

tugas pertemuan ke-4

## COMMUNICATION ACCOMODATION THEORY

Studi yang dilakukan Howard Giles substansi dari teori akomodasi sebenarnya adalah adaptasi, yaitu mengenai bagaimana seseorang menyesuaikan komunikasi mereka dengan orang lain. Teori ini berpijak pada premis bahwa ketika seseorang berinteraksi dalam sebuah komunikasi, mereka akan menyesuaikan pembicaraan, vokal, dan atau tindak tanduk mereka untuk mengakomodasi orang lain yang terlibat di dalam komunikasi tersebut. Sebenarnya, teori ini terinspirasi dari sebuah penelitian yang dilakukan di dalam bidang ilmu psikologi sosial. Oleh karena itu untuk memahami teori ini dengan utuh, kita tidak bisa melepaskan teori ini dari asumsi psikologi sosial yang menjadi inspirasi dari teori ini.

*Communication accomodation theory* mempertimbangkan motivasi dan konsekuensi yang mendasari apa yang terjadi ketika 2 pembicaraan mempertukarkan gaya komunikasi mereka. Selama komunikasi berlangsung, orang mencoba mengakomodasikan atau menyesuaikan gaya bicara mereka satu sama lain

Misalnya saja saat kita berhadapan dengan dosen maka cara bicara kita otomatis tidak akan sama saat kita berbicara dengan teman sejawat. Kita akan menyesuaikan mulai dari sikap, gesture hingga vokal sebagai bentuk adaptasi dengan orang yang memiliki latar belakang berbeda termasuk kultur kebiasaan yang mereka dapat dari jenjang pendidikan dan jabatan. Ini adalah bentuk akomodasi yang kita lakukan dan sangat mempengaruhi konstruksi dari sebuah identitas.

Dilakukan dengan dua cara yaitu *divergence* dan *convergence*

Kelompok dengan kebanggaan budaya yang kuat sering menggunakan *divergence* untuk meningkatkan identitas kelompoknya. *Divergence* yang dimaksud adalah strategi yang digunakan untuk menonjolkan perbedaan masing-masing komunikator baik dalam segi verbal maupun nonverbal ini. Artinya tidak adanya usaha dari para pembicara untuk menunjukkan persamaan diantara mereka. Atau tidak ada kekhawatiran apabila mereka tidak mengakomodasi satu sama lain hal ini karena kebanggaan terhadap budayanya, misalnya kalangan orang terpandang, terpelajar atau kaum bangsawan.

Sedangkan *covergence* terjadi ketika ada kebutuhan yang kuat untuk dukungan sosial. Sering berasal dari kelompok yang tidak memiliki kekuasaan (*powerless*). Ini merupakan strategi dimana individu beradaptasi terhadap perilaku komunikatif satu sama lain. Konvergensi merupakan proses yang selektif, tidak selalu memilih strategi konvergen dengan orang lain. Ketika orang melakukan konvergensi, mereka bertumpu pada persepsi mereka mengenai pembicaraan atau perilaku orang lain. Sebagai contoh kalangan buruh yang

berkomunikasi dengan kalangan pejabat, etnis minoritas yang berinteraksi dengan kalangan etnis mayoritas, hal ini dilakukan karena kelemahan yang mereka memiliki bisa dari segi jabatan, jumlah sehingga ada kebutuhan untuk memperoleh dukungan sosial dari kalangan yang lebih dominan sehingga melakukan penyesuaian atau adaptasi dalam berkomunikasi dan berperilaku.

## **RESUME**

### **COMMUNICATION ACCOMODATION THEORY**

**(Dosen Pembimbing : Prof. Isna Wijayani, M.Si., Ph.D.,)**

Dalam buku Richard, Giles menyebutkan bahwa Akomodasi adalah proses yang opsional dimana dua komunikator memutuskan apakah untuk mengakomodasi, salah satu, atau tidak keduanya. Giles percaya bahwa pembicara terkadang menonjolkan perbedaan verbal dan nonverbal diantara diri mereka sendiri dan orang lain. Ia menyebut hal ini divergensi (divergence). Divergensi sangat berbeda dengan konvergensi dalam hal bahwa ini merupakan proses disosiasi. Alih-alih menunjukkan bagaimana dua pembicara mirip dalam hal kecepatan bicara, tindak-tanduk atau postur, divergensi adalah ketika tidak terdapat usaha untuk menunjukkan persamaan antara para pembicara. Dengan kata lain, dua orang berbicara dengan Satu sama lain tanpa adanya kekhawatiran mengenai mengakomodasi satu sama lain.

Teori Akomodasi Komunikasi menyatakan bahwa dalam percakapan orang memiliki pilihan, yaitu konvergensi, divergensi, dan akomodasi berlebihan.

1. Konvergensi merupakan proses yang selektif, tidak selalu memilih strategi konvergen dengan orang lain. Ketika orang melakukan konvergensi, mereka bertumpu pada persepsi mereka mengenai pembicaraan atau perilaku orang lain.
2. Divergensi berbeda dengan kovergensi. Apabila konvergensi adalah strategi bagaimana dia dapat beradaptasi dengan orang lain. Divergensi adalah ketika dimana tidak adanya usaha dari para pembicara untuk menunjukan persamaan diantara mereka. Atau tidak ada kekhawatiran apabila mereka tidak mengakomodasi satu sama lain.
3. Akomodasi berlebihan, yaitu label yang diberikan kepada pembicara yang dianggap pendengar terlalu berlebihan. Istilah ini diberikan kepada orang yang, walaupun bertindak berdasarkan niat yang baik, justru dianggap merendahkan.

Hasil diskusi mengenai Teori ini lebih pada bagaimana kemampuan seseorang untuk menyesuaikan, mengatur perilaku saat berkomunikasi dengan orang lain yang memiliki latar belakang kultur berbeda. Biasanya sering dilakukan secara tidak sadar sebagai salah satu bentuk alamiah manusia ketika melakukan penyesuaian atau adaptasi. Misalnya saja saat kita berhadapan dengan dosen maka cara bicara kita otomatis tidak akan sama saat kita berbicara

dengan teman sejawat. Kita akan menyesuaikan mulai dari sikap, gesture hingga vokal sebagai bentuk adaptasi dengan orang yang memiliki latar belakang berbeda termasuk kultur kebiasaan yang mereka dapat dari jenjang pendidikan dan jabatan. Ini adalah bentuk akomodasi yang kita lakukan dan sangat mempengaruhi konstruksi dari sebuah identitas.

Beberapa asumsi dasar yang dibangun dalam Teori Akomodasi Komunikasi antara lain adalah:

1. Persamaan dan perbedaan dalam berbicara dan berperilaku terdapat di dalam semua percakapan. Pengalaman dan latar belakang yang bervariasi pada pelaku komunikasi akan menentukan sejauh mana orang dapat melakukan akomodasi terhadap orang lain. Semakin mirip perilaku dan keyakinan kita, semakin membuat kita tertarik untuk melakukan akomodasi terhadap orang lain.
2. Cara kita memersepsikan tuturan dan perilaku orang lain akan menentukan bagaimana kita mengevaluasi sebuah percakapan yang kita lakukan. Persepsi dan evaluasi oleh karenanya berpengaruh besar dalam akomodasi. Orang pertama-tama akan melakukan persepsi atas apa yang terjadi di dalam percakapan, seperti gaya bahasa dan kata-kata yang dipilih, sebelum mereka memutuskan bagaimana mereka akan merespons kondisi tersebut.
3. Bahasa dan perilaku pelaku pembicara memberikan informasi mengenai status sosial dan keanggotaan subjek tersebut terhadap kelompok tertentu. Artinya dari bahasa dan perilaku dalam komunikasi dapat dilakukan identifikasi terhadap posisi pelaku komunikasi tersebut dalam strata sosial apakah termasuk kelas bawah atau kelas atas dan selainnya.
4. Akomodasi akan bervariasi dalam hal tingkat kesesuaian terhadap pelaku pembicara dan norma-norma sosial akan mengarahkan proses akomodasi. Maksud dari asumsi ini adalah, akomodasi dapat bervariasi dalam hal kepantasan sosial, sehingga akan terdapat saat-saat ketika melakukan akomodasi tidak pantas untuk dilakukan. Sementara itu norma-norma sosial memiliki peran yang penting karena memberikan batasan dalam tingkatan yang bervariasi terhadap perilaku akomodatif yang dipandang sebagai hal yang diinginkan dalam sebuah komunikasi.

Salah satu contohnya adalah ketika seseorang dengan latar belakang budaya yang berbeda sedang melakukan wawancara. Seorang yang sedang diwawancarai pastilah merasa

sangat menghormati orang dari institusi yang sedang mewawancarainya. Ketika dalam situasi tersebut orang yang mewawancarai akan lebih mendominasi situasi wawancara, sementara orang yang diwawancarai akan mencoba mengikutinya. Maka pada situasi tersebut orang yang sedang wawancara tersebut, mencoba melakukan akomodasi komunikasi. Dengan begitu, akomodasi komunikasi dapat dibahas dengan memperhatikan adanya keberagaman budaya.

Inti dari teori akomodasi ini adalah adaptasi. Bagaimana seseorang menyesuaikan komunikasi mereka dengan orang lain. Teori ini berpijak pada premis bahwa ketika seseorang berinteraksi, mereka menyesuaikan pembicaraan, pola vocal, dan atau tindak tanduk mereka untuk mengakomodasi orang lain.

## **Negosiasi**

Negosiasi pada umumnya sama dengan kolaborasi. Pada organisasi, negosiasi juga diartikan sebagai suatu pendekatan yang kompetitif (Marquis dan Huston, 1998). Negosiasi sering dirancang sebagai suatu strategi menyelesaikan konflik dengan pendekatan kompromi. Selama negosiasi berlangsung, berbagai pihak yang terlibat menyerah dan lebih menekankan untuk mengakomodasi perbedaan-perbedaan antara keduanya.

Smeltzer (1991) mengidentifikasi dua tipe dasar negosiasi, yakni kooperatif (setiap orang menang), dan kompetitif (hanya satu orang yang menang). Satu hal yang penting dalam negosiasi adalah apakah ada salah satu atau kedua pihak menghendaki adanya perubahan hubungan yang berlangsung dengan meningkatkan hubungan yang lebih baik. Jika kedua pihak menghendaki adanya perbaikan hubungan, maka akan muncul tipe kooperatif. Namun, jika hanya salah satu pihak yang menghendaki perbaikan hubungan, maka yang muncul adalah tipe kompetitif. Meskipun dalam negosiasi ada pihak yang menang dan kalah, sebagai negosiator penting untuk memaksimalkan kemenangan

kedua pihak untuk mencapai tujuan bersama, meminimalkan kekalahan dengan membuat pihak yang kalah tetap dapat tujuan bersama, dan membuat kedua belah pihak merasa puas terhadap hasil negosiasi.

## **KONSEP KOLABORASI DAN NEGOSIASI**

1. Konsep Kolaborasi Kolaborasi adalah bentuk kerjasama, interaksi, kompromi beberapa elemen yang terkait baik individu, lembaga dan atau pihak-pihak yang terlibat secara langsung dan tidak langsung yang menerima akibat dan manfaat. Nilai-nilai yang mendasari sebuah kolaborasi adalah tujuan yang sama, kesamaan persepsi, kemauan untuk berproses, saling memberikan manfaat, kejujuran, kasih sayang serta berbasis masyarakat.

2. Menurut Carpenter (1990), kolaborasi mempunyai 8 karakteristik, yaitu: Partisipasi tidak dibatasi dan tidak hirarkis. Partisipan bertanggung jawab dalam memastikan pencapaian kesuksesan. Adanya tujuan yang masuk akal. Ada pendefinisian masalah. Partisipan saling mendidik atau mengajar satu sama lain. Adanya identifikasi dan pengujian terhadap berbagai pilihan. Implementasi solusi dibagi kepada beberapa partisipan yang terlibat. Partisipan selalu mengetahui perkembangan situasi

3. Perawat sebagai Kolaborator Sebagai seorang kolaborator, perawat melakukan kolaborasi dengan klien, per group serta tenaga kesehatan lain. Kolaborasi yang dilakukan dalam praktek di lapangan sangat penting untuk memperbaiki. Agar perawat dapat berperan secara optimal dalam hubungan kolaborasi tersebut, perawat perlu menyadari akuntabilitasnya dalam pemberian asuhan keperawatan dan meningkatkan otonominya dalam praktik keperawatan.

4. Konsep Negosiasi Negosiasi pada umumnya sama dengan kolaborasi. Pada organisasi, negosiasi juga diartikan sebagai suatu pendekatan yang kompetitif (Marquis dan Huston, 1998). Negosiasi sering dirancang sebagai suatu strategi menyelesaikan konflik dengan pendekatan kompromi. Selama negosiasi berlangsung, berbagai pihak yang terlibat menyerah dan lebih menekankan untuk mengakomodasi perbedaan-perbedaan antara keduanya

5] Langkah-langkah Sebelum Negoisasi Langkah-langkah yang harus dilakukan sebelum melaksanakan negoisasi adalah sebagai berikut. Mengumpulkan informasi tentang masalah sebanyak mungkin. Oleh karena pengetahuan adalah kekuatan, semakin banyak informasi yang didapat, maka semakin besar kemungkinan untuk menawarkan negoisasi. Di mana manajer harus memulai. Oleh karena tugas manajer adalah melakukan kompromi, maka mereka harus memilih tujuan yang utama. Tujuan tersebut sebagai masukan dari tingkat bawah. Memilih alternatif yang terbaik terhadap sarana dan prasarana. Efisiensi dan efektivitas penggunaan waktu, anggaran, dan pegawai yang terlibat perlu juga diperhatikan oleh manajer. Mempunyai agenda yang disembunyikan. Agenda tersebut adalah agenda negoisasi alternatif yang akan ditawarkan jika negoisasi tidak dapat disepakati.

6] Strategi Negoisasi Pilih fakta-fakta yang rasional dan berdasarkan hasil penelitian. Dengarkan dengan saksama, dan perhatikan respons nonverbal yang nampak. Berpikirlah positif dan selalu terbuka untuk menerima semua alternatif informasi yang disampaikan. Upayakan untuk memahami pandangan apa yang disampaikan lawan bicara Anda. Konsentrasi dan perhatikan, tidak hanya memberikan persetujuan. Selalu diskusikan tentang konflik yang terjadi. Hindarkan masalah- masalah pribadi pada saat negoisasi. Hindari menyalahkan orang lain atas konflik yang terjadi. Jujur.

7] Usahakan bersikap bahwa anda memerlukan penyelesaian yang terbaik. Jangan langsung menyetujui solusi yang ditawarkan, tetapi berpikir, dan mintalah waktu untuk menjawabnya. Jika kedua belah pihak menjadi marah atau lelah selama negoisasi berlangsung, istirahatlah sebentar. Dengarkan dan tanyakan tentang pendapat yang belum begitu Anda pahami. Bersabarlah (Smeltzer, 1991).

8] Kunci Sukses dalam Melakukan Negoisasi Lakukan Jelaskan tujuan negoisasi, bukan posisinya. Pastikan bahwa Anda mengetahui keinginan orang lain. Perlakukan orang lain sebagai teman dalam penyelesaian masalah, bukan sebagai musuh. Hadapi masalah yang ada, bukan orangnya. Ingat, bahwa setiap orang mengharapkan penyelesaian yang dapat diterima, jika Anda dapat menyajikan sesuatu dengan baik dan menarik. Dengarkan baik-baik apa yang dikatakan dan apa yang tidak. Perhatikan gerakan tubuhnya. Lakukan sesuatu yang sederhana, tidak berbelit-belit.

9] Antisipasi penolakan. Tahu apa yang dapat Anda berikan. Tunjukkan beberapa alternatif pilihan. Tunjukkan keterbukaan dan ketaatan jika orang lain sepakat terhadap pendapat Anda. Bersikaplah asertif, bukan agresif. Hati-hati, Anda mempunyai suatu kekuasaan untuk memutuskan. Pergunakan gerakan tubuh, jika Anda menyetujui atau tidak terhadap suatu pendapat. Konsisten terhadap apa yang Anda anggap benar

10] Hindari Sikap yang tidak baik, seperti sinis, kasar, dan menyepelkan. Trik yang tidak baik, seperti manipulasi. Distorsi. Tergesa-gesa dalam proses negoisasi. Tidak berurutan. Membuat hanya satu pilihan. Memaksakan kehendak Berusaha menekankan pada satu pendapat.



## Teori Akomodasi Komunikasi

Teori Akomodasi Komunikasi adalah salah satu teori komunikasi yang dikemukakan oleh Howard Giles beserta teman-temannya berkaitan dengan penyesuaian interpersonal dalam sebuah interaksi komunikasi. Mereka mengemukakan teori ini pada tahun 1973, berawal dari pemikiran Giles mengenai model “mobilitas aksen” yang didasarkan pada berbagai aksen yang dapat didengar pada sebuah situasi wawancara.

Mereka mengamati bahwa dalam sebuah wawancara, dengan pewawancara dan narasumber yang memiliki perbedaan latar belakang budaya, ada kecenderungan seseorang yang diwawancarai akan cenderung menghormati orang dari institusi tertentu yang sedang mewawancarainya. Dalam kondisi tersebut orang yang sedang diwawancarai akan cenderung mengikuti alur pembicaraan dari pewawancara. Pada saat itulah orang yang sedang diwawancarai sedang melakukan akomodasi komunikasi. Dengan kata lain teori ini erat kaitannya dengan masalah kebudayaan.

Akomodasi adalah sebuah kemampuan untuk menyesuaikan, memodifikasi, atau mengatur perilaku seseorang ketika merespons komunikasi atau perilaku orang lain. Akomodasi lebih sering dilakukan secara tidak sadar. Manusia cenderung memiliki asumsi-asumsi kognitif internal sebagai pedoman yang kita gunakan ketika kita berbicara dengan orang lain. Akan tetapi karena kita memiliki kultur yang berbeda dengan orang lain, bisa jadi asumsi kebudayaan yang kita bawa juga tidak sepenuhnya dapat mengakomodasi harapan dari lawan bicara kita.

Substansi dari teori akomodasi sebenarnya adalah adaptasi, yaitu mengenai bagaimana seseorang menyesuaikan komunikasi mereka dengan orang lain. Teori ini berpijak pada premis bahwa ketika seseorang berinteraksi dalam sebuah komunikasi, mereka akan menyesuaikan pembicaraan, vokal, dan atau tindak tanduk mereka untuk mengakomodasi orang lain yang terlibat di dalam komunikasi tersebut. Sebenarnya, teori ini terinspirasi dari sebuah penelitian yang dilakukan di dalam bidang ilmu psikologi sosial. Oleh karena itu untuk memahami teori ini dengan utuh, kita tidak bisa melepaskan teori ini dari asumsi psikologi sosial yang menjadi inspirasi dari teori ini.

Menurut Stephen Worchel, pembicaraan dalam bidang ilmu psikologi sosial biasanya berkaitan dengan aktivitas mencari akibat dari perilaku dan sebab dari akibat tersebut dalam ranah interaksi sosial. Salah satu konsep utama dalam psikologi sosial adalah identitas. Menurut Jessica Abrams, Joan O’Cronnor dan Howard Giles, akomodasi merupakan salah satu elemen yang mendasar dan sangat berpengaruh terhadap konstruksi identitas.

Sementara itu menurut Henri Tajfel dan John Turner, Teori Identitas Sosial mengatakan bahwa identitas seseorang ditentukan oleh kelompok tempat ia tergabung. Hipotesis yang mendasar teori identitas menyebutkan bahwa dorongan yang kuat untuk mengevaluasi kelompok seseorang secara positif dengan perbandingan terhadap kelompok lain baik di dalam atau luar menuntun

kelompok sosial tersebut untuk membedakan diri mereka satu sama lain. Dari Teori Identitas Sosial ini, Giles mendapatkan inspirasi bahwa akomodasi seseorang tidak hanya pada orang tertentu saja tetapi juga pada seseorang yang dianggap merupakan bagian dari kelompok lain.

Teori Akomodasi Komunikasi banyak didasari oleh asumsi-asumsi yang ada di dalam Teori Identitas Sosial. Misalnya, apabila anggota dari kelompok yang berbeda sedang berkumpul bersama, mereka akan membandingkan diri mereka. Jika perbandingan itu bagi mereka adalah sesuatu yang positif, maka akan muncul identitas sosial yang positif pula. Giles memperluas gagasan ini dengan mengatakan bahwa hal yang sama juga terjadi tidak hanya pada identitas, akan tetapi juga pada gaya bicara (nada, aksen, kecepatan, pola interupsi) seseorang terhadap lawan bicaranya.

## FACE-NEGOTIATION THEORY

Kepedulian orang pada **self-face** dalam budaya individualistik membuat mereka berusaha memperbaiki **face** diri sendiri.

Caranya: dominasi atau bersikap agresif.

## COMMUNICATION ACCOMODATION THEORY

- ⦿ Berdasarkan studi yang dilakukan oleh Howard Giles.

### Asumsi-asumsi:

- ⦿ Kesamaan dan ketidaksamaan ujaran (*speech*) dan perilaku terdapat dalam semua percakapan.
- ⦿ Cara kita mempersepsikan ujaran dan perilaku orang lain akan menentukan bagaimana kita mengevaluasi percakapan
- ⦿ Communication Accomodation Theory mempertimbangkan motivasi dan konsekuensi yang mendasari apa yang terjadi ketika 2 pembicara mempertukarkan gaya komunikasi mereka.
- ⦿ Selama komunikasi berlangsung, orang mencoba mengakomodasikan atau menyesuaikan gaya berbicara mereka satu sama lain.
- ⦿ Dilakukan dalam 2 cara: **divergence** dan **convergence**.
- ⦿ Kelompok dengan kebanggaan budaya yang kuat sering menggunakan **divergence** untuk menekankan identitas kelompoknya.
- ⦿ **Convergence** terjadi ketika ada kebutuhan yang kuat untuk dukungan sosial.
- ⦿ Sering berasal dari kelompok yang tidak memiliki kekuasaan (*powerless*).

## **Mata Kuliah : Komunikasi Persuasi Strategi Negosiasi**

**Dosen Pengampuh : Prof. Hj. Isnawati, M. Si., Ph. D**

**Nama : YULI HIDAYATI**

Akomodasi didefinisikan sebagai kemampuan untuk menyesuaikan, memodifikasi, atau mengatur perilaku seseorang dalam responnya terhadap orang lain. Akomodasi biasanya dilakukan secara tidak sadar. Kita cenderung memiliki naskah kognitif internal yang kita gunakan ketika kita berbicara dengan orang lain. Inti dari teori akomodasi ini adalah adaptasi bagaimana seseorang menyesuaikan komunikasi mereka dengan orang lain. Teori ini berpijak pada premis bahwa ketika seseorang berinteraksi, mereka menyesuaikan pembicaraan, pola vocal, dan atau tindak tanduk mereka untuk mengakomodasi orang lain. Dilihat dari sisi sosiologis akomodasi dapat dilihat dari dua aspek yang pertama akomodasi sebagai suatu keadaan menunjukkan suatu keadaan antar budaya, etnis, dan ras yang seimbang karna masing2 pihak tetap menjaga nilai dan norma sosial yang berlaku, secara umum hubungan ini dilakukan melalui adaptasi budaya. Yang kedua akomodasi sebagai proses dimana pengetahuan yang sudah ada diubah agar sesuai informasi yang baru. Ada beberapa alasan individu/manusia melakukan akomodasi komunikasi antara lain :

1. Ingin diterima dilingkungan baru bahkan orang baru.
2. Ingin menunjukkan dominasi diri.
3. Ingin mencapai komunikasi yang efektif.

Mengingat bahwa akomodasi dipengaruhi oleh faktor-faktor tertentu, maka implikasinya dalam komunikasi pun faktor-faktor yang sama juga akan mempengaruhi seseorang. Beberapa asumsi dasar yang dibangun dalam Teori Akomodasi Komunikasi antara lain adalah:

1. Persamaan dan perbedaan dalam berbicara dan berperilaku terdapat di dalam semua percakapan. Pengalaman dan latar belakang yang bervariasi pada pelaku komunikasi akan menentukan sejauh mana orang dapat melakukan akomodasi terhadap orang lain. Semakin mirip perilaku dan keyakinan kita, semakin membuat kita tertarik untuk melakukan akomodasi terhadap orang lain.
2. Cara kita memersepsikan tuturan dan perilaku orang lain akan menentukan bagaimana kita mengevaluasi sebuah percakapan yang kita lakukan. Persepsi dan evaluasi oleh karenanya berpengaruh besar dalam akomodasi. Orang pertama-tama akan melakukan persepsi atas apa yang terjadi di dalam percakapan, seperti gaya bahasa dan kata-kata

yang dipilih, sebelum mereka memutuskan bagaimana mereka akan merespons kondisi tersebut.

3. Bahasa dan perilaku pelaku pembicara memberikan informasi mengenai status sosial dan keanggotaan subjek tersebut terhadap kelompok tertentu. Artinya dari bahasa dan perilaku dalam komunikasi dapat dilakukan identifikasi terhadap posisi pelaku komunikasi tersebut dalam strata sosial apakah termasuk kelas bawah atau kelas atas dan selainnya.

4. Akomodasi akan bervariasi dalam hal tingkat kesesuaian terhadap pelaku pembicara dan norma-norma sosial akan mengarahkan proses akomodasi. Maksud dari asumsi ini adalah, akomodasi dapat bervariasi dalam hal kepantasan sosial, sehingga akan terdapat saat-saat ketika melakukan akomodasi tidak pantas untuk dilakukan. Sementara itu norma-norma sosial memiliki peran yang penting karena memberikan batasan dalam tingkatan yang bervariasi terhadap perilaku akomodatif yang dipandang sebagai hal yang diinginkan dalam sebuah komunikasi.

Cara seseorang melakukan adaptasi dengan melakukan beberapa cara sebagai berikut:

### **1. Konvergensi**

Merupakan strategi yang digunakan untuk beradaptasi dengan perilaku orang lain. Maksudnya, orang akan beradaptasi terhadap kecepatan berbicara, jeda, senyuman, tatapan mata, dan perilaku verbal serta nonverbal lainnya. Ketika seseorang melakukan konvergensi, mereka bergantung pada persepsi mereka mengenai tuturan atau perilaku orang lain. Selain itu, konvergensi juga didasarkan pada ketertarikan. Biasanya, ketika para komunikator saling tertarik mereka akan melakukan konvergensi dalam percakapan.

### **2. Divergensi**

Strategi yang digunakan untuk menonjolkan perbedaan verbal dan nonverbal di antara para komunikator. Dalam divergensi tidak terdapat usaha untuk menunjukkan persamaan antara para komunikator. Divergensi merupakan suatu cara bagi para anggota komunitas budaya yang berbeda untuk mempertahankan identitas sosial. Selain itu, komunikator melakukan divergensi berkaitan dengan kekuasaan dan perbedaan peranan dalam percakapan. Divergensi sering terjadi dalam percakapan ketika terdapat perbedaan kekuasaan dan peranan yang jelas. Dapat disadari bahwa divergensi terjadi karena seseorang ingin menunjukkan orang lainnya kurang berkuasa.

### **3. Akomodasi berlebihan**

Label yang diberikan kepada pembicara yang dianggap pendengar terlalu berlebihan. Istilah ini diberikan kepada orang yang bertindak berdasarkan niat yang baik, justru dianggap merendahkan. Biasanya menyebabkan komunikan untuk mempersepsikan diri mereka tidak setara dengan komunikator. Terdapat dampak yang serius dari akomodasi berlebihan, contohnya membentuk sikap negatif terhadap pembicara dan juga masyarakat, menghindari percakapan (Zuengler, 1991). Jika salah satu tujuan komunikasi adalah mencapai makna yang dimaksudkan, akomodasi berlebihan merupakan penghalang utama bagi tujuan tersebut.

## Tugas Pertemuan ke-4

### Face Negotiation Theory

Wajah teori negosiasi mengalamatkan komunikasi antarbudaya pada budaya, individu, dan antar-hubungan tingkat. Budaya individualistik dan kolektif akan memiliki metode yang berbeda dari menjaga menghadapi dan menyelesaikan konflik. Apa yang datang secara alami kepada orang-orang dari satu budaya mungkin tidak tampak yang sesuai gaya komunikasi individu-individu dari budaya lain.

Meskipun demikian, kritik berkisar pada konsistensi logis dari teori. Tepatnya, wajah-teori negosiasi pada dasarnya didasarkan pada perbedaan persepsi individualis dan kolektif budaya. Namun, kekhawatiran menunjukkan bahwa dimensi budaya tidak dapat sepenuhnya menjelaskan perbedaan-perbedaan. Juga, teori ketergantungan pada kesopanan kerangka kerja mungkin terlalu umum untuk menangkap wajah-kekhawatiran ada yang tidak diidentifikasi oleh para peneliti.<sup>[22]</sup> Oleh karena itu, teori aplikasi dan integrasi dari kesopanan penelitian mungkin lebih menjamin refleksi dan pertimbangan.

# Teori Akomodasi Komunikasi – Asumsi

Teori Akomodasi Komunikasi adalah salah satu teori komunikasi yang dikemukakan oleh Howard Giles beserta teman-temannya berkaitan dengan penyesuaian interpersonal dalam sebuah interaksi komunikasi. Mereka mengemukakan teori ini pada tahun 1973, berawal dari pemikiran Giles mengenai model “mobilitas aksen” yang didasarkan pada berbagai aksen yang dapat didengar pada sebuah situasi wawancara.

Mereka mengamati bahwa dalam sebuah wawancara, dengan pewawancara dan narasumber yang memiliki perbedaan latar belakang budaya, ada kecenderungan seseorang yang diwawancarai akan cenderung menghormati orang dari institusi tertentu yang sedang mewawancarainya. Dalam kondisi tersebut orang yang sedang diwawancarai akan cenderung mengikuti alur pembicaraan dari pewawancara. Pada saat itulah orang yang sedang diwawancarai sedang melakukan akomodasi komunikasi. Dengan kata lain teori ini erat kaitannya dengan masalah kebudayaan.

Akomodasi adalah sebuah kemampuan untuk menyesuaikan, memodifikasi, atau mengatur perilaku seseorang ketika merespons komunikasi atau perilaku orang lain. Akomodasi lebih sering dilakukan secara tidak sadar. Manusia cenderung memiliki asumsi-asumsi kognitif internal sebagai pedoman yang kita gunakan ketika kita berbicara dengan orang lain. Akan tetapi karena kita memiliki kultur yang berbeda dengan orang lain, bisa jadi asumsi kebudayaan yang kita bawa juga tidak sepenuhnya dapat mengakomodasi harapan dari lawan bicara kita.

Substansi dari teori akomodasi sebenarnya adalah adaptasi, yaitu mengenai bagaimana seseorang menyesuaikan komunikasi mereka dengan orang lain. Teori ini berpijak pada premis bahwa ketika seseorang berinteraksi dalam sebuah komunikasi, mereka akan menyesuaikan pembicaraan, vokal, dan atau tindak tanduk mereka untuk mengakomodasi orang lain yang terlibat di dalam komunikasi tersebut. Sebenarnya, teori ini terinspirasi dari sebuah penelitian yang dilakukan di dalam bidang ilmu psikologi sosial. Oleh karena itu untuk memahami teori ini dengan utuh, kita tidak bisa melepaskan teori ini dari asumsi psikologi sosial yang menjadi inspirasi dari teori ini.

Menurut Stephen Worchel, pembicaraan dalam bidang ilmu psikologi sosial biasanya berkaitan dengan aktivitas mencari akibat dari perilaku dan sebab dari akibat tersebut dalam ranah interaksi sosial. Salah satu konsep utama dalam psikologi sosial adalah identitas. Menurut Jessica Abrams, Joan O’Cronnor dan Howard Giles, akomodasi merupakan salah satu elemen yang mendasar dan sangat berpengaruh terhadap konstruksi identitas.

Sementara itu menurut Henri Tajfel dan John Turner, Teori Identitas Sosial mengatakan bahwa identitas seseorang ditentukan oleh kelompok tempat ia tergabung. Hipotesis yang mendasar teori identitas menyebutkan bahwa dorongan yang kuat untuk mengevaluasi kelompok seseorang secara positif dengan perbandingan terhadap kelompok lain baik di dalam atau luar menuntun kelompok sosial tersebut untuk membedakan diri mereka satu sama lain. Dari Teori Identitas Sosial ini, Giles mendapatkan inspirasi bahwa akomodasi seseorang tidak hanya pada orang tertentu saja tetapi juga pada seseorang yang dianggap merupakan bagian dari kelompok lain.



Teori Akomodasi Komunikasi banyak didasari oleh asumsi-asumsi yang ada di dalam Teori Identitas Sosial. Misalnya, apabila anggota dari kelompok yang berbeda sedang berkumpul bersama, mereka akan membandingkan diri mereka. Jika perbandingan itu bagi mereka adalah sesuatu yang positif, maka akan muncul identitas sosial yang positif pula. Giles memperluas gagasan ini dengan mengatakan bahwa hal yang sama juga terjadi tidak hanya pada identitas, akan tetapi juga pada gaya bicara (nada, aksen, kecepatan, pola interupsi) seseorang terhadap lawan bicaranya.

## **Asumsi-asumsi Dasar**

Mengingat bahwa akomodasi dipengaruhi oleh faktor-faktor tertentu, maka implikasinya dalam komunikasi pun faktor-faktor yang sama juga akan mempengaruhi seseorang. Beberapa asumsi dasar yang dibangun dalam Teori Akomodasi Komunikasi antara lain adalah:

1. Persamaan dan perbedaan dalam berbicara dan berperilaku terdapat di dalam semua percakapan. Pengalaman dan latar belakang yang bervariasi pada pelaku komunikasi akan menentukan sejauh mana orang dapat melakukan akomodasi terhadap orang lain. Semakin mirip perilaku dan keyakinan kita, semakin membuat kita tertarik untuk melakukan akomodasi terhadap orang lain.
2. Cara kita memersepsikan tuturan dan perilaku orang lain akan menentukan bagaimana kita mengevaluasi sebuah percakapan yang kita lakukan. Persepsi dan evaluasi oleh karenanya berpengaruh besar dalam akomodasi. Orang pertama-tama akan melakukan persepsi atas apa yang terjadi di dalam percakapan, seperti gaya bahasa dan kata-kata yang dipilih, sebelum mereka memutuskan bagaimana mereka akan merespons kondisi tersebut.
3. Bahasa dan perilaku pelaku pembicara memberikan informasi mengenai status sosial dan keanggotaan subjek tersebut terhadap kelompok tertentu. Artinya dari bahasa dan perilaku dalam komunikasi dapat dilakukan identifikasi terhadap posisi pelaku komunikasi tersebut dalam strata sosial apakah termasuk kelas bawah atau kelas atas dan selainnya.
4. Akomodasi akan bervariasi dalam hal tingkat kesesuaian terhadap pelaku pembicara dan norma-norma sosial akan mengarahkan proses akomodasi. Maksud dari asumsi ini adalah, akomodasi dapat bervariasi dalam hal kepantasan sosial, sehingga akan terdapat saat-saat ketika melakukan akomodasi tidak pantas untuk dilakukan. Sementara itu norma-norma sosial memiliki peran yang penting karena memberikan batasan dalam tingkatan yang bervariasi terhadap perilaku akomodatif yang dipandang sebagai hal yang diinginkan dalam sebuah komunikasi.

## **Bentuk-bentuk Adaptasi**

1. Konvergensi, yaitu sebuah strategi di mana para pelaku yang terlibat dalam pembicaraan beradaptasi terhadap perilaku komunikatif satu sama lain. Proses ini merupakan proses yang selektif, dan didasari pada persepsi terhadap pelaku pembicara yang lain.
2. Divergensi, yaitu sebuah perilaku di mana para pelaku yang terlibat di dalam pembicaraan tidak menunjukkan adanya kesamaan di antara satu dengan yang lain. Akan tetapi divergensi

bukanlah kondisi untuk meniadakan respons terhadap lawan bicara, akan tetapi lebih pada usaha untuk melakukan disosiasi terhadap komunikator yang menjadi lawan bicaranya.