



# SISTEM KOMUNIKASI INTERPERSONAL (LANJUTAN)

By: Dian Putri

# ATRAKSI INTERPERSONAL

- Dean C. Barlund :
  - > “Mengetahui garis-garis atraksi dan penghindaran dalam sistem sosial”
  - > artinya, mampu meramalkan dari mana pesan akan muncul, kepada siapa pesan itu akan mengalir, dan lebih-lebih lagi bagaimana pesan akan diterima.
- Mengapa penting peranan atraksi interpersonal dalam sistem komunikasi interpersonal:
  - > karena adanya faktor personal dan faktor situasional.
  - > faktor personal : kesamaan karakteristik personal, tekanan emosional (stress), harga diri yang rendah, isolasi sosial.
  - > faktor situasional : daya tarik fisik (*physical attractiveness*), ganjaran (*reward*), keakraban (*proximity*), kemampuan (*competence*).

# PENGARUH ATRAKSI INTERPERSONAL PADA KOMUNIKASI INTERPERSONAL

## 1. Penafsiran pesan dan penilaian,

-> pendapat dan penilaian kita tentang orang lain tidak semata-mata berdasarkan pertimbangan rasional.

-> manusia juga makhluk emosional. Oleh karena itu, ketika kita memiliki rasa peduli, kita juga cenderung melihat segala hal yang berkaitan dengan dia secara positif.

-> sebaliknya, jika kita membencinya kita cenderung melihat karakteristiknya secara negatif (*halo effect*).

# PENGARUH ATRAKSI INTERPERSONAL PADA KOMUNIKASI INTERPERSONAL

## 2. Efektifitas komunikasi,

-> komunikasi interpersonal dinyatakan efektif bila pertemuan komunikasi merupakan hal menyenangkan bagi komunikan.

-> berkumpul dengan orang yang memiliki kesamaan latar belakang/pengalaman dengan kita, Anda akan menyenangi mereka. Komunikasi pun akan berlangsung lebih santai, gembira, dan terbuka.

-> sebaliknya, dengan orang-orang yang Anda tidak sukai, akan membuat Anda tegang, resah, dan tidak nyaman. Anda akan menutup diri dan menghindari komunikasi, serta ingin segera mengakhiri komunikasi Anda dengan mereka.

# HUBUNGAN INTERPERSONAL

- Anita Taylor et al:

-> "komunikasi interpersonal yang efektif meliputi banyak unsur, tetapi hubungan interpersonal barangkali yang lebih penting".

- Dengan kata lain, setiap kali kita melakukan komunikasi, kita bukan sekedar menyampaikan isi pesan; kita juga menentukan kadar hubungan interpersonal-tidak hanya menentukan "*content*", tetapi juga "*relationship*".
- Seperti, isi pesannya sama yakni : menanyakan nama Anda; tetapi kadar hubungan interpersonal di dalamnya berbeda.

(Sebutkan nama kamu!; Siapa nama Anda?;Bolehkan saya tahu siapa nama Bapak?; Sudi kiranya Bapak menyebutkan nama Bapak?)

# HUBNUNGAN INTERPERSONAL

- Perlahan, studi komunikasi interpersonal bergeser dari isi pesan pada aspek relasional.
- Gerard R. Miller:
  - > “Memahami proses komunikasi interpersonal menuntur pemahaman hubungan simbiotis antara komunikasi dan perkembangan relasional. Komunikasi memengaruhi perkembangan relasional, dan pada gilirannya, perkembangan relasional memengaruhi sifat komunikasi antara pihak-pihak yang terlibat dalam hubungan tersebut”

# TEORI HUBUNGAN INTERPERSONAL

- Golmen dan Hammen, 4 buah model yakni:
  1. Model pertukaran sosial,
  2. Model peranan,
  3. Model permainan,
  4. Model interaksional

# TAHAP-TAHAP HUBUNGAN INTERPERSONAL

- Ada 3 tahapanny, yakni:
  1. Pembentukan hubungan interpersonal,
  2. Peneguhan hubungan interpersonal,  
-> peneguhan = *feedback* (timbang balik)
  3. Pemutusan hubungan interpersonal.

# FAKTOR-FAKTOR YG MENUMBUHKAN HUBUNGAN INTERPERSONAL DALAM KOMUNIKASI INTERPERSONAL

- Pola-pola komunikasi interpersonal mempunyai efek yang berlainan pada hubungan interpersonal.
- Tidak benar, jika semakin sering org melakukan komunikasi interpersonal dengan org lain, makin baik hubungan mereka.
- Dengan kata lain, bukan soal kuantitas nya namun bagaimana komunikasi itu dilakukan. Bila antara Anda dengan saya berkembang sikap, curiga, makin sering Anda berkomunikasi dengan saya makin jauh jarak kita.
- Beberapa faktor yg menumbuhkan hubungan interpersonal yakni: percaya (*trust*), sikap suportif, dan sikap terbuka.

# PERCAYA (*TRUST*)

- Se jauh mana kita dapat percaya dengan orang lain dipengaruhi faktor-faktor personal dan situasional.
- Menurut Deutsch: harga diri dan otoritarianisme memengaruhi percaya. Jika, org yang harga dirinya (+) akan cenderung mempercayai org lain.
- Sebaliknya, jika org yang harga dirinya (-) akan cenderung mempunyai kepribadian otoriter sehingga sukar sekali untuk percaya org lain.
- Ada 4 faktor yg berhubungan dgn sikap percaya: (1) karakteristik dan maksud orang lain; (2) hubungan kekuasaan; (3) sifat dan kualitas komunikasi.

# PERCAYA (*TRUST*)

- Sikap percaya berkembang apabila setiap komunikasi lainnya berlaku jujur.
- Tentu saja, hal ini dibentuk berdasarkan pengalaman kita dengan komunikasi.
- Oleh karena itu, sikap percaya berubah-ubah bergantung kepada komunikasi yang dihadapi.
- Selain pengalaman, ada 3 faktor utama yg dapat menumbuhkan sikap percaya, yakni: (1) menerima; (2) empati; dan (3) kejujuran.

# SIKAP SUPORTIF

- Adalah sikap yang mengurangi sikap defensive dalam komunikasi.
- Orang bersikap defensive bila, ia tidak menerima, tidak jujur, dan tidak empati.
- Komunikasi defensive dapat terjadi karena faktor personal (ketakutan, kecemasan, harga diri yang rendah, pengalaman defensive, dsb) atau faktor situasional.

# SIKAP TERBUKA

- Sikap terbuka amat besar pengaruhnya dalam menumbuhkan komunikasi interpersonal yang efektif.
- Lawan dari sikap terbuka adalah dogmatism.
- Perbandingan lebih lanjut dapat dilihat detailnya pada halaman 169.



TERIMA KASIH