**Book Chapter**

**BAB 10 Komunikasi Nonverbal**

**Oleh : Nurliah, S.Sos, M.I.Kom**

Pernah mendengar kalimat, “ada kata yang tak terucap”. Kerap kalimat ini muncul dalam narasi percintaan atau relasi emosional antara perempuan dan lelaki. Kata tak terucap ini merujuk pada tingkah laku atau perlakuan berdasarkan tingkah laku. Misalnya menatap dengan mata yang berbinar, wajah merah padam, salah tingkah dan mendengar dengan penuh perhatian. Tingkah laku atau gesture atau *body language* ini memberi kesan seseorang ini memiliki perhatian besar. Meski ia tak mengatakannya namun sangat terlihat jelas dalam tingkah laku. Banyak yang mengatakan bahasa tubuh lebih kuat dibandingkan dengan kata-kata.



www.popbela.com

Maka tentu hal yang sangat penting jika bidang ilmu komunikasi membahas bahasa tubuh, gesture atau bahasa non kata-kata (nonverbal) dalam satu babnya. Sebab, komunikasi nonverbal mampu memberi kekuatan atau penegasan pada kalimat yang terucap atau komunikasi verbal. Unsur nonverbal semisal gerak tubuh, bahasa tubuh, jarak fisik, kontak mata, serta unsur lainnya, akan membantu terdistribusikannya sebuah informasi dan pesan kepada calon penerimanya.

Sebuah studi yang dilakukan Albert Mahrabian (1971) yang menyimpulkan bahwa tingkat kepercayaan dari pembicaraan orang hanya 7 persen berasal dari bahasa verbal, 38 persen dari vokal suara, dan 55 persen dari ekspresi muka. Ia juga menambahkan bahwa jika terjadi pertentangan antara apa yang diucapkan seseorang dengan perbuatannya, orang lain cenderung mempercayai hal-hal yang bersifat nonverbal.Seperti kita pahami komunikasi nonverbal merupakan komunikasi memakai pesan-pesan tanpa kalimat. Pemakaian istilah nonverbal biasanya digunakan untuk melukiskan semua peristiwa komunikasi di luar kata-kata terucap dan tertulis. Kebalikannya adalah komunikasi verbal yang menggunakan kata-kata. Komunikasi nonverbal dan komunikasi verbal dalam teorinya dapat dipisahkan. Namun dalam kenyataannya, kedua jenis komunikasi ini saling jalin menjalin, saling melengkapi dalam komunikasi yang kita lakukan sehari-hari. Sederhananya komunikasi nonverbal merupakan cara berkomunikasi dengan pihak lain tanpa menggunakan kata-kata, melainkan tindakan. Misalnya, menggunakan gerakan tangan untuk menunjuk dan meminta sesuatu, melakukan kontak mata, sentuhan, intonasi suara, mikro ekspresi, dan bahasa tubuh.

Untuk dapat memahami pesan yang disampaikan seseorang saat berkomunikasi dengan kita sangat penting untuk memperhatikan bagaimana orang tersebut menggunakan bahasa nonverbal. Saat berkomunikasi di rumah, berdiskusi dengan suami atau istri bahkan anak maupun teman, juga ketika sedang rapat di tempat kerja. Hal ini penting sebab fungsi komunikasi nonverbal dapat memberikan petunjuk mengenai emosi yang sedang dialami baik oleh kita sendiri maupun teman berbicara, tanpa perlu berkata-kata. Misalnya bila sedang berada di tempat kerja, menggunakannya bahasa nonverbal dengan cara tersenyum setelah [berhasil menyelesaikan tugas](https://www.qubisa.com/microlearning/pesan-tony-robbins-terkait-arti-sebenarnya-dari-kesuksesan), juga menunjukkan ekspresi wajah yang bersemangat sepanjang hari.

Blake dan Haroldsen menyebutkan bahwa komunikasi nonverbal adalah pendistribusian informasi/pesan melalui tanpa tanpa adanya simbol-simbol atau perwujudan suara. Yang termasuk ke dalam bentuk komunikasi non-verbal ialah kontak mata, ekspresi wajah, gerak tubuh, kedekatan jarak, suara yang bukan kata atau pribahasa, sentuhan, dan cara berpakaian. Sebagai contohnya adalah ketika mengikuti sebuah pelatihan, komunikasi nonverbal menjadi hal yang sangat penting untuk diperhatikan dalam mencapai keberhasilan. Sebab dalam pelatihan para peserta latihan tidak hanya memperhatikan kata-kata yang diucapkan oleh pelatih, namun juga mencermati lambang-lambang lain selain kata-kata. Seorang pelatih dalam menampilkan diri terlihat dari segi pakaian, sikap, nada suara, aspek waktu, penggunaan fasilitas pelatihan, merupakan bagian dari komunikasi nonverbal yang harus dikelola dengan baik.Jadi komunikasi nonverbal merupakan jenis komunikasi yang disajikan tanpa kata-kata dalam proses penyampaian informasinya dilakukan dengan kontak mata, ekspresi wajah, gerak tubuh, kedekatan jarak, suara yang bukan kata atau pribahasa, sentuhan, dan cara berpakaian.

**Klasifikasi Pesan Nonverbal**

Pesan-pesan nonverbal dapat diklasifikasikan dalam delapan kelompok menurut Jalaludin Rakhmat (1994) yakni:

1. *Pesan kinesik*. Pesan nonverbal yang menggunakan gerakan tubuh yang berarti, terdiri dari tiga komponen utama: pesan fasial, pesan gestural, dan pesan postural.
2. *Pesan fasial* menggunakan air muka untuk menyampaikan makna tertentu. Berbagai penelitian menunjukkan bahwa wajah dapat menyampaikan paling sedikit sepuluh kelompok makna: kebahagiaan, rasa terkejut, ketakutan, kemarahan, kesedihan, kemuakan, pengecaman, minat, ketakjuban, dan tekad.

Pesan fasial menurut Leathers (1976) menyimpulkan makna pesan yang tertangkap dalam wajah pada penelitiannya adalah sebagai berikut:

* 1. Wajah mengkomunikasikan penilaian dengan ekspresi senang dan tak senang, yang menunjukkan apakah komunikator memandang objek penelitiannya baik atau buruk.
	2. Wajah mengkomunikasikan berminat atau tak berminat pada orang lain atau lingkungan
	3. Wajah mengkomunikasikan intensitas keterlibatan dalam situasi
	4. Wajah mengkomunikasikan tingkat pengendalian individu terhadap pernyataan sendiri; dan
	5. Wajah barangkali mengkomunikasikan adanya atau kurang pengertian.
1. *Pesan gestural* menunjukkan gerakan sebagian anggota badan seperti mata dan tangan untuk mengkomunikasi berbagai makna.
2. *Pesan postural* berkenaan dengan keseluruhan anggota badan yang dapat memberi makna. Makna yang dapat disampaikan adalah:

a. Immediasi yaitu ungkapan kesukaan dan ketidaksukaan terhadap individu yang lain. Postur yang condong ke arah yang diajak bicara menunjukkan kesukaan dan penilaian positif;

b. Power mengungkapkan status yang tinggi pada diri komunikator. Anda dapat membayangkan postur orang yang tinggi hati di depan anda, dan postur orang yang merendah;

c. Responsiveness, individu dapat bereaksi secara emosional pada lingkungan secara positif dan negatif. Bila postur anda tidak berubah, anda mengungkapkan sikap yang tidak responsif.

Contohnya pada pemilihan umum 2004 calon presiden Susilo Bambang Yudhoyono terpilih menjadi presiden walau bukan dari partai pemenang pemilu salah satunya dikarenakan kecintaan para pemilih khususnya kaum ibu-ibu yang menyukai fisik SBY.

1. *Pesan proksemik* disampaikan melalui pengaturan jarak dan ruang. Umumnya dengan mengatur jarak kita mengungkapkan keakraban kita dengan orang lain. Contohnya posisi duduk para politisi satu dengan lainnya menunjukkan level kedekatan dan pengaruh mereka. Demikian juga dengan berita politik mengenai daerah asal pembaca menjadi lebih menarik perhatian pembaca untuk mengamati peristiwa tersebut.
2. Pesan *artifaktual* diungkapkan melalui penampilan tubuh, pakaian, dan kosmetik. Walaupun bentuk tubuh relatif menetap, orang sering berperilaku dalam hubungan dengan orang lain sesuai dengan persepsinya tentang tubuhnya (*body image*). Erat kaitannya dengan tubuh ialah upaya kita membentuk citra tubuh dengan pakaian, dan kosmetik.
3. Pesan *paralinguistik* adalah pesan nonverbal yang berhubungan dengan cara mengucapkan pesan verbal. Satu pesan verbal yang sama dapat menyampaikan arti yang berbeda bila diucapkan secara berbeda. Pesan ini oleh Dedy Mulyana (2005) disebutnya sebagai parabahasa.
4. Pesan sentuhan dan bau-bauan.

- Alat penerima sentuhan adalah kulit, yang mampu menerima dan membedakan emosi yang disampaikan orang melalui sentuhan. Sentuhan dengan emosi tertentu dapat mengkomunikasikan adanya kasih sayang, takut, marah, bercanda, dan tanpa perhatian.

- Bau-bauan, terutama yang menyenangkan (wewangian) telah berabad-abad digunakan orang, juga untuk menyampaikan pesan –menandai wilayah mereka, mengidentifikasikan keadaan emosional, pencitraan, dan menarik lawan jenis.

Komunikasi antar individu sangat penting karena dalam kegiatannya dilangsungkan secara dialogis. Komunikasi yang dilangsungkan secara dialogis lebih baik daripada komunikasi yang berlangsung secara monologis karena dialog akan menimbulkan terjadinya interaksi. Komunikasi antar individu ini diyakini sebagai komunikasi yang paling efektif dalam rangka mengubah sikap, pendapat dan perilaku seseorang. Selain itu, juga diperlukan sikap saling percaya, saling support dan juga sikap terbuka untuk memupuk dan menyuburkan hubungan antar pribadi tersebut. Dalam komunikasi antar individu.bahasa nonverbal menjadi hal yang sangat penting. Interaksi lebih intens dan seluruh unsur-unsur dalam berkomunikasi menjadi perhatian antara kedua belah pihak. Dengan memperhatikan bahasa tak terucap dari teman berbicara semakin meneguhkan dialog tersebut. Hal yang sama dikemukakan Dale G. Faktor-faktor nonverbal sangat menentukan makna dalam komunikasi interpersonal.

**Karakteristik Komunikasi Nonverbal**

Komunikasi nonverbal memiliki karakteristiknya. Karakteristik Komunikasi Nonverbal dianggap bersifat universal. Untuk mengetahuinya berikut karateristik komunikasi nonverbal, yakni:

* + 1. Komunikatif, yaitu perilaku yang disengaja/tidak disengaja untuk mengkomuniasikan sesuatu sehingga pesan yang ada bisa diterima secara sadar. Contoh mahasiswa memandang keluar jendela saat kuliah yang menunjukkan perasaan bosan.
		2. Kesamaan perilaku, yaitu kesamaan perilaku nonverbal antara 1 orang dengan orang lain. Secara umum bisa dilihat pada gerak tangan, cara duduk, berdiri, suara , pola bicara, kekerasan suara, cara diam
		3. Artifaktual, yaitu komunikasi nonverbal bisa juga dalam bentuk artefak seperti cara berpakaian, tata rias wajah, alat tulis, mobil, rumah, perabot rumah dan cara menatanya, barang yang dipakai seperti jam tangan.
		4. Konstektual, yaitu bahasa nonverbal terjadi dalam suatu konteks. membantu tentukan makna dari setiap perilaku nonverbal. Misalnya, memukul meja saat pidato akan berbeda makna dengan memukul meja saat dengar berita kematian.
		5. Paket, yaitu bahasa nonverbal merupakan sebuah paket dalam satu kesatuan. Paket nonverbal jika semua bagian tubuh bekerjasama untuk komunikasikan makna tertentu. Harus dilihat secara keseluruhan (paket) dari perilaku tersebut.

Contoh : ada cewek lewat kemudian kedipkan mata. Gabungan paket verbal dan nonverbal, misalnya marah secara verbal disertai tubuh & wajah menegang, dahi berkerut. Hal yang wajar jadi tidak diperhatikan. Dikatakan tidak satu paket bila menyatakan “Saya senang berjumpa dengan anda” (verbal) tapi hindari kontak mata atau melihat/ mencari orang lain (nonverbal).

* + 1. Dapat dipercaya, Pada umumnya kita cepat percaya perilaku nonverbal. Verbal dan nonverbal haruslah konsisten. Ketidak konsistenan akan tampak pada bahasa nonverbal yang akan mudah diketahui orang lain. Misalnya seorang pembohong akan banyak melakukan gerakangerakan tidak disadari saat ia berbicara.
		2. Dikendalikan oleh aturan, sejak kecil kita belajar kaidah- kaidah kepatutan melalui pengamatan perilaku orang dewasa. Misalnya: Mempelajari penyampaian simpati (kapan, dimana, alasan) atau menyentuh (kapan, situasi apa yang boleh atau tidak boleh)

Dari komunikasi yang kita lakukan, komunikasi verbal hanya memiliki porsi 35 persen, sisanya 65 persen adalah komunikasi nonverbal. Bahasa yang umum digunakan dalam komunikasi verbal itu memiliki lebih banyak keterbatasan dibandingkan dengan komunikasi nonverbal. Keterbatasan tersebut dipengaruhi oleh faktor integritas, faktor, budaya, faktor pengetahuan, faktor kepribadian, faktor biologis dan faktor pengalaman. Komunikasi verbal dan nonverbal itu saling melengkapi satu sama lain. Meskipun beda cara maupun bentuk tetap saja tujuan utama dari komunikasi verbal dan nonverbal itu sama yaitu bertujuan untuk menyampaikan pesan untuk mendapatkan respon, timbal balik maupun efek.

**Fungsi Pesan Nonverbal**

Mark L. Knapp (dalam Jalaludin, 1994), menyebut lima fungsi pesan nonverbal yang dihubungkan dengan pesan verbal:

1. Repetisi, yaitu mengulang kembali gagasan yang sudah disajikan secara verbal. Misalnya setelah mengatakan penolakan saya, saya menggelengkan kepala.
2. Substitusi, yaitu menggantikan lambang-lambang verbal. Misalnya tanpa sepatah katapun kita berkata, kita menunjukkan persetujuan dengan mengangguk-anggukkan kepala.
3. Kontradiksi, menolak pesan verbal atau memberi makna yang lain terhadap pesan verbal. Misalnya anda ’memuji’ prestasi teman dengan mencibirkan bibir, seraya berkata ”Hebat, kau memang hebat.”
4. Komplemen, yaitu melengkapi dan memperkaya makna pesan nonverbal. Misalnya, air muka anda menunjukkan tingkat penderitaan yang tidak terungkap dengan kata-kata.
5. Aksentuasi, yaitu menegaskan pesan verbal atau menggarisbawahinya. Misalnya, anda mengungkapkan betapa jengkelnya anda dengan memukul meja.

Sementara itu, Dale G. Leathers (1976) dalam nonverbal *Communication Systems*, menyebutkan enam alasan mengapa pesan nonverbal sangat signifikan, yaitu:

* 1. Faktor-faktor nonverbal sangat menentukan makna dalam komunikasi interpersonal. Ketika kita mengobrol atau berkomunikasi tatamuka, kita banyak menyampaikan gagasan dan pikiran kita lewat pesan-pesan nonverbal. Pada gilirannya orang lainpun lebih banya ’membaca’ pikiran kita lewat petunjuk-petunjuk nonverbal.
	2. Perasaan dan emosi lebih cermat disampaikan lewat pesan nonverbal ketimbang pesan verbal.
	3. Pesan nonverbal menyampaikan makna dan maksud yang relatif bebas dari penipuan, distorsi, dan kerancuan. Pesan nonverbal jarang dapat diatur oleh komunikator secara sadar.
	4. Pesan nonverbal mempunyai fungsi metakomunikatif yang sangat diperlukan untuk mencapai komunikasi yang berkualitas tinggi. Fungsi metakomunikatif artinya memberikan informasi tambahan yang memeperjelas maksud dan makna pesan. Diatas telah kita paparkan pesan nonverbal mempunyai fungsi repetisi, substitusi, kontradiksi, komplemen, dan aksentuasi.
	5. Pesan nonverbal merupakan cara komunikasi yang lebih efisien dibandingkan dengan pesan verbal. Dari segi waktu, pesan verbal sangat tidak efisien. Dalam paparan verbal selalu terdapat redundansi, repetisi, ambiguiti, dan abtraksi. Diperlukan lebih banyak waktu untuk mengungkapkan pikiran kita secara verbal.
	6. Pesan nonverbal merupakan sarana sugesti yang paling tepat. Ada situasi komunikasi yang menuntut kita untuk mengungkapkan gagasan dan emosi secara tidak langsung. Sugesti ini dimaksudkan menyarankan sesuatu kepada orang lain secara implisit (tersirat).

**Jenis-Jenis Pesan Non verbal:**

* 1. Kinesik – gerakan tubuh, gerakan tubuh politisi mengandung informasi dan mengandung makna tertentu. Contoh: gerakan mengepalkan tangan seorang kandidat bermakna keyakinan pada usaha yang dilakukan dan percaya akan mencapai hasil yang diinginkan.
	2. Sentuhan, contoh: sentuhan seorang kandidat kepada khalayak seperti menjabat tangan, mengandung makna bahwa kandidat tersebut peduli dengan khlayak atau memperjuangkan kepentingan rakyat kecil.
	3. Intonasi suara (paralanguage), tinggi rendajh volume suara pada saat mengucapkan sesuai yang memberi makna terhadap penting tidak pentingnya sebuah kata atau pernyataan.
	4. Gerakan mata, fokus perhatian dan rasa hormat seseorang ditentukan salah satunya oleh gerakan mata.
	5. Diam, mengandung makna sedang tidak mau berkomentar, hati, hati atau memang tidak mengerti apa yang sedang berlangsung.
	6. Postur tubuh, bentuk fisik diakui atau tidka ikut mempengaruhui persepsi skhalatak terhadap seorang kandidat. Kandidat laki dan perempuan memunculkan alasan pelibutan media dari sudut yang berbeda. SBY Versus M,. Yususf Kalla dalam pemilihan presiden tahun 2009 yang lalu ikut dipengaruhi oleh postur fisik keduanya.
	7. Artifak dan visualisasi, material dan visualisasi yang dipilih dan menjadi bagian dari proses kampanye mencerminkan makna tertentu.
	8. Warna, pilihan warna mempengaruhi persepsi karena warna mmapu memberikan stimuli pancar indra (mata) dalam melihat simbol-simbol, artifak dan visualisasi yang dibuat untuk mendukung proses kampanye yang dilakukan. Warna kuning sebagai warna utama partai Golkarm Buri laut sebagai warga partai Demokrat, Hijau sebagai warna partai PKB dan PPP, semua mengandung makna dan terkait denga ideology, visi dan misi partai yang bersangkutan.
	9. Waktu, merupakan alasan utma yang mempengaruhi berbagai program dan perencanaan partai npolitik, Negara dan politisi. Waktu memberikan alasan konstekstual atau setting social sebuah peristiwa yang harus diperhatikan oleh politisi dalam proses politik. Waktu juga merupakan ruang dan batas mengenai suastu komitmen.
	10. Logo, merupakan simbol politik yang sarat makna, mewakili ideology, cita-cita dan program partai.
	11. Bunyi-bunyian, pilihan bunyi mencerminkan semangat dan irama partai tersebut.

Artikel dalam www.qubisa.com memberikan tips untuk membantu dalam memahami tindakan seseorang saat berkomunikasi. Disampaikan terdapat beberapa jenis bahasa nonverbal yang wajib jadi perhatian kita dalam berkomunikasi dengan seseorang. Menurut artikel ini dengan memahami bahasa nonverbal akan membuat kita lebih mudah dalam memahami pesan yang disampaikan oleh lawan bicara. Diantaranya adalah :

* + 1. Ekspresi Wajah.

Dalam berkomunikasi kita kerap memadang langsung wajah lawan bicara. Adalah wajar memandang ekspresi wajah lawan bicara, sebab hal itu berperan penting dalam mengkomunikasikan apa yang sedang dirasakan atau dipikirkan. Contoh, wajah yang senang adalah wajah yang tersenyum. Sebaliknya, bila sedih terlihat ekspresi wajah yang murung.

* + 1. Intonasi

Berbicara adalah komunikasi verbal. Sedangkan nada bicara, intonasi, dan volume suara, adalah bagian dari bahasa nonverbal.

* + 1. Sentuhan

Sentuhan merupakan mikro ekspresi dan bahasa tubuh yang bisa mengungkapkan keramahan atau simpati terhadap rekan kerja, teman, keluarga atau orang yang berada di dekat kita. Contoh sedikit sentuhan di tangan atau tepukan di bahu menunjukkan kita memberi dukungan atau motivasi kepada rekan kerja.

* + 1. **Proksemik**

Istilah ini mencakup jarak dan ruang. Saat melakukan percakapan, ada yang lebih suka berdiri atau dekat dengan seseorang agar bisa mendengar lebih jelas. *Proksemik* pun dapat menentukan seberapa akrab dengan lawan bicara. Misalnya, berbicara dengan rekan kerja pada divisi yang sama dengan klien yang baru ditemui, tentu ada jarak yang berbeda. Duduk sangat dekat dengan klien dianggap hal yang tidak lazim dilakukan.

* + 1. **Gerakan Tangan**

Berhati-hatilah dengan gerakan tangan saat melakukan percakapan. Alasannya, posisi tangan dapat menunjukkan perasaan kita. Misalnya, meletakkan tangan di dagu atau bersilang di atas meja, dapat menunjukkan tertarik dengan topik yang dibahas oleh lawan bicara. Sebaliknya, saat menopang dagu dengan kedua tangan bisa menunjukkan rasa bosan atau tidak tertarik.

**Referensi**

1. Kurniati, D. P. Y. (2016). Modul Komunikasi Verbal dan Non Verbal. *Universitas Udayana: Fakultas Kedokteran*.
2. Khotimah, I. H. (2019). Komunikasi Verbal dan Non Verbal dalam Diklat. *Sari*, 10.
3. Wahid, Umaimah. (2011). Komunikasi Politik. *Universitas Budi Luhur*.
4. www.qubisa.com

**Profil**

****

Nurliah, S.Sos, M.I.Kom merupakan pengajar Ilmu Komunikasi di FISIP Universitas Mulawarman yang sudah ia tekuni sejak tahun 2011. Pada tahun 2012, Perempuan kelahiran 20 Juli 1977 ini mencalonkan diri sebagai komisioner KPID Kalimantan Timur. Ia menduduki jabatan komisioner KPID Kalimantan Timur selama dua periode yakni periode pertama 2012-2015 dan periode kedua 2015-2018.

Sebelumnya ia adalah wartawan di Radar Tarakan dan Tribun Kaltim antara tahun 2003 hingga 2008. Saat masih menjadi mahasiswa ia bergelut di pers kampus Identitas UH, sembari itu ia menjadi Kontributor untuk majalah nasional Forum Keadilan yang sempat dinahkodai Karni Ilyas.

Sejumlah buku telah ditulis oleh alumni Ilmu Komunikasi Program Studi Jurnalistik Universitas Hasanuddin ini. Diantaranya Permata KPI : Merajut Asa Menata Penyiaran Nusantara, [Ekonomi Politik Media Penyiaran](https://www.researchgate.net/publication/321316626_Ekonomi_Politik_Media_Penyiaran?_sg=uri8cb-qIqn7dLG2Q2JYmezNJBTZFf2TnhaqCMSMasDtg1k0Jv4BNDYPrIkFUoaJiqRA0pSODLexK6RbPD1Bu3JeXIorce5WbVdDAm1P.qqDVbGPAMt9K-vMrqceZFcp0VGlZFUw-v_Scb_qUvpCrVidCPWj60XgdI5LynhIhkQPRlIB82fB4b2dkFRglZA), [Unmul Mengabdi Menebar Solusi,](https://www.researchgate.net/publication/348886308_UNMUL_MENGABDI_MENEBAR_SOLUSI?_sg=uri8cb-qIqn7dLG2Q2JYmezNJBTZFf2TnhaqCMSMasDtg1k0Jv4BNDYPrIkFUoaJiqRA0pSODLexK6RbPD1Bu3JeXIorce5WbVdDAm1P.qqDVbGPAMt9K-vMrqceZFcp0VGlZFUw-v_Scb_qUvpCrVidCPWj60XgdI5LynhIhkQPRlIB82fB4b2dkFRglZA) PERCA: Antologi Esai Perempuan Kaltim dan lain-lain