

TUGAS

Buata Kajian BAB II

Tugas ini khusus untuk yang penelitiannya menggunakan metode Kualitatif

Note: Tata cara penulisan di sesuaikan dengan yang telah di ajarkan di Matkul TPI

KOMUNIKASI ANTARPRIBADI

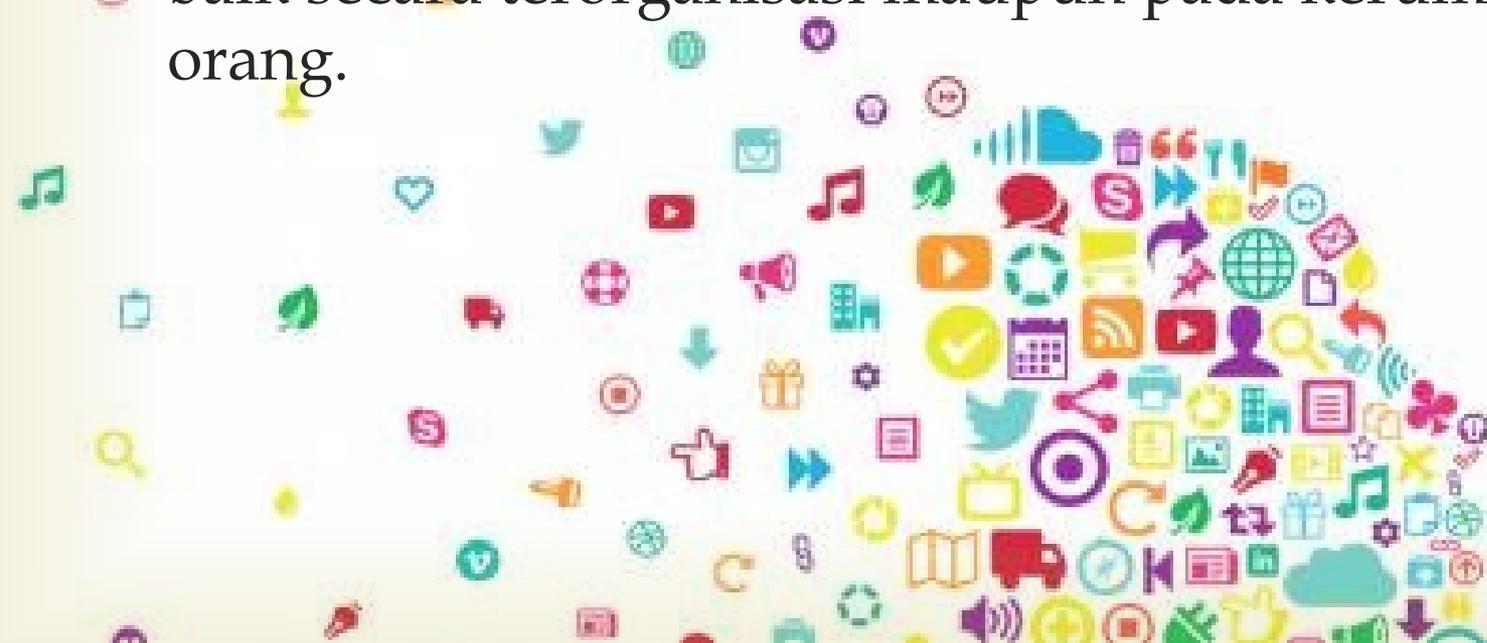
Disusun oleh :

1. Andre Irawan 191910017
2. Eci Meiliana 191910025
3. Nadiyah Oktaviani 191910023
4. Nursilawati 191910047
5. Vonny Ayu Elintiya 191910041
6. Yolanda Tri Salsa 191910026

Dosen : Dwi Maharani M.I.Kom

Komunikasi Antar Pribadi

Pengertian komunikasi antarpribadi (komunikasi interpersonal) adalah komunikasi yang berlangsung dalam situasi tatap muka antar dua orang atau lebih, baik secara terorganisasi maupun pada kerumunan orang.



Teori Komunikasi Antar Pribadi Menurut Para Ahli



1. Onong U. Effendy (Effendy, 1993 : 61).
2. Dean Barnulus (Liliweri, 1991:12).
3. De Vito (Liliweri, 1991 : 13)
4. Effendy (dalam alo liliweri, 1997)
5. Evert M Rogerst (dalam Alo Liliweri, 1997)
6. Reardon (dalam Alo Liliweri, 1997)
7. Hoveland (dalam Alo Liliweri, 1997)
8. Gode (dalam Alo Liliweri, 1997)
9. Chervey (dalam Alo Liliweri, 1997)
10. Tan (Liliweri, 1991: 12)

Ciri-Ciri Dari Komunikasi Antar Pribadi Yang Efektif

☞ Keterbukaan (*openness*)

Kemauan menanggapi dengan senang hati informasi yang diterima di dalam menghadapi hubungan antarpribadi

☞ Empati (*empathy*)

kemampuan seseorang untuk mengetahui apa yang sedang dialami orang lain pada suatu saat tertentu, dari sudut pandang orang lain itu, melalui kaca mata orang lain itu

☞ Dukungan (*supportiveness*)

Hubungan interpersonal yang efektif adalah hubungan dimana terdapat sikap mendukung. Individu memperlihatkan sikap mendukung dengan bersikap deskriptif bukan evaluatif, spontan bukan strategik.

☞ Rasa Positif (*positiveness*)

Seseorang harus memiliki perasaan positif terhadap dirinya, mendorong orang lain lebih aktif berpartisipasi, dan menciptakan situasi komunikasi kondusif untuk interaksi yang efektif.

☞ Kesetaraan (*equality*)

Kesetaraan meminta kita untuk memberikan penghargaan positif tak bersyarat kepada individu lain.

Bentuk Komunikasi Antarpribadi

1. Dialog

percakapan yang memiliki maksud untuk saling mengerti, memahami, dan mampu menetapkan kedamaian dalam bekerjasama untuk memenuhi kebutuhannya.

2. Sharing

bertukar pendapat, berbagi pengalaman, merupakan pembicaraan antara dua orang atau lebih

3. Wawancara

bentuk komunikasi yang bertujuan mencapai sesuatu. Pihak yang mengikuti komunikasi dalam bentuk wawancara ini saling berperan aktif dalam penukaran informasi.

4. Konseling

Bentuk komunikasi antarpribadi yang satu ini lebih banyak di pergunakan diduni pendidikan, perusahaan untuk masyarakat

Sifat-Sifat Dari Komunikasi Antar Pribadi

- Komunikasi antarpribadi melibatkan di dalamnya perilaku verbal dan nonverbal
- Komunikasi antarpribadi melibatkan pernyataan atau ungkapan yang spontan
- Komunikasi antarpribadi tidaklah statis melainkan dinamis
- Komunikasi antarpribadi melibatkan umpan balik pribadi, hubungan interaksi dan koherensi (pernyataan yang satu harus berkaitan dengan yang lain sebelumnya)



- Komunikasi antarpribadi dipandu oleh tata aturan yang bersifat intrinsik dan ekstrinsik
- Komunikasi antarpribadi merupakan suatu kegiatan dan tindakan
- Komunikasi antarpribadi melibatkan di dalamnya bidang persuasif



Fungsi Dari Komunikasi Antar Pribadi



fungsi komunikasi antarpribadi ialah berusaha meningkatkan hubungan insan (*human relations*), menghindari dan mengatasi konflik-konflik pribadi, mengurangi ketidakpastian sesuatu, serta berbagi pengetahuan dan pengalaman dengan orang lain. Melalui komunikasi antarpribadi, individu dapat berusaha membina hubungan yang baik dengan individu lainnya, sehingga menghindari dan mengatasi terjadinya konflik-konflik di antara individu-individu tersebut. (Cangara, 2005:56)^a

beberapa prinsip dalam komunikasi yang efektif:



- ✘ Harus diingat bahwa komunikasi adalah suatu proses
- ✘ Komunikasi adalah sebuah sistem
- ✘ Bahwa komunikasi bersifat transaksi dan komunikasi.



Thanks you for attention

Pertanyaan



- apakah komunikasi sangat penting bagi manusia?(Akbar Ghazali)
- Jelas sangat penting. Sebagai makhluk sosial, manusia akan selalu berkomunikasi dengan manusia lainnya. Ada rasa ingin tau dari manusia itu sendiri yang menyebabkan perlu berkomunikasi. Tanpa adanya komunikasi tidak mungkin masyarakat terbentuk, sebaliknya tanpa masyarakat maka manusia tidak mungkin dapat mengembangkan komunikasi. (jawaban saya)
- Bagaimana dengan manusia sebagai makhluk individu??
Dan bagaimana dengan kegiatan komunikasi NON VERBAL?(Mam Dwi)
- bagaimana manusia sebagai makhluk individu ?
Jawab : komunikasi bagi manusia sebagai makhluk individu tetap di perlukan. Komunikasi antar pribadi artinya kita berkomunikasi antar individu satu dan individu lainnya/ face to face. Oleh karna itu komunikasi antar pribadi ini efektif untuk mempengaruhi dan mengubah individu lain.

Bagaimana kegiatan komunikasi Non verbal
Jawab : kegiatan komunikasi non verbal di sampaikan melalui bahasa tubuh, gerak isyarat, ekspresi wajah dan simbol simbol serta cara berbicara seperti intonasi suara.

MAKALAH

KOMUNIKASI ANTARPRIBADI

Disusun untuk memenuhi tugas

Mata Kuliah : Teori komunikasi

Dosen : Dwi Maharani



Oleh :

- | | | |
|----|--------------------|-----------|
| 1. | Andre Irawan | 191910017 |
| 2. | Eci Meiliana | 191910025 |
| 3. | Nadiyah Oktaviani | 191910023 |
| 4. | Nursilawati | 191910047 |
| 5. | Vonny Ayu Elintiya | 191910041 |
| 6. | Yolanda Tri Salsa | 191910026 |

KELAS IK2B

KELOMPOK 4

FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI
UNIVERSITAS BINA DARMA PALEMBANG

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya sehingga kami dapat menyelesaikan tugas makalah yang berjudul Komunikasi Antarpribadi ini tepat pada waktunya.

Adapun tujuan dari penulisan dari makalah ini adalah untuk memenuhi tugas dosen pada Mata Kuliah Teori komunikasi. Selain itu, makalah ini juga bertujuan untuk menambah wawasan tentang bagaimana cara berkomunikasi antarpribadi dengan baik bagi para pembaca dan juga bagi penulis.

Kami mengucapkan terima kasih kepada Ibu Dwi Maharani, selaku Dosen Mata Kuliah Teori Komunikasi yang telah memberikan tugas ini sehingga dapat menambah pengetahuan dan wawasan sesuai dengan bidang studi yang saya tekuni.

Kami juga mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membagi sebagian pengetahuannya sehingga saya dapat menyelesaikan makalah ini.

Kami menyadari, makalah yang kami tulis ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun akan kami nantikan demi kesempurnaan makalah ini.

PALEMBANG, 06 MARET 2020

Kelompok 4

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR

DAFTAR ISI

BAB I

PENDAHULUAN

- 1. Latar belakang**

BAB II

PEMBAHASAN

- 1. Pengertian komunikasi antarpribadi**
- 2. Tujuan komunikasi antarpribadi**
- 3. Ciri-ciri dari komunikasi antarpribadi yang efektif**
- 4. Model komunikasi**
- 5. Bentuk-bentuk komunikasi antarpribadi**
- 6. Peranan komunikasi antarpribadi**
- 7. Sifat-sifat dari komunikasi antarpribadi**
- 8. Keampuhan dari bentuk komunikasi antarpribadi**
- 9. Fungsi komunikasi antarpribadi**
- 10. Gaya kepemimpinan**
- 11. Teori antarpribadi dan Contoh**

BAB III

PENUTUP

- 1. Kesimpulan**

DAFTAR PUSTAKA

BAB I

PENDAHULUAN

1. Latar Belakang

Manusia sebagai pelaku komunikasi terbesar di dunia ini. Berubah sesuai perkembangan zaman atau lebih populer dengan istilah ke-kontemporer-an. Perubahan-perubahan akan menuntut kita untuk mempelajari lebih intens mengenai perubahan itu sendiri. Hal tersebut dilakukan adalah agar kita lebih memahami mengenai hidup ini. Sama halnya dengan perubahan yang terjadi dalam komunikasi.

Sebagai insan komunikasi, penting kiranya kita mempelajari mengenai fenomena yang terjadi proses perubahan komunikasi dari dulu hingga saat ini. Tujuannya adalah agar terwujudnya komunikasi efektif. Maka dari itu komunikasi antar pribadi sangat penting untuk dibahas dalam makalah yang kami susun karena dengan terciptanya komunikasi antar pribadi maka akan terciptanya hubungan yang akrab antara komunikator dengan komunikan sehingga tujuan yang ingin dicapai bersama akan terwujud.

BAB II

PEMBAHASAN

1. Pengertian Komunikasi Antar Pribadi

Pengertian komunikasi antarpribadi antarpribadi (komunikasi interpersonal) adalah komunikasi yang berlangsung dalam situasi tatap muka antar dua orang atau lebih, baik secara terorganisasi maupun pada kerumunan orang.

Jadi komunikasi antar pribadi atau komunikasi interpersonal ini merupakan interaksi antara orang ke orang, bersifat dua arah, baik secara verbal dan non verbal. Oleh karena itu, dalam pengertian komunikasi antar pribadi akan terjadi saling berbagi informasi dan perasaan antar individu dengan individu atau antara individu dengan kelompok kecil.

- Komunikasi antar pribadi adalah komunikasi yang berlangsung dalam situasi tatap muka antara dua orang atau lebih, baik secara terorganisasi maupun pada kerumunan orang (Wiryanto, 2004).
- Komunikasi Interpersonal adalah interaksi orang ke orang, dua arah, verbal dan non verbal. Saling berbagi informasi dan perasaan antara individu dengan individu atau antar individu di dalam kelompok kecil (Febrina, 2008).
- Menurut Devito (1989), komunikasi interpersonal adalah penyampaian pesan oleh satu orang dan penerimaan pesan oleh orang lain atau sekelompok kecil orang, dengan berbagai dampaknya dan dengan peluang untuk memberikan umpan balik segera. (Effendy, 2003, p. 30).
- Komunikasi interpersonal adalah komunikasi antara orang-orang secara tatap muka, yang memungkinkan setiap pesertanya menangkap reaksi orang lain secara langsung, baik secara verbal atau nonverbal. Komunikasi interpersonal

ini adalah komunikasi yang hanya dua orang, seperti suami istri, dua sejawat, dua sahabat dekat, guru-murid dan sebagainya (Mulyana, 2000, p. 73)

- Menurut Effendi, pada hakekatnya komunikasi interpersonal adalah komunikasi antar komunikator dengan komunikan, komunikasi jenis ini dianggap paling efektif dalam upaya mengubah sikap, pendapat atau perilaku seseorang, karena sifatnya yang dialogis berupa percakapan. Arus balik bersifat langsung, komunikator mengetahui tanggapan komunikan ketika itu juga. Pada saat komunikasi dilancarkan, komunikator mengetahui secara pasti apakah komunikasinya positif atau negatif, berhasil atau tidaknya. Jika ia dapat memberikan kesempatan pada komunikan untuk bertanya seluas-luasnya (Sunarto, 2003, p. 13).

2. Tujuan Komunikasi antar Pribadi

a) Mengetahui diri sendiri dan orang lain

KAP memberikan kita kesempatan untuk memperbincangkan diri kita sendiri, belajar bagaimana dan sejauhmana terbuka pd orang lain serta mengetahui nilai, sikap dan perilaku orang lain shg kita dpt menanggapi dan memprediksi tindakan orang lain.

b) Mengetahui dunia luar

KAP memungkinkan kita untuk memahami lingkungan kita baik objek, kejadian dan orang lain. Nilai, sikap keyakinan dan perilaku kita banyak dipengaruhi dari KAP.

c) Menciptakan dan memelihara hubungan menjadi bermakna

KAP yg kita lakukan banyak bertujuan untuk menciptakan dan memelihara hubungan yg baik dg orang lain. Hubungan tsb membantu mengurangi kesepian dan ketegangan serta membuat kita lebih positif ttg diri kita sendiri.

d) Mengubah sikap dan perilaku

Banyak waktu yg kita pergunakan untuk mengubah/ mempersuasi orang lain melalui KAP.

e) Bermain dan mencari hiburan, kejadian lucu mrpk kegiatan untuk memperoleh hiburan. Hal ini bisa memberi suasana yg lepas dari keseriusan, ketegangan, kejenuhan, dsb.

f) Membantu orang lain

3. Ciri-Ciri Dari Komunikasi Antar Pribadi Yang Efektif

Dalam buku Komunikasi Antarpribadi, Alo Liliweri mengutip pendapat Joseph A.Devito mengenai ciri komunikasi antarpribadi yang efektif, yaitu:

a) **Keterbukaan (*openness*)**

Kemauan menanggapi dengan senang hati informasi yang diterima di dalam menghadapi hubungan antarpribadi. Kualitas keterbukaan mengacu pada tiga aspek dari komunikasi interpersonal. Pertama, komunikator interpersonal yang efektif harus terbuka kepada komunikannya. Ini tidaklah berarti bahwa orang harus dengan segera membukakan semua riwayat hidupnya. Memang ini mungkin menarik, tetapi biasanya tidak membantu komunikasi. Sebaliknya, harus ada kesediaan untuk membuka diri mengungkapkan informasi yang biasanya disembunyikan, asalkan pengungkapan diri ini patut dan wajar. Aspek kedua mengacu pada kesediaan komunikator untuk bereaksi secara jujur terhadap stimulus yang datang. Orang yang diam, tidak kritis, dan tidak tanggap pada umumnya merupakan komunikan yang menjemukan. Bila ingin komunikasi bereaksi terhadap apa yang komunikator ucapkan, komunikator dapat memperlihatkan keterbukaan dengan cara bereaksi secara spontan terhadap orang lain.

Aspek ketiga menyangkut kepemilikan perasaan dan pikiran dimana komunikator mengakui bahwa perasaan dan pikiran yang diungkapkannya adalah miliknya dan ia bertanggung jawab atasnya.

b) **Empati (*empathy*)**

Empati adalah kemampuan seseorang untuk mengetahui apa yang sedang dialami orang lain pada suatu saat tertentu, dari sudut pandang orang lain itu, melalui kacamata orang lain itu. Berbeda dengan simpati yang artinya adalah merasakan bagi orang lain. Orang yang berempati mampu memahami motivasi dan pengalaman orang lain, perasaan dan sikap mereka, serta harapan dan keinginan mereka untuk masa mendatang sehingga dapat mengkomunikasikan empati, baik secara verbal maupun non-verbal.

c) **Dukungan (*supportiveness*)**

Situasi yang terbuka untuk mendukung komunikasi berlangsung efektif. Hubungan interpersonal yang efektif adalah hubungan dimana terdapat sikap mendukung. Individu memperlihatkan sikap mendukung dengan bersikap deskriptif bukan evaluatif, spontan bukan strategik.

d) **Rasa Positif (*positiveness*)**

Seseorang harus memiliki perasaan positif terhadap dirinya, mendorong orang lain lebih aktif berpartisipasi, dan menciptakan situasi komunikasi kondusif untuk interaksi yang efektif.

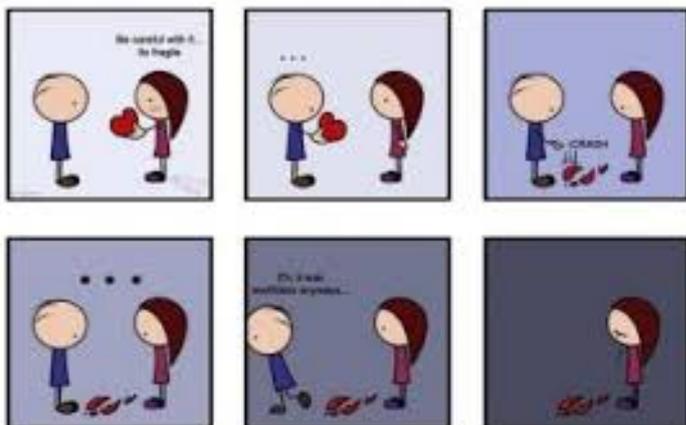
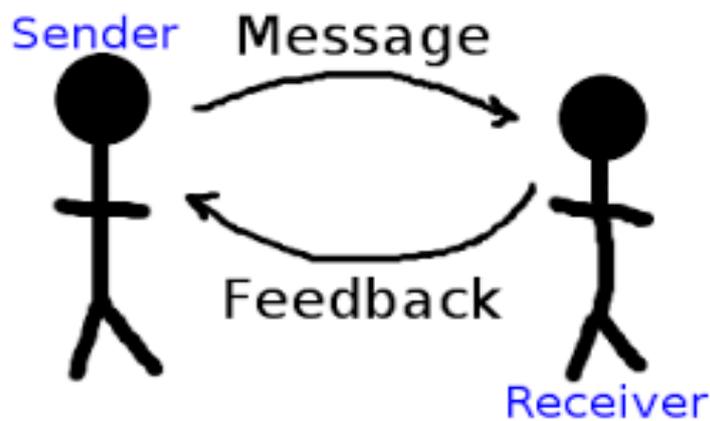
e) **Kesetaraan (*equality*)**

Komunikasi antarpribadi akan lebih efektif bila suasananya setara. Artinya, ada pengakuan secara diam-diam bahwa kedua belah pihak menghargai, berguna, dan mempunyai sesuatu yang penting untuk disumbangkan. Kesetaraan meminta kita untuk memberikan penghargaan positif tak bersyarat kepada individu lain. (Liliweri, 1991: 13) Komunikasi antarpribadi sebenarnya merupakan suatu proses sosial dimana orang-orang yang terlibat di dalamnya saling mempengaruhi. Proses saling mempengaruhi ini merupakan suatu proses bersifat psikologis dan karenanya juga merupakan permulaan dari ikatan psikologis antarmanusia yang memiliki suatu pribadi.

4. Model komunikasi

Model komunikasi antarpribadi (interpersonal communication) dikemukakan oleh Dean c. Barnlund. Model ini pada dasarnya kelanjutan dari komunikasi intrapribadi (interpersonal communication). Unsur tambahan didalam proses komunikasi antarpribadi adalah pesan dan isyarat perilaku verbal. Pola dan bentuk komunikasi yang berlangsung antara dua orang atau lebih sangat dipengaruhi oleh hasil komunikasi intrapribadi masing-masing pelaku komunikasi.

Komunikasi antarpribadi merupakan pertemuan dua, tiga, mungkin empat orang yang terjadi secara spontan. Agar lebih jelas, berikut ini model komunikasi antarpribadi dalam gambar



Komunikasi antarpribadi pada hakikatnya adalah suatu proses atau transaksi dan interaksi. Transaksi mengenai gagasan ide, pesan, symbol, informasi atau message. Sedangkan istilah interaksi mengesankan adanya suatu tindakan yang berbalaskan.

5. Bentuk Komunikasi Antarpribadi

Ada beberapa bentuk komunikasi antarpribadi yang bisa dilakukan dalam melakukan proses komunikasi antarpribadi Diantaranya :

1. Dialog

Dialog berasal dari kata Yunani yaitu dia yang artinya antara bersama. Sedangkan legein artinya berbicara, menukar percakapan yang memiliki maksud untuk saling mengerti, memahami, dan mampu menetapkan kedamaian dalam bekerjasama untuk memenuhi kebutuhannya.

Dialog yang dilakukan dengan baik akan membuahkan hasil yang banyak, baik pada tingkat pribadi, yang dapat meningkatkan sikap saling memahami dan menerima serta mengembangkan kebersamaan dan hidup yang damai serta saling menghormati

2. Sharing

Sharing merupakan bertukar pendapat, berbagi pengalaman, merupakan pembicaraan antara dua orang atau lebih, dimana pelaku komunikasi saling menyampaikan apa yang pernah dialaminya dan hal itu menjadi bahan pembicaraannya. Dan berakibat saling tukar pengalaman.

Dengan bentuk sharing dalam komunikasi antarpribadi dapat memanfaatkan untuk memperkaya pengalaman diri dengan berbagai masukan yang bisa diambil.

3. Wawancara

Dalam komunikasi wawancara merupakan bentuk komunikasi yang bertujuan mencapai sesuatu. Pihak yang mengikuti komunikasi dalam bentuk wawancara ini saling berperan aktif dalam penukaran informasi. Dalam wawancara berlangsung baik yang mewawancarai atau yang diwawancarai, keduanya terlibat dalam proses komunikasi dengan saling berbicara, mendengar dan menjawab

4. Konseling

Bentuk komunikasi antarpribadi yang satu ini lebih banyak di pergunakan diduni pendidikan, perusahaan untuk masyarakat. Bentuk ini biasanya digunakan digunakan untuk menjernihkan masalah orang yang meminta bantuan (counselee) dengan mendampingi dalam mlihat masalahmemutuskan masalah, menemukan cara-cara memecahkan masalah yang tepa untuk pelaksanaan keputusan tersebut.

5. Peranan Komunikasi Antar Pribadi

Johnson menunjukkan beberapa peranan yang disumbangkan oleh komunikasi antarpribadi dalam rangka menciptakan kebahagiaan hidup manusia, yakni:Komunikasi antarpribadi membantu perkembangan intelektual dan sosial kita. Perkembangan kita sejak masa bayi sampai masa dewasa mengikuti pola semakin meluasnya ketergantungan kita pada orang lain. Diawali dengan ketergantungan atau komunikasi yang intensif dengan ibu pada masa bayi, lingkaran ketergantungan atau komunikasi itu menjadi semakin luas dengan bertambahnya usia kita. Bersamaan proses itu, perkembangan intelektual dan sosial kita sangat ditentukan oleh kualitas komunikasi kita dengan orang lain.

Identitas atau jati diri kita terbentuk dalam dan lewat komunikasi dengan orang lain. Selama berkomunikasi dengan orang lain, secara sadar maupun tidak sadar kita mengamati, memperhatikan dan mencatat dalam hati semua tanggapan yang diberikan oleh orang lain terhadap diri kita. Kita menjadi tahu bagaimana pandangan orang lain itu

tentang diri kita. Berkat pertolongan komunikasi dengan orang lain kita dapat menemukan diri, yaitu mengetahui siapa diri kita sebenarnya.

Dalam rangka memahami realitas di sekeliling kita serta menguji kebenaran kesan-kesan dan pengertian yang kita miliki tentang dunia di sekitar kita, kita perlu membandingkannya dengan kesan-kesan dan pengertian orang lain dan realitas yang sama. Tentu saja perbandingan sosial semacam itu hanya dapat kita lakukan lewat komunikasi dengan orang lain.

Kesehatan mental kita sebagian besar juga ditentukan oleh kualitas komunikasi atau hubungan kita dengan orang lain, terlebih orang-orang yang merupakan tokoh-tokoh signifikan (*significant figures*) dalam hidup kita. Bila hubungan kita dengan orang lain diliputi berbagai masalah, maka tentu kita akan menderita, merasa sedih, cemas, frustrasi. Bila kemudian kita menarik diri dan menghindar dari orang lain, maka rasa sepi dan terasing yang mungkin kita alami pun tentu akan menimbulkan penderitaan, bukan hanya penderitaan emosional atau batin, bahkan mungkin juga penderitaan fisik. (Supratiknya, 2003: 9-10)

6. Sifat-Sifat Dari Komunikasi Antar Pribadi

Ada tujuh sifat yang menunjukkan bahwa suatu komunikasi antara dua orang merupakan komunikasi antarpribadi. Sifat-sifat komunikasi antarpribadi itu adalah:

- Komunikasi antarpribadi melibatkan di dalamnya perilaku verbal dan nonverbal
- Komunikasi antarpribadi melibatkan pernyataan atau ungkapan yang spontan
- Komunikasi antarpribadi tidaklah statis melainkan dinamis
- Komunikasi antarpribadi melibatkan umpan balik pribadi, hubungan interaksi dan koherensi (pernyataan yang satu harus berkaitan dengan yang lain sebelumnya)
- Komunikasi antarpribadi dipandu oleh tata aturan yang bersifat intrinsik dan ekstrinsik

- Komunikasi antarpribadi merupakan suatu kegiatan dan tindakan
- Komunikasi antarpribadi melibatkan di dalamnya bidang persuasif

7. Keampuhan Dari Komunikasi Antar Pribadi

Dibandingkan dengan bentuk-bentuk komunikasi lainnya, komunikasi antarpribadi dinilai paling ampuh dalam kegiatan mengubah sikap, kepercayaan, opini, dan perilaku komunikan. Alasannya adalah komunikasi antarpribadi umumnya berlangsung secara tatap muka (*face-to-face*). Oleh karena itu individu (komunikator) dengan individu (komunikan) saling bertatap muka, maka terjadilah kontak pribadi (*personal contact*); pribadi komunikator menyentuh pribadi komunikan. Ketika komunikator menyampaikan pesan, umpan balik berlangsung seketika (*immediate feedback*); komunikator mengetahui pada saat itu tanggapan komunikan terhadap pesan, ekspresi wajah, dan gaya bicara komunikator. Apabila umpan baliknya positif, artinya tanggapan komunikan menyenangkan komunikator, sehingga komunikator mempertahankan gaya komunikasinya; sebaliknya jika tanggapan komunikan negatif, komunikator harus mengubah gaya komunikasinya sampai berhasil. Oleh karena keampuhan dalam mengubah sikap, kepercayaan, opini, dan perilaku komunikan itulah maka bentuk komunikasi antarpribadi acapkali dipergunakan untuk melancarkan komunikasi persuasif (*persuasive communication*) yakni suatu teknik komunikasi secara psikologis manusiawi yang sifatnya halus, luwes berupa ajakan, bujukan atau rayuan. (Effendy, 2003:61)

8. Fungsi Dari Komunikasi Antar Pribadi

Adapun fungsi komunikasi antarpribadi ialah berusaha meningkatkan hubungan insan (*human relations*), menghindari dan mengatasi konflik-konflik pribadi, mengurangi ketidakpastian sesuatu, serta berbagi pengetahuan dan pengalaman dengan orang lain.

Melalui komunikasi antarpribadi, individu dapat berusaha membina hubungan yang baik dengan individu lainnya, sehingga menghindari dan mengatasi terjadinya konflik-konflik di antara individu-individu tersebut. (Cangara, 2005:56)

Berikut ada beberapa prinsip yang perlu diperhatikan dalam komunikasi yang efektif:

1. Harus diingat bahwa komunikasi adalah suatu proses. Komunikasi adalah sebuah proses karena merupakan kegiatan yang terus-menerus dalam sebuah proses. Jadi dalam proses tersebut ada yang mempengaruhi dan ada pula yang dipengaruhi.
2. Komunikasi adalah sebuah sistem. Bahwa komunikasi merupakan sebuah sistem terdiri dari beberapa sub sistem. Ada komunikator dan ada komunikan dan ada saluran, ada media komunikasi. Manakala satu sub sistem terganggu akan yang lain juga terganggu.
3. Bahwa komunikasi bersifat transaksi dan komunikasi. Yang dimaksud dengan interaksi adalah saling bertukar pesan. Seseorang berbicara dan yang mendengar pembicaraan itu memberikan reaksi atau komentar atas pesan yang disampaikan. Komunikasi itu sering berubah atau berlanjut menjadi transaksi yaitu melakukan perjanjian.

9. Gaya kepemimpinan

Gaya kepemimpinan pada dasarnya merupakan suatu cara bagaimana seorang pemimpin mempengaruhi, mengarahkan, memotivasi dan mengendalikan bawahan dengan cara tertentu sehingga dapat menyelesaikan tugas pekerjaannya secara efektif dan efisien (gaya) kepemimpinan mempengaruhi sikap dan perilaku bawahannya kepemimpinan terjadi karena ada interaksi manajer, bawahan, lingkungan/situasi

Teori x dan y douglas mc gregor : didasarkan pada asumsi tentang para karyawan dan bagaimana memotivasi.

Empat gaya kepemimpinan ludlow dan paton:

1. Pengarahan
2. Pembekalan
3. Dukungan
4. Pendelegasian

Gaya kepemimpinan situasional

Dalam prakteknya gaya kepemimpinan yg diterapkan seorang manajer dapat saja berubah seiring dengan perubahan dinamika yg berkembang dalam diri para karyawan.

Harsey dan blancard ada 3 kemampuan atau ketrampilan dlm penerapan kepemimpinan situasional:

1. ketrampilan analitik
2. ketrampilan fleksibilitas
3. ketrampilan komunikasi

Kepemimpinan inti

Dalam suatu lingkungan kerja gaya kepemimpinan tidak sama seorang manajer harus dapat memahami dengan baik dan tepat lingkungan kerja yang ada termasuk memahami karakter bawahan.

Hellriegel dan slocum : Seorang manajer yg baik harus memiliki 5 kemampuan yg disebut keahlian kepemimpinan inti:

1. Pemberdayaan.
2. Intuisi
3. Pemahaman diri

4. Visi

5. Kesesuaian nilai

Kelebihan dan Kelemahan Komunikasi Interpersonal

Dapat kita daftar beberapa kelebihan komunikasi antar pribadi dibandingkan dengan bentuk komunikasi lainnya, terutama dalam hal efektivitasnya dalam mengubah perilaku, sikap, opini, dan perilaku komunikasi. Antara lain komunikasi berlangsung secara tatap muka, terjadi kontak pribadi (personal contact)

Pesan Pribadi diketahui dan melihat langsung melalui kesatuan, antara suara dan cara menyampaikannya, dari pandangan matanya, gaya bicaranya, dan lain- lain dengan bertatap mata, kita juga mengetahui bagaimana reaksi lawan bicara kita, dengan segera kita akan mengubah gaya komunikasi kita jika reaksinya jelek .

Komunikasi ini lebih efektif untuk melancarkan ajakan (komunikasi persuasif). Bandingkan tindakan mengajak orang lain untuk membeli melalui iklan dengan mendatangi langsung ke rumahnya seperti dilakukan oleh para sales yang mendatangi dari rumah ke rumah untuk menjajakan dagangannya.

Kekuatan komunikasi interpersonal terkait dengan apa yang disebut oleh Littlejohn sebagai “jalinan hubungan” (relationship) konsep ini di definisikan sebagai seperangkat harapan yang ada pada partisipan yang dengan itu mereka menunjukkan perilaku tertentu di dalam berkomunikasi. (jalinan hubungan” antarindividu hampir selalu melatar belkangi pola pola interaksi di antara partisipan dalam komunikasi antarpribadi.

Sejumlah asumsi lain mengenai “jalinan hubungan” menurut Littlejohn, antara lain.

- Jalinan hubungan senantiasa terkait dengan komunikasi dan tidak mungkin dapat dipisahkan

- Sifat jalinan hubungan di tentukan oleh komunikasi yang berlangsung di antara individu partisipan
- Jalinan hubungan biasanya di definisikan secara lebih implisit (tidak atau kurang eksplisit) dan
- Jalinan hubungan bersifat dinamis

TEORI ANTARPRIBADI & CONTOH

1. Teori Kebutuhan Hubungan Interpersonal

William Schutz (1958) mengatakan bahwa setiap manusia memiliki tiga kebutuhan antarpribadi yang disebut dengan inklusif kontrol dan afeksi. Dasar teori ini adalah bahwa manusia pasti membutuhkan orang lain sebagai makhluk sosial.

Teori ini menjelaskan tentang adanya hubungan yang terjadi antar individu yang harus menghadirkan sesuatu dalam kondisi tertentu agar dapat menghasilkan sesuatu yang menyenangkan. Kebutuhan hubungan interpersonal pun terdapat tiga macam di antaranya:

A. Kebutuhan untuk Inklusi

Kebutuhan ini untuk mengadakan atau mempertahankan komunikasi yang memuaskan. Kebutuhan ini berupa kepuasan dalam individu ketika berkomunikasi. Dalam kebutuhan ini pun terdapat beberapa tipe di antaranya

- Tipe sosial yang puas secara ideal.
- Tipe undersosial yang selalu menghindari dari suatu keramaian.
- Tipe Oversosial yang selalu ingin bergabung dengan suatu kelompok.

B. Kebutuhan untuk Kontrol

Dalam kebutuhan ini terdapat suatu penguasaan dalam berkomunikasi seperti mempengaruhi, mendominasi, memimpin dan mengatur. Itu adalah kontrol positif. Sedangkan kontrol negatif adalah untuk memberontak, mengikut, dan menurut saja. Ada beberapa tipe dalam kebutuhan kontrol di antaranya:

- Abdicrat yang cenderung merendahkan diri individu lain.
- Authocrat yang cenderung mendominasi komunikasi orang lain.
- Democrat yang mampu memberikan perintah dan diperintah.
- Patologis yang tidak mampu menerima kontrol dari orang lain.

C. Kebutuhan untuk Afeksi

Kebutuhan ini berhubungan dengan cinta dan kasih sayang yang melibatkan emosi dan perasaan. Dalam afeksi positif adalah cinta, intim, persahabatan sedangkan afeksi negatif adalah kebencian, dingin, dan jarak emosional. Beberapa tipe afeksi di antaranya:

- Ideal yang memenuhi kebutuhan.
- Underpersonal yang selalu menghindar dari individu lain.
- Overpersonal yang terlalu erat dalam berhubungan.
- Patologis yang sukar untuk berhubungan.

<https://pakarkomunikasi.com/teori-teori-komunikasi-antar-pribadi>

2. Teori Inokulasi

Teori inokulasi adalah salah satu pendekatan dalam persuasi yang bertujuan agar orang-orang resisten terhadap argumen persuasif yang dilakukan oleh orang lain. Teori inokulasi pertama kali dikembangkan oleh **William J. McGuire** di awal tahun 1960an berdasarkan temuan kelompok Yale mengenai pesan persuasi yang menghadirkan dua sisi argumen ketika menyangkal sisi yang berlawanan. Teori ini merupakan model untuk membangun resistensi terhadap persuasi dengan cara menerpa orang-orang dengan argumen yang melawan keyakinan mereka dan memberikan mereka argumen untuk menangkai serangan. Teori inokulasi merupakan sebuah strategi untuk melindungi sikap agar tidak terjadi perubahan. Atau dengan kata lain untuk memberikan perlawanan terhadap pengaruh sikap, apakah pengaruh tersebut berupa serangan langsung atau tekanan yang berkelanjutan. Menurut teori inokulasi, kemampuan untuk menolak persuasi ditentukan oleh keterampilan individu untuk membantah argumen yang berlawanan dengan keyakinannya. Keterampilan ini diasumsikan bergantung pada dua faktor, yaitu motivasi dan praktik.

Sejarah

Gagasan atau ide mengenai inokulasi sejatinya berasal dari berbagai penelitian persuasi sebelumnya yang dilakukan selama tahun 1950an. Penelitian tersebut sebagian besar mempelajari sisi pesan persuasi yaitu pesan persuasi satu sisi dan pesan persuasi dua sisi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dengan menyediakan dua sisi dari sebuah isu atau permasalahan terlihat menciptakan resistensi yang lebih besar terhadap argumen terakhir. Sepuluh tahun kemudian, William McGuire dan kawan-kawan mencoba untuk menjelaskan fenomena tersebut dengan mulai menggali berbagai macam cara dimana pesan-pesan persuasi mungkin menginokulasi penerima pesan untuk melawan serangan terhadap keyakinan penerima pesan.

Tahun 1964, McGuire mengenalkan teori inokulasi yang menyatakan bahwa penerima pesan persuasif menjadi resisten terhadap serangan sikap dengan cara yang sama seperti tubuh yang diimunisasi dari serangan virus. Dosis virus yang lemah akan mengaktifkan sistem kekebalan tubuh. Demikian pula, tantangan terhadap sikap, kepercayaan, dan perilaku membuat mereka lebih resisten terhadap perubahan jika paparan terhadap taksiran diberikan dalam bentuk lemah dan kecil. Teori ini relevan karena keyakinan yang tak tertandingi dapat diombang-ambingkan jika pemegangnya tidak terbiasa mempertahankannya. Dosis yang lemah dari sebuah argumen balasan akan menyebabkan kepercayaan menjadi lebih resisten. Di bidang medis, pendekatan ini lebih efektif daripada pengobatan suportif dalam menghasilkan resistensi. Di bidang persuasi, menyajikan argumen yang mendukung kepercayaan kurang efektif dibandingkan membiarkan si penerima pesan mendapat serangan lemah terhadap kepercayaan.

Konsep dan Analogi

Agar dapat memahami konsep teori inokulasi, McGuire menggunakan analogi konsep suntikan atau vaksinasi. Menurut McGuire, dalam vaksinasi yang normal, virus yang telah dilemahkan kemudian disuntikkan kepada individu dalam rangka untuk membangun resistensi terhadap penyakit. Mekanisme yang sama dapat digunakan untuk menginokulasi individu dari serangan terhadap keyakinan yang dimiliki.

Berdasarkan teori inokulasi, argumen berlawanan dengan dosis yang lebih kecil atau argumen yang lebih lemah disebut dengan pesan inokulasi yang diberikan kepada setiap individu. Masing-masing individu yang telah terpapar oleh argumen yang lebih lemah kemudian membangun sistem pertahanan yang membantu mereka mempertahankan keyakinannya dan tidak mengubah sikap mereka ketika mereka dikonfrontir dengan argumen yang jauh lebih kuat.

Elemen

Penelitian yang dilakukan oleh McGuire di tahun 1960an membuktikan keberhasilan inokulasi dengan sangat meyakinkan. Penelitian terkait indikasi keberhasilan inokulasi juga dilakukan oleh Michael W. Pfau. Menurut Michael Pfau, teori inokulasi terdiri dari dua elemen dasar, yaitu *threat* dan *refutational preemption*.

- ***Threat***

Threat dalam teori inokulasi mengacu pada peringatan akan kemungkinan serangan terhadap sikap dan kepercayaan seseorang. Orang tersebut sadar akan kerentanannya terhadap serangan persuasif. Persepsi bahwa ada ancaman yang akan terjadi secara psikologis memotivasi seseorang untuk mempertahankan keyakinan dan sikapnya.

- ***Refutational preemption***

Target potensial untuk serangan persuasi seharusnya tidak hanya diperingatkan tapi pesan inokulasi juga harus mendahului tindakan balasan yang mungkin terjadi. Sambil menyiapkan pesan inokulasi, argumen yang akan diajukan pihak lain harus diantisipasi dan cara melawannya juga harus dipersiapkan.

<https://pakarkomunikasi.com/teori-inokulasi>

3. Teori Social Exchange

Teori ini merupakan salah satu teori dalam bidang komunikasi yang biasanya disebut sebagai pertukaran sosial. Monge dan Contractor (2003) mengemukakan bahwa orang

menghitung nilai keseluruhan dari sebuah hubungan dengan mengurangi pengorbanannya dari penghargaan yang diterima.

Teori ini dikembangkan oleh ahli psikolog **John Thibaut** dan **Harlod Kelley** (1959), dan beberapa orang sosiolog yang bernama **George Homans** (1961), **Richard Emerson** (1962), dan **Peter Blau** (1964).

Teori ini memiliki hubungan dengan pertukaran orang lain yang dapat menghasilkan sesuatu. Komunikasi akan terjadi ketika adanya lingkungan dan sikap individu yang saling berhubungan. Di lingkungan masyarakat, pastinya kita akan menemui berbagai orang dengan sikap yang berbeda-beda yang saling terkait dan berhubungan. Koneksi ini terdapat unsur imbalan, pengorbanan seperti biaya, dan keuntungan yaitu profit.

Imbalan akan didapatkan melalui pengorbanan, dan keuntungan merupakan hasil dari pengorbanan dikurangi imbalan. Seperti halnya contoh rumus berikut:

$$C = A - B$$

Keterangan:

A = Pengorbanan

B = Imbalan

C = Keuntungan

Sehingga, dapat dikatakan bahwa komunikasi dengan teori *social exchange* ini memerlukan setidaknya minimal dua individu yang memperhitungkan keuntungan dan kerugian. Jika keuntungan bernilai minus, maka dianggap rugi.

Hal ini dapat terjadi di kalangan seperti tempat kerja, percintaan, persahabatan jika mereka memiliki waktu yang lama dalam hal tersebut, maka dianggap untung dalam komunikasinya. Sehingga, sikap individu akan muncul dan berubah ketika menggunakan teori ini.

<https://pakarkomunikasi.com/teori-teori-komunikasi-antar-pribadi>

4. Teori Penetrasi Sosial

Teori ini juga disebut sebagai *social penetration theory*. Salah satu teori komunikasi antar pribadi ini termasuk salah satu teori pengembangan hubungan atau *relationship development theory*. Irwin Altman dan Damas Taylor adalah pengembang teori ini. Altman dan Taylor mengungkapkan secara rinci terkait peran dari pengungkapan diri, keakraban, dan komunikasi dalam pengembangan hubungan antarpribadi.

Kemudian, teori ini cenderung fokus pada pengembangan hubungan, terutama berkaitan dengan perilaku antarpribadi saat terjadinya interaksi sosial dan beberapa proses kognitif internal mulai dari mendahului, menyertai, dan mengikuti pembentukan hubungan. Proses penetrasi sosial terjadi secara bertahap dan teratur dari sifatnya di permukaan ke tingkat yang akrab mengenai pertukaran. Hal ini berfungsi efektif untuk mengetahui hasil yang akurat.

Menurut teori penetrasi sosial, prinsip utama bagi komunikasi pada pertemuan pertama adalah norma resiprositas. Norma ini menilai bahwa individu memiliki kewajiban untuk mengembalikan pengungkapan pihak lain yang diterima. Kemudian, menurut teori ini

juga, Secara langsung akan mengenali diri orang lain dengan cara “masuk ke dalam” (*penetrating*) diri orang yang bersangkutan. Hal ini bertujuan untuk mengetahui beberapa informasi terkait diri orang lain.

Altman dan Taylor mengajukan empat tahap perkembangan hubungan antar individu yaitu:

1. Tahap orientasi : Komunikasi yang terjadi pada tahap ini bersifat tidak pribadi. Keduanya sudah merasa cukup mendapat pesan balik, kemudian mereka akan melanjutkan ke tahap selanjutnya.

2. Tahap pertukaran efek eksploratif: Tahap munculnya keterbukaan yang lebih dalam karena telah timbul rasa percaya dan merasa cocok satu sama lain.

3. Tahap pertukaran efek: Perasaan kritis dan evaluatif mulai muncul pada tingkat yang lebih tinggi dan dalam.

4. Tahap pertukaran stabil: Adanya keintiman, masing-masing individu merasa memiliki komunikasi yang efektif dengan sangat baik satu sama lain.

<https://pakarkomunikasi.com/teori-teori-komunikasi-antar-pribadi>

5. Teori Saling Melengkapi (Complementary)

Theodore Reik, berpendapat bahwa kita jatuh cinta kepada orang yang memiliki karakteristik yang tidak kita miliki dan bahwa sebenarnya kita merasa iri. Orang tertarik kepada orang lain yang tidak serupa hanya dalam situasi-situasi tertentu., Sebagai contoh, mahasiswa yang patuh dapat sangat cocok dengan seorang dosen yang agresif, tetapi mahasiswa ini tidak bias hidup cocok dengan istri atau suami yang agresif. Istri yang

dominant mungkin cocok dengan suami yang penurut tetapi mungkin tidak cocok untuk beraul dengan teman yang penurut.

Teori ini meramalkan bahwa orang akan tertarik kepada mereka yang tidak serupa dengannya (artinya, tidak dogmatis).

<https://fryzz.wordpress.com/2011/07/05/teori-komunikasi-antar-pribadi/>

6. Teori Dialektika Relasional

Teori Dialektika Relasional adalah salah satu teori komunikasi antar pribadi yang memiliki sifat berbeda dibanding teori lainnya. Dalam teori ini, Orang-orang yang membangun relasi kemudian melakukan komunikasi antarpribadi, dalam hatinya mengalami tarikan konflik.

Kemudian, tarikan konflik itulah yang menjadi penyebab dari relasi menjadi selalu ada dalam kondisi cair. Kondisi ini kemudian dikenal sebagai ketegangan dialektis. Orang yang melakukan interaksi merasa terombang – ambing di antara dua kutub relasi. Dua kutub tersebut adalah diantara harmonis dan konflik ataupun juga antara keakraban dan bermusuhan.

Selain itu, teori ini menilai hubungan komunikasi sebagai kemajuan dengan pergerakan yang melaju konstan. Komunikator yang terlibat dalam komunikasi akan

merasakan selalu ada dorongan dan tarikan dari rasa ingin dari masing-masing individu yang bertolak belakang.

<https://pakarkomunikasi.com/teori-teori-komunikasi-antar-pribadi>

7. Teori Process View.

Agak berbeda dengan teori sebelumnya, Steve Duck (1985) menganggap bahwa kualitas dan sifat hubungan dapat diperkirakan hanya dengan mengetahui atribut masing-masing sebagai individu dan kombinasi antara atribut-atribut tadi. Sebagai contoh, seorang ibu yang langsung menanggapi anaknya yang menangis akan membentuk hubungan ibu-anak yang berbeda dengan ibu lain yang menunggu sekian lama sebelum menanggapi anaknya yang menangis. Meskipun demikian mengetahui atribut masing-masing hanyalah salah satu aspek yang mempengaruhi hubungan. Untuk mengenali tahap (kualitas hubungan) yang terjadi kita dapat melihatnya dari bagaimana saling menanggapi. Lebih jauh Duck mengungkapkan bahwa hubungan tidak selalu berkembang dalam bentuk linear dan berjalan mulus, dan bahwa orang tidak selalu aktif mencari informasi mengenai partnernya, biasanya malahan informasi tersebut didapat secara kebetulan dan bukan sengaja dicari. Bagi Duck tidak semua hubungan akrab, tidak semua hubungan berkembang, dan hubungan dapat sekaligus stabil dan memuaskan.

<https://fryzz.wordpress.com/2011/07/05/teori-komunikasi-antar-pribadi/>

8. Teori self disclosure

Disclosure dan understanding merupakan tema penting dalam teori komunikasi pada tahun '60 dan '70-an. Sebagian besar sebagai konsekuensi aliran humanistik dalam psikologi, sebuah ideologi "honest communication" muncul, dan beberapa dari pemikiran kita tentang

apa yang membuat komunikasi interpersonal itu baik dipengaruhi oleh gerakan ini. Didorong oleh karya Carl Rogers, disebut Third Force begitu dalam psikologi menyatakan bahwa tujuan komunikasi adalah meneliti pemahaman diri dan orang lain dan bahwa pengertian hanya dapat terjadi dengan komunikasi yang benar.

Menurut psikologi humanistik, pemahaman interpersonal terjadi melalui self-disclosure, feedback, dan sensitivitas untuk mengenal / mengetahui orang lain. Misunderstanding dan ketidakpuasan dalam hubungan diawali oleh ketidakjujuran, kurangnya kesamaan antara tindakan seseorang dengan perasaannya, miskin feedback, serta self disclosure yang ditahan.

Banyak riset pengenalan diri muncul dari gerakan humanistik ini. Seorang teoritis yang menggali proses self-disclosure ini adalah Sidney Jourard. Uraianya bagi kemanusiaan sifatnya terbuka dan transparan. Transparansi berarti membiarkan dunia untuk mengenal dirinya secara bebas dan pengenalan diri seseorang pada orang lain. Hubungan interpersonal yang ideal menyuruh orang agar membiarkan orang lain mengalami mereka sepenuhnya dan membuka untuk mengalami orang lain sepenuhnya.

Jourard mengembangkan gagasan ini setelah mengamati bahwa sakit mental cenderung tertutup bagi dunia. Dia menemukan bahwa mereka menjadi sehat ketika mereka bersedia mengenalkan dirinya pada ahli terapi. Kemudian, Jourard menyamakan kesakitan (sickness) dengan ketertutupan dan kesehatan dengan transparansi. Jourard melihat pertumbuhan – pergerakan orang menuju cara berperilaku yang baru- sebagai hasil langsung dari keterbukaan pada dunia. Orang yang sakit sifatnya tetap dan stagnan; pertumbuhan orang akan sampai pada posisi hidup baru. Selanjutnya, perubahan merupakan esensi dari pertumbuhan personal.

Personal growth melekat pada komunikasi interpersonal sebab dunia merupakan sosial yang sangat luas. Untuk menerima perubahan seseorang itu sendiri meminta kita untuk menetapkan bahwa kita juga diterima oleh orang lain. Pertumbuhan akan sulit jika orang-orang di sekitar kita tidak membuka untuk penerimaan kita sendiri.

Sekarang kita mengerti self-disclosure sebagai proses yang lebih kompleks daripada yang dilakukan pada tahun '60 dan '70-an. Sebagai contoh pemikiran terbaru atas subyek ini, Sandra Petronio meletakkan secara bersamaan serangkaian ide mengenai kompleksitas self-disclosure dalam relationship. Teori ini berdasar pada risetnya sendiri dan survey pada sejumlah banyak kajian lain dengan topik pengembangan hubungan dan disclosure. Dia menerapkan teori ini pada pasangan yang menikah khususnya, selain juga dapat diterapkan pada bermacam-macam; hubungan.

Menurut Petronio, individu terlibat dalam hubungan secara konstan menjadi bagian dalam proses pengaturan yang membatasi antara publik dan privat, antara perasaan dan pikiran yang mereka mau berbagi dengan sang patner dengan perasaan dan pikiran yang tidak mau mereka bagi. Permainan diantara kebutuhan untuk berbagi dan kebutuhan untuk melindungi diri ini sifatnya konstan dan mendorong pasangan untuk membicarakan dan mengkoordinasi batasan mereka. Kapan kita diketahui dan kapan tidak ? dan ketika pasangan memberitahukan informasi personal, bagaimana kita merespon ?

Ketika orang memberi tahu sesuatu, dia sedang membuat permintaan pada orang lain untuk meresponnya dengan sesuai. Demand / permintaan dan respond perlu dikoordinasi. Ketika kita memberi tahu sesuatu pada patner kita, dia dapat merespon dalam cara yang membantu kualitas hubungan dan kebahagiaan atau dalam cara yang tidak begitu.

Selanjutnya, pengaturan batasan memerlukan pertimbangan dan pikiran. Orang membuat keputusan mengenai bagaimana dan kapan untuk memberi tahu, dan mereka memutuskan

mengenai bagaimana merespon permintaan orang lain. Berbagai macam strategi langsung dan tidak langsung dapat diusahakan, dan problem yang berulang bagi pasangan yaitu mengkoordinasi jenis-jenis disclosure dan respon yang mereka gunakan. Contoh, ketika kita membuat disclosure yang langsung dan jelas, kita biasanya menginginkan respon yang juga langsung dan jelas, dan ketika kita membuat disclosure yang samar dan implisit, kita mungkin ingin diberi lebih banyak waktu untuk mendalami situasi, mungkin secara coba-coba, dengan partner kita.

Sejauh ini, semua teori yang dibahas menunjukkan bagaimana pentingnya informasi dalam penguatan hubungan. Kita kadang-kadang memantau informasi yang disediakan oleh orang lain dan memberi informasi mengenai diri kita sendiri.

<https://fryzz.wordpress.com/2011/07/05/teori-komunikasi-antar-pribadi/>

9. Teori disonansi kognitif

Teori Leon Festinger mengenai disonansi kognitif merupakan salah satu teori yang paling penting dalam sejarah psikologi sosial. Selama bertahun-tahun teori ini menghasilkan sejumlah riset dan mengisi aliran kritik, interpretasi, dan extrapolasi.

Festinger mengajarkan bahwa dua elemen kognitif termasuk sikap, persepsi, pengetahuan, dan perilaku. Tahap pertama yaitu posisi nol, atau irrelevant, kedua yaitu konsisten, atau consonant dan ketiga yaitu inkonsisten, atau dissonant. Disonansi terjadi ketika satu elemen tidak diharapkan mengikuti yang lain. Jika kita pikir merokok itu berbahaya bagi kesehatan, mereka tidak berharap kita merokok. Apa yang konsonan dan dissonan bagi seseorang tidak

bisa berlaku bagi orang lain. Jadi kita harus selalu menanyakan apa yang konsisten dan yang tidak konsisten dalam sistem psikologis orang itu sendiri.

Dua premis yang menolak aturan teori dissonansi. Pertama yaitu bahwa dissonansi menghasilkan ketegangan atau penekanan yang menekan individu agar berubah sehingga dissonansi berkurang. Kedua, ketika dissonansi hadir, individu tidak hanya berusaha menguranginya, melainkan juga akan menghindari situasi dimana dissonansi tambahan bisa dihasilkan.

Semakin besar dissonansi, semakin besar kebutuhan untuk menguranginya. Contoh, semakin perokok tidak konsisten dengan pengetahuannya mengenai efek negatif merokok, semakin besar dorongan untuk berhenti merokok. Dissonansi itu sendiri merupakan hasil dari dua variabel lain, kepentingan elemen kognitif dan sejumlah elemen yang terlibat dalam hubungan yang dissonan. Dengan kata lain, jika kita mempunyai beberapa hal yang tidak konsisten dan jika itu penting untuk kita, kita akan mengalami dissonansi yang lebih besar. Jika kesehatan tidak penting, pengetahuan bahwa merokok itu buruk bagi kesehatan kemungkinan tidak mempengaruhi perilaku perokok secara aktual.

Kebanyakan teori dan riset mengenai dissonansi kognitif disekitar situasi yang bervariasi dimana dissonansi sebenarnya dihasilkan. Ini memasukkan situasi seperti pembuatan keputusan, persetujuan yang terpaksa, inisiatif, dukungan sosial, dan usaha yang sungguh-sungguh.

Jumlah dissonansi sebuah pengalaman sebagai hasil keputusan bergantung pada empat variabel, pertama dan yang terpenting yaitu keputusan. Keputusan tertentu, yaitu seperti ketinggalan sarapan, mungkin tidak dan menghasilkan sedikit dissonansi, tetapi membeli mobil dapat menghasilkan banyak dissonansi.

Variabel kedua adalah sifat menarik alternatif yang dipilih. Hal lain yang mirip, bahwa semakin kurang atraktif alternatif pilihan, semakin besar dissonansi. Kita kemungkinan akan menderita lebih banyak dissonansi dari membeli mobil butut daripada mobil yang masih mulus.

Ketiga, semakin besar sifat atraktif yang diketahui dari alternatif yang dipilih, semakin terasa dissonansi. Jika kita berharap kita dapat menabung untuk pergi ke Eropa disamping membeli mobil, kita akan menderita dissonansi.

Keempat, semakin tinggi tingkat similaritas atau tumpang tindih diantara alternatif, semakin kurang dissonansi. Jika kita berdebat diantara dua mobil yang sama, membuat keputusan dengan bertujuan pada salah satu tidak akan menghasilkan banyak dissonansi, tetapi jika kita memutuskan antara membeli mobil dan pergike Eropa, kita akan memiliki banyak dissonansi.

Teori dissonansi juga membuat beberapa prediksi lain. Teori itu meramalkan, misalnya, bahwa semakin sulit inisiatif seseorang terhadap kelompok, semakin besar komitmen orang itu untuk berkembang. Semakin banyak dukungan sosial yang seseorang terima dari teman terhadap ide atau tindakan, semakin besar tekanan untuk percaya pada ide atau tindakan itu. Semakin besar jumlah usaha yang diterapkan dalam tugas, semakin orang akan merasionalisasi nilai tugas tersebut.

Sebenarnya teori disonansi kofnitif merupakan teori yang bersinggungan dengan psikologi. Namun, jika dikaitkan ke bidang komunikasi, disonansi kognitif ini merupakan suatu komunikasi yang berhubungan dengan perasaan ketidaknyamanan karena sikap, pemikiran, dan perilaku yang tidak baik atau tidak sesuai.

Istilah disonansi kognitif ini pertama kali dipopulerkan oleh seorang psikolog yang bernama Leon Festinger pada tahun 1950-an. Beberapa asumsi teori disonansi kognitif ini di antaranya:

1. Teori ini menekankan pada sifat dasar pada konsistensi dan stabilitas seseorang.
2. Adanya disonansi kognitif karena adanya ketidakkonsistensinya seseorang terhadap segi biologisnya.
3. Disonansi ini merupakan perasaan tidak suka yang menimbulkan tindakan kurang wajar.
4. Teori ini akan memberikan rangsangan disonansi untuk memotivasi seseorang keluar dari inkonsistensinya.

Contohnya seperti ada dua orang yang bernama Budi dan Anton. Ketika Budi hendak ngobrol dengan Anton, terlihat wajah Anton yang kecut alias tidak enak dipandang. Sepertinya Anton sedang malas bicara, sehingga Budi tidak jadi berbicara dengan Anton akibat dari disonansi Anton.

<https://fryzz.wordpress.com/2011/07/05/teori-komunikasi-antar-pribadi/>

<https://pakarkomunikasi.com/teori-teori-komunikasi-antar-pribadi>

10. Teori Penilaian Sosial

Teori ini fokus terhadap penilaian dari pesan yang diterima. Si penerima pesan dapat melakukan dua hal:

Mengkontraskan, kontras adalah distorsi perseptual. Kontras yang membawa menuju polarisasi ide. Contohnya adalah : “mengkontraskan antara pandangan kopi itu bermanfaat bagi kesehatan dan kopi itu merugikan kesehatan.”

Mengasimilasikan, asimilasi memiliki bertujuan untuk menunjukkan kekeliruan penilaian yang berlawanan.

Ada dua hal yang menjadi cakupan dalam teori Penilaian Sosial. Cakupan tersebut dapat digunakan untuk mempelajari pengaruh dari komunikasi antarpribadi. Kedua hal tersebut adalah:

1. Pembicaraan yang memiliki kredibilitas tinggi. Tipe pembicaraan ini mampu menyampaikan pesan yang langsung masuk ke dalam wilayah penerimaan dari pendengarnya.
2. Ambiguitas seringkali terjadi lebih baik apabila dibandingkan dengan kejelasan. Banyak ambiguitas komunikasi yang dipakai dalam dunia periklanan.

<https://pakarkomunikasi.com/teori-teori-komunikasi-antar-pribadi>

BAB III

PENUTUP

Kesimpulan

Komunikasi antar pribadi dapat didefinisikan sebagai proses hubungan yang tercipta, tumbuh dan berkembang antara individu yang satu (sebagai komunikator) dengan individu lain (sebagai komunikan) dengan gayanya sendiri menyampaikan pesan kepada yang lain (komunikan), sedangkan yang satu (komunikan) dengan gayanya sendiri menerima pesan dari sumber (komunikator). Dengan gaya, kedinamisan, kesadaran dan hubungan yang akrab dari masing-masing pihak maka komunikasi itu terus tumbuh dan berkembang hingga dicapai persepsi dan tujuan bersama. Dalam hal ini komunikasi antar pribadi lebih menekankan hubungan antar pribadi sehingga komunikasi antar pribadi yang terjadi menjadi lebih efektif.

DAFTAR PUSTAKA

<http://khasanatullidayati.blogspot.co.id/2014/08/v-behaviorurldefaultvmlo.html>

<http://mozaikbimbingankonselingii.blogspot.co.id/2013/04/komunikasi-antar-pribadi-makalah.html>

<https://dhiontabode.blogspot.com/2016/03/definisi-komunikasi-antar-pribadi.html>

Sari, A. Anditha april 2017, komunikasi antarpribadi, yogyakarta: deepublish

<https://pakarkomunikasi.com/teori-teori-komunikasi-antar-pribadi>

<https://pakarkomunikasi.com/teori-inokulasi>

<https://fryzz.wordpress.com/2011/07/05/teori-komunikasi-antar-pribadi/>

KOMUNIKASI ANTARPRIBADI

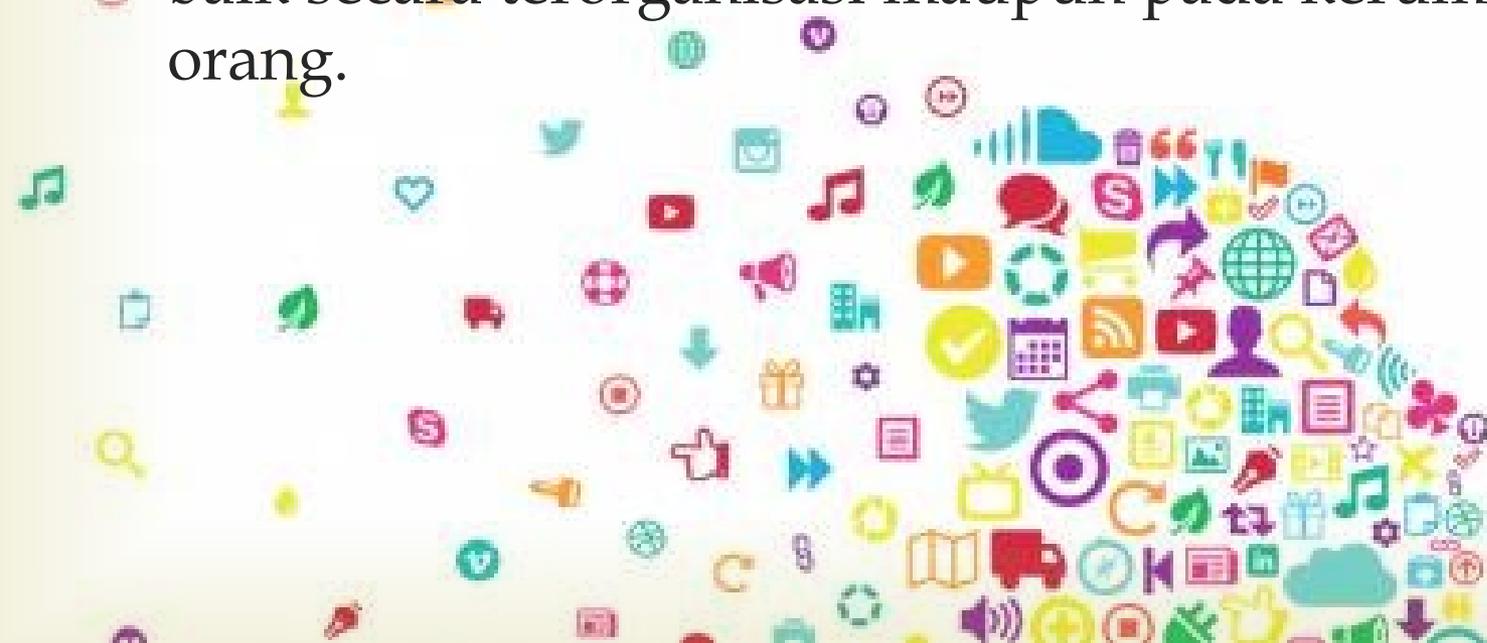
Disusun oleh :

1. Andre Irawan 191910017
2. Eci Meiliana 191910025
3. Nadiyah Oktaviani 191910023
4. Nursilawati 191910047
5. Vonny Ayu Elintiya 191910041
6. Yolanda Tri Salsa 191910026

Dosen : Dwi Maharani M.I.Kom

Komunikasi Antar Pribadi

Pengertian komunikasi antarpribadi (komunikasi interpersonal) adalah komunikasi yang berlangsung dalam situasi tatap muka antar dua orang atau lebih, baik secara terorganisasi maupun pada kerumunan orang.



Teori Komunikasi Antar Pribadi Menurut Para Ahli



1. Onong U. Effendy (Effendy, 1993 : 61).
2. Dean Barnulus (Liliweri, 1991:12).
3. De Vito (Liliweri, 1991 : 13)
4. Effendy (dalam alo liliweri, 1997)
5. Evert M Rogerst (dalam Alo Liliweri, 1997)
6. Reardon (dalam Alo Liliweri, 1997)
7. Hoveland (dalam Alo Liliweri, 1997)
8. Gode (dalam Alo Liliweri, 1997)
9. Chervey (dalam Alo Liliweri, 1997)
10. Tan (Liliweri, 1991: 12)

Ciri-Ciri Dari Komunikasi Antar Pribadi Yang Efektif

☞ Keterbukaan (*openness*)

Kemauan menanggapi dengan senang hati informasi yang diterima di dalam menghadapi hubungan antarpribadi

☞ Empati (*empathy*)

kemampuan seseorang untuk mengetahui apa yang sedang dialami orang lain pada suatu saat tertentu, dari sudut pandang orang lain itu, melalui kaca mata orang lain itu

☞ Dukungan (*supportiveness*)

Hubungan interpersonal yang efektif adalah hubungan dimana terdapat sikap mendukung. Individu memperlihatkan sikap mendukung dengan bersikap deskriptif bukan evaluatif, spontan bukan strategik.

☞ Rasa Positif (*positiveness*)

Seseorang harus memiliki perasaan positif terhadap dirinya, mendorong orang lain lebih aktif berpartisipasi, dan menciptakan situasi komunikasi kondusif untuk interaksi yang efektif.

☞ Kesetaraan (*equality*)

Kesetaraan meminta kita untuk memberikan penghargaan positif tak bersyarat kepada individu lain.

Bentuk Komunikasi Antarpribadi

1. Dialog

percakapan yang memiliki maksud untuk saling mengerti, memahami, dan mampu menetapkan kedamaian dalam bekerjasama untuk memenuhi kebutuhannya.

2. Sharing

bertukar pendapat, berbagi pengalaman, merupakan pembicaraan antara dua orang atau lebih

3. Wawancara

bentuk komunikasi yang bertujuan mencapai sesuatu. Pihak yang mengikuti komunikasi dalam bentuk wawancara ini saling berperan aktif dalam penukaran informasi.

4. Konseling

Bentuk komunikasi antarpribadi yang satu ini lebih banyak di pergunakan diduni pendidikan, perusahaan untuk masyarakat

Sifat-Sifat Dari Komunikasi Antar Pribadi

- Komunikasi antarpribadi melibatkan di dalamnya perilaku verbal dan nonverbal
- Komunikasi antarpribadi melibatkan pernyataan atau ungkapan yang spontan
- Komunikasi antarpribadi tidaklah statis melainkan dinamis
- Komunikasi antarpribadi melibatkan umpan balik pribadi, hubungan interaksi dan koherensi (pernyataan yang satu harus berkaitan dengan yang lain sebelumnya)



- Komunikasi antarpribadi dipandu oleh tata aturan yang bersifat intrinsik dan ekstrinsik
- Komunikasi antarpribadi merupakan suatu kegiatan dan tindakan
- Komunikasi antarpribadi melibatkan di dalamnya bidang persuasif



Fungsi Dari Komunikasi Antar Pribadi



fungsi komunikasi antarpribadi ialah berusaha meningkatkan hubungan insan (*human relations*), menghindari dan mengatasi konflik-konflik pribadi, mengurangi ketidakpastian sesuatu, serta berbagi pengetahuan dan pengalaman dengan orang lain. Melalui komunikasi antarpribadi, individu dapat berusaha membina hubungan yang baik dengan individu lainnya, sehingga menghindari dan mengatasi terjadinya konflik-konflik di antara individu-individu tersebut. (Cangara, 2005:56)^a

beberapa prinsip dalam komunikasi yang efektif:



- ✘ Harus diingat bahwa komunikasi adalah suatu proses
- ✘ Komunikasi adalah sebuah sistem
- ✘ Bahwa komunikasi bersifat transaksi dan komunikasi.

Pertanyaan



❧ Apakah komunikasi sangat penting bagi manusia?





Thanks you for attention

TUGAS



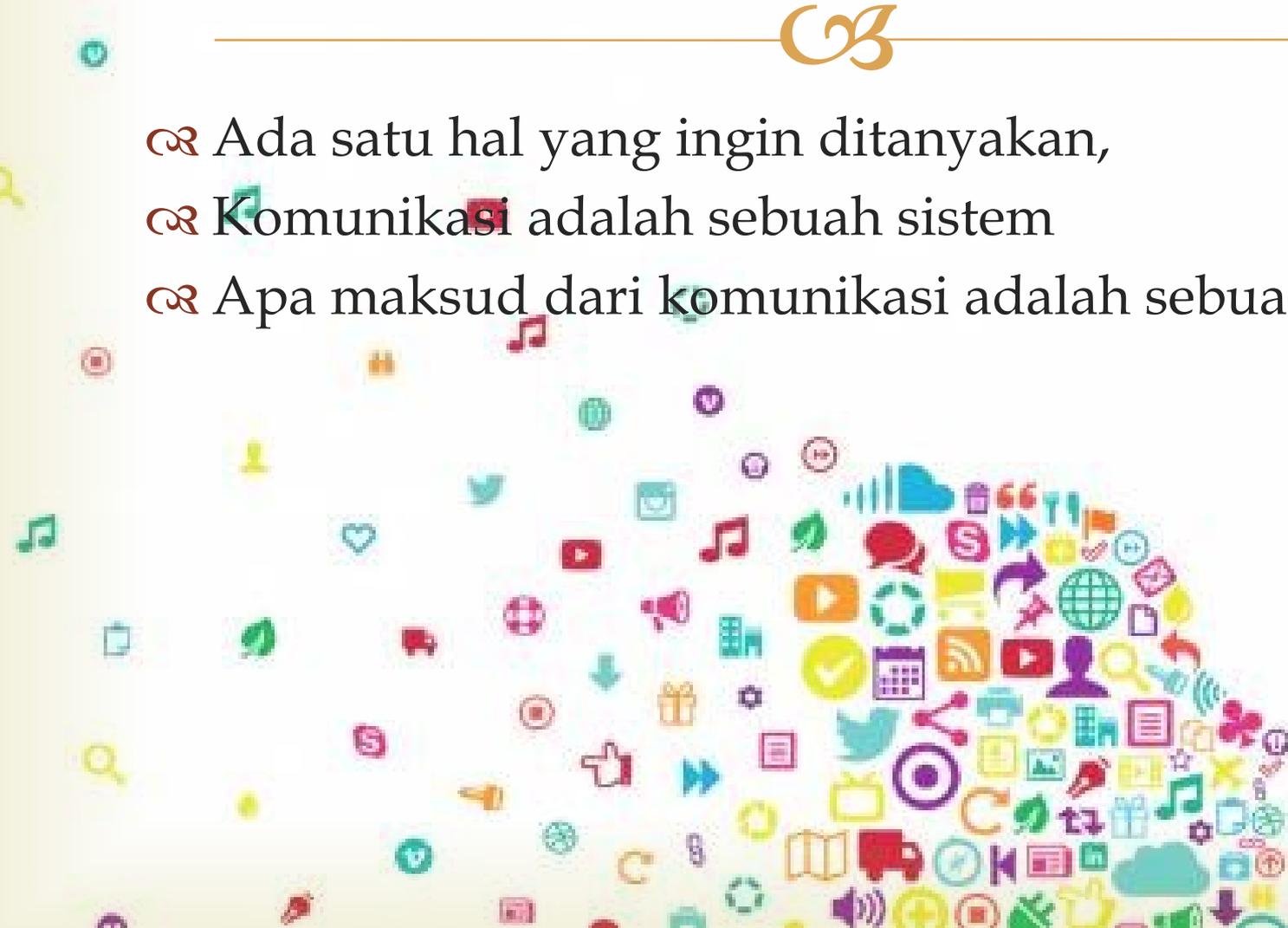
Silahkan di bahas materi Komunikasi Antar Pribadi yang telah di upload dan akan direspon oleh anggota kelompok 1!



pertanyaan



- ⌘ Ada satu hal yang ingin ditanyakan,
- ⌘ Komunikasi adalah sebuah sistem
- ⌘ Apa maksud dari komunikasi adalah sebuah sistem?



Nama : Resti Agustina

Nim :17191002P

Kelas : IK2A

Kelompok : 2

Saya ingin bertanya kepada kelompok 1 yaitu Kelompok Komunikasi Antarpribadi

Soal

1. Jelaskan keterampilan apa saja menurut anda yang harus dimiliki seseorang dalam kehidupan sehari-hari lalu apa hubungannya dengan komunikasi antar pribadi?