, perspektif interaksional masih baru bagi disiplin ilmu komunikasi manusia. Nilai sesungguhnya yang diperlihatkannya masih harus direalisasikan.

4. Perspektif Pragmatis

Di antara keempat perspektif yang ada, perspektif pragmatis komunikasi manusia menurut Fisher, yang paling berbeda dalam arti asal mula filosofisnya dan asumsi fundamental yang melandasinya. Pada prinsipnya, ia merupakan alternatif bagi perspektif mekanistik dan psikologis dengan fokus pada urutan perilaku yang sedang berlangsung dalam ruang lingkup filosofis dan metodologis teori sistem umum serta teori informasi. Penekanannya pada urutan interaksi yang sedang berjalan, yang membatasi dan mendefinisikan sistem sosial, merupakan pemindahan dari penekanan perspektif interaksional pada pengambilan peran yang diinternalkan. Walaupun demikian, pemberian penekanan pada perilaku interaktif, sekalipun penjelasan kejadiannya itu berbeda, merupakan penekanan yang sama bagi perspektif pragmatis dan interaksional. Sebagai suatu teori, perspektif ini dalam penilaian Fisher, mencerminkan aliran yang paling baru dalam studi komunikasi manusia. Meskipun mekanisme dan psikologi merupakan aliran pikiran yang utama serta populer di kalangan anggota masyarakat ilmiah, pemahaman yang mendalam tentang fenomena komunikasi manusia menuntut pula pengertian yang menghargai perspektif interaksional dan pragmatis (Sobur, 2014:399).

A. PROSES KOMUNIKASI

1. Proses Komunikasi dalam Perspektif Psikologis

Menurut kamus (Chambers, 1970), yang dikutip oleh (Eilers, 1994:105). Proses adalah suatu keadaan: sedang berada dalam proses, atau sedang diadakan; suatu rentetan tindakan-tindakan atau peristiwa; rangkaian tindakan atau perubahan-perubahan yang sedang dialami. Komunikasi sebagai suatu proses meliputi kebutuhan dan kemungkinan untuk:

- a. Analisis komunikatif, menganalisis komunikasi yang sedang terjadi.
- b. Tanggung jawab komunikatif, bertanggung jawab terhadap makna yang diberikan dan,
- c. Merangsang tindakan komunikatif.

Perspektif ini terjadi pada diri komunikator dan komunikan. Ketika seorang komunikator berniat menyampaikan suatu pesan kepada komunikan, maka dalam dirinya terjadi suatu proses. Pesan komunikasi terdiri dari dua aspek yakni isi pesan dan lambang. Isi pesan umumnya pikiran, sedangkan lambang umumnya adalah bahasa. Komunikasi yang terjadi antara pelaku komunikasi adalah mereka saling bertransaksi, berinteraksi mempertukarkan simbol-simbol yang dapat dimengerti kedua belah pihak. Apa yang kita pikir, yang kita rasakan oleh, Walter Lippman menyebut isi pesan itu *"picture in our head"*, sedangkan Walter Hageman menamakannya *"das bewusstseinhalte"*.

Proses mengemas atau membungkus pikiran dengan bahasa yang dilakukan komunikator, dalam

bahasa komunikasi disebut *encoding*. Maksudnya adalah, bahwa ketika antarindividu melakukan komunikasi, maka terjadi proses saling mengerti (*understanding*), atau saling memahami (*verstehen*) antara satu dengan yang lainnya. Komunikasi berlangsung secara intersubjektif, atau komunikasi *face to face* di antara antara pelaku komunikasi (Effendy, 1993:31).

2. Proses Komunikasi dalam Perspektif Mekanistik

Proses ini berlangsung ketika komunikator mengoperkan atau melemparkan dengan bibir kalau lisan atau tangan jika tulisan pesannya sampai ditangkap oleh komunikan bersifat (*technical process*). Penangkapan pesan dari komunikator kepada komunikan ini dapat dilakukan dengan indera telinga atau indera mata atau indera-indera lainnya. Proses komunikasi dalam perspektif ini kompleks dan rumit. Adakalanya komunikannya dua orang, maka komunikasi dalam situasi itu disebut komunikasi interpersonal. Kadang-kadang komunikannya sekelompok orang, komunikasi dalam situasi seperti itu disebut komunikasi kelompok. Bila komunikannya tersebar dalam jumlah yang relatif banyak, komunikasinya disebut komunikasi masa (Effendy, 1993:32).

Proses mekanistik ini memerlukan banyak pihak dan peralatan (*tools*) yang terlibat. Para pelaku komunikasi akan mengaplikasikan komunikasinya, namun dalam prosesnya, hambatan teknis akan terjadi baik pada alat-alat indera kita, peralatan yang sifatnya mekanistik, yang mudah terganggu kualitasnya atau mengganggu proses komunikasi yang sedang dilakukan. Proses mekanistik ini

bisa terjadi pada tataran primer, sekunder, komunikasi *face to face*, dan komunikasi bermedia.

3. Proses Komunikasi Secara Primer

Proses komunikasi secara primer (*primary process*) adalah proses penyampaian pikiran oleh komunikator kepada komunikan dengan menggunakan suatu lambang (*symbol*) sebagai media atau saluran. Lambang ini umumnya bahasa, tetapi dalam situasi-situasi komunikasi tertentu lambang-lambang yang dipergunakan bisa berupa gerak anggota tubuh (*gestural*), gambar (*pictorial*), warna (*colour*) dan lain sebagainya. Dalam komunikasi, bahasa disebut lambang verbal (*verbal symbol*) sedangkan lambang-lambang lainnya yang bukan bahasa disebut lambang nirverbal (*nonverbal symbol*) (Effendy, 1993:33).

Kita melakukan proses komunikasi sederhana setiap hari baik dalam lingkup keluarga atau pun pergaulan secara umum. Proses komunikasi secara primer adalah salah satu model paling sederhana. Individu melakukan komunikasi dengan menyampaikan sesuatu secara verbal kepada individu lain dengan menggunakan alat-alat indera yang dimilikinya secara langsung, sehingga efeknyapun dapat diketahui secara langsung (*immediate feedback*). Proses seperti ini akan sangat menguntungkan bagi para pelaku komunikasi, karena mereka langsung mengetahui *respons* yang terjadi, baik *respons* positif, negatif atau netral.

a. Lambang (symbol) Verbal

Simbol berasal dari bahasa Inggris: *symbol* < Prancis: *symbole* < Latin: *symbolum* < Yunani: *symbolos, symbolon* (tanda, semboyan) < *sumbollo* (setuju, cocok) < *sum = sun* (bersama) + *ballo* (melempar) (Sobur, 2014:725).

Simbol memiliki makna sebagai sebuah istilah umum yang mengacu pada segala citra atau representasi yang berarti sesuatu yang lain. Dalam pengertian yang lebih terbatas, simbol adalah gambaran suatu pesan tertentu dalam bentuk bahasa (tulisan atau lisan), tanda-tanda, gambar-gambar, atau isyarat-isyarat. Setiap gerak, artefak, tanda, atau konsep yang mewakili, menandai atau mengungkapkan sesuatu yang lain adalah sebuah simbol.

Pengertian simbol yang lainnya adalah sesuatu yang terdiri atas sesuatu yang lain (Liliweri, 2011:46). Sedangkan menurut Danesi, simbol adalah tanda yang merepresentasikan sumber acuan melalui kesepakatan kultur (2004:77).

Sebuah produk dan referensi ditempatkan bersama semasanya secara metaforis tanpa hubungan awal yang sebenarnya (Shimp, 2000:55). Pandangan mengenai simbol yang dinyatakan Saussure adalah, adalah satu bentuk tanda yang semi natural, yang tidak sepenuhnya arbitrer (terbentuk begitu saja), atau termotivasi (Sobur, 2014:725).

Menurut Abercrombie, Hill, dan Turner (2006), kajian tentang simbol sangat penting sebab simbol-simbol mengumumkan dan mengirim emosi, perasaan, atau informasi yang dimiliki bersama. Namun, simbol boleh jadi juga mengalami disfungsi sosial yang merepresentasikan konflik sosial dan, seperti ritual, simbol sering didefinisikan terlalu luas sehingga mencakup semua kebudayaan (Sobur, 2014:725). Bagi Pierce, sebuah bentuk tanda berdasarkan pada konvensi. Simbol seharusnya ditunjukkan bahwa sebuah tanda dapat termasuk dalam kategori yang ikonik, indeksikal, atau yang simbolis, semua dapat terjadi pada saat yang sama. Dengan kata lain, satu aspek dari sebuah tanda tidak menghindari aspek-aspek lainnya (Sobur, 2014:725). Sebuah simbol membawa dua hal bersama-sebagai contoh, objek khusus dan bertindak melalui karakter yang memiliki makna yang lebih tinggi. Dalam narasi, objek, peristiwa, atau tindakan yang dilakukan oleh karakter memiliki arti simbolik yang penting ketika mereka dihubungkan dengan sesuatu di luar hal tersebut (Sobur, 2014:725).

Suatu makna dapat ditunjukkan oleh simbol. Sinsin merupakan simbol perkawinan, sepasang angsa melambangkan kesetiaan, seragam merupakan lambang korps, bendera sebagai simbol bangsa, dan jubah putih sebagai simbol kesucian. Kesimpulannya jika tanda mempunyai satu arti (yang sama bagi semua orang), simbol mempunyai banyak arti

(bergantung kepada siapa yang menafsirkannya). Manusia berkomunikasi dengan bahasa. Semua kata yang digunakan adalah simbol karena memiliki banyak arti. Karena simbol selalu diwakili oleh kata-kata yang dapat mewakili pengertian yang berbeda-beda, kata Verderber (1986) dalam (Sobur, 2014:725) komunikasi verbal lisan maupun tertulis bergantung pada penguasaan kata dan tata bahasa. Dalam pandangan Alo Liliweri, (2011:201) keunggulan komunikasi tampaknya terletak pada cara manusia menggunakan bahasa sebagai alat komunikasi, dan keunggulan ini justru terletak pada penggunaan simbol-simbol.

Onong Uchjana Effendi menyoroiti penggunaan bahasa dalam berkomunikasi yaitu menurutnya dalam proses komunikasi bahasa sebagai lambang verbal yang paling banyak digunakan, oleh karena hanya bahasa yang mampu mengungkapkan pikiran komunikator mengenai hal atau peristiwa baik yang kongkret maupun abstrak, yang terjadi masa kini, lampau maupun akan datang. Bahasa memiliki dua jenis pengertian yang perlu dipahami oleh komunikator. Yang pertama, pengertian denotatif (*denotative*) yang artinya mengandung makna sebagaimana yang tercantum dalam kamus. Sedangkan yang kedua, konotatif (*conotative*) yang artinya mengandung pengertian emosional atau evaluatif (Effendy, 1993:33).

Lambang verbal sangat penting dalam proses komunikasi. Banyak kasus terjadi ketika seseorang berkomunikasi dengan lambang-lambang verbal, tetapi jika lebih banyak menggunakan kata-kata konotatif maka akan menjadi *bummerang effect* terhadap pelaku komunikasi tersebut. Komunikasi yang disampaikan haruslah memberi pemahaman yang jelas, mudah dimengerti khalayaknya, lengkap informasinya, dan informatif sifatnya. Maka secara aplikatif, mempraktekkan proses komunikasi tidaklah mudah, bahkan diperlukan keterampilan, dan yang terpenting adalah kepercayaan terhadap sumber pesan, yaitu komunikator.

b. Lambang *Nonverbal*

Seperti telah dikemukakan sebelumnya, lambang *nonverbal* adalah lambang yang dipergunakan dalam komunikasi yang bukan bahasa, misalnya kial, isyarat dengan anggota badan atau tubuh (Effendy, 1993:35). Lambang *nonverbal* disebut juga sebagai lambang nirverbal. Lambang-lambang ini juga selalu kita pergunakan sehari-hari baik secara sadar ataupun secara tidak sadar (spontan). Mengapa spontan? Kita melakukan komunikasi sejak kita masih bayi. Semuanya kita lakukan secara berulang (*repetition*), dan kita menyimpannya dalam alam bawah sadar otak kita, sehingga ketika kita melihat perubahan sikap orang yang kita ajak berkomunikasi mulai menunjukkan perubahan baik secara positif, atau negatif, maka kita akan mempersiapkan diri

sikap dan respons apa selanjutnya yang akan kita tampilkan.

4. Proses Komunikasi secara Sekunder

Proses komunikasi secara sekunder adalah proses penyampaian pesan oleh komunikator kepada komunikan dengan menggunakan alat atau sarana sebagai media kedua setelah memakai lambang sebagai media pertama. Komunikator menggunakan media kedua ini karena komunikan yang menjadi sasaran komunikasinya jauh tempatnya atau banyak jumlahnya. Kalau komunikannya jauh, dipergunakan telepon atau surat. Jika komunikannya banyak, dipakailah pengeras suara, apabila jauh dan banyak digunakan surat kabar, radio dan televisi (Effendy, 1993:37).

Alat komunikasi bermedia yang kita gunakan sehari-hari baik dalam percakapan, bisnis, organisasi adalah untuk mempermudah proses komunikasi kita. Kita menggunakan media *nirmasa/nonmassa* seperti telepon, buku, *leaflet*, *booklet*, *folder*, lain-lain. Kita juga menggunakan media massa seperti: radio, televisi, koran, dan film. Namun perkembangan media komunikasi sekarang ini sangatlah pesat. Media konvergen atau new media sekarang ini digunakan sebagai alat komunikasi baru baik dalam pergaulan, bisnis, politik, dan dalam mencari informasi seperti: *facebook*, *tweeter*, *media oline* lainnya seperti *yahoo*, *google* dan seterusnya.

Media berasal dari bahasa Inggris: *media*. Berikut ini beberapa macam pengertian mengenai media:

a. Media menurut Frank Jefkins

Media adalah kata jamak dari *medium*, yakni wahana untuk menyampaikan pesan-pesan periklanan. Bentuknya sangat bervariasi, yakni media pers, (koran, majalah), radio, televisi, media luar ruangan, penawaran lewat pos, dan sebagainya. Kesemuanya disebut media, dan masing-masing misalnya pers disebut medium. Istilah media juga sering digunakan untuk menggantikan medium meskipun yang dimaksud medium (satu jenis wahana saja) (Jefkins, 1994:123).

b. Media menurut Alex Sobur

Bisa diartikan sarana untuk menyampaikan informasi; media biasanya mengacu pada organisasi berita, misalnya surat kabar, majalah berita, dan berita radio atau televisi (Sobur, 2013:725).

c. Media menurut Danesi

Media juga berarti sarana fisik atau teknis untuk memancarkan pesan (Danesi, 2004:89).

d. Media menurut Shimp

Media bisa disebut metode komunikasi umum yang menjalankan pesan periklanan, yaitu televisi, majalah, surat kabar, dan seterusnya (Shimp, 2000:67).

e. Media menurut J. Carey

Media komunikasi adalah metafora sosial besar yang tidak hanya mengirimkan informasi, tetapi juga menentukan apa itu pengetahuan; yang tidak hanya

mengarahkan kita pada dunia, tetapi juga memberi tahu kita jenis dunia apa yang ada (Carey, 1972:99).

Berikut ini pengertian media menurut penggunaan dan tujuan penggunaannya secara lebih rinci dapat dikelompokkan menjadi beberapa kelompok (Noor, 2010:45).

- a. Media iklan (*advertising media*), yaitu berbagai media yang isi dan tujuannya untuk kegiatan iklan.
- b. Media elektronik (*electronic media*), yaitu media komunikasi melalui elektronik atau menggunakan tenaga elektromekanik (*electromechanical energy*).
- c. Media digital, media elektronik yang menerima, menyimpan, dan memindahkan informasi secara digital (*digitalized information*).
- d. Media bisnis elektronik (*electronic business media*), media digital yang digunakan untuk bisnis.
- e. Media hiper (*hypermedia*), media dengan *hyperlinks*.
- f. Media beragam (*multimedia*), media yang menggunakan berbagai bentuk proses informasi secara terpadu (*incorporate multiple forms of information content and processing*).
- g. Media cetak (*print media*), media komunikasi yang menggunakan kertas atau kanvas.
- h. Media publik (*publiched media*), media yang ditujukan untuk masyarakat luas.
- i. Media massa (*mass media*), media untuk komunikasi massal.

- j. Media penyiaran (*broadcast media*), media yang menyiarkan informasi, baik melalui cetak maupun elektronik.
- k. Media berita (*news media*), media massa yang fokusnya menyampaikan atau menyiarkan berita.
- l. Media perekam (*recording media*), peralatan (*devices*) yang digunakan untuk menyimpan informasi.

Berikut ini adalah cakupan media yang digunakan dalam komunikasi secara sekunder, (Sobur, 2014:498) yaitu cakupan saluran komunikasi nonpribadi yang meliputi media cetak (surat kabar, majalah, surat langsung), media penyiaran (radio, televisi) dan media pemajangan (*billboard*, tanda, poster, CD, DVD), serta media interaksi baru (telepon, internet, *instant messaging*, *e-mail*). Pemasar cenderung berbicara tentang dua kelas saluran media: Pertama, *above-the-line* (media masa), yakni pers, majalah, radio, televisi, iklan luar ruang, serta bioskop. Media ini memiliki cakupan luas dan tidak dapat ditujukan untuk audiens yang sangat terbidikkan. *Media-below-the-line*, yakni surat langsung, pameran, pertunjukkan dan *event*, materi titik penjualan, serta literatur penjualan. Media *below-the-line* cenderung memiliki cakupan terbatas dan ditujukan untuk audiens yang sangat terbidikkan.

5. Proses komunikasi secara *linear*

Linier berasal dari bahasa Inggris yaitu *linear*< Latin: *linearis*< line + *ar* (berhubungan dengan, bersifat). Pengertian linear adalah: Peristiwa atau elemen isi yang

mengalir terus-menerus dari awal hingga akhir. Berhubungan dengan garis-garis (lurus), terletak pada suatu garis lurus (Sobur, 2014:469).

Istilah *linear* mengandung makna lurus. Jadi proses *linear* berarti perjalanan dari satu titik ke titik lain secara lurus. Dalam konteks komunikasi, proses secara *linear* adalah penyampaian pesan oleh komunikator kepada komunikan sebagai titik terminal. Komunikasi *linear* ini berlangsung baik dalam situasi komunikasi tatap muka maupun dalam situasi komunikasi media (Sobur, 2014:469).

Proses komunikasi secara *linear* adalah proses komunikasi yang berlangsung secara satu arah. Proses komunikasi ini seringkali digunakan pada sistem komunikasi komando seperti pada institusi AKABRI, kepolisian atau sering juga digunakan pada pelaporan keuangan dengan alur vertikal. Komunikasi secara *linear* juga digunakan ketika seseorang menyampaikan pidato, atau ketika seseorang menyampaikan ceramah. Seorang bos yang sedang memarahi anak buahnya dan anakbuahnya diam seribu bahasa juga salah satu bentuk proses komunikasi *linear*.

6. Proses Komunikasi secara Sirkular

Sirkular sebagai terjemahan dari perkataan "*circular*" secara harfiah berarti bulat, bundar, atau keliling sebagai lawan dari perkataan linear tadi yang bermakna lurus. Yang dimaksud komunikasi secara sirkular yaitu terjadinya *feedback* atau umpan balik, yaitu terjadinya arus dari komunikan ke komunikator.

Adakalanya *feedback* tersebut mengalir dari komunikan ke komunikator itu adalah respon atau tanggapan komunikan terhadap pesan yang ia terima dari komunikator (Effendy, 1993:39).

Proses komunikasi sirkular sangat baik digunakan dalam komunikasi yang berlangsung dalam diskusi, konseling, konsultasi, pendampingan dalam pelatihan, penyuluhan, komunikasi *face to face*, rapat atau *brainstorming, gathering, open house*, sarasehan, dan jenis komunikasi antarpribadi lainnya. Dalam komunikasi sirkular ini, proses komunikasi akan lebih efektif dilakukan, karena para pelaku komunikasi mengetahui dengan cepat respons antara para pelaku komunikasi. Lain halnya jika proses komunikasi menggunakan media sebagai perantaranya.

B. KOMPONEN-KOMPONEN KOMUNIKASI EFEKTIF

Wilbur Schramm menampilkan apa yang dia sebut "*the condition of success in communication*" yakni kondisi yang harus dipenuhi jika kita menginginkan agar suatu pesan membangkitkan tanggapan yang kita kehendaki. Berikut ini hal-hal yang harus diperhatikan dalam memproduksi pesan:

1. Produksi pesan

a. Rancangan pesan

Pesan harus dirancang dan disampaikan sedemikian rupa, sehingga dapat menarik perhatian komunikan.

b. Kesamaan lambang pada pesan antara komunikator dan komunikan

Pesan harus menggunakan lambang-lambang tertuju kepada pengalaman yang sama antara komunikator dengan komunikan, sehingga sama-sama dapat mengerti.

c. Pesan membangkitkan motif pribadi

Pesan harus membangkitkan kebutuhan pribadi komunikan dan menyarankan beberapa cara untuk memperoleh kebutuhan tersebut.

d. Pesan menyarankan solusi

Pesan harus menyarankan suatu jalan untuk memperoleh kebutuhan tadi yang layak bagi situasi kelompok di mana komunikan berada pada saat ia digerakkan untuk memberikan tanggapan yang dikehendaki (Effendy, 1993:41).

Siahaan dalam 'Komunikasi, Pemahaman dan Penerapannya' menjelaskan bahwa, "Pesan adalah, produk fisik yang nyata, yang dihasilkan oleh sumber *encoder*. Yang jelas, pesan itu harus dimengerti dalam tiga unsur yaitu, kode, isi, dan wujud pesan." (Siahaan, 1991:61-73) yang akan dijelaskan sebagai berikut:

a. Kode pesan

Adalah serentetan simbol yang dapat disusun sedemikian rupa sehingga bermakna bagi orang lain. Kode merupakan bentuk yang mengandung arti, dalam arti dapat dimengerti orang lain.

b. Isi pesan

Adalah bahan atau materi dari komunikator untuk mengkomunikasikan maksudnya baik melalui lisan atau tulisan.

c. Wujud pesan

Adalah sesuatu yang membungkus isi pesan itu sendiri. Komunikator memberi wujud yang khas agar komunikasi langsung tertarik akan isi pesan di dalamnya. Wujud pesan itu dapat memahami bahasa isyarat maupun bahasa tindakan juga dengan bahasa objek, kepribadian dan karakteristik komunikator.

Ketika komunikator berkomunikasi dengan penerima pesan, maka yang disampaikan itu haruslah jelas, lengkap sehingga dapat dimengerti. Untuk menciptakan pengertian yang baik dan tepat antara komunikator dan komunikan, terdapat sembilan hal penyampaian pesan yang harus dipertimbangkan. Sialhaan menjelaskannya lebih lanjut:

a. Clear

Pesan itu harus jelas (*clear*) yaitu, pesan yang disampaikan harus mudah dipahami dan tidak berbelit-belit.

b. Correct

Pesan harus mengandung kebenaran (*correct*) yang sudah diuji yaitu, pesan yang disampaikan tidak mengada-ada dan tidak diragukan kebenarannya.

c. Concise

Pesan harus ringkas (*concise*) yaitu, pesan yang disampaikan tanpa mengurangi arti sesungguhnya.

d. Comprehensive

Pesan mencakup keseluruhan (*comprehensive*) yaitu, bagian-bagian yang penting jangan lupa untuk dikomunikasikan.

e. Real

Pesan itu nyata (*real*) yaitu, dapat dipertanggungjawabkan keabsahannya.

f. Complete

Pesan harus lengkap (*complete*) dan disusun secara sistematis.

g. Attractive

Pesan harus menarik (*attractive*) dan meyakinkan (*convincing*).

h. Courtesy

Pesan disampaikan dengan sopan (*courtesy*) yaitu diperhitungkan kadar kepribadian, kebiasaan, pola hidup dan nilai-nilai komunikasi.

i. Consistent

Nilai pesan itu sangat mantap (*consistent*) yaitu isi pesan tidak mengandung pertentangan antara bagian yang satu dengan bagian yang lain.

Jika komponen-komponen tersebut dijalankan dengan baik oleh komunikator, maka pesan yang dikomunikasikan akan lebih menarik dan yang paling penting mudah dimengerti oleh penerima pesan. Dengan demikian seorang komunikator haruslah merencanakan pesannya terlebih dahulu sebelum disampaikan kepada komunikan, kemudian pesan haruslah menggunakan tanda-tanda yang didasarkan pada pengalaman yang sama. Pesan harus membangkitkan kebutuhan pribadi

sasaran dan terakhir pesan haruslah menyarankan suatu jalan keluar atau solusi.

Berikut ini yang harus diperhatikan dalam berkomunikasi adalah:

a. Tata bahasa

Aturan-aturan yang digunakan dalam berbahasa sebagai alat dalam berkomunikasi. Aturan-aturan itu mengatur bagaimana setiap orang berbahasa secara baik dan benar sehingga dapat terjalin komunikasi. Beberapa syarat yang harus diperhatikan dalam berbahasa antara lain; memilih kata dan menyusun kalimat dengan baik dan benar; menggunakan ejaan yang tepat; memakai imbuhan yang beraturan.

b. Pengetahuan orang lain

Pengetahuan berbahasa dan menggunakannya dapat disesuaikan dengan santun terhadap siapa percakapan dilakukan. Mengenal orang lain begitu penting supaya anda mampu memberikan perbedaan dengan cara apa kebiasaan komunikasi itu dilakukan.

c. Pengetahuan tentang situasi

Setiap orang harus memperhatikan konteks, situasi dalam berkomunikasi, situasi dalam hal ini tidak hanya menunjukkan tempat tetapi lebih dari itu yakni suasana ketika berkomunikasi (Liliweri, 2011:24).

Masih dalam konteks pesan, beberapa para ahli mengkaji imbauan pesan sebagai berikut:

a. Pesan rasional

Berarti meyakinkan orang lain dengan pendekatan logis atau penyajian bukti-bukti. Pesan yang disusun untuk

mempengaruhi akal sehat penerima pesan, sehingga informasi yang disampaikan komunikator perlu disertai dengan fakta dan data yang dapat diterima oleh logika.

b. Pesan emosional

Pesan yang menggunakan pernyataan-pernyataan atau bahasa yang menyentuh emosi komunikate. Jadi pesan emosional yaitu pesan yang disusun untuk mempengaruhi perasaan komunikate, seperti rasa senang, gembira, kecewa, sedih, takut, khawatir, dan marah.

c. Pesan motivasional

Pesan yang menggunakan motif yang menyentuh kondisi internal dalam diri manusia. Pesan ini juga disebut pesan moral karena disusun untuk menyentuh perasaan moral komunikate atau perasaan kemanusiaan (humanistik) komunikate (Rakhmat, 2004:299-301).

2. Kondisi Komunikatif

Komunikatif berasal dari bahasa Inggris: *communicative*. Istilah komunikatif dalam bahasa Indonesia bukanlah terjemahan dari istilah *communicant* dalam bahasa Inggris, melainkan hanya ciptaan dari para pakar ilmu komunikasi di Indonesia. Komunikatif adalah penerima pesan atau orang yang menjadi sasaran komunikasi yakni orang-orang yang menerima lambang-lambang bermakna, suatu pesan yang mengandung ide, informasi, opini, perasaan, kepercayaan, dan sebagainya, dari orang lain, yang sekaligus juga dapat berfungsi sebagai tujuan dalam proses komunikasi (Sobur, 2014:387-388).

Komunikatif merupakan salah satu komponen komunikasi yang sangat penting. Komunikatif merupakan orang yang menjadi sasaran pesan komunikasi. Komunikatif merupakan

orang yang menerima pesan komunikasi. Keberhasilan komunikasi sedikit banyak ditentukan oleh komunikan. Komunikasi akan berhasil apabila komunikator berhasil mewujudkan motif komunikasi pada diri komunikan.

Komunikasi akan berhasil apabila komunikator berhasil melakukan perubahan pada diri komunikan sesuai dengan tujuan komunikator menyampaikan pesan. Tujuan komunikator agar komunikan mengerti, tersentuh aspek emosionalnya, dan mampu mempengaruhi perilaku komunikan. Perubahan yang dimaksud dalam bentuk perubahan kognisi, afeksi, dan konasi (Rakhmat, 2004:54). Yang perlu dipersiapkan oleh komunikan dalam komunikasi adalah:

a. Komunikan benar-benar paham

ia dapat dan benar-benar mengerti pesan komunikasi;

b. Kesadaran pengambilan keputusan

Pada saat ia mengambil keputusan, ia sadar bahwa keputusannya itu sesuai dengan tujuannya;

c. Kesadaran pengambilan keputusan berdasarkan kepentingannya

Pada saat ia mengambil keputusan, ia sadar bahwa keputusannya itu bersangkutan dengan kepentingan pribadinya;

d. Mampu menepatinya

Sebagai penerima pesan, ia mampu untuk menepatinya secara mental maupun secara fisik (Effendy, 1993:41).

Komunikan akan membuka kemasan pesan yang disampaikan komunikator (*decoder*) artinya komunikan akan mulai menafsirkan pesan hingga ia mengerti akan makna pesan tersebut. Komunikan dituntut untuk sadar akan makna pesan

sehingga ia diharapkan sadar dalam membuat keputusan dan ia sadar bahwa keputusannya itu sesuai dengan kepentingannya dan mampu menepatinya secara mental maupun secara fisik.

Komunikan yang mengalami perubahan pada aspek kognisinya maka dapat dilihat pada aspek pengetahuannya, dari tidak tahu menjadi tahu, kemudian memahami informasi yang diterima, tumbuhnya kepercayaan dan pola pikir. Perubahan afeksi merupakan perubahan yang terjadi pada motif khalayak hal ini dapat dilihat dari keinginan, emosi, rasa suka atau tidak suka. Sedangkan perubahan konasi pada komunikan timbul manakala terjadi hasrat untuk lebih berkeinginan atau berminat terhadap hal tertentu. Untuk lebih jelasnya ada dua faktor yang mempengaruhi komunikan ketika tertarik terhadap hadirnya stimuli sebagai berikut (Rakhmat, 2004:52-53).

a. Faktor eksternal penarik perhatian

Apa yang diperhatikan seseorang ternyata ditentukan oleh faktor-faktor situasional dan personal. Faktor situasional terkadang disebut sebagai determinan perhatian yang bersifat eksternal atau penarik perhatian (*attention getter*). Suatu stimuli diperhatikan oleh manusia karena mempunyai sifat-sifat yang menonjol antara lain: adanya gerakan-gerakan, intensitas stimuli, kebaruan, dan perulangan.

Seperti organisme yang lain, manusia pun secara visual tertarik pada objek-objek yang bergerak. Kemudian manusia akan lebih memperhatikan stimuli yang lebih menonjol dari stimuli yang lain. Selanjutnya, hal yang baru, dan luar biasa berbeda akan menarik perhatian manusia terhadap stimuli. Adapun mengenai stimuli yang disajikan berkali-kali, bila disertai dengan sedikit variasi, maka akan menarik perhatian

juga. Di sini unsur familiarity akan berpadu dengan unsur perulangan atau "*novelty*". Perulangan juga mengandung unsur sugesti yang mempengaruhi alam bawah sadar kita. Emil Dofivat (1968) mengatakan perulangan sebagai satu di antara tiga prinsip penting dalam menaklukkan massa.

b. Faktor internal penaruh perhatian

Faktor-faktor biologis turut mempengaruhi manusia dalam memberikan perhatiannya kepada stimuli. Contohnya, dalam keadaan lapar, seluruh pikiran didominasi oleh makanan. Karena itu bagi orang yang lapar yang paling menarik perhatian adalah makanan. Faktor sosiopsikologis pun kiranya turut mempengaruhi perhatian komunikan terhadap hadirnya stimuli. Motif sosiogenis, sikap, kebiasaan, dan kemauan mempengaruhi apa yang manusia perhatikan.

Kenneth E. Andersen (1972:51) menyimpulkan dalil-dalil tentang perhatian selektif yang harus diperhatikan oleh ahli-ahli komunikasi dalam (Rakhmat, 2004:54).

- Perhatian itu merupakan proses yang aktif dan dinamis, bukan pasif dan refleksif.
- Kita cenderung memperhatikan hal-hal tertentu yang penting, menonjol, atau melibatkan diri kita.
- Kita menaruh perhatian kepada hal-hal tertentu sesuai dengan kepercayaan, sikap, nilai, dan kepentingan kita.
- Kebiasaan sangat penting dalam menentukan apa yang menarik perhatian, tetapi juga apa yang secara potensial akan menarik perhatian kita.

- Dalam situasi tertentu kita secara sengaja menstrukturkan perilaku kita untuk menghindari terpaan stimuli tertentu yang ingin kita abaikan.
- Walaupun perhatian kepada stimuli berarti stimuli tersebut lebih kuat dan lebih hidup dalam kesadaran kita, tidaklah berarti bahwa persepsi kita akan betul-betul cermat. Kadang-kadang konsentrasi yang sangat kuat mendistorsi persepsi kita.
- Perhatian tergantung kepada kesiapan mental kita; kita cenderung mempersepsi apa yang memang ingin kita persepsi.
- Tenaga-tenaga motivasional sangat penting dalam menentukan perhatian dan persepsi.
- Intensitas perhatian tidak konstans.
- Dalam hal stimuli yang menerima perhatian, perhatian juga tidak konstans. Kita mungkin memfokuskan perhatian kepada objek sebagai keseluruhan, kemudian, pada aspek-aspek objek itu, dan kembali lagi kepada objek secara keseluruhan.
- Usaha untuk mencurahkan perhatian sering tidak menguntungkan karena usaha itu sering menuntut perhatian.
- Kita mampu menaruh perhatian pada berbagai stimuli secara serentak. Makin besar keragaman stimuli yang mendapat perhatian, maka makin kurang tajam persepsi kita pada stimuli tertentu.
- Perubahan atau variasi sangat penting dalam menarik dan mempertahankan perhatian.

3. Faktor pada komponen komunikator

Ditinjau dari komponen komunikator, untuk melaksanakan komunikasi efektif, terdapat dua faktor penting pada diri komunikator, yakni:

- a. Kepercayaan pada komunikator (*source credibility*);
- b. Daya tarik komunikator (*source attractiveness*).

Kedua hal ini berdasarkan posisi komunikan yang akan menerima pesan. (1) Hasrat seseorang untuk memperoleh suatu pernyataan yang benar, jadi komunikator mendapat kualitas komunikasinya sesuai dengan kualitas sampai dimana ia memperoleh kepercayaan dari komunikan, dan apa yang dikatakannya. (2) Hasrat seseorang untuk menyamakan dirinya dengan komunikator atau bentuk hubungan lainnya dengan komunikator secara emosional memuaskan; jadi komunikator akan sukses dalam komunikasinya, bila ia berhasil memikat perhatian komunikan (Effendy, 1993:41).

Dalam melancarkan komunikasinya, seorang komunikator jika ingin diperhatikan oleh komunikan maka ia haruslah memiliki prasyarat sebagai komunikator yaitu, harus memiliki *credibility* (kredibilitas), *trustworthiness* (kejujuran), *expertness* (keahlian), kecakapan, kemampuan (*ability*), kecerdasan (*smartness*), dan keterampilan (*technically*) dalam menyampaikan pesan-pesan komunikasi. Komunikator juga selayaknya memiliki keterampilan untuk lebih mencairkan suasana komunikasi disebut: *proximity* (kedekatan), *familiarity* (kekeluargaan atau keakraban), memiliki kemampuan lebih dari lawan bicara adalah penting dimiliki seorang *source* komunikasi. Kharisma (*charisma*), *good looking* (enak dipandang) dan ketampanan atau kecantikan adalah faktor

yang dianggap penting pula untuk menarik perhatian lawan bicara kita.

Seorang komunikator dalam menyampaikan komunikasi haruslah memikirkan faktor-faktor penarik perhatian agar komunikannya memperhatikan dan tertarik atas pesan-pesan yang disampaikan. Komunikator penting untuk mengetahui: (1) *Timing* yang tepat untuk suatu pesan; (2) Bahasa yang harus digunakan agar pesan dapat dimengerti; (3) Sikap dan nilai yang harus ditampilkan agar efektif; (4) Jenis kelompok di mana komunikasi akan berlangsung. Maka dari itu seorang komunikator harus memiliki kompetensi yang akan dijelaskan berikut ini.

Framanik, (2008) mengutip mengenai kompetensi (Makmun, 2000:1) bahwa untuk mendapatkan gambaran tentang kompetensi komunikasi yang harus dimiliki oleh komunikator, mula-mula akan diuraikan pengertian tentang 'konsep kompetensi' dan kemudian 'konsep kompetensi komunikasi'.

Kompetensi itu pada dasarnya menunjukkan kepada kecakapan atau kemampuan seseorang untuk mengerjakan suatu pekerjaan. Kompetensi juga pada dasarnya merupakan suatu sifat (karakteristik) orang-orang yang berkompeten, yakni orang-orang yang memiliki kecakapan, daya (kemampuan), otoritas (kewenangan), kemahiran (keterampilan), pengetahuan dan sebagainya untuk mengerjakan apa yang diperlukan. Lebih jauh lagi bahwa kompetensi menunjukkan kepada tindakan (kinerja) rasional yang dapat mencapai tujuan-tujuannya secara memuaskan berdasarkan kondisi (prasyarat) yang telah diharapkan. Dari

batasan tersebut, dapat disimpulkan bahwa kompetensi pada dasarnya merupakan seperangkat kemampuan yang diperlukan untuk menjalankan tugas dan fungsinya secara maksimal.

Sejalan dengan pendapat Malcolm R. Parks (1994:591) dalam artikelnya *Communicative Competence and Interpersonal Control* yang mengutip pendapat Chomsky (1965), Pylyshyn (1973), McCroskey (1982), dan Phillips (1984) yang menganjurkan bahwa “kompetensi tidak saja berkaitan dengan ranah kognitif yang sifatnya inner aspek saja, akan tetapi ada kaitannya dengan aspek afektif. Selanjutnya Stenberg (1985) mengadopsi berbagai pendapat dari para pakar lainnya, yang merumuskan konsep tentang “peran *performance skill* yang diperlukan sebagai syarat munculnya sebuah tindakan”.

Berikut ini akan dikemukakan karakteristik kompetensi (Makmun, 2000:70) sebagai berikut:

- Mampu melakukan suatu pekerjaan tertentu secara rasional, dalam arti ia harus memiliki visi dan misi yang jelas mengapa ia melakukan apa yang dilakukannya berdasarkan analisis kritis dan pertimbangan logis dalam membuat pilihan dan mengambil keputusan tentang apa yang dikerjakannya.
- Menguasai perangkat pengetahuan (teori dan konsep, prinsip dan kaidah, hipotesis, generalisasi, data dan informasi, tentang seluk beluk apa yang menjadi bidang tugas pekerjaannya.
- Menguasai perangkat keterampilan (strategi dan taktik, metode dan teknik, prosedur dan mekanisme, sarana dan

instrumen) tentang cara bagaimana dan dengan apa harus melakukan tugas pekerjaannya.

- Memahami perangkat persyaratan ambang (*basic standards*) tentang ketentuan kelayakan normatif minimal kondisi dari proses yang dapat ditoleransikan dan kriteria keberhasilan yang dapat diterima dari apa saja yang dilakukannya.
- Memiliki daya (motivasi) dan citra (aspirasi) unggulan dalam melakukan tugas pekerjaannya. Ia bukan sekedar puas dengan memadai persyaratan minimal, melainkan berusaha mencapai yang sebaik mungkin (*profesiencies*).
- Memiliki kewenangan (otoritas) yang memancar atas penguasaan perangkat kompetensinya yang dalam batas tertentu dapat didemonstrasikan (*observable*) dan terukur (*measurable*), sehingga memungkinkan memperoleh pengetahuan pihak berwenang (*certifiable*).

Tidak semua orang yang menyampaikan pesan dapat dikatakan komunikator, karena ada kalanya seseorang hanya diperintah untuk menyampaikannya melalui lisan kepada orang lain. Sebagai perbandingan, Aristoteles menyatakan ada tiga (3) faktor yang harus diperhatikan dalam berkomunikasi, yaitu *ethos*, *pathos*, dan *logos*.

"*Ethos* berarti sumber kepercayaan (*source credibility*) yang ditunjukkan oleh seorang komunikator yang ahli di bidangnya, sehingga dapat dipercaya karena keahliannya; *Pathos* berarti himbuan emosional (*emosional appeals*) yang ditunjukkan oleh seorang komunikator dengan menampilkan gaya dan bahasa yang membangkitkan kegairahan dan semangat yang berkobar-kobar kepada komunikannya. *Logos* mengandung arti himbuan

logis (*logical appeals*) yang ditunjukkan oleh komunikator bahwa uraiannya masuk akal, sehingga patut diikuti dan dilaksanakan oleh khalayak.” (Rakhmat, 2004:254).

1. Kredibilitas

Hovland dan Weiss (1951) dalam Rakhmat (2004:256-257) Rakhmat, Jalaluddin. 2004. “Psikologi Komunikasi” menyebut *ethos* ini *credibility* yang terdiri dari dua unsur: *Trustworthiness* (dapat dipercaya) dan *expertise* (keahlian). Untuk istilah *expertise*, McCroskey menyebutnya *authoritativeness*. Faktor lainnya yang mempengaruhi efektivitas komunikator adalah *attractiveness* (daya tarik). Kredibilitas adalah seperangkat persepsi komunikate tentang sifat-sifat komunikator. Dalam definisi ini terkandung dua hal: 1) Kredibilitas adalah persepsi komunikate; jadi tidak inheren atau melekat dalam diri komunikator; 2) Kredibilitas berkenaan dengan sifat-sifat komunikator yang selanjutnya kita sebut sebagai komponen-komponen kredibilitas.

Karena kredibilitas itu adalah masalah persepsi, maka kredibilitas akan berubah bergantung kepada pelaku persepsi (komunikate), topik yang dibahas dan situasi. Seperti contoh, Pembimbing Akademik yang belum berpengalaman mungkin memiliki kredibilitas di depan mahasiswa bimbingannya, tetapi tidak di hadapan Pembimbing Akademik senior yang sudah berpengalaman (Framanik, 2008:96). Terkait dengan ini berpendapat mengenai komponen-komponen kredibilitas sebagai berikut: “Keahlian (*authoritativeness*) adalah kesan yang dibentuk oleh komunikate tentang komunikator dalam hubungannya dengan topik yang dibicarakan (Rakhmat,

2004:260). Komunikator yang dinilai tinggi pada keahlian dianggap cerdas, mampu, ahli, tahu banyak, berpengalaman atau terlatih.”

Jadi menurut Rakhmat, seorang komunikator yang dianggap mempunyai otoritas maka ia dinilai mampu, ahli, tahu banyak, berpengalaman atau terlatih terhadap apa yang dibicarakan. Namun sebaliknya, komunikator yang dianggap rendah pada keahlian dianggap tidak berpengalaman, tidak tahu bahkan dianggap bodoh. Komponen yang kedua dari kredibilitas ialah kepercayaan. Mengenai kepercayaan yaitu: “Kepercayaan adalah kesan komunikate tentang komunikator yang berkaitan dengan wataknya. Apakah komunikator dinilai jujur, tulus, bermoral, adil, sopan dan etis? Atau apakah ia dinilai tidak jujur, lancung, suka menipu, tidak adil, dan tidak etis” (Rakhmat, 2004:260).

Dari uraian tersebut jelaslah bahwa komunikator dipercaya oleh komunikate jika ia dinilai jujur, tulus, bermoral, adil, dan sopan. Sebaliknya ia dinilai tidak dipercaya komunikate jika ia dinilai tidak jujur, suka menipu, tidak bermoral, tidak etis dan tidak sopan. Selanjutnya komunikator yang menyampaikan pesan dengan kredibilitas tinggi akan lebih banyak memberikan pengaruh kepada perubahan sikap penerima dari pada jika disampaikan oleh komunikator yang kredibilitasnya rendah.” (Sutaryat, 1984:188).

Terdahulu telah dijelaskan mengenai komponen-komponen kredibilitas, dan berikut ini akan dijelaskan ‘tipe-tipe kredibilitas dalam Komunikasi’ Pemahaman dan Penerapannya’ sebagai berikut:

- Kredibilitas berdasarkan titel yaitu seseorang yang mempunyai kredibilitas karena ia mempunyai titel di depan namanya.
- Kredibilitas yang di dapat selama ia berkomunikasi yaitu seseorang mendapatkan kredibilitas selama berkomunikasi karena kita mendapatkan kesan pada lawan bicara kita selama dalam pembicaraan, masing-masing merasa terkesan pada kedua belah pihak dan keduanya menguasai topik yang sedang dibicarakan.
- Kredibilitas yang didapat di akhir komunikasi yakni, setelah selesai pembicaraan, baru kita menyadari bahwa kita bisa mempercayai lawan bicara kita, terlihat dari adanya kesan kepercayaan dan melanjutkan pembicaraan di lain waktu (Siahaan, 1991:58).

Pendapat tersebut menyatakan bahwa titel, kecakapan atau kemahiran komunikator akan mempengaruhi pelaku persepsi atau komunikate tentang kredibilitas lawan bicaranya. Tetapi kita tidak hanya melihat pada kredibilitas sebagai faktor yang mempengaruhi efektivitas sumber. Ada unsur lainnya yaitu atraksi pada komunikator.

2. Atraksi (*attractiveness*)

Faktor-faktor situasional yang mempengaruhi atraksi interpersonal salah satunya adalah daya tarik fisik, dan kesamaan kemampuan. Kita cenderung menyenangi orang-orang yang tampan atau cantik, yang banyak kesamaannya dengan kita dan yang memiliki kemampuan yang lebih tinggi dari kita. Atraksi fisik menyebabkan komunikator menjadi menarik, dan karena menarik ia memiliki daya persuasif

Tetapi kita juga tertarik kepada seseorang karena adanya beberapa kesamaan antara dia dan kita demikian pendapat Everet M. Roger (1971) bahwa: "Setelah meninjau banyak penelitian komunikasi. Ia membedakan antara kondisi *homophily* dan *heterophily*. Pada kondisi yang pertama, komunikator dan komunike merasakan adanya kesamaan dalam status sosial ekonomi, pendidikan, sikap, dan kepercayaan. Pada kondisi kedua, terdapat perbedaan status sosial ekonomi, pendidikan, sikap, dan kepercayaan antara komunikator dan komunike. Jadi komunikasi akan lebih efektif pada kondisi *homophily* dari pada *heterophily*. Stotland dan Dunn, (1962), Stotland, Zander, dan Natsoulas, (1961) memperkuat teori Rogers. Mereka membuktikan bahwa orang mudah berempati dan merasakan perasaan orang lain yang dipandanginya sama dengan mereka. Stotland bersama Tatchan (1961) juga menunjukkan bahwa kesamaan antara komunikator dan komunike memudahkan terjadinya perubahan pendapat, demikian dibahas oleh Rakhmat (2004:261-262).

C. HAMBATAN KOMUNIKASI

Tidaklah mudah untuk melakukan komunikasi secara efektif. Bahkan, beberapa ahli komunikasi menyatakan bahwa tidaklah mungkin seseorang melakukan komunikasi yang benar-benar efektif. Ada banyak hambatan yang bisa merusak komunikasi.

Berikut ini adalah beberapa hal yang merupakan hambatan komunikasi.

1. Gangguan/hambatan (*barrier*)

Ada beberapa jenis gangguan terhadap jalannya komunikasi yang menurut sifatnya dapat diklasifikasikan sebagai berikut:

a. Gangguan mekanik

Adalah gangguan yang disebabkan saluran komunikasi atau kegaduhan yang bersifat fisik. Contoh; gangguan suara ganda pada radio, gangguan suara mengaung dari pengeras suara.

b. Gangguan semantik

Bersangkutan dengan pesan komunikasi yang pengertiannya menjadi rusak. Gangguan semantik tersaring ke dalam pesan melalui penggunaan bahasa.

c. Gangguan kepentingan (*interest*)

Adalah membuat seseorang selektif dalam menanggapi atau menghayati suatu pesan. Orang akan hanya memperhatikan perangsang yang ada hubungannya dengan kepentingannya. Pada proses komunikasi yang terhambat oleh gangguan jenis ini, maka para pelaku komunikasi tidak akan merasakan proses komunikasi yang *tune in* (nyambung), karena masing-masing pelaku memiliki motif keinginan yang berbeda. Sebagai contoh, ketika seorang sales sedang menawarkan produk baru kepada calon pembeli, namun calon pembeli tersebut tidak memperhatikan informasi yang disampaikan sales tersebut karena kepentingannya tidak pada produk yang ditawarkan tersebut. Maka pesan komunikasi sales tersebut

menjadi gagal atau terhambat karena calon pembeli berpindah fokus kepada produk lain.

d. Gangguan motivasi terpendam

Gangguan ini akan mendorong seseorang berbuat sesuatu yang sesuai benar dengan keinginan, kebutuhan dan kekurangannya. Setiap manusia memiliki keinginan, kebutuhan, motif, dan motivasi. Ketika seseorang menyampaikan pesan kepada orang lain maka masing-masing menyampaikan keinginannya, motifnya, motivasinya dan tujuannya. Ketika keinginan, motif, dan motivasi salah satu pelaku komunikasi terpendam sedangkan pelaku komunikasi yang lainnya menyampaikan pesannya, maka terpendamnya motivasi ini akan menjadi hambatan dalam proses komunikasi. Komunikasi yang terjalin tidak *tune in* dan terjadi ketidaksepahaman (*verstehen*) sehingga efeknya komunikasi menjadi gagal dalam prosesnya.

e. Gangguan keinginan

Kebutuhan dan kekurangan seseorang berbeda dengan orang lainnya dari waktu ke waktu, dari tempat ke tempat. Begitu pula dengan intensitas tanggapan orang terhadap suatu komunikasi.

f. Gangguan prasangka

Merupakan salah satu rintangan atau hambatan berat bagi suatu kegiatan komunikasi oleh karena orang yang mempunyai prasangka belum apa-apa sudah bersikap curiga dan menentang komunikator yang hendak melancarkan komunikasi.

g. Gangguan evasi komunikasi

Yakni hambatan komunikasi pada umumnya mempunyai dua sifat, yaitu obyektif dan subyektif. Hambatan yang sifatnya obyektif adalah gangguan atau halangan terhadap jalannya komunikasi yang tidak disengaja dibuat oleh pihak lain, tapi mungkin disebabkan oleh keadaan yang tidak menguntungkan. Hambatan yang bersifat subyektif adalah yang sengaja dibuat oleh orang lain, sehingga merupakan gangguan, penentangan terhadap suatu usaha komunikasi. Cooper dan M. Johada mengemukakan beberapa jenis evasi; (1) menyesatkan pengertian (*understanding derailed*); (2) mencacatkan pesan komunikasi (*message made invalid*). (3) Mengubah kerangka referensi (*changing frame of reference*) (Effendy, 1992:45-48).

D. LINGKUP KOMUNIKASI

Ilmu komunikasi merupakan ilmu yang mempelajari, menelaah dan meneliti kegiatan-kegiatan komunikasi manusia yang luas ruang lingkungannya dan banyak dimensinya. Para mahasiswa acapkali mengklasifikasikan aspek-aspek komunikasi ke dalam jenis yang satu sama lainnya berbeda. Berikut jenis komunikasi berdasarkan konteksnya:

1. Bidang komunikasi

Yang dimaksud dengan bidang di sini adalah bidang kehidupan manusia, di mana jenis kehidupan satu dengan jenis kehidupan yang lain terdapat perbedaan yang khas (Effendy, 1993:52). Berdasarkan bidangnya, komunikasi meliputi jenis-jenis berikut:

- a. Komunikasi sosial (*social communication*)
- b. Komunikasi organisasi atau manajerial (*organization /management communication*)
- c. Komunikasi bisnis (*business communication*)
- d. Komunikasi politik (*political communication*)
- e. Komunikasi internasional (*international communication*)
- f. Komunikasi antarbudaya (*intercultural communication*)
- g. Komunikasi pembangunan (*development communication*)
- h. Komunikasi tradisional (*traditional communication*).

Berikut ini akan dikemukakan bidang-bidang komunikasi terangkum dalam Ensiklopedi Komunikasi (Sobur, 2014:404) yang merambah di segala bidang:

- a. Komunikasi bisnis
- b. Komunikasi kesehatan
- c. Komunikasi lingkungan
- d. Komunikasi lintas budaya
- e. Komunikasi manajemen
- f. Komunikasi pemasaran
- g. Komunikasi organisasional
- h. Komunikasi pembangunan
- i. Komunikasi pertanian
- j. Komunikasi politik
- k. Komunikasi publik
- l. Komunikasi ritual
- m. Komunikasi sastra
- n. Komunikasi sosial
- o. Komunikasi tradisional
- p. Komunikasi yang dimediasi komputer

2. Sifat komunikasi

Berikut ini akan dikemukakan pendapat Effendy (1993:53-56) mengenai sifat, tatanan, tujuan, fungsi, teknik, dan metode komunikasi. Namun terlebih dahulu akan dikemukakan mengenai sifat komunikasi:

a. Komunikasi verbal (*verbal communication*)

Adalah komunikasi dengan menggunakan bahasa sebagai alatnya dan bibir untuk medianya. Adapun komunikasi verbal ini bisa diklasifikasikan lagi menjadi:

- Komunikasi lisan (*oral communication*);
- Komunikasi tulisan (*write communication*).

b. Komunikasi nirverbal (*nonverbal communication*)

Yaitu komunikasi yang menggunakan:

- Kial (*gestural/body communication*);
- Komunikasi gambar (*pictorial communication*).

c. Komunikasi tatap muka (*face to face communication*)

Yaitu komunikasi yang berhadapan langsung antara komunikator dengan komunikannya.

d. Komunikasi bermedia atau istilah asingnya (*mediated communication*).

Komunikasi yang menggunakan media kedua selain media pertama atau primer.

e. Tatanan komunikasi

Yang dimaksud dengan tatanan komunikasi adalah proses komunikasi ditinjau dari jumlah komunikannya, apakah satu orang, dua orang, sekelompok orang, atau sejumlah orang yang bertempat tinggal tersebar. Berdasarkan situasi komunikasi seperti itu, maka diklasifikasikan sebagai berikut;

(1) Komunikasi pribadi (*personal communication*):

- Komunikasi intrapribadi (*intrapersonal communication*);
- Komunikasi antarpribadi (*interpersonal communication*).

(2) Komunikasi kelompok (*group communication*), yang dibagi lagi menjadi:

- Komunikasi kelompok kecil (*small group communication*);
- Komunikasi kelompok besar (*large group communication*).

(3) Komunikasi massa (*mass communication*):

- Komunikasi media massa cetak/pers seperti surat kabar, majalah;

(4) Komunikasi media massa elektronik (*electronic mass media communication*)

Berkaitan dengan jangkauan massa yang besar dan heterogen seperti radio, televisi, film dan lain-lain.

(5) Tujuan komunikasi

Manusia ketika berkomunikasi tentulah memiliki tujuan atau motif-motif tertentu. Motif itu bisa berdasarkan pengalaman di masa yang lalu, atau motif untuk kepentingan masa kini dan masa yang akan datang. Tujuan kita berkomunikasi adalah untuk:

- a. Mengubah sikap (*to change the attitude*);
- b. Mengubah opini, pendapat, pandangan (*to change the opinion*);
- c. Mengubah perilaku (*to change the behavior*);
- d. Mengubah masyarakat (*to change the society*).

(6) Fungsi komunikasi

Fungsi kita berkomunikasi adalah untuk:

- a. Menginformasikan (*to inform*);
- b. Mendidik (*to educate*);

- c. Menghibur (*to entertain*);
- d. Mempengaruhi (*to influence*) khalayak atau pendengar kita.

(7) Teknik komunikasi

Individu harus mempunyai keterampilan berkomunikasi yang dilakukan, teknik komunikasi diklasifikasi sebagai berikut:

- a. Komunikasi informatif (*informative communication*);
- b. Komunikasi persuasif (*persuasive communication*);
- c. Komunikasi pervasif (*pervasive communication*);
- d. Komunikasi koersif (*coersive communication*);
- e. Komunikasi instruktif (*instructive communication*);
- f. Hubungan manusiawi (*human relations*).

(8) Metode Komunikasi

Metode komunikasi meliputi kegiatan-kegiatan yang terorganisir sebagai berikut:

- a. Jurnalisme cetak (*printed journalism*);
- b. Jurnalisme elektronik (*electronic journalism*);
- c. Hubungan masyarakat (*public relations*);
- d. Periklanan (*advertisement*);
- e. Propaganda (*propaganda*);
- f. Perang urat syaraf (*psywar*);
- g. Perpustakaan (*library*).

Metode komunikasi ini selalu dipergunakan dalam penelitian-penelitian komunikasi ataupun dalam praktik sehari-hari terutama dalam profesi seperti bidang kehumasan, marketing, kejournalistikan, periklanan, politik, dan lain sebagainya.

BAB 2

MANUSIA ADALAH KOMUNIKATOR

Oleh: Naniek Afrilla Framanik

Selama berabad-abad, menurut Steward L. Tubbs dan Sylvia Moss dalam buku *Human Communication*, kita menganggap bahwa bahasa lisan hanya digunakan oleh manusia modern (*homo sapiens*). Namun ternyata, beberapa tahun belakangan ini ditemukan bukti-bukti yang menunjukkan bahwa makhluk pertama yang menggunakan komunikasi lisan adalah manusia purba (*Neanderthals*) atau manusia yang hidup sekitar tahun 60.000 tahun yang lalu. Garrett (1989), seperti dikutip Tubbs dan Moss, melaporkan: Kini, semua tim penelitian internasional telah menemukan salah satu tulang yang diyakini sebagai sejenis tulang manusia purba, yang dapat menjelaskan kemampuan lisan pada manusia modern.

Baruch Arensburg dari Universitas Tel Aviv Bersama timnya menemukan tulang hyoid ketika melakukan penggalian di Gua Kebara, Israel. Hyoid adalah tulang berbentuk U yang menyangga lidah dan otot-ototnya...Pria dan wanita telah berkomunikasi selama lebih dari 60.000 tahun. Walaupun demikian, hingga kini kita merasa perlu untuk menyempurnakan cara-cara berkomunikasi, bahkan mungkin lebih memerlukannya dari pada sebelum ini (Tubbs dan Moss, 1994) dalam (Sobur, 2014:391)).

Manusia adalah komunikator yang dapat berinteraksi antarmanusia lainnya dengan begitu mengagumkan. Teoritis komunikasi yang menggunakan istilah komunikator adalah Braddox, Lasswell, dan Shannon Weaver. Sedangkan Wilbur Schramm memberi istilah komunikator adalah *source*, dan untuk komunikan adalah *receiver*, sedangkan Littlejohn memberi istilah “pelaku komunikasi”. Manusia menggunakan logikanya untuk menyampaikan pendapat, berargumentasi, membela diri, menyerang lawan bicara, dan menerima pendapat orang lain. Di samping menggunakan pikirannya, manusia juga menggunakan perasaannya, ketika berinteraksi dengan manusia lainnya. Manusia menikmati interaksi itu, ia mampu menyatakan pernyataan-pernyataan bersifat rasional, emosional dan motivasional.

Para peneliti sangat tertarik untuk mengkaji manusia. Maka dari itu mereka menggolongkan kajian-kajiannya ke dalam beberapa tradisi. Tradisi yang paling terkenal untuk kajian komunikator atau pelaku komunikasi adalah sosiopsikologi, sibernetika, sosial, budaya, fenomenologi, dan kritis. Adapun bidang-bidang profesi yang mengkaji teori-teori “pelaku komunikasi” selain ilmu komunikasi khususnya adalah ilmu sosiologi (terkait interaksi sosial), ilmu hukum (terkait kasus-kasus yang membutuhkan interogasi, interview, observasi secara khusus, baik hukum pidana, perdata, atau hukum internasional), ilmu politik (terkait kampanye, *lobbying*), ilmu pertanian (terkait penyuluhan, pendampingan, kemitraan), komunikasi kesehatan (konseling, dan konsultasi), komunikasi profetik (konseling, dan terapi), marketing (promosi, kampanye, dan *direct selling*), dan ilmu *public relations*. Bidang baru yang sedang dikembangkan

adalah ilmu kemaritiman dan transportasi udara yang memerlukan kajian tentang teori-teori komunikator.

Teori-teori komunikator ini termasuk ke dalam kajian tradisi sosiopsikologi dan sibernetika. Khusus untuk tradisi sosiokultural dan kritis, kita tidak akan menggunakan istilah “komunikator” tapi “pelaku komunikasi”. Ada semacam pandangan bahwa penggunaan istilah “komunikator”, dan “komunikasikan” terlalu dipisah-pisahkan. Untuk tradisi sosiokultural dan fenomenologi lebih senang menggunakan istilah “pelaku komunikasi”.

Teori-teori komunikator diteliti dan dikembangkan dalam Tradisi sosiopsikologis. Teori komunikator berbicara tentang konsistensi perilaku seseorang terhadap situasi. Salah satu tujuan psikologi adalah untuk mengidentifikasi dan mengukur kepribadian dan sifat perilaku individu. Ahli teori komunikasi juga tertarik pada perbedaan setiap individu dan telah mengembangkan penelitian terkait sifat-sifat komunikasi seperti pernyataan kecemasan, atau pertentangan (*argumentativeness*), dan penelaahan tentang sifat-sifat individu. Aspek-aspek ini banyak dibahas dalam penelitian komunikasi antar pribadi, komunikasi antarkelompok, dan komunikasi organisasi.

Selanjutnya teori-teori komunikator banyak dikaji dalam tradisi sibernetika yaitu bagaimana individu mengolah informasi dan menyusunnya ke dalam sistem kognitif. Kita menerima banyak informasi setiap hari. Beberapa dari informasi yang kita terima adalah fakta, sedangkan informasi lainnya bermuatan nilai dan opini, ada pula informasi yang meminta tindakan, dan sebagian lainnya memberikan penjelasan. ada pertanyaan yang patut kita jawab, (1) bagaimana individu mengolah informasi? (2) Apa yang kita lakukan dengan informasi tersebut? (3) Apakah

informasi tersebut sesuai dengan pengalaman kita atau tidak dan seterusnya.

Kajian sosiokultural dan kritis juga sangat tertarik untuk mengkaji manusia. Bagaimana cara manusia mempersiapkan diri ketika berinteraksi dengan manusia lainnya, menerjemahkan pemahamannya untuk dikemukakan kepada individu lainnya dan menyatakan penolakan dan kritikan atas suatu ide dari individu lain. Kiranya, pendahuluan ini dapat membuat Anda mulai merenungkan dan mengelaborasi kira-kira teori apa saja yang akan dihadirkan pada buku ini terkait manusia sebagai “pelaku komunikasi”. Teori-teori ini akan sangat membantu Anda dalam menguraikan permasalahan yang Anda temui di lapangan. Namun, sebelum Anda membaca teori-teori mengenai pelaku komunikasi, ada baiknya Anda membaca terlebih dahulu beberapa konsep yang harus dimiliki oleh pelaku komunikasi.

Sebagai pelaku komunikasi, individu memiliki kompetensi-kompetensi sebagai syarat dalam kegiatan berkomunikasi. Untuk mendapatkan gambaran tentang kompetensi komunikasi yang harus dimiliki oleh pelaku komunikasi, mula-mula akan diuraikan pengertian tentang ‘konsep kompetensi’ dan kemudian ‘konsep kompetensi komunikasi’. Dalam bahasa Inggris terdapat minimal tiga peristilahan yang mengandung makna apa yang dimaksud dengan istilah kompetensi, yakni: (1) *competence (n) is being competent, ability (to the work)* (Hornby, dkk, 1962:192). (2) *Competent (adj) refers to (person) having ability, power, authority, skill, knowledge, etc (to do what is needed)* (Hornby, dkk, 1962:193). (3) *Competency is a rational performance which satisfactorily meets the objectives fo a desired condition* (Johnson, dkk, 1974:23).

Definisi pertama menunjukkan bahwa kompetensi itu pada dasarnya menunjukkan kepada kecakapan atau kemampuan individu untuk mengerjakan suatu pekerjaan. Sedangkan definisi kedua menunjukkan lebih lanjut bahwa kompetensi itu pada dasarnya merupakan suatu sifat (karakteristik) orang-orang yang berkompoten, yakni orang-orang yang memiliki kecakapan, daya (kemampuan), otoritas (kewenangan), kemahiran (keterampilan), pengetahuan dan sebagainya untuk mengerjakan apa yang diperlukan. Kemudian definisi ketiga, lebih jauh lagi mengatakan bahwa kompetensi menunjukkan kepada tindakan (kinerja) rasional yang dapat mencapai tujuan-tujuannya secara memuaskan berdasarkan kondisi (prasyarat) yang telah diharapkan. (Makmun, 2000:1). Dari batasan tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa kompetensi pada dasarnya merupakan seperangkat kemampuan yang diperlukan untuk menjalankan tugas dan fungsinya secara maksimal.

Sejalan dengan pendapat Malcolm R. Parks (1994:591) dalam artikelnya "*Communicative Competence and Interpersonal Control*" yang mengutip pendapat Chomsky (1965), Pylyshyn (1973), McCroskey (1982), dan Phillips (1984) yang menganjurkan bahwa kompetensi tidak saja berkaitan dengan ranah kognitif yang sifatnya *inner* aspek saja, akan tetapi ada kaitannya dengan aspek afektif. Kompetensi memiliki sejumlah karakteristik, sebagaimana yang dikemukakan Makmun (2000:70) sebagai berikut: (1) Mampu melakukan suatu pekerjaan tertentu secara rasional, dalam arti ia harus memiliki visi dan misi yang jelas mengapa ia melakukan apa yang dilakukannya berdasarkan analisis kritis dan pertimbangan logis dalam membuat pilihan dan mengambil keputusan tentang apa yang dikerjakannya. (2)

Menguasai perangkat pengetahuan (teori dan konsep, prinsip dan kaidah, hipotesis, generalisasi, data dan informasi, tentang seluk beluk apa yang menjadi bidang tugas pekerjaannya. (3) Menguasai perangkat keterampilan (strategi dan taktik, metode dan teknik, prosedur dan mekanisme, sarana dan instrumen) tentang cara bagaimana dan dengan apa harus melakukan tugas pekerjaannya. (4) Memahami perangkat persyaratan ambang (*basic standards*) tentang ketentuan kelayakan normatif minimal kondisi dari proses yang dapat ditoleransikan dan kriteria keberhasilan yang dapat diterima dari apa saja yang dilakukannya. (5) Memiliki daya (motivasi) dan citra (aspirasi) unggulan dalam melakukan tugas pekerjaannya. Ia bukan sekedar puas dengan memadai persyaratan minimal, melainkan berusaha mencapai yang sebaik mungkin (*profesiencies*). (6) Memiliki kewenangan (*authority*) yang memancar atas penguasaan perangkat kompetensinya yang dalam batas tertentu dapat didemonstrasikan (*observable*) dan terukur (*measurable*), sehingga memungkinkan memperoleh pengetahuan pihak berwenang (*certifiable*).

Selanjutnya Aristoteles menyatakan ada tiga (3) faktor yang harus diperhatikan dalam berkomunikasi, yaitu *ethos*, *pathos*, dan *logos*. "*Ethos* berarti sumber kepercayaan (*source credibility*) yang ditunjukkan oleh seorang komunikator yang ahli di bidangnya, sehingga dapat dipercaya karena keahliannya; *Pathos* berarti himbuan emosional (*emosional appeals*) yang ditunjukkan oleh seorang komunikator dengan menampilkan gaya dan bahasa yang membangkitkan kegairahan dan semangat yang berkobar-kobar kepada komunikannya. *Logos* mengandung arti himbuan logis (*logical appeals*) yang ditunjukkan oleh

komunikator bahwa uraiannya masuk akal, sehingga patut diikuti dan dilaksanakan oleh khalayak.” (Rakhmat, 2004:254).

Selanjutnya ada beberapa kriteria yang dimiliki individu terkait *ethos*, *pathos*, dan *logos* sebagai berikut, Hovland dan Weiss (1951) dalam Rahmat (2004:256) menyebut *ethos* ini *credibility* yang terdiri dari dua unsur: *Trustworthiness* (dapat dipercaya) dan *expertise* (keahlian). Untuk istilah *expertise*, McCroskey menyebutnya *authoritativeness*. Faktor lainnya yang mempengaruhi efektivitas komunikator adalah *attractiveness* (daya tarik).

Kredibilitas adalah seperangkat persepsi komunikate tentang sifat-sifat komunikator. Dalam definisi ini terkandung dua hal: 1) Kredibilitas adalah persepsi komunikate; jadi tidak inheren atau melekat dalam diri komunikator; 2) Kredibilitas berkenaan dengan sifat-sifat komunikator yang selanjutnya kita sebut sebagai komponen-komponen kredibilitas. Karena kredibilitas itu adalah masalah persepsi, maka kredibilitas akan berubah bergantung kepada pelaku persepsi (*communicate*), topik yang dibahas dan situasi (Rakhmat, 2004:257).

Terkait dengan ini Rakhmat (2004:260) berpendapat mengenai komponen-komponen kredibilitas sebagai berikut: “Keahlian adalah kesan yang dibentuk oleh komunikate tentang komunikator dalam hubungannya dengan topik yang dibicarakan. Komunikator yang dinilai tinggi pada keahlian dianggap cerdas, mampu, ahli, tahu banyak, berpengalaman atau terlatih.” Jadi menurut Rakhmat, seorang komunikator yang dianggap mempunyai otoritas maka ia dinilai mampu, ahli, tahu banyak, berpengalaman atau terlatih terhadap apa yang dibicarakan. Namun sebaliknya, komunikator yang dianggap rendah pada

keahlian dianggap tidak berpengalaman, tidak tahu bahkan dianggap bodoh. Komponen yang kedua dari kredibilitas ialah kepercayaan. Mengenai kepercayaan yaitu: "Kepercayaan adalah kesan komunikate tentang komunikator yang berkaitan dengan wataknya. Apakah komunikator dinilai jujur, tulus, bermoral, adil, sopan dan etis? Atau apakah ia dinilai tidak jujur, lancung, suka menipu, tidak adil, dan tidak etis." Dari uraian tersebut jelaslah bahwa komunikator dipercaya oleh komunikate jika ia dinilai jujur, tulus, bermoral, adil, dan sopan. Sebaliknya ia dinilai tidak dipercaya komunikate jika ia dinilai tidak jujur, suka menipu, tidak bermoral, tidak etis dan tidak sopan. Selanjutnya komunikator yang menyampaikan pesan dengan kredibilitas tinggi akan lebih banyak memberikan pengaruh kepada perubahan sikap penerima dari pada jika disampaikan oleh komunikator yang kredibilitasnya rendah." (Sutaryat,1984:188).

Terdahulu telah dijelaskan mengenai komponen-komponen kredibilitas, dan berikut ini akan dijelaskan 'tipe-tipe kredibilitas' dalam 'Komunikasi dan Penerapannya' sebagai berikut: (1) Kredibilitas berdasarkan titel yaitu seseorang yang mempunyai kredibilitas karena ia mempunyai titel di depan namanya. (2) Kredibilitas yang didapat selama ia berkomunikasi yaitu seseorang mendapatkan kredibilitas selama berkomunikasi karena kita mendapatkan kesan pada lawan bicara kita selama dalam pembicaraan, masing-masing merasa terkesan pada kedua belah pihak dan keduanya menguasai topik yang sedang dibicarakan. (3) Kredibilitas yang didapat di akhir komunikasi yakni, setelah selesai pembicaraan, baru kita menyadari bahwa kita bisa mempercayai lawan bicara kita, terlihat dari adanya

kesan kepercayaan dan melanjutkan pembicaraan di lain waktu. (Siahaan,1991:58).

Pendapat tersebut di atas menyatakan bahwa titel, kecakapan atau kemahiran komunikator akan mempengaruhi pelaku persepsi atau komunikate tentang kredibilitas lawan bicaranya. Tetapi kita tidak hanya melihat pada kredibilitas sebagai faktor yang mempengaruhi efektivitas sumber. Ada unsur lainnya yaitu atraksi pada komunikator. Faktor-faktor situasional yang mempengaruhi atraksi interpersonal salah satunya adalah daya tarik fisik, dan kesamaan kemampuan (Rakhmat, 2004:261). Kita cenderung menyenangi orang-orang yang tampan atau cantik, yang banyak kesamaannya dengan kita dan yang memiliki kemampuan yang lebih tinggi dari kita. Daya tarik fisik menyebabkan komunikator menjadi menarik, dan karena menarik ia memiliki daya persuasif. Tetapi kita juga tertarik kepada seseorang karena adanya beberapa kesamaan antara dia dan kita.

Everet M. Roger (1971) mengatakan dalam Rakhmat (2004:262) bahwa; setelah meninjau banyak penelitian komunikasi. Ia membedakan antara kondisi *homophily* dan *heterophily*. Pada kondisi yang pertama, komunikator dan komunikate merasakan adanya kesamaan dalam status sosial ekonomi, pendidikan, sikap, dan kepercayaan. Pada kondisi kedua, terdapat perbedaan status sosial ekonomi, pendidikan, sikap, dan kepercayaan antara komunikator dan komunikate. Jadi komunikasi akan lebih efektif pada kondisi *homophily* dari pada *heterophily*. Stotland dan Dunn, (1962), Stotland, Zander, dan Natsoulas, (1961) memperkuat teori Rogers. Mereka membuktikan bahwa orang mudah berempati dan merasakan

perasaan orang lain yang dipandang sama dengan mereka. Stotland bersama Tatchan (1961) juga menunjukkan bahwa kesamaan antara komunikator dan komunike memudahkan terjadinya perubahan pendapat (Rakhmat, 2004:262). Demikian, beberapa pandangan tentang syarat-syarat yang harus dimiliki para pelaku komunikasi agar komunikasi yang dilakukan berhasil dan dapat dipahami oleh pelaku komunikasi lainnya. Pada bab selanjutnya, kita akan mulai mengkaji tentang teori-teori pelaku komunikasi.

BAB 3

RAGAM TEORI SIFAT

Oleh:

**Andi Budi Sulistijanto, Nia Kurniati, Risma Kartika,
Sholeh Hidayat**

Pada bab ini, kita akan membicarakan tentang ragam teori sifat. Teori-teori sifat ini dikaji dalam tradisi sosiopsikologis. Akar utama teori-teori sifat adalah “behaviorisme psikologis”. Termasuk di dalamnya teori pertentangan (*argumentativeness theory*), teori kecemasan berkomunikasi dan bersosialisasi (*social and communicative anxiety*), model faktor sifat (*traits factor model*), dan teori sifat (*traits theory*), watak dan biologis (*nature and biology*).

Teori-teori yang bernaung dalam teori sifat sangat tepat diaplikasikan dalam penelitian metode kuantitatif dengan paradigma positivistik. Paradigma positivistik ini sangat mapan diaplikasikan di banyak universitas di seluruh dunia. Beberapa universitas bahkan tidak merekomendasikan untuk meneliti dengan pendekatan kualitatif walaupun mereka berlatar belakang ilmu sosial. Teori-sifat, terkenal dengan istilah “ciri sifat” atau “ciri bawaan”, adalah teori yang sangat penting pada riset komunikasi. Teori ini berpendapat bahwa orang cenderung menunjukkan gaya komunikasi tertentu dan memprediksi bahwa ciri-ciri bawaan ini akan membuat orang berkomunikasi dengan cara-cara tertentu.

Perspektif behaviorisme digagas oleh Wilhelm Wundt pada pada Abad ke-19, tepatnya tahun 1882-1920. Pemikiran Wilhelm Wundt ini menginspirasi para pemikir-pemikir pada zamannya sehingga melahirkan “Perspektif behaviorisme radikal” yang dikemukakan Charles Darwin (1809-1882), John Broadus Watson (1878-1958), dan Burrhusm Frederik Skinner pada tahun (1904-1990) yang nantinya akan ditentang oleh George Herbert Meaddengan teori interaksionisme simboliknya.

Pemikiran behavioristik berkaitan dengan perilaku manusia (Wintered, 1994). Pemikiran ini, mengemukakan pandangan yang menyatakan individu memberikan respon secara membabi buta dan tanpa kesadaran terhadap rangsangan dari luar (Ritzer & Goodman, 2003:266). Perspektif tersebut diusung oleh Watson. Menariknya, Watson adalah murid dari Herbert Mead yang berpandangan bersebrangan dengan gurunya itu. Istilah ‘behaviorisme radikal Watson’ (Buckley, 1989) memusatkan perhatian pada perilaku individual yang dapat diamati. Sasaran perhatiannya adalah pada stimuli atas perilaku yang mendatangkan respon.

Pandangan para teoritisi tentang behaviorisme radikal adalah sebagai berikut:

- Manusia mendukung pada respons yang tampak dari gerakan.
- Manusia tidak melakukan introspeksi.
- Aspek perilaku manusia dapat diamati secara kasat mata.
- Psikologi radikal mempelajari aktivitas atau perilaku individu dimulai dari rangsangan stimulus dan respons secara buta.
- Stimulus dapat menghasilkan respons secara seketika.

- Behaviorisme radikal tidak mempelajari proses mental dan kesadaran aktor.
- Psikologi radikal, memperhatikan respons secara langsung.
- Pemusatan perhatian pada perilaku terlalu disederhanakan.
- Perilaku adalah aspek sentral dari kehidupan.
- Tampak citra pasif aktor yaitu aktor sebagai boneka, sebagai objek (Mead, 1934).

Selanjutnya, “teori kognitif dan perilaku” adalah *grand theory* untuk teori pertentangan, teori kecemasan berkomunikasi dan bersosialisasi, model faktor sifat, dan teori sifat, watak dan biologis. Teori kognitif dan perilaku menekankan pada individual-psikologi. Secara tradisional, perilaku psikologis berurusan dengan hubungan antara stimuli, masukan-masukan dan respon-respon perilaku atau keluaran-keluaran dan timbangan sebagai hasil pembelajaran. Kognitivisme mengenai hubungan stimulus-respon mengambil penekanan pada area kognitif. Sebagian besar penelitian ini bergerak dalam riset psikologi yang mempelajari tingkah laku manusia (*human behavior*).

Berbagai penelitian yang dilakukan di bidang ini, berupaya menjelaskan bagaimana, dan mengapa individu bertingkah laku atau melakukan tindakan tertentu. *Grand theory* kognitif dan perilaku ini terkait dengan teori-teori besar lain dalam ilmu psikologi yaitu: (1) Psikoanalisis: manusia sebagai makhluk yang digerakkan oleh keinginan-keinginan terpendam (*homo volens*); (2) kognitif: melihat manusia sebagai makhluk yang aktif mengorganisasikan dan mengolah stimuli yang diterimanya (*homo sapiens*); (3) behaviorisme: memandang manusia sebagai makhluk yang digerakkan semuanya oleh lingkungan (*homo mechanicus*); (4) humanisme: menggambarkan manusia sebagai

perilaku aktif dalam merumuskan strategi transaksional dengan lingkungannya (*homo ludens*).

Teori sifat individu adalah *middle range theory* yang memayungi teori pertentangan, teori kecemasan berkomunikasi dan bersosialisasi, model faktor sifat, dan teori sifat, watak dan biologis. Teori sifat individu menjelaskan bagaimana kita berpikir sebagai komunikator individu. Bahwa suatu sifat (*traits*) adalah karakteristik individu yang dapat dibedakan dengan individu lainnya (Littlejohn dan Foss, 2005:62). Sifat menunjukkan pola atau cara yang relatif tidak banyak berubah (konsisten) mengenai bagaimana seseorang berpikir, merasakan dan bertindak dalam berbagai situasi yang dihadapinya. Sifat sering digunakan untuk memprediksi tingkah laku. Dalam hal ini tingkah laku seseorang ditentukan oleh kombinasi antara sifat yang dimilikinya dengan faktor situasional yang ada pada saat itu. Bagaimana cara seseorang berkomunikasi pada saat tertentu bergantung pada sifat yang dimilikinya sebagai individu serta situasi yang tengah dihadapinya. Pada kasus pembunuhan Wayan Mirna Salihin, yang dilakukan oleh Jessica Kumala Wongso tahun 2016, telah menyita perhatian publik. Saat itu salah satu saksi ahli dari Universitas Indonesia menjelaskan kepada majelis hakim tentang keterkaitan antara kebiasaan individu dengan faktor situasional terkait analisisnya kepada terdakwa Jessica.

Manusia adalah pelaku komunikasi. Setiap individu akan mempersiapkan dirinya ketika akan berkomunikasi dengan orang lain. Ia akan bersiap-siap dengan pemikirannya, mengelola gaya yang akan ditampilkannya, menyelaraskan antara pikiran dan perilakunya, mengatur sikap, mengatur kapan harus bertindak dan hebatnya manusia dapat melakukan seleksi dan memutuskan

sesuatu dalam beberapa detik saja. Individu sebagai pelaku komunikasi telah merebut perhatian sejumlah besar peneliti. Pada bab ini, kita mengacu pada beberapa tradisi teori tentang individu sebagai pelaku komunikasi tersebut. Tradisi yang paling terkemuka adalah sosiopsikologi, tetapi di samping itu sibernetika, sosial budaya, dan tradisi kritis juga telah memberikan pengetahuan yang mendalam tentang teori pelaku komunikasi.

Dasar tradisi ini adalah konsistensi perilaku seseorang terhadap situasi. Salah satu tujuan dari psikologi adalah untuk mengidentifikasi serta mengukur kepribadian dan sifat perilaku individu. Ahli teori komunikasi juga tertarik pada perbedaan setiap individu dan telah mengembangkan sejumlah pengujian untuk mengetahui bagaimana individu menilai sifat-sifat komunikasi seperti komunikasi yang bersifat kecemasan atau pertentangan. Jika Anda terperdaya oleh pertanyaan tentang sifat-sifat komunikasi yang menentukan gaya komunikasi Anda, situasi komunikasi semacam apa yang Anda sukai dan mana yang Anda hindari, serta apakah Anda sama dan berbeda dari orang lain dalam hal komunikasi Anda, maka dengan sendirinya Anda akan terikat dengan teori-teori ini pada tradisi sosiopsikologi.

Teori tentang sifat dan pengolahan informasi berakar dengan kuat pada psikologi dan berorientasi psikologis, tetapi ketika Anda berpikir tentang diri Anda, Anda segera menyadari bahwa sebagian besar dari diri Anda dibentuk oleh interaksi dalam kelompok sosial dan terdiri dari budaya Anda, kisah Anda sebagai seseorang, dan kesan yang telah Anda ciptakan dengan orang lain selama berinteraksi seumur hidup. Walaupun banyak masyarakat Barat menggolongkan sifat dan perbedaan setiap

individu, hal ini hanyalah bagian dari sebuah kisah. Sebenarnya identitas Anda banyak bergantung pada apa yang Anda bagi dengan orang lain. Perbedaan ini, antara konstruksi psikologis dan konstruksi sosial—menciptakan sebuah titik pembagi dalam teori-teori sosiopsikologis mengenai pelaku komunikasi.

Tradisi sosiopsikologis dalam teori komunikasi mempunyai pengaruh yang sangat kuat pada bagaimana cara kita berpikir tentang pelaku komunikasi sebagai individu. Tradisi ini berlandaskan pada penelitian tentang perilaku manusia. Tradisi sosiopsikologis mengkaji individu sebagai makhluk sosial. Kajian ini berasal dari kajian psikologi sosial, tradisi ini memiliki tradisi yang kuat dalam kajian komunikasi (Littlejohn, 1982: 243-285). Teori-teori yang bernaung dalam tradisi sosiopsikologis ini berfokus pada perilaku sosial individu, variabel psikologis, efek individu, kepribadian dan sifat, persepsi, serta kognisi. Meskipun teori-teori ini memiliki banyak perbedaan, mereka sama-sama memperhatikan perilaku dan sifat-sifat pribadi serta proses kognitif yang menghasilkan perilaku (Littlejohn, 2009:63).

Sebagai makhluk sosial, individu menyadari bahwa ia memiliki berbagai karakteristik yang ditunjukkan ketika berkomunikasi dengan orang lain. Pemikiran yang berasal dari ilmu psikologi ini telah berkembang menjadi suatu pemikiran yang sangat berpengaruh dalam teori komunikasi. Pemikiran sosiopsikologi ini sangat bermanfaat dalam membantu kita untuk memahami berbagai situasi sosial di mana kepribadian menjadi penting di dalam mempengaruhi orang lain. Dalam tradisi sosiopsikologis, penjelasan psikologis menjadi penting karena menurut pemikiran ini terdapat suatu mekanisme universal pada diri setiap individu yang akan mengarahkan tindakannya.

Mekanisme universal ini dapat diketahui melalui riset yang cermat.

Teori pertentangan, teori kecemasan berkomunikasi dan bersosialisasi, model faktor sifat, dan teori sifat, watak dan biologis berada pada level komunikasi intrapersonal. Komunikasi intrapersonal meliputi fenomena yang terjadi dalam diri individu selama situasi komunikatif tanpa memandang pada berapa banyak orang yang terlibat di dalamnya. Jadi lebih dari sekedar adanya *setting* atau peristiwa satu orang untuk terjadinya komunikasi. Di tingkat intrapersonal fokusnya selayaknya pada nilai, dan sikap yang dianut oleh setiap individu (Fisher, 1978: 212).

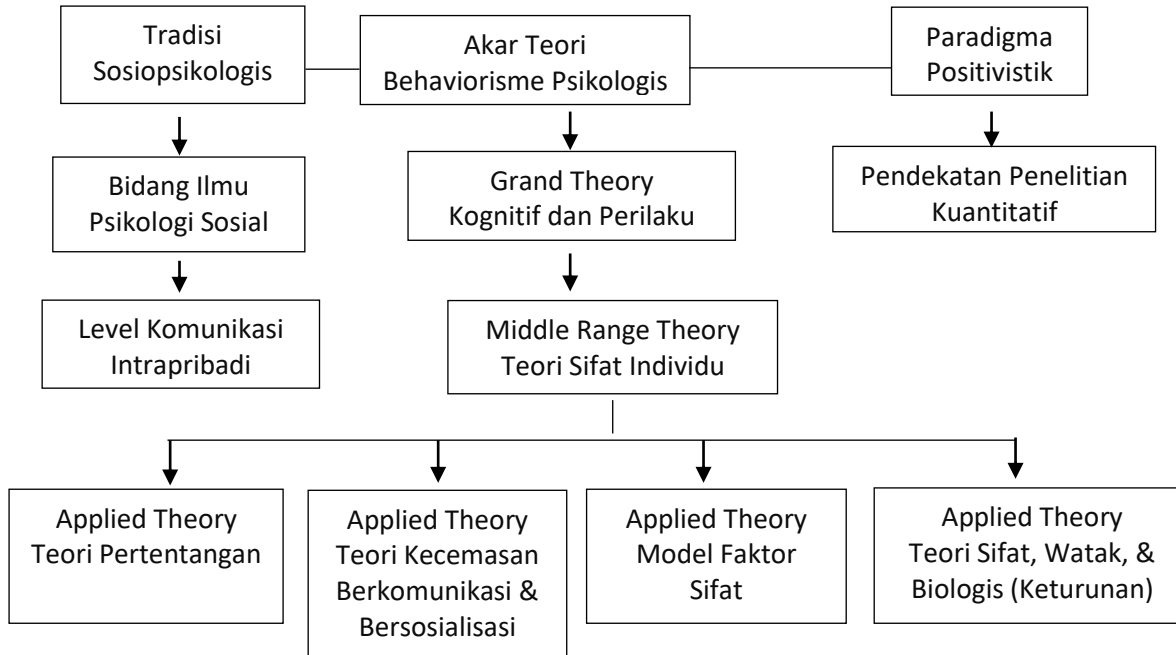
Mortensen (1972) mengemukakan bahwa komunikator itu dapat ditinjau dari segi orientasinya—melihat pada dirinya sendiri (*self directed*), melihat pada orang lain (*other directed*), dan koorientasi yang mengarah pada diri sendiri, Mortensen menyatakan komunikatornya unik, terintegrasi, konsisten, dan aktif. Ada implikasi yang kuat bahwa setiap individu yang berkomunikasi secara aktif terlibat dalam banyak introspeksi diri dalam proses menghubungkan dirinya dengan orang lain dan dengan dunia sekelilingnya. Bersamaan dengan adanya penekanan pada tingkat intrapersonal komunikasi dan pada apa yang sedang berlangsung di dalam diri orang yang bersangkutan adalah konseptualisasi atas manusia sebagai pengolah informasi yang sangat canggih (Fisher, 1978: 213).

Psikologi sosial adalah bidang atau disiplin yang tepat untuk teori-teori sifat ini. Bidang ini adalah turunan dari ilmu psikologi yang merupakan akar ilmu komunikasi. Kajian-kajian sifat termasuk ke dalam kajian perspektif psikologis (Morrison, 2015:

66). Perspektif psikologis meletakkan komunikasi pada mental manusia, pengirim dan penerima. Perspektif psikologis adalah sebuah sintesis dari pandangan psikologi kognitif dan perilaku. Pandangan ini mengemukakan bahwa manusia sebagai suatu organisme yang aktif mencari dan menerima proses stimulus yang baru masuk, dan perilaku manusia merupakan akibatnya atau karena hasil dari respons yang dipelajari. Seperti halnya komunikasi, psikologi merupakan disiplin ilmu yang beranekaragam dengan spesialisasi-spesialisasi yang dihubungkan secara longgar, misalnya psikologi kepribadian, psikologi sosial, psikologi industri, psikologi penyuluhan, psikologi abnormal, psikologi fisiologis, psikologi klinis, psikologi arkitektual, psikologi humanistik, psikologi pendidikan, dan seterusnya (Fisher, 1978:191).

Model psikologis dari komunikasi jarang tampak dalam literatur teori komunikasi sebagai suatu pandangan yang utuh mengenai proses komunikatif. Biasanya, para ahli teori komunikasi yang akan mempergunakan perspektif psikologis memadukan karakteristik psikologis dari komunikasi dengan karakteristik model mekanistik. Karena itu, metode yang paling bermanfaat untuk mengkaji model berikut adalah dengan jalan membentangkan model ini di atas model mekanistik. Secara khusus, model psikologis berfokus pada sumber-penerima, manusia itu sendiri secara individual, dan menyelami susunan kognitif dan afektif dari pihak yang berkomunikasi (Fisher, 1978:201). Berikut ini akan ditampilkan bagan struktur akar teori sifat:

Bagan 1
Struktur Akar Teori Sifat



A. TEORI PERTENTANGAN

Oleh: Andi Budi Sulistianto

Teori pertentangan (*argumentativeness theory*), termasuk *applied theory*. Teori pertentangan ini termasuk di dalam kajian-kajian sifat manusia (Littlejohn, 2009: 96). Suatu sifat (*traits*) adalah sebuah kualitas atau karakteristik pembeda; ini merupakan cara berpikir, merasakan, dan bertingkah laku yang konsisten terhadap situasi. Sifat-sifat tersebut seringkali digunakan untuk memprediksi perilaku. Para psikolog meyakini bahwa perilaku ditentukan oleh sebuah gabungan dari faktor sifat dan situasi. Bagaimana Anda berkomunikasi dalam situasi tertentu bergantung pada sifat yang Anda perhatikan sebagai seorang individu dan situasinya atau lingkungan di mana Anda dapat menemukan identitas Anda sendiri.

Pertentangan (*Argumentativeness*) adalah kecenderungan untuk ikut serta dalam percakapan tentang topik-topik kontroversial, untuk mendukung sudut pandang Anda, dan untuk menolak keyakinan yang berbeda (Infante, 1993: 162-168). Dominic Infante (1993) dan para koleganya bertanggung jawab mengembangkan konsep ini meyakini bahwa pertentangan dapat menghasilkan hal positif dan negatif.

Sebenarnya jika mengetahui cara menyanggah yang benar mungkin dapat menjadi sebuah solusi untuk mengatasi kecenderungan perilaku agresif yang sangat nampak terlihat sangat buruk dan menyakitkan, sehingga semua ini memiliki kemungkinan untuk saling menyeimbangkan. Pada kasus ini, Infante dan koleganya mempelajari hubungan suami istri dengan kekerasan dan menemukan bahwa kekerasan dalam pernikahan

mereka digolongkan ke dalam agresivitas verbal yang lebih tinggi dan pertentangan yang lebih rendah dari pada pernikahan tanpa kekerasan (Infante, 1989: 163-177). Hal tersebut menunjukkan bahwa banyak pasangan tanpa kekerasan menghadapi masalah-masalah mereka dengan memberi kritik yang membangun dalam sebuah perdebatan, di mana pasangan dengan kekerasan mungkin tidak dapat mengatasi perbedaan mereka dengan cara ini.

Banyak penelitian tentang pertentangan (*argumentativeness*) mengaitkannya dengan konflik. Hal ini memunculkan predisposisi ke arah komunikasi agresif untuk menjelaskan perilaku mengirim pesan dan menerima pesan. Memahami peran komunikasi agresif dalam konflik akan menghasilkan wawasan yang berguna tentang perilaku komunikasi yang ditunjukkan orang-orang ketika terjadi perselisihan. Individu yang melakukan komunikasi agresif sering mengadopsi pemikiran dan perilaku mengerang, dan bertahan. Perilaku ini dapat digunakan secara destruktif atau konstruktif. Entri ini mendefinisikan komunikasi agresif, membedakan komunikasi simbolik yang konstruktif dari yang destruktif, mendeskripsikan ketegasan (*assertiveness*) dan daya argumentasi (*argumentativeness*), permusuhan, dan agresivitas verbal, serta mengeksplorasi konsekuensi dari agresivitas destruktif ke dalam relasi.

Individu yang menyukai pertentangan diartikan sebagai seseorang yang sombong, walaupun tidak semua orang sombong memiliki sifat argumentatif. Secara umum sangat mungkin untuk menjadi sombong tanpa mempertentangkan pendapat Anda. Untuk mengatasi konsep ini, Infante dan kawan-kawan membedakannya ke dalam dua kelompok variabel yaitu:

(1) Karakter pertentangan bernilai positif yang indikatornya sebagai berikut:

- a. Membantu orang memahami sudut pandang orang lain
- b. Meningkatkan pembelajaran
- c. Mempertinggi kredibilitas
- d. Membangun keterampilan berkomunikasi

(2) Karakter pertentangan yang bernilai negatif dibatasi sebagai berikut:

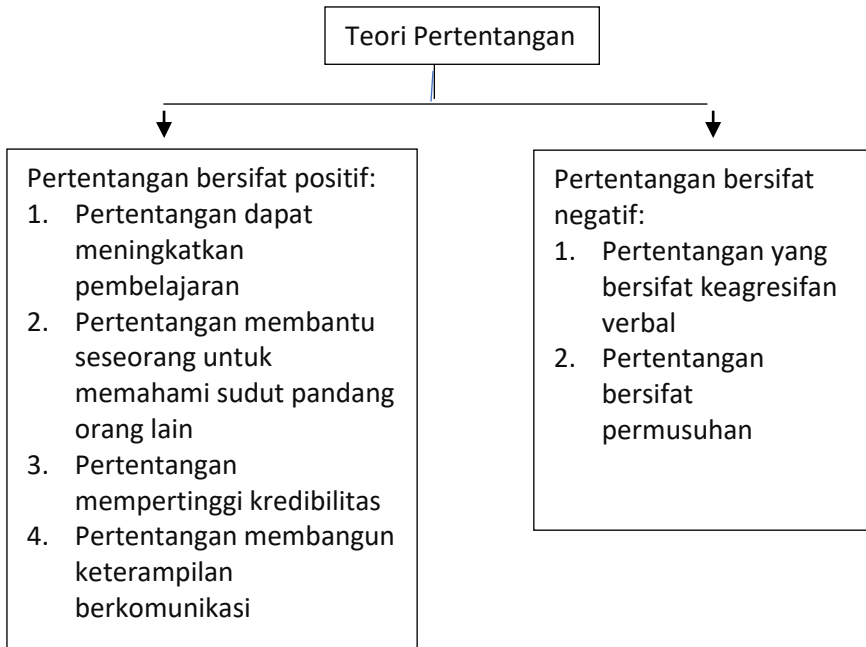
- a. Agresivitas verbal
- b. Permusuhan

Teori terapan yang banyak diuji dalam berbagai penelitian psikologi sosial. Asumsi teori pertentangan adalah “kecenderungan untuk ikut serta dalam percakapan tentang topik-topik kontroversial, untuk mendukung sudut pandang seseorang dan menolak keyakinan yang berbeda.” Adapun aspek-aspek teori pertentangan adalah (1) pertentangan bersifat positif meliputi: (a) Pertentangan dapat meningkatkan pembelajaran; (b) pertentangan membantu seseorang untuk memahami sudut pandang orang lain; (c) pertentangan mempertinggi kredibilitas, dan (d) pertentangan membangun keterampilan berkomunikasi. (2) Pertentangan bersifat negatif meliputi: (a) Pertentangan yang bersifat keagresifan verbal, dan (b) pertentangan bersifat permusuhan.

Berikut ini akan ditampilkan bagan teori pertentangan untuk mempermudah para peneliti memahami komponen-komponennya:

Bagan 2
Teori Pertentangan (*Argumentativeness Theory*)

Sumber: Dominic Infante, Dkk.



Adapun teori-teori yang berkaitan dengan teori pertentangan adalah sebagai berikut:

- *Conflict Communication Theories*
- *Assertiveness* (Ketegasan)
- *Verbal Aggressiveness Theory* (Teori Agressif Verbal)
- *Communibiology*
- *Competence Theories* (Teori-teori Kompeten)
- *Constructivism* (Konstuktivisme)
- *Rhetorical Sensitivity* (Sensitivitas Retorika)
- *Social and Communicative Anxiety* (Sosial dan Kecemasan Komunikatif)

- *Style, Communicator* (Gaya Komunikator)
- *Communicator* (Komunikator) dalam (Littlejohn, 2016).

Beberapa referensi pokok dari teori pertentangan dapat dirujuk dari beberapa buku penting sebagai berikut:

- Andersen, P.A. 1987. *The trait debate: A critical examination of the individual differencesparadigm in interpersonal communication*. In E. Dervin & M. J. Voigt (Eds.), *Progress in Norwood, NJ: Greenwood*.
- Beatty, M. J., & McCroskey, J. C. 1997. *It's in our nature: Verbal aggressiveness as temperamental expression*. *Communication Quarterly*, 45, 446-460.
- Infante, D. A. 1995. *Teaching students to understand and control verbal aggression*. *Communication Education*, 44, 51-63.
- Infante, D. A., & Rancer, A. S. 1992. *A conceptualization and measure of argumentativeness*. *Journal of Personality Assessment*, 46, 72-80.
- Infante, D. A., Riddle, B. L., Horvath, C. L., & Tumlin, S. A. 1992. *Verbal aggressiveness: Message and reasons*. *Communication Quarterly*, 40, 116-126.
- Littlejohn, Stephen W., & Karen A. Foss. 2009. *Theories of Human Communication*. Penerjemah, Mohammad Yusuf Hamdan. Jakarta: Salemba Humanika.
- Littlejohn, Stephen W. & Karen A. Foss. 2016. *Ensiklopedia Teori Komunikasi*. Penerjemah, Tri Wibowo B.S. Jakarta: Kencana.
- Martin, M. M., Anderson, C. M., & Horvath, C. L., 1996. *Feelings about verbal aggression: Justifications for sending*

and Hurt from Receiving Verbally Aggressive Messages. Communication Research Reports, 13, 19-26.

- McCroskey, J. C., Daly, J.A., Martin M. M., & Beatty, M. J. 1998. *Communication and Personality: Trait perspectives.* Cresskill, NJ: Hampton.
- Rancer, A. S., & Avtgis, T. A. 2006. *Argumentative and aggressive communication.* Thousand Oaks. CA: Sage.
- Rancer, A. S., & Nicotera, A. M. 2007. *Aggressive communication.* In B. B. Whaley & W. Samter (Eds.), *Explaining Communication* (pp. 129-147). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.

B. TEORI KECEMASAN DALAM BERKOMUNIKASI

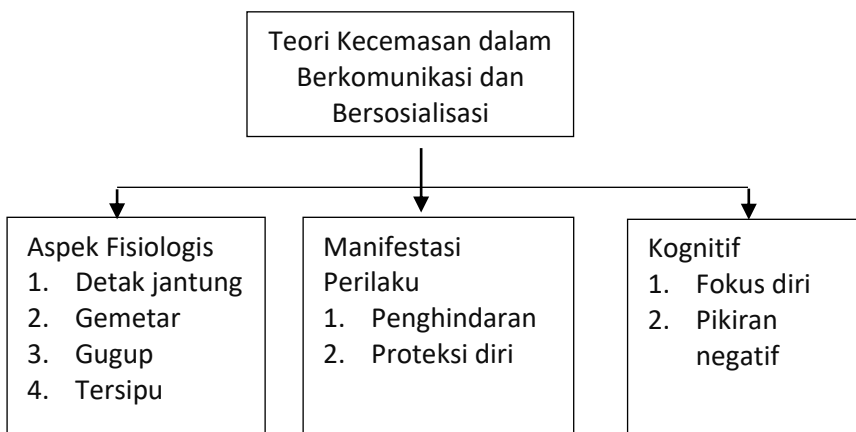
Oleh: Nia Kurniati

Teori kecemasan dalam berkomunikasi dan bersosialisasi (*social and communicative anxiety theory*) termasuk teori terapan. Teori ini dapat dipergunakan dalam penelitian kuantitatif dengan paradigma positivistik. Teori ini berada pada level komunikasi intrapribadi. Komunikasi intrapribadi adalah salah satu jenis level komunikasi personal. Komunikasi jenis ini diaplikasikan oleh individu pada tatanan internal. Artinya, individu berkomunikasi, bertanya dan menjawab dengan dan pada dirinya sendiri, termasuk kontemplasi, dan berdoa.

Selanjutnya asumsi bagi teori kecemasan komunikasi ini adalah “ketakutan berkomunikasi adalah bagian dari konsep yang terdiri atas penghindaran sosial, kecemasan sosial, kecemasan berinteraksi dan keseganan.” Aspek-Aspek teori kecemasan komunikasi dan bersosialisasi yaitu: (1) Aspek fisiologis: (detak

jantung, gemetar, gugup dan tersipu), (2) manifestasi perilaku (*behavioral*): (penghindaran, dan proteksi diri) dan (3) kognitif: (fokus diri dan pikiran negatif) (McCroskey, 1984: 13-38). Untuk mempermudah para pembaca dan peneliti dalam memahaminya maka berikut ini akan digambarkan alur teori kecemasan:

Bagan 3 **Teori Kecemasan dalam Berkomunikasi dan Bersosialisasi**



Kecemasan sosial adalah ketegangan (*distress*) psikologis yang dialami karena kehadiran orang lain. Kasus ini banyak terjadi ketika seseorang sedang dalam posisi terancam. Banyak kasus pidana, seorang tersangka akan merasa distress saat saksi kunci datang ke ruang sidang. Sedangkan kecemasan komunikatif digunakan untuk mendeskripsikan rasa takut yang berkaitan dengan praktik komunikasi saat komunikasi berlangsung. Untuk kasus ini sering kita saksikan orang-orang yang menjadi korban dalam kasus-kasus tertentu di pengadilan akan mengekspresikan rasa takutnya ketika dihadapkan dengan orang yang telah berbuat jahat kepadanya. Dibandingkan dengan komunikator

yang tenang, mereka yang cemas secara komunikatif akan menghindari interaksi sosial sebisa mungkin, berbicara sedikit saat harus melakukan percakapan, kurang lancar, dan mengalami tekanan psikologis lebih besar (Littlejohn, 2016: 1070). Kasus ini, banyak terjadi ketika seseorang sedang diwawancarai sebagai salah satu syarat melamar pekerjaan.

Periset telah mengukur konstruk-konstruk dari kecemasan sosial dan kecemasan komunikatif dengan beberapa cara. Sejauh ini yang paling populer yaitu dengan menggunakan kuesioner yang mengharuskan responden untuk menuliskan jumlah kecemasan yang mereka rasakan dalam berbagai situasi sosial, seperti saat berbicara di depan umum dan bercakap-cakap dengan orang tak dikenal. Meskipun lebih jarang dipakai, periset mengukur respons psikologis seperti detak jantung dan manifestasi behavioral seperti gemetar, tersipu, dan gugup. Dalam beberapa studi terhadap beberapa anak-anak, periset menggunakan penilaian oleh orang tua, guru atau teman sebaya sebagai pengukur level kecemasan anak.

Salah satu isu teoretis utama yang dieksplorasi dalam literatur riset yaitu apakah kecemasan sosial dan komunikatif merupakan fase personalitas atau hanya kondisi sementara yang disebabkan oleh situasi lingkungan dan tuntutan situasi. Banyak riset telah dilakukan, di mana kecemasan komunikatif dikaji sebagai karakteristik atau ciri personalitas. Terkait teori kecemasan dalam berkomunikasi dan bersosialisasi ini, karya yang paling terkenal yaitu, "*Communication apprehension (CA)*" yang diciptakan oleh James McCroskey dan koleganya (McCroskey, 1984, 13-38). Hasil penelitian mereka mengatakan bahwa setiap orang mempunyai dan mengalami saat-saat

ketakutan ketika berkomunikasi dalam berbagai keadaan. Ketakutan yang normal bukanlah suatu masalah, namun jika individu merasakan ketakutan yang terus-menerus yaitu ketakutan ekstrim, maka itu dinamakan patologis atau penyakit ketakutan komunikasi (CA). Hal tersebut tentu saja akan menjadi masalah. *Communication apprehension* yang tinggi secara tidak normal menciptakan masalah-masalah kepribadian termasuk kecemasan ekstrim dan penghindaran terhadap komunikasi.

Aprehensi komunikasi mengacu pada predisposisi atau kerentanan untuk mengalami kecemasan ketika diharuskan berkomunikasi dengan orang lain. orang yang sangat aprehensif lebih sering mengalami kecemasan dalam situasi sosial dan intensitas lebih besar dibandingkan orang dengan aprehensi rendah. Lebih jauh, riset mengindikasikan bahwa orang dengan aprehensi komunikasi tinggi memiliki sejumlah pilihan hidup yang didesain untuk meminimalkan kontak untuk orang lain. memilih profesi yang tidak banyak kontak dengan orang lain adalah merupakan contohnya.

Ketakutan berkomunikasi adalah bagian dari kelompok konsep yang terdiri atas penghindaran sosial, kecemasan sosial, kecemasan berinteraksi dan keseganan. Sebagai sebuah kelompok, hal ini disebut juga dengan kecemasan dalam berkomunikasi dan bersosialisasi. Dalam survei dan analisis secara menyeluruh dari literatur ini, Milles Peterson dan Vicky Ritts menyebutkan beberapa parameter (Burlson, 1997: 263-303). Mereka menemukan aspek-aspek dalam penelitian bahwa:

- Kecemasan dalam berkomunikasi dan bersosialisasi memiliki aspek fisiologis, seperti detak jantung dan rona merah pipi karena malu.
- Manifestasi perilaku seperti penghindaran dan proteksi diri.
- Dimensi kognitif seperti fokus diri dan pikiran negatif.

Menariknya hubungan kognitif adalah yang paling kuat dari ketiga parameter tersebut, yang bisa berarti bahwa kecemasan dalam berkomunikasi dan bersosialisasi sangat berhubungan dengan bagaimana kita berpikir tentang diri kita sendiri dalam hubungannya dengan situasi komunikasi. Pikiran negatif hanya dapat membuat kita merasa gelisah yang mencegah seseorang untuk mempertimbangkan semua informasi dan tanda-tanda pada lingkungan sekitar, mengacaukan pengolahan informasi secara normal, serta dapat memperkuat perilaku seperti penarikan diri dari masyarakat.

Riset menunjukkan bahwa aspek dari situasi dapat memengaruhi level kecemasan yang dirasakan selama interaksi sosial. Bagi kebanyakan orang, berbicara dengan atasan, berada di situasi yang mencurigakan, merasa tidak siap, atau menerima tanggapan negatif, akan menaikkan level kecemasan sementara. Kecemasan ini disebut kecemasan jangka pendek atau disebut kecemasan keadaan. Namun riset juga menunjukkan bahwa bukan hanya orang dengan aprehensi komunikasi tinggi yang mengalami level kecemasan lebih tinggi saat faktor situasional ini hadir, namun mereka juga cenderung melebih-lebihkan ciri ini. Misalnya, pembicara dengan aprehensi tinggi menginterpretasikan tanggapan yang sama sebagai lebih negatif dibandingkan orang lain dengan aprehensi rendah.

Pertanyaan lain yang dibahas oleh periset yang tertarik pada kecemasan sosial dan komunikatif adalah akar dari predisposisi untuk mengalami kecemasan sosial dan komunikatif. Salah satu cabang pemikiran menyatakan bahwa apresiasi komunikasi berasal dari sejarah reaksi negatif dari orang lain yang signifikan, seperti orang tua, sebaya dan guru. Menurut pendapat ini, orang yang mengalami pola respons yang dominan positif atas upaya komunikatif mereka akan berkembang menjadi orang dewasa dengan sedikit rasa takut berkomunikasi. Sebaliknya, anak yang sering diejek atau dihukum ketika mengekspresikan dirinya akan mengasosiasikan komunikasi dengan situasi dipermalukan dan ejekan.

Teori lain menyatakan bahwa serangkaian sifat dan perilaku komunikatif, termasuk kecemasan sosial dan komunikatif, sebagian besar merupakan produk dari warisan/genetik). Banyak studi telah menunjukkan bahwa karakteristik personalitas seperti introversi, kecemasan sosial, pemalu, dan sikap sosial lebih mirip untuk orang kembar identik ketimbang kembar fraternal. Temuan ini diinterpretasikan sebagai bukti model personalitas warisan genetik karena kembar identik. Sedangkan kembar fraternal tak jauh berbeda secara genetik dengan saudara sekandung yang lain. banyak studi meneliti apakah kemiripan ciri kepribadian dipengaruhi oleh lingkungan rumah. Namun riset ini menunjukkan bahwa kembar identik yang dipisahkan sejak lahir dan baru bertemu setelah dewasa ternyata kepribadiannya sangat mirip, sedangkan kembar fraternal, meski dibesarkan Bersama, memiliki kepribadian yang berbeda. Temuan ini menyebabkan periset percaya bahwa warisan genetika merupakan determinan paling penting dari sifat individual.

Periset juga mulai menduga bahwa perbedaan fungsi otak mungkin juga memberi kontribusi bagi kecemasan sosial dan komunikatif. Studi-studi menunjukkan bahwa level aktivitas elektrik yang lemah di otak bagian depan yang berhubungan dengan bagian kiri depan diasosiasikan dengan kurangnya swaregulasi atas perilaku dan emosi. Ringkasnya, bagian kanan depan ialah penting untuk kontrol diri. Studi menunjukkan bahwa orang yang mengalami kecemasan sosial menunjukkan pola aktivitas otak ini, demikian uraian Michael Beatty yang dirangkum oleh (Littlejohn, 2016: 1071).

Adapun teori-teori terkait untuk teori kecemasan dalam berkomunikasi dan bersosialisasi adalah sebagai berikut:

- *Anxiety/Uncertainty Management Theory*
- *Communibiology*
- *Competence Theories*
- *Emotion and Communication*
- *Learning and Communication*
- *Traits Theories*

Teori kecemasan dapat dirujuk pada beberapa referensi penting sebagai berikut:

- Beatty, M. I., McCrosky, J. C., & Floyd, K. (Eds.). 2008. *Biological dimensions of communication: Theory, methods, and research programs*, Creskill, NJ: Hampton Press.
- Daly, J.A., McCroskey, J. C., Ayres, J., Hopf, T., & Ayres, D. M. (Eds). 1997. *Avoiding communication: Shyness, reticence, and communication apprehension (2nd ed.)* Creskill, NJ: Hampton Press.

- Littlejohn, Stephen W., & Karen A. Foss. 2009. *Theories of Human Communication*. Penerjemah, Mohammad Yusuf Hamdan. Jakarta: Salemba Humanika.
- Littlejohn, Stephen W. & Karen A. Foss. 2016. *Ensiklopedia Teori Komunikasi*. Penerjemah, Tri Wibowo B.S. Jakarta: Kencana.

C. MODEL FAKTOR-SIFAT

Oleh: Risma Kartika

Traits (sifat) atau ciri bawaan, berdampak penting pada riset komunikasi, merupakan salah satu pendekatan utama untuk studi komunikasi manusia. teori ini berpendapat bahwa orang cenderung menunjukkan gaya komunikasi tertentu dan memprediksikan bahwa ciri-ciri bawaan ini akan membuat orang berkomunikasi dengan cara tertentu. Karakteristik dari pendekatan ini, muncul dari definisi dasar atas sifat—predisposisi stabil untuk menunjukkan perilaku tertentu. Manusia dipahami terutama sebagai memiliki sekumpulan predisposisi yang relative stabil dari waktu ke waktu dan lintas konteks.

Pendekatan disposisional untuk kepribadian ini berusaha mencari karakteristik psikologis yang relatif konstan pada diri orang dari waktu ke waktu dan dari situasi ke situasi. Secara garis besar, pendekatan sifat untuk komunikasi menempatkan lokus tindakan dalam predisposisi individu untuk melakukan tindakan atau bereaksi terhadap perilaku. Studi sifat melihat pada tendensi semacam itu seperti kecenderungan menghindari komunikasi, persuabilitas, harga diri, dogmatism, machiavellianisme, kompleksitas kognitif, dan kebutuhan penerimaan sosial. Di tahun-tahun belakangan banyak teoritisi kepribadian mereduksi

tentang variabel ini ke ciri super yang parsimonius, yang diambil dari analisis faktor.

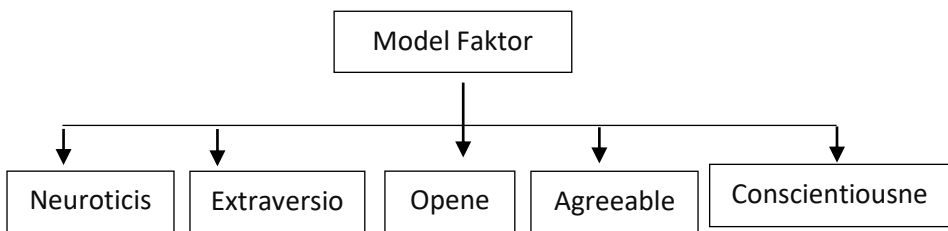
Para psikolog mulai mengembangkan berbagai faktor sifat, kadang-kadang disebut juga sifat-sifat super. Model ini terdiri atas sekelompok kecil sifat secara umum yang dapat menjelaskan sifat-sifat lainnya dan perbedaan setiap individu di antara individu lainnya. Salah satu model faktor sifat yang paling terkenal adalah model faktor sifat yang dipaparkan oleh Digman. Model ini mengidentifikasi lima faktor umum pada individu secara lebih spesifik. Asumsi untuk model faktor sifat adalah “tingkah laku seseorang ditentukan oleh kombinasi antara sifat yang dimilikinya dengan faktor situasional yang ada pada saat itu.” Bagaimana cara seseorang berkomunikasi pada saat tertentu bergantung pada sifat yang dimilikinya sebagai individu serta situasi yang tengah dihadapinya. Adapun aspek-aspek model faktor sifat adalah sebagai berikut:

- *Neuroticism* (kecenderungan untuk merasakan emosi negatif atau kesedihan).
- *Extraversion* (kecenderungan untuk menikmati berada dalam kelompok, menjadi tegas, dan berpikir optimis).
- *Openness* (kecenderungan untuk menjadi reflektif, memiliki imajinasi, memperhatikan perasaan dari dalam hati, dan menjadi pemikir mandiri).
- *Agreeableness* (kecenderungan untuk menyukai dan menjadi simpatik kepada orang lain, ingin membantu orang lain, serta untuk menghindari permusuhan).
- *Conscientiousness* (kecenderungan menjadi pribadi disiplin, melawan gerak hati nurani, menjadi teratur, dan memahami penyelesaian tugas).

Tugas para ahli teori sifat komunikasi adalah menggunakan model seperti ini untuk membantu menjelaskan berbagai macam perilaku komunikasi. Sebagai contoh, *conversational narcissism* atau obrolan narsis mungkin dapat dijelaskan sebagai sebuah kombinasi dari sesuatu, seperti *neuroticism* menengah, *extraversion* tinggi, *openness* rendah, *agreeable* rendah dan *conscientiousness* tinggi. *Argumentativeness* atau mungkin bisa dipahami sebagai sebuah kombinasi dari rendahnya *neuroticism*, *tingginya extraversion*, rendahnya *openness* dan *agreeableness* serta *tingginya conscientiousness*. Kecemasan dalam berkomunikasi dapat mencakup *neuroticism* tinggi, *extraversion* rendah, *openness* rendah, *agreeableness* rendah, dan *conscientiousness* rendah.

Pendekatan sifat ini menawarkan cara untuk memahami perilaku manusia, tetapi di sisi lain juga mengakui persamaannya. Untuk memperjelas pembahasan ini berikut adalah gambar model faktor sifat:

Bagan 4
Model Faktor Sifat
Sumber: Digman J.



Memahami perbedaan manusia dalam hubungannya dengan sekelompok kecil dari faktor-faktor ini yang telah membuat para peneliti bertanya-tanya mengenai peran faktor biologi dan

keturunan dalam menjelaskan perilaku. Dengan kata lain, jika kita memunculkan kelima faktor yang sama pada suatu tingkatan, mungkin secara biologis mereka sudah ditentukan. Sebenarnya dalam komunikasi, pendekatan faktor sifat telah menuntun pada penelitian yang serius mengenai peran biologis (keturunan) dalam komunikasi.

Pendekatan sifat bertentangan dengan pandangan situasionalis. Apakah perilaku seseorang lebih baik dijelaskan berdasarkan situasi atau berdasarkan ciri personalitas yang memandu perilaku terlepas dari situasinya? Dalam ilmu sosial, situasionalis percaya bahwa situasi terutama menentukan perilaku sebab situasi adalah unik dan menghadirkan permintaan yang berbeda pada individu. pandangan ini menyatakan bahwa personalitas dikuasai oleh situasi. Misalnya, seseorang mungkin tidak akan seterbuka dalam situasi dibanding di situasi lain karena satu situasi membutuhkan orientasi tugas dan partisipan tidak punya banyak waktu untuk bertindak secara sosial.

Posisi interaksionis muncul dari konflik antara teori sifat dan situasionalis. Interaksionis berpendapat bahwa perilaku dalam situasi tertentu merupakan produk Bersama dari sifat seseorang dan variabel situasi. Sifat dan situasi berinteraksi untuk memengaruhi perilaku. Menurut posisi ini, perspektif sifat dan situasionalis terlalu menyederhanakan dan tidak mencerminkan realitas. Dalam kehidupan sehari-hari, situasi yang berbeda mungkin memengaruhi orang secara berbeda. Situasi tertentu memungkinkan ekspresi sifat kepribadian seseorang. Di lain pihak, situasi lain mungkin menimbulkan rentang perilaku yang sama di banyak orang.

Contoh sifat komunikasi yang mendapat perhatian khusus, yakni mengikuti kategori Dominic A. Infante, Andrew Rancer, dan Deanna Womack—aprehensi, presentasi, adaptasi, dan agresif. Aprehensi komunikasi mungkin contoh paling terkenal dari teori berbasis sifat dalam kategori aprehensi karena program riset ambisius dari James C. McCroskey dan rekan-rekannya. Aprehensi komunikasi yaitu kecemasan yang dikaitkan dengan komunikasi lisan.

Berdasarkan model dari Robert Norton, gaya presentasi komunikator merupakan contoh dari kategori presentasi. Gaya presentasi komunikator berhubungan dengan bagaimana pesan dikomunikasikan. Gaya komunikator berakumulasi seiring waktu sehingga kesan global dan komprehensif dari gaya komunikator seseorang akan berkembang. Gaya komunikator mungkin dilihat sebagai kesan keseluruhan, citra komunikator, terdiri setidaknya 10 ciri sifat: meninggalkan kesan, memuaskan, terbuka, dramatik, dominan, teliti, santai, ramah, perhatian, dan bersemangat.

Sifat adaptasi—memengaruhi bagaimana kita beradaptasi dengan mitra percakapan. Dalam teori sensitivitas retorik, Roderick Hart mengklaim bahwa komunikasi yang efektif berasal dari sensitivitas dan perhatian dalam menyesuaikan apa yang dikatakan orang dengan pendengarnya. Kompetensi komunikasi merupakan ciri adaptasi lain yang mendapat banyak perhatian dari periset komunikasi. Kompetensi komunikasi menyangkut ketepatan dan efektivitas dan mungkin akhirnya melibatkan sifat lainnya. Ketepatan berarti komunikasi verbal dan nonverbal yang tidak menyebabkan kehilangan muka di pihak yang terlibat. Efektivitas adalah pencapaian tujuan komunikasi si pembicara. Ada kontroversi soal apakah kompetensi komunikasi itu sifat atau

apakah ia kontekstual atau situasional. Jika kompetensi komunikasi adalah sifat, maka ia bebas konteks dan merupakan atribut dari individu. jadi, jika seseorang berkompentensi dengan kompeten di satu konteks, orang itu juga akan cenderung berkomunikasi secara kompeten di konteks lain.

Pendekatan sifat ini, berpendapat bahwa ada kontesistensi dan kompetensi komunikasi di berbagai macam situasi. Teori-teori terkait bagi model faktor sifat adalah sebagai berikut:

- *Advertising Theories*
- *Cognitive Dissonance Theory*
- *Cognitive Theories*
- *Co-Orientation Theory*
- *Inoculation Theory*
- *Learning and Communication*
- *Media and Mass Communication Theories*
- *Persuasion and Social Influence Theories*
- *Reasoned Action Theory*
- *Social Judgement Theory*

Referensi penting bagi peneliti mengenai model faktor sifat dapat dirujuk pada beberapa buku penting ini sebagai berikut:

- Allport, G. 1935. *Attitudes*. In C. Murchison (Ed.), *Handbook of social psychology* (pp. 798-844). Worcester, MA: Clark University Press.
- Digman, J. 1990. *Personality Structure: Emergence of the Five-Factor Model*. *Annual Review of Psychology* 41. 417-40.
- Eagly, A., & Chaiken, S. 1993. *The psychology of attitudes*. Fort Worth, TX: Harcourt.

- Fishbein, M., & Ajzen, I. 1975. *Belief, attitudes, intention, and behavior: An introduction to theory and research*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Heider, F. 1958. *The psychology of interpersonal relations*. New York: Wiley.
- Hovland, C., Janis, I., & Kelley, H. 1953. *Communication and persuasion*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Littlejohn, Stephen W., & Karen A. Foss. 2009. *Theories of Human Communication*. Penerjemah, Mohammad Yusuf Hamdan. Jakarta: Salemba Humanika.
- Littlejohn, Stephen W. & Karen A. Foss. 2016. *Ensiklopedia Teori Komunikasi*. Penerjemah, Tri Wibowo B.S. Jakarta: Kencana.
- Katz, D. 1960. *The functional approach to the study of attitudes*. *Public Opinion Quarterly*, 24, 163-204.
- Kelman, H. 1958. *Compliance, identification, and internalization: The process of attitude change*. *Journal of Conflict Resolution*, 2, 51-60.
- Kiesler, C., Collins, B., & Miller, N. 1969. *Attitude change: A critical analysis of theoretical approaches*. New York: Wiley.
- Rajecky, D. W. 1990. *Attitudes (2nd ed.)*. Sunderland, MA: Sinauer.
- Sherif, M., & Hovland, C. 1961. *Social Judgement, assimilation and contrast effects in communication and attitude change*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Thomas, W. I., & Znaniecki, F. 1918. *The polish peasant in Europe and America*. Boston: Badger.
- Triandis, H. C. 1971. *Attitude and attitude change*. New York: Wiley.

- Zimbardo, P., & Leippe, M. 1991. *The Psychology of attitude change and social influence*. Philadelphia: Temple University Press.

D. TEORI SIFAT, WATAK, DAN KETURUNAN

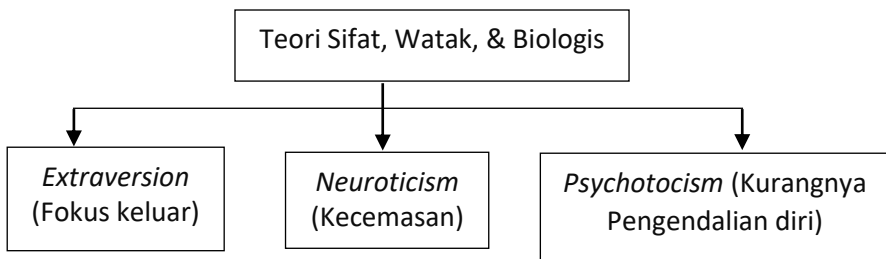
Oleh: Sholeh Hidayat

Teori sifat, watak dan biologis (keturunan) termasuk teori kontekstual yang dapat diterapkan kepada individu-individu yang terkait dengan sifat, watak, dan biologisnya (keturunannya). Asumsi teori sifat, watak, dan biologis adalah kecenderungan dari watak yang berakar pada susunan neurobiologis yang ditentukan secara genetik atau aktivitas otak. Aspek-Aspek dalam teori sifat, watak dan biologis, terdiri dari kombinasi ketiga faktor, meliputi (1) fokus keluar (*extraversion*); (2) kecemasan (*neuroticism*); (3) kurangnya pengendalian-diri (*psychotocism*). Berikut ini adalah bagan teori sifat, watak dan biologis (keturunan):

Bagan 5

Teori Sifat, Watak, dan Biologis

Sumber: Michael Beatty & James McCroskey



Selama bertahun-tahun, psikolog telah meneliti perilaku manusia berdasarkan faktor biologis, sedangkan sifat-sifat telah

dijelaskan berkaitan dengan kecenderungan genetik. Michael Beatty dan James McCroskey telah membawa karya ini ke dalam bidang komunikasi. Pada umumnya, karya ini didasarkan pada gagasan bahwa sifat adalah kecenderungan dari watak yang berakar pada susunan neurobiologis yang ditentukan secara genetik atau aktivitas otak. Menurut Beatty dan McCroskey, bagaimana kita merasakan dunia sangat berhubungan dengan apa yang terjadi pada otak kita dan sebagai akibatnya, sebagian besar ditentukan secara genetik. Menurut teori ini, pengaruh dari lingkungan atau pembelajaran, tidaklah terlalu penting, sehingga kita dapat memperkirakan bahwa perbedaan setiap individu dalam bagaimana manusia berkomunikasi dapat dijelaskan secara biologis.

Masih dengan metode faktor sifat, Beatty dan McCroskey berpendapat dengan karyanya dalam psikologi, bahwa semua sifat dapat dikurangi hingga menjadi beberapa dimensi saja yang sekitar 80% ditentukan oleh faktor genetik. Dengan menggunakan model tiga besar karya psikolog H. J. Eysenck, yang membagi perilaku manusia ke dalam tiga sifat dari pada lima sifat yang diidentifikasi oleh Digman—para pakar ini menyatakan bahwa perilaku dipengaruhi beragam kombinasi dari ketiga faktor sifat, meliputi (1) fokus keluar (*extraversion*); (2) kecemasan (*neuroticism*); (3) kurangnya pengendalian-diri (*psychoticism*).

Beatty dan McCroskey, menerapkan paradigma komuniobiological secara spesifik pada karya mereka dalam ketakutan berkomunikasi, menyebut sifat ini sebagai sebuah bentuk “introversi neurotis (*neurotic introversion*)”. Setelah bertahun-tahun menelusuri sebuah penjelasan tentang sifat ini, mereka sekarang yakin bahwa penyebab tingginya sifat

(*Communication Apprehension*) atau ketakutan komunikasi adalah faktor biologis. Hal ini merupakan sebuah kemunduran dari tesis yang biasanya diyakini oleh banyak peneliti—termasuk McCroskey sendiri pada masa-masa sebelumnya—bahwa ketakutan dalam berkomunikasi telah dipelajari. McCroskey dan Beatty menyanggah bahwa sistem limbic, yang berada jauh di dalam otak, adalah yang mengendalikan emosi. Ketika individu dihadapkan pada sesuatu dalam lingkungan sekitar, stimulus tersebut diolah oleh bagian otak yang dikenal sebagai sistem penghambatan perilaku atau behavioral inhibition sistem (BIS).

Stimulus negatif menyebabkan munculnya BIS yang mengaktifkan sistem *limbic* individu. ketika BIS individu terangsang, maka individu cenderung memusatkan perhatian pada semua ancaman. Dengan demikian, orang-orang yang memiliki BIS yang berlebihan akan sangat mudah merasa gelisah dan ketakutan dari individu yang BIS-nya kurang aktif. Pada umumnya, jika sistem limbic Anda lebih sensitif, maka Anda akan merasa lebih gelisah. Dalam (CA), sesuatu harus terjadi agar komunikasi dipandang sebagai stimulus pengalih. Hal ini melibatkan hampir seluruh bagian dari otak Anda, sistem pengaktifan perilaku atau *behavioral activation system* (BAS). Sistem ini berhubungan dengan penghargaan, sehingga terlihat seperti merangsang motivasi dan menimbulkan adanya tindakan. Bahkan, orang yang ketakutana paling tidak sewaktu-waktu dapat termotivasi untuk berkomunikasi karena merasa akan mendapatkan penghargaan.

Sebagai contoh, meskipun CA tinggi, mungkin Anda dapat maju dan memberikan sebuah presentasi dalam kelas pidato karena Anda ingin nilai yang bagus. Pada kasus ini, BAS akan

memungkinkan Anda melakukan sesuatu yang sangat menakutkan. Masalah bagi individu dengan rasa takut yang tinggi adalah mereka akan mengalami rasa takut yang ekstrim untuk memberikan pidato, yang secara keseluruhan membuat perasaan tidak nyaman. Mereka akan mengingat hal tersebut, dan terus mengasosiasikan pengalaman dalam berkomunikasi dengan stimulus negatif. Sejalan dengan apapun proses *neurochemical* yang mungkin terjadi, Anda juga menimbulkan adanya proses kognitif—pikiran Anda—yang dibawa dalam situasi komunikasi apapun.

Penjelasan teori dari James McCroskey dan Michael Beatty tentang pendekatan komunibiologis membawa kita kepada pemahaman sifat komunikasi. Seperti peran biologi dalam proses psikososial, mereka menyatakan bahwa komunikasi dipengaruhi oleh proses neurobiologis sejak lahir. Dengan menggunakan pandangan determinisme biologis, mereka memandang pola perilaku individual sebagai merefleksikan perbedaan yang relatif stabil di dalam fungsi neurobiologis orang. Menurut pendapat ini, gen menentukan sebagian besar perkembangan karakteristik personal seperti kecerdasan dan kepribadian. Teori komunibiologi mengemukakan bahwa sifat merupakan jalan pintas untuk proses biologi dasar. Meskipun sebagian memandang ini kontroversial, pusat dari pendekatan komunibiologi yaitu bahwa sifat komunikatif individual terutama yaitu ekspresi fungsi neurobiologis. Dengan demikian, perbedaan individual dalam komunikasi dapat direpresentasikan oleh fungsi otak.

Sampai sejauh ini, sementara para sarjana menyepakati bahwa mungkin ada sebab keturunan, studi tentang bayi dan orang kembar tidak menemukan adanya gen CA akan tetapi,

dikatakan bahwa anak dilahirkan dengan tipe kepribadian tertentu yang memengaruhi bagaimana mereka akan bereaksi terhadap stimuli lingkungan. Meskipun warisan ini mungkin berdampak pada CA sifat, kebanyakan periset kontemporer mengemukakan bahwa lingkungan merupakan faktor dominannya. Misalnya anak mungkin berusaha berkomunikasi, dan jika mereka diperkuat secara positif, mereka akan terdorong untuk berkomunikasi lebih banyak dalam situasi yang sama. Namun jika mereka diperkuat secara negatif, kemungkinan anak itu lebih sedikit berkomunikasi, atau berusaha menghindari komunikasi.

Adapun teori-teori terkait untuk teori sifat, watak, dan biologis (keturunan) adalah sebagai berikut:

- *Interpersonal Communication Theories*
- *Learning and Communication*
- *Social and Communicative Anxiety*
- *Social Interaction Theories*
- *Trait Theory*

Sedangkan referensi bagi teori sifat, watak, dan biologis (keturunan) dapat dirujuk pada buku-buku di bawah ini:

- Beatty, M. J. McCroskey, J. C., & Pence, M. E. 2008. *Communibiological paradigm*. In M. J. Beatty, J. C. McCroskey, & K. Floyd (Eds.), *Biological dimensions of communication: Theory, methods, and research* (pp. 1-14). Cresskill, NJ: Hampton Press.
- Littlejohn, Stephen W., & Karen A. Foss. 2009. *Theories of Human Communication*. Penerjemah, Mohammad Yusuf Hamdan. Jakarta: Salemba Humanika.

- Littlejohn, Stephen W. & Karen A. Foss. 2016. *Ensiklopedia Teori Komunikasi*. Penerjemah, Tri Wibowo B.S. Jakarta: Kencana.
- Pinker, S. 1977. *How the mind works*. New York: W. W. Norton.
- Wilson, E. O. 1998. *Consillience: The unity of knowledge*. New York: Vintage.
- Zuckerman, M. 1995. *Good and bad humors: biochemical bases of personality and its disorders*. *Psychological Science*, 6, 325-332.

BAB 4

RAGAM TEORI KOGNISI INDIVIDU

Oleh:
Ayub Muktiono, C. Sri Tunggal Pannindriya, dan Rahmi Winangsih

Jika teori sifat memberi Anda beberapa nama untuk menggambarkan diri Anda sendiri dan pelaku komunikasi lainnya, maka teori pengolahan informasi bekerja di belakang layar untuk menjelaskan bagaimana Anda berpikir, bagaimana Anda mengatur dan menyimpan informasi, serta bagaimana kognisi membantu membentuk perilaku Anda. Pada bab ini akan dibahas teori-teori kesadaran yang sangat penting dalam literatur komunikasi.

Para peneliti pada tradisi sosiopsikologis selain tertarik mempelajari tentang sifat individu, juga tertarik dalam mengelompokkan ciri komunikasi, bahkan yang lebih penting lagi adalah pemahaman apa yang ada di balik perilaku. Dengan kata lain, pertanyaan-pertanyaan tentang apa yang mendorong perilaku dan proses mental yang kita gunakan untuk mengambil keputusan mengenai apa yang harus dikatakan serta bagaimana kita harus bereaksi pada situasi komunikasi yang tinggi di sini.

Salah satu persoalan yang sentral pada tradisi sosiopsikologis ini adalah bagaimana kita mengolah informasi dan menyusunnya ke dalam sistem kognitif. Kita menerima banyak

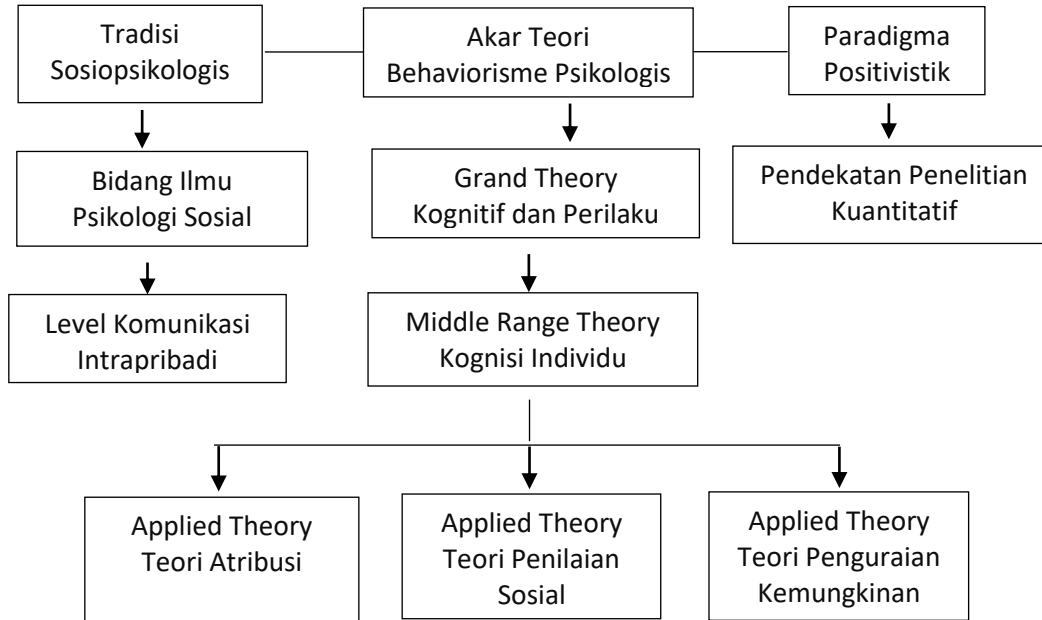
informasi setiap hari. Beberapa dari informasi ini adalah fakta, sedangkan beberapa adalah informasi yang bermuatan nilai dan opini, informasi yang meminta tindakan, dan sebagian memberikan penjelasan. Bagaimana Anda mengolah informasi? Apa yang Anda lakukan dengan informasi tersebut? Bagaimana informasi tersebut sesuai dengan pola mental Anda dan informasi lainnya yang telah Anda serap selama ini?

“Behaviorisme psikologis” adalah akar dari semua teori-teori kognisi dan pengolahan informasi. Termasuk di dalamnya teori atribusi, teori penilaian sosial, dan teori penguraian kemungkinan. Penjelasan mengenai behaviorisme psikologis telah dibahas pada bab sebelumnya. “Teori kognitif dan perilaku” adalah *grand theory* untuk teori atribusi, teori penilaian sosial, dan teori penguraian kemungkinan. Teori kognitif dan perilaku menekankan pada individual-psikologi. Secara tradisional, perilaku psikologis berurusan dengan hubungan antara stimuli, masukan-masukan dan respon-respon perilaku atau keluaran-keluaran dan timbangan sebagai hasil pembelajaran. Kognitivisme mengenai hubungan stimulus-respon mengambil penekanan pada area kognitif. Sebagian besar penelitian ini bergerak dalam riset psikologi yang mempelajari tingkah laku manusia (*human behavior*). Berbagai penelitian yang dilakukan di bidang ini, berupaya menjelaskan bagaimana, dan mengapa individu bertingkah laku atau melakukan tindakan tertentu.

Teori kognisi dan pengolahan informasi adalah *middle range theory* bagi teori atribusi, teori penilaian sosial, dan teori penguraian kemungkinan (Littlejohn, 2009:101). Teori-teori tersebut berada pada level komunikasi intrapersonal. Bidang atau disiplin yang tepat untuk teori-teori ini adalah psikologi sosial.

Bidang ini adalah turunan dari ilmu psikologi yang merupakan akar ilmu komunikasi. Kajian-kajian sifat termasuk ke dalam kajian perspektif psikologis (Morrison, 2015: 66). Teori atribusi, teori penilaian sosial, dan teori penguraian merujuk kepada paradigma “positivistik”. Paradigma ini menganggap bahwa realitas itu sebagai sesuatu yang empiris atau benar-benar nyata dan dapat diobservasi. Sama halnya dalam teori pertentangan mengandung ciri-ciri yang tercermin dalam paradigma positivistik. Jika ada bahasan mengenai (perilaku, sifat, sikap, pengaruhnya pada orang banyak, nilai-nilai individu, prinsip, kepercayaan, motif, dan bagaimana manusia belajar dan bereaksi terhadap stimulus) maka bisa dipastikan bahwa teori tersebut tepat untuk penelitian berparadigma positivistic dengan pendekatan penelitian kuantitatif karena terletak pada rentang objektif (sudut pandang etik) (Littlejohn dan Foss, 2009: 98). Selanjutnya, di bawah ini akan ditampilkan struktur akar teori kognisi individu.

Bagan 6
Struktur Akar Teori Kognisi Individu



A. TEORI ATRIBUSI

Oleh: Ayub Muktiono

Teori atribusi (*attribution theory*) bermula dengan gagasan bahwa setiap individu mencoba untuk memahami perilaku mereka sendiri dan orang lain dengan mengamati bagaimana sesungguhnya setiap individu berperilaku. Sebagai pelaku komunikasi, kita harus berpikir logis kenapa kita berperilaku demikian, dan kadang-kadang kita ingin agar kita dapat menjelaskan kenapa orang lain juga berperilaku seperti itu. Teori atribusi kemudian berhubungan dengan cara kita menyimpulkan hal yang menyebabkan perilaku tersebut, perilaku kita dan perilaku orang lain.

Untuk memahami dunia, orang membuat penjelasan tentang apa yang terjadi dan mengapa orang bertindak dengan cara tertentu. Ketika orang berinteraksi satu sama lain, keputusan komunikasi dipengaruhi oleh teori implisit, atau atribusi dari partisipan. Komunikasi yang tak efektif mungkin sebagian disebabkan oleh kesimpulan idiosinkratis dari pihak yang berkomunikasi dan interpretasi yang tidak kompatibel satu sama lain. Teori atribusi memberikan kerangka penjelasan untuk memahami bagaimana orang menjelaskan perilaku mereka sendiri dan perilaku orang lain (Littlejohn, 2016:73).

Entri ini mengulas proses atribusi dan membahas arti penting atribusi untuk menentukan kesuksesan atau kegagalan, untuk mengelola konflik dalam relasi interpersonal, dan untuk menentukan sikap stigmatisasi dan perilaku diskriminasi terhadap orang lain. Entri ini diakhiri dengan informasi tentang kesalahan atribusi fundamental dan teori persepsi diri.

Basis penting dari teori ini atribusi adalah bahwa orang berperilaku tertentu karena ada alasannya. Dengan kata lain, orang punya alasan untuk menciptakan kesan mereka tentang orang lain. Fritz Heider (1958), salah satu periset awal yang menulis tentang proses atribusi, tertarik pada bagaimana seseorang mengembangkan kesan tentang orang lain. Kesan ini, menurutnya, dikembangkan melalui tiga proses: (1) observasi perilaku, dilihat dari: (kepribadian, sikap, perkembangan diri) (2) penentuan apakah perilaku itu disengaja, dilihat dari: (konsistensi perilaku) (3) mengkategorikan perilaku sebagai perilaku dengan motivasi internal, dilihat dari: (memengaruhi secara pribadi), kemampuan (dapat melakukan sesuatu), usaha (mencoba melakukan sesuatu), hasrat (keinginan untuk melakukannya), perasaan (merasa menyukainya), keterlibatan (setuju dengan sesuatu), kewajiban (merasa harus), dan perizinan (telah diizinkan) dan motivasi eksternal dilihat dari: nisbah situasi atau lingkungan luar (Littlejohn, 2016:73).

Proses atribusi terwujud ketika seseorang menemui orang lain, cara dia berinteraksi dengan orang itu sebagian akan ditentukan oleh interpretasinya tentang perilaku orang itu. Atribusi internal, yang juga disebut atribusi disposisional, terjadi ketika seseorang pengamat menyimpulkan bahwa perilaku orang lain disebabkan oleh sesuatu pada orang itu, seperti kepribadian, sikap, atau perkembangan dirinya. Atribusi eksternal atau atribusi situasional, terjadi ketika pengamat menisbahkan sebab-sebab perilaku pada situasi atau lingkungan luar. Misalnya kawan Daniel yang bernama Tom masuk ke rumah, membanting pintu, melempar buku ke meja, dan lari naik tangga. Tom tidak berkata apa-apa kepada Daniel, dan Daniel bertanya-tanya apa yang

terjadi. Daniel dapat memberi penjelasan yang berbeda untuk perilaku Tom. Jika dia mengatribusikan perilaku Tom ke faktor internal, dia mungkin menganggap Tom orangnya kasar dan tidak sopan. Jika dia mengatribusikan perilaku Tom ke faktor eksternal, mungkin dia menyimpulkan bahwa Tom sedang di kejar waktu dan ingin segera menyelesaikan urusannya. Atribusi Daniel akan memengaruhi cara dia berinteraksi dengan Tom ketika mereka bertemu lagi nanti. Berdasarkan atribusi internal Daniel, dia mungkin mengabaikan Tom ketika turun dari lantai dua. Tetapi jika Daniel memilih atribusi eksternal, maka saat Tom turun, Daniel mungkin bertanya pada Tom apakah dia perlu sesuatu. Atribusi Daniel memengaruhi tindakannya, dan tindakannya dapat memengaruhi cara kedua orang itu menata interaksi dan relasinya. Sebelum Daniel memutuskan apakah akan mengatribusikan perilaku Tom ke faktor disposisional atau situasional, dia perlu memeriksa beberapa faktor lain.

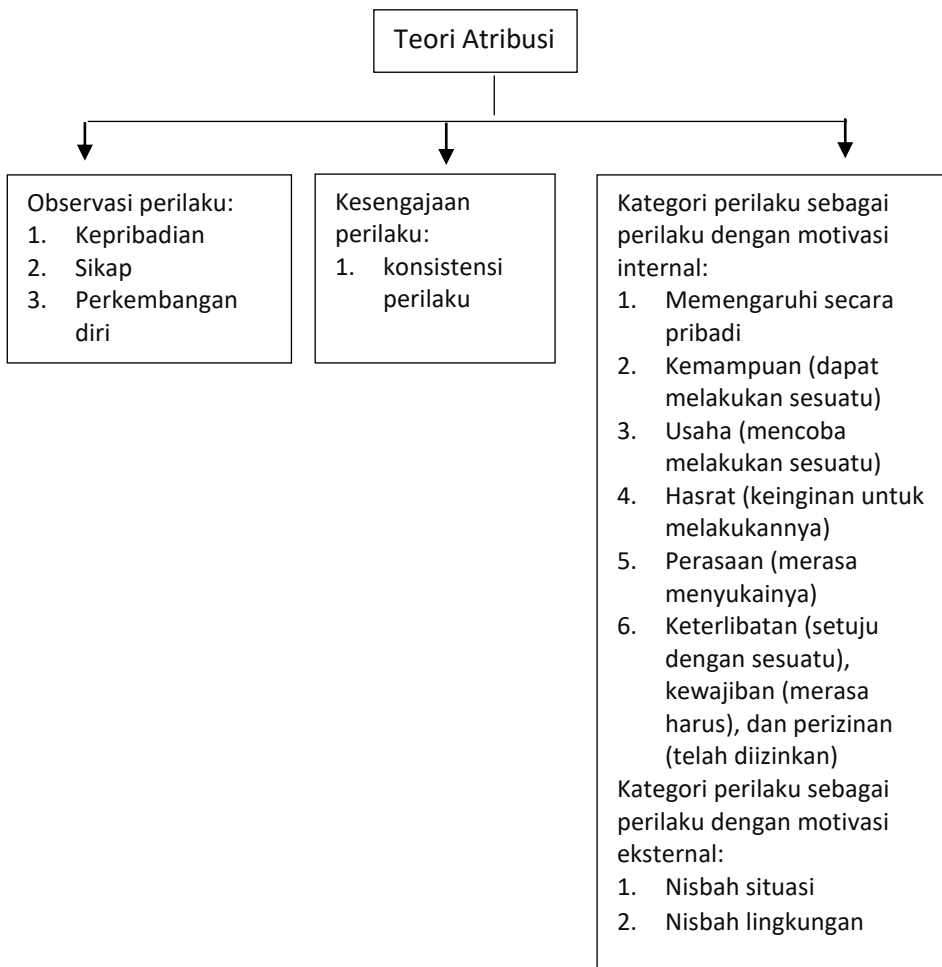
Beberapa contoh kasus lain akan kita lihat, seperti contoh berikut ini. Anda akan menjelaskan alasan Anda mengatakan sesuatu dengan berbagai cara. Sejumlah perilaku mungkin dirasakan seperti sesuatu yang muncul dari satu penyebab saja atau sebaliknya, suatu perilaku mungkin muncul dari beberapa penyebab. Ketika Anda berkomunikasi, sering kali harus mengatasi ambiguitas tersebut dan teori atribusi membantu Anda memahami bagaimana Anda melakukan hal seperti itu. Secara alami, mungkin Anda akan menggunakan konteks ini untuk membantu Anda menentukan penyebab dari perilaku pegawai Anda. Anda akan mengamatinya pada saat ia bekerja untuk melihat apa yang dapat Anda pelajari tentang perilaku rajin bekerjanya yang tiba-tiba.

Persepsi Anda pada situasi ini lebih banyak dipengaruhi oleh faktor dalam perilaku psikologis Anda sendiri. Anda selalu mengartikan apa yang Anda amati dan arti ini sangat penting terhadap apa yang Anda “lihat.” Pemahaman akan membantu Anda untuk mempersatukan persepsi Anda dan menyusun pengamatan Anda menjadi pola-pola yang membantu Anda memahami dunia. Keterbutuhan Anda terhadap konsistensi, membuat Anda mendefinisikan segala hal dengan cara yang membantu Anda memahami mereka sebagai sebuah hubungan. Sebagai contoh, jika Anda membayangkan memiliki sebuah perusahaan besar, maka Anda mungkin akan memiliki kecenderungan untuk menghubungkan kerja keras pegawai Anda dengan kesetiaan. Cara Anda memutuskan untuk memahami perilaku pegawai Anda mungkin berbeda dengan cara orang lain pada perusahaan seperti itu.

Heider menyebut bentuk persepsi individu dengan *perceptual styles*. Ia menyadari bahwa setiap situasi apa pun memunculkan berbagai interpretasi yang masing-masingnya kelihatan nyata bagi orang tersebut, bergantung pada gaya hubungan orang tersebut. Sebagai contoh, mungkin Anda sangat optimis dan cenderung menghubungkan perilaku dengan niat baik. Jika kasusnya seperti ini, maka Anda mungkin merasa bahwa perilaku pegawai Anda berasal dari keinginannya untuk peningkatan diri. Ketika kita yakin bahwa seseorang melakukan sesuatu dengan maksud tertentu, maka dimensi hubungan mengambil peranannya. Jika Anda berpikir bahwa seseorang melakukan sesuatu dengan maksud tertentu, maka anda akan mengetahui dua dasar hubungan: kemampuan dan motivasi. Misalnya, umpamakan seseorang rekan Anda tidak dapat

menghadiri rapat. Anda akan menebak bahwa (1) ia tidak dapat hadir dengan beberapa alasan; atau (2) ia tidak berusaha menghadiri rapat. Jika Anda berkesimpulan dengan hubungan yang pertama—bahwa ia tidak dapat hadir—maka Anda pasti berpikir ada sesuatu yang salah—ia sakit, mengalami kecelakaan, ban mobilnya kempes, atau ada kejadian lainnya yang yang mencegahnya untuk menghadiri rapat. Jika Anda memilih asumsi yang kedua—bahwa ia tidak berusaha untuk hadir—Anda akan berpikir jika ia memang tidak mau hadir untuk rapat (sebuah atribusi niat) atau ia sangat malas (sebuah atribusi usaha). Kemudian, dalam persepsi Anda akan disimpulkan hal yang menyebabkan perilaku teman Anda menurut keseluruhan pengalaman, pengertian, dan gaya persepsi Anda dalam kaitannya dengan faktor situasi. Berikut ini adalah bagan teori atribusi:

Bagan 7
Teori Atribusi
Sumber: Fritz Heider



Atribusi lain yang menarik terjadi ketika Anda berpikir bahwa Anda “harus” melakukan sesuatu. Sebuah kewajiban dipandang bukan sebagai sebuah tuntutan objektif dan adil. Hal ini dapat memiliki pemahaman kebenaran yang luar biasa karena semua orang akan setuju. Sebagai contoh, mungkin Anda akan berkata, “Saya harus pergi ke dokter gigi,” atau “saya harus harus pergi ke tempat olahraga lebih sering.” Akan tetapi, “harus” tidak mesti sesuai dengan nilai-nilai. Mungkin Anda takut pergi ke dokter gigi walaupun Anda pikir itu harus. Karena orang ingin konsisten, mereka akan menyeimbangkan kewajiban dan nilai-nilai mereka, sehingga apa yang ingin mereka lakukan sesuai dengan apa yang mereka pikir seharusnya mereka lakukan (Heider, 1958: 223) dalam Littlejohn (2009: 103).

Teori Heider, walaupun berpengaruh seperti teori atribusi yang asli, bukanlah satu-satunya teori dalam perkembangan teori atribusi; teori ini telah diperluas dalam berbagai cara. Salah satunya teori dari Harold Kelley. Harold Kelley, seorang psikolog sosial yang mengkhususkan diri pada kajian relasi personal, mengatakan ada tiga pedoman umum yang memengaruhi atribusi orang: (1) konsensus, (2) konsistensi; (3) kekhasan. Teorinya ini akan dimulai dengan konsensus. Konsensus, mendeskripsikan bagaimana orang lain akan berperilaku dalam situasi yang sama. Jika semua kawan satu kontrakan Daniel cenderung masuk rumah dengan cepat dan langsung naik ke lantai dua, maka perilaku Tom itu kemungkinan karena situasi, menyebabkan Daniel memberi atribusi eksternal. Tetapi jika hanya Tom yang berperilaku seperti itu, Daniel kemungkinan besar akan memberi atribusi internal.

Konsistensi, mengacu pada apakah seseorang yang sedang diamati berperilaku dengan cara yang sama dalam situasi yang

sama dari waktu ke waktu. Jika setiap kali Tom masuk rumah selalu dengan cara itu, Daniel kemungkinan akan membuat atribusi internal. Tetapi jika Tom tidak biasanya berperilaku begitu, Daniel akan mencari penjelasan eksternal.

Kekhasan (*distinction*) merujuk pada variasi dari perilaku seseorang dalam berbagai situasi. Jika misalnya, Tom biasanya bergegas melalui pintu di tempat kerja dan biasa lari melalui selasar di kampus, perilakunya masuk rumah tidak berbeda dengan perilaku lainnya. Jika begitu, Daniel akan mengatribusikannya kepenyebab disposisional (internal). Sebaliknya jika dalam kebanyakan situasi Tom selalu santai dan berjalan lambat, Daniel mungkin mengatribusikan sikap terburu-buru itu ke penyebab situasi, eksternal.

Meskipun masing-masing faktor ini penting untuk pengatribusian entah itu ke faktor internal atau ke eksternal, apabila pengamat dapat mengombinasikan faktor-faktor ini, akan muncul pola. Misalnya, ketika seseorang berperilaku dengan cara tertentu dari waktu ke waktu dan di setiap situasi, tetapi orang lain tidak berperilaku dengan cara yang sama, orang cenderung memberi atribusi disposisional (dia memang begitu kelakuannya). Namun ketika perilaku seseorang bukan ciri khas orang itu atau tidak lazim dalam situasi itu, pengamat akan kesulitan apakah akan mengatribusikan sebab ke orang atau situasinya. Dalam kasus ini, pengamat cenderung mengasumsikan bahwa ada sesuatu yang tidak beres (aku tak tahu apa yang terjadi; pasti ada yang tak beres). Teori atribusi memberi kerangka untuk memahami perilaku kita dan orang lain. teori ini memberi pedoman untuk menginterpretasikan tindakan, sehingga ia berguna pula untuk meneliti motivasi mengejar prestasi dan

konflik dalam relasi interpersonal. Teori ini juga digunakan untuk meneliti stigmatisasi perilaku dan diskriminasi, prestasi, dan konflik interpersonal.

Berikut ini adalah teori-teori terkait dengan teori atribusi yang dapat digunakan dalam penelitian sebagai teori sekunder:

- *Cognitive Theories*
- *Conflict Communication Theories*
- *Interpersonal Communication Theories*
- *Learning and Communication*
- *Persuasion and Social Influence Theories*

Adapun referensi yang dianjurkan untuk memperdalam pemahaman mengenai atribusi adalah sebagai berikut:

- Bem, D. J. 1972. Self-perception theory. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 6, pp. 1-6) New York: Academic Press.
- Corrigan, P., Markowitz, F., Watson, A. Rowan, D., & Kubiak, M. A. 2003. *An Attribution model of public discrimination towards person with mental illness*. *Journal of Health and Social Behavior*, 44, 162-179.
- Graham, S., & Folkes, V. S. 1990. *Attribution theory: Applications to achievement, mental health, and interpersonal conflict*, Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Heider, F. 1958. *The psychology of interpersonal relations*. New York: Wiley.
- Jones, E. E., Kanouse, D. E., Kelley, H. H., Nisbett, R. E., Valins, S., & Weiner, B. 1972. *Attributions: Perceiving the causes of behavior*. Morristown, NJ: General Learning Press.
- Kelley, H. H., 1971. *Attributions in social interaction*. Morristown, NJ: General Learning Press.

- Manusov, V., & Harvey, J. H. 2001. *Attribution, communication behavior, and close relationships*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Sillars, A. L. 1981. *Attributions and interpersonal conflict resolution*. In J. H. Harvey, W. Ickes, & R. Kidd (Eds.), *New directions in attribution research* (Vol. 3, pp. 281-306). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Rakhmat, Jalaluddin. 2004. *Psikologi Komunikasi*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Littlejohn, Stephen W., & Karen A. Foss. 2009. *Theories of Human Communication*. Penerjemah, Mohammad Yusuf Hamdan. Jakarta: Salemba Humanika.
- Littlejohn, Stephen W. & Karen A. Foss. 2016. *Ensiklopedia Teori Komunikasi*. Penerjemah, Tri Wibowo B.S. Jakarta: Kencana.
- Weiner, B. 1974. *Achievement motivation and attribution theory*. Morristown, NJ: General Learning Press.

B. TEORI PENILAIAN SOSIAL

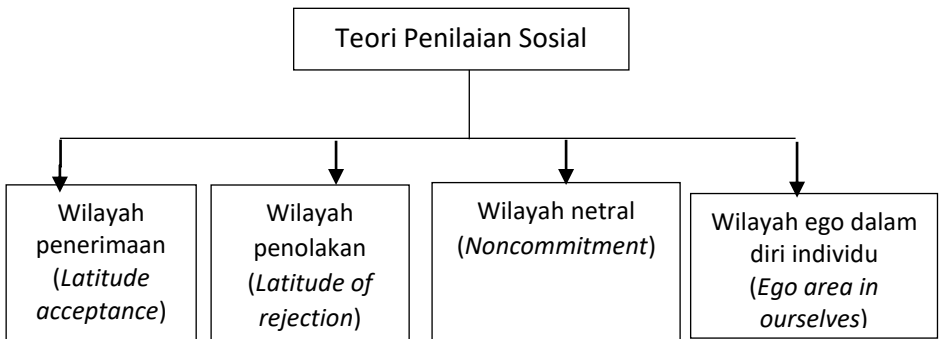
Oleh: B. Sri Tunggul Pannindriya

Teori atribusi menunjukkan kepada kita pentingnya penilaian interpersonal sedangkan teori penilaian sosial adalah sebuah karya dalam bidang psikologi sosial yang berfokus pada bagaimana kita membuat penilaian mengenai pernyataan yang kita dengar. Sebagai contoh, seandainya teman baik Anda mengagetkan Anda dengan mendiskusikan sebuah pendapat yang sangat bertentangan dengan yang Anda yakini. Bagaimana Anda akan menangani hal ini? Apa akibat dari pernyataan ini pada

keyakinan Anda? Teori penilaian sosial berdasarkan karya Muzafer Sherif dan koleganya mencoba untuk memperkirakan bagaimana Anda akan menilai pesan dari teman Anda dan bagaimana penilaian ini akan berpengaruh pada sistem keyakinan Anda sendiri (Sherif, dan Hovland, 1961).

Asumsi teori penilaian sosial adalah “cara individu membuat penilaian mengenai pernyataan yang didengarnya, apa pengaruhnya terhadap sistem keyakinan individu tersebut. Adapun aspek-aspek teori penilaian sosial adalah sebagai berikut: (a) wilayah penerimaan (*latitude of acceptance*); (b) wilayah penolakan (*latitude of rejection*); (c) wilayah netral (*noncommitment*); (d) pengaruh ego dalam diri individu. Berikut ini bagan teori penilaian sosial:

Bagan 8
Teori Penilaian Sosial (Sherif dan Hovland)



Sherif dipengaruhi oleh penelitian fisik sebelumnya, yang menguji kemampuan orang-orang untuk menilai hal seperti bobot sebuah objek atau sinar dari sebuah cahaya. Sebagai contoh seandainya Anda diminta untuk menilai berat relatif dari lima objek tanpa sebuah timbangan. Apa yang mendasari penilaian Anda? Anda membutuhkan beberapa rekomendasi. Cara

sederhana untuk mengerjakan hal ini adalah dengan mencari sesuatu yang Anda tahu memiliki berat—misalnya, sebuah karung terigu dengan berat 10 pon.

Pertama Anda akan mengangkat karung terigu dan kemudian menilai berat dari objek lainnya. Berdasarkan berat persepsi dari berat kantungnya. Berat yang sudah diketahui akan dianggap sebagai “dasar” yang memengaruhi persepsi Anda pada berat objek lainnya. Kita membuat semacam penilaian fisik setiap waktu. Kita mungkin menilai seberapa panjang sesuatu tanpa menggunakan penggaris, seberapa lama siang hari, berdasarkan pada terangnya cahaya di ruangan, atau seberapa panas cuaca berdasarkan pada udara yang dirasakan.

Untuk menunjukkan kekuatan dasar ini, cobalah sebuah eksperimen sederhana. Ambil tiga buah mangkuk. Mangkuk pertama isi dengan air panas, mangkuk kedua dengan air dingin, dan mangkuk ketiga dengan air hangat. Letakkan satu tangan pada air panas dan tangan yang satu lagi dengan air dingin. Setelah beberapa saat, letakkan kedua tangan pada mangkok yang ketiga, yang berisi air hangat. Persepsi Anda terhadap suhu air ini akan berbeda untuk setiap tangan (walaupun kedua tangan berada pada mangkok air hangat yang sama) karena setiap tangan berasal dari mangkok yang berbeda dan memiliki dasar atau acuan yang berbeda. Memikirkan bahwa proses yang sama mungkin menjelaskan stimulasi penilaian nonfisik, Sherif meneliti cara orang menilai pesan, sehingga menciptakan istilah persepsi sosial untuk menjabarkan fenomena ini.

Dalam interaksi dengan orang lain, kita tidak punya sekarung terigu yang dapat kita gunakan untuk menilai sebuah pesan; kita harus bergantung pada sebuah dasar atau acuan

internal. Dengan kata lain, acuan kita berada di kepala kita yang didasarkan pada pengalaman sebelumnya. Pada sebuah eksperimen penilaian sosial, Anda akan diberi sejumlah pernyataan suatu masalah. Kemudian, Anda akan diminta untuk mengurutkannya ke dalam sebuah kelompok berdasarkan kesamaan mereka menggunakan sebuah proses yang disebut Q-sort. Anda dapat mengurutkannya ke dalam banyak kelompok sesuka Anda. Kemudian, Anda akan meletakkan susunan tersebut dari positif ke negatif. Berikutnya, Anda akan menyatakan kelompok pernyataan mana yang dapat Anda terima secara pribadi, yang tidak dapat diterima, dan netral. Tumpukkan data yang pertama akan membentuk rentang penerimaan Anda (*latitude of acceptance*)—pernyataan yang dapat membuat Anda setuju, yang kedua adalah rentang penolakan (*latitude of rejection*)—semua pernyataan yang membuat Anda tidak setuju, dan ketiga (*latitude of noncommitment*)—atau rentang ketidakterlibatan Anda.

Prosedur penelitian ini adalah cara sistematis dalam memperagakan apa yang terjadi dalam kehidupan setiap hari. Dalam beberapa persoalan, biasanya ada beberapa tingkatan pernyataan yang Anda terima dan persoalan lainnya yang ingin Anda tahan, serta tingkatan di mana Anda ingin menolaknya. Rentang penerimaan dan penolakan seseorang dipengaruhi oleh sebuah variabel kunci—keterlibatan ego. Keterlibatan ego (*ego involvement*) adalah pemahaman tentang hubungan pribadi Anda dengan sebuah masalah. Sebagai contoh, Anda pasti mendengar tentang isu pemanasan global akhir-akhir ini.

Jika Anda belum pernah mengalami kendala dari masalah ini, maka masalah ini mungkin tidak penting bagi Anda, dan

keterlibatan ego Anda rendah. Sebaliknya, jika Anda tinggal di New Orleans atau di Gulf Coast pada tahun 2005 dapat dipastikan bahwa keterlibatan ego Anda akan tinggi. Walaupun Anda memiliki opini yang lebih ekstrim terhadap semua topik tersebut ego Anda terlibat, masalahnya bukan hanya seperti ini. Anda dapat saja memiliki pendapat yang biasa-biasa saja dan ego Anda masih terlibat—sebagai contoh kasus, jika Anda berbangga pada diri Anda sendiri karena menjadi politisi independen dan suka melihat perdebatan tentang isu-isu politik di kedua sisi.

Apa yang penilaian sosial katakan tentang komunikasi? Pertama, kita mengetahui dari karya Sherif bahwa individu menilai hal yang menyenangkan dari sebuah pesan yang didasari oleh pemantapan dalam diri dan keterlibatan ego mereka sendiri. Akan tetapi, proses penilaian ini akan melibatkan adanya penyimpangan. Seperti isu lubang pada lapisan ozon ini, seseorang mungkin menyimpangkan pesan dengan kontras atau asimilasi. Efek kontras (*contrast effect*) terjadi ketika semua individu menilai sebuah pesan lebih jauh dari sudut pandang mereka dari pada yang seharusnya dan efek asimilasi (*assimilation effect*) terjadi ketika manusia menilai sebuah pesan lebih dekat dengan sudut pandang mereka daripada yang seharusnya. Ketika sebuah pesan relatif dekat dengan posisi seseorang, pesan tersebut akan terasimilasi, sedangkan pesan yang lebih jauh akan berbeda.

Semua pengaruh asimilasi dan efek kontras ini dipertinggi oleh keterlibatan ego. Dengan demikian, sebagian contoh, jika Anda betul-betul percaya bahwa industri sebaiknya diatur untuk menghentikan emisi *Chlorofluocarbon* (CFC), maka sebuah pernyataan yang cukup umum—standarisasi seluruh industri

harus sudah ditetapkan pada tahun 2010—mungkin kelihatannya seperti sebuah pernyataan positif yang kuat karena pengaruh asimilasi. Di samping itu, sebuah pernyataan yang kurang baik seperti dalam hal ini industri telah melakukan semampunya, mungkin terasa sangat berlawanan dengan regulasi karena pengaruh kontras. Jika ego Anda benar-benar terlibat pada isu tersebut, maka pengaruh ini bahkan bisa lebih hebat.

Bidang lain di mana teori penilaian sosial membantu pemahaman kita tentang komunikasi adalah perubahan sikap. Teori penilaian sosial memperkirakan bahwa semua pesan yang jatuh di antara rentang penerimaan memudahkan adanya perubahan sikap. Sebuah perdebatan tentang posisi yang baik dalam tingkatan penerimaan menjadi sesuatu yang lebih persuasif daripada sebuah argumen yang berada di luar tingkatan ini. Jika Anda berpikir bahwa berbagai stimulus harus tersedia supaya dapat memiliki mobil bertenaga listrik sebagai salah satu cara untuk mengurangi pemanasan global, maka Anda mungkin akan dibujuk oleh sebuah pesan tentang mobil bertenaga gas yang dapat memberi Anda jarak yang lebih jauh dan menghasilkan sedikit emisi, posisi yang disajikan ini masih dalam rentang penerimaan Anda.

Lebih jauh lagi, jika Anda menilai pesan tersebut berada dalam rentang penolakan, maka perubahan sikap akan berkurang atau bahkan tidak ada. Pada kenyataannya, Pengaruh Boomerang mungkin dapat terjadi di mana pesan yang tidak konsisten sebenarnya memperkuat posisi Anda terhadap isu tersebut. Dengan demikian, sebuah pesan yang berlawanan dengan penelitian dan perkembangan mobil bertenaga listrik mungkin dapat membuat Anda lebih kuat demi kebaikan mereka.

Ketiga, sebuah pesan berada dalam ruang penerimaan Anda atau pada ruang netral Anda, semakin berbeda suatu pesan dengan pendirian Anda, semakin besar pula perubahan perilaku yang diharapkan. Namun, ketika pesan menyentuh area penolakan, tidak ada kemungkinan untuk berubah. Pernyataan yang lebih jauh dari sikap Anda mungkin menyebabkan perubahan yang lebih banyak daripada seseorang yang tidak terlalu jauh dari posisi Anda. Dengan kata lain, Anda lebih mungkin untuk dipengaruhi oleh pesan-pesan yang sedikit berbeda dengan Anda mengenai isu emisi CFC atau pesan-pesan yang agak netral daripada oleh pesan-pesan yang benar-benar berlawanan dengan pandangan Anda.

Pada akhirnya, semakin besar keterlibatan ego terhadap isu, rentang penolakan pun akan semakin besar, rentang ketidakterlibatan semakin kecil, dan dengan demikian perubahan sikap yang diperkirakan lebih sedikit. Semua orang yang terikat dengan ego sangat sulit untuk dibujuk. Mereka cenderung menolak pernyataan yang cakupannya lebih luas daripada orang yang tidak terikat dengan ego. Jadi, jika Anda adalah orang yang terikat dengan ego dalam masalah penipisan lapisan ozon, maka Anda memiliki rentang penolakan yang besar dan akan dapat dibujuk oleh sedikit pernyataan yang mempunyai pandangan yang berbeda dengan pandangan Anda. Jelasnya, keterlibatan ego adalah sebuah konsep inti dalam teori penilaian sosial. Teori perluasan kemungkinan memperluas cakupan teori penilaian sosial dengan melihat pada perbedaan-perbedaan mengenai bagaimana kita membuat penilaian (Littlejohn, 2009: 105-108).

Teori yang terkait teori penilaian sosial adalah *elaboration likelihood theory*. Selanjutnya beberapa referensi di bawah ini dapat dijadikan rujukan teori penilaian sosial:

- Eagly, A., & Chaiken, S. 1993. *The psychology of attitudes*. Fort Worth, TX: Harcourt.
- Eagly, A. H., & Tetaak, K. 1972. *Width of latitude of acceptance as a determinant of attitude change*. *Journal of Personality and Social Psychology*, 23, 388-397.
- Granberg, D. 1982. *Social judgement theory*. In M. Burgoon (Ed.), *Communication yearbook 6* (pp. 304-329), Beverly Hills, CA: Sage.
- Johnson, B. T., & Eagly, A. H. 1990. *Effects of involvement on persuasion: A meta-analysis*. *Psychological Bulletin*, 106, 290-314.
- Littlejohn, Stephen W., & Karen A. Foss. 2009. *Theories of Human Communication*. Penerjemah, Mohammad Yusuf Hamdan. Jakarta: Salemba Humanika.
- Littlejohn, Stephen W. & Karen A. Foss. 2016. *Ensiklopedia Teori Komunikasi*. Penerjemah, Tri Wibowo B.S. Jakarta: Kencana.
- Park, H. S., Levine, T. R., Westerman, C. Y. K., Orfgen, T., & Foregger, S. 2007. *The effects of argument quality and involvement type on attitude formation and attitude change: A test of dual-process and social judgement predictions*. *Human Communication Research*, 33, 81-102.
- Sherif, C. W., Sherif, M., & Nebergall, R. 1965. *Attitudes and attitude change: The social judgement involvement approach*. Philadelphia: W. B. Saunders.

- Sherif, M. & Hovland, C. I. 1961. *Social judgement: Assimilation and contrast effects in communication and attitude change*. New haven, CT: Yale University Press.

C. TEORI KEMUNGKINAN ELABORASI

Oleh: Rahmi Winangsih

Richard Petty dan John Cacioppo merupakan psikolog sosial yang mengembangkan teori kemungkinan elaborasi (*Elaboration-Likelihood Theory—ELT*) untuk membantu kita memahami semua perbedaan ini (1986) dalam Littlejohn (2009:108). ELT adalah sebuah teori persuasi karena teori ini mencoba memprediksi kapan serta bagaimana Anda akan dan tidak akan terbujuk oleh pesan. Teori kemungkinan elaborasi mencoba untuk memprediksi kapan serta bagaimana Anda akan dan tidak akan terbujuk oleh pesan. Teori ini mencoba untuk menjelaskan dengan cara berbeda di mana Anda mengevaluasi informasi yang Anda terima. Terkadang, Anda mengevaluasi pesan dalam cara yang rumit, menggunakan pemikiran yang kritis, dan kadang-kadang Anda melakukannya dengan cara yang lebih sederhana dan cara yang kurang kritis.

Kemungkinan elaborasi adalah suatu kemungkinan bahwa Anda akan mengevaluasi informasi secara kritis. Kecenderungan elaborasi ini adalah sebuah variabel yang berarti bahwa teori ini dapat menyusunnya dari yang kecil kepada yang lebih besar. Penguraian kemungkinan ini bergantung pada cara Anda mengolah pesan. Ada dua rute untuk pengolahan informasi—rute sentral dan peripheral. Elaborasi atau berpikir secara kritis terjadi

pada rute sentral, sementara ketiadaan berpikir secara kritis terjadi pada rute peripheral.

Dengan demikian, ketika Anda mengolah informasi melalui rute sentral, Anda memikirkan secara aktif dan mempertimbangkannya berlawanan dengan yang telah Anda ketahui; Anda menanggapi semua argument dengan hati-hati. Jika sikap Anda berubah, maka hal tersebut mengarahkan Anda pada perubahan yang relatif kekal, yang mungkin memengaruhi bagaimana Anda berperilaku sebenarnya. Ketika Anda mengolah informasi melalui rute peripheral, Anda akan sangat kurang kritis. Perubahan apapun yang terjadi, mungkin hanya sementara dan kurang berpengaruh pada bagaimana Anda bertindak. Akan tetapi, ingatlah bahwa karena kecenderungan elaborasi adalah sebuah variabel, Anda mungkin akan menggunakan kedua rute tersebut sampai taraf tertentu, bergantung pada seberapa besar keterkaitan personal isu tersebut terhadap Anda.

Jumlah pikiran kritis yang Anda terapkan pada sebuah argumen bergantung pada kedua faktor—motivasi dan kemampuan Anda. Ketika Anda sangat termotivasi, mungkin Anda akan menggunakan pengolahan rute sentral dan ketika motivasi Anda rendah, pengolahan yang Anda ambil lebih cenderung pada rute peripheral. Sebagai contoh jika anda adalah seorang mahasiswa, mungkin Anda lebih memperhatikan surat kabar kampus yang berpendapat atau menentang kenaikan biaya sekolah daripada Anda berpendapat serta menentang pemasangan atap untuk pusat kegiatan mahasiswa (kecuali keluarga Anda yang memiliki bisnis pemasangan atap yang disewa untuk mengerjakannya).

Motivasi sedikitnya terdiri atas tiga hal. Pertama, keterlibatan atau relevansi personal dengan topik. Semakin penting topik tersebut bagi Anda secara pribadi, mungkin Anda semakin berpikir secara kritis tentang isu yang terlibat. Faktor kedua dalam motivasi adalah perbedaan pendapat. Anda cenderung akan lebih memikirkan pendapat yang berasal dari beragam sumber. Hal ini terjadi karena ketika Anda mendengar beberapa orang membicarakan tentang sebuah isu, Anda tidak dapat membuat penilaian dengan sangat mudah. Hal-hal lain menjadi setara, di mana beragam sumber dan pendapat terlibat, penerima cenderung mengolah informasi secara sentral.

Faktor ketiga dalam motivasi adalah kecenderungan pribadi Anda terhadap cara berpikir kritis. Orang yang suka mempertimbangkan pendapat, mungkin akan lebih menggunakan pengolahan secara sentral daripada mereka yang tidak suka akan hal tersebut. Hal ini akan menjadi keadaan yang sebenarnya dari semua individu dalam hubungannya dengan sifat pertentangan yang telah dibahas sebelumnya. Tidak masalah seberapa termotivasinya Anda, tetapi Anda tidak dapat menggunakan pengolahan sentral kecuali Anda banyak mengetahui tentang isu tersebut. sebagai contoh, kebanyakan siswa akan lebih kritis terhadap pembicaraan tentang tren mode daripada membicarakan tentang elektron. Jika Anda tidak termotivasi dan tidak mempunyai kemampuan untuk mengolah pesan, maka Anda mungkin akan lebih bergantung pada petunjuk peripheral.

Ketika pengolahan informasi pada rute sentral, Anda akan menanggapi argumen-argumen tersebut dengan hati-hati dan kekuatan dari argumen tersebut akan memainkan peranannya. Tingkatan pesan yang sesuai dengan sikap Anda sebelumnya akan

memiliki pengaruhnya saat ini. Pesan-pesan yang lebih menguntungkan terhadap sudut pandang Anda akan dievaluasi lebih positif daripada yang tidak menguntungkan.

Dalam pengolahan peripheral, Anda tidak melihat pada kekuatan dari argumen tersebut. sebenarnya, Anda cepat membuat penilaian tentang apakah memercayai apa yang Anda dengar atau yang Anda baca atas petunjuk-petunjuk dasar dan sederhana. Sebagai contoh, ketika kredibilitas sumber tinggi, pesan mungkin saja dipercayai tanpa menghiraukan argumen yang ada. Demikian pula dengan kecenderungan Anda untuk memercayai orang yang Anda sukai. Atau secara sederhana, Anda mungkin bergantung pada jumlah argumen untuk menentukan apakah harus menerima pesan tersebut. dalam kebanyakan situasi yang melibatkan pengolahan peripheral, keragaman petunjuk dari luar digunakan untuk membuat keputusan, berbeda dengan pemikiran kritis yang menggolongkannya ke dalam pengolahan sentral.

Richard Petty, John Cacioppo dan Rachel Goldman telah melakukan eksperimen yang menunjukkan bagaimana pengolahan sentral dan peripheral bekerja bersama. Sebanyak 145 orang siswa diminta untuk mengevaluasi argumen yang telah direkam untuk membantu mengawali ujian pemahaman untuk siswa senior di sekolah mereka (Petty dkk, 1981) dalam Littlejohn (2009: 110). Dua versi penelitian telah digunakan—pertama, dengan menggunakan argumen yang kuat, sedangkan yang kedua dengan menggunakan argumen yang lemah. Setengah dari siswa tersebut telah diberi tahu bahwa ujian ini dapat berpengaruh pada tahun berikutnya, tetapi setengah siswa yang lain diarahkan supaya percaya bahwa perubahan tidak akan terjadi untuk

sepuluh tahun. Jadi, kelompok pertama akan menemukan pesan lebih relevan secara pribadi daripada kelompok kedua serta lebih termotivasi untuk meneliti argumen dengan lebih cermat dan hati-hati.

Berdasarkan ELT, Anda akan mengira bahwa semua siswa dalam kelompok yang sangat berhubungan ini akan kurang rentan terhadap petunjuk peripheral. Para peneliti juga menambahkan kredibilitas sumber sebagai sebuah variabel. Setengah dari jumlah siswa tiap kelompok telah diberitahu bahwa rekaman tersebut berdasarkan laporan kelas siswa sekolah menengah atas dan siswa yang tersisa diberitahu bahwa rekaman tersebut berdasarkan laporan dari Carnegie Commission. Dengan demikian, kelompok pertama telah digambarkan dengan tanda kredibilitas sumber rendah, sedangkan kelompok lainnya disajikan dengan kredibilitas tinggi.

Seperti yang telah diperkirakan, siswa yang mendengar pesan yang sangat berhubungan dengan isu tersebut sangat termotivasi untuk memberi perhatian penuh terhadap kualitas dari argumen dan lebih dipengaruhi oleh argumen daripada yang terjadi pada siswa yang mendengar pesan yang kurang berhubungan. Semua siswa yang mendengar pesan yang kurang berhubungan lebih dipengaruhi oleh kredibilitas sebagai sebuah tanda peripheral daripada yang terjadi pada siswa lain.

Pelajaran dari teori ini, adalah kita mungkin kelihatannya harus selalu kritis dalam mengevaluasi pesan, tetapi apda praktiknya, sangatlah tidak mungkin untuk fokus pada setiap pesan. Beberapa penggabungan pengolahan secara sentral dan peripheral dapat diperkirakan. Bahkan, ketika motivasi dan kemampuan rendah, Anda masih dapat sedikit terpengaruh oleh

argumen yang kuat dan ketika Anda mengolah pesan melalui rute sentral, faktor kritis lain dapat juga mempengaruhi Anda.

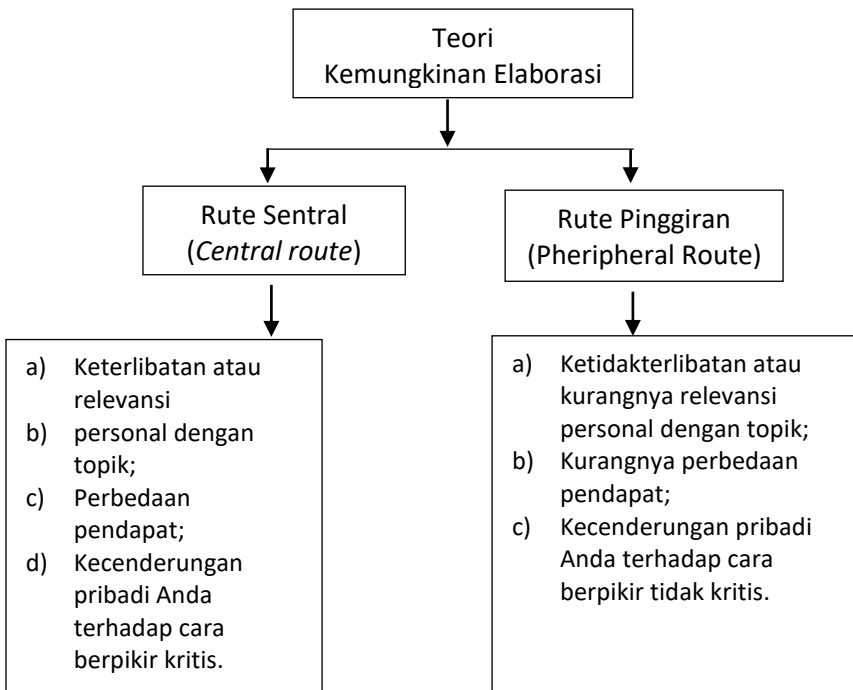
Middle range theory yang tepat untuk teori “kemungkinan elaborasi adalah”, teori kognisi dan pengolahan informasi. Teori kemungkinan elaborasi berada dalam level komunikasi intrapersonal. Di tingkat intrapersonal fokusnya selayaknya pada nilai, dan sikap yang dianut oleh setiap individu (Fisher, 1978: 212).

Mortensen (1972) mengemukakan bahwa komunikator itu dapat ditinjau dari segi orientasinya—melihat pada dirinya sendiri (*self directed*), melihat pada orang lain (*other directed*), dan koorientasi yang mengarah pada diri sendiri, Mortensen menyatakan komunikatornya unik, terintegrasi, konsisten, dan aktif. Ada implikasi yang kuat bahwa setiap individu yang berkomunikasi secara aktif terlibat dalam banyak introspeksi diri dalam proses menghubungkan dirinya dengan orang lain dan dengan dunia sekelilingnya. Bersamaan dengan adanya penekanan pada tingkat intrapersonal komunikasi dan pada apa yang sedang berlangsung di dalam diri orang yang bersangkutan adalah konseptualisasi atas manusia sebagai pengolah informasi yang sangat canggih (Fisher, 1978: 213).

Asumsi teori kemungkinan elaborasi adalah, “untuk menjelaskan dengan cara berbeda di mana individu mengevaluasi informasi yang diterimanya. Terkadang, individu mengevaluasi pesan dalam cara yang rumit, menggunakan pemikiran yang kritis, dan kadang-kadang melakukannya dengan cara yang lebih sederhana dan cara yang kurang kritis.” Sedangkan aspek-aspek teori penilaian sosial adalah: (1) rute pengolahan informasi-rute sentral (*central route*) disebut rute berpikir secara kritis meliputi:

(a) keterlibatan atau relevansi personal dengan topik; (b) perbedaan pendapat; (c) kecenderungan pribadi Anda terhadap cara berpikir kritis. (2) Rute pengolahan informasi-rute pinggiran (*peripheral route*) disebut rute ketiadaan berpikir secara kritis meliputi: (a) ketidakterlibatan atau kurangnya relevansi personal dengan topik; (b) kurangnya perbedaan pendapat; (c) kecenderungan pribadi Anda terhadap cara berpikir tidak kritis. Berikut ini adalah bagan teori kemungkinan elaborasi:

Bagan 9
Teori kemungkinan Elaborasi
(Richard Petty & John Cacioppo)



Paradigma yang tepat untuk teori ini termasuk kedalam payung “Positivistik”. Pendekatan penelitian yang dapat digunakan adalah kuantitatif. Selanjutnya beberapa teori-teori terkait teori kemungkinan elaborasi adalah sebagai berikut:

- Teori sikap (*attitude theory*)
- Teori kognitif (*cognitive theories*)
- Model koneksi dua level daripada pengaruh sosial dan kognisi kelompok (*dual-Level connectionist models of group cognition and social influence*)
- *Intrapersonal communication theories*
- *Persuasion and social influence theories*
- *Social judgement theory*

Adapun referensi yang dapat dijadikan rujukan bagi penelitian yang menggunakan teori kemungkinan elaborasi adalah sebagai berikut:

- Frymier, A. B., & Nadler, M. K. 2006. *Persuasion: Integrating theory, research, and practice*. Dubuque, IA: Kendall/Hunt.
- Infante, D. A., Rancer, A. S., & Womack, D. F. 1997. *Building communication theory* (3rd ed.) Prospect Heights, IL: Waveland.
- Littlejohn, S. W., & Foss, K. A. 2005. *Theories of Human Communication* (8th ed.), Belmont, CA: Thomson Wadsworth.
- O’Keefe, D. J. 1990. *Persuasion: Theory and research*. Newbury Park, CA: Sage.
- Petty, R. E. & Cacioppo, J. T. 1986. *Communication and Persuasion: Central and peripheral routes to attitude change*. New York: Springer-Verlag.

BAB 5

RAGAM TEORI PENGGABUNGAN DAN PENGOLAHAN INFORMASI

Oleh:

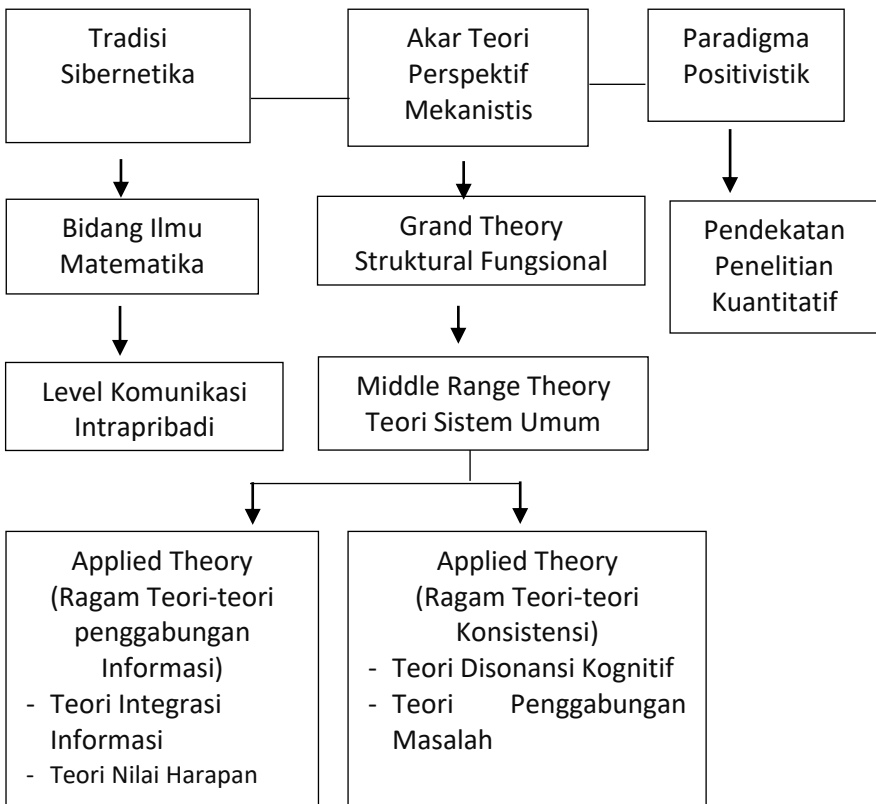
**Naniek Afrilla Framanik, Yoki Yusanto dan Marhanani
Tri Astuti**

Tradisi sibernetika menekankan hubungan timbal balik di antara semua bagian dari sebuah sistem. Di sini, akan disajikan dua genre teori sibernetika. Pertama, satu kelompok teori yang umumnya berasal dari rubrik penggabungan informasi (*information-integration*). Kedua, satu kelompok teori yang pada umumnya dikenal sebagai teori konsistensi (*consistency theories*). Semua ini disertakan karena dampak teori-teori tersebut yang sangat besar pada bidang komunikasi selama bertahun-tahun. Berikut ini akan dijelaskan teori-teori yang berada di bawah payung tradisi sibernetika.

Pada bagian ini, kita akan membahas dua teori yang berada dalam kelompok pemikiran sibernetika, yaitu teori integrasi informasi (*information-integration theory*) dan teori konsistensi. Menurut kamus Longman, *cybernetic* memiliki pengertian: *the scientific study of the way in which information is moved and controlled in machines, the brain and the nervous system* (studi ilmiah mengenai cara bagaimana informasi berpindah dan dikontrol di dalam mesin, otak dan sistem syaraf). Dengan demikian dapat dikatakan bahwa tradisi sibernetik adalah suatu paham yang sangat intensif memahami komunikasi berdasarkan

proses yang terjadi dalam otak dan sistem syaraf manusia Littlejohn, (2009) dikutip oleh (Morrison, 2013: 89). Berikut ini adalah bagan teori penggabungan dan pengolahan informasi:

Bagan 10
Struktur Akar Teori Penggabungan dan Pengolahan Informasi



A. TEORI PENGGABUNGAN INFORMASI

Oleh: Naniek Afrilla Framanik dan Yoki Yusanto

Ide dasar dari teori penggabungan informasi bergantung pada keseimbangan keyakinan, *valence* (arahan), dan kredibilitas. Pendekatan penggabungan informasi (*information integration*) bagi pelaku komunikasi berpusat pada cara kita mengakumulasi dan mengatur informasi tentang semua orang, objek, situasi, dan gagasan yang membentuk sikap atau kecenderungan untuk bertindak dengan cara yang positif atau negatif terhadap beberapa objek (Fabrigar, Krosnick, MacDougal, 2005: 17-40). Pendekatan penggabungan informasi adalah salah satu model paling populer yang menawarkan untuk menjelaskan pembentukan informasi dan perubahan sikap (Anderson, 1971) dalam Littlejohn (2009:111). Model ini bermula dengan konsep kognisi yang digambarkan sebagai sebuah kekuatan sistem interaksi. Informasi adalah salah satu dari kekuatan tersebut dan berpotensi untuk memengaruhi sebuah sistem kepercayaan atau sikap individu. sebuah sikap dianggap sebagai sebuah akumulasi dari informasi tentang sebuah objek, seseorang, situasi, atau pengalaman.

Menurut teori ini, Cognition atau kognisi yaitu suatu proses untuk mengetahui, memahami dan mempelajari sesuatu merupakan suatu sistem interaksi yang mana informasi memiliki potensi memengaruhi kepercayaan atau sikap individu. Dua variabel nampaknya memiliki peranan penting dalam memengaruhi perubahan sikap. (1) *Valence* atau arahan. *Valence* mengacu pada apakah informasi mendukung keyakinan Anda atau menyangkal mereka. Ketika informasi menyokong keyakinan

Anda, maka informasi tersebut mempunyai *valence* “positif”. Ketika tidak menyokong, maka *valence* “negatif”.

Variabel kedua yang memengaruhi dampak dari informasi adalah (2) bobot yang Anda berikan terhadap informasi. Bobot adalah sebuah kegunaan dari kredibilitas. Jika Anda berpikir bahwa informasi tersebut benar, maka Anda akan memberikan bobot yang lebih tinggi pada informasi tersebut; jika tidak, maka Anda akan memberikan bobot yang lebih rendah. Jelasnya, semakin besar bobotnya, semakin besar pula dampak dari informasi tersebut pada sistem keyakinan Anda.

Perubahan sikap terjadi karena informasi baru yang muncul dalam keyakinan, menyebabkan adanya perubahan dalam sikap atau karena informasi yang baru mengubah bobot atau *valence* pada sebetuk informasi. Jadi, *valence* memengaruhi bagaimana informasi memengaruhi sistem keyakinan Anda dan bobot memengaruhi seberapa banyak pengaruh itu bekerja. Kutipan informasi apa pun biasanya tidak terlalu berpengaruh karena sikap terdiri dari sejumlah keyakinan yang bisa memfilter informasi yang baru. Akan tetapi, dengan mengubah sedikit informasi atau memberikan informasi tersebut dengan bobot yang berbeda, dapat memulai perubahan terhadap seluruh skema.

Berikut ini akan dikemukakan sistematika akar teori, *grand theory*, *middle range theory*, *level*, bidang, paradigma, asumsi, pendekatan penelitian yang cocok, teori-teori terkait dan referensi yang penting sebagai payung teori integrasi informasi untuk mempermudah para peneliti dalam mempelajari dan membuat kerangka berpikir dalam penelitian.

Akar Teori untuk teori penggabungan informasi berasal dari “perspektif mekanistik”. *Grand theory* struktural fungsional adalah teori besar yang memayungi teori penggabungan informasi. “Struktural fungsional adalah satu bangunan teori yang paling besar pengaruhnya dalam ilmu sosial di abad sekarang.” Dikutip dalam (Turner dan Maryanski, 1979: xi) oleh (Ritzer dan Goodman, 2003: 117). Kingsley Davis (1959) berpendapat, fungsionalisme struktural adalah sinonim dengan sosiologi. Alvin Gouldner (1970) secara tersirat berpendapat serupa ketika ia menyerang sosiologi Barat melalui analisis kritis terhadap teori fungsionalisme struktural Talcott Parsons (Ritzer dan Goodman, 2003: 117).

Meski hegemoninya tak diragukan dalam dua dekade sesudah Perang Dunia II, fungsionalisme struktural sebagai teori sosiologi telah merosot arti pentingnya. Bahkan Wilbert Moore, yang sangat memahami teori ini, menyatakan bahwa teori ini “telah menjadi sesuatu yang memalukan dalam perkembangan teori sosiologi masa kini” (1978: 321). Dua pengamat lain menyatakan: “Jadi, fungsional-strukturalisme sebagai sebuah teori yang bersifat menjelaskan, kami kira sudah ‘mati’, dan upaya untuk menggunakan fungsionalisme sebagai penjelasan teoritis harus ditinggalkan dan mencari perspektif teoritis lain yang lebih memberi harapan.” (Turner dan Maryanski, 1979: 141) dikutip oleh (Ritzer dan Goodman, 2003: 117).

Selanjutnya Demerath dan Peterson (1967) berpandangan lebih positif, menyatakan bahwa fungsionalisme struktural belum mati. Tetapi, mereka menambahkan bahwa teori ini mungkin dapat dikembangkan menjadi teori lain sebagaimana teori ini dikembangkan dari pemikiran organisme lebih awal. Kelahiran

neofungsionalisme rupanya lebih mendukung pendapat Demerath dan Peterson ketimbang pandangan Turner dan Maryanski yang lebih negatif (Ritzer dan Goodman, 2003: 117).

Dalam fungsionalisme struktural, istilah struktural dan fungsional tidak selalu perlu dihubungkan, meski keduanya biasanya dihubungkan. Kita dapat mempelajari struktur masyarakat tanpa memperhatikan fungsinya (atau akibatnya) terhadap struktur lain. Begitu pula kita dapat meneliti fungsi berbagai proses sosial yang mungkin tidak mempunyai struktur. Ciri utama pendekatan strukturalisme fungsional memperhatikan kedua unsur itu. Meski fungsionalisme struktural mempunyai berbagai bentuk (Abrahamson, 1978), fungsionalisme kemasyarakatan (*social functionalism*) adalah pendekatan dominan yang digunakan di kalangan fungsionalis struktural sosiologi (Sztompka, 1974) dikutip oleh (Ritzer dan Goodman, 2003: 118).

Selanjutnya, teori sistem umum (*general system theory*) adalah *middle range theory* bagi teori penggabungan informasi ini. Teori sistem umum adalah campuran, multidisipliner dari asumsi, konsep, dan prinsip-prinsip, yang berusaha menyediakan kerangka umum bagi studi berbagai jenis fenomena—fisika, biologi, dan sosial. Akan tetapi kepentingannya tidaklah untuk memuaskan keinginan beberapa ahli teori yang berusaha mempersatukan semua pengkajian ilmiah dalam teori sistem yang umum, keinginan secara kuat dipegang oleh Ludwig von Bertalanffy (yang seringkali dipandang sebagai bapak teori sistem umum), hanyalah pada penggunaan prinsip-prinsip tertentu dari teori sistem pada studi komunikasi manusia.

Dalam kenyataannya, 'teori sistem' barangkali merupakan penamaan yang keliru. Meskipun Mesarovic (1972) dan Wymore (1972) menganggap teori sistem merupakan teori formal, para tokoh lainnya merasa tidak begitu yakin. Churchman (1968), umpamanya, lebih mengartikannya sebagai "pendekatan sistem" (*system approach*). Boulding (1965) lebih menyukai penggunaan istilah "sudut tinjauan sistem" (*system point of view*). Bagi Laszlo (1972) menyebutnya, "filsafat sistem" (*system philosophy*); bagi Zadeh dan Polak (1969), "disiplin sistem"; bagi Bertalanffy (1968), "perspektif sistem", bagi Emory (1969), "berpikir sistem" (*system thinking*); bagi Alfred Kuhn (1974), "logika sistem" (*system logic*). Dengan singkat dapat dikatakan, bahwa teori sistem merupakan seperangkat prinsip yang terorganisasikan secara longgar dan bersifat amat abstrak, yang berfungsi untuk mengarahkan jalan pikiran kita, namun tergantung pada berbagai penafsiran (Fisher, 1976: 272).

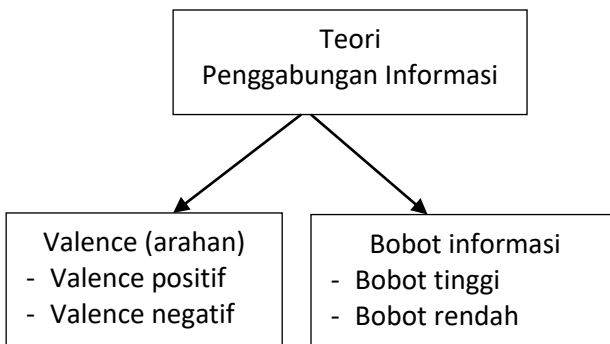
Komunikasi intrapribadi adalah level yang tepat untuk penelitian yang menggunakan teori penggabungan informasi dan teori konsistensi. Bidang studi matematika dan mekanik adalah bidang pengetahuan yang biasa menggunakan teori penggabungan informasi. Bidang matematis dan mekanistik terkait dengan ilmu komunikasi. Secara filosofis berasal dari Norbert Wiener dan secara sibernetik dan statistis dari teori komunikasi matematis Shannon dan Weaver (1949). Meskipun filsafat mekanistik teori informasi tidak begitu penting atau bahkan relevan dengan perspektif pragmatis, fungsionalisasi informasi merupakan hal yang sentral. Informasi adalah yang menggerakkan sistem sosial itu dan melestarikannya. Informasi adalah yang dipertukarkan di antara subsistem, sistem, dan

suprasistem, sesuai dengan prinsip keterbukaan (Fisher, 1976:284).

Paradigma yang tepat untuk teori penggabungan informasi adalah termasuk ke dalam payung “positivistik”. Jika ada bahasan mengenai (perilaku, sifat, sikap, pengaruhnya pada orang banyak, nilai-nilai individu, prinsip, kepercayaan, motif, dan bagaimana manusia belajar dan bereaksi terhadap stimulus) maka bisa dipastikan bahwa teori tersebut tepat untuk paradigma positivistik.

Teori penggabungan informasi menggunakan pendekatan penelitian kuantitatif mengenai transmisi sinyal (Littlejohn, 2016: 617). Teori penggabungan informasi mendasarkan pada kajian dampak, maka jika diaplikasikan pada penelitian pendekatan kuantitatif akan tepat. Fisher (1978: 296) pada dasarnya menyatakan perspektif pragmatis tidak menentang penggunaan statistika inferensial, tetapi statistika seperti itu pasti tidak akan menjadi metode analisis yang dipergunakan dalam penelitian pragmatis. Berikut ini bagan teori penggabungan informasi:

Bagan 11
Teori Penggabungan Informasi



Selanjutnya teori yang berhubungan dengan teori penggabungan informasi (*information integration theory*) adalah sebagai berikut:

- Teori sistem (*system theory*)
- Teori nilai harapan (*value expectancy theory*)
- Teori konsistensi (*consistency theory*)
- Teori penggabungan masalah (*problematic integration theory*)

Adapun referensi yang dapat dijadikan rujukan terdapat dalam buku-buku di bawah ini:

- Broadhurst, A. R., & Darnell, D. K., 1965. *An introduction to cybernetics and information theory*, Quarterly Journal of Speech, 51, 442-253.
- Krippendorff, K. 1975. Information theory. In G. Hanneman & W. McEwen (Eds.), *Communication and Behavior* (pp. 351-389), Reading, MA: Addison-Wesley.
- Shannon, C., & Weaver, W. 1949. *The mathematical theory of communication*, Urbana: University of Illinois Press.

B. TEORI NILAI HARAPAN

Oleh: Marhanani Tri Astuti

Salah satu dari ahli teori penggabungan informasi yang sangat terkenal dan dihormati adalah Martin Fishbein. Karya Fishbein menyoroti sifat kompleks dari perilaku yang diketahui sebagai teori nilai ekspektasi (*expectancy-value theory*). Menurut Fishbein, ada dua macam keyakinan. Pertama, “yakin pada” suatu hal. Ketika Anda meyakini sesuatu, Anda akan berkata bahwa hal

tersebut ada. Kedua, “yakin tentang” adalah perasaan Anda pada kemungkinan bahwa hubungan tertentu ada di antara dua hal. Sebagai contoh, Anda mungkin percaya akan potensi ekspansi pengetahuan yang sangat besar dengan eksplorasi ruang angkasa. Mungkin juga Anda berkeyakinan tentang manfaat observasi manusia langsung dalam memperoleh pengetahuan tersebut. Menempatkan keduanya secara bersamaan akan membentuk sebuah sikap positif mengenai pengiriman manusia biasa ke planet Mars (Littlejohn, 2009: 112).

Menurut Fishbein, dari segi evaluatif, sikap berbeda dari keyakinan. Sikap berhubungan dengan keyakinan dan membuat Anda berperilaku dengan cara tertentu terhadap sikap objek. Sikap juga diatur, sehingga sikap umum diperkirakan dari cara spesifik dalam sesuatu yang ringkas. Sikap positif terhadap eksplorasi Mars umumnya terdiri atas sikap lain—ilmu pengetahuan, program ruang angkasa, dan uang pajak tepat guna. Jadi, kedua keyakinan yang disebutkan sebelumnya—mengenai keberadaan planet Mars dan penelitian manusia—mungkin akan membuat Anda mendukung legislasi pro—Mars.

Fishbein menyajikan hubungan antara keyakinan dan sikap. Rumus untuk hubungan keyakinan dan sikap secara lengkap dapat dilihat dalam (Littlejohn, 2009: 113). Fitur pembeda dari formula Fishbein ini proposisinya bahwa sikap adalah sebuah fungsi dari sebuah kombinasi kompleks keyakinan dan evaluasi. Penelitian Fishbein menggambarkan sebuah perkiraan sikap terhadap pengiriman orang ke planet Mars. Eksplorasi Mars dihubungkan dengan keyakinan dari enam konsep—ilmu pengetahuan, eksplorasi luar angkasa, edukasi, uang rakyat, kepentingan penelitian manusia secara langsung, dan masa

depan negara. Tiap-tiap konsep ini dihubungkan dengan keyakinan dan setiap keyakinan mempunyai *valence* baik negatif maupun positif. Dalam contoh ini, ketika Anda menjumlahkan semua keyakinan ini dan mengalikan mereka dengan evaluasi, Anda mengakhirinya dengan sebuah sikap yang sangat positif tentang potensi misi ke Mars yang dikelola oleh tenaga kerja manusia.

Singkatnya, menurut teori nilai ekspektasi, perubahan sikap dapat berasal dari tiga sumber yaitu: (1) informasi dapat mengubah kemampuan untuk meyakini atau bobot terhadap keyakinan tertentu. Teman Anda telah menyebutkan dalam contoh Mars, kita mungkin mempelajari bahwa pada laporan penggunaan uang pajak adalah keliru. (2) Informasi juga dapat mengubah *valence* dari sebuah keyakinan. Sebagai contoh, teman-teman Anda mungkin mempelajari bahwa rintangan untuk eksplorasi Mars telah dapat dipecahkan, sehingga membuat informasi kelihatannya positif daripada negatif. (3) Informasi dapat menambah keyakinan yang baru terhadap struktur sikap. Pada contoh di atas, hal ini dapat saja terjadi jika teman-teman Anda bahwa 70% orang Amerika mendukung penggunaan uang pajak untuk mengembangkan misi Mars (Littlejohn, 2009: 114).

Jadi asumsi teori nilai harapan (*expectancy value theory*) adalah “sikap muncul melalui proses yang kompleks.” Intinya, menurut teori nilai ekspektasi, perubahan sikap dapat berasal dari tiga sumber. Adapun variabel-variabel dari teori ini adalah; (1) faktor informasi (informasi dapat mengubah kemampuan untuk meyakini tingkat bobot kepercayaan yang sudah ada sebelumnya. (2) Informasi juga dapat mengubah valensi dari

sebuah kepercayaan. (3) Informasi dapat menambah keyakinan yang baru terhadap struktur sikap.

Pada contoh kedua, untuk memudahkan pemahaman kita terhadap pandangan Fishbein ini kita perhatikan pada penelitian berikut ini. Penelitian Fishbein menjelaskan bahwa sikap apa saja yang muncul terhadap olahraga lari pagi atau *jogging*. Di sini, olahraga *jogging* diasosiasikan (dihubungkan) dengan kepercayaan (*beliefabout*) mengenai enam konsep yaitu: kesehatan jantung, penyakit, kegemukan, kesehatan mental, persahabatan, dan fisik. Masing-masing konsep ini diasosiasikan dengan suatu kepercayaan, dan masing-masing kepercayaan memiliki valensi positif dan negatif. Pada contoh ini, jika Anda menjumlahkan seluruh kepercayaan dan mengalikannya dengan evaluasi maka Anda akan mendapatkan suatu sikap yang sangat positif terhadap olahraga *jogging*.

Berikut ini akan dikemukakan sistematika akar teori, *grand theory*, *middle range theory*, level, bidang, paradigma, asumsi, pendekatan penelitian yang cocok, teori-teori terkait dan referensi yang penting sebagai payung teori integrasi informasi untuk mempermudah para peneliti dalam mempelajari dan membuat kerangka berpikir dalam penelitian. Akar teori untuk teori nilai harapan berasal dari “perspektif mekanistik”. *Grand theory* struktural fungsional adalah teori besar yang memayungi teori nilai harapan (*expectancy value theory*). “Struktural fungsional adalah satu bangunan teori yang paling besar pengaruhnya dalam ilmu sosial di abad sekarang.” (dikutip dalam Turner dan Maryanski, 1979: xi) oleh (Ritzer dan Goodman, 2003: 117). Kingsley Davis (1959) berpendapat, fungsionalisme struktural adalah sinonim dengan sosiologi.

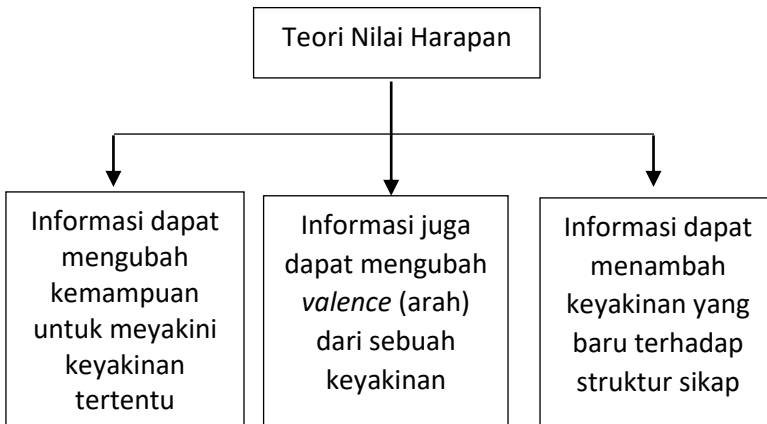
Selanjutnya, *theory sistem umum (general system theory)* adalah *middle range theory* bagi teori nilai harapan. Teori sistem umum adalah campuran, multidisipliner dari asumsi, konsep, dan prinsip-prinsip, yang berusaha menyediakan kerangka umum bagi studi berbagai jenis fenomena—fisika, biologi, dan sosial. Komunikasi intrapribadi adalah level yang tepat untuk penelitian yang menggunakan teori nilai harapan (*expectancy value theory*). Bidang studi matematika dan mekanik adalah bidang pengetahuan yang biasa menggunakan teori nilai harapan. Bidang matematis dan mekanistik terkait dengan ilmu komunikasi. Secara filosofis berasal dari Norbert Wiener dan secara sibernetic dan statistis dari teori komunikasi matematis Shannon dan Weaver (1949). Meskipun filsafat mekanistik teori informasi tidak begitu penting atau bahkan relevan dengan perspektif pragmatis, fungsionalisasi informasi merupakan hal yang sentral. Informasilah yang menggerakkan sistem sosial itu dan melestarikannya. Informasilah yang dipertukarkan di antara subsistem, sistem, dan suprasistem, sesuai dengan prinsip keterbukaan (Fisher, 1976:284).

Paradigma yang tepat untuk teori nilai harapan (*expectancy value theory*) adalah “positivistik”. Jika ada bahasan mengenai (perilaku, sifat, sikap, pengaruhnya pada orang banyak, nilai-nilai individu, prinsip, kepercayaan, motif, dan bagaimana manusia belajar dan bereaksi terhadap stimulus) maka bisa dipastikan bahwa teori tersebut tepat untuk paradigma positivistik. Teori nilai harapan menggunakan pendekatan penelitian kuantitatif, yang fokus telaahannya adalah studi mengenai transmisi sinyal (Littlejohn, 2016: 617). Teori nilai harapan mendasarkan pada kajian dampak, maka jika diaplikasikan pada penelitian

pendekatan kuantitatif akan tepat. Fisher (1978: 296) pada dasarnya menyatakan perspektif pragmatis tidak menentang penggunaan statistika inferensial, tetapi statistika seperti itu pasti tidak akan menjadi metode analisis yang dipergunakan dalam penelitian pragmatis.

Berikut ini bagan teori nilai harapan:

Bagan 12
Teori Nilai Harapan



Selanjutnya teori terkait yang dapat dihubungkan dengan teori nilai harapan adalah:

- Teori sistem (*system theory*)
- Teori nilai harapan (*value expectancy theory*)
- Teori penggabungan informasi (*information integration theory*)
- Teori Konsistensi (*consistency theory*)
- Teori Penggabungan Masalah (*problematic integration theory*)

Adapun referensi yang dapat dijadikan rujukan dan terkait dengan teori nilai harapan adalah:

- Broadhurst, A. R., & Darnell, D. K., 1965. *An introduction to cybernetics and information theory*, Quarterly Journal of Speech, 51, 442-253.
- David, T. Burhans. 1971. *The Attitude-Behavior Discrepancy Problem; Revisited*. Quarterly Journal of Speech 57: 418-28.
- Fishbein dan Ajzen, Belief; O'Keefe, *Persuasion*, 45-60.
- Krippendorff, K. 1975. Information theory. In G. Hanneman & W. McEwen (Eds.), *Communication and Behavior* (pp. 351-389), Reading, MA: Addison-Wesley.
- Shannon, C., & Weaver, W. 1949. *The mathematical theory of communication*, Urbana: University of Illinois Press.

BAB 6

RAGAM TEORI KONSISTENSI

Oleh:

Joevi Roedyati dan H.B. Syafuri

Berbicara mengenai konsistensi, maka akan selalu dikaitkan dengan aspek kognitif, sikap, dan behavioral individu. Teori ini berada dalam tradisi sibernetika. Gordon Allport, salah satu tokoh pendiri psikologi kepribadian, 60 tahun lalu telah menyatakan bahwa sikap mungkin merupakan konsep yang paling khas dan sangat penting dalam psikologi sosial Amerika. Salah satu definisi paling awal untuk sikap dikemukakan pada 1918 oleh William Thomas dan Florian Znaniecki, yang mendefinisikannya sebagai keadaan kesiapan mental dan neural (sistem syaraf) yang diorganisasikan melalui pengalaman, memberi pengaruh dinamis pada respon individu terhadap semua objek dan situasi yang terkait dengan individu itu sendiri.

Definisi yang lebih baru oleh Philip Zimbardo dan Michael Leippe menyatakan bahwa sikap sebagai disposisi evaluatif terhadap beberapa objek, berdasarkan kognisi, reaksi afektif, niat behavioral, dan perilaku di masa lalu, yang dapat memengaruhi kognisi, respon afektif serta niat dan perilaku di masa depan. Ringkasnya, sikap adalah predisposisi yang dipelajari untuk merespons sesuatu. Sikap berfungsi untuk memberi arah ke tindakan selanjutnya.

Salah satu karya terbesar yang berhubungan dengan sikap, perubahan sikap, dan kepercayaan berada di bawah cakupan teori konsistensi. Semua teori konsistensi dimulai dengan dasar pikiran yang sama, yaitu orang lebih nyaman dengan konsistensi daripada inkonsistensi. Sementara itu, konsistensi adalah prinsip aturan utama dalam proses kognitif dan perubahan sikap yang dapat dihasilkan dari informasi yang mengacaukan keseimbangan ini. Walaupun kosa kata dan konsep dari teori ini berbeda, asumsi dasar dari konsistensi adalah menghadirkan mereka semua. Dalam bahasa sibernetika, manusia mencari homeostatis atau keseimbangan dan sistem kognitif adalah sebuah alat utama yang dapat digunakan untuk mencapai keseimbangan.

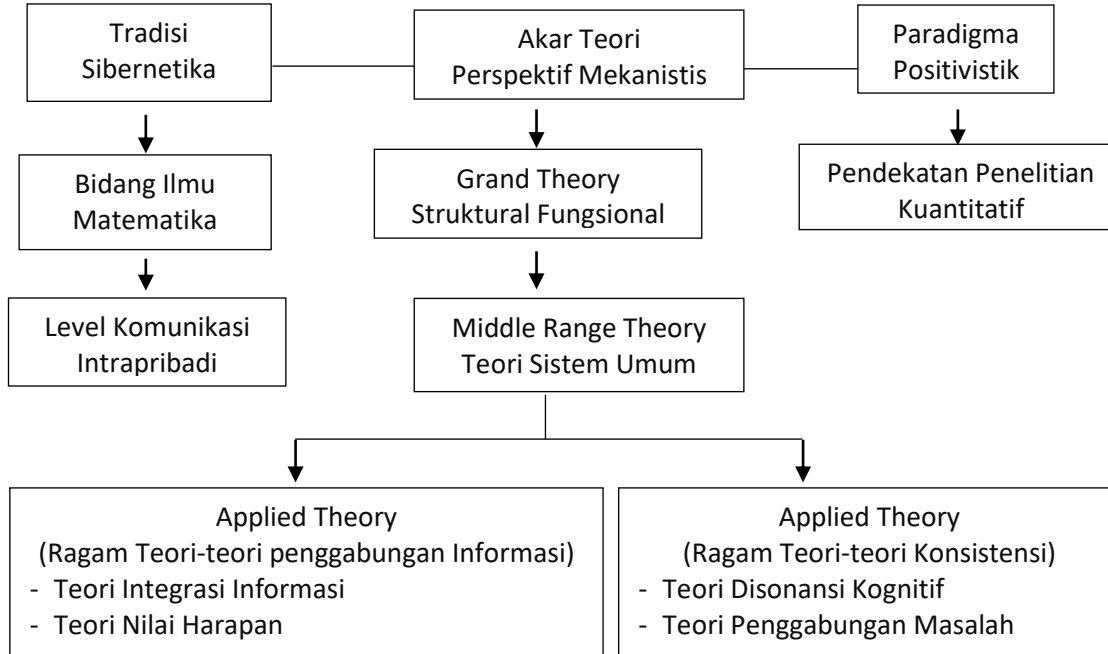
Psikologi kognitif modern mengatakan bahwa sikap adalah hasil dari empat komponen: (1) respons afektif, (2) respons kognitif, (3) pengalaman perilaku masa lalu, (4) niat behavioral. Dua yang disebut terakhir terkadang dikombinasikan ke dalam satu komponen yang disebut perilaku. Komponen pertama terdiri dari respons emosional seseorang terhadap situasi, objek, atau orang (misalnya, senang, cemas). Yang kedua dikonseptualisasikan sebagai pengetahuan factual seseorang tentang situasi, objek, atau orang. Komponen ketiga berhubungan dengan seberapa sering seseorang melakukan perilaku tertentu atau bertemu dengan situasi atau orang tertentu di masa lalu; yakni, jenis-jenis pengalaman yang dikumpulkan seseorang tentang situasi, objek, atau orang. Komponen keempat berupa rencana seseorang untuk berperilaku dalam cara tertentu ketika berhadapan dengan situasi tertentu, bahkan jika ide ini tak pernah dilaksanakan. Komponen keempat dari sikap ini dikenal sebagai skemata kognitif, yang memandu

proses informasi yang berkaitan dengan atensi, interpretasi, dan kreasi ulang atas stimulus.

Asumsi dasar dari teori-teori yang berhubungan dengan kognitif adalah kebutuhan individu akan konsistensi. Harus ada konsistensi antar berbagai macam sikap seseorang, dan berbagai macam perilaku seseorang. Kurangnya konsistensi akan menimbulkan ketidaknyamanan, sehingga individu akan berusaha meredakan ketegangan dengan menyesuaikan sikap atau perilaku guna mempertahankan keadaan homeostatis, yakni mendapatkan lagi keseimbangan atau konsistensi.

Salah satu teori konsistensi paling awal dalam teori keseimbangan, yang dikembangkan oleh psikolog Austria Fritz Heider, yang karya-karyanya dikaitkan dengan mazhab Gestalt. Teorinya ini melihat ada relasi di antara tiga hal: pemersepsi (*perceiver*, orang yang memersepsi), orang lain dan objek. Relasi itu bisa positif atau negatif, berdasarkan persepsi kognitif dari pemersepsi; ini menghasilkan empat konfigurasi keseimbangan dan ketidakseimbangan. Karena keadaan tak seimbang dianggap tak stabil, pemersepsi berusaha memulihkan keseimbangan dengan mengubah sikapnya terhadap objek atau orang lain. Ada variasi perluasan teori keseimbangan Heider ini. Berikut ini adalah akar teori konsistensi:

Bagan 13
Struktur Akar Teori Konsistensi



A. TEORI DISONANSI KOGNITIF

Oleh: Joevi Roedyati

Teori disonansi kognitif (*cognitive dissonance theory*) karya Leon Festinger adalah salah satu teori yang paling penting dalam sejarah psikologi sosial. Selama bertahun-tahun, teori disonansi kognitif menghasilkan sebuah kuantitas penelitian yang sangat banyak serta buku kritisisme, interpretasi, dan ekstrapolasi. Selain itu merupakan salah satu dari berbagai teori yang terkemuka dalam tradisi sosiopsikologi, sehingga hal ini ditanamkan dengan sistem pemikiran yang harus disertakan dalam tradisi sibernetika sebagaimana mestinya (Littlejohn, 2009: 115).

Teori disonansi kognitif membahas bagaimana persepsi dan kognisi memengaruhi dan dipengaruhi oleh motivasi dan emosi. Maka dari itu teori ini sangat tepat jika digunakan dalam penelitian kuantitatif dengan paradigma positivistik. Sebagian besar besar penelitian teori disonansi kognitif ini menghasilkan temuan bagaimana pengalaman disonansi kognitif menyebabkan perubahan sikap dan perilaku. Komunikasi intrapribadi adalah level yang tepat untuk penelitian yang menggunakan teori disonansi kognisi. Bidang studi matematika, mekanik dan perpaduan psikologi sosial (Littlejohn, 2009: 115) adalah *background* dari teori disonansi kognitif.

Leon Festinger merumuskan teori disonansi kognitif pada pertengahan 1950-an. Festinger berteori bahwa ketika individu menganut dua atau lebih elemen pengetahuan yang relevan satu sama lain, maka muncul keadaan disonansi. Festinger mengatakan bahwa tingkat disonansi berkaitan dengan kognisi $=D/(D+C)$, di mana D adalah jumlah kognisi yang disonan dengan

kognisi tertentu dan C adalah jumlah kognisi yang selaras dengan kognisi tertentu yang sama, di mana masing-masing kognisi dinilai berdasarkan arti pentingnya.

Gagasan teori disonansi kognitif, bahwa pelaku komunikasi memiliki beragam elemen kognitif, seperti sikap, persepsi, pengetahuan, dan perilaku. Elemen-elemen tersebut tidak terpisahkan, tetapi saling menghubungkan satu sama lain dalam sebuah sistem serta setiap elemen dari sistem tersebut akan memiliki satu dari tiga macam hubungan dengan setiap elemen dari sistem lainnya. Jenis hubungan yang pertama adalah kosong atau tidak “berhubungan”: tidak ada elemen yang benar-benar memengaruhi elemen yang lain. Jenis hubungan yang kedua adalah “cocok” atau “sesuai”, dengan salah satu elemen yang menguatkan atau mendukung elemen yang lain. Jenis hubungan yang ketiga adalah “tidak cocok” atau “disonansi”. Ketidaksesuaian terjadi ketika salah satu elemen tidak dapat diharapkan untuk mengikuti yang lain. Mempercayai bahwa lemak jenuh berbahaya bagi kesehatan Anda maka adalah tidak sesuai dengan memakan daging merah dalam jumlah banyak. Namun, apa yang sesuai atau tidak sesuai untuk seseorang saja tidak terjadi pada orang lain, sehingga pertanyaannya adalah apa yang sesuai atau tidak sesuai dalam sistem psikologis seseorang. Sebagai contoh, Anda mungkin berpikir daging memberikan protein yang berharga yang menghilangkan pengaruh-pengaruh berbahaya dari lemak dalam daging.

Festinger ber-teori bahwa orang termotivasi oleh keadaan disonansi yang tak nyaman untuk melakukan upaya kognitif guna mereduksi inkonsistensi tersebut. Untuk mengurangi disonansi,

individu dapat menambahkan kognisi yang selaras, mengurangi kognisi yang disonan. Salah satu cara untuk mengurangi disonansi adalah dengan mengubah sikap. Perubahan sikap untuk merespon keadaan disonansi biasanya diperkirakan searah dengan kognisi yang paling sulit untuk diubah. Pengujian teori ini sering berasumsi bahwa perilaku terkini seseorang biasanya paling sulit diubah, karena seringkali sangat sulit untuk membatalkan perilaku itu.

Jadi intinya ada dua dasar pemikiran disonansi kognitif. Pemikiran pertama adalah bahwa disonansi menghasilkan ketegangan atau tekanan yang menciptakan keharusan untuk berubah. Dasar pemikiran yang kedua secara alami mengikuti dasar pemikiran yang pertama: ketika disonansi hadir, individu bukan hanya akan mencoba untuk menguranginya, tetapi juga akan menghindari situasi-situasi adanya disonansi lain yang mungkin dihasilkan. Dengan kata lain, semakin besar disonansinya, semakin besar pula kebutuhan untuk menguranginya. Sebagai contoh, semakin tidak sesuai diet Anda dengan pengetahuan Anda mengenai kolesterol, semakin besar tekanan yang akan Anda rasakan untuk melakukan sesuatu untuk mengurangi disonansi.

Disonansi sendiri merupakan sebuah hasil dari dua variabel lain—pentingnya elemen kognitif dan jumlah elemen yang terlibat dalam hubungan yang tidak sesuai. Dengan kata lain, jika Anda memiliki beberapa hal penting yang tidak sesuai, maka Anda akan mengalami disonansi yang lebih besar. Jadi, jika Anda yakin akan kesehatan yang baik, tetapi Anda merokok, memakan daging, dan tidak pernah berolahraga, maka Anda lebih mungkin merasakan disonansi. Teori disonansi kognisi “membicarakan

bahwa sikap muncul melalui proses yang kompleks.” Intinya, menurut teori disonansi kognisi (*cognitive dissonance theory*), terdapat tiga variabel untuk menentukan hubungan berbagai macam unsur kognitif dalam diri individu seperti: elemen sikap, persepsi, pengetahuan dan elemen tingkah laku. Berikut ini variabel-variabel tersebut: (1) Hubungan *irrelevant* (hubungan nihil); (2) hubungan konsistensi (hubungan konsonan); (3) hubungan inkonsisten (hubungan dissonansi).

Festinger menggambarkan beberapa metode untuk menghadapi disonansi kognitif. Pertama, Anda dapat mengubah salah satu atau beberapa elemen kognitif—mungkin sebuah perilaku atau sikap. Sebagai contoh, Anda bisa menjadi seorang vegetarian atau setidaknya berhenti mengonsumsi daging setiap hari atau Anda dapat mulai yakin bahwa lemak tidak lebih penting dibandingkan genetik, untuk mengubah disonansi antara mengonsumsi daging dan kegemukan. Kedua, elemen-elemen baru dapat ditambahkan pada salah satu sisi tekanan atau pada sisi yang lain. Misalnya, Anda dapat beralih untuk menggunakan minyak zaitun. Ketiga, Anda mungkin dapat melihat bahwa elemen-elemen yang tidak sesuai sebenarnya tidak sepenting biasanya. Sebagai contoh, Anda dapat memutuskan bahwa apa yang Anda makan tidak sepenting pandangan Anda mengenai hidup sehat. Keempat, Anda dapat melihat informasi yang sesuai, seperti bukti manfaat daging, dengan membaca kajian-kajian terbaru mengenai topik tersebut. akhirnya Anda dapat mengurangi disonansi dengan mengubah atau menafsirkan informasi yang ada dengan cara yang berbeda. Hal ini dapat terjadi jika Anda memutuskan bahwa walaupun banyak daging memberikan resiko kesehatan, daging tidak begitu berbahaya

dibandingkan kehilangan bahan-bahan nutrisi yang penting, seperti zat besi dan protein. Metode apapun yang Anda gunakan, metode tersebut akan mengurangi disonansi Anda serta membuat Anda merasa lebih baik mengenai sikap keyakinan, dan tindakan-tindakan Anda.

Sebagian besar teori dan penelitian mengenai disonansi kognitif telah berpusat pada beragam situasi di mana disonansi mungkin terjadi. Hal ini termasuk situasi-situasi pada pengambilan keputusan, keterpaksaan, permulaan, dukungan sosial dan usaha. Pedagang melabelkan disonansi yang terjadi setelah mempercayai sesuatu yang “disesali pembeli”. Sering kali, saat menunggu pengantaran sebuah mobil, seorang pembeli akan membatalkan pembelian karena penyesalannya atau apa yang secara teknis disebut disonansi pascakeputusan (*post desicional dissonance*).

Dalam sebuah penelitian di tahun 1970, sekelompok pembeli mobil dihubungi sebanyak dua kali selama jangka waktu antara penandatanganan kontrak dan pengantaran, untuk memastikan pembelian mereka. Anggota-anggota kelompok pengawas tidak dihubungi. Seperti yang diharapkan, sekitar dua kali jumlah mereka yang tidak dihubungi, membatalkan pembelian dibandingkan dengan mereka yang dihubungi. Kami baru-baru ini membantu anak perempuan kami membeli sebuah mobil dan setelah pembelian, kami menerima dua surat dari perusahaan mobil. Salah satunya memberikan \$100 karena merekomendasikan pembeli lain dan surat yang lain memberikan \$100 untuk jasa mobil yang baru dibeli. Keduanya dapat dilihat sebagai pendekatan-pendekatan kontemporer untuk mengatur disonansi pasca keputusan.

Jumlah disonansi yang dialami sebagai hasil sebuah keputusan bergantung pada empat variabel. Variabel pertama adalah kepentingan keputusan. Keputusan tertentu seperti tidak sarapan mungkin tidak penting dan menghasilkan sedikit disonansi, sedangkan membeli sebuah mobil dapat memberikan masalah disonansi yang besar. Variabel yang kedua adalah ketertarikan pada alternative yang dipilih. Hal lain dalam keadaan yang sama, semakin kurang menarik alternatif, semakin besar disonansinya. Anda mungkin akan mengalami lebih banyak disonansi dari membeli sebuah mobil butut daripada membeli sebuah mobil bagus. Ketiga, semakin besar ketertarikan yang dirasakan dari alternative yang tidak dipilih, semakin besar disonansi yang akan Anda rasakan. Jika Anda berharap bahwa Anda menyimpan uang Anda untuk pergi ke Eropa daripada membeli sebuah mobil, maka Anda mungkin akan mendapati diri Anda mengalami sejumlah disonansi.

Akhirnya, semakin besar tingkat kesamaan atau kecocokan antara alternatifnya, semakin kecil disonansinya. Jika Anda memilih antara dua mobil yang sama, maka mengambil keputusan dengan bantuan seseorang tidak akan menghasilkan banyak disonansi, tetapi jika Anda memutuskan antara membeli sebuah mobil dan pergi ke Eropa, Anda mungkin mengalami disonansi yang lebih besar.

Situasi lain yang disonansinya mungkin terjadi adalah keterpaksaan atau diperintahkan untuk melakukan atau mengatakan sesuatu yang bertentangan dengan keyakinan atau nilai-nilai Anda. Situasi ini biasanya terjadi ketika ada penghargaan untuk kepatuhan atau hukuman jika tidak patuh. Sebagai contoh, hal ini bisa terjadi dalam pekerjaan ketika atasan

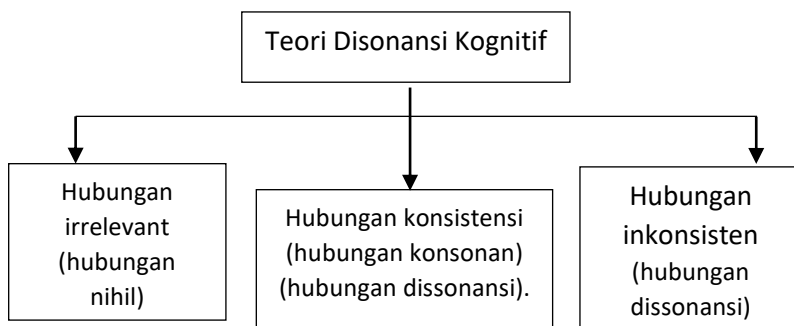
Anda meminta Anda untuk melakukan sesuatu di mana Anda lebih memilih untuk tidak melakukannya. Teori disonansi menyatakan bahwa semakin kecil tekanan untuk menyesuaikan diri, semakin besar disonansinya. Jika Anda diminta untuk melakukan sesuatu yang tidak Anda sukai, tetapi ditawarkan sebuah bonus yang menarik jika Anda mau melakukannya, maka Anda akan merasa lebih dibenarkan daripada jika Anda ditawari sebuah hadiah yang tidak menarik.

Dalam salah satu percobaan, para mahasiswa diminta untuk menyelesaikan sebuah tugas yang membosankan, setelah itu, mereka “disuap” untuk mengatakan kepada siswa-siswa lain bahwa tugasnya menyenangkan, beberapa peserta dibayar \$1 untuk berbohong, dan yang lainnya dibayar \$20. Seperti yang diharapkan, pembohong yang dibayar \$1 cenderung mengubah pendapat mereka mengenai tugasnya untuk benar-benar yakin bahwa tugasnya memang menyenangkan karena mereka mengalami lebih banyak disonansi. Sementara itu, pembohong yang dibayar \$20 cenderung mempertahankan keyakinan mereka bahwa tugasnya membosankan, tetapi membenarkan kebohongannya dengan dasar bahwa mereka dapat mengantongi jumlah uang yang cukup banyak. Fitur disonansi ini menjelaskan kenapa Anda dapat bertahan dalam pekerjaan dengan gaji besar yang Anda tidak sukai. Bayaran yang besar dapat digunakan sebagai pembenaran untuk melakukannya. Semakin kecil pembenaran eksternal (seperti hadiah atau hukuman) yang digunakan, Anda harus semakin fokus pada ketidaksesuaian internal dalam diri Anda.

Teori disonansi juga menyatakan bahwa semakin sulit permulaan seseorang masuk ke dalam sebuah kelompok, semakin

besar komitmen terhadap kelompok tersebut. Hal ini menjelaskan kenapa banyak perusahaan memasukkan beberapa jenis upacara inisiasi untuk bergabung. Pernyataan lain dari teori disonansi berhubungan dengan jumlah dukungan sosial yang diterima untuk sebuah keputusan. Semakin banyak dukungan sosial yang diterima seseorang dari teman-temannya mengenai sebuah gagasan atau tindakan, semakin besar tekanan untuk percaya pada gagasan atau tindakan tersebut. Akhirnya, teori disonansi juga menyatakan perilaku berdasarkan kesulitan tugas. Semakin besar jumlah upaya yang dikerahkan seseorang dalam suatu tugas, orang tersebut akan semakin merasionalkan nilai tugas tersebut. Pernahkan Anda mengerahkan banyak upaya pada suatu tugas yang belum pernah Anda kerjakan, hanya untuk mengetahui bahwa setelah Anda menyelesaikannya Anda langsung menyukainya? Hasil ini sesuai dengan teori disonansi kognitif. Berikut ini bagan teori disonansi kognitif:

Bagan 14
Teori Disonansi Kognitif



Selanjutnya teori terkait yang dapat digunakan untuk teori disonansi kognisi adalah:

- Teori sikap (*attitude theory*)
- Teori-teori persuasi dan pengaruh sosial (*persuasion and social influence theories*)
- Teori kekuatan (*power theory*)
- Teori Interpersonal (*interpersonal theory*)

Adapun referensi yang dapat dijadikan rujukan untuk penelitian adalah beberapa judul buku sangat berkualitas dari para teoritis terkait adalah sebagai berikut:

- Festinger, L. 1957. *A theory of cognitive dissonance*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Harmon-Jones, E., & Mills, J. 1999. *Cognitive dissonance: Progress on a pivotal theory in social psychology*. Washington, DC: American Psychological Association.

B. TEORI PENGGABUNGAN MASALAH

Oleh: H.B. Syafuri

Teori sibernatika dari pelaku komunikasi menonjolkan penggabungan kognitif sebagai sesuatu yang penting dalam kehidupan manusia. pikiran digolongkan oleh susunan sikap, keyakinan, dan nilai-nilai yang bergerak ke arah meningkatkan kesesuaian. Austin Babrow menambahkan kalimat ini dengan menjelaskan peran komunikasi dalam membantu individu mengatur disonansi kognitif atau apa yang ia sebut sebagai penggabungan masalah (*problematic integration—PI*) (Babrow, 2001: 553-573) dalam (Littlejohn, 2009: 118).

Teori penggabungan masalah muncul dari ketidakpuasan Babrow dengan teori-teori nilai-harapan yang menyepelekan pengalaman komunikasi dalam hubungannya dengan ketidakpastian, ambivalensi, dan harapan serta keinginan yang menyimpang. Sejak saat itu, teori ini telah berkembang pesat dari akarnya dalam model psikologi individu dari penggabungan informasi; dalam perkembangan terbaru, kita telah mulai menguji pembuatan arti dinamika interpersonal dan sosiokultural yang terjadi ketika manusia berusaha memahami situasi-situasi yang menantang (misalnya kehamilan, kanker, dan bioterorisme)”, demikian Austin Babrow menyatakan pendapatnya mengenai teori ini (Littlejohn, 2009: 120).

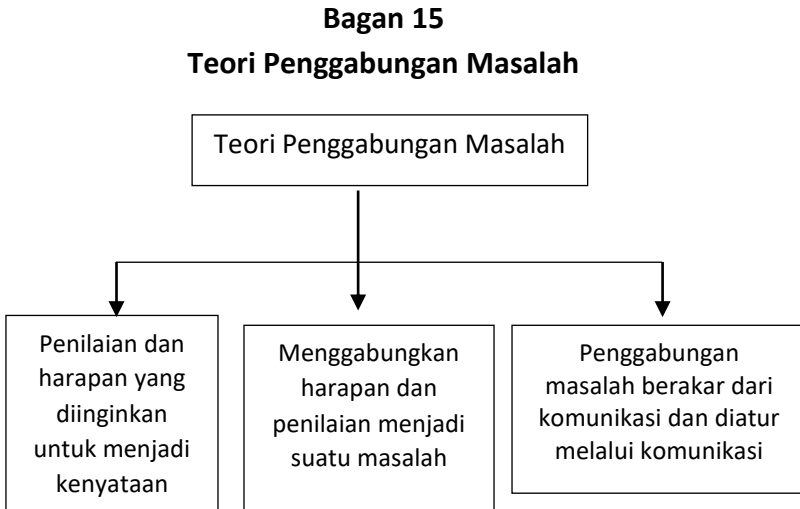
Teori Babrow didasarkan pada tiga dalil: (1) Anda memiliki kecenderungan alami untuk menyejajarkan harapan-harapan Anda (apa yang Anda pikir akan terjadi) dan penilaian-penilaian Anda (apa yang Anda inginkan untuk terjadi). (2) Menggabungkan harapan dan penilaian dapat menjadi suatu masalah—tidak selalu mudah untuk menyejajarkan harapan dan penilaian. (3) Penggabungan masalah berakar dari komunikasi dan diatur melalui komunikasi.

Dalil pertama Babrow—kebutuhan yang kita rasakan untuk menyejajarkan harapan dengan nilai—dapat menghasilkan tekanan ketika apa yang Anda inginkan tidak sejajar dengan apa yang Anda harapkan. Dengan kata lain sebagai sebuah aturan, Anda lebih merasa nyaman ketika Anda lebih menyukai hal-hal yang Anda rasa dapat Anda miliki dan Anda cenderung mengharapkan hal-hal yang Anda sukai. Dalil kedua adalah bahwa penggabungan harapan dan penilaian seringkali menjadi masalah. Babrow mengidentifikasi empat kondisi problematis tersebut.

Pertama, adalah perbedaan (*divergence*) antara sebuah harapan dan penilaian. Di sini, harapan dan penilaian Anda tidak sesuai. Sebagai contoh, hal ini dapat terjadi ketika Anda mendapatkan nilai-nilai yang sangat bagus dalam sebuah mata pelajaran yang sangat Anda benci. Kondisi penggabungan masalah yang kedua adalah ambiguitas atau kurangnya penjelasan mengenai apa yang diharapkan. Sebagai contoh, Anda mungkin saja sangat tertarik pada olahraga tenis, tetapi Anda juga tidak cukup yakin apakah Anda akan dapat berhasil dalam olahraga ini.

Kondisi yang ketiga adalah dua perasaan yang bertentangan (*ambivalence*) atau penilaian yang bertentangan. Sebagai contoh, Anda mungkin mengetahui seseorang yang dapat menyertakan Anda dalam sebuah pertemuan perjodohan, tetapi Anda tidak yakin apakah hal tersebut merupakan jalan terbaik untuk menemukan pasangan yang tepat. Akhirnya, penggabungan masalah dapat terjadi ketika peluang terjadinya sesuatu sebenarnya tidak mungkin. Kondisi terakhir dari penggabungan masalah ini sangat menarik. Karena menilai sesuatu yang kita tahu tidak pernah dapat kita raih dapat menjadi sumber keajaiban, misteri, dan inspirasi. Terjadi problema di dalam pikiran kita. Memikirkan suatu hari nanti Anda mendaki Mount Everest, berlari dalam perlombaan marathon, atau terbang sendiri keliling dunia mungkin merupakan cita-cita yang tidak mungkin, tergantung individunya.

Berikut ini bagan teori penggabungan masalah:



Seringkali isu penggabungan masalah merupakan sesuatu yang kurang penting dan tidak logis. Namun, hal ini bisa menjadi suatu persoalan ketika masalah penilaian dan harapan dihubungkan erat dengan sebuah sistem keyakinan, nilai, dan perasaan yang kuat dalam sistem kognitif. Semakin penting penilaian dan harapan dalam sebuah sistem kognitif, semakin besar penggabungan masalahnya. Dengan kata lain, semakin banyak yang Anda pertaruhkan, Anda akan semakin banyak mengalami (PM) atau penggabungan masalah.

Dalil ketiga dari teori ini adalah bahwa penggabungan masalah memerlukan komunikasi, karena kita mengalami PM melalui komunikasi. Sebagai contoh, jika Anda belum terikat, akan cukup normal jika Anda tertarik pada orang lain dan mungkin ingin mengalami sebuah hubungan romantis dengan

orang tersebut. namun, jika seorang teman memberitahu Anda bahwa orang yang Anda sukai telah bertunangan dan akan menikah, Anda akan benar-benar memiliki masalah. Baik interaksi Anda dengan orang yang Anda sukai dan informasi tentang keterikatan orang tersebut dapat terjadi akrena komunikasi.

Komunikasi juga merupakan sebuah cara untuk memecahkan atau mengatur (penggabungan masalah). Sebagai contoh, Anda dapat menggunakan komunikasi untuk menyuruh orang lain melakukan sesuatu dengan cara yang berbeda. Anda dapat melihat kembali apa yang terjadi, sehingga hal tersebut menjadi sedikit kurang menyenangkan dan kurang penting bagi Anda. Ketika (penggabungan masalah) diakibatkan oleh ambiguitas atau keadaan yang bertentangan, Anda dapat menanyakan pertanyaan-pertanyaan untuk mengklarifikasi dan memperoleh resolusi atau penggabungan yang lebih besar dengan dara tersebut. Anda dapat mencari informasi untuk mengubah bagian-bagian lain dari sistem kognitif Anda, sehingga harapan dan penilaian dapat lebih mudah digabungkan. Teori penggabungan masalah merupakan salah satu dari banyak teori yang membantu kita memahami cara-cara pelaku komunikasi berpikir—bagaimana mereka menggabungkan dan menyusun informasi yang emppengaruhi sikap, keyakinan, nilai, dan perilaku.

Teori-teori sibernetika pelaku komunikasi banyak berbagi dengan sosiopsikologis karena keduanya terfokus pada sistem kognitif individu—sebuah susunan keyakinan, sikap, serta nilai yang kompleks serta saling berinteraksi yang memengaruhi dan dipengaruhi oleh perilaku. Bayangkan pikiran Anda sebagai sebuah sistem yang mengambil input dari lingkungan dalam

bentuk informasi, seringkali dalam bentuk pesan-pesan yang dikirimkan oleh orang lain. pikiran bekerja atau memproses berdasarkan informasi tersebut dan selanjutnya menciptakan perilaku-perilaku yang kemudian memengaruhi semua hal di sekitar Anda.

Sebagai teori mengenai pelaku komunikasi, tradisi sibernetika dan sosiopsikologis bergabung karena keduanya berasal dari berbagai penelitian mengenai psikologi sosial dan keduanya menggunakan metode penelitian yang berfokus pada prediksi perilaku individu. namun teori-teori sibernetika berbeda dalam penekanannya terhadap sistem kognitif dan hubungan antara berbagai aspek pengolahan informasi manusia., namun keterkaitan ini mulai menghilang ketika kita bergerak ke tingkatan analisis komunikasi yang lebih tinggi. Sebagian besar pemikiran sibernetika melebihi pikiran individu pada umumnya, yaitu melihat pada faktor-faktor sosial kultural.

Akar teori untuk teori penggabungan masalah (*problematic integration theory*) berasal dari “filsafat pragmatis realisme”. *Grand theory* struktural fungsional adalah teori besar yang memayungi teori penggabungan masalah (*problematic integration theory*). “Struktural fungsional adalah satu bangunan teori yang paling besar pengaruhnya dalam ilmu sosial di abad sekarang.” (dikutip dalam Turner dan Maryanski, 1979: xi) oleh (Ritzer dan Goodman, 2003: 117).

Selanjutnya, theory sistem umum (*general system theory*) adalah *middle range theory* bagi teori penggabungan masalah. Teori sistem umum adalah campuran, multidisipliner dari asumsi, konsep, dan prinsip-prinsip, yang berusaha menyediakan kerangka umum bagi studi berbagai jenis fenomena—fisika,

biologi, dan sosial. Dengan singkat dapat dikatakan, bahwa teori sistem merupakan seperangkat prinsip yang terorganisasikan secara longgar dan bersifat amat abstrak, yang berfungsi untuk mengarahkan jalan pikiran kita, namun tergantung pada berbagai penafsiran (Fisher, 1976: 272).

Komunikasi intrapribadi adalah level yang tepat untuk penelitian yang menggunakan teori penggabungan masalah (*problematic integration theory*). Di tingkat intrapersonal fokusnya selayaknya pada nilai, dan sikap yang dianut oleh setiap individu (Fisher, 1978: 212). Mortensen (1972) mengemukakan bahwa komunikator itu dapat ditinjau dari segi orientasinya—melihat pada dirinya sendiri (*self directed*), melihat pada orang lain (*other directed*), dan koorientasi yang mengarah pada diri sendiri, Mortensen menyatakan komunikatornya unik, terintegrasi, konsisten, dan aktif. Ada implikasi yang kuat bahwa setiap individu yang berkomunikasi secara aktif terlibat dalam banyak introspeksi diri dalam proses menghubungkan dirinya dengan orang lain dan dengan dunia sekelilingnya. Bersamaan dengan adanya penekanan pada tingkat intrapersonal komunikasi dan pada apa yang sedang berlangsung di dalam diri orang yang bersangkutan adalah konseptualisasi atas manusia sebagai pengolah informasi yang sangat canggih (Fisher, 1978: 213).

Bidang studi matematika, mekanik dan perpaduan psikologi sosial (Littlejohn, 2009: 115) adalah background dari teori penggabungan masalah. Bidang matematis dan mekanistik terkait dengan ilmu komunikasi. Secara filosofis berasal dari Norbert Wiener dan secara sibernetis dan statistis dari teori komunikasi matematis Shannon dan Weaver (1949). Meskipun filsafat mekanistik teori informasi tidak begitu penting atau bahkan

relevan dengan perspektif pragmatis, fungsionalisasi informasi merupakan hal yang sentral. Informasilah yang menggerakkan sistem sosial itu dan melestarikannya. Informasilah yang dipertukarkan di antara subsistem, sistem, dan suprasistem, sesuai dengan prinsip keterbukaan (Fisher, 1976:284).

Paradigma yang tepat untuk teori penggabungan masalah adalah positivistik. (perilaku, sifat, sikap, pengaruhnya pada orang banyak, nilai-nilai individu, prinsip, kepercayaan, motif, dan bagaimana manusia belajar dan bereaksi terhadap stimulus) maka bisa dipastikan bahwa teori tersebut tepat untuk paradigma positivistik. Teori penggabungan masalah dapat menjadi rujukan untuk metode penelitian kuantitatif (Littlejohn, 2016: 617). Teori penggabungan masalah mendasarkan pada kajian dampak, maka jika diaplikasikan pada penelitian pendekatan kuantitatif akan tepat. Selanjutnya teori terkait yang dapat disandingkan dengan teori penggabungan masalah (*problematic integration theory*) adalah:

- *Attitude theory,*
- *Health communication theories*
- *Motivated information management theory*
- *Reasoned action theory*
- *Relational uncertainty*
- *Social support*
- *Uncertainty management theories*
- *Uncertainty reduction theories* (Littlejohn, 2016: 965).

Adapun referensi yang dapat dijadikan rujukan menurut Littlejohn (2016: 965) untuk penelitian adalah beberapa judul buku sangat berkualitas dari para teoritis terkait adalah sebagai berikut:

- Babrow, A., S. 1992. *Communication and problematic integration: Understanding diverging probability and value, ambiguity, ambivalence, and impossibility*, *Communication Theory*, 2, 95-130.
- Babrow, A. S. 2001. *Uncertainty, value, communication, and problematic integration*. *Journal of communication*, 51, 553-573.
- Babrow, A. S. 2007. *Problematic integration theory*, In B. B. Whaley & W. Samter (Eds.), *Explaining communication: Contemporary theories and exemplars* (pp. 181-200) Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Babrow, A. S., & Matthias, M. S. (in press). *Generally unseen challenges in uncertainty and information regulation: An application of problematic integration theory*. In T. Afifi & W. Afifi (Eds.), *Uncertainty and information regulation in interpersonal contexts: Theories and applications*. New York: Routledge.

BAB 7

RAGAM TEORI DIRI-INDIVIDU

Oleh:

Naniek Afrilla Framanik, Farida Nurfalalah, Titi Setiawati

Teori-teori sosial dan kultural (sosiokultural) menunjukkan bagaimana pelaku komunikasi memahami diri mereka sebagai makhluk dengan perbedaannya masing-masing selaku individu dan bagaimana perbedaan itu tersusun secara sosial dan bukan ditentukan oleh mekanisme psikologis atau biologis yang tetap. Teori sosial menyatakan bahwa sebuah sejarah interaksi sosial memberikan individu seperangkat alat bantu untuk mengalihkan gagasan-gagasan mereka tentang siapa mereka, berdasarkan pada situasi-situasi di mana mereka mengetahui diri mereka sendiri. Dengan kata lain, melalui interaksi, kita membangun sebuah pemahaman yang fleksibel, tetapi pastinya tentang diri sendiri.

Sebagai pelaku komunikasi, apakah Anda menganggap diri Anda sebagai sebuah entitas terpisah yang berkomunikasi dengan otonomi manusia lain atau apakah Anda menganggap diri Anda sebagai seorang anggota sebuah kelompok sosial dengan ikatan yang membentuk pengalaman komunikasi Anda? Apakah Anda merupakan seorang individu atau seorang anggota dari sebuah kelompok? Pertanyaan ini menandai garis pembagi antara tradisi-tradisi yang dibicarakan dalam bab ini. Teori sosiopsikologis dan

sibernetika dari pelaku komunikasi menganggap bahwa perbedaan-perbedaan individu hadir sebelum hubungan sosial, sedangkan teori sosiokultural beranggapan sebaliknya, bahwa hubungan sosial lebih dahulu menggambarkan perbedaan-perbedaan individu.

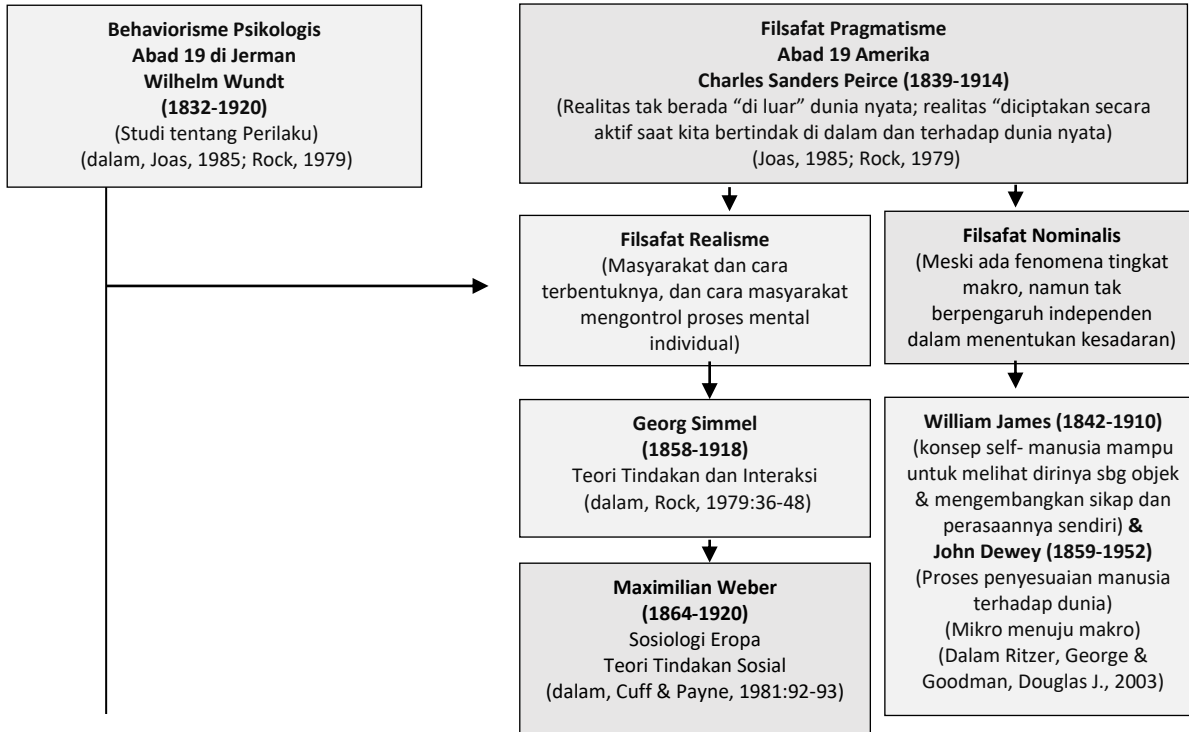
Teori-teori ini berada dalam payung paradigma konstruktivis. Paradigma konstruktivis membahas mengenai: (1) Ontologi yang memiliki sifat relativis yaitu realitas bisa dipahami dalam bentuk konstruksi mental yang bermacam-macam dan tak dapat diindra, yang didasarkan secara sosial dan pengalaman, berciri lokal dan spesifik dan bahkan bersifat lintas budaya, dan bentuk serta isinya bergantung pada manusia atau kelompok individual yang memiliki konstruksi tersebut. (2) Epistemologis dalam konstruktivis bersifat transaksional dan subjektif artinya peneliti dan objek penelitian dianggap terhubung secara timbal balik sehingga hasil-hasil penelitiannya tercipta secara literal seiring berjalannya proses penelitian. (Bateson, 1972). (3)

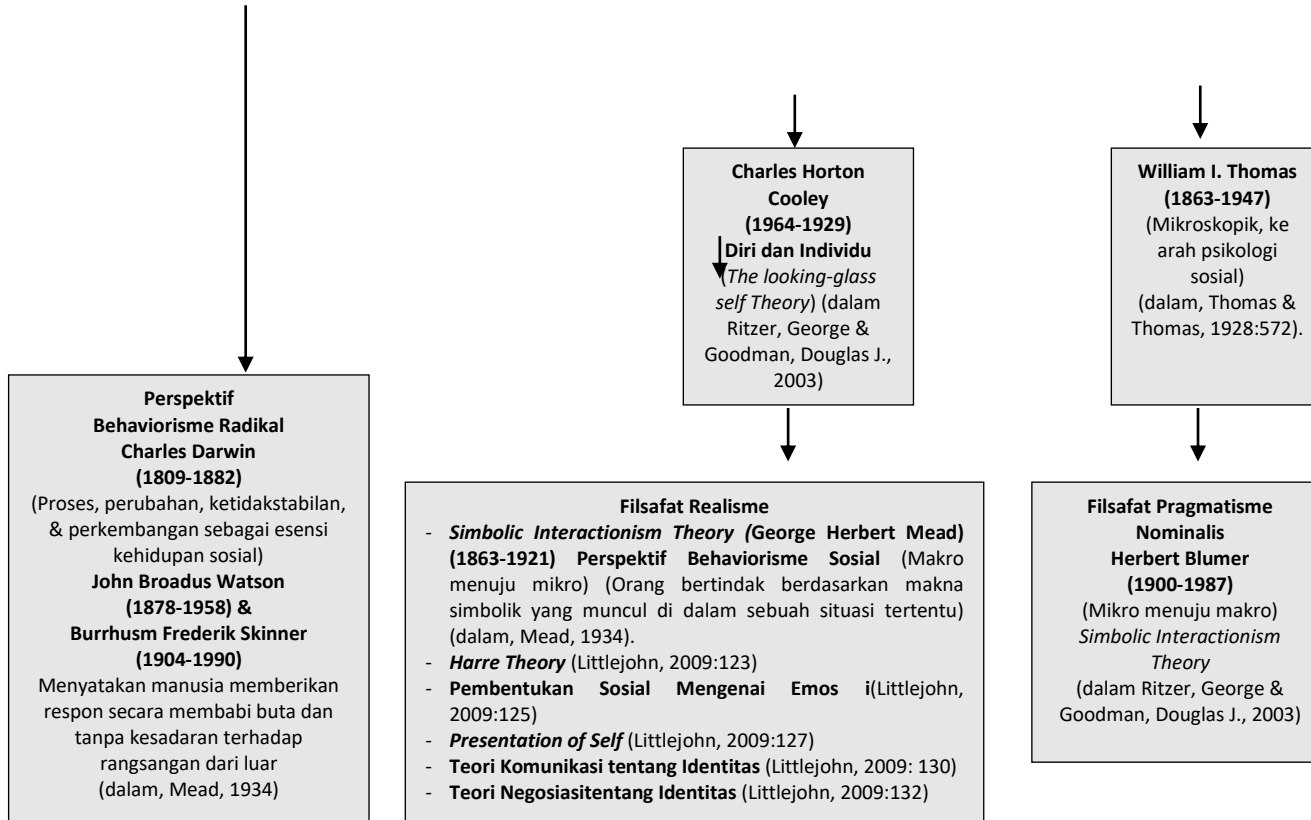
Metodologi dalam konstruktivis memiliki sifat hermeneutis dan dialektis yaitu sifat variabel dan personal (intramental) dari konstruksi sosial menunjukkan bahwa konstruksi individu hanya dapat diciptakan dan disempurnakan melalui interaksi di antara peneliti dengan para responden. Tujuan akhirnya adalah untuk mendapatkan sebuah konstruksi konsensus yang lebih matang dan canggih daripada semua konstruksi sebelumnya (termasuk tentu saja, konstruksi etika peneliti) (Denzin, & Lincoln, 2009:137). (Guba, 1990), (Denzin & Lincoln, 2009:162). Tentu saja teori-teori ini akan relevan jika dijadikan rujukan penelitian kualitatif dengan sifat penelitian eksploratif. Beberapa teori yang akan dijelaskan adalah teori interaksi simbolik dan

pengembangan diri, gagasan Harre mengenai seseorang dan diri sendiri, pembentukan sosial mengenai emosi, pembawaan diri, teori komunikasi tentang identitas, dan teori negosiasi identitas.

Bagan 16

Akar Teori Diri Individu





A. TEORI INTERAKSI SIMBOLIK DAN PENGEMBANGAN DIRI

Oleh: Naniek Afrilla Framanik

Teori interaksi simbolik berakar pada filsafat pragmatis yang diciptakan oleh Charles Sanders Peirce. Namun setelah ditelusuri berdasarkan catatan buku Mead, teorinya itu juga merupakan protes terhadap perspektif behaviorisme radikal karya J.B. Watson (murid Mead). Mead kemudian mengembangkannya ke arah perkembangan mental. Kemudian ia menamakan teorinya itu behaviorisme sosial untuk membedakan dengan behaviorisme radikal. Seiring perjalanan waktu setelah Mead meninggal, murid Mead lainnya bernama Herbert Blummer menamakan teori Mead dengan nama "interaksi simbolik". Dalam penelitian selanjutnya Herbert Blummer mengembangkan teorinya sendiri tentang interaksi simbolik lebih ke arah pragmatis nominalis. Ia lebih menitikberatkan studi tentang tatanan mikro menuju makro. Sedangkan Mead lebih kepada level makro menuju mikro.

Berbicara mengenai filsafat pragmatisme adalah pemikiran filsafat yang meliputi banyak hal (Hans Joas, 1996) telah menyatakan dalam bukunya *"The Creativity of Action"*. Pertama, menurut pemikir pragmatisme, realitas sebenarnya tak berada "di luar" dunia nyata; realitas "diciptakan secara aktif saat kita bertindak di dalam dan terhadap dunia nyata". Kedua, manusia mengingat dan mendasarkan pengetahuan mereka mengenai dunia nyata pada apa yang telah terbukti berguna bagi mereka. Ada kemungkinan mereka mengganti apa-apa yang tidak lagi "bekerja". Ketiga, manusia mendefinisikan "objek" sosial dan

fisik yang mereka temui di dunia nyata menurut kegunaannya bagi mereka. Keempat, bila kita ingin memahami aktor, kita harus mendasarkan pemahaman itu di atas apa-apa yang sebenarnya mereka kerjakan dalam dunia nyata (lihat juga dalam Hewit, 1984:8; Shalin, 1986).

David Lewis dan Richard Smith membedakan antara dua cabang filsafat pragmatisme yaitu: filsafat realisme (*realism philosophy*)” (dihubungkan dengan Mead) dan filsafat pragmatis nominalis (*nominalism pragmatism*) (dihubungkan dengan Dewey dan James). Pendirian nominalis adalah bahwa meski ada fenomena tingkat makro, namun hal itu tidak mempunyai “pengaruh yang independen yang menentukan terhadap kesadaran dan perilaku individual” (Lewis, dan Smith, 1980). Sebaliknya, pemikir realisme filosofis menekankan pada masyarakat dan cara terbentuknya, dan cara masyarakat mengontrol proses mental individual. Aktor tak dibayangkan sebagai agen yang bebas, tetapi kesadaran dan perilaku mereka, dikendalikan oleh komunitas yang lebih luas (Miller, 1982b, 1985) dalam (Ritzer, & Goodman, 2003:267).

Dengan adanya perbedaan ini, Mead lebih dimasukkan ke dalam kubu realis filosofis. Lewis dan Smith menafsirkan bahwa Mead dipengaruhi oleh behaviorisme psikologis (Baldwin, 1986), sebuah perspektif yang juga membawanya ke arah realis dan empiris (Ritzer & Goodman, 2003:267). Diakui bahwa teori interaksi simbolik yang dicetuskan oleh George Herbert Mead (1863-1931) di Amerika mirip dengan sosiologi Eropa yang dipelopori Max Weber (1864-1920), yaitu teori tindakan sosial. Perspektif interaksi simbolik mengandung dasar pemikiran yang sama dengan teori tindakan sosial tentang “makna subjektif”

(*subjective meaning*) dari perilaku manusia, proses sosial dan pragmatismenya (Cuff & Payne, 1981:92-93), dalam (Kuswarno, 2009:114).

Joas dan Rock mengatakan, filsafat pragmatis adalah akar historis utama dari Teori interaksionisme simbolik (Joas, 1985; Rock, 1979), dalam (Ritzer, & Goodman, 2003: 266). Berbicara mengenai interaksionisme simbolik tentu tidak terlepas dari nama-nama besar seperti George Herbert Mead, Charles H. Cooley, William I. Thomas, Herbert Blumer, dan Erving Goffman (Joas, 1985; Rock, 1979), dalam (Ritzer, & Goodman, 2003: 266). Rintisan awal menuju Interaksionisme Simbolik dimulai dari William I. Thomas (1863-1947) dalam perjalanan karirnya kemudian tertarik ke arah mikroskopik, ke arah psikologi sosial. Pernyataan psikologi sosialnya yang terkenal adalah: "Bila manusia mendefinisikan situasi sebagai nyata, maka akibatnya adalah nyata" (Thomas, and Thomas, 1928:572). Penekanannya adalah pada arti penting apa yang dipikirkan orang dan bagaimana pikirannya itu memengaruhi apa yang mereka kerjakan. Sasaran perhatian psikologi sosial mikroskopik ini bertolak belakang dengan sasaran perhatian perspektif struktur sosial dan kultural pemikir Eropa seperti Marx, Weber, dan Durkheim. Inilah salah satu ciri khas produk teoritis aliran Chicago-Interaksionisme simbolik (Ritzer, & Goodman, 2003:71).

Perkembangan rintisan Interaksionisme Simbolik selanjutnya dapat dipelajari dari seorang filsuf Jerman bernama Georg Simmel (1858-1918). Pemikiran Simmel adalah tentang tindakan dan Interaksi, menjadi instrumen dalam mengembangkan orientasi teoritis aliran Chicago. (Rock, 1979:36-48). Selanjutnya tokoh Teori Interaksionisme Simbolik yang

dipandang berpengaruh adalah Charles Horton Cooley (1964-1929). Karyanya sejalan dengan pemikiran Herbert Mead. Cooley menekuni tentang 'kesadaran' dan menolak untuk memisahkan kesadaran dari konteks sosial. Contoh terbaik dari konsep Cooley yang masih bertahan hingga saat ini adalah konsep 'cermin diri' (*the looking-glass self*) (Ritzer & Goodman, 2003:73).

Dengan menggunakan konsep ini Cooley memahami bahwa manusia memiliki kesadaran dan kesadaran itu terbentuk dalam interaksi sosial yang berlanjut. Konsep Cooley yang masih bertahan adalah konsep 'kelompok primer' yaitu kelompok yang hubungan antara anggotanya sangat akrab dan bertatap muka dalam arti saling mengenal kepribadian masing-masing. Kelompok ini memainkan peran kunci dalam menghubungkan aktor dengan masyarakat yang lebih luas. Dalam kelompok inilah individu tumbuh menjadi makhluk sosial.

Baik Cooley dan Mead menentang behavioristik tentang manusia (Wintered, 1994), pandangan yang menyatakan manusia (individu) memberikan respon secara membabi buta dan tanpa kesadaran terhadap rangsangan dari luar (Ritzer & Goodman, 2003:266). Menurut para pengamat sosiologi, pemikiran Mead dianggap lebih maju ketimbang Cooley. Namun demikian banyak sekali kesamaan perhatian kedua pakar ini, di antaranya mereka berpandangan sama bahwa sosiologi seharusnya memusatkan perhatian pada fenomena psikologi sosial seperti kesadaran, tindakan, dan interaksi.

George Herbert Mead (1863-1931), pemikir terpenting yang berkaitan dengan aliran Chicago dan Interaksionisme Simbolik. Mead memainkan suatu peran penting dalam membangun perspektif dari Mazhab Chicago, yang difokuskan

pada pendekatan terhadap teori sosial yang menekankan pentingnya komunikasi bagi kehidupan dan interaksi sosial. (West, & Turner, 2008:97).

Begitu dihormatinya Mead, bahkan Shalin (2000) mengatakan, diskusi tentang interaksionisme simbolik ini harus dimulai dengan Mead. Ada beberapa aspek pragmatisme yang memengaruhi orientasi sosiologis yang dikembangkan oleh Herbert Mead (Charon, 2000; Joas, 1993). Dua akar intelektual terpenting dari karya Mead pada khususnya, dan interaksionisme simbolik pada umumnya, adalah filsafat pragmatisme dan behaviorisme psikologis (Joas, 1985; Rock, 1979).

George Herbert Mead, yang dikenal sebagai pencetus awal Teori Interaksi Simbolik, sangat mengagumi kemampuan manusia untuk menggunakan simbol; dia menyatakan bahwa orang bertindak berdasarkan makna simbolik yang muncul di dalam sebuah situasi tertentu. Mead menekankan bahwa simbol sebagai label arbitrer atau representasi dari fenomena. Simbol membentuk esensi dari Teori Interaksi Simbolik. Sebagaimana dinyatakan oleh namanya, Teori Interaksi Simbolik (*Symbolic Interaction Theory*), menekankan pada hubungan antara simbol dan interaksi. Setelah ia meninggal mahasiswanya bekerja sama untuk membuat sebuah buku berdasarkan bahan kuliahnya. Mereka menamainya "*Mind, Self, and Society*" (Pikiran, Diri, dan Masyarakat) (Mead, 1934). Menariknya, nama "Interaksi Simbolik" bukan merupakan ciptaan Mead. Salah satu muridnya Herbert Blumer, adalah pencetus istilah ini. Kemudian Blumer memublikasikan artikelnya sendiri mengenai kumpulan Teori Interaksi Simbolik pada tahun 1969 (West, & Turner, 2008:96).

Herbert Mead dan Herbert Blumer menyatakan bahwa studi mengenai manusia tidak dapat dilaksanakan dengan menggunakan metode yang sama seperti yang digunakan untuk mempelajari hal lainnya. Mereka mendukung penggunaan studi kasus dan sejarah serta wawancara tidak terstruktur dalam sebuah penelitian (West & Turner, 2008:98). Banyak teori yang menekankan aspek mengenai interaksi manusia berutang pada konsep utama dari Interaksionisme Simbolik. Contohnya Konstruksi Sosial (*Social Construction*), Teori Peran (*Role Theory*), dan Teori Diri (*Self Theory*) merupakan cabang dari Interaksionisme Simbolik. (West, & Turner, 2008:98). Berdasarkan pendapat ini, maka dapat diambil kesimpulan bahwa teori interaksi simbolik sangat tepat jika diaplikasikan pada penelitian kualitatif dengan paradigma konstruktivis.

Mead sebenarnya menyebut basis pemikirannya sebagai behaviorisme sosial untuk membedakannya dari behaviorisme radikal dari John B. Watson (salah seorang murid Mead). Behaviorisme radikal Watson (Buckley, 1989) memusatkan perhatian pada perilaku individual yang dapat diamati. Sasaran perhatiannya adalah pada stimuli atas perilaku yang mendatangkan respon. Mead mengakui arti penting perilaku yang dapat diamati, tetapi ia juga merasa bahwa ada aspek tersembunyi dari perilaku yang diabaikan oleh behavioris radikal. Ia juga menerima empirisme yang merupakan dasar dari behaviorisme. Mead tidak sekadar ingin berfilsafat tentang fenomena tersembunyi ini. Ia lebih berupaya mengembangkan ilmu pengetahuan empiris behaviorisme terhadap fenomena itu yakni terhadap apa yang terjadi antara stimulus dan respon (Ritzer, & Goodman, 2003:268). Bernard Meltzer merangkum

pemikiran Mead: Menurut Mead, unit studi adalah “tindakan” yang terdiri dari aspek tersembunyi dan yang terbuka dari tindakan manusia. Di dalam tindakan itulah semua kategori psikologis tradisional dan ortodoks menemukan tempatnya. Perhatian, persepsi, imajinasi, alasan, emosi, dan sebagainya dilihat sebagai bagian dari tindakan... karenanya tindakan meliputi keseluruhan proses yang terlibat dalam aktivitas manusia (J. Manis and B. Meltzer (eds.), 1978:23).

Mead menyatakan pendapatnya bahwa ada perbedaan kualitatif yang signifikan. Kunci perbedaannya adalah bahwa manusia mempunyai kapasitas mental yang memungkinkannya menggunakan bahasa antara stimulus dan respon untuk memutuskan bagaimana cara merespon. Mead menyatakan, “perspektif saya adalah perspektif behavioristik tetapi berbeda dengan behaviorisme Watsonian, perspektif saya mengakui bagian tindakan yang tidak dapat diamati secara eksternal”, demikian (Mead, 1934:8). Lebih tepat lagi, Mead memandang tugasnya adalah mengembangkan prinsip-prinsip behaviorisme Watson sampai kepada proses mental. Karena Watson menolak variabel pikiran, Mead memandangnya mempunyai citra pasif tentang aktor sebagai boneka. Mead memiliki citra yang jauh lebih dinamis dan kreatif tentang aktor dan inilah yang menyebabkannya menarik perhatian penganut interaksionisme simbolik.

Selanjutnya mari kita bahas mengenai teori interaksi simbolik dan pengembangan diri. Dalam pembahasan Littlejohn (2009:122) mengenai interaksi simbolik ini, bahwa diri sendiri merupakan sebuah objek sosial yang penting, dijelaskan dan dipahami dengan cara yang selalu berkembang dalam interaksi

dengan orientational others. Konsep diri Anda tidak lebih dari rencana tindakan Anda terhadap diri sendiri, identitas, minat, keengganan, cita-cita, ideologi, dan penilaian diri Anda. Konsep diri memberikan sikap-sikap yang menguatkan karena hal tersebut bertindak sebagai kerangka referensi Anda yang paling umum untuk menilai objek lain. Semua rencana tindakan selanjutnya berasal dari konsep diri.

Pikiran (*mind*) dalam interaksionisme simbolik didefinisikan secara fungsional ketimbang secara substantif. Kemampuan untuk berpikir tersimpan dalam pikiran, tetapi teoritis interaksionisme simbolik mempunyai konsep yang agak luar biasa mengenai pikiran yang menurut mereka berasal dari sosialisasi kesadaran. Mereka membedakan pikiran dari otak fisiologis. Manusia tentu mempunyai otak untuk mengembangkan pikiran, namun otak tidak mesti menghasilkan pikiran seperti jelas terlihat dalam kasus binatang (Troyer, William, 1946:198-202).

Teoritis interaksionisme simbolik tidak membayangkan pikiran sebagai benda, sebagai sesuatu yang memiliki struktur fisik, tetapi lebih membayangkan sebagai proses yang berkelanjutan. Sebagai sebuah proses yang dirinya sendiri merupakan bagian dari proses yang lebih luas dari stimuli dan respon. Pikiran, menurut interaksionisme simbolik, sebenarnya berhubungan dengan setiap aspek lain termasuk sosialisasi, arti, simbol, diri, interaksi, dan juga masyarakat.

Pikiran bisa diartikan memberi respon secara terorganisir; dan bila seseorang mempunyai respon itu dalam dirinya ia mempunyai apa yang kita sebut pikiran. Kita telah melihat bahwa manusia mempunyai kemampuan khusus untuk memunculkan

respon dalam dirinya sendiri. Karakteristik istimewa dari pikiran adalah kemampuan individu untuk “memunculkan dalam dirinya sendiri tidak hanya satu respon saja, tetapi juga respon komunitas secara keseluruhan. Itulah yang dinamakan pikiran (Mead, 1934:267).

Asumsi penting bahwa manusia memiliki kapasitas untuk berpikir, inilah yang membedakan interaksionisme simbolik dari akar behaviorismenya. Asumsi ini juga menyediakan basis semua teori yang berorientasi pada interaksionisme simbolik. Bernard Meltzer, J. Petras, dan L. Reynold mengatakan bahwa asumsi tentang manusia memiliki kemampuan berpikir adalah salah satu sumbangan teoritis interaksionisme simbolik awal seperti James, Dewey, Thomas, Cooley, dan tentu saja Mead: “Individu dalam masyarakat tak dilihat sebagai unit yang dimotivasi oleh kekuatan eksternal atau internal di luar kontrol mereka (Meltzer, Bernard, Petras, James, and Reynolds, Larry, 1975). Mereka lebih di pandang sebagai cerminan atau unit-unit yang saling berinteraksi yang terdiri dari unit-unit kemasyarakatan.” Jadi pikiran adalah fenomena sosial. Pikiran muncul dan berkembang dalam proses sosial dan merupakan bagian integral dari proses sosial. Proses sosial mendahului pikiran, proses sosial bukanlah produk dari pikiran.

Dengan demikian, pikiran dapat dibedakan dari konsep logis lain seperti konsep ingatan dalam karya Mead melalui kemampuannya menanggapi komunitas secara menyeluruh dan mengembangkan tanggapan terorganisir. Mead juga melihat pikiran secara pragmatis. Yakni, pikiran melibatkan proses berpikir yang mengarah pada penyelesaian masalah. Dunia nyata penuh dengan masalah dan fungsi pikiranlah untuk mencoba

menyelesaikan masalah dan memungkinkan orang berperasi lebih efektif dalam kehidupannya. Kita menganalisis simbol itu dan mencari tahu apa yang maksud dalam pikiran individu dalam menggunakan simbol itu, dan kemudian berusaha untuk menemukan apakah simbol ini memanggil maksud ini dalam pikiran yang lain.

Manusia memiliki kapasitas umum untuk berpikir. Pandangan ini menyebabkan teoritisi interaksionisme simbolik memusatkan perhatian pada bentuk khusus interaksi sosial, yakni sosialisasi. Kemampuan manusia untuk berpikir dikembangkan sejak dini dalam sosialisasi anak-anak dan diperhalus selama sosialisasi di masa dewasa. Teoritisi interaksionisme simbolik mempunyai pandangan mengenai proses sosialisasi yang berbeda dari pandangan sebagian besar sosiolog lain. Menurut mereka, sosiolog konvensional mungkin melihat sosialisasi semata-mata sebagai proses mempelajari sesuatu yang dibutuhkan manusia untuk mempertahankan hidup dalam masyarakat (contohnya, kultur, peran yang diharapkan). Bagi teoritisi interaksionisme simbolik, sosialisasi adalah proses yang lebih dinamis yang memungkinkan manusia untuk mengembangkan kemampuan untuk berpikir, untuk mengembangkan cara hidup manusia tersendiri. Sosialisasi bukanlah semata-mata proses satu arah di mana aktor menerima informasi, tetapi merupakan proses dinamis di mana aktor menyusun dan menyesuaikan informasi itu dengan kebutuhan mereka sendiri (Manis, Jerome and Meltzer, Bernard, 1978).

We assume that there are sets of ideas in persons' minds and that these individuals make use of certain arbitrary symbols which answer to the intent which the individuals had (Mead,

1934:14). Berarti, kita berasumsi bahwa ada set ide-ide dalam pikiran orang dan bahwa orang-orang menggunakan simbol-simbol yang sewenang-wenang yang memenuhi maksud yang individu miliki. Dalam bahasannya mengenai diri, Mead menolak gagasan yang meletakkan diri dalam kesadaran dan sebaliknya meletakkannya dalam pengalaman sosial dan proses sosial. Dengan cara ini Mead mencoba memberikan arti behavioristis tentang diri: “diri adalah di mana orang memberikan tanggapan terhadap apa yang ia tujukan kepada orang lain dan di mana ia tak hanya mendengarkan dirinya sendiri, tapi juga merespon dirinya sendiri, berbicara dan menjawab dengan dirinya sendiri sebagaimana orang lain menjawab kepada dirinya, sehingga kita mempunyai perilaku di mana individu menjadi objek dan subjek untuk dirinya sendiri”. Karena itu, diri adalah aspek lain dari proses sosial menyeluruh di mana individu adalah bagiannya (Mead, 1934:199).

Diri memungkinkan orang berperan dalam percakapan dengan orang lain. Artinya seseorang menyadari apa yang dikatakannya dan akibatnya mampu menyimak apa yang sedang dikatakan dan menentukan apa yang akan dikatakan selanjutnya. Mead sangat tertarik pada asal usul diri. Ia melihat percakapan isyarat sebagai latar belakang bagi diri, tetapi hal itu tidak menyangkut diri, karena dalam percakapan semacam itu orang tidak menempatkan dirinya sendiri sebagai objek. Mead merunut asal usul diri melalui dua tahap. Pada dasarnya ‘diri’ adalah kemampuan khusus untuk menjadi subjek maupun objek. Diri mensyaratkan proses sosial: komunikasi antar manusia (Mead, 1934:171). Binatang dan bayi yang baru lahir tidak mempunyai diri. Diri muncul dan berkembang melalui aktivitas dan adanya

hubungan sosial. Menurut Mead adalah mustahil membayangkan diri yang muncul dalam ketiadaan pengalaman sosial. Tetapi, segera setelah diri berkembang, ada kemungkinan baginya untuk terus ada tanpa kontak sosial (Mead, 1934:173). Perlu diingat bahwa “I” dan “Me” adalah proses yang terjadi di dalam proses diri yang lebih luas, keduanya bukanlah benda (*things*) (Mead, 1934:178).

Demikianlah Robinson Crusoe mengembangkan diri saat berada di tengah peradaban, dan ia terus memilikinya ketika ia hidup sendiri di sebuah pulau yang saat itu ia kira pulau yang sepi. Dengan kata lain, ia terus mempunyai kemampuan untuk menerima dirinya sendiri sebagai sebuah objek. Segera setelah diri berkembang, orang biasanya, tetapi tidak selalu, mewujudkannya. Contoh diri tak terlibat dalam tindakan yang dilakukan karena kebiasaan atau dalam pengalaman fisiologis spontan tentang kesakitan atau kesenangan.

Diri berhubungan secara dialektis dengan pikiran. Artinya, di satu pihak Mead menyatakan bahwa tubuh bukanlah diri dan baru akan menjadi diri bila pikiran telah berkembang. Di lain pihak, diri dan refleksitas adalah penting bagi perkembangan pikiran. Memang mustahil untuk memisahkan pikiran dan diri, karena diri adalah proses mental. Tetapi meskipun kita membayangkannya sebagai proses mental, diri adalah sebuah proses sosial. Mead berargumen bahwa interaksi terjadi di dalam sebuah struktur sosial yang dinamis budaya dan masyarakatnya. Individu-individu lahir ke dalam konteks sosial yang sudah ada. Mead mendefinisikan masyarakat (*society*) sebagai jejaring hubungan sosial yang diciptakan manusia. Individu-individu terlibat di dalam masyarakat melalui perilaku yang mereka pilih

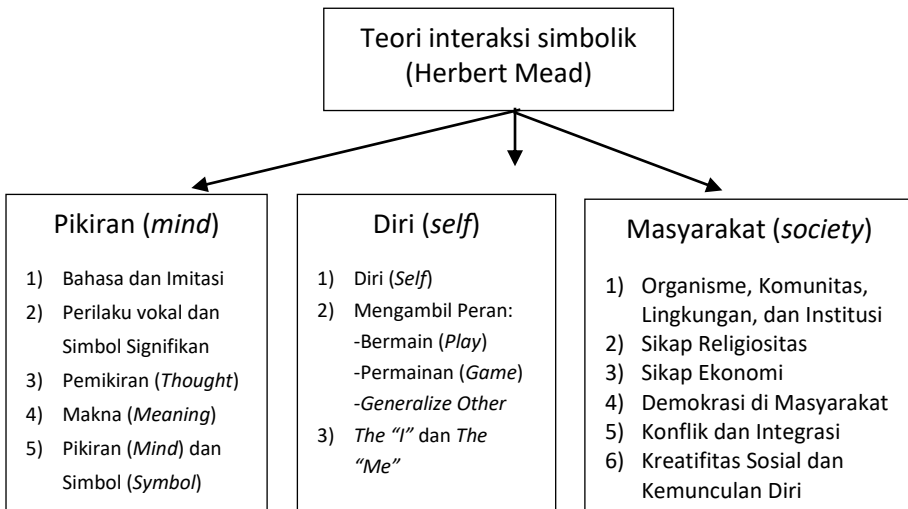
secara aktif dan sukarela. Jadi, masyarakat menggambarkan keterhubungan beberapa perangkat perilaku yang terus disesuaikan oleh individu-individu. Masyarakat ada sebelum individu ada, tetapi juga diciptakan dan dibentuk oleh individu, dengan melakukan tindakan sejalan dengan orang lainnya (Forte, 2004:521-530).

Pada tingkat paling umum, Mead menggunakan istilah masyarakat (*society*) yang berarti proses sosial tanpa henti yang mendahului pikiran dan diri. Masyarakat penting perannya dalam membentuk pikiran dan diri. Di tingkat lain, menurut Mead, masyarakat mencerminkan sekumpulan tanggapan terorganisir yang diambil alih oleh individu dalam bentuk "aku" ("Me"). Menurut pengertian individual ini masyarakat memengaruhi mereka, memberi mereka kemampuan kritik diri, untuk mengendalikan diri mereka sendiri. Mead juga menjelaskan evolusi masyarakat. Namun ia sedikit sekali berbicara tentang masyarakat meski masyarakat menempati posisi sentral dalam sistem teorinya.

Masyarakat, terdiri atas individu-individu, dan Mead berbicara mengenai dua bagian penting pada masyarakat yang memengaruhi pikiran dan diri. Pemikiran Mead mengenai 'orang lain secara khusus' (*particular others*) merujuk pada individu-individu dalam masyarakat yang signifikan bagi kita. Kata Mead, orang-orang ini biasanya adalah anggota keluarga, teman, dan kolega di tempat kerja serta supervisor. Kita melihat orang lain secara khusus tersebut untuk mendapatkan rasa penerimaan sosial dan rasa mengenai diri. Sering kali pengharapan dari beberapa *particular others* mengalami konflik dengan orang lainnya. Orang lain secara umum (*generalized other*) merujuk

pada acara pandang dari sebuah kelompok sosial atau budaya sebagai suatu keseluruhan. Hal ini diberikan oleh masyarakat kepada kita, dan “sikap dari orang lain secara umum adalah sikap dari keseluruhan komunitas” (Mead, 1934:154). Orang lain secara umum memberikan menyediakan informasi mengenai peranan, aturan, sikap yang dimiliki bersama oleh komunitas. Orang lain secara umum juga memberikan kita perasaan mengenai bagaimana orang lain bereaksi kepada kita dan harapan sosial secara umum. Perasaan ini berpengaruh dalam mengembangkan kesadaran sosial. Orang lain secara umum dapat membantu dalam menengahi konflik yang dimunculkan oleh kelompok-kelompok orang lain secara khusus yang berkonflik. Berikut ini adalah bagan teori interaksi simbolik yang diadopsi dari buku Herbert Mead (1934).

Bagan 17
Teori Interaksi Simbolik



Selanjutnya akan dikemukakan teori-teori lain yang dapat mendukung penelitian yang menggunakan teori interaksi simbolik sebagai bahan rujukan berikut ini:

- *Constitutive View of Communication*
- *Constructivism*
- *Coordinated management of Meaning*
- *Language and Communication*
- *Meaning Theories*
- *Pragmatics*
- *Semiotics and Semiology*
- *Social Construction of Reality*
- *Social Interaction Theories*

Adapun bacaan yang dapat mendukung mengenai interaksi simbolik adalah sebagai berikut:

- Blumer, H. 2004. *George Herbert Mead dan human conduct*. Walnut Creek, CA: AltaMira Press.
- Cooley, C. H. 1902. *Human nature and the social order*. New York: Scribner's.
- Mead, G. H. 1934. *Mind, self, and society*. Chicago: University Chicago Press.
- Reynold, L. T., & Herman-Kinney, N. J. (Eds.). 2003. *Handbook of symbolic interactionism*. Walnut Creek, CA: AltaMira Press.
- Strauss, A. (Ed.). 1977. *George Herbert Mead on social psychology*. Chicago: University of Chicago Press.

B. GAGASAN HARRE MENGENAI SESEORANG DAN DIRI SENDIRI

Oleh: Farida Nurfalih

Manusia melalui interaksi sosial menciptakan pemahaman mereka tentang pengalamannya, termasuk gagasan-gagasan mereka sebagai seseorang. Gagasan-gagasan ini merupakan teori “pribadi” yang utama dalam kehidupan, yang berfungsi sebagai landasan yang membantu kita menjelaskan, hidup, dan menjalani dunia kita. Dunia objektif di sekitar kita menjadi kurang penting daripada cara-cara yang kita pilih untuk merasakan, menamai, dan berinteraksi dengan dunia yang kita buat dengan simbol-simbol kita.

Rom Harre adalah seorang ilmuwan sosial yang telah menjadikan anggapan-anggapan penting bagi karya-karya mereka. Inti teori ini adalah gagasan bahwa diri sendiri tersusun oleh sebuah teori pribadi yang mempengaruhi bagaimana kita bisa mendekati dunia (Littlejohn, 2009:123). Anda belajar memahami diri Anda sendiri dengan menggunakan sebuah gagasan atau teori mengenai personhood dan sebuah gagasan atau teori tentang selfhood. Bagi Harre seseorang adalah bentuk yang dapat di lihat yang terkarakterisasi oleh sifat-sifat tertentu dan karakteristik yang terbentuk dalam sebuah kelompok sosial atau budaya. Diri sendiri berbeda dengan orang lain, diri sendiri merupakan ikiran pribadi mengenai kesatuan anda sebagai seseorang, seseorang itu umum sedangkan diri sendiri walaupun anda mungkin berbagi dengan orang lain sangatlah pribadi

Individu juga memiliki dua sisi yang terdiri atas mahluk sosial (orang), makhluk individu (diri sendiri), yang belajar melalui

sebuah sejarah interaksi dengan orang lain. Banyak kebudayaan tradisional yang menggambarkan seseorang sebagai perwujudan sebuah peran seperti (ibu, ayah, atau pekerja) dan orang pada umumnya dipandang sebagai manifestasi peranan tersebut. Namun dalam peran tersebut, individu memiliki definisi atau karakter khusus atau tersendiri untuk membentuk pengertian personal tentang diri sendiri. Seseorang yang kepribadiannya terdiri dari orang/peran dari seorang ayah dan pekerja mungkin memiliki pemahaman sendiri dari “seorang ayah yang baik” dan “seorang pekerja keras”.

Diri sendiri dan pribadi bukanlah kategori yang berhubungan, tetapi mencuat dari interaksi sosial. Misalnya, kebudayaan industrial Barat menekankan teori tentang diri sendiri yang menegaskan pribadi secara keseluruhan, tidak terbagi, dan mandiri. Menurut Harre, kepribadian dan diri sendiri sangat berkaitan. Sebaliknya, orang-orang Jawa melihat diri mereka sendiri sebagai makhluk dengan dua bagian yang berbeda. Bagian dalamnya adalah perasaan dan bagian luarnya adalah perilaku-perilaku yang diamati. Dengan kata lain, diri sendiri yang memiliki perasaan dan seseorang yang dipandang dan dibentuk oleh orang lain. orang Maroko memiliki teori sendiri tentang diri sendiri, sebagai perwujudan tempat dan situasi dan identitas mereka selalu dihubungkan dengan situasi-situasi ini. Oleh sebab itu, apakah diri sendiri itu, sebagian besar merupakan kegunaan pemahaman akan identitas dalam hubungannya dengan kebudayaan di mana individu tersebut menjadi bagiannya.

Selanjutnya, Harre menguraikan konsep “diri sendiri” dengan menggunakan tiga elemen yang membentuknya yaitu

(1)kesadaran, (2) perantara, dan (3) riwayat hidup. Dengan cara-cara interaksi interpersonal dan intrapersonal kita dapat membentuk diri kita sendiri dan menghadirkan diri sendiri kepada orang lain sebagai sebuah identitas yang saling berhubungan. Pertama ada pemahaman tentang “kesadaran”. Ini berarti bahwa Anda memiliki kemampuan untuk “melakukan objektivitas” terhadap diri Anda sendiri seperti yang diamati oleh orang lain. Anda merupakan yang “mengetahui” dan juga apa yang “diketahui”. Pikirkan sebuah pernyataan: “Saya¹ menggambarkan pemahaman akan keadaan sadar, “diketahui”, dan Saya² menggambarkan pemahaman akan keadaan “yang mengetahui”, orang yang merasa takut. Kesadaran merupakan dimensi diri sendiri yang saling berhubungan dengan keadaan saat ini, karena ketika kita menyadari diri kita bergerak melalui ruang dan waktu, kita menggunakan persepsi pengalaman dan interaksi kita untuk menjalani tempat kita di dunia.

Selanjutnya ada yang dinamakan dengan “riwayat hidup”. Riwayat hidup terdiri atas ingatan-kenangan, keyakinan atau pemahaman mengenai apa yang terjadi di masa lalu yang terbiasa menafsirkan pengalaman-pengalaman saat ini dan masa depan. Riwayat hidup atau sejarah seseorang merupakan sebuah susunan sosial, sama seperti kesadaran saat ini mengenai diri sendiri. Terakhir adalah “perantara”. Dimensi ketiga Harre mengenai diri sendiri dan lebih berhubungan dengan kejadian di masa depan. Perantara lebih terlihat ketika bermaksud untuk melakukan sesuatu, hal ini melibatkan sebuah susunann atau hipotesis mengenai kemampuan seseorang, kemungkinan apa yang ada di masa depan. Kita mengeluarkan susunan-susunan di masa lalu untuk menunjang ketika kita membuat pemahaman

mengenai apa yang kita pikirkan dan rasakan pada saat ini serta kedua hal tersebut memandu pemahaman kita tentang perantara masa depan. Dengan semua dimensi ini, kesadaran diri, riwayat hidup dan perantara, apa yang penting adalah bahwa mereka susunan-susunan yang diciptakan, dipertahankan, serta diubah dalam interaksi dengan diri sendiri dan orang lain.

Teori Harre tentang kepribadian juga mengandung sebuah susunan dimensi yang membedakan cara-cara diri sendiri disusun dan dihadirkan. Perbedaan-perbedaan ini dapat digambarkan dan dipandang dengan leluasa dalam dimensi-dimensi penampilan, realisasi, dan perantara. Penampilan merujuk pada apakah sebuah aspek diri sendiri ditampilkan secara umum atau tetap dianggap sebagai sesuatu yang bersifat pribadi. Sebagai contoh, Anda dapat mengartikan emosi sebagai sesuatu yang bersifat pribadi dan kepribadian sebagai sesuatu yang umum, sedangkan dalam kebudayaan lain, emosi dapat saja diartikan sebagai sesuatu yang cukup umum.

Dimensi kedua dari diri sendiri adalah realisasi sumber, yaitu tingkatan dimana beberapa karakteristik diri diyakini berasal dari dalam individu atau dari kelompok dimana diri sendiri menjadi sebuah bagian. Elemen-elemen diri sendiri yang diyakini berasal dari seseorang disebut elemen yang di realisasikan secara individu, sedangkan elemen-elemen yang di yakini berasal dari hubungan seseorang dengan kelompok disebut elemen yang direalisasikan secara kolektif. Sebagai contoh, teori Anda mengenai diri sendiri mungkin memberikan tujuan sebagai sesuatu yang di realisasikan secara individu karena bagi Anda hal ini sebagai sesuatu yang dimiliki setiap individu. Sebaliknya Anda menganggap “kerja sama” sebagai sesuatu yang diwujudkan

secara kolektif karena menurut Anda hal tersebut merupakan sesuatu yang hanya dapat dilakukan seseorang sebagai anggota sebuah kelompok.

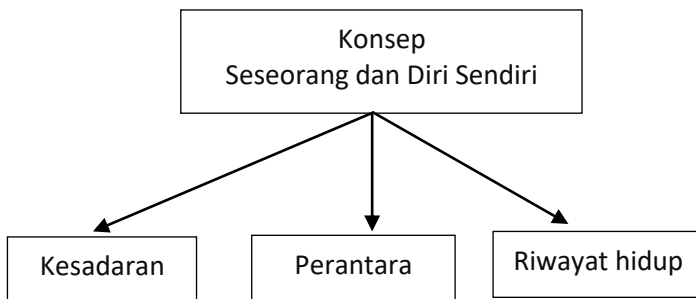
Dimensi ketiga disebut “perantara” merupakan kegiatan tingkat kekuatan aktif yang melekat pada diri sendiri. Elemen-elemen yang aktif (“berbicara” atau “mengemudi”) berbeda dengan elemen-elemen yang pasif (seperti “mendengarkan” atau “mengendarai”). Sekali lagi, tingkatan perantara yang Anda lekatkan pada suatu kegiatan akan bergantung pada penggambaran pribadi Anda pada interpretasi-interpretasi kultural (Littlejohn, 2009: 123-124).

Beragam aspek mengenai diri sendiri dijelaskan secara berbeda dalam skema tiga dimensi. Sebagai contoh, orang-orang keturunan Anglo Saxon cenderung menganggap emosi harus ditampilkan secara pribadi serta diwujudkan secara individual dan pasif. Dengan kata lain, mereka percaya bahwa emosi terjadi pada mereka dan di dalam mereka. Sebaliknya, banyak orang Eropa selatan melihat emosi sebagai sesuatu yang umum, kolektif dan aktif. Dengan kata lain, mereka percaya bahwa emosi merupakan sesuatu yang mereka ciptakan sebagai sebuah kelompok dan menampilkannya bersama-sama. Masing-masing susunan diri ini akan digambarkan secara berbeda dalam skema Harre.

Gagasan tentang diri sendiri seperti yang di jelaskan oleh Harre, merupakan sebuah gagasan kompleks yang berlapis- lapis. Cakupan “diri” yang mungkin seperti yang tersusun antara dimensi umum dan pribadi akan berubah-ubah dari satu kebudayaan ke kebudayaan lainnya karena realitas sosial

mengenai kebudayaan berbeda satu sama lain. Susunan sosial dari variabel inilah yang menjadikan teori Harre sebagai sebuah teori konstruksionis sosial. Berikut ini bagan teori Harre:

Bagan 18
Teori Harre (Seseorang dan Diri Sendiri)



Teori Harre ini dapat digunakan sebagai referensi untuk penelitian kualitatif eksploratif dengan paradigma konstruktivis. Berikut ini beberapa teori yang sebanding dan dapat dijadikan teori sekunder untuk mendukung teori Harre:

- *Constitutive View of Communication*
- *Constructivism*
- *Coordinated Management of Meaning*
- *Language and Communication*
- *Meaning Theories*
- *Pragmatics*
- *Semiotics and Semiology*
- *Social Construction of Reality*
- *Social Interaction Theories*

Adapun referensi yang mendukung adalah sebagai berikut:

- Harre, Rom. *Social Being: A Theory of Social Behavior* (Totowa, NJ: Littlefield, Adams, 1979); lihat juga *Personal Being: A Theory for Individual Psychology* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1984)
- Averill, James. *A Constructivist View of Emotion*, dalam *Theories of Emotion*, ed., R. Plutchik and H. Kellerman (New York: Academic, 1980), 305-339; "On the Paucity of Positive Emotion," dalam *Assesment and Modification of Emotional Behavior*, ed., K.R. Blankstein, P. Pilner, dan J. Polivy (New York: Plenum, 1980), 7-45; *Anger and Aggression: An Essay on Emotion* (New York: Springer-Verlag, 1982); dan "The Acquisition of Emotions During Adulthood," dalam *The Social Construction of Emotions*, ed., Rom Harre (New York: Blackwell, 1986), 98-119.

C. KONSEP PEMBENTUKAN SOSIAL MENGENAI EMOSI

Oleh: Titi Setiawati

Harre menyatakan bahwa emosi merupakan konsep-konsep yang tersusun, seperti aspek lain yang dihasilkan dari pengalaman manusia karena mereka ditentukan oleh bahasa lokal dan tata susunan moral dari kebudayaan atau kelompok sosial Harre, (1986:2-14). James Averill adalah salah satu ahli sosiokultural terkemuka yang menciptakan karya ilmiah mengenai pembentukan sosial, mengenai emosi (Averill, 1980:305-399). Menurut Averill, emosi merupakan sistem kepercayaan yang memandu pemahaman seseorang mengenai situasi. Biasanya, emosi terdiri dari norma-norma sosial yang dipelajari dan aturan yang mengatur perasaan. Norma dan aturan ini memberi tahu kita bagaimana cara kita menjelaskan dan

mengatur emosi. Emosi memiliki sebuah komponen psikologis, tetapi menenali dan menamai perasaan-perasaan jasmani dipelajari secara sosial dalam sebuah kebudayaan. Dengan kata lain, kemampuan untuk memahami emosi terbentuk secara sosial.

Bagaimana sebuah emosi dinamai, disebut apakah emosi itu, dan bagaimana emosi dialami. Anda mungkin memiliki pengertian yang berbeda untuk respons psikologis yang sama, bergantung pada apakah Anda menyebutnya “kemarahan” atau “rasa takut.” Anda mengalami emosi secara sepihak ketika Anda menyebutnya “kecemburuan” dan cukup berbeda ketika Anda menyebutnya “kesendirian”. Kita memiliki aturan untuk apa kemarahan, rasa takut, dan kesendirian serta kita memiliki aturan untuk bagaimana merespons pada perasaan-perasaan tersebut, aturan yang terbentuk dalam interaksi sosial selama masa hidup (Littlejohn, 2009:126).

Averill menyebut emosi sebagai “sindrom” yang diartikan sebagai kelompok-kelompok atau susunan-susunan respons yang berjalan beriringan. Tidak ada respons tunggal yang cukup untuk menjelaskan sebuah emosi, tetapi semuanya harus dipandang secara bersamaan. Sindrom emosional terbentuk secara sosial karena manusia belajar melalui interaksi mengenai kelompok perilaku tertentu apa yang harus diambil untuk mengartikan dan bagaimana menunjukkan sebuah emosi tertentu. Emosi dimainkan dalam cara tertentu dan kita mempelajari peranan ini melalui komunikasi. Seperti apakah duka cita itu? Duka cita terlihat berbeda dalam masyarakat yang berbeda. Manusia harus belajar dalam masing-masing budayanya untuk mengenali dan

melakukan peranan orang yang sedang berduka, orang yang sedang marah, atau orang yang cemburu.

Setiap pengalaman emosi memiliki sebuah objek—di mana emosi diarahkan—dan setiap emosi memiliki cakupan objek yang terbatas. Ketika Anda marah, Anda marah kepada seseorang. Ketika Anda merasa iri, Anda merasa iri kepada pencapaian atau kepemilikan. Ketika Anda berduka, Anda berduka atas kehilangan. Seperti yang ditunjukkan oleh Averill, Anda tidak dapat membanggakan diri sendiri sebelum meraih capaian-capaian tertentu. Averill melakukan sebuah penelitian yang menarik yang memisahkan lebih dari 500 istilah untuk berbagai macam emosi, sebuah daftar yang mewakili istilah-istilah emosional dalam bahasa Inggris (Littlejohn, 2009:126). Subjeknya, kemudian, menilai istilah-istilah tersebut dalam sejumlah dimensi, termasuk salah satunya yang bersifat evaluatif (misalnya, apakah emosi bersifat menyenangkan atau tidak). Ia menemukan bahwa lebih banyak istilah emosi dinilai sebagai istilah sesuatu yang negatif (misalnya kemarahan dan kecemburuan) daripada dinilai positif (misalnya kegembiraan dan kesenangan).

Penjelasan Averill untuk penamaan dominan emosi sebagai sesuatu yang negatif adalah bahwa emosi tidak terbungkus sebagai sesuatu yang positif atau negatif, kita mengartikan mereka demikian berdasarkan pada pembentukan sosial kita. Dalam contoh Averill, hasil-hasil yang positif cenderung berorientasi pada tindakan, sedangkan hasil-hasil yang negatif cenderung dianggap sebagai sesuatu di luar kendali seseorang. Misalnya, keberanian merupakan hasil dari tindakan berani seseorang, sedangkan kecemburuan merupakan akibat dari

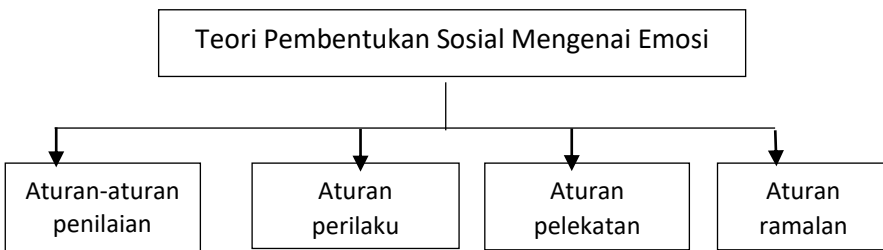
situasi yang kurang baik. Selanjutnya, emosi secara umum cenderung cenderung dipandang sebagai sesuatu yang berada di luar kendali. Oleh sebab itu, cukup logis bahwa hasil-hasil positif tidak diartikan sebagai emosi dan lebih sebagai tindakan, sedangkan hasil-hasil negatif lebih sering dilihat sebagai emosi dan juga berada di luar kendali kita. Dalam kebudayaan lain, hasil penelitian Averill bisa jadi cukup berbeda.

Sebagai contoh, suku Ifaluk dari Mikronesia mengalami beberapa bentuk kemarahan, termasuk penyakit, yang muncul secara perlahan dari beberapa kejengkelan yang mengganggu, yang dialami ketika keluarga tidak hidup sesuai harapan, dan yang disebabkan oleh kemalangan pribadi (Lutz, 1990:204-226). Kemarahan yang dibenarkan, disebut “nyanyian” terjadi dalam pola yang sangat diperkirakan di antara suku Ifaluk. Sebuah aturan pasti dilanggar dan seseorang harus menunjukkan bahwa hal ini memang terjadi. Orang yang menyaksikan pelanggaran harus menghukum tindakan tersebut dan orang yang melakukannya harus bereaksi terhadap hukuman tersebut dengan rasa takut dan berjanji untuk tidak melakukannya lagi. Jelas, dalam kebudayaan suku Ifaluk, kemarahan bukan hanya sekadar kemarahan; jenis yang beragam benar-benar dibedakan.

Secara umum, menurut Averill, ada empat aturan yang mengatur emosi yaitu (1) aturan-aturan penilaian yaitu, memberi tahu Anda apa itu emosi, di mana emosi tersebut diarahkan, dan apakah emosi tersebut positif atau negatif. (2) Aturan perilaku yaitu, aturan yang memberitahu Anda bagaimana merespon perasaan—apakah untuk menyembunyikannya, untuk menunjukkannya secara pribadi, atau untuk benar-benar melepaskannya. (3) Aturan ramalan yaitu, menjelaskan kemajuan

dan rangkaian emosi: berapa lama emosi tersebut harus bertahan, apa saja tahapan-tahapannya, bagaimana emosi tersebut dimulai, dan bagaimana emosi tersebut diakhiri? (4) Aturan pelekatan yaitu, memerintahkan bagaimana sebuah emosi harus dijelaskan atau dibenarkan: apakah Anda memberitahu orang lain tentang hal ini dan bagaimana Anda menunjukkannya secara umum? Berikut ini bagan teori pembentukan sosial mengenai emosi:

Bagan 19
Teori Pembentukan Sosial Mengenai Emosi



Jika Anda marah pada orang lain, maka aturan penilaian Anda akan memberitahu apa yang Anda rasakan dan siapakah sasaran perasaan tersebut. Aturan-aturan ini juga akan menjelaskan apakah kemarahan tersebut bersifat positif (kemarahan yang pada tempatnya) atau negatif (mengamuk). Aturan perilaku akan memandu tindakan Anda, termasuk bagaimana menunjukkan kemarahan, apakah dengan memukul atau dengan tetap diam, apakah dengan menyerang atau mundur. Aturan ramalan akan memandu seberapa lama episode kemarahan harus berlangsung dan fase-fase yang berbeda melalui apa yang mungkin akan dilewati oleh kemarahan

tersebut. akhirnya, aturan-aturan pelekatan akan membantu Anda menjelaskan kemarahan (“Dia bertingkah seperti seorang yang bodoh dan membuatku marah”).

Jadi, emosi bukanlah sekadar hal dalam emosi itu sendiri. Emosi dijelaskan dan ditangani menurut apa yang telah dipelajari dalam interaksi sosial dengan orang lain. Kita belajar tentang aturan emosional saat masa kanak-kanak dan sepanjang hidup kita. Averill benar bahwa manusia dapat dan memang berubah secara emosional. Ketika Anda memasuki sebuah situasi kehidupan yang baru, Anda dihadapkan pada cara baru dalam memahami emosi, dan perasaan Anda, cara menunjukkannya, dan cara Anda mengatur perubahan emosi-emosi tersebut.

Teori ini sangat relevan jika dijadikan rujukan untuk penelitian pendekatan kualitatif dengan sifat penelitian eksploratif. Teori ini juga berada di bawah payung filsafat pragmatis realistik. Teori ini dapat digunakan dengan teknik wawancara tak berstruktur dan *depth interview*. Teori ini juga dapat didampingi teori-teori relevan lainnya yang berada dalam payung tradisi sosiokultural.

Pada teori ini, akan dikemukakan teori-teori pendukung yang sejajar statusnya dengan teori ini sebagai berikut:

- *Symbolic Interactionism Theory*
- *Identification Theory*
- *Emotion and Communication Theory*
- *I and Thou Theory*
- *Chronemics*
- *Nonverbal Communication Theories*
- *Rhetorical Sensitivity Theory*
- *Rogerian Dialogue Theory*

Selanjutnya beberapa rujukan buku ini akan membantu menelusuri bahasan teori pembentukan sosial mengenai emosi:

- Rom Harre, *"An Outline of the Social Constructionist Viewpoint,"* dalam *The Social Construction of Emotion*, ed., Rom Harre (New York: Blackwell, 1986), 2-14.
- James Averill, *"A Constructivist View of Emotion,"* dalam *Theories of Emotion*, ed., R Piutchik and Kellerman (New York: Academic, 1980), 305-339; *"On the Paucity of Positive Emotions,"* dalam *Assesment and Modification of Emotional Behavior*, ed., K.R. Blankstein, P. Pilner, dan J. Polivy (New York: Plenum, 1980), 7-45; *Anger and Aggression: An Essay on Emotion* (New York: Springer-Verlag, 1982); dan *"The Acquisition of Emotions During Adulthood,"* dalam *The Social Construction of Emotions*, ed., Rom Haree (New York: Blackwell, 1986), 98-119.
- Averill, *"On the Paucity of Positive Emotions."*

Profil Penulis

PENULIS UTAMA

Dr. Naniek Afrilla Framanik, S.Sos., M.Si., lahir di Ciamis, 3 April 1977. Riwayat pendidikan yang telah ditempuh adalah Doktor (S-3) Ilmu Komunikasi USAHID Jakarta, lulus pada tahun 2018. Penulis lulus dari Magister Ilmu Komunikasi (S-2) ditempuh di universitas yang sama dan lulus tahun 2008. Pada tahun 1999, penulis menyelesaikan Sarjana dari Ilmu Komunikasi UNISBA Bandung.

Penulis adalah seorang Pegawai Negeri Sipil, pengajar dan sekaligus peneliti di Universitas Sultan Ageng Tirtayasa Banten sejak 1 September 2001 hingga sekarang. Sekarang ini memiliki jabatan fungsional sebagai Lektor Kepala (*Associate Professor*) dengan Pangkat Pembina/IVa. Dalam kiprah sebagai pejabat struktural, pernah menjabat sebagai: (1) Ketua Program Studi Ilmu Komunikasi FISIP Untirta, tahun 2006-2008; (2) Sekretaris Program Studi Ilmu Komunikasi FISIP Untirta tahun 2003-2006. Selain itu penulis adalah pengajar tetap di (3) Pasca-Sarjana Ilmu Komunikasi, Untirta, (4) Pengajar tamu di Pasca-Sarjana Administrasi Publik 2018, Untirta. (5) Pernah menjadi sebagai *guest lecturer* di Kelas *Internasional Studies*, Universitas Budiluhur Jakarta tahun 2016-2017, (6) pengajar tamu di Unsera Banten tahun 2014-2015, dan (7) pengajar tamu di Stikom Wangsajaya Banten tahun 2012-2014.

Fokus penulis dalam bidang riset adalah: (1) Komunikasi Antarpribadi; (2) Komunikasi Antarbudaya; (3) Metode Penelitian Kualitatif. Pengalaman lain adalah menjadi pembicara seminar internasional baik di Indonesia dan Malaysia. Penulis telah menerbitkan buku ajar dan juga buku populer sebagai berikut: (1) Interaksionisme Simbolik (tahun 2020), (2) Revitalisasi Taman Nasional Ujung Kulon bersama tim (tahun 2019). (3) Metode Penelitian Komunikasi (tahun 2019), (4) Komunikasi Persuasif (tahun 2019), (5) Komunikasi Etnografi Cisungsang, bersama tim, (tahun 2018), (6) Kota Serang Berbasis Kearifan Lokal (2015), (7) Manajemen Humas (tahun 2014), (8) buku Strategi Komunikasi (tahun 2013) dan (9) Public Relations (tahun 2011). Penulis juga aktif dalam melaksanakan penelitian, pengabdian masyarakat, penulisan artikel untuk jurnal di tingkat lokal, nasional dan internasional. Penulis juga berpengalaman di bidang konsultan komunikasi untuk pemerintahan dan perusahaan. Penulis dapat dihubungi melalui Email: naniek.afrilla@untirta.ac.id

PENULIS PENDAMPING

PROF. DR. SHOLEH HIDAYAT, M.PD.

Sholeh Hidayat, selain berkarier sebagai pengajar di Universitas Sultan Ageng Tirtayasa. Pengalaman berkarir selama ini adalah bergerak di organisasi politik ssebagai anggota DPRD kabupaten Pandeglang (1992-1997, 1997-1999). Saat ini sebagai pengelola Yayasan Islam Nurul Hidayah yang menyelenggarakan pendidikan Madrasah Diniyah, MTs, Madrasah Aliyah dan Sekolah Tinggi

Agama Islam. Pendidikan Sholeh Hidayat menyelesaikan S1 di IKIP Bandung (1977- 1981), Magister Teknologi Pendidikan (1997-1999) dan Doktor Teknologi Pendidikan Pascasarjana Universitas Negeri Jakarta (2003-2009).

Meniti karier di Untirta dimulai sebagai Sekretaris Jurusan Pendidikan Luar Sekolah (1982-1984), Kepala Biro Administrasi Umum (1984-1986), Dekan FKIP (1983-1986), Kepala BAAK (1986-1989), Pembantu Rektor Bidang Akademik (1989-1993), Ketua LPPM (2005-2011), terpilih Rektor (2011-2015) dan mendapat amanah kembali dari Senat Untirta dan Menristekdikti sebagai Rektor (2015-2019). Pengalaman Kunjungan ke luar negeri, melaksanakan ibadah haji tahun 1996 dan Umroh tahun 2017, melasanakan MoU ke Jerman dan Amesterdam (2012), workshop Educational Policy USAID di Amerika Serikat (2013), Short cources pada Departement Continuing Education Oxford University Inggris (2017), Petemuan dan Seminar Internasional CRSU (Majlis RektorPTN Indonesia) dan Majelis, Rektor Thailand di Thailand 2015, Seminar Internasional Lee Kwan Yu Public School NUS di Singapura (2016), Kunjungan ke Yongsan University Buzan Korea Selatan dalam rangka MoU dengan Yongsan Univesity (2014), kunjungan ke Universitas Sains Malaysia (USM) dalam rangka penandatanganan MoU (2015), kunjugan ke Universitas Utara Malaysia (UUM) dalam rangka penandatngan MoU (2018), kunjungan ke Korea Selatan dalam rangka supervisi student exchangeahasiswa Untirta dan perpanjangan MoU dengan Chonnam National University dan Sangji University(2018). Adapun Karya Ilmiah yang telah dipublikasi: Pengembangan Kurikulum Baru (Remaja Rosdakarya) dan Pengembangan Guru

Profesional (Remaja Rosdakarya). Melanjutkan kesenangan berorganisasi sejak masa sekolah dan kuliah saat ini disamping berhidmat di kampus juga berkiprah di organisasi keagamaan pernah menjabat Pejabat Ketua Tanfidziah PWNU Banten, Wakil Ketua Dewan Pengurus Korpri provinsi Banten dan Wakil Ketua MUI provinsi Banten.

PROF. DR. H. B. SYAFURI, M.HUM.

H.B. Syafuri lahir di Serang, 10 Agustus 1959. Telah menempuh pendidikan S1 di IAIN Bandung tahun 1985, S2 di UMJ Jakarta tahun 2001, dan S3 di UIN Bandung tahun 2010. Pengalaman dan berkarir, pernah menjabat sebagai Ketua Program Studi Jinayah Syariah tahun 2000, Dekan Syariah tahun 2006-2011. Pembantu Rektor 1 tahun 2011-2014. Plt. Dekan Tarbiyah, Plt Direktur Pasca UIN Banten dan Direktur Pascasarjana UIN Banten 2017 sampai sekarang. Riwayat ORMAS sebagai Ketua Badan Wakaf Indonesia (BWI) Provinsi Banten 2016 sampai sekarang. Komisi Kumdang MUI Provinsi Banten 2015-sekarang anggota LPTQ tahun 2017 sampai sekarang dan Ketua Dewan masjid tahun 2017 sampai sekarang.

DR. RAHMI WINANGSIH, DRA., M.SI.

Rahmi Winangsih, lahir di Pontianak, di 19 Oktober 1968. Riwayat pendidikan yang telah ditempuh adalah Doktor (S-3) Ilmu Komunikasi USAHID Jakarta, lulus pada tahun 2015. Penulis lulus dari Magister Ilmu Komunikasi (S-2) ditempuh di universitas yang sama dan lulus tahun 2005. Pada tahun 1992, penulis menyelesaikan Sarjana dari Ilmu Komunikasi UNPAD Bandung.

Penulis seorang Pegawai Negeri Sipil, pengajar dan sekaligus peneliti di Universitas Sultan Ageng Tirtayasa Banten sejak Tahun 2002 hingga sekarang. Sekarang ini memiliki jabatan fungsional sebagai Lektor Kepala (*Associate Professor*) dengan Pangkat Pembina/IVa. Pengalaman berkarir pernah menjabat sebagai: (1) Ketua Prodi Ilmu Komunikasi FISIP Untirta, tahun 2008-2012 dan 2016-2020; (2) Sekretaris Prodi Ilmu Komunikasi FISIP Untirta tahun 2006-2008. Selain itu penulis adalah pengajar tetap di (3) Pasca-Sarjana Ilmu Komunikasi, Untirta, (4) Pengajar tamu di Pasca-Sarjana Administrasi Publik 2017, Untirta dan sekarang menjabat sebagai Wakil Dekan Bidang I (Keakademikan) periode 2020-2024. Penulis pakar dalam bidang: (1) Komunikasi Pembangunan, dan (2) Komunikasi Antarpribadi. Penulis telah menerbitkan (1) buku “Komunikasi Antarmanusia” (2012) bersama Prof. Dr. A. Sihabudin. (2) Buku Kota Serang Berbasis Kearifan Lokal (2015), (3) buku Kota Layak Anak (2016). (4) Buku Revitalisasi Taman Nasional Ujung Kulon (2019). Penulis juga aktif dalam melaksanakan penelitian, pengabdian masyarakat, penulisan artikel untuk jurnal di tingkat lokal, nasional dan internasional. Penulis juga berpengalaman di bidang konsultan komunikasi untuk pemerintahan dan perusahaan. E-mail yang bisa dihubungi adalah winangsih_68@yahoo.com.

DR. H. R. ANDI BUDI SULISTIJANTO, SH., M.IKOM.

Andi Budi Sulistijanto menyelesaikan pendidikan S3 Ilmu Komunikasi di Universitas Sahid Jakarta tahun 2017, pendidikan S2 Ilmu Komunikasi di Universitas Mercu Buana Jakarta pada

tahun 2013 dan S1 Hukum di Universitas Airlangga Surabaya. Sekarang ini menjabat sebagai Direktur Utama Adhitama Productions & Event Organizer, Dosen Tetap Sitisipol Palembang. Pengalaman dalam berkarir, pernah menjabat sebagai Presiden Direktur PT. Mitra Adhindo Cemerlang tahun 1992-2000, Tenaga ahli khusus di DPRRI, dan dosen tamu di beberapa perguruan tinggi di Jakarta. Alamat E-mail yang bisa dihubungi adalah sulistijantobudi@gmail.com.

Dr. HJ. NIA KURNIATI, DRA., M.SI.

Nia Kurniati, adalah dosen di Universitas Islam Bandung (UNISBA) dengan Pangkat Golongan Pembina/IV c. Jabatan Fungsional Akademik Lektor Kepala. Beralamat di Jl. Ranggagading No 8 Bandung. Menyelesaikan S1 di UNISBA USHULUDDIN/KPI, S2 dan S3 di Pascasarjana UNPAD Ilmu Komunikasi. Pengalaman jabatan pernah menjabat sebagai Sekretaris Jurusan KPI UNISBA 2006 sd 2010, merangkap Sekretaris Perbandingan Agama UNISBA 2006 sd 2010, Sekretaris Jurusan KPI / Jurusan Perbandingan Agama merangkap dengan Kepala Seksie Administrasi Kemahasiswaan dan Alumni Fakultas Dakwah UNISBA 2010 sd 2013, Anggota Senat Fakultas Dakwah UNISBA 2006 sd 2010, Anggota Senat Fakultas Dakwah UNISBA 2010 sd 2013, Ketua Badan Penjaminan Mutu Prodi Komunikasi dan Penyiaran Islam UNISBA 2016 sd 2018, Ketua Program Studi KPI Fakultas Dakwah Unisba UNISBA 2018 sd 2023. Sebagai pengajar Nia Kurniawati aktif dalam penelitian dan pengabdian

masyarakat, pembuatan artikel skala nasional dan aktif sebagai pembicara dalam berbagai events. Email yang bisa dihubungi adalah nia_syamday@yahoo.com.

DR. IR. AYUB MUKTIONO, MSIP.

Ayub Muktiono lahir di Jombang 4 September 1964. Riwayat pendidikan yang pernah diikuti adalah S3 (Program Doktorat Ilmu Komunikasi Universitas Sahid Jakarta) tahun 2018. Menyelesaikan S2 (Magister) di Kajian Pengembangan Perkotaan, Universitas Indonesia, Jakarta tahun 2004 dan S1 (Sarjana) di Jurusan Arsitektur ITS Surabaya tahun 1988. Pengalaman berkarir selama ini bergerak dalam bidang arsitektur sebagai arsitek pada Proyek desain pembuatan perumahan, perkantoran dan apartemen. Desain perancangan Rumah Sakit Citra Harapan Bekasi, Rumah Sakit Tri Ananda Cikarang Kabupaten Bekasi, Tim Ahli perencanaan peremajaan Pemukiman Kumuh Perkotaan, dan banyak lagi yang lainnya terkait arsitektur. Pengalaman di bidang keakademisian di Universitas Krisnadwipayana, pernah menjabat sebagai Kapuslit tahun 2002-2008, Kaprodi Arsitektur tahun 2009-2012 dan menjabat sebagai Dekan pada tahun 2013-2019.

DR. MARHANANI TRI ASTUTI, S.SOS. MM.

Marhanani Tri Astuti, lahir di Jakarta, 5 Agustus 1959. Bekerja sebagai Pegawai Negeri Sipil pada Divisi Peneliti Utama Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif/ Assesor Peneliti Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif yang beralamat di Jl. Letjen MT Haryono Kav. 47 – 48, Pancoran – Jakarta Selatan, 12770. Pendidikan formal yang pernah ditempuh D.III / Sarjana Muda Balai Pendidikan latihan Pariwisata (BPLP) Bandung / NHI Bandung Bandung 1982, Sarjana Sosial (S.Sos) STIA LAN RI

Jakarta 1998, S.II, Magister Manajemen (MM) Universitas Borobudur, Jakarta 2000 dan S.III Doktor Ilmu Komunikasi, Universitas Sahid, Jakarta 2017. Pernah mengikuti training, pada tahun (1) 1996 Training Prevention of HIV AIDS di Melbourne Australia 1996 Melbourne, Australia, (2) 2007 Leadership Management Organization 2007 Kuala Lumpur, Malaysia, (3) 2015 Pelatihan Asesor Kompetensi BNSP Jakarta, (4) 2016 TOT Sadar Wisata dan Potensi Masyarakat Destinasi Pariwisata oleh Deputi Bidang Pengembangan Destinasi dan Industri Pariwisata Kemenpar Jakarta. Alamat e-mail yang bisa dihubungi adalah marhananitriastuti@yahoo.co.id

DR. YOKI YUSANTO, S.SOS, M.I.KOM

Yoki Yusanto adalah dosen di Universitas Sultan Ageng Tirtayasa, FISIP, Prodi Ilmu Komunikasi. Selain itu mengajar di Program Studi Ilmu Komunikasi, Universitas INTERSTUDI dan Peneliti di Cyrus Network. Riwayat pendidikan yang pernah di tempuh adalah S3 FIKOM UNPAD Lulus 2018, S2FIKOM UNPAD Lulus 2011, S1 FIKOM UNISBA Lulus 2001. Adapun kepakaran bersangkutan adalah Penulisan Naskah Iklan Radio & TV, Reka Bentuk Media, Investigative Report. Karya tulis yang pernah diterbitkan adalah Buku (1) Buku Ajar Produksi Siaran Televisi (2013), (2) Kasepuhan Cisungsang, Komunikasi Intra Budaya(2014) (3) 1#Semester Fotografi Bergerak (2015), (4) Reliv Christa FC Dari Papua (2016), (5) Riset di Belanda (2018), (6) Seren Taun Cisungsang, Etnografi Komunikasi (2018), (7) Profil Masyarakat Adat di Banten Selatan (2019).

DR. TITI STIAWATI, S.SOS., M.SI.

Titi Stiawati adalah pengajar tetap di Universitas Sultan Ageng Tirtayasa, FISIP, Ilmu Administrasi Negara. Memiliki jabatan

fungsional Lektor Kepala/ IVa. Riwayat pendidikan, telah menempuh jenjang S3 (Doktor) di Unpad Bandung, Jurusan Ilmu Administrasi Publik, tahun 2020. S2 (Master) di UNIS Tangerang, Jurusan Administrasi Publik tahun 2007 dan S1 di STIA Maulana Yusuf Banten Jurusan Administrasi Negara tahun 1995. Adapun kepakaran dan pengajaran yang dilaksanakan adalah pada mata kuliah Pengantar Ilmu Manajemen, Perilaku Organisasi, Etika Administrasi Publik, Kepemimpinan, dan Perencanaan Pembangunan. Email yang bisa dihubungi adalah titistiawati@yahoo.co.id.

DRA. JOEVI ROEDYATI, M.A

Menjabat sebagai Penasihat Menteri untuk Fungsi Protokol dan Konsuler Kedutaan Besar Republik Indonesia di Copenhagen Denmark. Sekarang sedang menempuh pendidikan di Sahid University in Jakarta, Doctoral Programme for Communication. Pernah menempuh pendidikan di Vrije University Bruxelles, 2002-2004, Candidate for Ph D. Menempuh S2 di Murdoch University, Western Australia, Institute for S & T Policy, tahun 1994. Dan Menyelesaikan S1 di FISIP Airlangga University, Surabaya bidang International Relations, tahun 1988. Adapun pengalaman berkarir selama ini sebagai, Protokol Menteri dan Fungsi Konsuler, Kedutaan Besar Republik Indonesia di Kopenhagen, Denmark, Penasihat Fungsi Ekonomi, Kedutaan Besar Republik Indonesia di Buenos Aires, Argentina, Sekretaris Pertama Fungsi Politik dalam Misi Republik Indonesia untuk Uni Eropa di Brussels, Belgia, Protokol Sekretaris Ketiga dan Fungsi Konsuler di Konsulat Jenderal Republik Indonesia di Noumea, Kaledonia Baru (Pasifik). Bahasa yang dikuasai English, French and Spanish. Trainings yang pernah diikuti adalah Senior Diplomatic Trainings (Sesparlu), Pusdiklat MOFA (2007), Mid-diplomatic School (Sesdilu), Pusdiklat MOFA, 1999, Junior diplomatic training (Sekdilu). Pusdiklat MOFA, 1990, Training for Managing Crisis in IDFR Kuala Lumpur

for 3 months in 2006, Training for Studies of Asian politics in George Washington University, Washington DC, June 2013, Training for Management and Leadership in Middlesex University, London, U.K, October 2014 dan Training to get Certification of ISO-9001 in the Embassy of the Republic of Indonesia in Copenhagen, Denmark (2018). Penghargaan yang pernah diterima adalah VUB Brussels scholarship, AUs Aid scholarship, BAPPENAS Scholarship, IDFR, Malaysian Ministry for Foreign Affairs scholarship, Satyalencana working for 30 years in the Ministry of Foreign Affairs of the Republic of Indonesia received April 2019 from President of the Republic of Indonesia. Bidang kepakaran yang digeluti adalah (1) Analytical : (Papers in the Agency for Development and Policies Analysis, MOFA), for examples: Siber Diplomacy (2016), SDG's (2015), World Trade Organization and its future (2014) (2) Negotiations : Indonesian Argentina Bilateral Talks, FEALAC, IORA, (3) Governmen relations : Officers in Noumea, Brussels, Buenos Aires and Copenhagen, (4) Trade facilitation and trade negotiations (Exhibitions in Argentina, Paraguay and Uruguay), (5) Interfaith Dialogue (Buenos Aires, Argentina), (6) Article in Journal of Geography, Environemnt and Earth Science International 22(04) 23(01) 2019, (7) Communcation between Nations inside Indonesian Softpower Diplomacy in the South Pacific Region. E-mail yang bisa dihubungi joevi2001@hotmail.com dan joevi2010@gmail.com

C. SRI TUNGGUL PANNINDRIYA, DRS., M.A.

Saat ini berkarya sebagai tenaga pengajar di Institut Bisnis dan Komunikasi LSPR Jakarta. Mata kuliah yang diampu hingga saat ini berkisar pada mata kuliah terkait Media, Ilmu Komunikasi. Corporate Communication dan International Relations. Mengajar sejak tahun 1999 setelah sebelumnya berkarya sebagai wartawan sejak tahun 1989. Pendidikan akademis diperoleh di The University of Wales, UK dan FISIPOL-HI Universitas Gadjah Mada

Yogyakarta. Kemampuan praktis dan akademis yang diperoleh akhirnya bermanfaat untuk membantu beberapa institusi/Korporasi menangani kegiatan atau permasalahan terkait penanganan media, public relations dan Pengendalian Krisis. Kemampuan/kompetensi praktisnya diakui melalui sertifikat kompetensi Wartawan dan Public Relations yang dimiliki dan menjadikannya sebagai tenaga penguji/asesor kompetensi wartawan dan kehumasan. Sementara Kemampuan/kompetensi akademisnya diakui melalui sertifikat kompetensi dosen yang menjadikannya sebagai dosen kompeten dibidang Ilmu Komunikasi. Saat ini tinggal di Bekasi, Jawa Barat bersama Isteri dan 2 puteranya yang berprofesi sebagai wartawan dan dokter.

RISMA KARTIKA, S.SOS., M.SI.

Risma Kartika adalah pengajar di Universitas Pancasila, Jakarta, Universitas Nasional, Jakarta, Universitas UPI-YAI, Jakarta. Sekarang ini sedang menempuh pendidikan S3 (Doktor Ilmu Komunikasi) di Universitas Sahid Jakarta. Risma menyelesaikan pendidikan S2 Manajemen Komunikasi di Universitas Indonesia Jakarta 1998-2002 dan S1 Hubungan Masyarakat Universitas Sahid Jakarta 1993-1997. Mata kuliah kepakaran yang diampu adalah Psikologi komunikasi, Komunikasi global, Praktikum komunikasi strategis, Komunikasi strategis, Komunikasi lintas budaya, Komunikasi politik, Public speaking, Teknik presentasi dan negosiasi, Kampanye public relations, Keprotokolan, Perencanaan strategis program public relations. Adapun pengalaman dalam berkarir pernah menjabat sebagai Wakil Sekretaris Umum BPP PERHUMAS 2014-2017, Ketua Website dan Media Sosial ISKI Pusat 2013-2017, Konsultan Psikologi Komunikasi RK Consulting 2013-sekarang, Dosen Tetap FIKom Universitas Pancasila 2011-sekarang.

FARIDA NURFALAH, S.SOS., M.SI.

Farida Nurfalah adalah dosen di Universitas Sunan Gunung Jati Cirebon Fakultas/Program studi ISIP/Ilmu Komunikasi, JabatanFungsionalLektor. TempatTanggalLahirdi Bandung, 04 Juni 1975. Mata Kuliah yang diampu, Pengantar Ilmu Komunikasi, Perencanaan Merek dan Citra, Komunikasi Sosial dan Pembangunan, Etika dan profesi Humas. Riwayat pendidikan yang pernah di tempuh adalah S1 (Sarjana) Universitas Islam Bandung, FIKOM Ilmu Komunikasi tahun 1999. S2 (Master) Institut Pertanian Bogor, Jurusan Komunikasi Pembangunan tahun 2007. S3 (Doktor) Universitas Sahid Jakarta Jurusan Ilmu Komunikasi (on-going) tahun 2015 hingga sekarang. Adapun E-mail yang dapat dihubungi adalah Faridan774@gmail.com.