



KOMUNIKASI ANTAR PRIBADI

Agus Ria Kumara, M.Pd

PROGRAM STUDI BIMBINGAN DAN KONSELING
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS AHMAD DAHLAN
2019

DAFTAR ISI

SENSASI DALAM SISTEM KOMUNIKASI	5
PENGERTIAN SENSASI	5
FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI SENSASI	7
ALAT INDRA YANG MENAKIBATKAN TERJADINYA SENSASI	12
PERSEPSI DAN MEMORI DALAM ILMU KOMUNIKASI	16
PENGERTIAN PERSEPSI DALAM ILMU KOMUNIKASI.....	16
TEORI PERSEPSI DALAM KOMUNIKASI ANTAR PRIBADI.....	17
PROSES PERSEPSI INTERPERSONAL.....	18
PENGARUH PERSEPSI INTERPERSONAL TERHADAP KOMUNIKASI ANTAR PRIBADI....	20
PERSPEKTIF ILMU KOMUNIKASI TENTANG MEMORI	22
MEKANISME MEMORI.....	23
JENIS-JENIS MEMORI.....	24
SISTEM BERFIKIR DALAM KOMUNIKASI	26
KOMUNIKASI INTRAPERSONAL.....	26
PENGERTIAN BERPIKIR	27

MACAM-MACAM BERFIKIR	27
FAKTOR-FAKTOR PERSONAL MENENTUKAN APA YANG DI PUTUSKAN	30
TAHAPAN PROSES BERFIKIR.....	31
PERSEPSI INTERPERSONAL	33
PENGERTIAN PERSEPSI INTERPERSONAL	33
FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PERSEPSI INTERPERSONAL	34
PROSES PEMBENTUKAN KESAN	35
CARA MENGATASI PERSEPSI NEGATIF	37
KONSEP DIRI DALAM KOMUNIKASI ANTAR PRIBADI	41
PENGERTIAN KONSEP DIRI.....	41
KOMPONEN KONSEP DIRI ATAU <i>SELF</i> <i>CONCEPT</i>	43
JENIS-JENIS KONSEP DIRI.....	44
KARAKTERISTIK KONSEP DIRI / <i>SELF</i> <i>CONCEPT</i>	45
FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KONSEP DIRI	46
HUBUNGAN KONSEP DIRI DENGAN KOMUNIKASI ANTAR PRIBADI.....	47
PENGARUH KONSEP DIRI TERHADAP HASIL BELAJAR SISWA.....	48

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KONSEP DIRI REMAJA.....	49
ATRAKSI INTERPERSONAL	51
PENGERTIAN ATRAKSI INTERPERSONAL.....	51
FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI ATRAKSI INTERPERSONAL.....	53
INDIKATOR ATRAKSI INTERPERSONAL.....	59
HUBUNGAN INTERPERSONAL	62
PENGERTIAN HUBUNGAN INTERPERSONAL .	62
FAKTOR-FAKTOR YANG MENINGKATKAN DAYA TARIK INTERPERSONAL	63
CIRI-CIRI HUBUNGAN INTERPERSONAL.....	64
KARAKTERISTIK HUBUNGAN INTERPERSONAL	66
MODEL-MODEL HUBUNGAN INTERPERSONAL	67
KOMUNIKASI ANTAR PRIBADI.....	71
PENGERTIAN	71
SIKAP POSITIF YANG MENDUKUNG KOMUNIKASI ANTAR PRIBADI.....	74
FAKTOR KEBERHASILAN DAN PENGHAMBAT KOMUNIKASI ANTAR PRIBADI.....	80
ANALISIS TRANSAKSIONAL	89

PENGERTIAN DAN TOKOH ANALISIS TRANSAKSIONAL	89
KONSEP DASAR ANALISIS TRANSAKSIONAL	92
TUJUAN TERAPI ANALISIS TRANSAKSIONAL	97
PROSES KONSELING ANALISIS TRANSAKSIONAL	98
TEKNIK-TEKNIK DALAM ANALISIS TRANSAKSIONAL	99
KELEBIHAN DAN KEKURANGAN ANALISIS TRANSAKSIONAL	100
ATTENDING BEHAVIOR	104
PENGERTIAN ATTENDING BEHAVIOR.....	104
ASPEK-ASPEK ATTENDING BEHAVIOR	105
PERILAKU ATTENDING BEHAVIOR	107
JENIS PERTANYAAN YANG DIAJUKAN DALAM WAWANCARA ATTENDING BEHAVIOR	108

SENSASI DALAM SISTEM KOMUNIKASI

PENGERTIAN SENSASI

Tahap paling awal dalam penerima informasi adalah sensasi. Sensasi berasal dari kata “sense”, artinya alat penginderaan, yang menghubungkan organisme dengan lingkungannya. Bila alat-alat indera mengubah informasi menjadi impuls-impuls saraf dengan “bahasa” yang dipahami oleh otak maka terjadilah proses sensasi, kata Dennis Coon (1977:79). “sensasi adalah pengalaman elementer yang segera, yang tidak memerlukan penguraian verbal, simbolis, atau konseptual, dan terutama sekali berhubungan dengan kegiatan alat indera,” tulis bunyamin B. Wolman (1973:343).

Sensasi merupakan sebuah proses terjadinya penyerapan informasi berupa stimulus ataupun energi yang datang melalui pancaindera. (Syam, 2016, h.2). Sensasi berasal dari bahasa Latin yaitu *Sensatus* yang memiliki arti dianugerahi dengan

indera. Manusia setidaknya mempunyai sepuluh alat indera, dikarenakan indera peraba memiliki empat jenis yaitu rasa dingin, rasa panas, sakit, dan perabaan. Selain itu ada juga yang disebut sebagai indera kinestesis dan indera keseimbangan. Dengan demikian alat indera yang dimiliki oleh manusia adalah indera penglihatan, pendengaran, pengecapan, penciuman, dingin, hangat, sakit, perabaan, kinestesis, dan keseimbangan.

Sensasi adalah proses menangkap stimuli. Ketika seorang muballigh tampil ke mimbar, maka stimuli yang ditangkap hadirin mula-mula adalah sosok tubuhnya oleh indera mata), kemudian setelah berpidato, orang menangkap stimuli suaranya (oleh indera pendengaran), dan bagi yang dekat duduknya akan menerima stimuli aromanya (oleh indera penciuman) dan bagi yang bersalaman akan menangkap stimuli halus atau dingin atau hangat tangannya (oleh indera peraba). Jadi apa saja yang menyentuh alat indera disebut stimuli. (Achmad Mubarak,2008:108)

Jadi stimuli itu adalah rangsangan. alat indera kita menangkap satu persatu dari apa yang dirasa atau dilihat dan didengar. Sehingga apa yang kita rasakan atau dilihat maka kita mengetahui karakter orang tersebut yang kita lihat atau dirasa dan didengar. Kita bisa menggunakan mata,peraba dan pendengaran untuk mengetahui hal tersebut.

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI SENSASI

A. Faktor Personal

Faktor personal yang mempengaruhi persepsi orang terhadap kita atau sebaliknya adalah pengalaman dan konsep diri. Faktor personal besar pengaruhnya dalam persepsi interpersonal bukan saja pada komunikasi interpersonal, tetapi juga pada hubungan interpersonal. Beberapa faktor personal terdiri atas pengalaman, motivasi, dan kepribadian. Dalam faktor personal, hal-hal yang

mempengaruhinya, sebagaimana dijelaskan di atas, antara lain adalah sebagai berikut.

1. 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.

2. Motivasi

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

3. Kepribadian

Dalam psikoanalisis dikenal proyeksi, sebagai salah satu cara pertahanan ego. Proyeksi adalah mengeksternalisasikan pengalaman subjektif secara tidak sadar. 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 stimulus, bahkan mengaburkan gambaran sebenarnya. Sebaliknya, orang yang menerima dirinya apa adanya, orang yang tidak dibebani perasaan bersalah, cenderung menafsirkan orang lain lebih cerma

B. .Faktor Situasional

Pengaruh situasional dapat dijelaskan dari eksperimen Solomon E. Asch dalam psikologi komunikasi karangan Jalaludin Rakhmat,

menerangkan bahwa kata yang disebutkan pertama akan mengarahkan penilaian selanjutnya, atau bagaiman kata sifat mempengaruhi penilaian terhadap seseorang. Sebagai contoh, bila seseorang digambarkan sebagai seorang yang cerdas dan rajin maka kesan yang muncul dalam benak kita adalah orang tersebut pasti seorang kutu buku. Namun bila kata sifat tersebut dibalik menjadi bodoh dan malas maka kesan yang muncul pun akan sebaliknya [8]. Pengaruh kata pertama ini kemudian terkenal sebagai primacy effect. Rakhmat membagi faktor situasional yang dapat mempengaruhi persepsi antara lain:

1. Petunjuk Proskemik

Proksemik adalah suatu studi penggunaan jarak dalam penyampaian pesan. Dalam pendapat ini T.Hall menyimpulkan bahwa pertama, keakraban seseorang dengan orang lain dilihat dari jarak mereka seperti yang diamati. Kedua,

kita menilai sifat orang lain dari caranya orang itu membuat jarak dengan kita. Ketiga, cara orang mengatur ruang mempengaruhi persepsi kita tentang orang itu.

2. Petunjuk Kinesik

Kinesik dapat menjadi petunjuk umum dalam mempersepsikan orang lain dalam menjalin hubungan. Persepsi khusus didapat ketika kita mengamati gerak tubuh orang lain sesuai dengan persepsi yang kita dapatkan sebelumnya untuk menilai orang tersebut. Petunjuk kinesik paling sukar dikendalikan secara sadar oleh orang yang menjadi stimuli (orang lain) yang dipersepsikan.

3. Petunjuk Wajah

Pada petunjuk nonverbal maka petunjuk fasial penting dalam mengenali perasaan orang lain. Walaupun petunjuk fasial dapat mengungkapkan emosi orang lain tidak

dapat dijadikan ragam penilaian dengan cermat.

4. Petunjuk Paralinguistik

Petunjuk ini menilai mengenai bagaimana orang mengucapkan lambang-lambang verbal meliputi kata-kata, aksentuasi, intonasi, gaya verbal dan interaksi dalam bicara.

5. Petunjuk artifaktual

Petunjuk ini meliputi segala macam penampilan tubuh orang lain dengan berbagai atribut-atribut lainnya.

ALAT INDRA YANG MENGAKIBATKAN TERJADINYA SENSASI

Terdapat beberapa alat indra yang dapat mengakibatkan terjadinya sensasi sebagai berikut:

- A. Pertama, mata yang berfungsi untuk melihat yang kemudian kita namakan alat indra penglihatan. Alat indra penglihatan (mata)

merupakan alat indra penglihatan yang berfungsi dengan sempurna. Seorang yang buta, tidak akan dapat menikmati indahnya alam penglihatannya.

B. Kedua, telinga sebagai alat indra pendengaran. Banyak informasi yang kita dapatkan dari proses mendengar. Kita dapat menikmati suara burung yang berkicau atau suara penyanyiidola kita, disebabkan oleh telinga kita yang berfungsi.

C. Ketiga, hidung sebagai alat indra penciuman. Kita dapat menikmati harumnya parfum yang dipakai seseorang karena indra penciuman yang kita miliki.

Segala sesuatu yang menyentuh alat indra baik yang datang dari luar maupun dari dalam dinamakan stimulus. Kekuatan stimulus itulah yang dapat menentukan diterima atau tidaknya oleh alat indra. Misalnya ketika kita membaca buku, rangkaian huruf dari buku

tersebut dapat merupakan stimulus bagi alat indra kita yang kemudian dinamakan stimulus eksternal. Manakala kita sedang membaca, kemudian kita ingat akan utang yang harus dibayar (stimulus internal), pada saat yang bersamaan kita akan mendapatkan dua stimulus sekaligus. Stimulus mana yang akan segera diubah menjadi energy saraf dan diteruskan ke otak, akan ditentukan oleh stimulus yang lebih kuat.

Dalam merancang media, peran sensasi sangatlah penting. Kepekaan alat indra yang dimiliki siswa untuk mengubah energy saraf yang akan diteruskan ke otak siswa sehingga pesan yang ingin disampaikan diterima dan diolah oleh otak, akan tergantung pada kemenarikan media tersebut bagi siswa. Media yang cenderung akan menjadi stimulus yang kuat untuk indera kita.

REFERENSI

- Novinggi, Vivi. 2020. Sensasi dan Persepsi pada Psikologi Komunikasi. Dalam *Jurnal Komunikasi*.
- Sanjaya, Wina. 2012. Media Komunikasi Pembelajaran . Jakarta: Prenadamedia Group.
- Shambodo, Yoedo. 2020. Faktor yang Mempengaruhi Persepsi Khalayak Mahasiswa Pendatang UGM terhadap Siaran Pawartos Ngayogyakarta Jogja TV. Dalam *Jurnal Al Azhar Indonesia Seni Ilmu Sosial*

PERSEPSI DAN MEMORI DALAM ILMU KOMUNIKASI

PENGERTIAN PERSEPSI DALAM ILMU KOMUNIKASI.

Menurut Joseph A. DeVito (2013 : 62), persepsi adalah proses seseorang memiliki kesadaran tentang berbagai obyek atau kejadian, khususnya orang lain yang dirasakan melalui panca indera seperti penglihatan, penciuman, perasa, pendengaran, dan sentuhan. Dari definisi tersebut, dapat dibedakan antara persepsi pada obyek atau kejadian dan persepsi pada manusia. Persepsi pada obyek atau kejadian disebut dengan persepsi obyek, sedangkan persepsi pada manusia disebut dengan persepsi interpersonal. Hal ini ditegaskan dalam psikologi komunikasi bahwa persepsi terhadap manusia dalam sistem komunikasi interpersonal dinamakan dengan persepsi interpersonal. Persepsi interpersonal dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu faktor situasional dan faktor personal (Rakhmat, 2001 : 82-91). Faktor situasional merujuk pada berbagai petunjuk eksternal yang dapat

diamati, seperti deskripsi verbal, petunjuk proksemik, kinesik, wajah, paralinguistik, dan artifaktual.

TEORI PERSEPSI DALAM KOMUNIKASI ANTAR PRIBADI

Proses komunikasi antar pribadi atau proses komunikasi interpersonal tidak hanya melibatkan pertukaran informasi melainkan juga pertukaran persepsi tentang orang dan kejadian atau obyek tertentu. Sebagai salah satu faktor pembentuk komunikasi interpersonal, persepsi **dalam** komunikasi antar pribadi atau komunikasi interpersonal yang berbeda dapat berdampak pada cara kita memandang dan menampilkan diri di hadapan orang lain. Persepsi mempengaruhi cara kita berkomunikasi dengan orang lain. Persepsi kita terhadap orang lain atau obyek atau kejadian tertentu umumnya dipengaruhi oleh beberapa faktor diantaranya latar belakang budaya, kemampuan untuk berempati, kecenderungan kita untuk membuat kesalahan persepsi, dan lain-lain.

PROSES PERSEPSI INTERPERSONAL

Persepsi Internasional adalah serangkaian proses berkelanjutan yang menyatu Satu sama lain. Menurut DeVito (2016), proses persepsi interpersonal berlangsung Melalui lima tahapan, yaitu: stimulasi, organisasi, interpretasi dan evaluasi, memori dan pengingatan. Stimulasi Tahap pertama proses persepsi interpersonal adalah ketika alat indera distimulasi oleh berbagai informasi yang berasal dari lingkungan sekitar. Perlu dipahami bahwa tidak semua hal yang berasal dari lingkungan sekitar kita dapat dirasakan. Hal ini disebabkan adanya perhatian selektif dan terpaan selektif. Dalam perhatian selektif, kita cenderung Hanya memperhatikan hal-hal tertentu yang dipandang penting bagi kita. Sedangkan dalam Terpaan selektif, kita cenderung menerpa diri kita pada orang atau pesan yang akan Menguatkan keyakinan atau memberikan kontribusi pada tujuan yang telah ditetapkan. Organisasi merupakan tahap kedua proses persepsi interpersonal, kita mengorganisasi berbagai informasi yang diperoleh. Terdapat beberapa cara yang umumnya digunakan oleh

manusia untuk mengorganisasikan informasi yang diperoleh yaitu Melalui aturan, melalui skemata, dan melalui naskah. Organisasi melalui aturan merujuk pada aturan yang sering Digunakan yaitu proksimitas atau kedekatan fisik, persamaan fisik, dan kontras atau perbedaan. Organisasi melalui Skemata merujuk pada proses mental yang membantu kita mengatur jutaan informasi yang berkaitan dengan kita Setiap hari. Organisasi melalui naskah adalah tubuh informasi yang terorganisasi tentang beberapa tindakan, kejadian, Atau prosedur. Interpretasi dan evaluasi, tahap interpretasi dan evaluasi dalam persepsi interpersonal dipengaruhi oleh pengalaman, kebutuhan, keinginan, Nilai-nilai, dan kepercayaan tentang bagaimana hal-hal seharusnya, harapan, pernyataan fisik dan emosi, dan Lain-lain. Interpretasi dan evaluasi yang kita lakukan juga dipengaruhi oleh aturan, skemata, dan naskah yang kita Miliki. Misalnya, wanita dipandang sebagai sosok yang lebih positif dalam menilai orang lain bila dibandingkan Dengan pria. Memori, persepsi yang kita miliki serta interpretasi dan evaluasi yang dimiliki oleh orang lain

kemudian ditempatkan dalam memori. Semua informasi disimpan dalam memori dan pada Saat tertentu dapat dipanggil kembali. Proses atau mekanisme memori dijelaskan lebih rinci Dalam salah satu teori komunikasi intrapersonal yaitu teori pengolahan informasi. Hal ini Disebabkan, memori merupakan bagian dari proses pengolahan informasi yang dalam Psikologi komunikasi disebut dengan komunikasi intrapersonal. Peningatan, tahapan peningatan merujuk pada proses mengakses dan menggunakan informasi Yang disimpan dalam memori. Peningatan adalah proses aktif untuk menghasilkan kembali Fakta dan informasi secara verbatim tanpa petunjuk yang jelas (Rakhmat, 2001 : 64). Peningatan ini dapat sesuai dengan skema, tidak sesuai dengan skema atau bahkan berbeda Sama sekali dengan skema. Misalnya, ketika menjawab soal ujian essay, kita akan mencoba Mengingat kembali fakta yang tersimpan dalam memori.

PENGARUH PERSEPSI INTERPERSONAL TERHADAP KOMUNIKASI ANTAR PRIBADI.

Menurut Rakhmat (2001 : 98), persepsi interpersonal sangat berpengaruh pada efektivitas komunikasi Interpersonal. Persepsi yang kita berikan terhadap orang lain seringkali tidak cermat. Bila Ketidaktercermatan persepsi ini ditanggapi oleh kedua pihak dengan cara yang tidak cermat juga dapat Menimbulkan dampak ketidakefektifan komunikasi antar pribadi yaitu kegagalan komunikasi serta mendistorsi pesan seperti misalnya menimbulkan kesalahpahaman. Kegagalan komunikasi dapat kita perbaiki dengan menyadari bahwa persepsi yang kita berikan salah dan komunikasi yang efektif mungkin saja dapat tercapai. Untuk itulah, kita perlu memahami kesalahan persepsi sebagai salah satu hambatan komunikasi antar pribadi dan cara mengatasi kesalahan persepsi dalam komunikasi agar kesalahan persepsi sebagai salah satu faktor penyebab distorsi dalam komunikasi dan kegagalan komunikasi tidak terjadi. Penyebab kesalahan persepsi ada stereotip dan prasangka. Konsepsi mengenai sifat suatu golongan berdasarkan prasangka subyektif dan tidak tepat. Stereotip dapat mengarah pada prasangka. Prasangka mengacu pada

penilaian sebelum kita mengetahui fakta atau keadaan yang relevan tentang seseorang atau peristiwa. Kesan Pertama, kesan pertama adalah sebuah pendapat awal tentang orang-orang saat pertama kali bertemu dengan mereka. Kesan pertama dapat menyebabkan terjadinya kesalahan persepsi karena dipengaruhi oleh situasi atau keadaan tertentu yang dialami oleh orang lain sehingga penilaian awal yang diberikan menjadi tidak akurat.

Tips Mengatasi Kesalahan Persepsi yaitu, empati, mengembangkan sikap toleran, memeriksa persepsi, mengevaluasi persepsi, menemukan akar masalah, mengembangkan strategi mengubah persepsi, bersedia mengakui ada masalah, tidak defensif, memberi waktu dan berkomunikasi.

PERSPEKTIF ILMU KOMUNIKASI TENTANG MEMORI

Memori memegang peranan penting dalam memengaruhi baik persepsi maupun berpikir. Memori adalah system yang sangat berstruktur, yang menyebabkan organisme sanggup merekam fakta tentang dunia dan

menggunakan pengetahuannya untuk membimbing perilakunya (Schlessinger dan Groves). Memori melewati tiga proses: Perekaman (encoding) adalah pencatatan informasi melalui reseptor indera dan sirkuit Saraf internal. Penyimpanan (storage), proses yang kedua adalah menentukan berapa lama informasi itu berada beserta kita, dalam bentuk apa, dan dimana. Penyimpanan bisa Aktif maupun pasif. Pemanggilan (retrieval), dalam bahasa sehari-hari mengingat lagi, adalah menggunakan informasi yang disimpan.

MEKANISME MEMORI

Ada tiga teori yang menjelaskan memori :

-Teori Aus (Disuse Theory), memori hilang karena waktu.

William James, juga Benton J. Underwood Membuktikan dengan eksperimen, bahwa “the more memorizing one does, the poorer one’s ability to Memorize” – makin sering mengingat, makin jelek kemampuan mengingat.

-Teori Interferensi (Interference Theory), Memori merupakan meja lilin atau kanvas. Pengalaman adalah lukisan pada meja lilin atau kanvas itu. Ada 5 hal yang

menjadi hambatan terhapusnya rekaman : Interferensi, inhibisi retroaktif (hambatan kebelakang), inhibisi proaktif (hambatan kedepan), hambatan motivasional, dan amnesia.

-Teori Pengolahan Informasi (Information Processing Theory), menyatakan bahwa informasi mula-mula disimpan pada sensory storage (gudang inderawi), kemudian masuk short-term memory (STM, memory jangka pendek; lalu dilupakan atau dikoding untuk dimasukkan pada Long-Term Memory (LTM), memori jangka panjang.

JENIS-JENIS MEMORI

Life Dari jangka waktu penggunaannya

-Short-term memory

-Long-term memory

Dari bentuk informasi yang disimpan

- Memori semantik, yakni pengetahuan umum kita tentang orang, tempat, dan hal-hal lain di dunia.

- Memori episodic, yakni personal yang bersifat personal atau informasi yang diingat berdasarkan tempat atau waktu yang khusus.

REFERENSI

R Funny Mustikasari Elita, memahami memori, MediaTor, Vol 5, No 1 2004

Psikologi Komunikasi, Jalaluddin Rachmat, 2013, PT. Remaja Rosdakarya, Bandung. Prof. Dr. Nina W. Syam, M.S. 2011. Psikologi Sebagai Akar Ilmu Komunikasi. Simbiosis Rekatama Media. Bandung

SISTEM BERFIKIR DALAM KOMUNIKASI

KOMUNIKASI INTRAPERSONAL

Komunikasi intrapersonal merupakan keterlibatan internal secara aktif dari individu dalam pemrosesan simbolik dari pesan-pesan. Seorang individu menjadi pengirim sekaligus penerima pesan, memberikan umpan balik bagi dirinya sendiri dalam proses internal yang berkelanjutan. Dalam Proses Komunikasi intrapersonal, seorang komunikator melakukan pengolahan informasi yang ia peroleh, hingga menjadi pesan yang ia pahami dan diberikan makna. Komunikasi intrapribadi adalah komunikasi yang berlangsung dari diri seseorang, Dia berbicara dengan sendirinya berdialog, bertanya dan menjawab. Komunikasi intrapribadi sering juga disebut melamun. disaat itu individu sedang melakukan perenungan, perencanaan, dan penilaian pada diri sendiri.

PENGERTIAN BERPIKIR

Berpikir adalah aktivitas atau intelektual yang melibatkan kesadaran dan subjektivitas individu. Berpikir mendasari pada tindakan manusia dan interaksi. Berpikir juga proses simbolis (representasi mental) memanipulasi (penambahan) informasi untuk memecahkan masalah dan menimbulkan ide-ide kreatif. Berpikir melibatkan proses sensasi, persepsi, dan memori. Berpikir sistem adalah salah satu pendekatan yang diperlukan agar manusia dapat memandang persoalan-persoalan dunia ini dengan lebih menyeluruh dan dengan demikian pengambilan keputusan dan pilihan aksi dapat dibuat lebih terarah kepada sumber-sumber persoalan yang akan mengubah sistem secara efektif.

MACAM-MACAM BERPIKIR

Autistik : Melamun, berfantasi, menghayal, dan wishful thinking, maksudnya proses berfikir dengan simbol-simbol dengan makna yang sangat pribadi. Dengan berpikir autistik, seseorang melarikan diri

dari kenyataan, dan melihat hidup sebagai gambar – gambar fantastik. melamun adalah kegiatan mental yang tidak memiliki tujuan tertentu, dan sering dinamakan berpikir tidak terarah.

Realistik (nalar) berpikir menyesuaikan diri dengan dunia nyata, prinsip untuk rencana hidup ke depannya. Ada 3 Macam berpikir realistik yaitu ;

1. Deduktif merupakan sifat deduksi. Kata deduksi berasal dari kata Latin *deducere* (*de* berarti “dari”, dan kata *ducere* berarti “mengantar”, memimpin”). Dengan demikian, kata deduksi yang diturunkan dari kata itu berarti “mengantar dari suatu hal ke hal lain”. Sebagai suatu istilah dalam penalaran, deduksi merupakan proses berpikir (penalaran) yang bertolak dari proposisi yang sudah ada, menuju proposisi baru yang berbentuk suatu kesimpulan. cara berpikir ini, orang bertolak dari suatu teori, prinsip, atau kesimpulan yang dianggapnya benar dan sudah bersifat umum. Dari situ, ia menerapkannya pada fenomena – fenomena yang khusus, dan

mengambil kesimpulan khusus yang berlaku bagi fenomena tersebut. Jadi, untuk lebih jelasnya, berpikir deduktif adalah mengambil kesimpulan dari dua pertanyaan: yang pertama merupakan pertanyaan umum. Dalam logika, ini disebut silogisme.

2. Induksi adalah proses berpikir yang bertolak dari satu atau sejumlah fenomena individual untuk menurunkan suatu kesimpulan (inferensi). Proses penalaran ini mulai bergerak dari penelitian dan evaluasi atas fenomena – fenomena yang ada. Karena semua fenomena harus diteliti dan dievaluasi terlebih dahulu sebelum melangkah lebih jauh ke proses penalaran induktif, proses penalaran itu juga disebut sebagai corak berpikir ilmiah. Namun, induksi tidak akan banyak manfaatnya jika tidak diikuti oleh proses berpikir yang pertama, yaitu deduksi, seperti telah kita bicarakan sebelumnya. Berpikir induktif (induktive thinking) ialah menarik suatu kesimpulan

umum dari berbagai kejadian (data) yang ada di sekitarnya.

3. Berpikir evaluatif ialah kritis, menilai baik - buruknya, tepatnya atau tidaknya suatu gagasan. Dalam berpikir evaluatif, kita tidak menambah atau mengurangi gagasan. Kita menilainya menurut kriteria tertentu (Rakhmat.1994) Perlu diingat bahwa jalannya berpikir pada dasarnya ditentukan oleh berbagai macam fokus. Suatu masalah yang sama, mungkin menimbulkan pemecahan yang berbeda – beda pula.

FAKTOR-FAKTOR PERSONAL MENENTUKAN APA YANG DI PUTUSKAN

1. Kognisi : Kognisi adalah suatu proses yang berhubungan dengan memperoleh pengetahuan dan pemahaman. Jenis proses kognisi adalah bisa meliputi berpikir, mengetahui, mengingat, menilai, dan memecahkan masalah.
2. Motif : Motif adalah dorongan ,gairah yang amat memengaruhi pengambilan keputusan.

3. Sikap : sikap adalah emosi/afeksi yang menjadi faktor penentu.

TAHAPAN PROSES BERFIKIR

1. Orientasi-orientasi masalah dan aspek-aspek dalam masalah
2. Preparasi pikiran berusaha mengumpulkan sebanyak mungkin bentuk relevan
3. Inkubasi pikiran di istirahatkan, agar proses pemecahan berlangsung terus dalam jiwa bawah sadar kita
4. Liluminasi serangkaian wawasan (insight yang memecahkan masalah).
5. Verifikasi menguji dan secara kritis menilai pemecahan masalah.

REFERENSI

<https://www.scribd.com/document/409678546/makalah-filsafat-komunikasi>

Psikologi Komunikasi, Jalaluddin Rachmat, 2013, PT. Remaja Rosdakarya, Bandung.

Psikologi Umum. Drs. Alex Sobur, M. Si.

PERSEPSI INTERPERSONAL

PENGERTIAN PERSEPSI INTERPERSONAL

Persepsi adalah memberikan makna pada stimuli inderawi, atau menafsirkan informasi inderawi. Persepsi interpersonal adalah memberikan makna terhadap stimuli inderawi yang berasal dari seseorang (komunikator), yang berupa pesan verbal dan nonverbal. Kecermatan dalam persepsi interpersonal akan berpengaruh terhadap keberhasilan komunikasi, seorang peserta komunikasi yang salah memberi makna terhadap pesan akan mengakibatkan kegagalan komunikasi. Persepsi didefinisikan sebagai suatu proses yang menggabungkan dan mengorganisir data-data indera kita (penginderaan) untuk dikembangkan sedemikian rupa sehingga kita dapat menyadari disekeliling kita, termasuk sadar akan diri kita sendiri. Definisi persepsi yang diberikan oleh Desiderato dalam (*Rakhmat, 1996: 4*) adalah pengalaman tentang objek, peristiwa atau hubungan-hubungan yang diperoleh dengan menyimpulkan informasi dan menafsirkan pesan. Sedangkan persepsi dalam pengertian psikologi menurut

Sardjoe (1994) dalam (*Walgito, 2000: 20*) adalah proses pencarian informasi untuk dipahami. Alat untuk memperoleh informasi tersebut adalah penginderaan (pengelihatannya, pendengaran, peraba dan sebagainya). Sebaliknya, alat untuk memahaminya adalah kesadaran atau kognisi. Menurut Moskowitz dan Ogel dalam persepsi merupakan proses yang integrated dari individu terhadap stimulus yang diterimanya.

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PERSEPSI INTERPERSONAL

a. Pengalaman

Pengalaman mempengaruhi kecermatan persepsi. Pengalaman tidak selalu lewat proses belajar formal. Pengalaman kita juga bertambah melalui rangkaian peristiwa yang pernah kita hadapi.

b. Motivasi

Proses konstruktif sangat banyak melibatkan unsur-unsur motivasi. Seperti telah dijelaskan, upaya untuk mendeteksi pengaruh motivasi sosial

terhadap persepsi telah menjadi tanda aliran New Look pada tahun 1950-an. Diantara motivasi yang diteliti antara lain motif biologis, ganjaran dan hukuman, karakteristik kepribadian, serta perasaan terancam karena persona stimuli.

c. Kepribadian

Dalam psikoanalisis, dikenal proyeksi sebagai salah satu cara pertahanan ego. Proyeksi adalah mengeksternalisasikan pengalaman subjektif secara tidak sadar. Bila petunjuk verbal dan non verbal membantu kita melakukan persepsi yang cermat, beberapa faktor 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.

PROSES PEMBENTUKAN KESAN

a. Stereotyping

Kesulitan komunikasi akan muncul dari penstereotipan (stereotyping), yakni menggeneralisasikan orang-orang berdasarkan sedikit informasi dan membentuk asumsi mengenai mereka berdasarkan keanggotaan mereka dalam suatu kelompok. Dengan kata lain, penstereotipan adalah proses menempatkan orang-orang dan objek-objek ke dalam kategori yang mapan, atau penilaian mengenai orang atau objek-objek berdasarkan kategori-kategori yang dianggap sesuai, alihalih berdasarkan karakteristik individual mereka.

b. Implicit Personality Theory

Setiap orang mempunyai konsep tersendiri tentang berkaitan dengan sifat-sifat. Konsepsi ini merupakan teori yang dipergunakan orang ketika mebuat kesan tentang orang lain, namun teori ini tidak pernah dinyatakan karena disebut implicit personality theory.

c. Atribusi

Atribusi adalah proses menyimpulkan motif, maksud dan karakteristik orang lain dengan melihat

pada perilakunya yang tampak. Atribusi boleh juga ditujukan pada diri sendiri.

CARA MENGATASI PERSEPSI NEGATIF

1. Empati

Kesalahan persepsi dapat menyebabkan kegagalan komunikasi. Salah satu cara mengatasi kesalahan persepsi adalah dengan meningkatkan kemampuan untuk berempati. Empati adalah kemampuan untuk menciptakan kembali perspektif orang lain, mengalami dunia dari sudut pandang orang lain. Dengan menempatkan diri dalam perspektif orang lain akan membuat kita tidak gegabah dalam memberikan persepsi sehingga kesalahpahaman dapat dihindari.

2. Mengembangkan sikap toleran

Mengembangkan sikap empati dapat mengembangkan sikap toleran. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia Online, bersikap toleran adalah bersifat atau bersikap menenggang (menghargai, membiarkan, membolehkan) pendirian (pendapat, pandangan, kepercayaan,

kebiasaan, kelakuan, dan sebagainya) yang berbeda atau bertentangan dengan pendirian sendiri.

3. Memeriksa persepsi

Memeriksa persepsi adalah suatu keterampilan yang menyuguhkan cara terbaik untuk menangani interpretasi. Pemeriksaan persepsi memiliki tiga bagian, yaitu deskripsi perilaku yang diperhatikan, minimal terdapat dua interpretasi yang mungkin dari perilaku, dan permintaan klarifikasi terkait bagaimana menafsirkan perilaku.

4. Mengevaluasi persepsi

Beberapa kesalahan persepsi atau persepsi negatif dapat mendatangkan kerugian bagi diri sendiri. Bila terjadi kesalahan persepsi, maka kita harus mempertimbangkan sejauh mana persepsi negatif atau kesalahan persepsi tersebut dapat mempengaruhi diri. Dengan melakukan evaluasi dan memprioritaskan kesalahan persepsi dapat mengarah pada langkah yang harus diambil selanjutnya.

5. Menemukan akar masalah

Jika terjadi kesalahan persepsi maka cobalah untuk menentukan apa yang menjadi dasar orang lain memberikan persepsi. Hal ini mungkin terjadi akibat adanya kesan pertama yang negatif atau menerima informasi yang salah dari seseorang. Jika kita dapat menemukan apa yang menjadi sumber masalah maka hal tersebut dapat membantu kita menghentikan masalah yang terjadi akibat kesalahan persepsi.

6. Mengembangkan strategi untuk mengubah persepsi

Mungkin kita perlu mengembangkan sebuah strategi yang berbeda untuk orang yang berbeda. Jangan mengembangkan strategi yang sama ketika terjadi kesalahan persepsi karena setiap orang memiliki cara tersendiri dalam menghadapi persepsi.

7. Bersedia mengakui dan menerima adanya masalah

Setiap permasalahan yang terjadi ada baiknya tidak selalu menyalahkan pihak lain. Jika survey yang kita lakukan mengkonfirmasi bahwa ada

persepsi negatif yang terjadi, maka kita harus terima hasilnya hanya sebagai sebuah kebenaran.

REFERENSI

Bimo. (2018). *Teori Persepsi dalam Komunikasi*

Irwanto, dkk. (1989). *Psikologi Umum Jakarta. Gramedia.*

Rakhmat, Jalaluddin. (2019). *Psikologi Komunikasi Bandung. Simbiosis Rekatama Media.*

KONSEP DIRI DALAM KOMUNIKASI ANTAR PRIBADI

PENGERTIAN KONSEP DIRI

Konsep diri adalah aspek diri yang paling penting, konsep diri bukanlah faktor yang dibawa sejak lahir, melainkan faktor yang dibentuk dan dipelajari dari pengalaman individu dan berhubungan dengan orang lain. Seperti yang telah dikemukakan oleh para ahli, bahwa konsep diri merupakan persepsi, pandangan atau pendapat kita mengenai diri kita sendiri yang meliputi dimensi fisik, karakteristik pribadi, motivasi, kelemahannya, kegagalan, dan kepandaiannya.

Menurut Adi W. Gunawan (2007:1), konsep diri adalah persepsi atau pandangan seseorang terhadap dirinya sendiri yang terbentuk melalui pengalaman hidup dan interaksinya dengan lingkungan hidup dan juga karena pengaruh dari orang-orang yang dianggap panutan. Sejalan dengan pendapat Indra Darmawan (2009:50) bahwa konsep diri (*self-concept*)

merupakan persepsi diri sendiri tentang aspek fisik, sosial, dan psikologis yang diperoleh individu melalui pengalaman dan interaksinya dengan orang lain.

Pengertian konsep diri menurut para ahli:

1. Menurut Robert Bruce Burns (1993), konsep diri adalah satu gambaran atau campuran dari apa yang dipikirkan. Pikiran atau pendapat orang lain mengenai diri kita.
2. Brooks (dalam Eakhmat 1989:99), mendefinisikan konsep diri sebagai segala persepsi tentang diri sendiri, secara fisik, sosial, dan psikologis yang diperoleh berdasarkan pengalaman dan interaksi dengan orang lain.
3. Menurut Santrock (2002:356), konsep diri mengacu pada evaluasi bidang spesifik dari diri sendiri.
4. James F. Calhoun mengartikan konsep diri sebagai gambaran batin seseorang individu meliputi pengetahuan akan dirinya sendiri, pengharapan diri, dan penilaian akan dirinya sendiri.

KOMPONEN KONSEP DIRI ATAU *SELF* *CONCEPT*

1. Citra Diri (*Self Image*)

Citra diri atau gambaran diri ini biasa dikenal sebagai *self image* adalah perilaku individu secara fisik pada dirinya sendiri, baik disadari maupun tidak disadari. Komponen *self image* mencakup persepsi atau tanggapan, baik di masa lalu maupun sekarang, terkait ukuran dan bentuk tubuh serta kemampuan pada dirinya (fisik).

2. Ideal Diri

Ideal diri adalah persepsi seorang individu tersebut semestinya berperilaku berdasar pada standar pribadinya dan terkait dengan cita-citanya. Pembentukan ideal diri ini mulai ada sejak individu itu berada pada masa anak-anak dan dipengaruhi pula oleh individu lain yang berada disekitar dirinya.

3. Harga Diri (*Self Esteem*)

Harga diri adalah persepsi seorang individu akan hasil yang dicapainya dengan menelaah

seberapa banyak kesesuaian perilakunya dengan ideal dirinya. *Self esteem* atau harga diri ini dihasilkan dari persepsi penilaian seorang individu terhadap dirinya terkait yang diharapkan dengan fakta yang ada pada dirinya.

4. Peran Diri

Peran diri adalah segenap bentuk sikap atau tingkah laku, nilai, dan tujuan yang diharapkan oleh suatu kelompok sosial terkait dengan fungsi dan peran individu didalam masyarakat atau kelompok sosial tersebut.

5. Identitas Diri

Identitas diri adalah kepekaan individu terhadap dirinya yang dihasilkan dari pengamatan dan penilaian dirinya dengan menyadari bahwa dirinya itu memiliki perbedaan dengan individu lain.

JENIS-JENIS KONSEP DIRI

- Konsep diri dasar, merupakan pandangan individu terhadap diri sendiri.

- Konsep diri sosial, merupakan pandangan individu terhadap dirinya berdasarkan penilaian dan evaluasi dari orang lain dan lingkungan.
- Konsep diri ideal, merupakan pandangan individu terhadap pribadi yang diinginkan dan yang di cita-citakan.

KARAKTERISTIK KONSEP DIRI / *SELF* *CONCEPT*

Secara umum, seseorang individu dalam melakukan penilaian atas dirinya sendiri, terdapat dua kemungkinan. Ada yang meniai dirinya positif dan ada pula yang menilai dirinya negatif.

1. *Self concept* positif

- Yakin akan kemampuannya dalam mengatasi masalah
- Merasa setara dengan orang lain
- Menerima pujian tanpa rasa malu
- Mampu memperbaiki dirinya

2. *Self concept* negatif

- Peka terhadap diri
- Responsive terhadap pujian
- Bersikap hiperkritis
- Merasa tidak disenangi orang lain
- Bersikap pesimis terhadap orang lain

FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KONSEP DIRI

Menurut Joecinta F Rini:

1) Kegagalan

Kegagalan yang terus menerus cenderung akan membuat seseorang berfikir tentang kemampuan yang dimilikinya. Kegagalan terjadi membuat orang merasa dirinya tidak berguna.

2) Depresi

Orang yang mengalami depresi cenderung memiliki pemikiran negative, menilai dirinya sendiri.

3) Kritik internal

Kritik pada diri sendiri diperlukan untuk menjadi rambu-rambu dalam bertindak dan

berperilaku sesuai dengan norma yang ada pada masyarakat agar dapat diterima dengan baik.

4) Pola asuh orang tua

Sikap positif orang tua dapat dijadikan cerminan anak-anaknya.

HUBUNGAN KONSEP DIRI DENGAN KOMUNIKASI ANTAR PRIBADI

Konsep diri merupakan faktor yang sangat menentukan dalam komunikasi interpersonal, karena setiap orang bertindak sedapat mungkin sesuai dengan konsep dirinya. Sukses komunikasi interpersonal banyak bergantung pada kualitas konsep diri anda positif atau negative, Orang yang konsep dirinya positif cenderung berperilaku obyektif, menghargai pendapat orang lain, menyadari bahwa setiap orang punya perasaan. Sebaliknya apabila konsep dirinya negative akan terjadi miss komunikasi karena kemungkinan informasi yang diterima dan dipersepsi salah sehingga berdampak negative pada komunikasi antar pribadi.

PENGARUH KONSEP DIRI TERHADAP HASIL BELAJAR SISWA

Konsep diri merupakan penilaian individu terhadap dirinya sendiri banyak mempengaruhi sikap dan perilakunya dalam kehidupan sehari-hari. Menurut Tholib (2010:122) konsep diri menjadi faktor penting dalam berbagai situasi psikologis dan pendidikan. Siswa yang memiliki konsep diri positif lebih mudah dalam memperoleh ketuntasan dalam belajarnya. Sedangkan siswa yang memiliki konsep diri negatif cenderung belajar karena merupakan kewajiban bagi siswa, untuk itu siswa yang memiliki konsep diri negatif ia berfikir bahwa belajar seolah-olah karena adanya unsur keterpaksaan untuk memperoleh nilai (Moedjanto, 1985).

Dari uraian tersebut apabila diimplementasikan dalam pembelajaran, maka anak yang memiliki konsep diri positif cenderung lebih serius dan disiplin dalam belajarnya. Dengan kedisiplinan dan keseriusan tersebut akan membantu mereka dalam memahami

nilai-nilai yang terkandung dalam materi pembelajaran dan pada gilirannya akan mampu mengaktualisasikannya dalam sikap dan perilakunya.

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KONSEP DIRI REMAJA

1. Usia kematangan, remaja yang matang lebih awal lebih mudah menyesuaikan diri dan mampu mengembangkan konsep diri yang menyenangkan.
2. Penampilan diri, gaya Tarik secara fisik akan berpengaruh terhadap konsep diri yang mereka bangun.
3. Nama dan julukan, remaja akan merasa malu jika orang yang memberikan julukan yang buruk.
4. Hubungan keluarga, remaja yang memiliki kedekatan dengan anggota keluarga cenderung mengidentifikasi dengan keluarga terdekatnya.

REFERENSI

- Burns. (1993). *Konsep diri*. Terjemahan Eddy. Jakarta: Arian.
- Liliweri, Alo. (1997). *Komunikasi Antar Pribadi*. Bandung: Cintra Aditya Bakti.
- Supratiknya, A. (1995). *Komunikasi antar pribadi tinjauan psikologis*. Yogyakarta: Kanisius.
- Pratiwi Wahyu Widirati.(2017). Informasi Kajian Ilmu Komunikasi: Konsep Diri (*Self Concept*) dan Komunikasi Interpersonal dalam Pendampingan pada Siswa SMP se Kota Yogyakarta. 47 (1).
- Surbayana. (2015). *Dinamika Pendidikan Dasar: Konsep Diri dan Prestasi Belajar*. 7(2): 21-30

ATRAKSI INTERPERSONAL

PENGERTIAN ATRAKSI INTERPERSONAL

Atraksi interpersonal turut mempengaruhi komunikasi interpersonal dikarenakan berkaitan dengan ketertarikan komunikator dengan partner komunikasinya yaitu komunikan. Pratidina (2015) atraksi interpersonal artinya ketika individu mengetahui siapa tertarik pada siapa, atau siapa menghindari siapa, individu dapat meramalkan arus komunikasi interpersonal yang akan terjadi. Semakin tertarik individu dengan seseorang, maka semakin besar kecenderungan individu berkomunikasi dengan orang lain. Sebagaimana pendapat Sugiyo (2005:55) yang mengemukakan bahwa “Makin tertarik kita pada orang lain, akan semakin besar kecenderungan kita berkomunikasi dengan orang lain tersebut. Kesukaan pada orang lain, sikap positif dan daya tarik seseorang inilah yang disebut dengan istilah atraksi antarpribadi”.

Murtiadi dkk. (2015:66-67) menjelaskan beberapa Teori atraksi interpersonal sebagai berikut :

1. *Reinforcement theory*, menjelaskan bahwa seseorang menyukai orang lain adalah sebagai hasil belajar.

2. *Equity theory*, menyatakan bahwa dalam suatu hubungan, manusia selalu cenderung menjaga keseimbangan antara harga (cost) yang dikeluarkan dengan ganjaran (reward) yang diperoleh.

3. *Exchange theory*, menjelaskan bahwa interaksi sosial diibaratkan sebagai transaksi dagang. Jika orang kenal pada seseorang yang mendatangkan keuntungan ekonomis dan psikologis, akan lebih disukai.

4. *Gain-loss theory*, menyatakan bahwa orang cenderung lebih menyukai orang-orang yang menguntungkan daripada orang-orang yang merugikan kita. Berdasarkan beberapa pendapat dari para ahli di atas dapat disimpulkan bahwa atraksi interpersonal adalah rasa suka dan ketertarikan terhadap orang lain secara positif yang menyebabkan

adanya kecenderungan untuk melakukan komunikasi dengan orang tersebut.

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI ATRAKSI INTERPERSONAL

Sugiyono (2005:55-60) menyatakan bahwa terdapat dua faktor yang dapat mempengaruhi atraksi interpersonal yaitu faktor personal dan faktor situasional.

Faktor Personal

Faktor personal yang mempengaruhi atraksi antar pribadi yaitu segala faktor yang berkaitan dengan pribadi seseorang. Kondisi pribadi seseorang akan memberikan kontribusi yang signifikan terhadap kecenderungan untuk berafiliasi. Adapun faktor personal atau pribadi adalah sebagai berikut:

a. Kehangatan pribadi

Apabila seseorang menunjukkan sikap positif dan memberikan afeksi pada orang lain

seperti memuji orang lain, menyukai dan sikap positif yang lain maka orang tersebut cenderung diterima oleh orang lain sehingga tercipta komunikasi antarpribadi yang efektif. Sebaliknya orang yang bersikap dingin, tidak menyukai dan sering mencela akan membuat komunikasi antarpribadi menjadi tidak efektif.

b. Kompetensi atau kemampuan

Pada umumnya seseorang menyukai orang lain yang mempunyai keterampilan sosial, cerdas dan atau lebih berhasil dari pada dirinya sendiri dalam kehidupan. Intinya orang yang berkompeten biasanya lebih dihargai untuk diajak menjalin hubungan dari pada orang yang tidak berkompeten.

c. Kesamaan karakteristik personal

Seseorang cenderung menyukai orang yang sama dalam hal sikap, nilai, minat, latar belakang dan kepribadian. Intinya kesamaan sikap sangat menentukan rasa suka. Semakin

sama sikap, semakin besar rasa suka terhadap orang lain.

d. Harga diri yang rendah

Orang yang harga dirinya rendah cenderung untuk berafiliasi atau bergabung dengan orang lain dan makin cenderung responsif menerima kasih sayang dari orang lain.

e. Tekanan emosional (stress)

Bila seseorang sedang berada dalam keadaan yang mencemaskan atau sedang mengalami masalah yang cukup berat atau dengan kata lain sedang mengalami tekanan emosional/stress ia cenderung akan mengharapkan kehadiran orang lain.

f. Isolasi sosial

Maksudnya bahwa seseorang yang dalam keadaan di isolasi oleh orang lain akan merasa senang apabila kedatangan orang lain dan kehadiran orang lain akan disikapi dan direspon sebagai uluran kasih sayang, sehingga

kecenderungan untuk mencintai orang lain akan bertambah. Hal ini mengindikasikan bahwa pada dasarnya manusia adalah makhluk sosial yang tidak ingin ditinggalkan sendirian oleh orang lain dalam waktu yang relative lama.

g. Rasa suka timbal balik

Maknanya adalah bahwa seseorang akan tertarik pada orang lain bergantung kepada apakah terdapat rasa suka timbal balik di antara orang yang berhubungan tersebut. Dalam komunikasi antar pribadi apabila komunikator memberikan sinyal atau aktualisasi dalam bentuk rasa suka pada komunikan maka pada gilirannya komunikan juga akan memberikan sinyal yang sama. Dan apabila demikian maka dapat diasumsikan bahwa komunikasi antarpribadi akan menjadi efektif dan menyenangkan.

h. Kebutuhan-kebutuhan yang saling melengkapi

Memiliki makna bahwa kebutuhan untuk berhubungan dengan orang lain (afiliasi)

semakin lama akan semakin kompleks dan beraneka ragam. Kebutuhan untuk berhubungan dengan orang lain seperti mendapatkan kegembiraan, pertolongan, pujian dan yang lainnya memungkinkan seseorang untuk tertarik pada orang lain.

Faktor Situasional

Faktor situasional yang mempengaruhi atraksi antar pribadi yaitu:

a. Penguatan (reinforcement)

Seseorang menyukai orang lain yang suka rela memberikan ganjaran sebagai penguatan. Salah satu penguatan yang penting adalah persetujuan sosial. Contohnya adalah seseorang yang memberikan pujian kepada orang lain dan selalu memberikan pernyataan positif cenderung disukai dan ingin selalu berinteraksi, sedangkan orang yang selalu mencela atau memberikan pernyataan negatif cenderung dihindari dari atraksi antar pribadi.

b. Daya tarik fisik

Maksudnya bahwa penampilan fisik seseorang pada pertemuan pertama sangat menentukan. Hal ini secara nyata dinyatakan bahwa orang yang dianggap menarik lebih disukai daripada yang tidak menarik.

c. Kedekatan

Faktor ini memiliki makna kedekatan dalam jarak tempat tinggal. Beberapa alasannya diantara lain adalah kedekatan biasanya meningkatkan keakraban, kedekatan sering berkaitan dengan kesamaan dan sebagainya.

d. Sesuatu yang menguntungkan

Apabila interaksi dengan orang lain memberikan keuntungan maka seseorang akan cenderung untuk berhubungan.

e. Kemiripan

Maknanya bahwa seseorang cenderung tertarik pada orang lain yang mempunyai

kemiripan dalam berbagai bidang seperti: agama, ras, latar belakang sosial, usia, pendidikan, dan sebagainya.

INDIKATOR ATRAKSI INTERPERSONAL

Untuk mengetahui lebih jauh tentang karakteristik atraksi interpersonal, Colak dan Kobak (2011) mengemukakan beberapa ciri atau indikator mengenai atraksi interpersonal berdasar dari tiga aspek antara lain (1) Kedekatan atau Keakraban; (2) Penampilan Fisik; dan (3) Kesamaan. Penjelasan dari setiap indikator diuraikan sebagai berikut :

1. Kedekatan atau Keakraban

Kedekatan antara orang-orang ditunjukkan sebagai salah satu alasan mengapa orang tertarik satu sama lain. Fakta bahwa orang yang tinggal berdekatan atau di lingkungan yang sama memiliki lebih banyak potensi untuk berinteraksi satu sama lain dan kedekatan ini mengarah pada keakraban yang menjadi panduan daya tarik seseorang dengan orang lain. Kedekatan menuntun untuk

mengenal seseorang dan mendapatkan informasi tentang orang tersebut. Dengan demikian peluang seseorang untuk memprediksi perilaku orang lain dapat lebih akurat.

2. Penampilan Fisik

Daya tarik fisik muncul melalui komunikasi tatap muka. Ada penelitian yang menyebutkan bahwa orang-orang yang cantik dan berpenampilan menarik dianggap lebih hangat, ekstrovert, menarik dan secara sosial lebih berbakat daripada yang tidak (Kaypakoğlu dalam Colak dan Kobak, 2011)

3. Kesamaan

Kesamaan sikap meningkatkan daya tarik, yang memiliki makna bahwa orang-orang yang memiliki pandangan umum, pemikiran, dan nilai-nilai yang sama dapat tertarik satu sama lain. Sudut pandang yang lain adalah bahwa orang-orang yang memiliki latar belakang, ras, keterampilan umum, fisik yang serupa, tingkat kecerdasan, dan sikap

yang hampir mirip dapat lebih tertarik satu sama lain.

REFERENSI

Psikologi Komunikasi, Jalaluddin Rachmat, 2013, PT. Remaja Rosdakarya, Bandung.

Komunikasi Interpersonal, Suranto Aw, 2011, Graha Ilmu, Yogyakarta.

Fisher B. Aubrey, 1986. Teori-Teori Komunikasi, (terj. Jalaluddin Rakhmat), Bandung:

Remaja Karya

HUBUNGAN INTERPERSONAL

PENGERTIAN HUBUNGAN INTERPERSONAL

Dalam (Hafied Cangara, 2011), secara umum interpersonal adalah proses komunikasi yang berlangsung antara dua orang atau lebih. Menurut (Wisnuwardhani dan Mashoedi, 2012:2) mengatakan bahwa, Hubungan interpersonal adalah hubungan yang terdiri dari dua orang atau lebih yang saling tergantung satu sama lain dan menggunakan pola interaksi yang konsisten.

Menurut (Enjang, 2009:68), hubungan interpersonal merupakan komunikasi antar orang secara tatap muka, yang memungkinkan setiap peserta menangkap langsung baik secara verbal maupun secara tatap muka, interaksi verbal.

Dapat disimpulkan bahwa hubungan interpersonal adalah hubungan atau interaksi antar individu dengan lingkungan sekitar. Hubungan interpersonal bukan hanya sekedar menyampaikan isi pikiran atau

pengetahuan, tetapi juga menentukan kadar hubungan antar individu.

FAKTOR-FAKTOR YANG MENINGKATKAN DAYA TARIK INTERPERSONAL

Menurut Baron dan Byrne dalam (Sarlito dan Eko 2009:67) menjelaskan bahwa daya tarik interpersonal adalah penilaian seseorang terhadap sikap orang lain, di mana penilaian ini dapat diekspresikan melalui suatu dimensi, dari strong liking sampai dengan strong dislike.

Dalam (Dayakisni & Hudaniah 2009:124), beberapa faktor yang dianggap sangat penting dalam menentukan daya tarik interpersonal :

1. Kesamaan (similarity).
2. Kedekatan (proximity).
3. Keakraban (Familiarity).
4. Daya tarik fisik.
5. Kemampuan (ability).
6. Tekanan emosional (stress).

7. Munculnya perasaan/mood yang positif atau positive emotional arousal.
8. Harga diri yang rendah.
9. Kesukaan secara timbal balik (Reciprocal liking).
10. Ketika yang Berlawanan Saling Tertarik.

CIRI-CIRI HUBUNGAN INTERPERSONAL

Hubungan interpersonal digunakan sebagai sebuah media bimbingan dan konseling untuk membantu konseli dalam mencapai pertumbuhan dan perkembangan konselor secara optimal. Berikut ini **ciri-ciri hubungan interpersonal** :

1. Arus pesan dua arah.

Antara konselor dan konseling dalam posisi sejajar tidak ada yang dianggap lebih menggurui, arus pesan dua arah ini secara berkelanjutan atau kontinu.

2. Suasana informal.

Pelaku atau konselor dan konseling dalam kondisi tidak kaku dengan posisi masing-masing,

namun hubungan ini lebih bersifat pendekatan secara individu yang bersifat pertemanan dan kekeluargaan.

3. Umpan balik

Pelaku dapat mengetahui umpan balik pesan yang disampaikan dengan segera, baik secara verbal maupun nonverbal. Peserta atau orang yang terlibat dalam konseling melalui hubungan interpersonal ini berada dalam jarak dekat baik dalam arti fisik atau psikologis atau dalam satu ruang.

Orang yang terlibat dalam hubungan interpersonal ini mengirim dan menerima pesan secara spontan, baik secara verbal maupun nonverbal.

Jika menurut **Sumanto AW**, ciri-ciri hubungan interpersonal antara lain :

1. Mengenal secara dekat. Bahwa pihak-pihak yang terlibat dalam hubungan interpersonal saling mengenal secara dekat . dikatakan mengenal secara dekat karena tidak

hanya saling mengenal identitas dasar saja, namun lebih dari itu.

2. Saling memerlukan. Hubungan interpersonal diwarnai oleh pola hubungan yang saling menguntungkan secara dua arah dan saling menguntungkan.

3. Hubungan interpersonal juga ditandai oleh pemahaman sifat-sifat pribadi diantara kedua belah pihak.

4. Timbul kerjasama. Kerjasama akan timbul apabila orang menyadari bahwa mereka mempunyai kepentingan-kepentingan yang sama dan pada saat yang bersamaan mempunyai cukup pengetahuan dan pengendalian terhadap diri sendiri.

KARAKTERISTIK HUBUNGAN INTERPERSONAL

Menurut **Judy Pearson**, menyebutkan karakteristik dalam hubungan interpersonal antara lain :

1. Dimulai dengan diri pribadi (self), artinya segala penafsiran pesan maupun penilaian mengenai orang lain berangkat dari diri sendiri.
2. Bersifat transaksional atau saling mengisi atau disebut komunikasi didik, karena bersifat dinamis.
3. Menyangkut aspek isi pesan dan hubungan antar pribadi (hubungan interpersonal).
4. Adanya kedekatan fisik atau psikis antara pihak-pihak yang berinteraksi.
5. Interdependensi, adalah saling bergantung satu dengan yang lainnya atau saling memberikan kepercayaan.

MODEL-MODEL HUBUNGAN INTERPERSONAL

Berdasarkan teori dari **Coleman dan Hammen**, ada empat teori atau model hubungan interpersonal yaitu :

1. Model pertukaran sosial.

Model ini mengandung bahwa pola hubungan interpersonal menyerupai transaksi dagang. Hubungan interpersonal berlangsung mengikuti

kaidah transaksional yaitu apakah seseorang memperoleh keuntungan atau malah merugi

2. Model peranan.

Hubungan interpersonal akan berjalan harmonis mencapai kadar hubungan yang baik ditandai dengan adanya kebersamaan , apabila setiap individu bertindak sesuai dengan ekspektasi peranan, tuntutan peran, dan terhindar dari konflik peranan artinya hubungan interpersonal berjalan baik apabila masing-masing individu dapat memainkan peranan sebagaimana yang diharapkan.

3. Model permainan.

Model ini berasal dari psikiater Eric Bane dalam buku *Games People Play*, dalam model ini orang-orang berhubungan dalam bermacam-macam permainan. Yang mendasari permainan ini ada tiga bagian kepribadian manusia yaitu orangtua, anak, dan orang dewasa. Dalam hubungan interpersonal ini kita menampilkan salah satu aspek kepribadian tersebut dan orang lain

membalasnya dengan salah satu aspek tersebut juga.

4. Model interksional.

Hubungan interpersonal merupakan suatu proses interaksi. Masing-masing orang ketika berinteraksi pasti sudah memiliki tujuan, harapan, kepentingan, perasaan suka atau benci dan sebagainya yang semuanya itu merupakan input. Input tersebut sebagai komponen penggerak yang akan memberi warna dan situasi tertentu.

REFERENSI

- AS, Enjang. (2009). *Komunikasi Konseling*. Bandung: Nuansa Cendekia.
- Cangara, Hafied. (2011). *Pengantar Ilmu Komunikasi*. Jakarta: Raja Grafindo.
- Dewi, Anike Dian Kusuma. (2013). Studi Komparasi Faktor-Faktor Daya Tarik Interpersonal. *Journal of Social and Industrial Psychology*, 32-44.

Wisnuwardhani, Dian dan Sri Fatmawati Mashoedi.
(2012). *Hubungan Interpersonal*. Jakarta: Salemba
Humanika.

KOMUNIKASI ANTAR PRIBADI

PENGERTIAN

Komunikasi antar pribadi dinyatakan menjadi komunikasi Efektif bila pertemuan komunikasi merupakan hal yang menyenangkan bagi komunikan. Bila berkumpul dalam suatu Kelompok yang memiliki kesamaan dengan kita maka akan merasakan gembira dan terbuka, sebaliknya bila kita berkumpul dengan orang yang kita benci akan membuat kita tegang, resah dan tidak enak.

3 Prasyarat utama, yaitu sebagai berikut:

Pengertian yang sama terhadap makna pesan

Salah satu indikator yang dapat digunakan sebagai Ukuran komunikasi dikatakan efektif, adalah apabila makna Pesan yang dikirim oleh komunikator sama dengan makna Pesan yang diterima oleh komunikan. Pada tataran empiris, seringkali terjadi mis Komunikasi yang disebabkan oleh karena komunikan Memahami makna pesan yang tidak sesuai dengan yang Dimaksudkan oleh komunikator. Sebagai contoh, ada Sekelompok remaja

berwisata di sebuah danau. Satu orang Remaja dari kelompok itu berenang sedangkan yang lainnya Berjalan-jalan disekitar danau. Orang yang berenang itu tiba-tiba melambai-lambaikan tanganya, dan teman-teman yang Sedang berjalan-jalan pun membalas lambaian tangan itu. Beberapa saat kemudian, orang yang berenang Tersebut tidak tampak. Teman-temannya baru menyadari Bahwa telah terjadi mis communication, di mana makna lambaian orang yang berenang itu sebenarnya adalah “meminta pertolongan”.

Melaksanakan pesan secara suka rela

Indikator komunikasi antar pribadi yang efektif Berikutnya adalah bahwa komunikan menindaklanjuti pesan Tersebut dengan perbuatan dan dilakukan secara suka rela, Tidak karena dipaksa. Hal ini mengindikasikan bahwa dalam proses Komunikasi antar pribadi, komunikator dan komunikan Memiliki peluang untuk memperoleh keuntungan. Komunikasi antar pribadi yang baik dan berlangsung dalam Kedudukan setara (tidak superior-inferior) sangat diperlukan Agar kedua belah pihak menceritakan dan mengungkapkan Isi pikirannya

secara suka rela, jujur, tanpa merasa takut. Komunikasi antar pribadi yang efektif mampu Mempengaruhi emosi pihak-pihak yang terlibat dalam Komunikasi itu ke dalam suasana yang nyaman, harmonis, Dan bukan dalam suasana yang tertekan. Dengan demikian Seberapa baik seseorang melakukan komunikasi dan Interaksi antar pribadi dengan orang lain, dapat dilihat dari Bagaimana dia mampu mencapai tujuan komunikasi secara Sehat dan adil, bagaimana ia memberdayakan orang lain, dan bagaimana ia mampu menjaga perasaan dan harga diri orang Lain.

Meningkatkan kualitas hubungan antar pribadi

Antar pribadi yang efektif akan Mendorong terjadinya hubungan yang positif terhadap rekan, Keluarga dan kolega. Hal ini disebabkan pihak-pihak yang Saling berkomunikasi merasakan memperoleh manfaat dari Komunikasi itu, sehingga merasa perlu untuk memelihara Hubungan antar pribadi. Sering kali orang tidak menyadari pentingnya masalah interaksi antar manusia, karena sebagian Orang beranggapan bahwa yang

terpenting adalah modal Kekuasaan dan modal material. Kalau dua modal itu berada Ditangan, dikiranya segala urusan menjadi lancar dan Berpihak kepadanya. Padahal kecakapan dalam komunikasi antar pribadi Merupakan aset yang penting dalam hubungan masyarakat. Banyak orang yang menjadi sukses karena mereka memiliki Hubungan yang sangat baik dengan orang lain. Mereka Menanamkan identitas yang positif kepada orang lain Sehingga mereka memiliki image yang baik di mata Masyarakat. Dengan demikian, mereka memiliki kesempatan Lebih untuk mendapatkan kepercayaan dari orang lain dibandingkan dengan mereka yang tidak memiliki Kemampuan komunikasi antar pribadi yang baik.

SIKAP POSITIF YANG MENDUKUNG KOMUNIKASI ANTAR PRIBADI

Devito (1997: 259-264) (dalam Suranto AW, 2011: 82-84) Mengemukakan lima sikap positif yang dipertimbangkan ketika Seseorang merencanakan komunikasi antar pribadi yang efektif. Lima sikap positif tersebut, meliputi:

Keterbukaan (Openness)

Keterbukaan ialah sikap dapat menerima masukan Dari orang lain, serta berkenan menyampaikan informasi Penting kepada orang lain. Hal ini tidaklah berarti bahwa Orang harus dengan segera membukakan semua riwayat Hidupnya, tetapi rela membuka diri ketika orang lain Menginginkan informasi yang diketahuinya. Dengan kata Lain, keterbukaan ialah kesediaan untuk membuka diri Mengungkapkan informasi yang biasanya disembunyikan, Asalkan pengungkapan diri informasi ini tidak bertentangan Dengan asas kepatuhan. Sikap keterbukaan ditandai adanya kejujuran dalam

Merespon segala stimuli komunikasi. Tidak berkata bohong, Dan tidak menyembunyikan informasi yang sebenarnya. Dalam proses komunikasi antar pribadi, keterbukaan menjadi salah satu sikap yang positif. Hal ini disebabkan, Dengan keterbukaan, maka komunikasi antar pribadi akan Berlangsung secara adil, transparan,

dua arah, dan dapat Diterima oleh semua pihak yang berkomunikasi.

Empati (Empathy)

Empati ialah kemampuan seseorang untuk merasakan Kalau seandainya menjadi orang lain, dapat memahami Sesuatu yang sedang dialami orang lain, dapat merasakan Apa yang dirasakan orang lain, dan dapat memahami sesuatu Persoalan dari sudut pandang orang lain, melalui kaca mata Orang lain. Orang yang berempati mampu memahami Motivasi dan pengalaman orang lain, perasaan dan sikap Mereka, serta harapan dan keinginan mereka. Ambil contoh, seorang guru yang memiliki empati, Tidak akan semena-mena terhadap siswa yang terlambat Datang ke sekolah.

Mengapa? Karena guru yang berempati dapat berpikir dan bersikap: ,,,"Seandainya aku jadi dia, Rumahku jauh dari sekolah, aku harus naik kendaraan umum Yang jadwal keberangkatannya tidak pasti, tentu aku juga Sekali waktu dapat terlambat datang di sekolah". Dengan demikian

empati akan menjadi filter agar Kita tidak mudah menyalahkan orang lain. Namun kita dibiasakan untuk dapat memahami esensi setiap keadaan Tidak semata mata berdasarkan cara pandang kita sendiri, Melainkan juga menggunakan sudut pandang orang lain. Hakikat empati adalah: (a) usaha masing masing pihak Untuk merasakan apa yang dirasakan orang lain; (b) dapat Memahami pendapat, sikap dan perilaku orang lain.

Sikap mendukung (Supportiveness)

Hubungan antar pribadi yang efektif adalah Hubungan di mana terdapat sikap mendukung (supportiveness). Artinya masing-masing pihak yang Berkomunikasi memiliki komitmen untuk mendukung Terselenggaranya interaksi secara terbuka. Oleh karena itu Respon yang relevan adalah respon yang bersifat spontan dan Lugas, bukan respon bertahan dan berkelit. Pemaparan Gagasan bersifat deskriptif-naratif, bukan bersifat evaluatif. Sedangkan pola pengambilan keputusan

bersifat akomodatif, Bukan intervensi yang disebabkan tata percaya diri yang Berlebihan.

Sikap positif (Positiveness)

Sikap positif (positiveness) ditunjukkan dalam Bentuk sikap dan perilaku. Dalam bentuk sikap, maksudnya Adalah bahwa pihak-pihak yang terlibat dalam komunikasi antar pribadi harus memiliki perasaan dan pikiran positif, Bukan prasangka dan curiga. Dalam bentuk perilaku, artinya Bahwa tindakan yang dipilih adalah yang relevan dengan Tujuan komunikasi antar pribadi, yaitu secara nyata Melakukan aktifitas untuk terjalinnya kerjasama. Misalnya secara nyata membantu partner komunikasi Untuk memahami pesan komunikasi, yaitu kita memberikan Penjelasan memadai sesuai dengan karakteristik mereka. Sikap positif dapat ditunjukkan dengan berbagai macam Perilaku dan sikap, antara lain: menghargai orang lain, Berpikiran positif terhadap orang lain, tidak menaruh curiga Secara berlebihan, dan sebagainya.

Kesetaraan (Equality)

Kesetaraan (equality) ialah pengakuan bahwa kedua Belah pihak memiliki kepentingan, kedua belah pihak sama-Sama bernilai dan berharga, dan saling memerlukan. Memang secara alamiah ketika dua orang berkomunikasi (antar pribadi), tidak pernah tercapai suatu situasi yang Menunjukkan kesetaraan atau kesamaan secara utuh diantara Keduanya. Kesetaraan yang dimaksud di sini adalah berupa Pengakuan atau kesadaran. Serta kerelaan untuk menempatkan diri setara (tidak ada yang superior ataupun Inferior) dengan partner komunikasi. Dengan demikian Dapat dikemukakan indikator kesetaraan, meliputi: Menempatkan diri setara dengan orang lain, menyadari akan Adanya kepentingan yang berbeda, mengakui pentingnya Kehadiran orang lain, tidak memaksakan kehendak, Komunikasi dua arah, saling memerlukan, suasana Komunikasi: akrab dan nyaman.

FAKTOR KEBERHASILAN DAN PENGHAMBAT KOMUNIKASI ANTAR PRIBADI

Ada beberapa faktor yang sangat menentukan keberhasilan Komunikasi antar pribadi apabila dipandang dari sudut Komunikator, komunikan, dan pesan.

A. Faktor keberhasilan dilihat dari sudut komunikator:

- **Kredibilitas:** ialah kewibawaan seorang komunikator di Hadapan komunikan. Pesan yang disampaikan oleh Seorang komunikator yang kredibilitasnya tinggi akan Lebih baik banyak memberi pengaruh terhadap penerima Pesan.
- **Daya tarik:** adalah daya tarik fisik maupun non fisik. Adanya daya tarik ini akan mengundang simpati Penerima pesan komunikasi. Pada akhirnya penerima pesan akan dengan mudah menerima pesan-pesan yang Disampaikan oleh komunikator.

- Kemampuan intelektual: adalah tingkat kecakapan, Kecerdasan dan keahlian seorang komunikator. Kemampuan intelektual itu diperlukan seorang Komunikator, terutama dalam hal menganalisis suatu Kondisi sehingga bisa mewujudkan cara komunikasi Yang sesuai.
- Integritas atau keterpaduan: sikap dan perilaku dalam Aktivitas sehari-hari. Komunikator yang memiliki Keterpaduan, kesesuaian antara ucapan dan tindakannya Akan lebih disegani oleh komunikan.
- Keterpercayaan: kalau komunikator dipercaya oleh Komunikan maka akan lebih mudah menyampaikan Pesan dan mempengaruhi sikap orang lain.
- Kepekaan Sosial: yaitu suatu kemampuan komunikator Untuk memahami situasi di lingkungan hidupnya. Apabila situasi lingkungan sedang sibuk, maka Komunikator perlu mencari waktu lain yang lebih tepat

Untuk menyampaikan suatu informasi kepada orang lain Kematangan tingkat emosional: adalah kemampuan Komunikator untuk mengendalikan emosinya, sehingga Tetap dapat melaksanakan komunikasi dalam suasana Yang menyenangkan di kedua belah pihak.

- Berorientasi kepada kondisi psikologis komunikan: Artinya seorang komunikator perlu memahami kondisi Psikologis orang yang diajak bicara. Diharapkan Komunikator dapat memilih saat yang paling tepat untuk Menyampaikan suatu pesan kepada komunikan.
- Komunikasi harus bersikap supel, ramah, dan tegas

B. Faktor keberhasilan dilihat dari sudut komunikan

- Komunikasikan yang cakap akan mudah menerima dan Mencerna materi yang diberikan oleh komunikator
- Komunikasi yang mempunyai pengetahuan yang akan Cepat menerima informasi yang diberikan komunikator
- Komunikasikan harus bersikap ramah, supel dan pandai Bergaul agar tercipta proses komunikasi yang lancar
- Komunikasikan harus memahami dengan siapa ia berbicara
- Komunikasikan bersikap bersahabat dengan komunikator Faktor Keberhasilan Dilihat dari Sudut Pesan
- Pesan komunikasi antar pribadi perlu dirancang dan Disampaikan sedemikian rupa sehingga dapat Menumbuhkan perhatian komunikasikan
- Lambang-lambang yang dipergunakan harus benar Benar dapat dipahami oleh kedua belah pihak, yaitu Komunikator dan komunikasikan.

- Pesan-pesan tersebut disampaikan secara jelas dan Sesuai dengan kondisi maupun situasi setempat
- Tidak menimbulkan multi interpretasi atau penafsiran Yang berlainan
- Sediakan informasi yang praktis, berguna, dan Membantu komunikan melakukan tindakan yang Diinginkan
- Berikan fakta, buka kesan dengan cara menyampaikan Kalimat kongkret, detail, dan spesifik disertai bukti Untuk mendukung opini
- Tawaran rekomendasi dengan cara mengemukakan Langkah-langkah yang disarankan untuk membantu Komunika menyelesaikan masalah yang dihadapi. Faktor Penghambat Komunikasi Antar Pribadi Faktor-faktor yang menghambat efektivitas Komunikasi antar pribadi dapat disebutkan di bawah ini:
- Kredibilitas komunikasi rendah: Komunikator yang Tidak berwibawa di hadapan

komunikasikan, menyebabkan Berkurangnya perhatian komunikasikan terhadap Komunikasikan

- Kurang memahami latar belakang sosial dan budaya: Nilai-nilai sosial budaya yang berlaku di suatu Komunitas atau di masyarakat harus diperhatikan, Sehingga komunikasikan dapat menyampaikan pesan Dengan baik, tidak bertentangan dengan nilai-nilai sosial Budaya yang berlaku. Sebaliknya, antara pihak-pihak Yang berkomunikasi perlu menyesuaikan diri dengan Kebiasaan yang berlaku.
- Kurang memahami karakteristik komunikasikan: Karakteristik komunikasikan meliputi tingkat pendidikan, Usia, jenis kelamin, dan sebagainya perlu dipahami oleh Komunikasikan. Apabila komunikasikan kurang memahami, Cara komunikasi yang dipilih mungkin tidak sesuai Dengan karakteristik komunikasikan dan hal ini dapat menghambat komunikasi karena dapat menimbulkan Kesalah pahaman.

- Prasangka buruk: Prasangka negatif antara pihak-pihak Yang terlibat komunikasi harus dihindari, karena dapat Mendorong kearah sikap apatis dan penolakan.
- Verbalitas: Komunikasi yang hanya berupa penjelasan Verbal berupa kata-kata saja akan membosankan dan Mengaburkan komunikasi dalam memahami makna Pesan.
- Komunikasi satu arah: Komunikasi berjalan satu arah, Dari komunikator kepada komunikan terus-menerus dari Awal sampai akhir, menyebabkan hilangnya kesempatan Komunikan untuk meminta penjelasan terhadap hal-hal Yang belum dimengerti.
- Tidak digunakan media yang tepat: Pilihan penggunaan Media yang tidak tepat menyebabkan pesan yang Disampaikan sukar dipahami oleh komunikan.
 - Perbedaan bahasa: perbedaan bahasa menyebabkan Terjadinya perbedaan penafsiran terhadap simbol-simbol Tertentu.

Bahasa yang kita gunakan untuk Berkomunikasi dapat berubah menjadi penghambat bila Dua orang mendefinisikan kata, frasa, atau kalimat tertentu secara berbeda. Ketika seorang pimpinan Meminta anda menyelesaikan penyusunan konsep Pidato „sesegera mungkin“, apakah itu berarti 10 menit? 10 jam? Ataukah satu hari? Ketika seorang juri Memberikan predikat “lumayan” kepada peserta kontes Penyanyi, apakah itu berarti nilainya 5, 6, ataukah 7?

- Perbedaan persepsi: Apabila pesan yang dikirimkan Oleh komunikator dipersepsi sama oleh komunikan, Maka keberhasilan komunikasi menjadi lebih baik. Namun perbedaan latar belakang sosial budaya, Seringkali mengakibatkan perbedaan persepsi, karena Semakin besar perbedaan latar belakang budaya, Semakin besar pula pengalaman bersama.

REFERENSI

Keith Butterick, 2013. Pengantar Public Relations Teori Dan Praktik, Rajawali Pers, Jakarta.

Sasa Djuarsa Sendjaja, dkk. 1994. Teori Komunikasi. Jakarta: Pusat Penerbitan, Universitas Terbuka.

ANALISIS TRANSAKSIONAL

PENGERTIAN DAN TOKOH ANALISIS TRANSAKSIONAL

Teori analisis transaksional merupakan karya besar Eric Berne (1964), yang ditulisnya dalam buku *Games People Play*. Berne adalah seorang ahli ilmu jiwa terkenal dari kelompok Humanisme. Teori analisis transaksional merupakan teori terapi yang sangat populer dan digunakan dalam konsultasi pada hampir semua bidang ilmu-ilmu perilaku. Teori analisis transaksional telah menjadi salah satu teori komunikasi antarpribadi yang mendasar.

Analisis Transaksional adalah merupakan teori kepribadian dan sistem yang terorganisir dari terapi interaksional. Hal ini didasarkan pada anggapan bahwa disaat kita membuat keputusan berdasarkan premis masa lalu yang pada suatu waktu sesuai dengan kebutuhan kelangsungan hidup kita tetapi yang mungkin tidak lagi berlaku. Analisis Transaksional menekankan aspek kognitif dan

perilaku dari proses terapeutik. Dalam Analisis Transaksional ada tiga sekolah diakui klasik, Schiffian (atau reparenting), dan reddecisional and dua sekolah tidak resmi diidentifikasi sebagai reparenting diri dan korektif orangtua. Reddecisional sekolah yang telah diperoleh dalam menonjol dan merupakan fokus dari bab ini.

Analisis Transaksional terpisah dari pendekatan terapeutik paling lain dalam kontrak itu dan putusan. Kontrak, yang dikembangkan oleh klien, dengan jelas menyatakan tujuan dan arah dari proses terapeutik. Klien dalam membangun Analisis Transaksional dan arah tujuan mereka dan menjelaskan bagaimana mereka akan berbeda saat mereka menyelesaikan kontrak mereka. Kontraktual aspek dari proses terapi cenderung menyamakan kekuatan terapis dan klien. Ini adalah tanggung jawab klien untuk memutuskan apa yang mereka akan berubah. Untuk mengubah keinginan mereka menjadi kenyataan, klien diperlukan untuk secara aktif mengubah perilaku mereka.

Tujuan dari analisis transaksional adalah otonomi, yang didefinisikan sebagai kesadaran, spontanitas, dan kapasitas untuk keintiman. Dalam mencapai otonomi orang mempunyai kapasitas untuk membuat keputusan baru (redecide), sehingga memberdayakan diri mereka sendiri dan mengubah arah hidup mereka. Sebagai bagian dari proses terapi Analisis Transaksional, klien belajar bagaimana mengenali tiga status ego Parent, Dewasa, dan Anak di mana mereka berfungsi. Klien juga belajar bagaimana perilaku mereka saat ini sedang dipengaruhi oleh aturan-aturan yang mereka terima dan dimasukkan sebagai anak-anak dan bagaimana mereka dapat mengidentifikasi “lifescrypt” yang menentukan tindakan mereka. Pendekatan ini berfokus pada keputusan awal bahwa setiap orang telah dibuat, dan menekankan kemampuan klien untuk membuat keputusan-keputusan baru untuk mengubah aspek kehidupan mereka yang tidak lagi bekerja.

KONSEP DASAR ANALISIS TRANSAKSIONAL

Analisis transaksional didasarkan pada asumsi atau anggapan bahwa orang mampu memahami keputusan-keputusannya pada masa lalu dan kemudian dapat memilih untuk memutuskan kembali atau menyesuaikan kembali keputusan yang telah pernah diambil. Berne dalam pandangannya meyakini bahwa manusia mempunyai kapasitas untuk memilih dan dalam tingkat kesadaran tertentu individu dapat menjadi mandiri dalam menghadapi persoalan-persoalan hidupnya.

Menurut Eric Berne status ego adalah suatu pola perasaan dan pengalaman yang tetap, keadaan ego seseorang tidak tergantung pada umur. Oleh karena itu apapun pekerjaan/jabatan seseorang, ia tetap memiliki 3 jenis status ego.

Analisis transaksional sebagai suatu sistem terapi yang didasarkan pada suatu teori kepribadian yang memusatkan perhatiannya pada tiga pola perilaku yang berbeda sesuai status egonya:

1. Status ego orang tua (SEO) Adalah bagian dari kepribadian yang menunjukkan sifat-sifat orang tua. Orang tua dalam pandangan kita selalu akan memperlihatkan sebagai nurturing parent (orang tua yang mengasuh) dan critical parent (orang tua yang kritis).
2. Status ego dewasa (SED) Adalah bagian dari kepribadian yang menunjuk pada berbagai gambaran sebagai bagian objektif dari kepribadian. Status egonya memperlihatkan kestabilan, tidak emosional, rasional, bekerja dengan fakta dan kenyataan-kenyataan, selalu berusaha untuk menggunakan informasi yang tersedia untuk menghasilkan pemecahan yang terbaik dalam pemecahan berbagai masalah.
3. Status ego anak (SEA) Adalah bagian dari kepribadian yang menunjukkan ketidakstabilan, masih dalam perkembangan, berubah-ubah, ingin tahu. Status egonya berisi perasaan-perasaan, dorongan-dorongan, dan tindakan-tindakan yang spontan.

Ada dua perilaku atau sikap anak, yang pertama adalah natural child yaitu yang ditunjukkan dalam sikap impulsive, riang gembira tak social, dan ekspresi secara emosional. Yang kedua adapted child yaitu bagian dari status ego anak yang telah disosialisasikan orang tua dan yang mengatur serta mendorong perilaku natural child.

Berdasarkan teori dasar status ego, maka Harris mengidentifikasi dan menggambarkan empat posisi utama dalam interaksi individu dengan yang lainnya, menunjukkan sifat-sifat dan karakteristik kepribadiannya. Secara teoritik posisi itu dikonseptualisasikan sebagai berikut :

a) *I'm OK – You're OK*

Posisi ini menunjukkan gambaran kepribadian seseorang yang sangat positif karena secara transaksional apayang dia pikirkan juga mendapat dukungan orang lain. Keputusan yang diambilnya didasarkan pada keyakinan yang lebih kuat, karena baik dirinya maupun orang lain sama-sama menyetujui. Individu yang memiliki posisi ini akan

merasa aman dalam keberadaannya sebagai manusia dan keberadaan orang lain disekitarnya.

b) *I'm OK – You're not OK*

Posisi ini digunakan individu yang merendahkan orang lain atau mencurigai motif-motif orang lain. Haris disini mengatakan bahwa posisi ini berkembang dari suatu reaksi yang berlebihan terhadap perlakuan not OK. Contoh dari ini adalah perilaku kriminal yang marak, hal ini terjadi akibat dari pengambilan posisi I'm OK – You're not OK. Individu yang memiliki posisi ini, mereka adalah individu-individu yang selalu merasa benar dan orang lain salah.

c) *I'm not OK – You're OK*

Posisi ini menunjukkan gambaran kepribadian seseorang sebagai individu yang memerlukan kasih sayang, bantuan, mengharapsesuatu, membutuhkan penghargaan, karena orang itu merasa inferior (bahwa anak sering mengatakan dirinya tidak mampu dan lemah atau not OK) dari yang lain. Seorang individu yang memilih posisi

ini akan patuh dan selalu mengikuti perintah orang lain. Posisi ini memang dapat mengarahkan pada kehidupan yang produktif tetapi tidak memuaskan. Dan pada posisi ini sering kali akan menyebabkan anak melakukan pengunduran diri, depresi, dan tindakan bunuh diri karena anak menganggap dirinya itu not OK.

d) *I'm not OK – You're not OK*

Posisi ini menunjukkan gambaran kepribadian seseorang dimana orang tersebut berada dalam keadaan pesimis, putus asa, tidak dapat mengatasi dirinya, juga orang lain tidak dapat membantu, frustasi karena dari transaksi yang ada, baik dirinya sendiri maupun orang lain tidak ada yang OK. Contoh : karena pengaruh orang tua yang mengetahui anaknya telah cukup umur. Maka orang tua akan mulai menjauh diri dari anaknya karena orang tua berfikir bahwa anaknya sudah cukup umur dan bisa memelihara dirinya. Posisi ini yang dipilih oleh individu, maka dalam kehidupannya individu tersebut akan hanya

melewati hari-hari dan kehidupannya tanpa arti. Dan akan berdampak pada tindakan anak atau perilaku seperti bumuh diri atau pembunuhan.

TUJUAN TERAPI ANALISIS TRANSAKSIONAL

Tujuan utama dari terapi analisis transaksional adalah:

1. Membantu klien untuk membuat keputusan-keputusan baru dalam mengarahkan atau mengubah tingkah laku dalam kehidupannya.
2. Memberikan kepada klien suatu kesadaran serta kebebasan untuk memilih cara-cara serta keputusan-keputusan mengenai posisi kehidupannya serta menghindarkan klien dari cara-cara yang bersifat deterministic.
3. Memberikan bantuan kepada klien berupa kemungkinan-kemungkinan yang dapat dipilih untuk memantapkan dan mematangkan status egonya. apabila perasaan ini mengandung permusuhan dan kecemburuan.

PROSES KONSELING ANALISIS TRANSAKSIONAL

Dalam proses konseling, konselor dan klien bekerja sama untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan bersama. Dalam kerjasama tersebut, konselor dan klien melaksanakan tanggung jawab masing-masing sebagaimana telah ditetapkan. Dan dalam analisis transaksional ini, konselor dan klien sama-sama aktif berupaya untuk mencapai tujuan konseling.

Menurut Harris peranan terapis dalam analisis transaksional lebih bersifat sebagai guru, trainer ataupun sebagai manusia sumber informasi. Sifat utama hubungan di sini diatur dalam perjanjian bersama antara klien dan konselor. Klien menyepakati suatu tujuan bersama konselor.

Selanjutnya, dalam hubungan ini klien akan mulai mencoba mengubah perilakunya berdasarkan tujuan yang telah disepakati bersama, dan klien akan mulai mengembangkan rasa tanggung jawabnya.

Dalam proses konseling analisis transaksional berfungsi untuk memelihara arah konseling agar tetap terpusat pada tujuan yang ingin dicapai, memberikan arah baik bagi konselor maupun klien, mengukur kemajuan proses konseling, dan memperjelas hubungan konselor dan klien.

TEKNIK-TEKNIK DALAM ANALISIS TRANSAKSIONAL

Menurut M.Ramli secara umum teknik-teknik yang dapat dipilih dan diterapkan dalam analisis transaksional, yaitu:

1. *Permission* (Pemberian Kesempatan), dalam konseling kesempatan ini diberikan kepada klien untuk; 1) menggunakan waktunya secara efektif tanpa melakukan ritual pengunduran diri; 2) mengalami semua status ego yang biasanya dilakukan dengan mendorong klien menggunakan kemampuan Status Ego Dewasa untuk menikmati kehidupan; 3) tidak memainkan permainan dengan cara tidak membiarkan klien memainkannya.

2. *Protection* (Proteksi), klien mungkin akan merasa ketakutan setelah ia menerima kesempatan untuk menghentikan perintah-perintah orang tua dan menggunakan Status Ego Dewasa dan Status Ego Anak.
3. *Potency* (Potensi). Seorang konselor bukan ahli sihir, melainkan orang tahu apa yang akan dilakukan dan kapan melakukannya. Oleh karena itu kemampuan konselor terletak pada keahliannya, sehingga keterampilan tersebut efektif secara optimal. Teknik Khusus menurut berne terdiri atas delapan teknik yaitu: Interogasi, Spesifikasi, Konfrontasi, Eksplanasi, Ilustrasi, Konfirmasi, Interpretasi, Kristalisasi.

KELEBIHAN DAN KEKURANGAN ANALISIS TRANSAKSIONAL

Kelebihan menurut Gerald Corey:

1. Sangat berguna dan para konselor dapat dengan mudah menggunakannya.

2. Menantang konseli untuk lebih sadar akan keputusan awal mereka.
3. Integrasi antara konsep dan praktek analisis transaksional dengan konsep tertentu dari terapi gestalt amat berguna karena konselor bebas menggunakan prosedur dari pendekatan lain. Bab ini menyoroti perluasan pendekatan Berne oleh Mary dan almarhum Robert Goulding (1979), pemimpin dari sekolah redecisional TA. The Gouldings berbeda dari pendekatan Bernian klasik dalam beberapa cara. Mereka telah menggabungkan TA dengan prinsip-prinsip dan teknik-teknik terapi Gestalt, terapi keluarga, psikodrama, dan terapi perilaku. Pendekatan yang redecisional pengalaman anggota kelompok membantu kebuntuan mereka, atau titik di mana mereka merasa terjebak. Mereka menghidupkan kembali konteks di mana mereka membuat keputusan sebelumnya, beberapa di antaranya tidak fungsional, dan mereka membuat keputusan baru yang fungsional. Redecisional terapi ini

bertujuan untuk membantu orang menantang diri mereka untuk menemukan cara-cara di mana mereka menganggap diri mereka dalam peran dan victimlike untuk memimpin hidup mereka dengan memutuskan untuk diri mereka sendiri bagaimana mereka akan berubah.

4. Memberikan sumbangan pada konseling multikultural karena konseling diawali dengan larangan mengaitkan permasalahan pribadi dengan permasalahan keluarga dan larangan mementingkan diri sendiri.

Kelemahannya menurut Gerald Corey:

1. Banyak Terminologi atau istilah yang digunakan dalam analisis transaksional cukup membingungkan.
2. Penekanan Analisis Transaksional pada struktur merupakan aspek yang meresahkan.
3. Konsep serta prosedurnya dipandang dari perspektif behavioral, tidak dapat di uji keilmiahannya.

4. Konseli bisa mengenali semua benda tetapi mungkin tidak merasakan dan menghayati aspek diri mereka sendiri.

REFERENSI

Abubakar Baraja, (2004). *Psikologi Konseling dan Tehnik Konseling*. Jakarta: Penerbit Studio Press Jakarta.

Fauzan lutfi, (2001). *Pendekatan-pendekatan konseling individual*. Malang: Elang Mas Malang.

Jeanette Murad Lesmana, (2008). *Dasar-dasar Konseling*. Jakarta: Fakultas Psikologi, UI Jakarta. Penerbit UI Press Jakarta.

Pujosuwarno Sayekti, (1993). *Berbagai Pendekatan dalam Konseling*. Yogyakarta: MenaraMas Offset.

Supriyo, Mulawarman, (2006). *Keterampilan Dasar Konseling*. Semarang: Universitas Negeri Semarang.

Surya Mohammad, (2003). *Teori-teori Konseling*. Bandung: Pustaka Bani Quraisy.

ATTENDING BEHAVIOR

PENGERTIAN ATTENDING BEHAVIOR

Attending behaviour adalah suatu keterampilan atau teknik skill yang digunakan untuk berkomunikasi kepada seseorang dengan cara memperhatikan dan mendengarkan masalah yang sedang dihadapi oleh pasien. Attending behaviour dapat dilakukan dengan mudah apabila ketika melakukan wawancara atau interview dengan cara memfokuskan perhatiannya kepada klien untuk mencatat pembicaraan, bertanya, dan memberikan komentar tentang topik yang berkaitan dengan pembicaraan klien. Attending behaviour disebut juga perilaku menghampiri klien yang mencakup komponen kontak mata, bahasa tubuh, dan bahasa lisan. Perilaku attending yang baik dapat: Meningkatkan harga diri klien, Menciptakan suasana yang aman, Mempermudah ekspresi perasaan klien dengan bebas.

ASPEK-ASPEK ATTENDING BEHAVIOR

Attending behavior memiliki 4 aspek penting yaitu :

1. Kontak mata

Melihat seseorang adalah suatu cara untuk menunjukkan minat terhadap orang tersebut. Sehingga, ketika berbicara dengan orang lain alangkah baiknya kita menatap matanya agar orang lain akan merasa bahwa kita memperhatikan isipembicaraannya namun apa bila kita menatap matanya terlalu intens maka akan membuat seseorang merasa tidak nyaman. Cara terbaik untuk menunjukkan bahwa kita sedang mendengarkan pembicaraan seseorang dengan melihan secara alami.

2. Bahasa tubuh

Seseorang atau orang lain akan merasa bahwa kita sedang memperhatikan isi padapembicaraannya apabila bahasa tubuh kita juga mengatakan demikian dengan caramimik

wajah yang ekspresif, serta didukung dengan gerakan-gerakan tubuh yang mendukung

3. Vocal qualities

Dalam mengeluarkan intonasi suara dan melakukan kecepatan dalam berbicara merupakan salah satu indikator yang jelas mengenai perasaan kita terhadap orang lain. Maka dari itu kita sebagai pendengar harus memodifikasi intonasi dan kecepatan dalam berbicara

4. Verbal tracking

Dalam melakukan verbal tracking kita tidak boleh mengganti suatu topic pembicaraan secara tiba-tiba kepada seseorang yang datang ke kita dengan suatu masalah. Kita harus berusaha selalu mengikuti topik pembicaraan yang sedang dibicarakan

Referensi :1. Enjang AS, komunikasi konseling; dari wawancara, seni mendengar, sampai soal kepribadian, nuansa, Bandung 2. Geldard, D, & Geldard, K.(2001). Basic personal counselling: A training manual for counsellor

PERILAKU ATTENDING BEHAVIOR

1. Kepala : melakukan anggukan jika setuju
2. Ekspresi wajah : tenang, ceria, senyum
3. Posisi tubuh : agak condong ke arah klien, jarak antara konselor dengan klien agak dekat, duduk akrab berhadapan atau berdampingan.
4. Tangan : variasi gerakan tangan/lengan spontan berubah-ubah, menggunakan tangan sebagai isyarat, menggunakan tangan untuk menekankan ucapan.
5. Mendengarkan : aktif penuh perhatian, menunggu ucapan klien hingga selesai, diam (menanti saat kesempatan bereaksi), perhatian terarah pada lawan bicara.

Contoh perilaku attending yang tidak baik :

- Kepala : kaku
- Muka : kaku, ekspresi melamun, mengalihkan pandangan, tidak melihat saat klien sedang bicara, mata melotot.

- Posisi tubuh : tegak kaku, bersandar, miring, jarak duduk dengan klien menjauh, duduk kurang akrab dan berpaling.
- Memutuskan pembicaraan, berbicara terus tanpa ada teknik diam untuk memberi kesempatan klien berfikir dan berbicara.
- Perhatian : terpecah, mudah buyar oleh gangguan luar.

JENIS PERTANYAAN YANG DIAJUKAN DALAM WAWANCARA ATTENDING BEHAVIOR

1. Pertanyaan Terbuka (Opened Question)

Pertanyaan terbuka yaitu teknik untuk memancing siswa agar mau berbicara mengungkapkan perasaan, pengalaman dan pemikirannya dapat digunakan teknik pertanyaan terbuka (opened question). Pertanyaan yang diajukan sebaiknya tidak menggunakan kata tanya mengapa atau apa sebabnya. Pertanyaan semacam ini akan menyulitkan klien, jika dia

tidak tahu alasan atau sebab-sebabnya. Oleh karenanya, lebih baik gunakan kata tanya apakah, bagaimana, adakah, dapatkah.

Contoh : ” Apakah Anda merasa ada sesuatu yang ingin kita bicarakan?

2. Pertanyaan Tertutup (Closed Question)

Dalam konseling tidak selamanya harus menggunakan pertanyaan terbuka, dalam hal-hal tertentu dapat pula digunakan pertanyaan tertutup, yang harus dijawab dengan kata Ya atau Tidak atau dengan kata-kata singkat. Tujuan pertanyaan tertutup untuk : (1) mengumpulkan informasi; (2) menjernihkan atau memperjelas sesuatu; dan (3) menghentikan pembicaraan klien yang melantur atau menyimpang jauh.

Contoh dialog :

Klien : ”Saya berusaha meningkatkan prestasi dengan mengikuti

belajar kelompok yang selama ini belum pernah saya lakukan”.

Konselor: "Biasanya Anda menempati peringkat berapa ?".

Klien : " Empat "

Konselor: " Sekarang berapa ? "

Klien : " Sebelas "

REFERENSI

<https://deepapsikologi.com/teori-attending-behavior-pengantar-psikologi-wawancara>

<https://id.scribd.com/document/363732040/Aditya-Rifqi-Wicaksono-012116307>

Journal Of Applied Behavior Analysis

