

MODUL PEMBELAJARAN
PSIKOLOGI KOMUNIKASI
(PSI122)



Modul
SISTEM KOMUNIKASI INTERPERSONAL:
PERSEPSI INTERPERSONAL dan KONSEP DIRI

Dra Safitri M M.Si

UNIVERSITAS ESA UNGGUL

2019

Sistem Komunikasi Interpersonal

Tujuan Akhir Pembelajaran :

Mahasiswa Mampu menjelaskan pengaruh faktor situasional dan personal pada persepsi interpersonal , proses pembentukan kesan, konsep diri positif dan negative

Pada zaman modernisasi dan zaman era digitalisasi semakin canggih membawa manfaat banyak bagi kehidupan manusia akan tetapi juga membawa dampak negatif terhadap kedewasaan dan tumbuh kembang anak di era digitalisasi dan modernisasi.

Seiring kali melihat dampak negatif terhadap modernisasi dan era digitalisasi terhadap anak, karena kedua orang tua mereka bekerja dan anak ditinggal sendiri sama pembantu dan supirnya, anak jadi merasa butuh komunikasi antar pribadi dengan kedua orang tuanya yang sibuk mencari uang tapi anaknya tidak di urus maka nanti bisa terjadi pergaulan bebas yang tidak diinginkan anak.

Ini sebuah cermin bahwa di era digitalisasi dan era modernisasi anak cuma diberikan uang banyak, fasilitas, atm, tapi tidak diberikan kasih sayang secara tulus dan kurangnya komunikasi antar pribadi , orang tua dan anak, maka anak akan melampiaskannya kepada yang lain

1. Persepsi Interpersonal

Persepsi adalah pengalaman tentang objek, peristiwa atau hubungan-hubungan yang diperoleh dengan menyimpulkan informasi dan menafsirkan pesan. Dengan kata lain persepsi ialah memberikan makna pada stimuli inderawi (sensory stimuli)

Interpersonal, yaitu komunikasi antara individu, factor personal dan situasional mempengaruhi seseorang dalam komunikasi

1.1 Pengaruh Faktor-faktor situasional pada Persepsi Interpersonal

a. Deskripsi Verbal

Deskripsi verbal lebih mengarahkan pada penilaian, penilaian dilihat dari segi sifat seperti cerdas, rajin, kritis, serta ramah.

b. Petunjuk Proksemik

Proksemik adalah studi tentang penggunaan jarak dalam penyampaian pesan. Seorang pejabat tertentu kadang memperlihatkan jarak saat bertemu dengan seseorang dalam

c. Petunjuk Kinesik

Petunjuk Kinesik paling sukar untuk di kendalikan secara sadar oleh orang yang menjadi stimuli, misalnya perasaan gugup saat berbicara

d. Petunjuk Wajah

Petunjuk wajah dapat menimbulkan persepsi yang bisa diandalkan. Wajah marah akan mudah terlihat oleh lawan bicara

e. Petunjuk Paralinguistik

Yang Di maksud dengan Paralinguistik ialah, cara bagaimana orang mengucapkan lambang-lambang Verbal. Hal ini meliputi, tinggi rendahnya suara, tempo bicara, gaya verbal (dialek), dan interaksi (perilaku ketika melakukan komunikasi atau obrolan)

f. Petunjuk Artifaktual

Petunjuk Artifaktual meliputi segala macam penampilan sejak potongan tubuh, kosmetik yang dipakai, baju, tas, pangkat, dan atribut-atribut lainnya. Seorang dokter atau perawat akan terlihat dari baju yang dipakai

1.2 Pengaruh Faktor-faktor Personal pada Persepsi Interpersonal

Persepsi interpersonal besar pengaruhnya bukan saja pada komunikasi interpersonal, tetapi juga pada hubungan interpersonal. Karena itu,kecermatan persepsi interpersonal akan sangat berguna untuk meningkatkan kualitas komunikasi interpersonal kita. Beberapa cirri-ciri khusus penanggap yang ceramat adalah :

a. Pengalaman

Pengalaman mempengaruhi kecermatan persepsi. Pengalaman tidak selalu lewat proses belajar formal. Pengalaman kita bertambah juga melalui rangkaian peristiwa yang pernah kita hadapi. Inilah yang menyebabkan seorang ibu segera melihat hal yang tidak beres pada wajah anaknya atau pada petunjuk kinesik lainnya. Ibu lebih berpengalaman mempersepsi anaknya daripada bapak. Ini juga sebabnya mengapa kita lebih sukar berdusta di depan orang yang paling dekat dengan kita.

b. Motivasi

Proses konstruktif yang banyak mewarnai persepsi interpersonal juga sangat banyak melibatkan unsur-unsur motivasi.

c. *Kepribadian*

Dalam psikoanalisis dikenal *proyeksi*, sebagai salah satu cara pertahanan ego. Proyeksi adalah mengeksternalisasikan pengalaman subjektif secara tidak sadar. Orang melempar perasaan bersalahnya pada orang lain. Maling teriak maling adalah contoh tipikal dari proyeksi. Pada persepsi interpersonal, orang mengenakan pada orang lain sifat-sifat yang ada pada dirinya, yang tidak disenanginya. Sudah jelas, orang yang banyak melakukan proyeksi akan tidak cermat menanggapi persona stimuli, bahkan mengaburkan gambaran sebenarnya. Sebaliknya, orang yang menerima dirinya apa adanya, orang yang tidak dibebani perasaan bersalah, cenderung menafsirkan orang lain lebih cermat. Begitu pula orang yang tenang, mudah bergaul dan ramah cenderung memberikan penilaian positif pada orang lain. Ini disebut *leniency effect* (Basson dan Maslow, 1957).

Bila petunjuk-petunjuk verbal dan non verbal membantu kita melakukan persepsi yang cermat, beberapa factor personal ternyata mempersulitnya. Persepsi interpersonal menjadi lebih sulit lagi, karena persona stimuli bukanlah benda mati yang tidak sadar. Manusia secara sadar berusaha menampilkan dirinya kepada orang lain sebaik mungkin.

1.3 Proses Pembentukan Kesan

Proses pembentukan kesan sangat berhubungan erat dengan bagaimana proses persepsi interpersonal berlangsung. Manusia akan secara sadar berusaha menampilkan dirinya kepada orang lain dengan sebaik mungkin. Yang oleh Erving Goffman disebut sebagai self presentation atau penyajian diri. Namun begitu persepsi interpersonal akan menjadi sulit karena persona stimuli bukanlah benda mati yang tidak sadar, yang akan mempersulit seseorang dalam usahanya untuk melakukan persepsi dengan cermat.

Proses pembentukan kesan secara umum dapat dilakukan melalui beberapa hal, yaitu sebagai berikut :

a. **Stereotyping.**

Stereotyping merupakan pengelompokan individu berdasarkan konsep-konsep tertentu, misalkan berdasarkan kecerdasan, kerajinan, dan lain-lain. Penggunaan konsep ini akan menyederhanakan begitu banyak stimuli yang diterima oleh seseorang. Sehingga apabila seseorang sudah mengelompokkan individu-individu dalam kategori rajin misalnya, maka persepsi seseorang itu cenderung akan konsisten.

Menurut psikologi kognitif, pengalaman-pengalaman baru yang dialami oleh seseorang akan disimpan dalam memori berdasarkan kategori-kategori yang bersesuaian atau sama dengan pengalamannya di masa lalu. Bersama itu, semua sifat yang ada pada kategori pengalaman tersebut dikenakan pada pengalaman baru. Dengan begitu, seseorang akan memperoleh informasi tambahan dengan segera, sehingga membantu dalam mengambil suatu keputusan yang cepat atau dalam memperkirakan suatu peristiwa.

Stereotyping inilah yang menjelaskan terjadinya primacy effect dan halo effect. Primacy effect menunjukkan bahwa kesan pertama amat menentukan, karena kesan itulah yang akan menentukan kategori. Begitu juga dengan halo effect, persona stimuli yang sudah

disenangi telah mempunyai kategori tertentu, dan pada kategori tersebut sudah disimpan semua sifat yang saling berkaitan.

b. Implicit Personality Theory.

Memberikan suatu kategori terhadap pengalaman yang diterima berarti membuat suatu konsep. Setiap orang akan mempunyai konsepsi tersendiri tentang sifat-sifat apa berkaitan dengan sifat-sifat apa. Konsepsi ini merupakan teori yang dipergunakan orang ketika membentuk kesan tentang orang lain. Teori ini tidak pernah dinyatakan, karena itu disebut implicit personality theory.

c. Atribusi.

Atribusi menurut Robert A Baron dan Donn Byrne adalah proses menyimpulkan motif, maksud, dan karakteristik orang lain dengan melihat pada perilakunya yang tampak. Atribusi dikelompokkan menjadi dua macam, yaitu **atribusi kausalitas** dan **atribusi kejujuran**.

Dalam mengamati perilaku sosial, atribusi kausalitas akan menentukan pertama kali apa yang menyebabkannya, apakah faktor situasional atau faktor personal, yang dalam teori atribusi disebut sebagai kausalitas eksternal dan kausalitas internal. Untuk mengetahui bahwa perilaku seseorang disebabkan oleh faktor internal, menurut Jones dan Nisbett, dapat dilakukan dengan memahami motif persona stimuli yaitu dengan memperhatikan dua hal sebagai berikut :

- Memfokuskan perhatian pada perilaku yang hanya memungkinkan satu atau sedikit penyebab.
- Memusatkan perhatian pada perilaku yang menyimpang dari pola perilaku yang biasa.

Teori tentang atribusi kausalitas yang lain adalah **teori atribusi** yang dikemukakan oleh Harold Kelley. Menurut Kelley untuk menyimpulkan kausalitas internal atau eksternal dapat dilakukan dengan memperhatikan tiga hal, yaitu :

- Konsensus. Apakah orang lain bertindak sama seperti penanggap.
- Konsistensi. Apakah penanggap bertindak yang sama pada situasi lain.
- Kekhasan. Apakah orang itu bertindak yang sama pada situasi lain atau hanya pada situasi ini saja.

Apabila ketiga hal tersebut tinggi, maka orang akan melakukan atribusi kausalitas eksternal, demikian sebaliknya.

Sedangkan atribusi kejujuran, menurut Robert A. Baron dan Donn Byrne, dapat dilakukan dengan memperhatikan dua hal, yaitu :

- Sejauh mana pernyataan seseorang menyimpang dari pendapat yang populer dan diterima oleh orang lain.
- Sejauh mana seseorang itu mendapatkan keuntungan dari orang lain dengan pernyataannya tersebut.

Makin besar jarak antara pendapat persona stimuli dengan pendapat umum, maka makin percaya seseorang bahwa orang lain tersebut jujur. Demikian juga, seseorang akan kurang

mempercayai kejujuran orang lain yang mengeluarkan pernyataan yang lebih menguntungkan dirinya.

1.4 Proses Pengelolaan Pesan (Impression Management)

Kecermatan persepsi interpersonal dimudahkan oleh petunjuk-petunjuk verbal dan non verbal, dan dipersulit oleh factor-faktor personal penangkap. Kesulitan persepsi juga timbul karena persona stimuli berusaha menampilkan petunjuk-petunjuk tertentu untuk menimbulkan kesan tertentu pada diri penangkap. Erving Goffman menyebut proses ini *pengelolaan kesan (Impression management)*.

Peralatan lengkap yang kita gunakan untuk menampilkan diri ini disebut *front*. Front terdiri dari panggung (*setting*), penampilan (*appearance*), dan gaya bertingkah laku (*manner*). Panggung adalah rangkaian peralatan ruang dan benda yang kita gunakan. Penampilan berarti menggunakan petunjuk artifaktual. Gaya bertingkah laku menunjukkan cara kita berjalan, duduk, berbicara, memandang, dan sebagainya.

1.5 Pengaruh Persepsi Interpersonal Pada Komunikasi Interpersonal

Perilaku kita dalam komunikasi interpersonal amat bergantung pada persepsi interpersonal. Karena perspsi yang keliru, seringkali terjadi kegagalan dalam komunikasi. Kegagalan komunikasi dapat diperbaiki bila orang menyadari bahwa persepsinya mungkin salah. Komunikasi interpersonal kita akan menjadi lebih baik bila kita mengetahui bahwa persepsi kita bersifat subjektif dan cenderung keliru. Kita jarang meneliti kembali persepsi kita. Akibat lain dari persepsi kita yang tidak cermat ialah mendistorsi pesan yang tidak sesuai dengan persepsi kita. Persepsi kita tentang orang lain cenderung stabil, sedangkan persepsi stimuli adalah manusia yang selalu berubah. Adanya kesenjangan antara persepsi dengan realitas sebenarnya mengakibatkan bukan saja perhatian selektif, tetapi juga penafsiran pesan yang keliru.

2. Konsep diri dalam komunikasi interpersonal

Konsep ini merupakan factor yang sangat menentukan dalam komunikasi interpersonal, karena setiap orang bertingka laku sedapat mungkin sesuai dengan konsep dirinya “Hubungan konsep diri dengan prilaku mungkin dapat di simpulkan dengan ucapan para pengajar berfikiran positif: *“you dont ’t think what you are,you are what you think.”*

Komunikasi interpersonal banyak bergantung pada kualitas konsep yang dimiiki oleh individu masing-masing (positif atau negatif). Sebagai peminat komunikasi, kita mampu mengetahui tanda-tanda konsep diri yang positif dan negative.

Menurut William D. Brooks dan Philip emmert ada empat yang memiliki konsep diri dalam komunikasi interpersonal yang negative yaitu

- a. **Pertama**, ia peka terhadap kritik. Orang ini sangat tidak tahan dengan kritik yang di terimanya, dan mudah marah atau naik pitam. Bagi orang ini, koreksi sering kali di presepsi sebagai usaha untuk menjatuhkan harga dirinya. Dalam komunikasi orang yang memiliki konsep diri negatif cenderung menghindari dialog yang terbuka, dan bersikeras mempertahankan pendapatnya dengan berbagai justifikasi atau logika yang keliru
- b. **Kedua**, orang yang memiliki konsep diri negatif, responsif sekali terhadap pujian. Walaupun ia mungkin berpura-pura menghindari pujian, ia tidak dapat menyembunyikan antusiasmenya pada waktu menerima pujian. Buat orang yang seperti ini, segala macam embel-embel yang menunjang harga dirinya menjadi pusat perhatiannya
- c. **Ketiga**, orang yang memiliki konsep diri negatif, senang terhadap pujian, bersifat hiperkritis terhadap orang lain. Ia selalu mengeluh, memcela, atau meremehkan apapun dan siapapun. Mereka tidak pandai dan tidak sanggup mengungkapkan penghargaan atau pengakuan pada kelebihan orang lain
- d. **Keempat**, orang yang memiliki konsep diri negatif, cenderung merasa tidak disenangi orang lain. Ia merasa tidak di perhatikan, karena itu lah mereka beraksi pada orang lain sebagai musuh, sehingga tidak dapat melahirkan kehangatan dan keakraban persahabatan. Ia tidak akan pernah mempersalahkan dirinya, tetapi menganggap dirinya sebagai korban dan sistem sosial yang tidak beres.
- e. **Kelima**, orang yang memiliki konsep diri negatif, bersikap pesimis terhadap kompetisi seperti terungkap dalam keengganannya untuk bersaing dengan orang lain dalam membuat prestasi. Ia menganggap tidak akan berbahaya melawan persaingan yang merugikan dirinya.

Yang selanjutnya konsep diri yang bersifat positif yaitu memiliki beberapa ciri :

- a. Selalu yakin akan kemampuannya 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 disetujui oleh masyarakat
- e. Mampu memperbaiki dirinya

D.E. Hamachek menyebutkan sebelas karakteristik orang yang mempunyai konsep diri positif

- a. Ia menyakini betul-betul nilai-nilai dan prinsip-prinsip tertentu bersedia mempertahankannya, walaupun menghadapi pendapat kelompok yang kuat. Tetapi dia juga merasa dirinya cukup tangguh untuk mengubah prinsip-prinsip itu bila pengalaman dan bukti-bukti baru menunjukkan ia salah.
- b. Ia mampu bertindak berdasarkan penilaian yang baik tanpa merasa bersalah yang berlebihan, atau menyesali tindakannya jika orang lain tidak menyetujui tindakannya.
- c. Ia tidak banyak menghabiskan waktu yang tidak perlu untuk apa yang akan terjadi besok, apa yang terjadi di waktu yang lalu, dan apa yang terjadi di waktu sekarang.
- d. Ia memiliki keyakinan pada kemampuannya untuk mengatasi persoalan, bahkan waktu ia mengalami kegagalan atau kemunduran.
- e. Ia merasa sama dengan orang lain, sebagai manusia tidak tinggi atau rendah, walaupun terdapat perbedaan dalam kemampuan tertentu, latar belakang keluarga atau sikap orang lain terhadapnya.

- f. Ia sanggup menerima dirinya sebagai orang yang penting dan bernilai bagi orang lain, paling tidak bagi orang-orang yang ia pilih sebagai sahabatnya.
- g. Ia dapat menerima pujian tanpa berpura-pura rendah hati, dan menerima penghargaan tanpa merasa bersalah.
- h. Ia cenderung menolak usaha orang lain untuk mendominasinya.
- i. Ia sanggup mengaku kepada orang lain bahwa ia mampu merasakan berbagai dorongan dan keinginan, dari perasaan marah hingga cinta, dari perasaan sedih hingga bahagia, dari kekecewaan yang mendalam sampai kepuasan yang mendalam pula.
- j. Ia mampu menikmati dirinya secara utuh dalam berbagai kegiatan yang meliputi pekerjaan, permainan, ungkapan diri yang kreatif, persahabatan hingga sekedar mengisi waktu.
- k. Ia peka kepada kebutuhan orang lain, pada kebiasaan sosial yang telah di terima, dan terutama sekali pada gagasan bahwa ia tidak bisa bersenang-senang dengan pengorbanan orang lain. (Brooks dan Emmert, 1976:56).]

Literatur :

Rahmat Jalaluddin, Psikologi Komunikasi, PT Remaja Rosdakarya Bandung, 2016

egalstudies71.blogspot.com/2017/05/proses-pembentukan-kesan-impression.html

<http://komunikuaci.blogspot.com/2010/11/pengelolaan-kesan-impression-management.html>