Kecakapan Antar Personal

**Oleh :** Syahrul Mauluddin, M.Kom

(Digunakan di lingkungan sendiri, sebagai buku ajar

mata kuliah Kecakapan Antar Personal)

******

**Fakultas Teknik dan Ilmu Komputer**

**Program Studi Manajemen Informatika**

**Universitas Komputer Indonesia**

# Pertemuan 1

## Mengetahui pengertian mata kuliah yang diberikan, aturan perkuliahan, dan silabus.

### Sistem Perkuliahan

1. Perkuliahan diselenggarakan 14 kali pertemuan (2 SKS)
2. Wajib kehadiran Mahasiswa 80% (-3 kali tidak masuk)
3. Materi perkuliahan akan diberikan salinannya kepada Mahasiswa
4. Mahasiswa dianjurkan membawa flashdisk
5. Batas keterlambatan 15 menit setelah perkuliahan dimulai
6. Mahasiswa diperbolehkan berkonsultasi dengan dosen; mengenai materi perkuliahan secara personal atau kelompok di luar jam perkuliahan (tatap muka; via email; kuliah online)
7. Mengikuti tata tertib kelas
8. Tidak diperbolehkan menggunakan perangkat komunikasi selama perkuliahan (setting silent/vibrate)
9. Bersikap sopan dan tidak mengganggu keberlangsungan perkuliahan
10. Tersedia waktu Shalat bagi yang beragama Islam.

### Ruang Lingkup Matakuliah

Kecakapan antar personal adalah ketrampilan untuk mengenali & merespon secara layak : perasaan, sikap dan perilaku, motivasi serta keinginan  orang lain .Sedangkan menurut Griffin ,kecakapan antar personal adalah Kemampuan manajer untuk memahami, memotivasi dan berkomunikasi dengan individu & kelompok.

### Sasaran

* Memahami kebutuhan manusia atau orang lain
* Berkomunikasi dengan orang lain
* Mengerti keinginan atau cir khas orang lain

### Tujuan

* Mengusai kemampuan dan keterampilan dalam mengenal orang lain
* Menguasi kemampuan dan keterampilan dalam mengenal diri sendiri.
* Mengekspresikan diri secara jelas, bagaimana menyampaikan maksud, pesan, bernegosiasi, menyelesaikan konflik, merespon, dll.

1. Kemampuan Memecahkan Masalah Bersama

Respek terbesar yang akan diberikan anak buah terhadap seorang atasan atau pemimpin  adalah ketika dia menemui masalah, setelah dia coba dengan segala cara dan tidak berhasil, kemudian atasan mengulurkan tangan untuk sama-sama memecahkan masalah hingga menemukan solusinya. Bukankan temawork adalah sebuah istilah untuk bekerja secara bersama-sama.

1. Bangun Komunikasi Dua Arah

Prinsip yang paling pertama untuk membangun sifat respek pada kita adalah “perlakukan orang lain sebagaimana kita ingin diperlakukan”. Dan prinsip komunikasi yang sangat penting adalah, bangun komunikasi dua arah. Beri kesempatan kepada orang lain yang kita pimpin mengenai pendapat dia tentang hal-hal yang berkaitan dengan pekerjaannya. Jika ini dilakukan, orang yang kita pimpin menghargai kita sebagai seorang pemimpin berkelas.

Pada awalnya *Game theory* berasal dari berbagai  permainan seperti catur, poker atau bridge  yang mengandung unsur-unsur konflik, pembuatan keputusan dan kerjasama, yang dimainkan antara dua orang pemain atau lebih. Setiap pemain berusaha memenangkan setiap permainan dari berbagai tindakan yang dilakukannya. Strategi merupakan konsep inti dalam teori permainan serta mengharapkan rasionalitas  pada perilaku para pemain meskipun ada kemungkinan pembuat keputusan. Asumsi yang menyokong teori permainan tersebut adalah pemain tidak hanya sepenuhnya rasional tetapi sungguh-sungguh sadar diri mengenai prioritas di antara tujuannya dan memiliki pengetahuan yang lengkap mengenai strategi yang dapat digunakannya untuk mendapatkan keuntungan (Varma 1992, 406).

Unsur-unsur yang terdapat pada teori ini menurut Ahadi (t.t), yakni pertama, matriks permainan yang menunjukkan hasil dari strategi-strategi permainan yang berbeda, dimana hasil tersebut divisualisasikan dalam bentuk ukuran efektivitas. Kedua, strategi permainan itu sendiri yang merupakan kegiatan menyeluruh para pemain, sebagai reaksi atas aksi yang mungkin dilakukan oleh pemain lain. Kemudian yang ketiga adalah aturan permainan, yang menggambarkan kerangka strategi yang akan dipilih oleh para pemain. Keempat yakni nilai permainan, apabila permainan dikatakan adil maka nilai dari permainan tersebut ‘nol’ yang diartikan bahwa tidak ada pemenang dalam permainan tersebut, sementara apabila terdapat pemenang maka hasil atau nilainya bukan ‘nol’. Kelebihan dari teori ini yakni perhitungannya yang begitu matematis sehingga kecil kemungkinan terjadinya kecurangan. Namun sayangnya, teori ini tidak memperhatikan sikap pemain dengan pesaingnya, sehingga apabila terdapat pemain yang kalah maka si pemenang tidak peduli dan hanya peduli dengan keuntungan yang ia dapat.

Selain teori permainan, teori lainnya yakni teori perilaku yang juga mendasari aktivitas negosiasi. Dimana teori ini fokus pada perilaku ataupun tingkah laku yang dilakukan oleh para negosiator sebagai akibat stimulus. Seorang negositor yang ulung dapat mengetahui pandangan lawan negosiator lainnya (sepakat atau tidak) dengan melihat perilaku, mimik wajah, maupun tindakan yang ia terapkan. Sehingga dengan kata lain, karakter dari setiap negosiator akan terdefinisikan masing-masing, melalui tingkah laku yang mereka aplikasikan dalam negosiasi. Pada dasarnya teori perilaku ini merupakan kajian Psikologi yang diaplikasikan melalui teori belajar. Salah satu tokoh terkenal yang merupakan aliran behavioralisme ini yakni Skinner seperti yang dikutip oleh Slavin (2000) mengatakan bahwa, respon yang diterima seseorang tidak sederhana semata respon, karena stimulus-stimulus yang diberikan akan saling berinteraksi dan interaksi antar stimulus itu akan memengaruhi respon yang dihasilkan. Respon yang diberikan ini memiliki konsekuensi-konsekuensi. Konsekuensi-konsekuensi inilah yang nantinya memengaruhi munculnya perilaku.

Oleh karena itu dalam memahami tingkah laku seseorang secara benar harus memahami hubungan antara stimulus yang satu dengan lainnya, serta memahami konsep yang mungkin dimunculkan dan berbagai konsekuensi yang mungkin timbul akibat respon tersebut. Skinner juga mengemukakan bahwa dengan menggunakan perubahan-perubahan mental sebagai alat untuk menjelaskan tingkah laku hanya akan menambah rumitnya masalah. Hal ini kemudian mengacu pada kelemahan dari teori ini, bahwa tidak menutup kemungkinan emosi negatif muncul sebagai ketidaksetujuan seorang negosiator, yang mana emosi negatif tersebut merupakan hasil stimulus yang diberikan oleh negosiator lain. Namun kelebihannya adalah negosiator tidak perlu melakukan perhitungan matematis yang memakan waktu panjang untuk melihat hasil akhir dari negosiasi, karena cukup melihat dan identifikasi  tindakan negosiator lawan, apakah mereka setuju atau tidak.

Dapat ditarik kesimpulan bahwa teori negosiasi terbagi menjadi dua yakni teori permainan dan teori perilaku, dimana masing-masing keduanya memiliki mekanisne serta kelebihan maupun kekurangan. Ide dasar teori permainan adalah tingkah laku strategis dari pemain atau pengambil  keputusan. Anggapannya bahwa setiap pemain mempunyai kemampuan untuk mengambil keputusan secara bebas dan rasional. Berbeda dengan teori perilaku yang yang fokus pada stimulus dan respon sebagai akibat perilaku yang ditunjukkan, terkait dengan situasi dan kondisi.

**DAFTAR PUSTAKA**

Gea, Antonius Atosokhi, Antonina Panca Yuki W., dan Yohanes Babari. 2003. Relasi Mengenal Diri Sendiri: *Character Building I.* Jakarta: Gramedia.

Littauer, Florence. 1996. Personality Plus: *Bagaimana Memahami Orang lain dengan Memahami Diri Sendiri.* Jakarta: BinarupaAksara.

Carnegie, Dale & Associates, Inc., Stuart R. Levine, dan Michael A Crom. 1996. Pemimpin dalam Diri Anda: *Cara Memperoleh Teman, Menanamkan Pengaruh terhadap Orang Lain, dan Meraih Keberhasilan dalam Dunian yang Sedang Berubah.* Alih bahasa oleh Tuntun Sinaga. Jakarta: Mitra Utama.

Problem Solver & Decision Making