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 4

## Memberikan penjelasan mengenai ketrampilan antar personal

Komunikasi merupakan proses pemindahan informasi dan pengertian antara dua orang atau lebih, dimana masing-masing berusaha untuk memberikan arti pada pesan-pesan simbolik yang dikirim melalui suatu media.

Dalam pengertian tersebut, Saya ingin menegaskan dua hal tentang komunikasi. Pertama, komunikasi tidak hanya meliputi dua orang atau  lebih saja, tetapi juga melibatkan usaha mereka untuk mengerti  bagaimana berhubungan satu sama lain. Kedua, komunikasi menggunakan simbol-simbol, yang dapat berupa gerak tangan, suara, huruf-huruf, angka-angka, dan kata-kata yang mengungkapkan gagasan-gagasan yang dimaksudkan untuk berkomunikasi.

Mengapa keterampilan komunikasi sangat penting bagi para manajer? Sedikitnya ada dua alasan yang sangat penting, yaitu :

* 1. Komunikasi merupakan pilar utama penyelenggaraan fungsi-fungsi manajemen. Proses komunikasi memungkinkan para maanjer menunaikan tanggung jawab atas tugas-tugasnya. Informasi harus dikomunikasikan kepada para pemimpin agar mereka memiliki dasar untuk merencanakan. Perencanaan harus dikomunikasikan kepada yang lain dalam rangkaian penyelenggaraan dan penyelesaian kegiatan. Penyelenggaraan membutuhkan adanya komunikasi antar individu mengenai kewajiban-kewajiban yang harus dilaksanakan. Pengendalian membutuhkan adanya komunikasi antara pemimpin dan bawahan tentang bagaimana tujuan-tujuan kelompok kerja dapat dicapai. Demikian pula, komunikasi secara lisan dan tertulis merupakan bagian penting dalam pengawasan.
  2. Komunikasi merupakan kegiatan yang menyita sebagian besar waktu kerja para manajer. Para manajer menggunakan sebagian besar waktunya untuk berkomunikasi, baik dengan jalan tatap muka maupun melalui tilpun. Apabila mereka sedang tidak melakukan pembicaraan, mereka akan menulis atau mendiktekan catatan-catatan, surat-surat, atau laporan-laporan. Kalau tidak, mereka harus membaca catatan-catatan, surat-surat, atau laporan-laporan yang diterima. Dari penjelasan-penjelasan ini tampak sekali ketergantungan fungsi-fungsi manajemen pada proses komunikasi.  
     ELEMEN KOMUNIKASI

Terdapat delapan elemen yang menentukan efektivitas komunikasi, yaitu :

* 1. Pengirim, orang-orang yang mengawali suatu komunikasi.
  2. Penerima, orang-orang yang melalui inderanya menerima pesan-pesan dari Pengirim.
  3. Encoding, proses mengubah gagasan atau informasi ke dalam rangkaian simbol atau isyarat. Dalam proses ini, gagasan atau informasi diterjemahkan ke dalam simbol-simbol (biasanya dalam bentuk kata-kata atau isyarat) yang memiliki kesamaan arti dengan simbol-simbol yang dimiliki Penerima.
  4. Pesan, bentuk fisik dari informasi-informasi atau gagasan-gagasan yang telah diubah oleh pengirim. Pesan biasanya diberikan dalam bentuk-bentuk yang dapat dihayati dan ditangkap oleh salah satu indera atau lebih dari penerima. Perkataan dapat didengar, tulisan tangan dapat dibaca, dan isyarat-isyarat tangan dapat dilihat, dan sentuhan tangan dapat dirasakan sebagai ancaman atau kehangatan. Pesan-pesan non-verbal merupakan bentuk yang sangat penting terutama di dalam menekankan arti atau memberikan reaksi-reaksi secara terbuka.
  5. Decoding, proses penterjemahan terhadap pesan-pesan yang dikirim oleh Pengirim kepada Penerima. Proses ini dipengaruhi oleh pengalaman-pengalaman masa lampau, penggunaan interprestasi yang bersifat pribadi terhadap simbol-simbol atau isyarat-isyarat, harapan-harapan, dan saling pengertian dengan Pengirim. Komunikasi lebih efektif dan efisien apabila pesan yang diterjemahkan oleh penerima seimbang atau sesuai dengan pesan-pesan yang dimaksudkan oleh Pengirim.
  6. Channel, cara/saluran/jalan pengiriman suatu pesan. Hal ini seringkali dapat dipisahkan dari pesan. Agar komunikasi dapat berjalan secara efisien dan efektif, Channel haruslah sesuai dengan pesan yang hendak dikirim.
  7. Noise, faktor pengganggu jalannya komunikasi. Munculnya gangguan ini bisa pada setiap tahap komunikasi.
  8. Feedback (umpan balik), reaksi atau ekspresi Penerima terhadap pesan-pesan yang telah diterimanya, dan dikomunikasikan kepada Pengirim. Dengan adanya umpan balik, Pengirim dapat mengetahui sejauh mana pesan-pesan yang telah dikirimnya bisa diterima oleh Penerima.

HAMBATAN KOMUNIKASI ANTAR PRIBADI

Para peneliti telah mengidentifikasikan sejumlah hambatan-hambatan yang biasanya terjadi di dalam komunikasi antar pribadi, sebagai berikut:

* 1. Mendengar apa yang diharapkan akan didengar. Pengalaman-pengalaman masa lampau mengarahkan seseorang untuk mendengarkan sesuatu hal yang memang diharapkannya. Sebagai contoh, seorang pekerja yang telah terbiasa dikritik akan tetap merasa dikritik meskipun atasannya mengungkapkan kata-kata yang bersifat memuji.
  2. Mengabaikan informasi-informasi yang bertentangan dengan yang diketahui. Apabila kita mendengar pesan yang berbeda dengan pengertian kita terdahulu, kita cenderung mengabaikan pesan itu  daripada merubah gagasan kita atau mencari penjelasan yang lain.
  3. Mengevaluasi sumber, arti yang kita tegaskan pada suatu pesan sangat dipengaruhi oleh penilaian kita terhadap sumber.
  4. Pengamatan yang berbeda. Kata-kata, tindakan, dan kejadian- kejadian akan diamati berdasarkan nilai-nilai individual dan pengalaman dari Penerima.
  5. Tanda-tanda non verbal yang tidak sesuai. Nada suara, ekspresi wajah, dan postur badan dapat membantu atau mengganggu komunikasi.
  6. Pengaruh perasaan. Kehidupan perasaan yang mendominasi (misalnya  marah, takut, gembira dsb) akan mempengaruhi interprestasi terhadap pesan-pesan yang diterima.

### Kesadaran Diri

Salah satu cara mengenal diri sendiri adalah melalui komunikasi antar pribadi. Komunikasi antar personalmemberikan kesempatan bagi kita untuk memperbincangkan diri kita sendiri, dengan membicarakan tentang diri kita sendiri pada orang lain. Kita akan mendapatkan perspektif baru tentang diri kita sendiri dan memahami lebih mendalam tentang sikap dan perilaku kita. Pada kenyataanya, persepsi-persepsi diri kita sebagian besar merupakan hasil dari apa yang kita pelajari tentang diri kita sendiri dari orang lain melalui komunikasi antar pribadi.

### Pengungkapan diri

Dalam suatu interaksi antara individu dengan orang lain, apakah orang lain akan menerima atau menolak, bagaimana mereka ingin orang lain mengetahui tentang mereka akan ditentukan oleh bagaimana individu dalam mengungkapkan dirinya. Pengungkapan diri (*self-disclosure*) adalah proses menghadirkan diri yang diwujudkan dalam kegiatan membagi perasaan dan informasi dengan orang lain (Wrightsman, 1987).  
  
Menurut Morton (dalam Sears, dkk., 1989) pengungkapan diri merupakan kegiatan membagi perasaan dan informasi yang akrab dengan orang lain. Informasi di dalam pengungkapan diri ini bersifat deskriptif atau evaluatif. Deskniptif artinya individu melukiskan berbagai fakta mengenai diri sendiri yang mungkin belum diketahui oleh pendengar seperti, jenis pekerjaan, alamat dan usia. Sedangkan evaluatif artinya individu mengemukakan pendapat atau perasaan pribadinya seperti tipe orang yang disukai atau hal-hal yang tidak disukai atau dibenci.  
  
Pengungkapan diri ini dapat berupa berbagai topik seperti informasi perilaku, sikap, perasaan, keinginan, motivasi dan ide yang sesuai dan terdapat di dalam diri orang yang bersangkutan. Kedalaman dan pengungkapan diri seseorang tergantung pada situasi dan orang yang diajak untuk berinteraksi. Jika orang yang berinteraksi dengan menyenangkan dan membuat merasa aman serta dapat membangkitkan semangat maka kemungkinan bagi idividu untuk lebih membuka diri amatlah besar. Sebaliknya pada beberapa orang tertentu yang dapat saja menutup diri karena merasa kurang percaya (Devito, 1992).  
  
Dalam proses pengungkapan diri nampaknya individu-individu yang terlibat memiliki kecenderungan mengikuti norma resiprok (timbal balik). Bila seseorang menceritakan sesuatu yang bersifat pribadi, maka akan cenderung memberikan reaksi yang sepadan. Pada umumnya mengharapkan orang lain memperlakukan sama seperti memperlakukan mereka (Raven & Rubin, 1983).  
  
“Seseorang yang mengungkapkan informasi pribadi yang lebih akrab daripada yang kita lakukan akan membuat kita merasa terancam dan kita akan lebih senang mengakhiri hubungan semacam ini. Bila sebaliknya kita yang mengungkapkan diri terlalu akrab dibandingkan orang lain, kita akan merasa bodoh dan tidak aman” (Sears, dkk., 1988).  
  
Kebudayaan juga memiliki pengaruh dalam pengungkapan diri seseorang. Tiap-tiap bangsa dengan corak budaya masing-masing memberikan batas tertentu sampai sejauh mana individu pantas atau tidak pantas mengungkapkan diri. Kurt Lewin (dalam Raven & Rubin, 1983) dari hasil peneitiannya menemukan bahwa orang-orang Amerika nampaknya lebih mudah terbuka daripada orang-orang Jerman, tetapi keterbukaan ini hanya terbatas pada hal-hal permukaan saja dan sangat enggan untuk membuka rahasia yang menyangkut pribadi mereka. Di lain pihak, orang Jerman pada awalnya lebih sulit untuk mengungkapkan diri meskipun untuk hal-hal yang bersifat permukaan, namun jika sudah menaruh kepercayaan, maka mereka tidak enggan untuk membuka rahasia pribadi mereka yang paling dalam.  
  
**Tingkatan-tingkatan pengungkapan diri**

Dalam proses hubungan interpersonal terdapat tingkatan-tingkatan yang berbeda dalam pengungkapan diri. Menurut Powell (dalam Supratikna, 1995) tingkatan-tingkatan pengungkapan diri dalam komunikasi yaitu:  
  
a. Basa-basi merupakan taraf pengungkapan diri yang paling lemah atau dangkal, walaupun terdapat keterbukaan diantara individu, terapi tidak terjadi hubungan antar pribadi. Masing-masing individu berkomuniikasi basa-basi sekedar kesopanan.  
  
b. Membicarakan orang lain yang diungkapkan dalam komunikasi hanyalah tentang orang lain atau hal-hal yang diluar dirinya. Walaupun pada tingkat ini isi komunikasi lebih mendalam tetapi pada tingkat ini individu tidak mengungkapkan diri.  
  
c. Menyatakan gagasan atau pendapat sudah mulai dijalin hubungan yang erat. Individu mulai mengungkapkan dirinya kepada individu lain.  
  
d. Perasaan: setiap individu dapat memiliki gagasan atau pendapat yang sama tetapi perasaan atau emosi yang menyertai gagasan atau pendapat setiap individu dapat berbeda-beda. Setiap hubungan yang menginginkan pertemuan antar pribadi yang sungguh-sungguh, haruslah didasarkan atas hubungan yang jujur, terbuka dan menyarankan perasaan-perasaan yang mendalam.  
  
e. Hubungan puncak: pengungkapan diri telah dilakukan secara mendalam, individu yang menjalin hubungan antar pribadi dapat menghayati perasaan yang dialami individu lainnya. Segala persahabatan yang mendalam dan sejati haruslah berdasarkan pada pengungkapan diri dan kejujuran yang mutlak.  
  
Sementara Alman dan Taylor mengemukakan suatu model perkembangan hubungan dengan pengungkapan diri sebagai media utamanya. Proses untuk mencapai keakraban hubungan antar pribadi disebut dengan istilah penetrasi sosial . Penetrasi sosial ini terjadi dalam dua dimensi utama yaitu keluasan dan kedalaman. Dimensi keluasan yaitu dimana seseorang dapat berkomunikasi dengan siapa saja baik orang asing atau dengan teman dekat. Sedangkan dimensi kedalaman dimana seseorang berkomunikasi dengan orang dekat, yang diawali dan perkembangan hubungan yang dangkal sampai hubungan yang sangat akrab, atau mengungkapkan hal-hal yang bersifat pribadi tentang dirinya. Pada umumnya ketika berhubungan dengan orang asing pengungkapan diri sedikit mendalam dan rentang sempit (topik pembicaraan sedikit). Sedangkan perkenalan biasa, pengungkapan diri lebih mendalam dan rentang lebih luas. Sementara hubungan dengan teman dekat ditandai adanya pengungkapan diri yang mendalam dan rentangnya terluas (topik pembicaraan semakin banyak) (Sears, dkk. , 1999).  
  
**Fungsi pengungkapan diri.**

Menurut Derlega dan Grzelak (dalam Sears, dkk., 1988) ada lima fungsi pengungkapan diri, yaitu:

1. **Ekspresi (expression)**

Dalam kehidupan ini kadang-kadang manusia mengalami suatu kekecewaan atau kekesalan, baik itu yang menyangkut pekerjaan ataupun yang lainnya. Untuk membuang semua kekesalan ini biasanya akan merasa senang bila bercerita pada seorang teman yang sudah dipercaya. Dengan pengungkapan diri semacam ini manusia mendapat kesempatan untuk mengekspresikan perasaan kita.

1. **Penjernihan diri (self-clarification)**

Dengan saling berbagi rasa serta menceritakan perasaan dan masalah yang sedang dihadapi kepada orang lain, manusia berharap agar dapat memperoleh penjelasan dan pemahaman orang lain akan masalah yang dihadapi sehingga pikiran akan menjadi lebih jernih dan dapat melihat duduk persoalannya dengan lebih baik.

1. **Keabsahan sosial (sosial validation)**

Setelah selesai membicarakan masalah yang sedang dihadapi, biasanya pendengar akan memberikan tanggapan mengenai permasalahan tersebut Sehingga dengan demikian, akan mendapatkan suatu informasi yang bermanfaat tentang kebenaran akan pandangan kita. Kita dapat memperoleh dukungan atau sebaliknya.

1. **Kendali sosial (social control)**

Seseorang dapat mengemukakan atau menyembunyikan informasi tentang keadaan dirinya yang dimaksudkan untuk mengadakan kontrol sosial, misalnya orang akan mengatakan sesuatu yang dapat menimbulkan kesan baik tentang dirinya.

1. **Perkembangan hubungan (relationship development).**

Saling berbagi rasa dan informasi tentang diri kita kepada orang lain serta saling mempercayai merupakan saran yang paling penting dalam usaha merintis suatu hubungan sehingga akan semakin meningkatkan derajat keakraban.

**Pedoman dalam Pengungkapan Diri**

Pengungkapan diri kadang-kadang menimbulkan bahaya, seperti resiko adanya penolakan atau dicemooh orang lain, bahkan dapat menimbulkan kerugian material. Untuk itu, kita harus mempelajari secara cermat konsekuensi-konsekuensinya sebelum memutuskan untuk melakukan pengungkapan diri. Menurut Devito (1992) hal-hal yang perlu dipertimbangkan dalam pengungkapan diri adalah sebagai berikut:

1. **Motivasi melakukan pengungkapan diri**

Pengungkapan diri haruslah didorong oleh rasa berkepentingan terhadap hubungan dengan orang lain dan diri sendiri. Sebab pengungkapan diri tidak hanya bersangkutan dengan diri kita saja tetapi juga bersangkutan dengan orang lain. Kadang-kadang keterbukaan yang kita ungkapkan dapat saja melukai perasaan orang lain.

1. **Kesesuaian dalam pengungkapan diri.**

Dalam melakukan pengungkapan diri haruslah disesuaikan dengan keadaan lingkungan. Pengungkapan diri haruslah dilakukan pada waktu dan tempat yang tepat. Misalnya bila kita ingin mengungkapkan sesuatu pada orang lain maka kita haruslah bisa melihat apakah waktu dan tempatnya sudah tepat.

1. **Timbal balik dan orang lain.**

Selama melakukan pengungkapan diri, berikan lawan bicara kesempatan untuk melakukan pengungkapan dirinya sendiri. Jika lawan bicara kita tidak melakukan pengungkapan diri juga, maka ada kemungkinan bahwa orang, tersebut tidak menyukai keterbukaan yang kita lakukan.

### Komunikasi interpersonal

Komunikasi interpersonal atau disebut juga dengan komunikasi antar personal atau [komunikasi antarpribadi](https://pakarkomunikasi.com/komunikasi-antar-pribadi) merupakan komunikasi yang dilakukan oleh individu untuk saling bertukar gagasan ataupun pemikiran kepada individu lainnya. Atau dengan kata lain, komunikasi interpersonal adalah salah satu konteks komunikasi dimana setiap individu mengkomunikasikan perasaan, gagasan, emosi, serta informasi lainnya secara tatap muka kepada individu lainnya.

Komunikasi interpersonal dapat dilakukan dalam bentuk verbal maupun nonverbal. Komunikasi interpersonal tidak hanya tentang apa yang dikatakan dan apa yang diterima namun juga tentang bagaimana hal itu dikatakan, bagaimana bahasa tubuh yang digunakan, dan apa ekspresi wajah yang diberikan.

**Pengertian Komunikasi Interpersonal**

Berikut adalah beberapa pengertian komunikasi interpersonal menurut para ahli, diantaranya adalah sebagai berikut :

* **G.R Miller dan M. Steinberg (1975):** Komunikasi interpersonal dapat dipandang sebagai komunikasi yang terjadi dalam suatu hubungan interpersonal.
* **Judy C. Pearson, dkk (2011) :** Komunikasi interpersonal sebagai proses yang menggunakan pesan-pesan untuk mencapai kesamaan makna antara-paling tidak-antara dua orang dalam sebuah situasi yang memungkinkan adanya kesempatan yang sama bagi pembicara dan pendengar.
* **Joseph A. DeVito (2013) :** Komunikasi interpersonal adalah interaksi verbal dan nonverbal antara dua (atau kadang-kadang lebih dari dua) orang yang saling tergantung satu sama lain.
* **Ronald B. Adler, dkk (2009) :**Komunikasi interpersonal adalah semua komunikasi antara dua orang atau secara kontekstual komunikasi interpersonal.

Dari beberapa pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa komunikasi interpersonal adalah komunikasi yang dilakukan dalam suatu hubungan interpersonal antara dua orang atau lebih, baik secara verbal maupun nonverbal, dengan tujuan untuk mencapai kesamaan makna.

## Elemen-elemen dalam Komunikasi Interpersonal

Dalam [Pengantar Ilmu Komunikasi](https://pakarkomunikasi.com/pengantar-ilmu-komunikasi) telah dijelaskan bahwa pada umumnya komunikasi memiliki beberapa elemen penting yaitu sumber, penerima, pesan, saluran, encoding, decoding, gangguan, umpan balik, dan konteks. Begitu pula halnya dengan komunikasi interpersonal. Menurut **Joseph A. DeVito** (2013 : 8-16), dalam komunikasi interpersonal terdapat beberapa unsur atau elemen penting, yaitu :

Komunikasi interpersonal melibatkan paling tidak dua orang dimana masing-masing pihak dapat berperan sebagai sumber (source) yakni membentuk dan mengirimkan pesan dan juga berperan sebagai penerima (receiver) yakni menerima pesan.

Dengan memahami elemen-elemen penting dalam komunikasi interpersonal, maka kita akan dapat memperbaiki kompetensi serta keterampilan kita dalam komunikasi interpersonal.

## Sifat Komunikasi Interpersonal

Menurut Joseph A. DeVito (2013), komunikasi interpersonal memiliki beberapa sifat, yaitu :

* **Komunikasi interpersonal adalah komunikasi yang melibatkan dua individu atau lebih yang masing-masing saling bergantung.**

Pada umumnya komunikasi interpersonal adalah komunikasi antara dua orang atau biasa disebut juga dengan komunikasi diadik. Misalnya komunikasi antara seorang anak dan ayah dan lain-lain. Meskipun begitu, komunikasi interpersonal juga merujuk pada komunikasi dalam kelompok kecil seperti misalnya keluarga. Walau dalam keluarga, komunikasi berlangsung dalam bentuk komunikasi diadik seperti ibu kepada anak.

* **Komunikasi interpersonal adalah secara inheren bersifat relasional.**

Karena sifatnya yang saling bergantung, komunikasi interpersonal tidak dapat dihindari dan bersifat sangat penting. Komunikasi interpersonal berperan dalam sebuah hubungan yang berdampak pada hubungan dan mengartikan hubungan itu sendiri. Komunikasi yang berlangsung dalam sebuah hubungan adalah bagian dari fungsi hubungan itu sendiri. Oleh karena itu, cara kita berkomunikasi sebagian besar ditentukan oleh jenis hubungan yang ada antara kita dan orang lain. Perlu dipahami pula bahwa cara kita berkomunikasi, cara kita berinteraksi, akan mempengaruhi jenis hubungan yang dibangun.

* **Komunikasi interpersonal berada pada sebuah rangkaian kesatuan.**

Komunikasi interpersonal berada dalam sebuah rangkaian kesatuan yang panjang yang membentang dari impersonal ke personal yang lebih tinggi. Pada titik impersonal, kita berkomunikasi secara sederhana antara orang-orang yang tidak saling mengenal, misalnya pembeli dan penjual. Sedangkan pada titik personal yang lebih tinggi, komunikasi berlangsung antara orang-orang yang secara akrab terhubung satu sama lain, misalnya ayah dan anak.

* **Komunikasi interpersonal melibatkan pesan verbal maupun pesan nonverbal.**

Komunikasi interpersonal melibatkan pertukaran pesan baik pesan verbal maupun pesan nonverbal. Kata-kata yang kita gunakan dalam komunikasi tatap muka dengan orang lain biasanya disertai dengan petunjuk nonverbal seperti ekspresi wajah, kontak mata, dan gerak tubuh atau bahasa tubuh. Kita menerima pesan interpersonal melalui panca indera yang kita miliki seperti mendengar, melihat, mencium, dan menyenuh. Kita bersikap diam pun sebernarnya mengirimkan suatu pesan interpersonal. Pesan-pesan yang disampaikan sebagian besar bergantung pada faktor-faktor lain yang terlibat dalam interaksi.

* **Komunikasi interpersonal berlangsung dalam berbagai bentuk.**

Komunikasi interpersonal pada umumnya berlangsung secara tatap muka, misalnya ketika kita berbicara dengan ibu atau ayah kita. Di era kemajuan teknologi komunikasi seperti sekarang, komunikasi interpersonal berlangsung melalui jaringan komputer. Kehadiran [internet sebagai media komunikasi](https://pakarkomunikasi.com/internet-sebagai-media-komunikasi) serta [media komunikasi modern](https://pakarkomunikasi.com/media-komunikasi-modern) lainnya menjadikan komunikasi interpersonal dapat dilakukan melalui surat eletronik atau media sosial. Beberapa bentuk komunikasi interpersonal masa kini bersifat real time, dalam artian pesan yang dikirim dan diterima pada satu waktu sebagaimana dalam komunikasi tatap muka. Pesan yang dikirimkan dan diterima melalui berbagai media sosial dalam konteks komunikasi interpersonal jelas memiliki [pengaruh media sosial](https://pakarkomunikasi.com/pengaruh-media-sosial) serta [efek media sosial](https://pakarkomunikasi.com/efek-media-sosial) bagi hubungan interpersonal yang dibangun.

* **Komunikasi interpersonal melibatkan berbagai pilihan.**

Pesan-pesan interpersonal yang kita komunikasikan kepada orang lain adalah hasil dari berbagai pilihan yang telah kita buat. Dalam kehidupan interpersonal kita dan interaksi kita dengan orang lain, kita disajikan dengan berbagai pilihan. Maksudnya adalah momen ketika kita harus membuat pilihan kepada siapa kita berkomunikasi, apa yang akan kita katakan, apa yang tidak boleh kita katakan, apakah pilihan frasa yang ingin kita katakan, dan lain sebagainya. Pilihan-pilihan komunikasi interpersonal beserta alasannya, dalam beberapa situasi, berbagai pilihan yang dipilih dapat bekerja dengan baik dibanding yang lainnya.

## Prinsip-Prinsip dalam Komunikasi Interpersonal

Menurut **Joseph A. DeVito** (2013), prinsip-prinsip komunikasi interspersonal adalah sebagai berikut :

1. **Komunikasi interpersonal adalah suatu proses transaksional**. Komunikasi interpersonal adalah sebuah proses, atau kejadian yang berkelanjutan, dimana masing-masing elemen saling bergantung satu sama lain. Komunikasi interpersonal secara konstan terus terjadi dan mengalami perubahan. Agar dapat memahami gambaran komunikasi interpersonal sebagai proses transaksional maka [model komunikasi](https://pakarkomunikasi.com/model-komunikasi) transaksional dapat menjadi jawabannya.
2. **Komunikasi interpersonal memiliki tujuan.** Komunikasi interpersonal memiliki 5 (lima) tujuan, yaitu untuk :
   * belajar – komunikasi interpersonal membuat kita dapat belajar memahami orang lain dan dunia secara lebih baik.
   * membina hubungan – komunikasi interpersonal membantu kita untuk berhubungan dengan orang lain.
   * mempengaruhi – melalui komunikasi interpersonal kita dapat mempengaruhi sikap dan perilaku orang lain.
   * bermain – komunikasi interpersonal dapat berfungsi sebagai kegiatan bermain.
   * membantu – melalui komunikasi interpersonal seorang terapis menggunakan teknik penyebuhan jiwa yang dikenal dengan metode [komunikasi terapeutik dalam keperawatan](https://pakarkomunikasi.com/komunikasi-terapeutik-dalam-keperawatan).
3. **Komunikasi interpersonal adalah ambigu**. Semua pesan-pesan berpotensi ambigu, masing-masing orang akan memberikan makna yang berbeda terhadap pesan yang sama. Terdapat ambiguitas dalam semua hubungan.
4. **Hubungan interpersonal dapat berbentuk simetris atau komplementer**. Interaksi interpersonal dapat merangsang pola perilaku yang sama atau berbeda.
5. **Komunikasi interpersonal merujuk pada isi dan hubungan diantara para partisipan**. Dalam [sistem komunikasi interpersonal](https://pakarkomunikasi.com/sistem-komunikasi-interpersonal), hubungan interpersonal memegang peranan yang sangat penting karena hubungan interpersonal yang baik merupakan penanda bagi [komunikasi yang efektif](https://pakarkomunikasi.com/komunikasi-yang-efektif).
6. Komunikasi interpersonal adalah dapat diberi tanda atau ditandai karenanya setiap orang memisahkan bagian-bagian komunikasi ke dalam stimuli atau rangsangan dan respon terhadap perspektif dasar yang dimiliki oleh masing-masing partisipan.
7. Komunikasi interpersonal tidak dapat dihindari, tidak dapat diulang, dan tidak dapat diubah. Ketika berada dalam sebuah situasi interpersonal, kita tidak dapat tidak berkomunikasi, dan kita tidak dapat mengulang secara tepat sebuah pesan secara spesifik.

Sementara itu, menurut **Paul Watzlawick, Janet Beavin,** dan **Don Jackson**, terdapat 5 (lima) [prinsip-prinsip komunikasi](https://pakarkomunikasi.com/prinsip-prinsip-komunikasi) atau aksioma komunikasi yang dapat membantu kita memahami interaksi komunikasi interpersonal secara lebih utuh, yaitu :

1. Kita tidak dapat tidak berkomunikasi.
2. Setiap interaksi memiliki dimensi isi dan dimensi hubungan.
3. Setiap interaksi dimaknai dengan bagaimana interaksi tersebut diberi tanda.
4. Pesan berupa simbol-simbol verbal dan petunjuk nonverbal.
5. Pertukaran pesan bersifat simetris atau komplementer.

## Teori Komunikasi Interpersonal

Dalam konteks komunikasi interpersonal, sejumlah teori komunikasi interpersonal atau disebut juga dengan [teori-teori komunikasi antarpribadi](https://pakarkomunikasi.com/teori-teori-komunikasi-antar-pribadi) telah banyak dirumuskan dan dikembangkan oleh para ahli teori komunikasi interpersonal dalam rangka menjelaskan bagaimana orang memberikan makna terhadap suatu kejadian, mengapa mereka bertindak dengan cara mereka, bagaimana mereka membuat keputusan tentang pesan, dan efek komunikasi yang terjadi dalam hubungan. Berbagai teori komunikasi interpersonal yang ada dapat digunakan untuk memahami proses komunikasi.

Berikut beberapa teori komunikasi interpersonal sebagaimana dirumuskan oleh para ahli, diantaranya adalah :

1. ***Constructivism*** – kerangka kerja teoritis yang berupaya untuk menjelaskan mengapa individu berkomunikasi dengan cara yang mereka lakukan dan mengapa beberapa komunikator lebih sukses dibanding yang lainnya. Konstruktivisme dikenalkan oleh **Jesse Delia**.
2. ***Symbolic interactionism*** atau interaksionisme simbolik atau [teori interaksi simbolik](https://pakarkomunikasi.com/teori-interaksi-simbolik) – sebuah perspektif sosiologi yang dipengaruhi oleh banyak ahli teori yaitu **George Herbert Mead** dan **Herbert Blumer.** Interaksionisme simbolik pada dasarnya menggambarkan bagaimana individu menggunakan [bahasa sebagai alat komunikasi](https://pakarkomunikasi.com/bahasa-sebagai-alat-komunikasi) untuk membentuk makna, bagaimana mereka menciptakan dan menyajikan dirinya sendiri, serta bagaimana ketika mereka berinteraksi dengan orang lain menggunakan simbol-simbol untuk membentuk masyarakat.
3. ***Attribution Theory*** – sebuah kerangka kerja untuk memahami bagaimana masing-masing individu menginterpretasikan perilaku mereka sendiri dan perilaku orang lain. Menurut **Fritz Heider**, manusia termotivasi untuk memahami perilaku dan menjelaskan pola perilaku.
4. ***Fundamental interpersonal relationship orientation theory*** – teori yang dikenalkan oleh **William Schutz** ini berpendapat bahwa orang termotivasi untuk memenuhi tiga kebutuhan yaitu inklusi (kebutuhan merasa dimiliki), kontrol (kebutuhan untuk membentuk interaksi dengan orang lain), dan afeksi (kebutuhan untuk disukai dan menjalin hubungan).
5. ***Action assembly theory*** – teori yang dikenalkan oleh **John Green** ini berusaha untuk menjelaskan dari mana pikiran kita datang dan bagaimana kita mengartikan berbagai macam pikiran tersebut ke dalam komunikasi verbal dan [komunikasi nonverbal](https://pakarkomunikasi.com/komunikasi-non-verbal).
6. **Communication accommodation theory** – teori yang dikembangkan oleh **Howard Giles** dkk ini menitikberatkan pada bagaimana dan mengapa orang memodifikasi atau mengubah perilaku komunikasi mereka dalam situasi yang berbeda.
7. **Social penetration theory** – teori yang digagas oleh **Irving Altman** dan **Dalmas Taylor** menggambarkan bagaimana self-disclosure menggerakan hubungan dari superfisial ke intim. Ini adalah teori pertama yang mengkaji tentang bagaimana perubahan dalam pola komunikasi dapat berdampak pada perubahan dalam hubungan.
8. ***The relationship development model*** – teori yang dikenalkan oleh **Mark Knapp** menyajikan sepuluh tahapan model hubungan yang dapat menyatukan atau bahkan terpisah. Setiap tahapan bercirikan pola komunikasi yang berbeda.

**Hubungan Interpersonal**

Hubungan interpersonal dapat diartikan sebagai asosiasi antara paling tidak dua orang yang saling bergantung, yang menggunakan beberapa pola interaksi secara konsisten, dan siapa yang menjadi pasangan interaksi dalam sebuah periode waktu. Hubungan interpersonal merupakan hal paling penting dalam dalam komunikasi interpersonal yang efektif.

**Jurgen Reusch** dan**Gregory Bateson** (1951) telah mengemukakan bahwa komunikasi mendefinisikan hubungan interpersonal. Pandangan ini telah membuat bergesernya studi komunikasi interpersonal dari isi pesan kepada aspek relasional. Kemudian, **Gerarld R. Miller** dalam **Rakhmat** (2001 : 119) menyatakan bahwa untuk memahami [proses komunikasi interpersonal](https://pakarkomunikasi.com/proses-komunikasi-interpersonal) dituntut adanya pemahaman mengenai hubungan simbiotis antara komunikasi dan perkembangan relasional. Dalam artian, perkembangan relasional dipengaruhi oleh komunikasi hingga pada akhirnya (secara simultan), sifat komunikasi antar partisipan komunikasi dipengaruhi oleh perkembangan relasional.

Dalam sudut pandang [psikologi komunikasi](https://pakarkomunikasi.com/psikologi-komunikasi), hubungan interpersonal yang baik dapat membuat orang semakin lebih terbuka untuk mengungkapkan dirinya, semakin lebih cermat dalam memberikan persepsi terhadap dirinya dan orang lain, sehingga komunikasi yang berlangsung diantara partisipan komunikasi akan semakin efektif.

## a. Tahapan Hubungan Interpersonal

Menurut **Joseph A. DeVito** (2013), hubungan interpersonal dibangun melalui beberapa tahapan, yaitu :

* **Kontak**

Pada tahapan ini, terdapat beberapa jenis kontak persepsi seperti apa yang kita lihat, apa yang kita dengar, dan lain-lain. Dari tahapan ini kita membentuk sebuah gambaran mental dan fisik seperti gender , usia, kepercayaan dan nilai, dan lain-lain. Setelah terjadi persepsi, kemudian dilanjutkan dengana kontak interaksional yang superfisial dan relatif impersonal. Pada tahapan inilah biasanya kita melakukan pertukaran informasi kepada mereka yang terlibat dalam proses komunukasi. Misalnya, “Halo, perkenalkan nama saya Gepeng.”. Para peneliti berpendapat pada tahapan kontak inilah kita nantinya akan memutuskan apakah kita melanjutkan hubungan atau tidak.

* **Keterlibatan**

Pada tahapan keterlibatan hubungan, berkembang rasa kesamaan karena terhubung. Di sinilah kita mengalami dan mencoba untuk belajar lebih banyak tentang orang lain. Dalam tahapan keterlibatan terdapat dua fase yaitu fase menguji dan fase mengintensifkan. Pada fase menguji, kita ingin melihat apakah penilaian awal yang kita miliki terbutki beralasan atau tidak. Misalnya, kita bertanya, “Di manakah kamu bekerja?”. Jika kita ingin mengetahui seseorang lebih baik lagi maka kita akan lanjutkan keterlibatan kita dengan secara intensif melakukan interaksi yang diawali dengan memberitahu informasi mengenai diri kita.

* **Keakraban**

Pada tahapan ini kita berkomitmen pada diri kita sendiri untuk tetap mengenal lebih jauh seseorang dan membentuk sebuah hubungan ketika seseorang tersebut menjadi seorang teman dekat, atau pasangan. Kualitas dan kuantitas pertukaran interpersonal berkembang dan menjadikan kita menjadi lebih sering membicarakan secara rinci tentang hubungan tersebut.

Selanjutnya, kita akan saling berbagi jaringan sosial dan lain-lain. Pada tahapan inilah kepuasan hubungan juga berkembang. Dalam tahapan ini terdapat dua fase. Pada fase pertama atau fase komitmen interpersonal dua orang berkomitmen kepada mereka sendiri kepada orang lain dalam cara yang pribadi. Pada fase ikatan sosial, komitmen dibuat umum, misalnya kepada keluarga dan teman.

* **Kemunduran**

Tahap kemunduran hubungan ditandai dengan melemahnya ikatan antara teman atau kekasih. Fase pertama pada tahapan kemunduran hubungan adalah ketidakpuasan intrapersonal yang mulai dialami saat berinteraksi dan mulai memandang masa depan yang suram dengan pasangan. Jika fase ini terus berkembang, maka akan berlanjut ke fase kedua, yaitu kemunduran interpersonal. Kita mulai menarik diri atau menghindari untuk berinteraksi, tidak lagi saling berbagi, seringkali diam ketika bersama-sama, minimnya kontak fisik, dan minimnya kedekatan secara psikologis. Di sinilah konflik berkembang dan sulit menemukan solusi yang terbaik.

* **Perbaikan**

Pada fase awal tahapan perbaikan yaitu perbaikan intrapersonal, kita mencoba untuk menelaah serta menganalisa apa yang salah dan mulai menemukan titik terang atau cara untuk mengatasi keretakan hubungan yang terjadi. Kita mengevaluasi sisi positif maupun negatif andaikata hubungan yang ada diteruskan atau diakhiri. Untuk memutuskan memperbaiki hubungan, kita harus memasuki fase perbaikan interpersonal yaitu berkomunikasi dengan pasangan mengenai apa yang ingin dilihat, apa yang akan dilakukan, dan apa yang pasangan ingin lakukan. Inilah tahap negosiasi dimana kita dan pasangan kita mencoba untuk memperbaiki hubungan.

* **Putusnya hubungan**

Pada tahapan ini ikatan antar individu benar-benar putus. Pada walnya putusnya hubungan umumnya berlangsung dalam bentuk perpisahan interpersonal misalnya pisah rumah. Jika perpisahan ini diterima dan jika hubungan sudah tidak bisa diperbaiki, maka kita memasuki fase perpisahan sosial. Jika hubungan tersebut adalah sebuah pernikahan, maka fase ini menuju pada perceraian.

## b. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Hubungan Interpersonal

Menurut Rakhmat (2001 : 129) terdapat beberapa faktor yang dapat mempengaruhi hubungan interpersonal, diantaranya adalah :

* **Percaya** – merupakan faktor yang paling penting. Percaya diartikan sebagai suatu keyakinan yang kuat mengenai keandalan, kebenaran, kemampuan, atau kekuatan seseorang atau sesuatu. Dalam hubungan interpersonal, percaya dimaksudkan sebagai bentuk keyakinan terhadap perilaku seseorang guna meraih tujuan yang telah ditetapkan dimana terdapat ketidakpastian dalam pencapaiannya serta dalam situasi yang mengandung resiko.
* **Sikap sportif** – sikap untuk mengurangi resiko defensif dalam komunikasi.
* **Sikap terbuka** – sikap terbuka memiliki pengaruh yang besar terhadap keefektifan komunikasi interpersonal. Karena dengan kita bersikap terbuka dapat membuat kita :
  + Menilai pesan lebih obyektif karena didukung oleh data dan logika.
  + Dapat dengan mudah melihat perbedaan nuansa dan lain-lain.
  + Mencari informasi yang berasal dari sumber yang beragam.
  + Tidak terlalu kaku dalam mempertahankan kepercayaan yang dimiliki.
  + Mencari makna pesan yang tidak sesuai dengan apa yang diyakininya.

### Manfaat Mempelajari Komunikasi Interpersonal

Mempelajari komunikasi interpersonal dapat memberikan manfaat, diantaranya adalah :

* Dapat mendatangkan manfaat intelektual termasuk didalamnya pemahaman yang mendalam terhadap diri dan orang lain serta hubungan interpersonal. (baca: [Teknik Dasar Fotografi](https://pakarkomunikasi.com/teknik-dasar-fotografi))
* Dapat memberikan manfaat praktis termasuk didalamnya pribadi, sosial atau hubungan, dan profesional.
* Komunikasi interpersonal sangat penting bagi kita secara fisik. Mereka yang memiliki hubungan interpersonal yang baik lebih sehat secara mental dan fisik. (baca: [Konstruksi Realitas Sosial](https://pakarkomunikasi.com/konstruksi-realitas-sosial))
* Komunikasi interpersonal membantu kita memenuhi kebutuhan sosial kita. Dengan memahami proses komunikasi interpersonal akan memberikan pandangan terhadap bagaimana suatu hubungan dapat menjadi lebih sukes dan memuaskan. (baca: [Sistem Komunikasi Indonesia](https://pakarkomunikasi.com/sistem-komunikasi-indonesia))
* Melalui penelitian komunikasi interpersonal dapat membuat kita berpikir bahwa kita berkomunikasi dalam suatu hubungan dan menyadari bahwa secara aktual berkomunikasi dalam suatu hubungan adalah sangat berbeda. (baca: [Teori Difusi Inovasi](https://pakarkomunikasi.com/teori-difusi-inovasi))

Demikianlah uraian singkat mengenai komunikasi interpersonal yang meliputi pengertian, elemen-elemen komunikasi interpersonal, sifat komunikasi interpersonal, prinsip-prinsip komunikasi interpersonal, teori komunikasi interpersonal, serta hubungan interpersonal. Semoga menambah wawasan dan pengetahuan kita tentang ilmu komunikasi khususnya komunikasi interpersonal.

**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