**Faktor-faktor Hubungan Antarpribadi yang Memengaruhi Komunikasi Antarbudaya**

Ada beberapa poin penting dalam hubungan antarpribadi yang memengaruhi komunikasi antarbudaya yaitu:

* Sifat antarbudaya yang berpengaruh terhadap interaksi
* Masalah kredibilitas
* Derajat kesamaan komunikator dan komunikan
* Kemampuan menyampaikan pesan verbal antarpribadi
* Kermampuan menyampaikan pesan non verbal antarpribadi.

Semua manusia mempunyai mental, kemauan dan kemampuan untuk berkomunikasi sehingga dapat mengenal dan mengavaluasi siapa yang berkomunikasi dengan dia. Namun persepsi manusia terhadap manusia yang lain hanya jatuh pada seseorang atau kelompok orang tertentu.

Bagi banyak ahli, warna atribusi atau penampilan pribadi membarikan warna motivasi untuk apa kita berkomunikasi. Karena itu maka setiap perisiwa memiliki dua aspek penting, yakni: (1) isi komunikasi; dan (2) relasi komunikasi, yang dengan tampilan beratribusi rendah maka formula tersebut tampaknya tidak berlaku.

Kata Paul Watzlawick, Janet Beavin dan Jacson (1997) ada perbadaan antara isi dan relasi komunikasi. Isi Kumunikasi meliputi informasi yang terkandung dalam pesan, misalnya tentang apa yang diucapkan secara lisan atau tertulis di atas kertas. Sedangkan relasi komunikasi berkaitan dengan bagaimana pesan itu dialihkan, bagaimana pesan itu disimpulkan sehingga meningkatakan kualitas relasi hubungan antarpribadi.

1. Masalah Kredibilitas

Berbagai penelitian yang berkaitan dengan kredibilitas komunikator selalu membahas ulang dua tema pokok yakni: (1) kredibilitas komunikator; dan (2) derajat kesamaan komuniktor.

Para ahli berpendapat, ada pula tiga faktor yang mempengaruhi pengiriman dari seseorang komuniktor agar diterima oleh seseorang komunikan yaitu; (a) Kredibilitas; (b) Objektivitas; (c) Keahlian. Ketiga aspek dari pengiriman ini berkaitan dengan erat dengan dampaknya terhadap penerima. Penerima akan percaya kepada pesan atau merspon pesan yang diinginkan, kalau pengirimnya itu kredibel, objektif, dan ahli dalam satu bidang tetentu.

Kepentingan unsur-unsur tersebut sangat tergantung atas faktor-faktor manakah dari kebudayaan kita itu diapresiasikan. Sebagai contoh, nilai sebuah kebudayaan sangat kt yakni bagaiman kita mengukur keberadaan orang itu, bagaimana orang itu bertindak dengan jujur dan benar, atau nilai tentang persahabtan. Karena dalam situasi tertentu mungkin satu unsur tersebut sangat dominan dari pada unsur yang lain.

Kredibilas tidak hanya meliputi faktor kepercayaan kita pada seorang pembicara, tetapi juga meliputi sifat-sifat asli kredibilitas itu sendiri. Berdasarkan peertimbangan itu maka komunikasi antar budaya selalu meliputi hubungan tatap muka antara dua oarang atau lebih yang mempunyai latar belakang bidaya yng berbeda yang mana pengaruh budaya sangatlah dominan.Berbagai penelitaian yang berkaitan dengan kredibilitas komunikator menunjukkan bahwa kredibilitas itu antara lain ditentukan oleh beberapa faktor: (a) Kewenangan dan kompetensi; (b) Karekter; (c) Koorientasi; (d) Karisma; dan (e) Dinamisme.

Kredibilitas secara sederhana dipahami sebagai sebuah rasa percaya, mengutip wikipedia kredibilitas adalah kualitas, kapabilitas, atau kekuatan untuk menimbulkan kepercayaan. Aplikasi umum yang sah dari istilah kredibilitas berkaitan dengan kesaksian dari seseorang atau suatu lembaga selama persidangan. Kesaksian haruslah kompeten dan kredibel apabila ingin diterima sebagai bukti dari sebuah isu yang diperdebatkan.

“Dalam id.w3dictionary.org disebutkan bahwa kredibel adj 1: mampu menjadi percaya; "benar kredibel kesaksian"; "informasi kredibel" [syn: (mungkin)] [ant: (menakjubkan)] 2: umum tetapi salah dimana penggunaan `mudah percaya 'akan sesuai; "ia bukan ... dia diharapkan kredibel membodohi" 3: muncul ke Kelebihan penerimaan atau kepercayaan; "yang kredibel saksi ";" cerita yang masuk akal "[syn: (masuk akal)]

 Berdasar uraian di atas, secara umum kredibel atau kredibilitas adalah berbicara tentang kepercayaaan, dibenarkan dan dianggap dapat diterima. Seseorang yang dipercaya, diterima dan dianggap benar atau mampu terhadap suatu hal dapat disebut kredibel.

 Jalaluddin Rahmat (2005;257) dalam bukunya Psikologi Komunikasi mengutarakan pendapatnya tentang kredibilitas komunikator, beliau menyatakan,

“Kredibiltas (komunikator) adalah seperangkat persepsi komunikate tentang sifat-sifat komunikator. Dalam definisi ini terkandung dua hal : (1) kredibilitas adalah persepsi komunikate; jadi inheren dalam diri komunikator; (2) Kredibilitas berkenaan dengan sifat-sifat komunikator, yang selanjutnya akan kita sebut sebagai komponen-komponen kredibilitas.”

 Selanjutnya menurut Jalaludin Rakhmat (2005;260) komponen-komponen kredibilitas adalah (1) Keahlian, adalah kesan yang dibentuk komunikan tentang kemampuan komunikator dengan hubungannya dengan topik yang dibicarakan. Komunikator yang tinggi pada keahliannya dianggap cerdas, mampu, ahli, berpengalaman, dan terlatih. (2) Kepercayaan, adalah kesan komunikan tentang komunikator yang berkaitan dengan wataknya (Jujur atau tidak jujur, tulus atau lancung, dan sebagainya). Aristoteles menyebutnya “good moral character”, sedang Quintillianus menyebutnya “a good man speaks well”.

1. Derajat Kesamaan Komunikator dengan Komunikan

Homofili mengacu pada kesamaan antara individu yang berinteraksi. Kesamaan itu merefleksikan kesamaan area atau wilayah sikap atau nilai, tampilan status sosial, kepribadian dan keragaman aspek demoografis.Sedangkan herofili adalah kebalikan dari homofili, mengacu pada derajat penampilan ketidaksamaan antara dua orang yang berkomunikasi. Komunikasi antarbudaya yang dilandasi oleh heterofili akan berbeda dengan mereka yang hemofili.

1. Kemampuan Menyampaikan Pesan Verbal Antarbudaya

Dalam berkomunikasi antarbudaya maka ada beberapa perbedaan yang perlu diperhatikan. Menurut Ohowutun (1997: 99-107) anda harus memperhatikan:

1. Kapan orang berbicara. Dalam berkomunikasi antarbudaya perlu diperhatikan bahwa ada kebiasaan (habits) budaya yang mengajarkan kepatutan kapan seseorang harus atau boleh berbicara.
2. Apa yang dikatakan. Laporan studi Eabes (1982) mengungkapkan bahwa orang-orang Aborigin Australia tidak pernah mengajukan pertanyaan ‘mengapa’ , Suzanu Scolon (1982) mendapti orang indian Athabaska jarang bertanya. Terdapat bahwa pertanyaan dianggap terlau keras, karena menuntut jawaban.
3. Kecepatan danjeda berbicara. Yang dimaksud dengan kecepatan dan jeda berbicara di’sini adalah pengaturan kendali berbicara menyangkut tingkat kecepatan dan ‘istirahat sejenak’ dalam berkomunikasi antara dua pihak.
4. Hal memperhatikan. Konsep ini berkaitana erat dengan *gaze* atau pandangan mata yang di perkenankan waktu berbicara bersama-sama. Orang-orang kulit hitam biasanya beerbicara sambil menatap mata dan wajah orag lain, hal sama terjadi bagi orang batak dan timor.
5. Masalah intonasi cukup berpengaruh dalam berbagai bahsasa yang berbeda budaya. Orang kadang di Lembata/Flores memakai kata *bua*bearti melahirkan namun kata yang sama kalau ditekan pada huruf akhir ‘a’ – bua’ (buaq), bearti berlayar.
6. Gaya kaku atau puitis. Ohoiwutun (1997: 105) menulis bahwa jika anda membandingkan bahsa Indonesia yang digunakan pada awal berdirinya negara ini dengan gaya yang dipakai dewasa ini, dekade 90-an maka anda akan dapati bahwa bahasa Indonesia tahun 1950-an lebih kaku.
7. Bahasa tidak langsung. Setiap bahsasa mengajarkan kepada para penuturnya mekanisme untiuk menyatakan sesuatu secara langsung atau tidak langsung.
8. Kemampuan Menyampapikan Pesan Non Verbal Antarpribadi

Ketika berhubungan antarpribadi maka ada dua faktor dari peasan non verbal yang mempengaruhi komunikasi antar budaya. Ada beberapa bentuk perilaku non verbal yakni:

1. *Kinesik* adalah studi yang berkaitan dengan bahsa tubuh, yang terdiri dari posi tubuh, orientasi tubuh, tampilan wajah, gambaran tubuh, dll.
2. *Okulesik* adalah studi tentang gerkan mata dan posisi mata.
3. Haptik adalah studi tentang perabaan atau memperkenankan sejauh mana seseorang memegang dan merangkul orang lain.
4. *Proksemik* adalah studi tentang hubungan antar ruang, antar jarak, dan waktu berkomunikasi, sebagaimana dikategorikan oleh Hall pada tahun 1973, kecenderungan manusia menunjukkan bahwa waktu berkomunikasi itu harus ada jarak antarpribadi, terlalu dekat atau terlalu jauh.
5. *Kronemik* adalah studi tentang konsep waktu, sama seperti pesan non verbal yang lain maka konsep tentang waktu yang menganggap kalau suatu kebudayaan taat pada waktu maka kebudayaan itu tinggi atau peradaban maju.
6. Tampilan, *appearance* yaitu cara bagaiman seseorang menapilkan diri telah cukup menunjukkan berkolerasi sangat tinggi dengan evaluasi tentang pribadi.
7. *Posture* adalah tampilan tubuh waktu sedang berdiri dan duduk.
8. Pesan-pesan paralinguistik antarpribadi adalah pesan komunikasi yang merupakan gabungan antara perilaku verbal dan non verbal.
9. Simbolisme dan komunikasi non verbal yang pasif yakni beberapa di antaranya adalah simbolisme warna dan nomor.

**Komunikasi verbal**

Secara umum komunikasi verbal adalah komunikasi yang dilakukan dengan menggunakan kata-kata. Komunikasi verbal merupakan bentuk komunikasi oleh komunikator terhadap komunikan dengan cara bentuk komunikasi tertulis (written) atau lisan (oral).

Definisi lain terhadap komunikasi verbal adalah kegiatan percakapan atau penyampaian pesan(informasi) kepada orang lain, baik secara lisan dan tertulis. Arti lain dalam komunikasi verbal adalah proses penyampaian pikiran, pesan atau perasaan kepada orang lain dengan menggunakan symbol sebagai media, dan media tersebut nantinya akan digunakan menggunakan bahasa, karena bahasa dapat menerjemahkan pikiran kepada orang lain.

      Pesan         =>    komunikator     =>      media      =>        komunikan     =>      feedback

Pesan: ketika komunikator ingin menyampaikan kepada komunikan maka dia berusaha melakukan pengandaian atau lebih mudahnya komunikator mengubah pesan yang ingin disampaikan kedalam bentuk symbol.

Media: ketika komunkator telah melakukan tahap pengandaian maka selanjutnya adalah komunikator memikirkan media apa yang ingin dia gunakan untuk menyampaikan pesan yang telah di coding. Media bisa berupa bahasa atau symbol.

Komunikan: setelah pesan dari komunikator tersampaikan pada komunikan maka komunikan melakukan pebukaan sandi atau encoding.

Feedback: timbal balik apakah komunikan dapat menerima pesan yang diberikan oleh komunikator.

Bias atau hambatan dalam komunikasi bisnis

Sebuah organisasi bisnis (perusahaan) harus dapat menciptakan lingkungan kerja yang kondusif didalamnya. Memiliki keterbukaan, saling percaya, saling peduli terhadap orang lain dilingkungan organisasim menerima ide ide baru untuk meciptakan umpan balik yang konstruktif.

* 1. hambatan yang paling signifikan dan harus dihindari:

1Hambatan komunikasi  berupa ketidak patuhan pada struktur organisasi. Ketidak patuhan dalam struktur organisasi ini terjadi karena hambatan komunikasi seharusnya setiap tugas dan tanggung jawab di komunikasikan kepada mereka yang berada pada posisi posisi didalam struktur organisasi. Sehingga tidak terjadi pelanggaran di area kerja dan wewenang.

2Hambatan komunikasi karena system kasta

System kasta mencipatan hambatan buatan yang menghambat komunikasi. Misalnya, apakah organisasi anda memakai bahasa tertentu,jargon atau norma,

3Hambatan komunikasi karena adanya hambatan fisik

Jarak menimbulkan masalah dilingkungan kerja. Ketika orang berkomunikasi hanya dengan orang-orang yang sama secara fisik dengan mereka misalnya, usia, jenis kelamin, dan hobby.

4Hambatan komunikasi ketika mengadakan pertemuan

Ketika merencanakan sebuah pertemuan atau rapat harus mempertimbangkan seberapa seringkah dilakukan, apa saja yang dibahas dan siapa saja yang terlibat didalam pertemuan itu.

5Hambatan komunikasi karena isolasi manajemen

Adanya batasan penggunaan fasilitas oleh manajer dan karyawan akan dapat menimbulkan jarak antar individu didalam organisasi dan akan menibulkan sifat cemburu.

**Komunkasi Non verbal**

Komunkasi Non verbal kebalikan dari komunikasi verbal yakni proses komunikasi dimana penyampaian informasi atau pesan tidak menggunakan komunikasi kata atau bisa disebut penggunaan bahasa isyarat. Bentuk komunikasi non verbal adalah mengambil tindakan seperti bahasa tubuh , ekspresi wajah , kontak mata, dan sebagainya.

Definisi komunikasi non verbal lainnya adalah cara penyampaian pesan atau informasi kepada orang lain tanpa menggunakan kata-kata, tetapi menggunakan gerakan

Dalamkehidupan komunikasi non verbal sering digunakan daripada komunikasi verbal. Dalam berkomunikasi hampir secara otomatis  terlibat dalam  penggunaan komunikasi ini.

Berkomunikasi dalam tim dan mampu dalam mendengarkan dam kimunikasi non verbal

Tim adalah unit yang terdiri atas 2 orang atau lebih yang berbagi misi yang sama, dan bertanggung jawab untuk bekerja dalam mencapai tujuan umum mereka.

Dalam perusahaan dapat mencipatakan ***tim formal***  yang menjadi bagian dari struktur organisasi, atau perusahaan tersebut juga dapat membentuk ***tim informal*** yang bukan merupakan bagian dari struktur formal tetapi dibentuk untuk memecahkan masalah , bekerja mengatasi aktivitas khusus, atau mendorong partisipasi karyawan.

**Tim formal** dibentuk karena untuk mencapai tujuan organisasi. Kelompok ini sangat memperhatikan aspek kegiatan kerja yang terkoordinasi. Orang-orang disatukan bersama berdasar peran yang telah ditentukan di dalam struktur organisasi. Sifat pekerjaan adalah aspek dominan dari kelompok formal.

contoh tim formal: komite

**Tim Informal** dibentuk karena Di dalam struktur organisasi formal, selalu terdapat struktur informal. Setiap struktur organisasi formal, khususnya seputar sistem hubungan peran, peraturan, dan prosedur di antara para anggotanya, akan ditanggapi oleh penafsiran dan pengembangan para pekerja di tingkat informal. Kelompok informal pembentukannya lebih didasarkan pada hubungan dan persetujuan informal di antara para anggota kelompok ketimbang hubungan peran yang telah ditentukan manajemen. Hubungan informal tersebut dibentuk untuk memuaskan kebutuhan sosial dan psikologis para anggota kelompok, sehingga tidak mesti berhubungan dengan tugas-tugas organisasi yang harus mereka laksanakan.

Contoh tim informal: tim pemecah masalah tasked force

**Kelebihan dan kelemahan tim**

Tim yang sukses akan memberikan keunggulan sebagai berikut:

* Informasi dan pengetahuan yang meningkat.
* Keragaman pandanga yang meningkat
* Penerimaan atas solusi meningkat
* Tingkat kinerja yang lebih tinggi

Kelamahan tim

* Groupthink

Tim dapat mengembangkan groupthink jika para anggota individu menghargai harmoni tim, lebih tinggi dari pada mereka menghargai pembuatan keputusan yang efektif

* Agenda tesembunyi

Untuk mengendalikan kelompok, atau untuk menggrogoti kekuasaan orang lain dalam tim.

* Free riders

Mereka tidak memberikan kontribusi yang wajar pada aktivitas kelompok

* Biaya

Tingginya biaya kordinasi aktivitas kelompok. Menyeseuaikan jadwal, mengatur rapat, dan mengkordinasi bagian kerja individu pada satu proyek dapat memakan waktu lama dan menghabiskan banyak uang

Dinamika kelompok

Hal yang dapat mempengaruhi dinamika kelompok

* Memikul peran tim

Dimana setiap anggota kelompok memainkan peran penting yang mempengaruhi hasil aktivitas kelompok.

* Mengizinkan evolusi tim

Tim biasanya berkembang melalui lima tahapan yaitu orentiasi, konflik, brainstorming, kemunculan, dan penguatan.

Orentasi: para anggota tim bersosialisasi, membentuk peran mereka, dan mulai mendifinisikan tugas.

Konflik: para anggota tim mulai mendiskusikan posisi mereka dan menjadi lebih tegas dalam membentuk peran mereka. Ketidak pastian dan ketidak setujuan merupakan bagian alami dari tahap ini.

Brainstorming: para anggota tim menelusuri opsi mereka dan mengevaluasi alternative

Kemunculan: tim mencapai consensus terhadap keputusan yang dipilih

Penguatan: harmoni tim dibangun dan rencana dibuat untuk merealisasikan keputusan menjadi tindakan.

* Mengatasi penolakan
* 1. Kemukakan pemahaman: tunjukan bahwa anda bersimpati.
* 2. Ungkapkan penolakan secara terbuka: ketika orang tidak berkomitmen dan diam, mereka mungkin menabaikan anda tanpa mengetahui apa penyebabnya.
* 3. evaluasi keberatan orang lain dengan adil: jangan berkata tentang hal yang sama. Fokuskan pada apa yang diekspresikan orang lain, baik kata-katanya atau perasaannya
* 4. mempertahankan argument anda sampai orang lain siap untuk itu

**Etika dalam lingkungan tim**

Etika sangat penting dalam lingkungan tim karena kemampuan untuk dapat bekerja sama dengan rekan satu tim sangat penting bagi kesuksesan setiap orang.

* Ditempat kerja
* Mengetahui cara berperilaku dan cara berinteraksi dengan orang lain di lingkungan bisnis akan membantu anda tampil professional dan percaya diri.
* Di lingkungan social
* Dalam bretika baik
* dilingkungan social akan membuat kita percaya diri dan diterima oleh mereka.

**Membuat rapat lebih produktif**

Rapat adalah tempat komunikasi utama dalam dunia bisnis saat ini. Rapat yang diselenggarakan dengan baik dapat membantu anda memecahkan masalah, mengembangkan ide, dan mengindentifikasi peluang.

Menyiapkan rapat

* Identifikasi tujuan anda
* Pilih partisipan untuk ikut rapat
* Pilih waktu dan fisilitas
* Susun agenda

**Memimpin dan berpartisipasi dalam rapat**

Setiap orang mempunyai tanggung jawab yang sama untuk melaksanakan rapat dengan sukses. Untuk memastikan bahwa rapat produktif, pastikan anda melakukan hal berikut ini:

* Jaga agar rapat tetap berada pada jalurnya

Rapat yang baik dapat mnarik keluar ide dan informasi terbaik yang bisa ditawarkan oleh kelompok.

* Ikuti aturan yang telah disepakati

Akuti aturan yang telah disepakati dalam rapat

* Dorong partisipasi

Pada saat rapat sedang berlangsung, anda akan menemukan bahwa beberapa partisipan terlalu pendiam dan yang terlalu banyak bicara.

* Berpartisipasilah secara aktif

Cobalah berkontribusi kepokok permasalahan rapat

* Tutuplah dengan efektif

Pastikan bahwa tujuan rapat telah dicapai, bila belum, atur untuk menindak lanjutinya

**Memahami proses mendengarkan**

* Menerima

Memulai mendengarkan pesan secara fisik dan mengakui bahwa anda memang mendengarkan

* Menafsirkan(decoding)

Membberikan arti terhadap suara, yang apat anda lakukan menurut nilai, kepercayaam, ide, harapan

* Mengingat

Mengingat apa yang telah disampaikan sebelum bertindak berdasarkan informasi tersebut

* Mengevaluasi

Mengevaluasi pesan tersebut dengan menerapkan keterampilan berfikir kritis.

* Merespon

Memberikan reaksi terhadap apa yang telah disampaikan oleh pembicara contohnya: memberikan tepuk tangan dan berjabat tangan

1. **Komunikasi verbal ( verbal communication** **)** adalah bentuk komunikasi yang disampaikan komunikator kepada komunikan dengan cara tertulis (written) atau lisan (oral). Komunikasi verbal menempati porsi besar. Karena kenyataannya, ide-ide, pemikiran atau keputusan, lebih mudah disampaikan secara verbal ketimbang non verbal. Dengan harapan, komunikan (baik pendengar maun pembaca ) bisa lebih mudah memahami pesan-pesan yang disampaikan.

**contoh**: komunikasi verbal melalui lisan dapat dilakukan dengan menggunakan media, contoh seseorang yang bercakap-cakap melalui telepon. Sedangkan komunikasi verbal melalui tulisan dilakukan dengan secara tidak langsung antara komunikator dengan komunikan. Proses penyampaian informasi dilakukan dengan menggunakan berupa media surat, lukisan, gambar, grafik dan lain-lain.

2. **Komunikasi non verbal (non verbal communicarion)** menempati porsi penting. Banyak komunikasi verbal tidak efektif hanya karena komunikatornya tidak menggunakan komunikasi non verbal dengan baik dalam waktu bersamaan. Melalui komunikasi non verbal, orang bisa mengambil suatu kesimpulan mengenai suatu kesimpulan tentang berbagai macam persaan orang, baik rasa senang, benci, cinta, kangen dan berbagai macam perasaan lainnya. Kaitannya dengan dunia bisnis, komunikasi non verbal bisa membantu komunikator untuk lebih memperkuat pesan yang disampaikan sekaligus memahami reaksi komunikan saat menerima pesan.

Bentuk komunikasi non verbal sendiri di antaranya adalah, bahasa isyarat, ekspresi wajah, sandi, symbol-simbol, pakaian sergam, warna dan intonasi suara.

**contoh :**

a.Sentuhan
Sentuhan dapat termasuk: bersalaman, menggenggam tangan, berciuman, sentuhan di punggung, mengelus-elus, pukulan, dan lain-lain.

b.Gerakantubuh
Dalam komunikasi nonverbal, kinesik atau gerakan tubuh meliputi kontak mata, ekspresi wajah, isyarat, dan sikap tubuh. Gerakan tubuh biasanya digunakan untuk menggantikan suatu kata atau frase, misalnya mengangguk untuk mengatakan ya; untuk mengilustrasikan atau menjelaskan sesuatu; menunjukkan perasaan,

c.Vokalik
Vokalik atau paralanguage adalah unsur nonverbal dalam suatu ucapan, yaitu cara berbicara. Contohnya adalah nada bicara, nada suara, keras atau lemahnya suara, kecepatan berbicara, kualitas suara, intonasi, dan lain-lain.

d.Kronemik
Kronemik adalah bidang yang mempelajari penggunaan waktu dalam komunikasi nonverbal. Penggunaan waktu dalam komunikasi nonverbal meliputi durasi yang dianggap cocok bagi suatu aktivitas, banyaknya aktivitas yang dianggap patut dilakukan dalam jangka waktu tertentu, serta ketepatan waktu (punctuality).

Faktor Berpengaruh dalam Komunikasi AntarBudaya

**A. Faktor Personal**

**1. Psikologis**

* **Konsep Diri dan Persepsi Diri**

Faktor- faktor psikologis itu bisa muncul dari dalam diri (disposisi) atau ditampilkan sebagai respons terhadap stimulus yang datang dari luar diri. Perbedaan keberhasilan komunikasi itu ditentukan oleh faktor-faktor yang bersifat personal. Para ahli komunikasi mengemukakan sekurang-kurangnya dalam komunikasi antar-pribadi (*dyad*) ada enam pertanyaan di antara kedua orang itu, yakni: (a) Bagaimana saya melihat diri saya? (b) Bagaimana saya melihat anda? (c) Bagaimana saya berpikir ketika anda melihat saya? (d) Bagaimana anda melihat diri anda? (e) Bagaimana anda melihat saya? (f) Bagaimana anda berpikir ketika saya melihat anda?

* **Dimensi-dimensi dari Persepsi**

Ada beberapa konsep yang selalu dkaitkan dengan dimensi-dimensi psikologis dari persepsi antara lain:

* *Attention* atau perhatian merupakan kemampuan untuk berkonsentrasi, kemampuan ini merupakan salah satu variable psikologis yang penting yang mempengaruhi komunikasi. Jadi secara psikologis, atensi dapat menentukan manakah pesan yang menarik perhatian dan relevan, artinya pesan itu sebenarnya “familiar” dengan kita.

Attention atau perhatian merupakan kemampuan untuk berkonsentrasi ,kemampuan ini merupakan salah satu variabel psikologis yang penting yang mempengaruhi komunikasi.Bila seorang berkata-kata kepada kita dengan volume nada suara yang tajam dan menjadi besar maka kualitas suara itu mempengaruhi atensi atau perhatian kita. Jadi attention dapat menentukan manakah pesan yang menarik perhatian dan relavan,artinya pesan itu sebenarnya”familiar”dengan kita

* Selective Processes. *Selective processes* yakni proses untuk memilih pesan dari luar. Setiap individu melewati sebuah proses untuk menentukan perhatian pada pesan yang familiar dengan dia,namun harus kita sadari kemampuan setiap individu tidaklah sama,hanya orang-orang dengan tingkat perhatian yang tinggi saja yang mungkin akan tertarik terhadap begitu banyak masukan dari luar. Yang pasti adalah setiap individu mempunyai mekanisme untuk memproses secara selektif berbagai pesan yang datang dari luar,proses itu kita sebut selective process yaitu proses untuk memilih pesan dari luar.

Ada beberapa bentuk proses selektif itu; yakni:

* Selective Perpection. Persepsi selektif adalah istilah yang digunakan untuk enggambarkan sebuah fakta bahwa segala sesuatu tidak selalu diterima dengan cara yang sama oleh individu-indidivu yang berbeda-beda pada kesempatan yang berbeda-berbeda pula. Di sini yang terjadi adalah persepsi selektif, di mana individu hanya akan memilih sesuatu yang menarik untuk dipersepsi.
* Selective Attention. Perhatian atau atensi selektif terjadi ketika berlangsungnya proses persepsi. Contoh, setiap individu memiliki struktur kognitif yang berbeda, akibatnya pola perhatian dia pada sebuah stimulus berbeda-beda pula.
* Selective Exposure. *Selective exposure* merupakan kecenderungan setiap individu untuk menyatakan dirinya (menerima atau menolak) pesan yang kongruens dengan variable psikologis yang mendorongnya untuk mendekati atau menjauhi pesan itu.