

SISTEM KOMUNIKASI INTERPERSONAL

By: Dian Putri

INTRO

- Bab ini dimulai dengan pembahasan mengenai faktor personal dan situasional yg memengaruhi persepsi diri tentang orang lain, ini yg disebut dengan persepsi interpersonal.
- Keterkaitan antara persepsi dengan konsep diri.
- Interaksi diri dengan orang lain memengaruhi diri ini pada pola-pola interaksi kita dengan orang lain.
- Konsep diri erat kaitannya dengan proses hubungan interpersonal yang vital bagi perkembangan kepribadian.
- Bab ini membahas konsep diri, atraksi interpersonal, dan hubungan interpersonal.

PERSEPSI INTERPERSONAL

PERSEPSI INTERPERSONAL

- Dalam dalil umum persepsi dipengaruhi oleh faktor personal dan faktor situasional.
- Bila objek atau peristiwa di dunia luar disebut *distal stimuli*.
- Persepsi kita ttg stimulus disebut *percept*.
- Proses subjektif yang secara aktif menafsirkan stimulus, disebut Fritz Heider sebagai *constructive process*.

PERSEPSI INTERPERSONAL

- Ada 4 perbedaan antara persepsi objek dengan persepsi interpersonal:
 1. Persepsi objek, stimulus ditangkap oleh panca indera melalui benda-benda fisik. Sedangkan, persepsi interpersonal stimulus mungkin sampai kepada kita melalui lambang-lambang verbal atau grafis yang disampaikan oleh pihak ketiga.
 2. Bila menanggapi objek, kita hanya menanggapi sifat-sifat batiniah objek tersebut. Sedangkan, persepsi interpersonal kita mencoba memahami apa yang tidak tampak oleh alat indera kita.
 3. Ketika kita mempersepsi objek, objek tidak bereaksi kepada kita. Sedangkan, persepsi interpersonal bisa jadi dipengaruhi oleh faktor personal, dan karakteristik orang yang ditanggapi, serta hubungan kita dengan orang tersebut menyebabkan persepsi interpersonal sangat cenderung untuk keliru. Sukar untu mengidentifikasi persepsi siapa yang keliru.

PERSEPSI INTERPERSONAL

4. Objek relatif tetap, manusia berubah-ubah. Persepsi interpersonal dilakukan oleh manusia sehingga kadang dalam memberikan informasi bisa jadi mudah salah.
 - Pengaruh Faktor-Faktor Situasional pada Persepsi Interpersonal
 1. Deskripsi Verbal
 2. Petunjuk Proksemik
 3. Petunjuk Kinesik
 4. Petunjuk Wajah
 5. Petunjuk Paralinguistik
 6. Petunjuk Artifaktual

PERSEPSI INTERPERSONAL

- Pengaruh Faktor-Faktor Personal pada Persepsi Interpersonal
 1. Pengalaman
 2. Motivasi
 3. Kepribadian
- Proses pembentukan kesan
 - Stereotyping
 - Implicit Personality Theory
 - Atribusi

PERSEPSI INTERPERSONAL

□ Stereotype

- > Menurut psikologi kognitif, pengalaman-pengalaman baru akan dimasukkan pada “laci” kategori yang ada dalam memori kita.
- > Semua sifat yang ada pada kategori pengalaman tersebut dikenakan pada pengalaman baru. Dgn cara seperti, org memperoleh informasi tambahan dengan segera sehingga membantu dalam mengambil keputusan yang cepat atau dalam meramalkan peristiwa.
- > Stereotyping menjelaskan terjadinya *primacy effect* dan *halo effect*.

PERSEPSI INTERPERSONAL

-> Primacy effect: bahwa kesan pertama amat menentukan. Dari kesan pertama yang menentukan kategori.

❑ Implicit Personality Theory

-> Memberikan kategori berarti membuat konsep.

-> Setiap orang mempunyai konsepsi tersendiri tentang sifat-sifat apa, berkaitan dengan sifat-sifat apa.

-> Konsepsi ini merupakan teori yang dipergunakan orang ketika membentuk kesan tentang orang lain.

-> Teori ini tidak pernah dinyatakan, ini lah yang disebut dengan implicit personality theory.

❑ Pengaruh Persepsi Interpersonal pada Komunikasi Interpersonal

PERSEPSI INTERPERSONAL

□ Atribusi

- > Proses menyimpulkan motif, maksud, karakteristik orang lain dengan melihat pada perilakunya yang tampak (Baron dan Byrne)
- > Atribusi boleh ditujukan pada diri sendiri (self-attribution).
- > Atribusi merupakan masalah yang cukup populer pada dasawarsa terakhir di kalangan psikologi sosial dan agak menggeser fokus pembentukan dan perubahan sikap.
- > Dalam teori atribusi lazim disebut kausalitas eksternal dan internal.

PERSEPSI INTERPERSONAL

□ Proses Pengelolaan Kesan Impression Management

-> Dalam persepsi interpersonal dimudahkan oleh berbagai petunjuk, namun dipersulit oleh faktor-faktor personal pada penanggap.

-> Kesulitan persepsi jg timbul karena persona stimuli berusaha menampilkan petunjuk-petunjuk tertentu untuk menimbulkan kesan tertentu pada diri penanggap.

-> Erving Goffman menyebut proses ini pengelolaan kesan (*impression management*).

PERSEPSI INTERPERSONAL

□ Pengaruh Persepsi Interpersonal pada Komunikasi Interpersonal

- > komunikasi interpersonal sangat bergantung pada persepsi interpersonal.
- > Kegagalan komunikasi dpt diperbaiki bila orang menyadari bahwa persepsinya mungkin salah.
- > Persepsi interpersonal juga akan memengaruhi komunikasi.
- > Dalam interaksi, bila org berperilaku sesuai dengan persepsi orang lain terhadap dirinya, terjadilah yang disebut *self fulfilling prophecy* (ramalan yang dipenuhi sendiri)

KONSEP DIRI

KONSEP DIRI

- Kita tidak hanya menanggapi orang lain; kita juga mempersepsi diri kita. Diri bukan lagi persona penanggap, tetapi persona stimuli juga.
- Charles Horton Cooley -> gejala looking glass self (diri cermin).
- Dengan mengamati diri kita, sampailah kita pada gambaran dan penilaian diri kita, disebut konsep diri.
- Konsep diri masuk dalam pendekatan Psikologi Humanistik.
- William James -> 'The I' dan 'The Me'.

KONSEP DIRI

- George Herbert Mead-> aliran interaksionisme simbolis.
- William D. Brooks -> konsep diri *“those physical, social, and psychological perceptions of ourselves that we derived from experiences and interaction with others”*.
- Anita Taylor et al. -> konsep diri *“all you think and feel about you, the entire complex of beliefs and attitudes you hold about yourself”*.
- 2 komponen konsep diri: komponen kognitif dan komponen afektif.
- Dlm psikologi sosial, komponen kognitif sbg citra diri (self image) dan komponen afektif sbg harga diri (self esteem).

KONSEP DIRI

- Faktor yang memengaruhi Konsep Diri:
 1. Orang lain (*Significant Others*), dan
 2. Kelompok Rujukan (*Reference Group*).

- Pengaruh Konsep Diri pada Komunikasi Interpersonal
 1. Nubuat yg dipenuhi sendiri,
 2. Membuka Diri,
 3. Percaya Diri, dan
 4. Selektivitas.

THANK YOU