

KOMUNIKASI ANTARPRIBADI

A. DEFINISI & PENDEKATAN KOMUNIKASI ANTARPRIBADI

Komunikasi Antarpribadi (*Interpersonal Communication*) merupakan komunikasi yang berlangsung dalam situasi tatap muka antara dua orang atau lebih, baik secara terorganisir maupun pada kerumunan orang. Para ahli teori komunikasi mendefinisikan komunikasi antarpribadi secara berbeda-beda. Disini kita membahas tiga pendekatan utama mengenai pemikiran komunikasi antarpribadi.

1. Pemikiran Komunikasi Antarpribadi Berdasarkan Komponen-komponen Utamanya

Penyampaian pesan oleh satu orang dan penerima pesan orang lain atau sekelompok kecil orang, dengan berbagai dampaknya, dan peluang untuk memberikan umpan balik segera. Pemikiran ini diwakili oleh Bittner (1985:10) yang menerangkan bahwa komunikasi antarpribadi berlangsung apabila pengirim menyampaikan informasi berupa kata-kata kepada penerima, dengan menggunakan medium suara manusia (*human voice*). Sementara Barnlund mendefinisikan komunikasi antarpribadi sebagai pertemuan antara 2, 3 orang atau mungkin 4 orang, yang terjadi sangat spontan dan tidak berstruktur. Barnlund sebagaimana dikutip oleh Alo Liliweri (1991) mengemukakan beberapa ciri untuk menenali komunikasi antarpribadi, sebagai berikut :

- Bersifat Spontan
- Tidak Mempunyai Struktur

- Terjadi secara kebetulan
- Tidak mengejar tujuan yang telah direncanakan
- Identitas keanggotaannya tidak jelas
- Dapat terjadi hanya sambil lalu

2. Komunikasi Antarpribadi Berdasarkan Hubungan Diadik

Hubungan diadik mengartikan komunikasi antarpribadi sebagai komunikasi yang berlangsung di antara dua orang yang mempunyai hubungan yang mantap dan jelas. Komunikasi tatap muka antara suami dan istri, pramuniaga dengan pembeli merupakan bentuk komunikasi diadik. Definisi hubungan diadik ini dapat diperluas sehingga mencakup sekelompok kecil orang. Pemikiran mengenai bentuk hubungan diadik dikemukakan oleh Laing, Philipson dan Lee (1991:117). Mereka menyatakan bahwa untuk memahami perilaku seseorang, harus mengikutsertakan paling tidak dua orang peserta dalam situasi bersama. Hubungan diadik ini harus menggambarkan interaksi dan pengalaman bersama mereka.

Trenholm dan Jensen (1995:26) mendefinisikan komunikasi antarpribadi sebagai komunikasi antara dua orang yang berlangsung tatap muka. Nama lain dari komunikasi ini adalah diadik (*dyadic*). Komunikasi diadik biasanya bersifat spontan dan informal. Partisipan satu dengan yang lain saling menerima umpan balik secara maksimal. Partisipan berperan secara fleksibel sebagai pengirim dan penerima. Segera setelah orang ketiga bergabung di dalam interaksi, berhentilah komunikasi antarpribadi, dan menjadi komunikasi kelompok kecil (*small-group communication*). Walaupun ukuran kelompok kecil beragam, komunikasi ini mengharuskan adanya interaksi secara bebas untuk setiap orang yang terlibat.

Saluran komunikasi antarpribadi dapat digunakan untuk melihat struktur keluarga. Karena saluran komunikasi ini paling tinggi frekuensinya digunakan untuk berkomunikasi. Beberapa anggota keluarga lebih banyak menggunakan waktunya berbicara dengan yang lain. Menurut Trenholm dan Jensen (1995:277-278), tipikal pola interaksi dalam keluarga menunjukkan jaringan komunikasi. Struktur jaringan keluarga sangat bervariasi satu dengan yang lain. Jaringan tersebut terpusat pada salah satu anggota keluarga yang melayani sebagai *gatekeeper* untuk menjaring beberapa pesan. Kemudian dipertukarkan kepada seluruh anggota keluarganya. Komunitas yang ada di sekeliling tempat tinggal berperan di dalam mendukung lancarnya komunikasi antarpribadi di antara keluarga dan masyarakat. Ketika orang tua dan anak-anak merasa tidak terpengaruh dari lingkungan sekitarnya, maka mereka tidak mempunyai masalah di dalam rumah tangga dan lingkungan sekitarnya, sehingga ada ketentraman dalam keluarga.

3. Pendekatan Komunikasi Antarpribadi Berdasarkan Pengembangan

Komunikasi antarpribadi dilihat sebagai perkembangan dan komunikasi *impersonal* pada satu sisi, menjadi komunikasi pribadi atau intim di sisi lain. Oleh karena itu, derajat hubungan antarpribadi turut berpengaruh terhadap keluasaan dan kedalaman informasi yang dikomunikasikan, sehingga memudahkan perubahan sikap. Pandangan *developmental* dapat dilihat dari pendapat Gerald Miller dan M. Steinberg (1998:278) yang mendefinisikan komunikasi antarpribadi dalam pengertian penetrasi. Semakin banyak komunikator mengetahui satu sama lain, maka semakin banyak karakter antarpribadi yang terbawa di dalam komunikasi tersebut. Oleh karena itu, komunikasi antarpribadi adalah proses sesungguhnya dari penetrasi sosial. Dikatakan, "Bila komunikator meneruskan hubungan mereka, yakni, jika mereka cukup termotivasi untuk melakukan usaha melanjutkan hubungannya dan keterampilan antarpribadi mereka cukup memadai untuk memungkinkan pertumbuhannya, maka hubungan mereka mengalami perubahan secara kualitatif. Ketika perubahan-perubahan itu menyertai pengembangan hubungan, pertukaran-pertukaran komunikasi akan meningkatkan hubungan antarpribadi."

Edna Rogers (2002:1) mengemukakan bahwa pendekatan hubungan dalam menganalisis proses komunikasi antarpribadi mengasumsikan, bahwa hubungan antarpribadi dapat membentuk struktur sosial yang diciptakan melalui proses komunikasi. Pembentukannya mencakup konteks perkembangan proses komunikasi tersebut. Komunikasi tampak sebagai proses *sibernetika* (umpan balik) yang dihasilkan melalui penegasan diri dalam berhubungan dengan orang lain. Bentuk hubungannya secara alamiah berlangsung secara terus menerus. Individu berpartisipasi aktif dalam komunikasi. Mereka berimprovisasi, menghubungkan makna, memberdayakan dan memaksakan tindakan satu sama lain.

Everett M. Rogers mengartikan bahwa komunikasi antarpribadi merupakan komunikasi dari mulut ke mulut yang terjadi dalam interaksi tatap muka antara beberapa pribadi. Ciri-ciri komunikasi antarpribadi menurut Rogers adalah sebagai berikut :

1. Arus pesan yang cenderung dua arah
2. Konteks komunikasinya dua arah
3. Tingkat umpan balik yang terjadi tinggi
4. Kemampuan mengatasi tingkat selektivitas, terutama selektivitas keterpaan tinggi
5. Kecepatan jangkauan terhadap khalayak yang besar relatif lambat
6. Efek yang mungkin terjadi adalah perubahan sikap (Eduard Depri dan Colin MacAndrews, 1995:17-18)

B. EFEKTIVITAS KOMUNIKASI ANTARPRIBADI

Pada hakikatnya komunikasi antarpribadi adalah komunikasi antara komunikator dengan komunikan. Komunikasi ini paling efektif mengubah sikap, pendapat atau perilaku seseorang. Komunikasi antarpribadi bersifat dialogis. Artinya, arus balik terjadi langsung. Komunikator dapat mengetahui tanggapan komunikan saat itu juga. Komunikator mengetahui secara pasti apakah komunikasinya positif, negatif, berhasil atau tidak. Jika tidak berhasil maka komunikator dapat memberi kesempatan kepada komunikan untuk bertanya seluas-luasnya. Menurut Kumar (2000:121-122) efektivitas komunikasi antar pribadi mempunyai lima ciri, sebagai berikut :

1. Keterbukaan (*openess*). Kemauan menanggapi dengan senang hati informasi yang diterima di dalam menghadapi hubungan antarpribadi.
2. Empati (*empathy*). Merasakan apa yang dirasakan orang lain.

3. Dukungan (*supportiveness*). Situasi yang terbuka untuk mendukung komunikasi berlangsung efektif.
4. Rasa positif (*positiveness*). Seseorang harus memiliki perasaan positif terhadap dirinya, mendorong orang lain lebih aktif berpartisipasi, dan menciptakan situasi komunikasi kondusif untuk interaksi yang efektif
5. Kesetaraan (*equality*). Pengakuan secara diam-diam bahwa kedua belah pihak menghargai, berguna dan mempunyai sesuatu yang penting untuk disumbangkan.

Sumber-sumber informasi di pedesaan dari negara-negara berkembang, seperti Indonesia, cenderung melalui jalur komunikasi antarpribadi. Caranya menggunakan jasa juru penerangan, penyuluh, tokoh masyarakat dan tokoh agama. Peranan keempat sumber informasi tersebut cukup penting sebagai agen perubahan dalam menyebarkan ide-ide baru. Kredibilitas keempat sumber sangat terpercaya untuk mengajak orang lain dalam menerima ide-ide baru.

Ketika seseorang tidak mempunyai banyak informasi mengenai isu tertentu, maka pesan dari sumber yang mempunyai kredibilitas tinggi dapat dengan mudah diterima tanpa banyak berpikir. Umpan balik yang diperoleh dalam komunikasi antarpribadi adalah berupa umpan balik positif, negatif dan netral.

Komunikasi antarpribadi mempunyai peranan cukup besar untuk mengubah sikap. Hal itu karena komunikasi ini merupakan proses penggunaan informasi secara bersama (*sharing process*). Peserta komunikasi memperoleh kerangka pengalaman (*frame of experience*) yang sama menuju saling pengertian yang lebih besar mengenai makna informasi tersebut. Kerangka pengalaman yang sama diartikan sebagai akumulasi dari pengetahuan, nilai-nilai, kepercayaan dan sifat-sifat lain yang terdapat dalam diri seseorang. Komunikasi berlangsung efektif apabila kerangka pengalaman peserta komunikasi tumpang tindih (*overlapping*), yang terjadi saat individu mempersepsi, mengorganisasi dan mengingat sejumlah besar informasi yang diterima dari lingkungannya. Derajat hubungan antarpribadi turut mempengaruhi keluasan (*breadth*) dari informasi yang dikomunikasikan dan kedalaman (*depth*) hubungan psikologis seseorang.

Taylor dan Altman, sebagaimana dikutip oleh Joseph DeVito (1997:237-238) menekankan, bahwa dengan berkembangnya hubungan sosial, maka keluasan dan kedalaman komunikasi antarpribadi akan meningkat. Tingkat keluasan informasi yang dibicarakan dalam proses komunikasi antarpribadi dapat diilustrasikan dengan lingkaran. Pada lingkaran luar, informasi dibicarakan masih dangkal. Interaksi tersebut biasanya berlangsung antara individu dan kenalan. Lingkaran tengah menggambarkan hubungan yang lebih akrab, misalnya dengan kawan. Pada tahap ini informasi dibicarakan lebih mendalam. Lingkaran dalam, memperlihatkan hubungan sangat dekat. Jenis hubungan ini terjadi di antara saudara kandung, orang tua atau sahabat karib. Hal tersebut biasanya ditandai dengan membicarakan pesan tertentu untuk mencari pemecahan masalah yang dihadapi.

Di masa lalu pendekatan komunikasi antarpribadi ditekankan pada situasi dua orang atau kelompok kecil. Dengan adanya perubahan perspektif tentang bagaimana komunikasi berlangsung, pendekatan komunikasi antarpribadi berubah menjadi bersifat hubungan. Perubahan perspektif teoretis ini menyebabkan komunikasi antarpribadi lebih melihat hubungan di antara individu. Individu sebagai *personal network*. Hal ini meningkatkan lingkaran pergaulan seseorang pada suatu isu tertentu, seperti: gizi bayi, kesehatan anak kampanye publik lainnya. Variasi hubungan seseorang bergantung pada isu yang didiskusikan. Di samping itu, orang-orang tertentu mungkin saja menjadi pemuka pendapat pada suatu isu tertentu, tetapi tidak pada isu-isu yang lain.

Broome (1997:173-175) menemukan bahwa orang-orang sering berkomunikasi dengan orang lain dengan yang memiliki karakteristik serupa. Istilah sosiologi yang dipakai untuk menunjukkan keserupaan di antara orang-orang itu adalah *homofili*. Prinsip yang paling dasar dalam komunikasi manusia (*human communication*) adalah berupa penerusan gagasan-gagasan. Paling sering terjadi karena antara sumber dan penerima terdapat kesamaan-kesamaan tertentu. Konsep *homofili* digunakan untuk menerangkan tingkat pasangan individu-individu yang berkomunikasi dengan memiliki kesamaan atribut-atribut tertentu. Hal tersebut ditandai kesamaan keyakinan, nilai-nilai sosial, pendidikan dan status sosial.

Individu-individu yang mempunyai kesamaan atribut tadi kemungkinan besar merupakan anggota kelompok tertentu, hidup saling berdekatan dan terikat kepada kepentingan yang sama. Persamaan secara fisik dan sosial mendorong ke arah *homofili*. Apabila sumber dan penerima informasi saling berbagi makna yang sama (*common meanings*), maka komunikasi akan berlangsung efektif. Bagian terbesar dari individu-individu yang berinteraksi satu sama lain, mempunyai kesamaan dan persamaan dalam status sosial, pendidikan dan keyakinan.

Ketika masyarakat menjadi semakin kompleks, atribut psikografik seperti gaya hidup dan tata nilai dalam masyarakat, menjadi lebih terdeferensiasi. Orang-orang yang tidak memiliki kesamaan cenderung kurang berkomunikasi satu sama lain. Ketidaksamaan di antara orang-orang itu disebut sebagai *heterofili*. Individu-individu yang mempunyai banyak perbedaan karakteristik, memerlukan usaha (*effort*) untuk mengurangi jurang perbedaan agar komunikasi efektif.

Interaksi *heterofili* kemungkinan menyebabkan ketidakserasian kognitif (*cognitive dissonance*). Hal itu disebabkan penerima terkena keterpaan informasi yang tidak konsisten dengan keyakinan yang dimiliki. Untuk menjembatani komunikasi yang *heterofili*, diperlukan kemampuan empati dari sumber informasi.

David Berlo (1997:172) mengembangkan konsep empati menjadi sebuah teori komunikasi. Untuk itu, Berlo mengidentifikasikan empat tingkat ketergantungan komunikasi.

Tingkat pertama, peserta komunikasi memilih pasangan yang sesuai dengan dirinya. Ketika keduanya saling berkomunikasi, maka satu sama lain akan saling berganti peran sebagai sumber dan penerima.

Tingkatan kedua, tanggapan yang diharapkan dari komunikator berupa umpan balik. Umpan balik yang diinginkan sumber adalah tanggapan positif dari informasi yang disampaikan.

Tingkatan ketiga, individu mempunyai kemampuan untuk menanggapi, mengantisipasi bagaimana merespons informasi, serta mengembangkan harapan-harapan tingkah laku partisipan komunikasi.

Tingkatan keempat, terjadinya pergantian peran, untuk mencapai kesamaan pengalaman dalam perilaku empati. Kemampuan seseorang untuk memproyeksikan dirinya ke dalam peranan orang lain. Apabila sumber atau penerima atau keduanya berada dalam kondisi *heterofili* mampu mengatasi perbedaan satu sama lain, maka komunikasi akan lebih efektif. *Heterofili* yang tadinya merupakan hambatan utama untuk berkomunikasi secara efektif, dapat diatasi melalui empati sumber-penerima.

Berlo juga membagi teori empati menjadi dua, yakni sebagai berikut :

1. Teori Penyimpulan (*Inference Theory*)

Orang dapat mengamati atau mengidentifikasi perilakunya sendiri. Orang tersebut dapat menghubungkan perilakunya sendiri dengan perilaku orang lain. Seseorang mampu membangun dirinya sendiri berdasarkan pengamatan dan interpretasi perilaku dirinya sendiri. Dengan teori ini, orang akan mampu mengartikan dirinya sendiri dan menyimpulkan orang lain.

2. Teori Pengambilan Peran (*Role Taking Theory*)

Seseorang harus terlebih dahulu mengenal dan mengerti perilaku orang lain. Tahapan mengambil peran orang lain adalah sebagai berikut. Seseorang menerima peranan orang lain tanpa interpretasi, memainkan peranan orang lain dengan penuh pengertian, serta memerankan dan menempatkan diri pada orang lain sampai menghayati perilaku yang diperankan.

Adapaun proses empati itu berlangsung melalui tiga tahap sebagai berikut :

1. Kelayakan (*decentering*)

Boden (1994:50-51) mengemukakan bahwa kelayakan adalah bagaimana seorang individu memusatkan perhatian kepada orang lain, mempertimbangkan apa yang dipikirkan dan yang dikatakan orang lain tersebut.

2. Pengambilan Peran (*Role-Taking*)

Mead memberikan pengertian bahwa pengambilan peran adalah mengidentifikasikan orang lain ke dalam dirinya, menyentuh kesadaran diri melalui peran orang lain.

Pengambilan peran dapat terjadi pada tiga tingkatan yang berbeda, yaitu :

- a. Tingkat Budaya (*cultural Level*). Yaitu mendasarkan pada keseluruhan karakteristik yang menjadi atribut norma dan nilai kelompok masyarakat.
- b. Tingkat Sosiologis (*sociological Level*). Yaitu mendasarkan pada asumsi pada sebagian kelompok dalam kebudayaan.
- c. Tingkat Psikologis (*psychological Level*). Yaitu mendasarkan pada apa yang dialami individu tertentu dan asumsi mengenai karakteristik-karakteristik atau sifat-sifat yang unik.

Pengambilan peran dapat pula terjadi pada tiga ranah isi, yaitu proses perseptual, proses konseptual dan ranah egektif. Kemampuan pengambilan peran tidak selalu berurutan dari tiga ranah yang berbeda tersebut. Dalam proses komunikasi antarpribadi, seseorang dengan mudah menduga informasi yang masuk pada isi tertentu dan ranah lainnya, yang tidak berhubungan dengan aspek lain dari pengalaman seseorang.

3. Empati Komunikasi (*Empati Communication*)

Komunikasi meliputi penyampaian perasaan, kejadian, persepsi atau proses yang menyatakan tidak langsung perubahan sikap atau perilaku penerima. Barnlund mengungkapkan bahwa komunikasi memberikan fasilitas untuk menampung suasana kreativitas yang tidak perlu ditafsirkan.

Blumer mengembangkan pemikiran Mead melalui pokok pikiran interaksionisme simbolik sebagai berikut. Manusia bertindak (*act*) terhadap sesuatu (*thing*) atas dasar makna (*meaningi*) yang dipunyai objek tersebut bagi dirinya. Makna tersebut diubah melalui suatu proses penafsiran (*interpretation process*) yang digunakan seseorang dalam menghadapi sesuatu. Makna itu tidak begitu saja diterima seseorang, melainkan ditafsirkan lebih dahulu (Kamanto Sunarto, 1993:44)

Komunikasi memberikan bimbingan kepada peserta komunikasi agar saling berbagai asumsi, perspektif dan pengertian mengenai informasi yang dibicarakan untuk memudahkan proses empati.

4.4 Hubungan Interpersonal

Seperti telah kita jelaskan pada BAB Pertama, komunikasi yang efektif ditandai dengan adanya hubungan interpersonal yang baik. Kegagalan komunikasi sekunder terjadi, bila isi pesan kita pahami, tetapi hubungan di antara komunikator menjadi rusak. “Komunikasi Interpersonal yang efektif meliputi banyak unsur, tetapi hubungan interpersonal barangkali yang paling penting,” tulis *Anita Taylor et al. (1977:187)*. “Banyak penyebab dari rintangan komunikasi berakibat kecil saja bila ada hubungan baik di antara komunikator. Sebaliknya, pesan yang paling jelas, paling tegas dan paling cermat tidak dapat menghindari kegagalan, jika terjadi hubungan yang jelek.”

Setiap kali kita melakukan komunikasi, kita bukan hanya sekedar menyampaikan isi pesan, kita juga menentukan kadar hubungan interpersonal---bukan hanya menentukan “content” tetapi juga “relationship”. Perhatikan kalimat-kalimat di bawah ini. Isinya sama : menanyakan nama Anda; tetapi kadar hubungan interpersonal di dalamnya berbeda.

Sebutkan nama kamu!

Siapa nama Anda?

Bolehkah saya tahu nama Bapak?

Sudi kiranya bapak berkenan menyebutkan nama Bapak!

Kalimat-kalimat yang Anda gunakan, sekali lagi, bukan hanya menyampaikan *isi*, tetapi juga mendefinisikan hubungan Interpersonal.

Pandangan bahwa komunikasi mendefinisikan hubungan interpersonal telah dikemukakan Ruesch dan Bateson (1951) pada tahun 1950-an. Gagasan ini dipopulerkan di kalangan di kalangan komunikasi oleh Watzlawick, Beavin dan Jackson (1967) dengan buku mereka *Pragmatics of Human Communication*. Mereka melahirkan istilah baru untuk menunjukkan aspek hubungan dari pesan komunikasi ini ---*metakomunikasi*. Mereka menulis “*Every communication has a content and a relationship aspect such that the latter classifies the former and is therefore metacommunications*” (1967:154). Perlahan-lahan studi komunikasi interpersonal bergeser dari *isi* pesan pada aspek *relasional*. Ada yang menyebutkan fokus ini sebagai paradigma baru dalam penelitian komunikasi. Kini, kaum komunikolog mengeserkan perhatian “*from the individual as the unit to the relationship as the unit of analysis*” (Parks and Wilmot, 1975:9). Gerald R. Miller dalam kata pengantar yang dituliskan untuk buku *Explorations in Interpersonal Communication* menyatakan :

Understanding the interpersonal communication process demands and understanding of the symbiotic relationship between communication and relationship.....

4.2 KONSEP DIRI

Dalam bagian terdahulu kita melihat bagaimana kita menanggapi perilaku orang lain--- menerangkan sifat-sifatnya, mengambil kesimpulan tentang penyebab perilakunya dan menentukan apakah petunjuk-petunjuknya yang tampak itu orisinal atau hanya pulasan saja (Masih ingat dengan *Impression Management* dari Erving Goffman?). Ternyata kita tidak hanya menanggapi orang lain, kita juga mempersepsi diri kita. Diri kita bukan lagi persona penanggap, tetapi persona stimuli sekaligus.

Bagaimana bisa terjadi, kita menjadi subjek dan objek persepsi sekaligus? Menurut Charles Horton Cooley, kita melakukannya dengan membayangkan diri kita sebagai orang lain, dalam benak kita. Cooley menyebut gejala ini *looking - glass self* (diri cermin); seakan-akan kita menaruh cermin di depan kita. Pertama, kita membayangkan bagaimana kita tampak pada orang lain, kita melihat sekilas diri kita seperti dalam cermin. Misalnya, kita merasa wajah kita jelek. Kedua, kita membayangkan bagaimana orang lain menilai penampilan kita. Kita pikir mereka menganggap kita tidak menarik. Ketiga, kita mengalami perasaan bangga atau kecewa, orang mungkin merasa sedih atau malu (Vander Zanden, 1975:79).

Dengan mengamati diri kita, sampailah kita pada gambaran dan penilaian diri kita. Ini disebut *konsep diri*. Walaupun konsep diri merupakan tema utama psikologi Humanistik yang muncul belakangan ini, pembicaraan tentang konsep diri dapat dilacak sampai William James. James membedakan antara “*The I*”, diri yang sadar dan aktif dan “*The Me*”, diri yang menjadi objek renungan kita. Pada psikologi Sosial--yakni psikologi sosial yang berorientasi pada sosiologi---konsep diri dikembangkan oleh Charles Horton Cooley (1864-1929), George Herbert Mead (1863-1931) dan memuncak pada aliran interaksi simbolis, yang tokoh terkemukanya adalah Herbert Blumer. Di kalangan Psikologi sosial---yakni psikologi sosial yang berorientasi pada psikologi---konsep diri tenggelam ketika Behaviorisme berkuasa. Pada tahun 1943, Gordon E. Allport menghidupkan kembali konsep diri. Pada teori motivasi Abraham Maslow (1967,1970) dan Carl Rogers (1970) konsep diri muncul sebagai tema utama Psikologi Humanistik.

Lalu, apa yang disebut konsep diri? William D. Brooks mendefinisikan konsep diri sebagai “*those physical, social and psychological perceptions of ourselves that we have derived from experiences and our interaction with others*” (1974:40). Jadi, konsep diri adalah pandangan dan perasaan kita tentang diri kita. Persepsi tentang diri ini boleh bersifat psikologi, sosial dan fisis. Bayangkan Anda mengajukan pertanyaan-pertanyaan ini pada diri anda sendiri :

Bagaimana watak saya sebenarnya?
Apa yang membuat saya bahagia atau sedih?
Apa yang sangat mencemaskan saya?
Bagaimana orang lain memandang saya?
Apakah mereka menghargai atau merendahkan saya?
Apakah mereka membenci atau menyukai saya?
Bagaimana pandangan saya tentang penampilan saya?
Apakah saya orang yang cantik atau jelek?
Apakah tubuh saya kuat atau lemah?

Jawaban pada tiga pertanyaan yang pertama menunjukkan persepsi psikologis tentang diri Anda, jawaban pada tiga pertanyaan kedua, persepsi sosial tentang diri Anda dan jawaban pada tiga pertanyaan terakhir, persepsi fisis tentang diri Anda. Konsep diri bukan hanya sekedar gambaran deskriptif, tetapi juga penilaian Anda tentang diri Anda. Jadi, konsep diri meliputi apa yang Anda pikirkan dan apa yang Anda rasakan tentang diri Anda. Karena itu, Anita Taylor et al, mendefinisikan konsep diri sebagai *“all you think and feel about you, the entire complex of beliefs and attitudes you hold about yourself”* (1977:98)

Dengan demikian, ada dua komponen konsep diri: komponen kognitif dan komponen afektif. Boleh jadi komponen kognitif Anda berupa, “Saya ini orang bodoh,” dan afektif Anda berkata, “Saya senang diri saya bodoh, ini lebih baik bagi saya.” boleh jadi komponen kognitifnya seperti tadi, tapi komponen afektifnya berbunyi, “saya malu sekali karena saya menjadi orang bodoh.” dalam psikologi sosial, komponen kognitif disebut *citra-diri* (self image) dan komponen afektif disebut *harga-diri* (self esteem). Keduanya, menurut William D. Brooks dan Philip Emmert (1976:45), berpengaruh besar pada pola komunikasi Interpersonal. Namun, sebelum melihat bagaimana pengaruh konsep diri terhadap perilaku komunikasi interpersonal kita akan meneliti lebih dahulu faktor-faktor yang mempengaruhi pembentukan konsep diri.

4.2.1 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Konsep Diri

Orang Lain

Gabriel Marcel, filsuf eksistensial, yang mencoba menjawab misteri keberadaan, *The Mystery of Being*, menulis tentang peranan orang lain dalam memahami diri kita, *"The fact is that we can understand ourselves by starting from the other, or from other and only by starting from them."* Kita mengenal diri kita dengan mengenal orang lain lebih dulu. Bagaimana Anda menilai diri saya, akan membentuk konsep diri saya. Saya teringat ketika saya pertama kali diperkenalkan di sebuah Universitas di Amerika sebagai Fullbright student. Orang Amerika mengenal mahasiswa yang mendapat beasiswa Fullbright sebagai orang-orang cerdas dan ketua Departemen Komunikasi Massa memperkenalkan saya sebagai mahasiswa yang "fully bright". Setiap orang menganggap saya cerdas, rekan-rekan mahasiswa menggelari saya profesor. Tiba-tiba saya, yang lulus biasa-biasa saja di Indonesia, mendapat penghargaan yang luar biasa. Citra diri sudah terbentuk. Saya berniat memperthankan citra ini. Saya cerdas, karena itu saya harus berhasil. Saya betul-betul berhasil. Konsep diri saya terbentuk karena pujian orang lain. Sampai sekarang saya masih ragu apakah keberhasilan itu timbul karena kecerdasan saya atau karena pujian orang terhadap saya.

Harry Stack Sullivan (1953) menjelaskan bahwa jika kita diterima orang lain, dihormati dan disenangi karena keadaan diri kita, kita akan cenderung bersikap menghormati dan menerima diri kita. Sebaliknya, bila orang lain selalu meremehkan kita, menyalahkan kita dan menolak kita, kita akan cenderung tidak akan menyenangkan diri kita. S. Frank Miyamoto dan Sanford M. Dornbusch (1956) mencoba mengkorelasikan penilaian orang lain terhadap dirinya sendiri dengan skala lima angka dari yang paling jelek sampai yang paling baik. Yang dinilai adalah kecerdasan, kepercayaan diri, daya tarik fisik dan kesukaan orang lain pada dirinya. Dengan skala yang sama mereka juga menilai orang lain. Ternyata, orang-orang yang dinilai baik oleh orang lain, cenderung memberikan skor yang tinggi juga dalam menilai dirinya. Artinya, harga dirinya sesuai dengan penilaian orang lain terhadap dirinya. Eksperimen lain yang dilakukan Gergen (1965,1972) menunjang penemuan ini. Pada suatu kelompok, subjek-subjek eksperimen yg menilai dirinya dengan baik diberi penegasan dengan anggukan, senyuman atau pernyataan mendukung pendapat mereka. Pada kelompok lain, penilaian positif tidak ditanggapi sama sekali. Kelompok pertama menunjukkan peningkatan citra diri yang lebih baik, karena mendapat sokongan dari orang lain.

Tidak semua orang lain mempunyai pengaruh yang sama terhadap diri kita. Ada yang paling berpengaruh, yaitu orang-orang yang paling dekat dengan diri kita. George Herbert Mead (1934) menyebut mereka *significant others*---orang lain yang sangat penting. Ketika kita masih kecil, mereka adalah orang tua kita, saudara-saudara kita dan orang yang tinggal satu rumah dnegan kita. Richard Dewey dan W.J Humber (1966:105) menamainya *affective others*---orang lain yang dengan mereka kita mempunyai ikatan emosional. Dari merekalah, secara perlahan-lahan kita membentuk konsep diri kita. Senyuman, pujian, penghargaan, pelukan mereka, meyebabkan kita menilai diri kita secara positif. Ejekan, cemoohan dan hardikan, membuat kita memandang diri kita secara negatif.

Saya terkesan oleh sebiah sajak yang dibacakan rekna saya, Koesdarini, pada sebuah seminar Ilmu Komunikasi di UNPAD. Saya ingin menuliskannya lagi untuk Anda.

Children Learn What They Live

(by Dorothy Law Nolte)

If a child lives with criticism

He learns to condemn

If a child lives with hostility

He learns to fight

If a child lives with ridicules

He learns to be shy

If a child lives with shame

He learns to feel guilty

If a child lives with tolerance

He learns to be patient

If a child lives with encouragement

He learns to be confident

*If a child lives with praise
He learns to appreciate
If a child lives with fairness
He learns justice
If a child lives with security
He learns to have faith
If a child lives with approval
He learns to like himself
If a child lives with acceptance and friendship
He learns to find love in the world*

Terjemahan bebasnya kira-kira begini :

Anak Belajar dari Kehidupannya

Jika anak dibesarkan dengan celaan
ia belajar memaki
Jika anak dibesarkan dengan permusuhan
ia belajar berkelahi
Jika anak dibesarkan dengan cemoohan
ia belajar rendah diri
Jika anak dibesarkan dengan penghinaan
ia belajar menyesali diri
Jika anak dibesarkan dengan toleransi
ia belajar menahan diri

Jika anak dibesarkan dengan dorongan

ia belajar percaya diri

Jika anak dibesarkan dengan pujian

ia belajar menghargai

Jika anak dibesarkan dengan sebaik-baiknya perlakuan

ia belajar keadilan

Jika anak dibesarkan dengan rasa aman

ia belajar menaruh kepercayaan

Jika anak dibesarkan dengan kasih sayang dan persahabatan

ia belajar menemukan cinta dalam kehidupan.

Dalam perkembangan, *significant others* meliputi semua orang yang mempengaruhi perilaku, pikiran dan perasaan kita. Mereka mengarahkan tindakan kita, membentuk pikiran kita dan menyentuh kita secara emosional. Orang-orang ini boleh jadi masih hidup atau sudah mati. Anda mungkin memasukkan di situ idola anda---Bintang Film, pahlawan kemerdekaan, tokoh sejarah atau.....orang yang Anda cintai diam-diam.

Ketika kita tumbuh dewasa, kita mencoba menghimpun penilaian semua orang yang pernah berhubungan dengan kita. Minah memperoleh informasi tentang dirinya dari kedua orang tuanya, kakak-kakaknya, tetangganya, gurunya dan sahabat-sahabatnya. Semuanya memandang Minah sebagai gadis yang nakal. Minah berpikir, "Saya Nakal". Ia menilai dirinya sesuai dengan persepsi orang lain---yang *significant* dan tidak ---tentang dirinya. Pandangan diri Anda tentang keseluruhan pandangan orang lain terhadap Anda disebut *generalized others*. Konsep ini juga berasal dari George Herbert Mead. Memandang diri kita seperti orang-orang lain memandangnya, berarti mencoba menempatkan diri kita sebagai orang lain. Bila saya seorang seorang ibu, bagaimanakah ibu memandang saya. Jika saya seorang guru, bagaimana guru memandang saya. Mengambil peran sebagai ibu, sebagai ayah atau sebagai *generalized others* disebut *role taking*. *Role taking* amat penting artinya dalam pembentukan konsep diri.

Kelompok Rujukan (Reference Group)

Dalam pergaulan bermasyarakat, kita pasti menjadi anggota berbagai kelompok : RT, Persatuan Bulutangkis, Ikatan Warga Bojongsoko atau Ikatan Sarjana Komunikasi. Setiap kelompok mempunyai norma-norma tertentu. Ada kelompok yang secara emosional mengikat kita dan berpengaruh terhadap pembentukan diri kita. Ini disebut kelompok rujukan. Dengan melihat kelompok ini, orang mengarahkan perilakunya dan menyesuaikan dirinya dengan ciri-ciri kelompoknya. Kalau Anda memilih kelompok rujukan Anda Ikatan Dokter Indonesia, Anda akan menjadikan norma-norma dalam Ikatan ini sebagai ukuran perilaku Anda. Anda juga merasa diri sebagai bagian dari kelompok ini, lengkap dengan seluruh sifat-sifat dokter persepsi Anda.

4.2.2 Pengaruh Konsep Diri pada Komunikasi Interpersonal

Nubuat yang Dipenuhi Sendiri

Konsep diri merupakan faktor yang sangat menentukan dalam komunikasi interpersonal, karena setiap orang bertindak laku sedapat mungkin sesuai dengan konsep dirinya. Bila seorang mahasiswa menganggap dirinya sebagai seorang yang rajin, ia akan berusaha menghadiri kuliah secara teratur, membuat catatan yang baik, mempelajari kuliah dengan sungguh-sungguh, sehingga memperoleh nilai akademis yang baik. Jika seorang gadis merasa dirinya sebagai gadis yang menarik, ia akan berusaha berpakaian serapi mungkin dan menggunakan kosmetik yang tepat. Bila orang merasa rendah diri, ia akan mengalami kesulitan untuk mengkomunikasikan gagasannya kepada orang-orang yang dihormatinya, tidak mampu berbicara di hadapan umum, atau ragu-ragu menuliskan pemikirannya dalam media massa.

Kecenderungan untuk bertindak laku sesuai dengan konsep diri disebut sebagai nubuat yang dipenuhi sendiri. Bila Anda berpikir Anda orang bodoh, Anda akan benar-benar menjadi orang bodoh. Bila Anda merasa memiliki kemampuan untuk mengatasi persoalan, maka persoalan apa pun yang Anda hadapi akhirnya dapat Anda atasi. Anda berusaha hidup sesuai dengan label yang Anda lekatkan pada diri Anda. Hubungan konsep diri dengan perilaku, mungkin dapat disimpulkan dengan ucapan para penganjur berpikir positif : *You don't think what you are, you are what you think.*

Sukses komunikasi interpersonal banyak bergantung pada kualitas konsep diri Anda, positif atau negatif. Sebagai peminat komunikasi, sebaiknya kita mampu mengidentifikasi tanda-tanda konsep diri yang positif dan negatif. Menurut William D. Brooks dan Philip Emmert (1976:42-43) ada empat tanda orang yang memiliki konsep diri negatif. Pertama, ia peka pada kritik. Orang ini sangat tidak tahan kritik yang diterimanya dan mudah marah atau naik pitam. Bagi orang ini. Koreksi seringkali dipersepsi sebagai usaha untuk menjatuhkan harga dirinya. Dalam komunikasi, orang yang memiliki konsep diri negatif cenderung menghindari dialog terbuka dan bersikeras mempertahankan pendapatnya dengan berbagai justifikasi atau logika yang keliru.

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-orang seperti ini, segala macam embel-embel yang menunjang harga dirinya menjadi pusat perhatiannya. Bersamaan dengan kesenangannya terhadap pujian, mereka pun bersikap hiperkritis terhadap orang lain. Ia selalu mengeluh, mencela atau meremehkan apa pun dan siapa pun. Mereka tidak pandai dan tidak sanggup mengungkapkan penghargaan atau pengakuan kepada kelebihan orang lain. Inilah sifat yang ketiga, *sikap hiperkritis*.

Keempat, orang yang konsep dirinya negatif, cenderung merasa tidak disenangi oleh orang lain. Ia merasa tidak diperhatikan. Karena itulah ia bereaksi kepada orang lain seperti musuh, sehingga tidak dapat melahirkan kehangatan dan keakraban persahabatan. Ia tidak akan pernah menyalahkan dirinya, tetapi akan menganggap dirinya sebagai korban dari sistem sosial yang tidak beres.

Kelima, orang yang konsep dirinya negatif, bersikap pesimis terhadap kompetisi secara terungkap dalam keengganannya untuk bersaing dengan orang lain dalam membuat prestasi. Ia menganggap tidak akan berdaya melawan persaingan yang merugikan dirinya.

Sebaliknya, orang yang memiliki konsep diri positif ditandai dengan lima hal :

1. Ia yakin akan kemampuannya mengatasi masalah
2. Ia merasa setara dengan orang lain
3. Ia menerima pujian tanpa rasa malu
4. Ia menyadari, bahwa setiap orang mempunyai berbagai perasaan, keinginan dan perilaku yang tidak seluruhnya disetujui masyarakat.
5. Ia mampu memperbaiki dirinya karena ia sanggup mengungkapkan aspek-aspek kepribadian yang tidak disenanginya dan berusaha mengubahnya.

Dalam kenyataan, memang tidak ada orang yang betul-betul sepenuhnya berkonsep diri negatif atau positif, tetapi untuk efektivitas komunikasi interpersonal, sedapat mungkin kita memperoleh sebanyak mungkin tanda-tanda konsep diri positif. D. E Hamachek menyebutkan sebelas karakteristik orang yang mempunyai konsep diri positif :

1. Ia menyakini betul-betul nilai-nilai dan prinsip-prinsip tertentu serta 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.
2. Ia mampu bertindak berdasarkan penilaian yang baik tanpa merasa bersalah yang berlebih-lebihan atau menyesali tindakannya jika orang lain tidak menyetujui tindakannya.
3. Ia tidak menghabiskan waktu yang tidak perlu untuk mencemaskan apa yang akan terjadi besok, apa yang telah terjadi waktu lalu dan apa yang sedang terjadi sekarang.
4. Ia memiliki keyakinan pada kemampuannya untuk mengatasi persoalan, bahkan ketika ia menghadapi kegagalan atau kemunduran.
5. Ia merasa sama dengan orang lain, sebagai manusia tidak tinggi atau rendah, walau[un terdapat perbedaan dalam kemampuan tertentu, latar belakang keluarga atau sikap orang lain terhadapnya.
6. Ia sanggup menerima dirinya sebagai orang yang penting dan bernilai bagi orang lain, paling tidak bagi orang-orang yang ia pilih sebagai sahabatnya.
7. Ia dapat menerima pujian tanpa berpura-pura rendah hati dan menerima penghargaan tanpa merasa bersalah.
8. Ia cenderung menolak usaha orang lain untuk mendominasinya.
9. Ia sanggup mengaku kepada orang lain bahwa ia mampu merasakan berbagai dorongan dan keinginan, dari perasaan marah sampai cinta, dari sedih sampai bahagia, dari kekecewaan yang mendalam sampai kepuasan yang mendalam pula.
10. Ia mampu menikmati dirinya secara utuh dalam berbagai kegiatan yang meliputi pekerjaan, permainan, ungkapan diri yang kreatif, persahabatan atau sekedar mengisi waktu.
11. Ia peka pada kebutuhan orang lain, pada kebiasaan sosial yang telah diterima dan terutama sekali pada gagasan bahwa ia tidak bisa bersenang-senang dengan mengorbankan orang lain. (Brooks dan Emmert, 1976:56)

Kita agak banyak membicarakan konsep diri yang positif, karena dari konsep diri positiflah lahir pola perilaku komunikasi interpersonal yang positif pula, yakni melakukan persepsi yang lebih cermat dan mengungkapkan petunjuk-petunjuk yang membuat orang lain menafsirkan kita dengan cermat pula. Komunikasi yang berkonsep diri positif adalah orang yang menurut istilah Sidney M. Jourard---"tembus pandang" (transparent), terbuka kepada orang lain. (Jourard, 1971)

Membuka Diri

Pengetahuan tentang diri akan meningkatkan komunikasi dan pada saat yang sama, berkomunikasi dengan orang lain meningkatkan pengetahuan tentang diri kita. Dengan membuka diri, konsep diri menjadi lebih dekat pada kenyataan. Bila konsep diri sesuai dengan pengalaman kita, kita akan lebih terbuka untuk menerima pengalaman-pengalaman dan gagasan-gagasan baru, lebih cenderung menghindari sikap defensif dan lebih cermat memandang diri kita dan orang lain.

Hubungan antara konsep diri dan membuka diri dapat dijelaskan dengan Johari Window.* Dalam Johari Window diungkapkan tingkat keterbukaan dan tingkat kesadaran diri kita. Untuk membuat Johari Window, gambarkan segi empat dengan garis tengah yang membelah jendela itu menjadi dua bagian. Sebelah atas jendela menunjukkan aspek diri yang diketahui orang lain---*public self*. Sebelah bawah adalah aspek diri yang tidak diketahui orang lain---*private self*.



Bila jendela kita belah ke bawah, sebelah kiri adalah aspek diri yang kita ketahui dan sebelah kanan adalah aspek yang tidak kita ketahui.

Diri yang kita ketahui	Diri yang tidak kita ketahui
------------------------	------------------------------

**Johari adalah singkatan dari penemu model ini : Josepf Luft and Harry Ingham. Uraian terinci tentang Johari Window dapat dibaca pada Luft (1969). Uraian di sini diambil dari Taylor (1977).*

Bila kedua jendela ini digabung, kita membuat Johari Window yang lengkap. Masukkanlah ke dalam kamar-kamar jendela itu konsep-konsep “terbuka” (open), “buta” (blind), “tersembunyi” (hidden) dan “tidak dikenal” (unknown).

	Kita Ketahui	Tidak Kita Ketahui	
	Terbuka	Buta	Publik
	Tersembunyi	Tidak Dikenal	Privat