

MATA KULIAH: PENGANTAR ILMU KOMUNIKASI PERTEMUAN KE 7

Kelas Reg B : kampus 2

Hari/tanggal : selasa /25 -10-2022

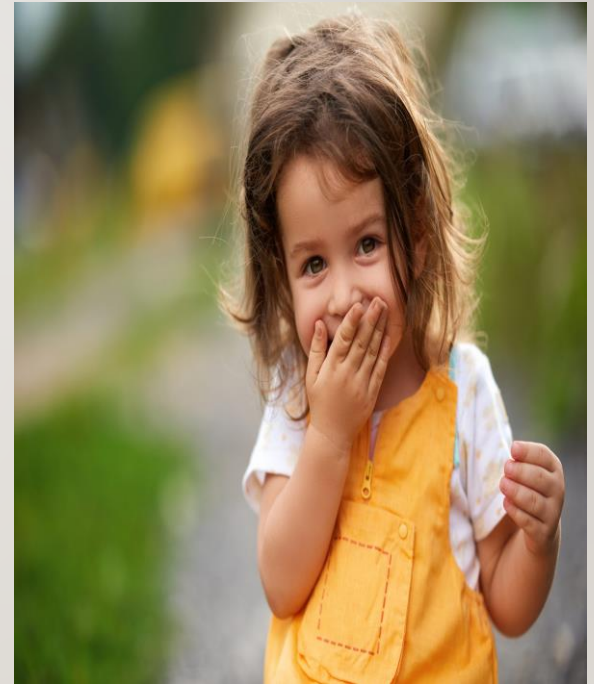
Pukul : 08.00 - 10.30

Materi : Komunikasi verbal
dan Nonverbal

PENGERTIAN KOMUNIKASI VERBAL

- ▶ Menurut Joseph A. Devito komunikasi verbal merupakan komunikasi yang dilakukan dengan menggunakan bahasa sebagai kode atau sistem simbol yang digunakan untuk membentuk pesan-pesan verbal
- ▶ Menurut Agus M.Harjana dalam bukunya Komunikasi Intrapersonal dan Interpersonal :
- ▶ komunikasi verbal adalah : komunikasi yang dilakukan dengan menggunakan kata-kata baik secara lisan maupun tulisan.
- ▶ Melalui kata-kata manusia mampu mengungkapkan perasaan, emosi, pemikiran, gagasan atau maksud, menyampaikan data dan informasi, serta saling bertukar perasaan dan pemikiran

-
- Banyak orang salah pengertian menganggap komunikasi verbal adalah Bahasa lisan saja, padahal Bahasa tulisan juga termasuk komunikasi verbal.
 - Contoh : Ketika si A menyampaikan lelucon kepada si B , lantas Si B tertawa mendengar leluconnya. Si B yang tertawa itu komunikasi verbal atau Non verbal ?
 - Why?
 - As a laughter is not a word we would consider this vocal act as a form of **nonverbal communication**.



	verbal Communication	Nonverbal Communication
Oral	Spoken Language	Laughing, Crying, Coughing, etc.
Non-Oral	Written Language/Sign Language	Gestures, Body Language, etc.

-
- Komunikasi verbal juga diekspresikan melalui Bahasa tulisan.
 - Bahasa tulisan sering digunakan dewasa ini dalam bentuk obrolan chatting via medsos, email
 - Membuat surat lamaran kerja, menulis artikel di koran , dan lain lain, menyampaikan cerita dalam bentuk novel, cerpen, dan lain sebagainya.



PENGERTIAN KOMUNIKASI NONVERBAL (KNV)

KNV adalah semua aspek komunikasi yang bukan berupa bahasa lisan dan tulisan. Tidak hanya gerakan dan bahasa tubuh, tapi juga bagaimana kita mengucapkan kata-kata : perubahan nada suara, warna suara, volume dan aksen, dll komunikasi non verbal adalah proses mengirimkan atau menerima informasi tanpa menggunakan bahasa lisan ataupun tertulis baik dilakukan dengan sengaja ataupun tanpa sengaja.

FUNGSI KOMUNIKASI NONVERBAL

- Merupakan simbol, untuk merepresentasikan suasana hati misalnya mengangkat bahu, menurunkan pandangan mata, tersenyum sebagai simbol kesenangan, mengerutkan dahi simbol kemarahan, melebarkan mata simbol terkejut
- Menggantikan pesan lisan, dilakukan apabila situasi tidak memungkinkan untuk menyampaikan pesan lisan. Misalnya dalam kebisingan konser musik, maka orang berkomunikasi dengan menggunakan isyarat

- Menyampaikan pesan-pesan yang tidak enak disampaikan secara lisan, ada kalanya kita merasa sulit untuk mengungkapkan sesuatu dengan kata-kata dan merasa lebih nyaman menyampaikannya dengan menggunakan bahasa isyarat tanpa takut menyinggung perasaan
- Merupakan Refleksi Budaya, perilaku nonverbal dibentuk oleh gagasan budaya, nilai, kebiasaan dan sejarah. Pisau garpu alat makan di AS. Sumpit di Jepang/Cina/Korea. Di India wanita memakai Sari. Di negara barat menggunakan celana, kemeja, jeans, rok, gaun



- Membentuk kesan yang mengarahkan komunikasi, ada saatnya kita berusaha **mengelola kesan** orang lain terhadap diri kita melalui pesan nonverbal, misalnya melamar kerja pada saat diwawancara, kita mengenakan pakaian serapi dan sesopan mungkin
- Mengatur interaksi, apabila kita terlibat dalam percakapan dengan lawan bicara yang terus saja berbicara sehingga tidak memberikan kesempatan pada kita untuk bicara, kita angkat tangan menunjukkan kita meminta waktu dan kesempatan untuk berbicara



- Memperkuat pesan-pesan verbal melalui isyarat-isyarat nonverbal , misalnya menceritakan terjadinya sebuah tabrakan di jalan raya, kita menggunakan gerakan tangan kanan dan kiri untuk menggambarkan kejadian tabrakan tersebut
- Sebagai pedoman aturan yang dipatuhi bersama secara umum.
- Misalnya: kita menggunakan pakaian yang berbeda ketika mendatangi acara pengajian, nonton bola, atau pesta pernikahan,dll.



CIRI CIRI KOMUNIKASI NON VERBAL:

- ▶ perilaku nonverbal memiliki beberapa ciri-ciri, diantaranya sebagai berikut:
 - ▶ 1) Merupakan kebiasaan, maka bersifat otomatis dan jarang kita sadari.
 - ▶ 2) Berfungsi mengungkapkan perasaan-perasaan kita yang sebenarnya
 - ▶ 3) Komunikasi nonverbal merupakan sarana utama untuk mengungkapkan emosi
 - ▶ 4) Memiliki makna yang berlainan pada berbagai lingkungan budaya yang berbeda
 - ▶ 5) Memiliki makna yang berbeda dari orang yang satu ke orang yang lain

TYPES OF NON VERBAL COMMUNICATION

1) Kinesic (body movements)

Dalam komunikasi non verbal, gerakan tubuh atau kinesik meliputi kontak mata, ekspresi wajah, isyarat dan sikap tubuh.

Gerakan tubuh biasanya digunakan untuk menggantikan suatu kata atau frasa, misalnya mengangguk untuk mengatakan ya; untuk mengilustrasikan atau menjelaskan sesuatu; menunjukkan perasaan, misalnya memukul meja untuk menunjukkan kemarahan; untuk mengatur atau mengendalikan jalannya percakapan atau untuk melepaskan ketegangan, mengacungkan jempol ke atas.



2. PARALANGUAGE

Paralanguage, adalah komunikasi yang diucapkan tapi tidak menggunakan kata-kata.

Misalnya : menghela nafas (menandakan kebosanan), berteriak (menandakan kemarahan) dan kualitas vokal seperti volume , dan perubahan nada



PARALANGUAGE

- ▶ Terdapat empat karakteristik paralanguage, diantaranya sebagai berikut:

- a) Pola titinada

Pola titinada atau pitch merupakan tinggi rendahnya nada vocal. Orang menaikkan atau menurunkan pola titinada vocal atau vocal pitch dan mengubah volume suara untuk mempertegas gagasan, menunjukkan pertanyaan, dan memperlihatkan kegugupan. Suara-suara yang lebih rendah dalam pola titinada cenderung mengandung kepercayaan dan kredibilitas. Arti dari kata atau kalimat diperjelas melalui tinggi rendahnya nada suara dan perubahan nada suara

-
- b) Volume
 - Volume merupakan keras atau lembutnya nada. Pada saat berkomunikasi mampu menyesuaikan situasi dan kondisi bagaimana harus menggunakan volume dengan baik. dalam mengatur atau mengontrol volume seorang pembicara harus memperhatikan tiga hal, pertama, lihat dan sesuaikan dengan ukuran ruangan dan jumlah para audiens kedua, pahami penggunaan microphone,

-
- c)Kecepatan
 - Kecepatan atau rate mengacu pada kecepatan pada saat orang berbicara. Orang cenderung berbicara lebih cepat apabila sedang bahagia, terkejut, gugup, atau sedang gembira. Berbicara lebih lambat apabila mereka sedang memikirkan jalan keluar penyelesaian, atau mencoba menegaskan pendirian

-
- d) Kualitas.
 - Kualitas merupakan bunyi dari suara seseorang. Setiap suasana manusia memiliki nada suara yang berbeda sehingga masing-masing memiliki kualitas suara

3.HAPTICS

istilah haptics berkenaan dengan sentuhan dalam berkomunikasi

- ▶ Misalnya;
- ▶ Bayi yang didekap erat, sentuhan tangan di pundak atau elusan tangan pada lawan komunikasi menyampaikan pesan tertentu pada lawan komunikasi



4. PHYSICAL APPEARANCE

~~physical appearance is the way someone look.~~

meliputi tampilan fisik secara keseluruhan baik bentuk fisik maupun atribut yang dikenakan.

Saat ada orang yang sedang meninggal, kita sering melihat orang-orang menggunakan baju dengan warna gelap . Hal ini dilakukan untuk memberikan sebuah makna pesan kepada keluarga yang ditinggalkan bahwa orang-orang ikut bersedih dan berbela sungkawa atas meninggalnya anggota keluarga.

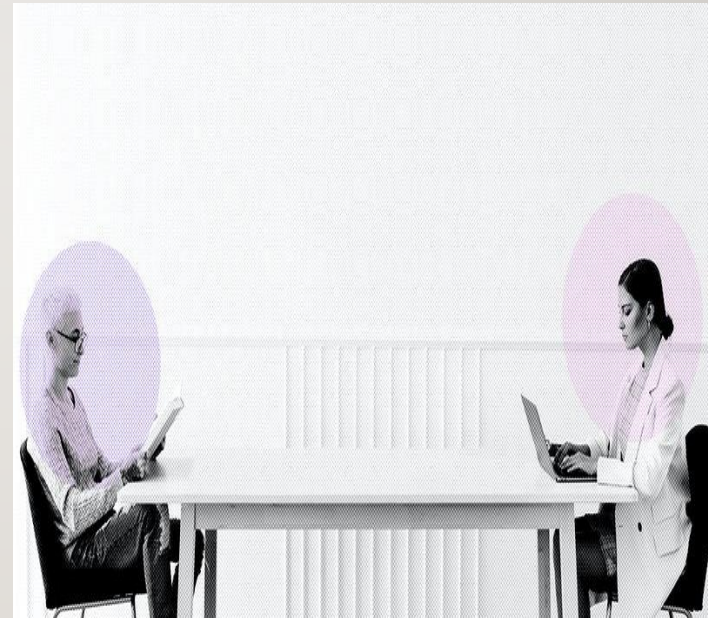


[This Photo](#) by Unknown Author is licensed under [CC BY-SA](#)

-
- ▶ Kenapa saat di *customer service*, orang yang berada di garis depan sengaja dipilih orang yang tampan ataupun cantik mengenakan busana yang rapi? Hal ini dikarenakan ketampanan / kecantikan serta busana rapi dapat memberikan makna nonverbal tertentu yang menimbulkan rasa senang dan daya tarik bagi para pengunjung. Karena itu *tampilan fisik* juga merupakan sebuah pesan nonverbal.

5. PROXEMICS

- ▶ Proxemics (kedekatan) untuk menunjukkan adanya ruang atau teritorial baku dan ruang personal yang kita gunakan dalam berkomunikasi.
- ▶ Dengan proxemics, kita membangun jarak antara kita dan lawan komunikasi kita. Makin dekat jaraknya, makin menunjukkan keakraban dan makin jauh jaraknya, makin formal suasana komunikasinya. Bandingkan jarak yang terbangun saat berkomunikasi dengan orangtua dengan saat berkomunikasi dengan atasan



MENURUT EDWARD T. HALL : JARAK ANTARA ORANG MENUNJUKKAN CARA MEREKA BERKOMUNIKASI

- Zona Intim antara 15-45 cm : ini umumnya adalah jarak dimana anggota keluarga dan teman dekat berinteraksi
- Zona Pribadi 46-122cm : ini adalah jarak nyaman minimal antara individu agar tidak bersentuhan.
- Zona Sosial 122-360cm : ini adalah jarak nyaman untuk orang yang berinteraksi dalam bisnis atau konsultasi yg sifatnya formal.
- Zona Umum/publik > 360cm : ini adalah jarak untk interaksi yang dilakukan secara sangat formal

-

6) OLFATICS (BAU-BAUAN/AROMA)

Olfatics mengacu pada aktivitas indera penciuman dalam menafsirkan bau. Tidak hanya bau parfum, bau badan dan bau tidak sedap lainnya juga mempengaruhi komunikasi dan interaksi.

Contoh : kita bisa mengenali bau rempah rempah atau makanan dari aromanya.



7)ARTEFAK

istilah ini menunjukkan pesan yang ingin disampaikan melalui pakaian dan penampilan dan segala benda yang dihasilkan oleh kecerdasan manusia.

Artefak mengacu pada benda benda yang kita miliki dan cara kita menghias wilayah kita

Misalnya: perawat dan dokter berpakaian putih, menggantung stetoskop di leher mereka.

Tentara mengenakan seragam lengkap dengan lencana, medali.

Artefak juga dapat menunjukkan :

identitas manusia sejak kecil.

Misalnya di rumah sakit selimut untuk bayi laki-laki

adalah biru, sementara bayi perempuan

berwarna merah muda



8) **Chronemic**, merujuk pada bagaimana kita mempersiapkan dan menggunakan waktu untuk mendefinisikan identitas dan interaksi.

Contoh:

-Menunjukkan karakter:

Misalnya :Apa persepsi kita ketika ada orang yang datang telat saat ada rapat. Pasti akan muncul persepsi pada benak kita bahwa orang tersebut adalah orang yang malas. Oleh karena itu, waktu juga bisa menjadi sebuah makna nonverbal tertentu dalam sebuah konteks komunikasi tertentu

-menunjukkan kekuasaan

- ▶ Misalnya:
- ▶ Orang Indoensia terkenal dengan jam karet nya (sering datang telat), orang Amerika dan Jepang sangat menghargai waktu.
- ▶ orang-orang penting yang memiliki status tinggi dapat membuat orang status rendah menunggu
- ▶ Temu janji pasien dengan dokter. Pasien menunggu dokter
- ▶ Dan lain-lain....

9) **Oculestic**, istilah ini menunjukkan pada pesan yang ingin disampaikan melalui gerakan mata

Tatapan dan Gerakan mata bisa memiliki arti dalam sebuah komunikasi. Mata yang berbinar, bisa menunjukkan kondisi sedang gembira dan ceria. Wajah yang cemberut dengan mata yang sayu juga bisa menunjukkan bahwa kondisi individu sedang tidak enak hati ataupun sedih



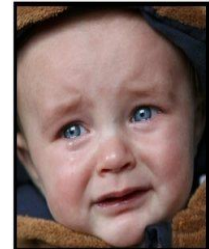
CERITAKAN BAGAIMANA EKSPRESI MATA BERIKUT INI



A.



B.



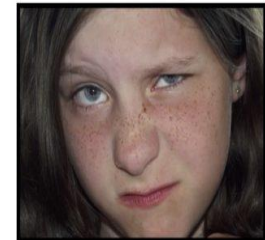
C.



D.



E.



F.

10) EKSPRESI WAJAH/FACIAL SIGN



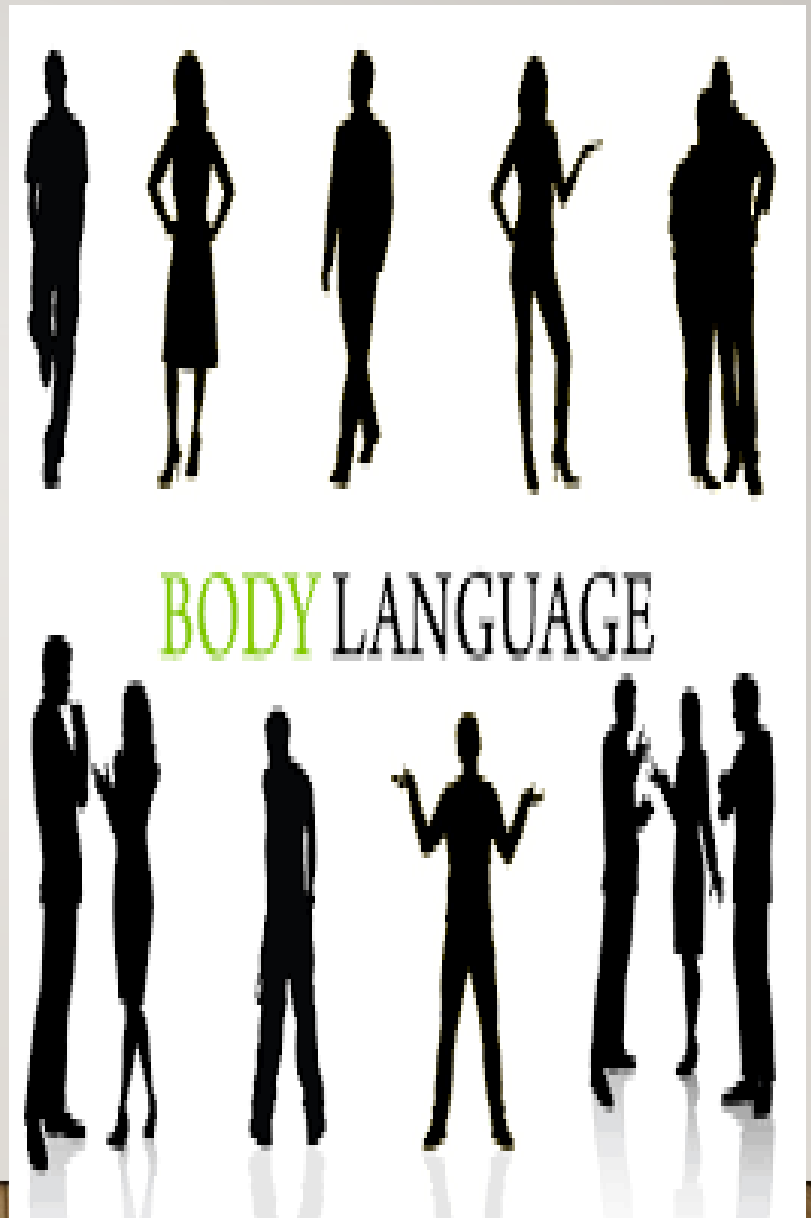
Ekspresi wajah sebagai komponen utama dalam mempersepsi sikap orang lain

-
- Kemampuan memahami ekspresi wajah adalah bagian penting dari komunikasi non verbal. Jika seseorang hanya mendengar apa yg dikatakan orang lain dan tidak memperhatikan apa yg diekspresi wajahnya , maka cerita yang diperoleh tidak akan lengkap.
 - Nilai utama dalam memahami ekspresi wajah adalah untuk mengetahui bagaimana perasaan seseorang sehingga kita bisa bereaksi secara tepat sesuai dengan ekspresi emosinya.

11) BAHASA TUBUH / BODY LANGUAGE



- Melalui bahasa tubuh, manusia menggunakan semua unsur komunikasi kecuali ungkapan lisan



- Seperti halnya bahasa verbal, sebagian besar bahasa tubuh diperoleh melalui hasil belajar (terkait dengan budaya setempat)
- Bahasa tubuh yang sifatnya naluriah → tersenyum, menangis
- Bahasa tubuh menggunakan isyarat tangan merupakan hasil belajar



- Bahasa tubuh dapat diartikan sebagai penyampaian pesan nonlisan yang menggunakan kemampuan seluruh anggota badan untuk menyampaikan pesan, seperti menggunakan gerak tubuh, mimik wajah, tatapan mata, isyarat tangan
- Bahasa Tubuh adalah jenis komunikasi non verbal yang dapat Anda pahami dan dipergunakan untuk memahami sikap dan perilaku lawan bicara, dan dengan ketrampilan Anda memahami bahasa tubuh seseorang akan memudahkan Anda menentukan sikap menghadapi mereka



THANK YOU

