

PENYESUAIAN PESAN DALAM KOMUNIKASI

Dr. Junaidi, M.Si

(Dosen Komunikasi Politik UIN-SUMUT)

Ada dua fenomena yang sering terjadi dalam kehidupan terkait interaksi komunikasi. Fenomena pertama yaitu seseorang yang diterima dan disenangi oleh banyak orang saat berinteraksi di manapun ia berada, dan fenomena kedua yaitu seseorang yang tidak disenangi dan tertolak oleh orang lain saat berinteraksi (kalau pun ada yang menerimanya hanya karena segan atas jabatan yang saat ini ia pegang).

Dua fenomena tersebut sebenarnya muncul dari cara seseorang dalam menyesuaikan pesan saat melakukan interaksi/komunikasi dengan orang lain. Mereka yang cenderung disenangi dan diterima oleh orang lain, umumnya karena mereka mampu menyesuaikan pesan (bahasa verbal dan nonverbalnya) dengan lawan bicarara (komunikan). Begitu juga sebaliknya, mereka yang cenderung tidak diterima (tertolak) dan tidak disenangi, karena tidak mampu dan tidak mau menyesuaikan pesan komunikasinya dengan lawan bicara (komunikan).

Banyak hasil riset sosiolinguistik yang telah dilakukan menjelaskan bahwa bagaimana seseorang seharusnya mengubah tingkat bahasa yang digunakan saat berkomunikasi. Maksudnya bahwa seseorang tidak selamanya harus berbicara dengan nada yang tinggi/keras, dia juga harus bisa berbicara dengan lemah lembut dan penuh hormat dengan pilihan bahasa yang tepat. Hal ini tergantung dengan siapa ia berbicara.

Dalam disiplin Ilmu Komunikasi, ada satu teori yang membahas dan mengkaji tentang fenomena penyesuaian pesan, teori yang dimaksud adalah *Accommodation Theory*. Secara spesifik teori ini memberikan penjelasan mengapa seseorang harus menyesuaikan pesan yang disampaikan saat berkomunikasi, dan apa konsekuensi yang akan diperoleh seseorang dalam kehidupannya.

Menurut teori ini, penyesuaian komunikasi (mulai dari pilihan kata, gaya dan intonasi/tekanan suara) saat menyampaikan pesan bisa mereduksi jarak sosial diantara orang-orang yang terlibat dalam aktivitas komunikasi. Sebagai contoh, jika kita berkomunikasi dengan orang yang memiliki prestise tinggi, hendaknya kita juga tidak terlalu merendah. Begitu juga sebaliknya, ketika berkomunikasi dengan orang yang memiliki level rendah maka kita harus menggeser pesan ke *aksen* yang lebih rendah.

Penyesuaian pesan yang dilakukan saat berkomunikasi akan berdampak pada timbulnya rasa saling suka antar sesama peserta komunikasi. Karena secara psikologis biasanya seseorang akan lebih menyukai orang yang sama dengan dirinya daripada orang yang berbeda dan bersberangan dengan dirinya. Begitu juga sebaliknya, semakin kita kagum, dan suka dengan seseorang, maka biasanya akan semakin besar kemungkinan kita akan mengikuti/menyesuaikan gaya kita dengan orang tersebut.

Dalam aktivitas politik, politisi yang cenderung diterima adalah politisi yang pandai dan mau menyesuaikan dirinya (baik bahasanya, pilihan katanyanya, maupun gayanya) dengan konstituen/khalayak (pemilih)nya. Maka wajar jika para politisi yang sedang berkampanye di kumpulan masyarakat Jawa, dia akan menggunakan istilah-istilah dalam bahasa Jawa dan juga memakai pakaian khasa adat Jawa (bisa blankon) sebagai bagian dari upaya penyesuaian diri.

Begitu juga seterusnya, politisi yang kampanye di lingkungan etnis Batak, ia akan menunjukkan bahwa dirinya juga ada hubungannya dengan etnis Batak.

Accommodation Theory memberikan informasi bahwa seseorang yang tidak mau menyesuaikan gaya komunikasinya dengan orang lain, pertanda bahwa dirinya tidak membutuhkan penghormatan dan apresiasi dari orang lain. Oleh karena itu bagi kita yang tidak mau menyesuaikan pesan dalam komunikasi yang kita lakukan, maka jangan marah jika kita tidak dihargai karena orang lain akan menganggap bahwa dirinya juga tidak dihargai.