

# Sistem Interpersonal

By Ita Mutiara Dewi

# Sistem komunikasi interpersonal

- Persepsi Interpersonal
- Konsep Diri
- Atraksi Interpersonal
- Hubungan Interpersonal.

# Persepsi interpersonal

- Persepsi adalah memberikan makna pada stimuli inderawi, atau menafsirkan informasi inderawi. Persepsi interpersonal adalah memberikan makna terhadap stimuli inderawi yang berasal dari seseorang(komunikator), yang berupa pesan verbal dan nonverbal. Kecermatan dalam persepsi interpersonal akan berpengaruh terhadap keberhasilan komunikasi, seorang peserta komunikasi yang salah memberi makna terhadap pesan akan mengakibatkan kegagalan komunikasi.

# **Persepsi dalam komunikasi interpersonal**

- **Persepsi orang lain**
- bagaimana orang lain memersepsikan keadaan individu tersebut sesuai dengan perilaku atau kesan-kesan yang diperlihatkan oleh individu dalam kehidupannya sosialnya.
- Prinsip: Semakin positif gambaran orang lain terhadap individu tersebut maka komunikasi yang dilakukan akan semakin efektif.

# Cara mengatasi persepsi negatif

Sebelum bertindak saya melakukan hal berikut:

- ✓ Lihat situasi dari sudut pandang kita
- ✓ Lihat dari sudut pandang orang lain, berusaha memahami perilakunya
- ✓ Lihat dari sudut pandang netral/tidak memihak, dan jangan mencampurkan emosi pribadi

Metode ini dimaksudkan untuk membantu kita berpikir terlebih dahulu sebelum menilai dan menyertakan emosi. Kita akan melihat suatu masalah dari tiga sudut pandang berbeda. Dan ini membuat kita menjadi lebih empati sehingga dapat mengatasi persepsi negatif. Untuk dapat melakukan metode ini dengan efektif maka kita harus memiliki kemampuan mendengar.

# Konsep diri

- Konsep diri adalah pandangan dan perasaan kita tentang diri kita. Konsep diri yang positif, ditandai dengan lima hal, yaitu:
  - **a.** Yakin akan kemampuan mengatasi masalah;
  - **b.** Merasa setara dengan orang lain;
  - **c.** Menerima pujian tanpa rasa malu;
  - **d.** Menyadari, bahwa setiap orang mempunyai berbagai perasaan, keinginan dan perilaku yang tidak seluruhnya disetujui oleh masyarakat;
  - **e.** Mampu memperbaiki dirinya karena ia sanggup mengungkapkan aspek-aspek kepribadian yang tidak disenanginya dan berusaha mengubah.

Konsep diri merupakan faktor yang sangat menentukan dalam komunikasi antarpribadi, yaitu:

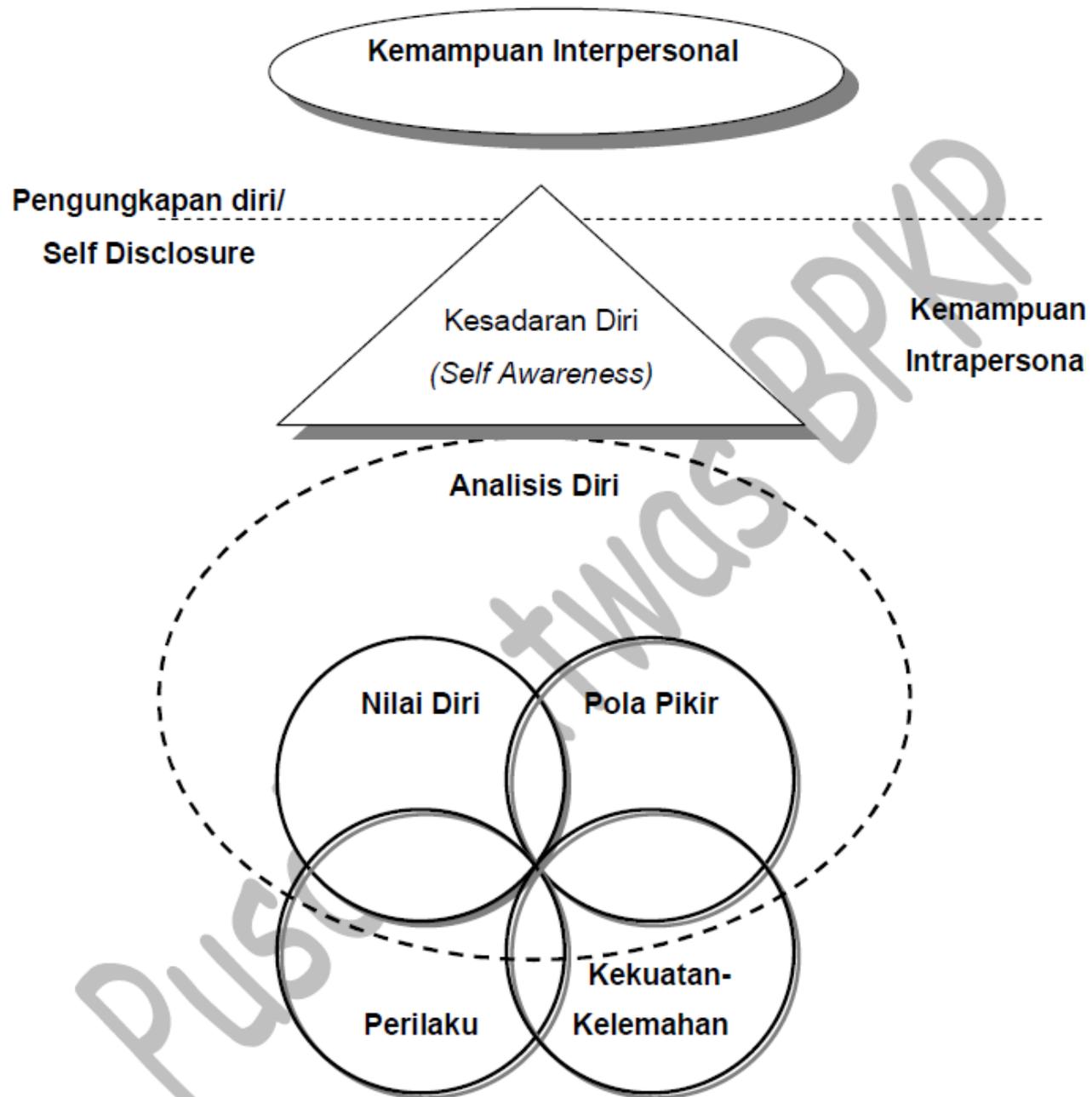
- Karena setiap orang bertingkah laku sedapat mungkin sesuai dengan konsep dirinya. Bila seseorang mahasiswa menganggap dirinya sebagai orang yang rajin, ia akan berusaha menghadiri kuliah secara teratur, membuat catatan yang baik, mempelajari materi kuliah dengan sungguh-sungguh, sehingga memperoleh nilai akademis yang baik.
- Membuka diri. Pengetahuan tentang diri kita akan meningkatkan komunikasi, dan pada saat yang sama, berkomunikasi dengan orang lain meningkatkan pengetahuan tentang diri kita. Dengan membuka diri, konsep diri menjadi dekat pada kenyataan. Bila konsep diri sesuai dengan pengalaman kita, kita akan lebih terbuka untuk menerima pengalaman-pengalaman dan gagasan baru.
- Percaya diri. Ketakutan untuk melakukan komunikasi dikenal sebagai communication apprehension. Orang yang aprehensif dalam komunikasi disebabkan oleh kurangnya rasa percaya diri. Untuk menumbuhkan percaya diri, menumbuhkan konsep diri yang sehat menjadi perlu.
- Selektivitas. Konsep diri mempengaruhi perilaku komunikasi kita karena konsep diri mempengaruhi kepada pesan apa kita bersedia membuka diri (terpaan selektif), bagaimana kita mempersepsi pesan (persepsi selektif), dan apa yang kita ingat (ingatan selektif). Selain itu konsep diri juga berpengaruh dalam penyandian pesan (penyandian selektif).

# Diri dlm komunikasi interpersonal

- Mengenal diri (komunikasi intrapersonal) utk kesuksesan komunikasi interpersonal
- Johari windows
- Manusia punya panca indera, persepsi n memori didapat dr pengetahuan sebelumnya, yg mempengaruhi proses berfikir n penentuan keputusan, pemecahan persoalan n berfikir kreatif

# Johari Window

	What you know about yourself	What you don't know about yourself
What others know about you	Open	Blind
What others don't know about you	Hidden	Unknown



# Atraksi interpersonal

- Atraksi interpersonal adalah kesukaan pada orang lain, sikap positif dan daya tarik seseorang. Komunikasi antarpribadi dipengaruhi atraksi interpersonal dalam hal:
  - Penafsiran pesan dan penilaian. Pendapat dan penilaian kita terhadap orang lain tidak semata-mata berdasarkan pertimbangan rasional, kita juga makhluk emosional. Karena itu, ketika kita menyenangi seseorang, kita juga cenderung melihat segala hal yang berkaitan dengan dia secara positif. Sebaliknya, jika membencinya, kita cenderung melihat karakteristiknya secara negatif.
  - Efektivitas komunikasi. Komunikasi antarpribadi dinyatakan efektif bila pertemuan komunikasi merupakan hal yang menyenangkan bagi komunikan. Bila kita berkumpul dalam satu kelompok yang memiliki kesamaan dengan kita, kita akan gembira dan terbuka. Bila berkumpul dengan dengan orang-orang yang kita benci akan membuat kita tegang, resah, dan tidak enak. Kita akan menutup diri dan menghindari komunikasi.

# Komunikasi Interpersonal yang Efektif

- Beberapa prinsip yang perlu diketahui dalam komunikasi interpersonal
- yang efektif, antara lain:
  - Keterbukaan
  - Empati
  - Saling mendukung
  - Hubungan yang positif
  - Kesetaraan
  - Kepercayaan

# Hubungan interpersonal

- Hubungan interpersonal dapat diartikan sebagai hubungan antara seseorang dengan orang lain. Hubungan interpersonal yang baik akan menumbuhkan derajat keterbukaan orang untuk mengungkapkan dirinya, makin cermat persepsinya tentang orang lain dan persepsi dirinya, sehingga makin efektif komunikasi yang berlangsung di antara peserta komunikasi.
- Miller (1976) dalam *Explorations in Interpersonal Communication*, menyatakan bahwa "Memahami proses komunikasi interpersonal menuntut hubungan simbiosis antara komunikasi dan perkembangan relasional, dan pada gilirannya (secara serentak), perkembangan relasional mempengaruhi sifat komunikasi antara pihak-pihak yang terlibat dalam hubungan tersebut."

- Komunikasi yang efektif ditandai dengan hubungan interpersonal yang baik. Kegagalan komunikasi sekunder terjadi, bila isi pesan kita dipahami, tetapi hubungan di antara komunikator menjadi rusak. Anita Taylor mengatakan *Komunikasi interpersonal yang efektif meliputi banyak unsur, tetapi hubungan interpersonal barangkali yang paling penting.*
- Untuk menumbuhkan dan meningkatkan hubungan interpersonal, kita perlu meningkatkan kualitas komunikasi.

- Lebih jauh, Jalaludin Rakhmat (1994) memberi catatan bahwa terdapat tiga faktor dalam komunikasi antarpribadi yang menumbuhkan hubungan interpersonal yang baik, yaitu:
  - a. Percaya;
  - b. sikap suportif; dan
  - c. sikap terbuka.

# Percaya (trust)

- Bila seseorang punya perasaan bahwa dirinya tidak akan dirugikan, tidak akan dikhianati, maka orang itu pasti akan lebih mudah membuka dirinya. Percaya pada orang lain akan tumbuh bila ada faktor-faktor sebagai berikut:
  - Karakteristik dan maksud orang lain, artinya orang tersebut memiliki kemampuan, keterampilan, pengalaman dalam bidang tertentu. Orang itu memiliki sifat-sifat bisa diduga, diandalkan, jujur dan konsisten.
  - Hubungan kekuasaan, artinya apabila seseorang mempunyai kekuasaan terhadap orang lain, maka orang itu patuh dan tunduk.
  - Kualitas komunikasi dan sifatnya menggambarkan adanya keterbukaan. Bila maksud dan tujuan sudah jelas, harapan sudah dinyatakan, maka sikap percaya akan muncul.

# Perilaku suportif

- Perilaku suportif akan meningkatkan kualitas komunikasi. Beberapa ciri perilaku suportif yaitu:
  - Evaluasi dan deskripsi: maksudnya, kita tidak perlu memberikan kecaman atas kelemahan dan kekurangannya.
  - Orientasi masalah: mengkomunikasikan keinginan untuk kerja sama, mencari pemecahan masalah. Mengajak orang lain bersama-sama menetapkan tujuan dan menentukan cara mencapai tujuan.
  - Spontanitas: sikap jujur dan dianggap tidak menyelimuti motif yang pendendam.

# Sikap terbuka

- Sikap terbuka, kemampuan menilai secara obyektif, kemampuan membedakan dengan mudah, kemampuan melihat nuansa, orientasi ke isi, pencarian informasi dari berbagai sumber, kesediaan mengubah keyakinannya, profesional dll.
- Komunikasi ini dapat dihalangi oleh gangguan komunikasi dan oleh kesombongan, sifat malu dll.

Sumber-sumber:

- [http://id.wikipedia.org/wiki/Komunikasi\\_interpersonal](http://id.wikipedia.org/wiki/Komunikasi_interpersonal)
- Buku *Psikologi Komunikasi*, karangan Drs. Jalaluddin Rahmat, M.Sc. Penerbit Rosda