

TUGAS PERTEMUAN KE-3

tugas :

baca slide dan pelajari lalu

buatlah Resume dan upload

NAMA : ANTON WIJAYA SEJATI
NPM : 182910033
MATA KULIAH : KOMUNIKASI PERSUASI DAN STRATEGI NEGOSIASI

Teori negosiasi wajah atau face negotiation theory merupakan teori yang di usulkan oleh Brown dan Levinson pada tahun 1978 lalu di kembangkan oleh Stella Ting-Toomey pada 1988. Teori negosiasi wajah ini merupakan teori yang bagaimana orang - orang dari budaya dan memiliki pendapat yang berbeda dapat mengelola, menjalin hubungan, dan juga menyelesaikan masalah berdasarkan muka di setiap budaya.

Wajah juga dapat mencerminkan gambaran diri terhadap orang lain. Dengan kata lain bagaimana kita dapat memahami seluruh budaya yang berbeda dalam menyelesaikan suatu permasalahan.

Wajah dapat di katakan sebagai suatu konsep yang berbentuk luas. Walau dengan begitu keragaman budaya juga sangat mempengaruhi bagaimana seseorang dapat berkomunikasi. Dengan ada nya wajah juga sebagai suatu indentitas suatu budaya yang dapat di definisikan oleh orang lain ketika kita sedang melakukan suatu komunikasi.

Ting-Toomey mengatakan adanya facework yang biasa di sebut sebagai suatu tindakan yang diambil dalam menghadapi kemauan muka orang lain. Stella Ting-Toomey dan Leeva Chung pada tahun 2005 juga mengatakan bahwa facework merupakan suatu tindakan verbal dan nonverbal yang dapat kita pergunakan dalam meningkatkan wajah sosial kita dan dapat menyerang ataupun mempertahankan wajah sosial orang lain.

Ada juga 3 jenis facework yang dikemukakan oleh Te-Stop dan John Bowers pada tahun 1991 yaitu adanya (tact facework) yang merupakan suatu kebebasan yang di berikan kepada setiap orang yang ingin melakukan apapun yang mereka inginkan. (solidarity facework) yaitu suatu meningkatkan suatu hubungan solidaritas dalam berkomunikasi antara dua orang dan tidak membedakan dari mana budaya mereka berasal. (approbation facework) yaitu suatu sikap yang tidak melihat atau mengurangi pandangan mereka dalam sisi negatif terhadap orang lain dan terus memandang hal baik kepada orang lain.

RESUME TUGAS KE-3

Swandra Yadi

182910032

MK. Komunikasi Persuasif dan Strategi Negosiasi

Dosen Pengasuh Prof Hj Isnawijayani Phd

Face Negotiation Theory (Teori Negosiasi Wajah)

Teori negosiasi wajah atau face negotiation theory merupakan teori yang di usulkan oleh Brown dan Levinson pada tahun 1978 lalu di kembangkan oleh Stella Ting-Toomey pada 1988. Teori negosiasi wajah ini merupakan teori yang bagaimana orang - orang dari budaya dan memiliki pendapat yang berbeda dapat mengelola, menjalin hubungan, dan juga menyelesaikan masalah berdasarkan muka di setiap budaya.

Wajah juga dapat mencerminkan gambaran diri terhadap orang lain. Dengan kata lain bagaimana kita dapat memahami seluruh budaya yang berbeda dalam menyelesaikan suatu permasalahan.

Wajah dapat di katakan sebagai suatu konsep yang berbentuk luas. Walau dengan begitu keragaman budaya juga sangat mempengaruhi bagaimana seseorang dapat berkomunikasi. Dengan ada nya wajah juga sebagai suatu indentitas suatu budaya yang dapat di definisikan oleh orang lain ketika kita sedang melakukan suatu komunikasi. (*)

Nama : Annisatul Mardiah

NIM : 182910029

Mata Kuliah : Komunikasi Persuasif dan Strategi Negosiasi

Tugas!

Resume pertemuan ke-3.

Teori negosiasi rupa (face negotiation theory), membahas komunikasi antarbudaya pada tingkat budaya, individu, dan antar-relasional. Budaya individualistis dan kolektif akan memiliki metode yang berbeda untuk menjaga rupa dan menyelesaikan konflik. Apa yang dialami orang-orang dari satu budaya mungkin tidak memiliki gaya komunikasi yang sama untuk individu dari budaya lain.

Teori negosiasi rupa sedikit banyak berangkat dari generalisasi di atas. Walaupun berorientasi budaya, teori ini menitikberatkan pada penggunaan asumsi dan metode psikologis. Ini untuk memperluas kajian bahwa karya ini menggolongkan komunitas budaya dan memandang karya rupa sebagai sebuah manifestasi dan konstruksi budaya, namun metode dan pendekatan dasar teoretis memiliki sesuatu yang berbau psikologis.

Sebab, teori negosiasi rupa benar-benar menggunakan dimensi budaya terhadap tingkatan individu dengan berusaha memperkirakan bagaimana diri akan mengatur wajah, sifat pribadi, dan faktor keadaan berdasarkan budaya seseorang. Hal ini menarik, karena teori sosiopsikologis dan sosiokultural jarang menyuarakan satu sama lain. Akan tetapi teori ini benar-benar menunjukkan bahwa ada banyak kemungkinan kedua teori ini bekerjasama dari pada perkiraan para ahli sebelumnya.