

## JARAK DAN RUANG (PROXEMICS)

Studi yang menelaah persepsi manusia atas ruang (pribadi dan social), cara manusia menggunakan ruang, dan pengaruh ruang dalam komunikasi disebut Proxemic. (Edward T. Hall dalam Mulyana, 2005).

Biasanya kita mempunyai tempat, misalnya di mana kita biasa duduk saat kuliah atau bekerja, ruang mana yang biasa digunakan oleh masing-masing anggota keluarga. Bahkan dalam interaksi sehari-hari di luar rumah, misalnya dalam menggunakan fasilitas umum, walaupun kita berdesak-desakkan, namun tetap ada ruang/sudut kita sendiri. Artinya, orang membuat jarak atau ruang.

Jarak atau ruang memiliki fungsi:

1. *Safety* : Ketika ada jarak antara kita dan orang lain, kita akan merasa aman karena kita yakin orang tersebut tidak akan menyerang kita dengan mengejutkan.
2. *Communication* : ketika orang-orang berdekatan dengan kita, kita akan dengan mudah berkomunikasi dengan mereka
3. *Affection* : Ketika orang-orang dekat dengan kita, kita bisa saling menjalin keakraban
4. *Threat* : atau ancaman, bisa dilakukan hal sebaliknya, kita dapat mempertimbangkan memperlakukan orang lain dengan melanggar ruang mereka.

Kebiasaan/kecenderungan penggunaan ruang muncul karena dorongan teritorial. Menurut Edward T. Hall, seorang antropolog, penggunaan ruang berhubungan erat dengan kemampuan bergaul dengan sesama dan penentuan keakraban antara diri dengan orang lain. Berdasarkan pengamatannya di Amerika Utara, Hall menentukan 4 zone jarak di mana manusia bergerak tersebut:

1. *Jarak Intim* → 0-18 inci (< 0,5m)

Jarak ini biasa digunakan dengan orang yang intim. Pada jarak ini, kehadiran orang lain secara fisik dirasa mengganggu. Dalam jarak ini, pandangan mata terdistorsi dan suara-suara yang terdengar berupa sebuah bisikan, erangan, atau dengkur. Pada jarak ini juga dua orang tersebut dapat merasakan panas dan bau tubuh serta dapat menyentuh pasangannya. Hal ini dapat disimpulkan bahwa ada saat-saat di mana kita ikut terlibat dengan emosi seseorang, perasaan kita berubah mengikuti moodnya. Namun berdesak-desakkan di dalam lift tidak termasuk dalam kategori ini karena syarat yang ada dalam kategori ini adalah harus terdapat kesengajaan atau ada daya tarik-menarik antara dua orang tersebut.

2. *Jarak Pribadi (Personal)* → 18 inci - 4 kaki ( $\pm$  0,5m-1,5m)

18 inci merupakan jarak terluar dari jarak intim dan awal dari jarak personal. Pada jarak ini kita kehilangan rasa panas dan bau badan pasangan kecuali bila menggunakan wewangian yang kuat baunya. Pandangan mata mulai terlihat fokus dan suara yang dikeluarkan mulai memiliki arti verbal. Walaupun syarat yang termasuk dalam tipe ini khas, namun seseorang masih dapat memegang, atau mendorong pasangannya. Jarak ini merupakan jarak interaksi dari teman baik, juga merupakan jarak yang paling sesuai bagi orang-orang yang mendiskusikan masalah-masalah pribadi.

3. *Jarak Sosial* → 4 - 10 kaki (1,5m-3m)

## MATERI 12

### MATA KULIAH ILMU PERNYATAAN

Disebut juga sebagai jarak psikologis, dimana seseorang mulai merasa cemas saat orang lain memasuki batas wilayahnya (merupakan zona transaksi impersonal). Dalam jarak ini kita dapat benar-benar melihat dan mendengar dengan jelas. Mata kita dapat fokus pada keseluruhan wajah orang yang dihadapi ketika jaraknya lebih dari 8 kaki. Jarak ini sesuai untuk pertemuan-pertemuan dalam urusan kantor dan tidak menjadi masalah ketika kita tidak peduli dengan kehadiran orang lain dan mudah untuk tidak terlibat dalam pembicaraan orang-orang di sekitar kita pada jarak tersebut.

#### 4. Jarak Publik → 10 kaki - tidak terbatas ( $\pm 3m$ )

Sekali seseorang ada pada jarak ini kita dapat memahami nuansa arti dari wajah atau intonasi suara orang lain. Mata kita dapat memandangi tubuh orang lain. Ini merupakan jarak perkuliahan, pertemuan massa, interaksi dengan figur yang memiliki kekuatan.

Zona jarak tersebut dapat dirangkum dalam tabel di bawah ini:

Jarak	Nama Jarak	Karakteristik Vokal	Isi Pesan
0 – 6 inci	Jarak Intim (Fase Dekat)	Bisikan halus	Top secret
6 – 18 inci	Jarak Intim (Fase Jauh)	Bisikan yang dapat didengar	Sangat rahasia
1,5 – 2,5 kaki	Jarak Pribadi (Fase Dekat)	Suara halus	Masalah Pribadi
2,5 – 4 kaki	Jarak Pribadi (Fase Jauh)	Suara yang sangat pelan	Masalah Pribadi
4 – 7 kaki	Jarak Sosial (Fase Dekat)	Suara penuh	Informasi Nonpribadi
7 – 12 kaki	Jarak Sosial (Fase Jauh)	Suara penuh tapi agak nyaring	Informasi publik yang bisa didengar orang lain
12 – 25 kaki	Jarak Publik (Fase Dekat)	Suara keras yang bisa didengar kelompok	Informasi publik yang bisa didengar orang lain
$\geq 25$ kaki	Jarak Publik (Fase Jauh)	Suara paling nyaring	Memanggil.

Dari jarak yang digunakan orang dalam berkomunikasi dapat kita maknai sebagai berikut:

- Status. Orang-orang dengan status setara membuat jarak yang lebih dekat antara mereka dibandingkan dengan orang-orang yang memiliki status berbeda.
- Konteks. Makin besar jarak, makin besar pula usaha yang dibutuhkan untuk memperkecil jarak tersebut agar isi komunikasi dapat dikelola.
- Masalah. Makin rahasia masalah yang dibicarakan, makin dekat pula jarak yang dibuat. Sebaliknya, makin umum permasalahan, makin jauh jarak yang dibuat.
- Jenis kelamin dan usia. Sesama wanita mengambil jarak yang lebih dekat dibandingkan dengan yang dilakukan pria dengan sesama jenis kelaminnya atau antara pria dan wanita.
- Penilaian positif dan negatif. Orang mengambil jarak yang lebih jauh dengan orang lain yang memiliki status lebih tinggi, figur kekuasaan, musuh, orang-orang yang memiliki cacat fisik, orang dari ras yang berbeda, dan juga dari orang-orang yang dinilai negatif dibandingkan dengan jarak yang dibuat dengan teman atau anggota kelompok.

## Penggunaan Ruang

Peraturan mengenai jarak sosial pada sekelompok orang bahwa kita dapat mendeteksi suatu aturan dalam pergaulan dengan melihat reaksi mereka ketika kita datang. Kalau kita merasa aman namun mereka tidak merasa aman, sebaiknya kita mundur. Apabila mereka melanggar ruang kita, pertimbangkan untuk membalas melanggar mereka.

### 1. *Penggunaan Ruang antara di kota dan di desa*

Orang-orang yang tinggal di desa atau kota kecil sering menghabiskan waktu bersama-sama sehingga kebersamaannya sangat terasa. Sebaliknya di kota besar dan sesak, orang-orang cenderung menjaga jarak dan tidak mau saling berdekatan. Normalnya, orang-orang yang tinggalnya saling berjauhan satu sama lain akan meluaskan jarak sosial mereka, bahkan setelah bersalaman dengan orang lain, mereka akan mundur pada jarak aman mereka.

### 2. *Penggunaan Ruang dalam Berbagai Budaya*

Tiap negara memiliki peraturan yang berbeda-beda mengenai jarak sosial. Kepadatan di negara-negara Asia, membuat orang-orang di Asia terbiasa berbicara berdekatan.

#### ▪ Jepang dan Western

Berdiri berdekatan adalah tanda keakraban. Di Jepang tak dikenal kata yang berarti *privacy* (rumah dari kertas, pembicaraan tidak ada yang disembunyikan). Bila berbicara dengan seseorang, mereka saling berdekatan dan berhadapan, bahkan walaupun sambil berdiri, mereka tetap dalam posisi melingkar dalam jarak sosial yang terdekat. Sedangkan orang Western, mereka terbiasa berbicara berjauhan, bahkan seringkali tidak berhadapan.

#### ▪ Arab dan Jepang

Ada persamaan, walaupun rumah orang Arab luas, tapi mereka *duduk di dalam, kelompok kecil*. Biasanya *ruangan-ruangan* terbuka karena mereka tak suka menyendiri.

Perbedaan:

- Orang Arab ingin menyentuh, meraba, membaui napas temannya. Menolak membaui napasnya merupakan penghinaan. Orang Arab bila ingin menyendiri tetap duduk di kelompok, tapi menutupi diri dengan jubah. Mendorong dalam kerumunan orang → biasa bagi orang Arab. Demikian pula kalau antri → ia bisa saja masuk, bahkan menepuk badan/mencubit bukan sesuatu yang tabu, tapi bila kita menghina pribadinya → marah sekali.
- Orang Jepang sebaliknya, bisa menyentuh, tapi ada batasnya. Walaupun tidak ada kata *privacy*, mereka tetap menghormati yang lainnya.

#### ▪ Inggris

Bila ingin menyendiri, tetap dalam ruangan (kekurangan ruang) → bahasa badan → tangan dilipat di depan dada.

#### ▪ Amerika

Bila ingin menyendiri, pergi ke tempat lain. Misalnya: taman → duduk di tengah bangku, biar yang lain tidak bisa duduk. Badan: sesuatu yang suci, tidak boleh sembarang sentuh.

### 3. *Penggunaan Ruang dalam Bisnis*

Dalam dunia bisnis, mereka yang berkedudukan tinggi mempunyai kedudukan kemampuan untuk memancarkan superioritasnya. Bagaimana caranya?

Telah dilakukan penelitian tentang hal ini:

Sample menonton 2 film tentang seorang wiraswasta yang menerima tamu di kantornya, sample diminta untuk menilai status wiraswastawan dan si tamu.

- *Status tamu paling rendah ketika ia menutup pintu kantor di belakangnya, berhenti, dan berbicara pada orang si belakang meja.*
- *Status tertinggi diperoleh bila tamu langsung berjalan menuju wiraswastawan yang duduk di belakang meja dan kemudian berdiri di depannya.*
- *Faktor lain yang menentukan status menurut sample adalah waktu antara mengetuk dan memasuki ruangan. Status orang yang duduk ditentukan oleh lamanya (waktu) antara mengetuk dan memanggilnya agar masuk. Semakin cepat tamu masuk, semakin tinggi statusnya. Semakin lama orang di belakang meja mengulur jawaban, semakin tinggi statusnya.*
- *Status juga dapat ditunjukkan melalui ruang.*

Contoh: Dalam dunia usaha → kantor-kantor besar

- tempat terbaik di tingkat atas disediakan untuk Boss → ruang-ruang pojok di antaranya untuk bawahan
- di tingkat sebelah bawah, ruang-ruang pojok diperuntukkan untuk level di bawah para direktur personil penting
- tapi di bawah level 2 mendapat ruangan lainnya
- semakin bawah levelnya, semakin kurang nyaman tempat kerjanya
- akhirnya level terendah harus puas untuk membagi 1 ruang besar dengan banyak orang.

Selain ruang yang menentukan status, juga elemen-elemen lain berperan, misal: dekorasi ruangan, mebel, dsb dan yang tidak kalah pentingnya adalah sekretaris. Kaca tembus pandang dan kaca tidak tembus pandang juga turut berperan. Makin tinggi status seseorang, makin tertutup ruangannya dari pandangan orang lain.