

IMPLEMENTASI KINESIK, PROKSEMIK, PARALINGUISTIK DAN *SELF DISCLOSURE* DALAM KOMUNIKASI ANTARPRIBADI

Taufik Rachman*

Fakultas Dakwah dan Komunikasi, Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta

ABSTRACT

Interpersonal communication that we have done in daily communication actually need to be notice. For instance about self disclosure. Closer someone to another one in communication, self disclosure will arised. Kinesics is another example that actually attached in interpersonal communication. Facial expressions in happiness when speaking definitely different in otherwise situation. Individual involvement with the environment and using space in communication are another important thing in interpersonal communication related with proxemics. In another hand, paralinguistic gives a bold combination about communicator situation in communication process. All element above truly will advantages us if we can understand and use it for good communication purpose.

Key words: *Self disclosure, Kinesics, Proxemics, Paralinguistic*

ABSTRAK

Komunikasi antarpribadi yang dilakukan setiap kita pada setiap kesempatan perlu mendapat ruang perhatian khusus pada berbagai aspek agar tujuan komunikasi dapat tercapai dengan baik. *Self disclosure* misalnya, semakin dekat seseorang dengan teman komunikasinya, maka keterbukaan diri nya semakin besar dan artinya komunikasi akan cenderung semakin lancar. Kinesik adalah bagian lain yang secara alamiah sejatinya sudah melekat dalam komunikasi antarpribadi yang kita lakukan. Bagaimana ekspresi wajah ketika berbicara dalam suasana bahagia tentu akan berbeda dengan suasana sebaliknya. Keterlibatan individu dengan lingkungan dan jarak adalah bagian penting lainnya dalam komunikasi antarpribadi yang berkaitan dengan proksemik. Sedangkan paralinguistik memberikan kombinasi yang semakin jelas tentang kondisi komunikator dalam sebuah proses komunikasinya, Semua elemen di atas akan sangat menguntungkan jika dapat dipahami dan dipergunakan secara presisi hingga akhirnya tujuan komunikasi yang diharapkan bisa tercapai sesuai sasaran.

Kata kunci : *Self disclosure, Kinesik, Proksemik, Paralinguistik*

PENDAHULUAN

Komunikasi yang jika didefinisikan secara sederhana yaitu proses penyampaian pesan oleh seseorang kepada orang lain untuk memberitahu, mengubah sikap, pendapat, atau perilaku, baik dengan cara lisan (langsung) ataupun tidak langsung (melewati media) sebenarnya bahkan sudah kita lakukan setiap hari sepanjang hidup kita hingga hari ini.

Level kajian komunikasi sendiri cukup luas dari mulai komunikasi level personal hingga sampai massa. Salah satu pembahasan komunikasi level personal tentu saja kita

mengenal apa yang disebut dengan komunikasi antarpribadi. Komunikasi antarpribadi yang jika didefinisikan secara sederhana adalah komunikasi antara satu individu dengan individu yang lain.

Pada dasarnya, di setiap level komunikasi, tetap harus menggunakan komunikasi antarpribadi, karena komunikasi antarpribadi merupakan bagian dasar dari komunikasi antarmanusia dan merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari setiap level komunikasi yang ada.

Dalam konteks komunikasi antarpribadi, setiap kita perlu memahami unsur-unsur atau hal-hal

* Korespondensi Penulis
Email : taufik.rahman@uin-suka.ac.id

yang menjadi perhatian dalam membuat komunikasi antarpribadi menjadi lebih efektif dan efisien yang pada akhirnya tentu saja akan mencapai tujuan yang diharapkan. Pada bagian selanjutnya akan di bahas secara lebih terperinci beberapa poin yang sangat penting dalam komunikasi antarpribadi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Memahami Komunikasi Antarpribadi

Komunikasi antarpribadi adalah komunikasi antara orang-orang secara tatap muka, yang memungkinkan antara orang yang berbicara dan yang mendengar menangkap reaksi orang lain secara langsung, baik secara verbal atau nonverbal. Bentuk khusus dari komunikasi antarpribadi adalah komunikasi yang melibatkan hanya dua orang. Contohnya seperti antara komunikasi suami dan istri, dua orang rekan kerja, dua sahabat dekat, antara guru dan murid nya, dan sebagainya.

Ilmuan lain mendefinisikan komunikasi antarpribadi sebagai pengembangan hubungan dari komunikasi yang tidak pribadi (impersonal) menjadi komunikasi yang bersifat pribadi (personal). Dalam interaksi antarpribadi pengetahuan seseorang terhadap orang lain didasarkan pada data psikologis dan sosiologis.

Komunikasi antarpribadi adalah komunikasi manusia yang di dalamnya ada unsur keakraban dan saling mempengaruhi di antara pihak-pihak yang berkomunikasi. Dalam berkomunikasi antarpribadi aspek espektasi pribadi merupakan faktor penting yang mempengaruhi berlangsungnya komunikasi.

Pesan yang disampaikan dalam komunikasi antarpribadi tidak hanya berupa kata-kata atau pesan verbal, melainkan juga pesan-pesan nonverbal. Oleh karena itu dalam komunikasi antarpribadi pesan disampaikan tidak hanya dalam bentuk verbal, namun juga dalam bentuk sentuhan, pandangan mata, mimik wajah atau intonasi dalam penyampaian kata-kata. Tidak menutup kemungkinan jika semua unsur ini dikombinasikan secara bersamaan. Dengan begitu pesan yang disampaikan menjadi lebih utuh.

Sebagai contoh, ketika ada teman kita yang sedang bicara dengan kita, lalu kita hanya memberikan ekspresi mengangguk, maka secara tidak langsung teman kita sudah paham kalau kita setuju atau “mengiyakan” apa yang sedang dibicarakannya, padahal kita tidak menggunakan satu kata pun. Atau kita mengatakan iya ditambah dengan menganggukkan kepala, ini sebagai bukti penguat kalau kita setuju dengan perkataan teman kita itu. Dalam kondisi kedua ini, kita menggunakan verbal yaitu Bahasa dan nonverbal yaitu anggukan.

Adapun Ciri-ciri komunikasi antarpribadi di antaranya:

1. Pesan dikirim dan diterima secara simultan dan spontan, relatif kurang terstruktur.

Ketika seseorang berkomunikasi dengan teman, saudara, ataupun seseorang yang baru kenal, biasanya pembicaraan akan berlangsung spontan, tidak terencana topiknya dan berpindah-pindah dari satu topik ke topik yang lain. Pembicaraan mereka mengalir diselingi gurauan, gelak tawa dan lainnya dan berkembang ke berbagai arah

2. Umpan balik segera (*immediately feedback*)

Dalam komunikasi antarpribadi, umpan balik baik berupa tanggapan, dukungan, ekspresi wajah, dan emosi bisa diberikan secara langsung. Masing-masing bisa saling mendukung, menyanggah, marah, sedih seketika itu juga. Dalam komunikasi antarpribadi yang tidak bersifat tatap muka, ekspresi wajah mungkin tidak bisa ditampilkan, tetapi ekspresi melalui suara sangat mungkin di dapatkan.

Contoh sederhana, Vira mengajak Rani bercerita tentang penemuan smartphone terbaru. Sementara Rani tidak suka mengikuti perkembangan teknologi terbaru tersebut. Rani bisa langsung menyatakan bahwa dia tidak suka atau menunjukkan ekspresi ketidaksukaan di wajahnya jika bertatapan muka secara langsung.

3. Komunikasi berlangsung secara sirkuler.

Peran komunikator dan komunikan terus dipertukarkan. Siapa yang memulai komunikasi siapa yang memberi tanggapan berjalan bergantian. Terkadang si A memulai pembicaraan, kemudian B memberi tanggapan. Setelah itu si B yang memulai tema pembicaraan dan A yang memberi tanggapan. Proses ini berjalan terus-menerus secara bergantian.

4. Kedudukan keduanya adalah setara (dialogis).

Karena terjadi pertukaran posisi komunikator dan komunikan secara terus-menerus, maka kedudukan mereka adalah setara, bersifat dialogis dan bukan satu arah. Meskipun beberapa orang mencoba mendominasi pembicaraan, tetapi komunikasi tidak akan berjalan kalau dia tidak memberi kesempatan orang lain untuk memberi tanggapan.

5. Mempunyai efek yang paling kuat dibanding konteks komunikasi lainnya.

Komunikator dapat mempengaruhi langsung tingkah laku (konatif) dari komunikannya dengan memanfaatkan pesan verbal dan nonverbal. Pengaruh dari seseorang terhadap orang lain lebih kuat untuk mengambil keputusan penting dalam hidupnya. Misalnya pembicaraan orang tua dengan anak mengenai penentuan keputusan untuk menikah.

Pengaruh orang tua dalam keputusan anak sangat besar karena komunikasi antarpribadi yang mereka jalin sudah berjalan lama. Demikian halnya seorang teman bisa memberi pengaruh kuat bagi diri kita untuk menentukan masa depan seperti memilih sekolah dan lainnya.

Memahami Self Discosure dalam Komunikasi Antarpribadi

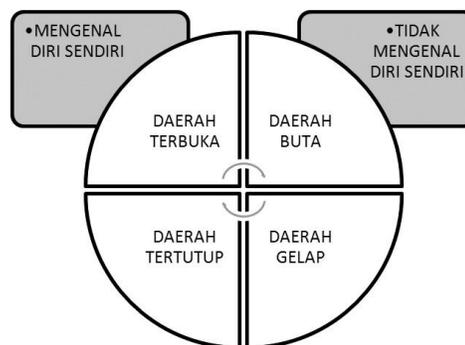
Salah satu ciri dari komunikasi antarpribadi adalah adanya keterbukaan diri. Keterbukaan menjadi bagian dari keberhasilan komunikasi antarpribadi. Apabila individu yang terlibat komunikasi bersedia untuk membuka diri, maka hubungan mereka bisa menjadi lebih akrab dan cair.

Bicara tentang *self disclosure*, tentu perlu kita tahu siapa orang yang pertama memperkenalkannya dan dia adalah **Sidney Marshall Jourard** (1926-1974) yang merupakan seorang professor dan ahli di bidang Psikologi Humanistik.

Self disclosure atau penyingkapan diri merupakan sebuah proses membeberkan informasi tentang diri sendiri kepada orang lain. Penyingkapan diri merupakan suatu usaha untuk membiarkan keotentikan atau keaslian memasuki hubungan sosial seseorang dengan orang lain dan hal ini sangat berkaitan dengan kesehatan mental dan pengembangan konsep diri.

Informasi yang bisa disampaikan menyangkut pengalaman pribadi, perasaan, rencana masa depan, impian dan lain sebagainya. Dalam melakukan *self disclosure* atau penyingkapan diri seseorang, harus lah memahami waktu, tempat dan tingkat keakraban. Kunci utama dari suksesnya *self disclosure* adalah *trust* atau **kepercayaan**.

Untuk menggambarkan model keterbukaan dalam berkomunikasi bisa menggunakan model Jendela Johari. Model ini menjelaskan tingkat keterbukaan dan tingkat kesadaran tentang diri kita. Model ini penting dalam komunikasi antarpribadi. *Johari window* adalah jendela dengan empat bagian yang menggambarkan bahwa manusia terdiri atas empat *self* (diri). Nama Johari berasal dari singkatan nama penemunya, yakni Joseph Luft dan Harry Ingham.



Gambar 1. Johari Window

Penjelasan sederhananya adalah sebagai berikut :

Dalam diri kita terdapat **daerah terbuka** (*Open self*). Daerah terbuka adalah bagian dari diri kita yang menyajikan semua informasi, perilaku, sifat, perasaan, keinginan, motivasi, dan ide yang diketahui oleh diri sendiri dan orang lain.

Secara sederhana, pada daerah terbuka di jendela Johari ini maksudnya adalah, **Semakin kita mengenal orang yang ingin kita ajak dalam berkomunikasi, maka akan semakin mudah kita berkomunikasi dengan dia.**

Sebagai contoh, ketika Anda ingin bertemu dengan atasan Anda, lalu sebelumnya Anda mencari tahu dulu tentang atasan Anda, apa yang dia suka, bagaimana membuka pembicaraan dengan dia, apakah *mood* nya sedang baik atau tidak dan lain sebagainya, semakin Anda mengetahui banyak hal terhadap atasan Anda itu, maka tentu Anda akan menyiapkan strategi untuk menghadapi atasan Anda itu, dan setelah Anda menyiapkan semua strategi itu, maka kemungkinan terbaiknya adalah komunikasi Anda ketika bertemu dengan atasan Anda akan menjadi sangat baik dan sesuai harapan Anda, inilah penjelasan sederhana tentang jendela Johari **Daerah Terbuka.**

Menurut Joseph Luft, makin kecil bagian *open self*, makin buruk komunikasi berlangsung. Artinya, semakin kita tidak mengenal lawan bicara kita, maka tentu akan semakin buruk komunikasi yang mungkin terbangun.

Daerah kedua yang ada dalam diri manusia disebut daerah **buta** (*blind*). Daerah ini berisi segala hal tentang diri kita yang diketahui orang lain tapi tidak diketahui oleh diri kita sendiri. Daerah buta (*blind self*) berisikan informasi tentang diri kita yang diketahui orang lain, tetapi kita sendiri tidak mengetahuinya, seperti kebiasaan-kebiasaan kecil mengatakan “tahu kan” atau memegang-megang hidung bila Anda marah atau hal-hal lain yang lebih berarti seperti sikap defensif, atau pengalaman terpendam.

Sebagai contoh, Anda tidak mengetahui bagaimana kebiasaan atasan Anda sebelum Anda berhadapan dan berkomunikasi dengan nya. Begitu pun sebaliknya, atasan Anda juga tidak mengenali karakter Anda yang sebenarnya, sehingga kedua belah pihak saling “buta” ketika akan melakukan komunikasi, dan pada bagian ini,

tentu berpotensi menjadi pemicu terjadinya perdebatan dan konflik antara kedua belah pihak. Sehingga area ini sebaiknya bisa dihindari dengan baik.

Daerah ketiga dalam diri kita disebut sebagai wilayah **tersembunyi**. Secara sederhana, ini adalah area dimana kita tidak ingin ada orang lain yang tahu tentang kita pada bagian ini, misalnya kita punya sebuah rahasia yang tidak ingin untuk disinggung sedikitpun oleh orang lain.

Wilayah ini berisi apa-apa yang kita ketahui dari diri kita sendiri atau dari orang lain yang kita simpan untuk diri sendiri, yang orang lain tidak mengetahuinya. Misalnya, kita menyimpan sendiri rahasia kesuksesan kita, ketakutan kita akan sesuatu, masalah keluarga, kondisi keuangan yang buruk, dan sebagainya. Keinginan untuk menyimpan rahasia tersebut seringkali disebabkan oleh rasa tidak percaya kepada orang lain atau takut diejek, dijauhi teman dan ditertawakan

Ilustrasi Sederhana:

Doni mengetahui kalau Susi mencontek ketika ujian Matematika. Dia sebenarnya ingin memberi tahu guru peristiwa tersebut. Namun dia tidak jadi melaporkan Susi karena takut akan dibenci oleh temannya itu sehingga Doni terpaksa menyimpan rahasia tersebut sendiri. Tindakan Doni untuk menyimpan rahasia tersebut dilandasi kekhawatiran kalau Susi yang selama ini menjadi teman akan menjauhinya.

Ilustrasi kedua berikut ini akan menggambarkan kondisi yang berbeda:

Joni adalah seorang ketua OSIS yang disegani oleh teman-temannya. Kepintarannya di kelas dan kemampuannya untuk memimpin anggota OSIS membuatnya dikenal semua siswa. Joni merasa takut dengan binatang cicak. Ketakutannya terhadap cicak sudah dialami sejak kecil. Ketika memasuki bangku sekolah, dia berusaha untuk menyimpan rahasia tersebut agar orang lain tidak tahu. Dia khawatir kalau teman-temannya tahu akan mengejek dan menakutinya dengan cicak.

Daerah selanjutnya yang ada dalam diri kita adalah wilayah yang **tidak dikenal** (*unknown*). Daerah *unknown self* adalah aspek dari diri kita yang tidak diketahui, baik oleh diri

kita sendiri maupun orang lain. Bagian ini harus terus di gali, karena kita belum mengenalinya. Bisa saja karena kita baru bertemu dengan orang baru atau memang ada di dalam diri kita yang belum kita sadari sepenuhnya.

Kinesik dalam Komunikasi Antarpribadi

Kinesik adalah **studi dan interpretasi gerakan tubuh manusia yang dapat diambil sebagai simbolis atau metaforis dalam interaksi sosial**. Menurut antropologis **Ray Birdwhistell**, yang membuat istilah ini pada tahun 1952, kinesik meliputi ekspresi wajah, isyarat, sikap dan cara berjalan, dan lengan yang dapat dilihat dan gerakan tubuh. Gerakan ekspresif diambil tindakan simbolis yang menunjukkan atau menekankan pemikiran, perasaan, suasana hati, maksud, dan/atau sikap dan bisa digunakan secara kombinasi dengan, atau disamping komunikasi verbal. Agar dapat memiliki nilai komunikasi terbagi, kegiatan jasmani harus menjadi adat, atau secara luas dipahami.

Menurut hasil penelitian, bahasa tubuh ternyata punya prosentase kekuatan yang melebihi bahasa verbal. Misalkan, dalam kelompok kecil, seseorang sedang berbicara banyak, kemudian ada salah satu teman yang meletakkan telunjuknya di dahinya dengan miring. Semua yang disampaikan akan terhapus oleh isyarat bahasa tubuh seseorang tadi. Ini berarti bahwa kita harus betul-betul mencermati bahasa tubuh yang kita miliki ataupun interaksi betul-betul berjalan almah. Tetapi kalau akhirnya sudah menjadi *lifeblood* atau darah kehidupan, maka apa yang kita lakukan direspon dan menguntungkan.

Contoh lain, jika dalam sebuah pesta ada tiba-tiba orang yang memegang pipinya dengan telapak tangannya, maka bisa jadi orang itu sedang sakit gigi, dia hanya menunjukkan **ekspresi**, namun kita sudah tahu maksudnya apa. kalau misalkan pusing kita menekan kening dengan kita *puter*, berarti kita kesulitan sesuatu atau bahkan kita sedang berbicara berdua tahu-tahu pihak lain *mengerutkan dahinya* berarti dia tidak paham dengan apa yang dimaksud dan harus kita ulang. Kita harus lebih efektif dan peka pada

hal-hal seperti itu yang selama ini barangkali perlu kita pahami dengan baik baik lagi.

Semua orang sedikit banyak akan sadar diri jika fokus mengamati diri sendiri. Namun kekuatan komunikasi kita lebih banyak dipengaruhi oleh "*bagaimana kita mengatakannya*" dan bukannya oleh "*apa yang kita katakan*". Oleh sebab itu, penting bagi kita menggunakan bahasa tubuh untuk manfaat yang sebesar-besarnya. Analisis diri akan membantu kita memperbaiki diri secara dramatis. Observasi diri akan menunjukkan gerakan mana yang tampak alami dan mana yang tidak. Percayalah pada diri sendiri. Berusahalah menyampaikan emosi melalui ekspresi fisik. Belajarlah bagaimana menunjukkan antusiasme, kepercayaan diri, kemarahan, keprihatinan dan simpati yang semuanya terlihat alami.

Menurut Birdwhistell, ada tujuh asumsinya yang menjadi dasar teorinya dalam bahasa tubuh yaitu :

1. Semua gerakan tubuh mempunyai makna penting dalam konteks komunikasi. Seseorang selalu dapat memberikan makna terdapat aktivitas tubuh.
2. Perilaku dapat dianalisis karena telah diatur dan pengaturan ini dapat dikupas dengan analisis sistematis.
3. Walaupun aktivitas tubuh memiliki keterbatasan secara biologis, kegunaan pergerakan tubuh dalam interaksi dianggap menjadi sebuah bagian dari sistem sosial. Oleh karena itu, kelompok yang berbeda akan menggunakan gesture dan gerakan tubuh lainnya secara berbeda.
4. Orang dipengaruhi oleh aktivitas tubuh orang lain yang terlihat.
5. Cara aktivitas tubuh yang berfungsi dalam komunikasi dapat diselidiki.
6. Makna yang terungkap dalam hasil penelitian kinesic ini berasal dari perilaku yang telah dikaji sebagaimana metode yang digunakan untuk penelitian.
7. Seorang yang menggunakan aktivitas tubuh akan memiliki ciri-ciri *idiosyncratic*, tetapi juga akan menjadi bagian sistem sosial yang besar bersama-sama dengan yang lainnya.

Adapun kinesik dapat dipergunakan dalam 3 tingkatan, antara lain :

1. Prekinesik : studi psikologis dari aktivitas gerakan tubuh sebagai bagian dari kenyataan sosialnya. Ini merupakan tanda pendahuluan untuk menganalisis perilaku komunikasi
2. Mikrokinesik : studi tentang analisis unit-unit perilaku
3. Kinesik Sosial : merupakan studi perilaku dalam konteks bangunan kinesik dalam kenyataan komunikasi.

Proksemik dalam Komunikasi Antarpribadi

Proksemik adalah yang berhubungan dengan keadaan diri dalam lingkungan. Dalam bidang komunikasi, proksemik mencakup keterkaitan individu dengan lingkungan atau ruang, seperti penggunaan ruangan, pengaturan peralatan dan perlengkapan ruangan (misalnya penempatan furniture), pengaturan posisi tempat duduk atau jarak antara komunikator dan komunikan.

Sebagai contoh, jika Anda sedang di tempat umum dengan istri Anda, maka Anda perlu menjaga jarak dengan istri Anda karena Anda sedang berada di ruang publik, jarak Anda ketika sedang melakukan komunikasi antarpribadi dengan istri Anda itu adalah **proksemik**.

Proksemik adalah studi yang mempelajari tentang posisi tubuh dan jarak tubuh (ruang antar tubuh sewaktu orang berkomunikasi antarpribadi). **Edward T. Hall** adalah bapak dari studi proksemik yang mengenalkan teori ini.

Proksemik menurut Hall adalah bentuk lain untuk menjelaskan hubungan antara pengamatannya dan teori tentang bagaimana seseorang menggunakan ruang khusus dalam kebudayaan dan kebiasaan untuk berkomunikasi antarpribadi. Sebuah definisi yang lain tentang proksemik adalah studi tentang bagaimana seseorang secara tidak sadar terlibat dalam struktur ruang atau jarak fisik antara manusia sebagai suatu keteraturan, tertib pergaulan setiap harinya. Konsep ini sebenarnya konsep yang dianalogikan dari studi-studi para arsitek wilayah

perkotaan tentang bagaimana pengamanan suatu kota sebagai pemukiman.

Ada 3 bentuk dasar ruang antarpribadi yang dikemukakan Hall :

1. *Fixed Feature Space* yaitu suatu struktur yang tidak dapat digerakkan tanpa persetujuan kita.
2. *Semi Fixed Feature Space* adalah struktur ruang yang sebagiannya bisa digerakkan atas kehendak kita atau jangkauan kita.
3. *Informal Space* yaitu ruang atau wilayah di sekitar badan kita dengan orang lain.

Selanjutnya, penting untuk diketahui, pada saat seseorang terlibat dalam sebuah komunikasi antarpribadi, maka bisa terjadi delapan kemungkinan kategori utama dari analisis proksemik yaitu :

1. *Posture sex factor* yaitu jarak antar pasangan waktu berhubungan seks.
2. *Sociofugal-sociopetal axis* yaitu adanya hambatan ruang antarpribadi dalam berinteraksi, jika tidak ada hambatan disebut *sociopetal axis*.
3. *Kinesthetic Factor* yaitu perilaku proksemik dengan kebiasaan menyentuh tubuh sehingga menunjukkan tingkat keakraban antarpribadi.
4. *Perilaku meraba atau menyentuh* yaitu seseorang mungkin dilibatkan dalam setiap cara meraba-raba, menyentuh, memegang, mengusap, menyinggung, mengecap makanan dan minuman, memperpanjang pegangan, membuat tekanan-tekanan pada pegangan, sentuhan mendadak ataupun kebetulan menyentuh.
5. *Visual Code* yaitu kebiasaan kontak mata dengan jangkauan (saling memandang) dan tidak ada kotak sama sekali.
6. *Thermal Code* yaitu mengamati kehangatan dari komunikator terhadap lainnya.
7. *Olfactory code*, faktor ini termasuk jenis dan tingkat kehangatan yang terlibat waktu orang bercakap-cakap.

8. *Voice loudness* yaitu kekuatan suara waktu berbicara dihubungkan secara langsung dengan ruang antarpersonal.

merangkai atau menyampaikan kata-kata yang tepat atau mungkin saja sedang enggan berbicara.

Paralinguistik dalam komunikasi antarpribadi

Paralinguistik adalah studi tentang penggunaan suara dan vokalisasi, misalnya membesarkan atau mengecilkan suara. **Trager** adalah ahli yang memperkenalkan teori paralinguistik. Paralinguistik adalah jenis komunikasi yang berkaitan dengan cara bagaimana seseorang mengucapkan atau menyampaikan pesan. Paralinguistik dapat menunjukkan bagaimana suatu pembicaraan disampaikan sekaligus menunjukkan tentang keadaan emosi dan sikapnya. Di sini ada beberapa isyarat vokal yang dapat di simak oleh pendengarnya, antara lain meliputi tingkat suara atau intonasi suara dan lancar tidaknya berbicara.

Contoh mudah dari paralinguistik adalah:

A. Volume suara

Pada bagian ini yang harus diperhatikan adalah :

- Suara yang berbisik dan lemah akan sulit di dengar. Hal ini menunjukkan pribadi orang yang sulit membuka diri, susah mengutarakan perasaan atau pemalu.
- Suara yang selalu berubah-ubah volumenya menunjukkan kesulitan, keraguan atau merasa kurang mampu dalam membicarakan suatu topik yang sedang di bahas.

B. Kelancaran berbicara

Pada bagian ini yang menjadi perhatian penting adalah :

- Kelancaran dalam berbicara menunjukkan kesiapan dan penguasaan materi yang sedang dibicarakan.
- Sering gagap dan ragu menunjukkan ketidaktenangan atau peka terhadap materi pembicaraan.
- Apabila berbicara disertai keluhan atau tersendat dan memandang orang yang disegani menunjukkan adanya tekanan emosional atau ketergantungan kepada pihak lain.
- Sering diam pada saat diskusi atau berbicara menunjukkan kesulitan dalam

Paralinguistik bisa merupakan perbaduan antara interaksi verbal dan non-verbal. Trager membagi tanda-tanda paralinguistik menjadi empat bentuk, yaitu :

1. Kualitas suara, termasuk tanda tinggi atau rendahnya suatu letupan suara, kualitas dari tekanan suara (apakah keras, lembut, serius, santai) atau irama lainnya.
2. Ciri-ciri vokal, termasuk bunyi suara ketika orang tertawa, menangis, berteriak, menguap, meludah atau mengisap sesuatu.
3. Pembatasan vokal, misalnya ragam yang terlihat dalam setiap kata atau frase.
4. Pemisahan vokal, termasuk faktor-faktor yang mengandung irama yang mempunyai kontribusi tahap pembicaraan.

KESIMPULAN

Kinesik, Proksemik dan Paralinguistik sangat penting untuk kita pahami dalam kaitannya untuk berkomunikasi antar pribadi. Secara lebih nyata kita perlu memahami dan melihat bagaimana Kinesik, Proksemik dan Paralinguistik dalam komunikasi antarpersonal diterapkan atau **diaplikasikan** kehidupan sehari hari.

Sebagai contoh, jika anak Anda di rumah mendadak memeluk Anda ketika ada petir dan hujan lebat, meskipun dia tidak berkata sepatah kata pun, maka Anda sudah bisa menerka kalau dia sedang takut karena mendengar petir, anak Anda sedang menunjukkan “**Kinesik**” kepada Anda.

Selanjutnya, jika Istri/Suami Anda sedang berada di Mall bersama Anda, dan pada saat itu dia sedikit menjaga jarak dari Anda ketika berkomunikasi, maka Anda harus memahami kalau pasangan Anda sedang melakukan “**Proksemik**” kepada Anda. Dan pada bagian lain ketika Anak Anda membisikkan sesuatu cerita di sekolah nya kepada Anda dengan pelan, dan berharap Anda tidak memberitahukannya kepada

orang lain, maka pada saat itu anak Anda sedang ber “**Paralinguistik**” kepada Anda. Dengan memahami aplikasinya di kehidupan nyata, maka ilmu yang kita dapat bisa lebih lengket di kepala kita.

Lalu apa **manfaat** dari memahami dan mempelajari Kinesik, Proksemik dan Paralinguistik ini? Antara lain :

1. Menambah wawasan dan pengetahuan Anda tentang ilmu atau teknik yang ada didalam komunikasi Antarpribadi.
2. Anda semakin mudah bergaul dengan siapa saja, karena ketika seseorang bereaksi apakah dengan gerakan, jarak yang dibangunnya atau dengan suara yang rendah atau tinggi, Anda sudah tahu kalau rekan Anda itu sedang menggunakan Kinesik, Proksemik atau Paralinguistik, sehingga Anda tidak terlalu mudah untuk tersinggung dengan sikap orang lain.
3. Semakin toleran terhadap orang lain. Semakin Anda memahami mengapa orang lain melakukan apa yang dilakukannya sekarang, maka Anda akan menjadi pribadi yang lebih toleran, tidak mudah menyalahkan orang lain atau menganggap diri Anda lebih baik dari orang lain.

DAFTAR PUSTAKA

- Bender, Peter,1996, *Rahasia Kekuatan Presentasi*, Jakarta:Gramedia.
- De Vito, Joseph. 2011. *Komunikasi Antar Manusia*, Jakarta:Karisma Publishing Group.
- Littlejohn, Stephen W and Karen A. Foss. 2009. *Teori Komunikasi* . Edisi 9. Jakarta: Salemba Humanika
- Mubarok, Andjani Dwi. 2014. *Komunikasi Antarpribadi dalam Masyarakat Majemuk*, Jakarta:Dapur Buku.
- Mukyito, Widodo. 2006. *Membangun Usaha Dengan Kekuatan Image*. Yogyakarta:Pinus.
- Mulyana, Dedy. 2011. *Ilmu Komunikasi, Suatu Pengantar*, (Bandung: Remaja Rosda Karya,2011)
- Effendy, Onong Uchjana, 2003. *Ilmu Teori dan Filsafat Komunikasi*, Bandung:Citra Aditya Bhakti.
- <http://fitrika1127.blogspot.co.id/2012/05/prokse-mik-kinesik-wajah-dan.html> di akses pada tanggal 22 Maret jam 11 wib
- <https://danz4141n.wordpress.com/communicatio-n-theory> di akses pada tanggal 21 Maret jam 15 wib