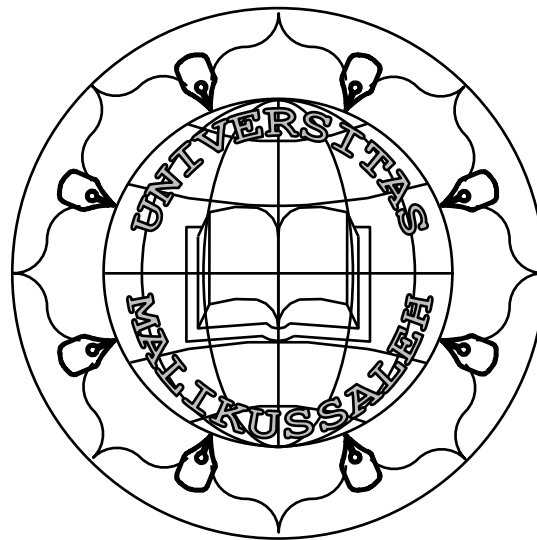


*Modul Kuliah*

# PSIKOLOGI KOMUNIKASI

**Disusun Oleh:**

**SAFUWAN, M.Psi  
NURSAN JUNITA, MA**



**PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
UNIVERSITAS MALIKUSSALEH**

**2013**

**PERTEMUAN 1**

**Topik Perkuliahan**

**Pengantar Kuliah**

**Materi Kuliah :**

1. Kontrak belajar
  - > Metode Pembelajaran
  - > Komposisi nilai, tugas, dan Ujian
2. Penjelasan Silabi
  - > Bahasan Topik-Topik inti

**Tujuan Pembelajaran Khusus:**

1. Mahasiswa mengetahui dan memahami kontrak belajar yang berlaku dalam mata kuliah Psikologi Komunikasi
2. Mahasiswa mengetahui dan memahami konsep dasar dalam Psikologi Komunikasi.

## ANALISIS HISTORIS

Dalam kajian ilmu Komunikasi, keterkaitan psikologi memang tidak bisa dipisahkan. Bahkan para bapak Komunikasi, tiga diantaranya adalah pakar psikologi, yaitu Kurt Lewin, Paul Lazarsfeld dan Carl I Hovland.

Meskipun demikian, komunikasi bukanlah subdisiplin psikologi. Komunikasi sebagai sebuah ilmu tersendiri memang menembus banyak disiplin ilmu.

Bagaimanapun komunikasi merupakan bagian yang essensial dalam rangka pertumbuhan kepribadian manusia seperti disebutkan Ashley Montagu.

Bahkan, komunikasi amat erat kaitannya dengan perilaku dan pengalaman kesadaran manusia. Karena-nya komunikasi selalu menarik minat psikolog.

Dalam psikologi komunikasi memiliki makna yang sangat luas, meliputi segala penyampaian energi, gelombang suara, tanda diantara tempat, sistem atau organisme.

Kata komunikasi sendiri dipergunakan sebagai proses, sebagai pesan, sebagai pengaruh atau secara khusus sebagai pesan pasien dalam psikoterapi.

Jadi, konsep psikologi komunikasi dapat didefinisikan sebagai *ilmu yang berusaha menguraikan, meramalkan dan mengendalikan peristiwa mental dan behavioral dalam komunikasi.*

Menurut Fisher, peristiwa mental merupakan *internal mediation of stimuli* sebagai akibat berlangsungnya komunikasi. Sementara peristiwa behavioral adalah apa yang nampak ketika orang berkomunikasi.

Lebih jauh, komunikasi juga dapat dikatakan sebuah peristiwa sosial, yakni peristiwa yang terjadi ketika manusia berinteraksi dengan manusia lain, dan mencoba menganalisa peristiwa sosial secara psikologis –hingga membawa kita pada psikologi sosial.

Karena itu bisa dikatakan bahwa pendekatan psikologi sosial juga pendekatan psikologi komunikasi.

*Pertanyaan Bahan Diskusi:*

1. Siapakah tokoh-tokoh pendiri Ilmu komunikasi ?
2. Apa pengertian Ilmu Komunikasi ?
3. Mengapa komunikasi dianggap ilmu yang sangat penting dalam kehidupan manusia ?
4. Apa pengertian Psikologi Komunikasi ?

**Topik Perkuliahan:**

**Karakteristik Manusia Komunikasikan**

**Materi Kuliah :**

1. Lingkup Psikologi Komunikasi
2. Teori Psikologi Tentang Manusia
3. Karakteristik komunikasi
4. Faktor Personal dan Situasional Yang Mempengaruhi Perilaku komunikasi

**Tujuan Pembelajaran Khusus:**

1. Mahasiswa mampu menjelaskan Lingkup psikologi komunikasi
2. Mahasiswa mampu menjelaskan karakteristik manusia komunikasi
3. Mahasiswa mampu memahami hakikat teori psikologi tentang manusia dan faktor-faktor yang mempengaruhi perilakunya.

## **RUANG LINGKUP PSIKOLOGI KOMUNIKASI**

Psikologi komunikasi berkaitan dengan bagaimana mencapai komunikasi yang efektif dalam interaksi manusia.

Untuk itu maka memahami manusia memang menjadi kemutlakan jika kita ingin berhasil/efektif dalam berkomunikasi dengan manusia lain.

### ***A. Karakteristik Komunikasi***

1. Ciri khas proses komunikasi :
  - a) Komunikasi itu proses yang dinamis
  - b) Komunikasi itu tak bisa diulang atau diubah
  
2. Fungsi Komunikasi :
  - a) Memahami diri sendiri dan orang lain
  - b) Memaparkan hubungan yang bermakna
  - c) Mengubah sikap perilaku
  
3. Lima Aksioma Komunikasi
  - a) Aksioma *satu* : Anda tidak dapat tidak berkomunikasi
  - b) Aksioma *dua* : Setiap interaksi memiliki dimensi isi dan hubungan
  - c) Aksioma *tiga* : Setiap interaksi diartikan oleh bagaimana para pelaku interaksi menjelaskan kejadian
  - d) Aksioma *empat* : Pesan itu bersifat digital dan analog
  - e) Aksioma *lima* : Pertukaran komunikasi bersifat simetrik dan komplementer

## ANALISIS MANUSIA DALAM PSIKOLOGI

Karena psikologi komunikasi berkaitan dengan bagaimana mencapai komunikasi yang efektif dalam interaksi manusia maka menjadi penting untuk diketahui tentang manusia itu sendiri.

Setiap manusia mengandung misteri kehidupannya masing-masing. Untuk itu, keempat teori psikologi tentang manusia tersebut, diantaranya:

### **a. Teori Psikoanalisis**

Tokoh sentral psikoanalisis adalah Sigmund Freud. Beliau adalah pendiri psikoanalisis yang memfokuskan perhatian kepada totalitas kepribadian manusia, bukan pada bagian-bagiannya yang terpisah.

Menurutnya, perilaku manusia merupakan hasil interaksi tiga subsistem dalam kepribadian manusia Id, Ego, dan Superego.

**Id** adalah bagian kepribadian yang menyimpan dorongan biologis manusia—pusat instink (hawa nafsu) yaitu :

1. *Libido* adalah instink reproduktif yang menyediakan energi dasar untuk kegiatan-kegiatan manusia yang konstruktif (bhs. latin *eros* yaitu tidak sekadar dorongan seksual tapi juga segala hal yang mendatangkan kenikmatan seperti kasih ibu, pemujaan pada Tuhan dan cinta akan diri).
2. *Thanatos* merupakan instink destruktif dan agresif

**Ego** adalah jembatan tuntutan Id dengan realitas dunia luar, sebagai mediator antara hasrat-hasrat hewani dengan tuntutan rasional dan realistik.

Sementara **superego** adalah hati nurani yang merupakan internalisasi dari norma-norma sosial dan kultural masyarakatnya. Ia memaksa ego untuk menekan hasrat-hasrat yang tak berlainan ke alam bawah sadar.

### **b. Behaviorisme**

Teori ini lahir sebagai reaksi terhadap instropeksionisme (yang menganalisa jiwa manusia berdasarkan laporan-laporan subjektif) dan juga psikoanalisis.

Behaviorisme hanya ingin menganalisa perilaku yang tampak saja, yang dapat diukur, dilukiskan dan diramalkan. Karenanya sering disebut sebagai teori Belajar.

Belajar artinya perubahan perilaku organisme sebagai pengaruh lingkungan. Ia tidak mau mempersoalkan apakah manusia baik atau jelek, rasional atau emosional, tapi hanya ingin mengetahui bagaimana perilakunya dikendalikan oleh faktor-faktor lingkungan. Dari sini muncul istilah *homo mechanicus*.

### **c. Kognitivisme**

Dalam teori ini, muncul paradigma baru bahwa manusia tidak lagi dipandang sebagai makhluk yang bereaksi secara pasif pada lingkungan tapi sebagai makhluk selalu memahami lingkungannya, makhluk yang selalu berpikir (*homo sapiens*).

Sebagai contoh, apakah penginderaan kita melalui pengalaman langsung, sanggup memberikan kebenaran.



Kemampuan alat indera kita dipertanyakan karena seringkali gagal menyajikan informasi yang akurat.

Rasionalisme ini tampak jelas pada aliran Gestalt, manusia tidak memberikan respon kepada stimuli secara otomatis. Manusia adalah organisme aktif yang menafsirkan dan bahkan mendistorsi lingkungan.

#### **d. Humanisme**

Jika teori sebelumnya, seperti behaviorisme yang menyatakan manusia hanyalah mesin yang dibentuk oleh lingkungan, dan psikoanalisis yang menyatakan manusia melulu dipengaruhi oleh naluri primitifnya, keduanya tidak menghormati manusia sebagai manusia.

Keduanya tidak menjelaskan aspek eksistensi manusia yang positif dan menentukan, seperti cinta, kreatifitas, nilai dan makna serta pertumbuhan pribadi.

Inilah yang diisi oleh psikologi humanistik. Psikologi Humanisme ini mengambil banyak dari psikoanalisis NeoFreudian (sebenarnya Anti-Freudian) tetapi lebih banyak mengambil dari fenomenologi dan eksistensialisme.

Hal lain yang membedakan adalah perhatian terhadap makna kehidupan. Manusia bukan saja seorang pelakon dalam panggung masyarakat, bukan saja pencari identitas, tetapi juga pencari makna.

#### **➤ Faktor-Faktor Personal Yang Mempengaruhi Perilaku Manusia:**

- a) Faktor biologis
- b) Faktor sosiopsikologis

- c) Motif sosiogenis seperti motif ingin tahu, motif
- d) Kompetensi, motif cinta, motif harga diri dan kebutuhan untuk mencari identitas, kebutuhan akan nilai, kedambaan dan makna kehidupan dan terakhir motif akan pemenuhan diri
- e) Sikap
- f) Emosi
- g) Kepercayaan
- h) Kebiasaan
- i) Kemauan

➤ ***Faktor-Faktor Situasional Yang Mempengaruhi Perilaku Manusia***

1. Faktor ekologis
2. Faktor rancangan dan arsitektural
3. Faktor temporal
4. Suasana perilaku
5. Teknologi
6. Faktor-faktor social
7. Lingkungan psikososial
8. Stimuli yang mendorong dan memperteguh perilaku

Latihan:

1. Apa ciri khas proses komunikasi ?
2. Apa saja fungsi komunikasi ?
3. Apa saja aksioma dalam komunikasi ?
4. Jelaskan perbedaan pandangan manusia menurut psikologi ?
5. Faktor apa saja yang mempengaruhi perilaku komunikasi ?
6. Apa perbedaan faktor internal dengan eksternal dalam komunikasi?

**PERTEMUAN 4**

**Topik Perkuliahan:**

**Kompleksitas Komunikasi Manusia**

**Materi Kuliah :**

1. Komunikasi yang dapat diamati
2. Komunikasi yang tidak dapat diamati

**Tujuan Pembelajaran Khusus :**

Mahasiswa mampu menjelaskan karakteristik komunikasi manusia yang sangat kompleks; baik perilaku komunikasi yang dapat diamati maupun yang tidak dapat diamati

## GUNUNG ES KOMUNIKASI

Sebagai makhluk sosial setiap manusia saling berkaitan, maka untuk itulah diperlukan komunikasi. Dalam berkomunikasi manusia akan mengembangkan berbagai cara. Meskipun begitu proses komunikasi yang dilakukan ternyata cukup rumit dipahami.

### a. Aspek Komunikasi Yang Dapat Diamati (*Observable*)

1. *Interactants* yaitu orang yang terlibat dalam proses komunikasi, baik sebagai pengirim dan penerima
2. *Symbol* yaitu sesuatu yang mewakili sesuatu bisa berwujud huruf, angka, kata, objek, orang atau tindakan
3. *Media* yaitu sarana yang dipakai dalam proses komunikasi.

### b. Aspek Komunikasi Yang Tidak Dapat Diamati (*Largely Unobservable*)

1. *Meaning* yaitu penciptaan arti dari simbol-simbol komunikasi yang kita buat
2. *Learning* yaitu kecenderungan manusia dalam merespon pesan tertentu
3. *Subjectivity* yaitu setiap manusia dikatakan unik dan memberi makna yang berbeda-beda terhadap suatu pesan, anehnya komunikasi antar manusia tetap bisa berjalan. Ini sangat terkait dengan pengartian makna berdasar pengalaman masing-masing.
4. *Negotiation* yaitu manusia selalu mampu melakukan negosiasi dengan kemampuan adaptif yang menakjubkan.

5. *Culture* yaitu setiap saat kita belajar dari dan dengan orang lain. Pengaruh ini bisa datang dari orang lain, kelompok, organisasi dan masyarakat.
6. *Interacting levels and Context* yaitu perjalanan komunikasi manusia dalam berbagai konteks dan berbagai tingkatan baik individu, antarindividu, kelompok, organisasi dan masyarakat.
7. *Self-ference* yaitu hal-hal yang kita katakan, kerjakan dan intepretasikan kata-kata dan tindakan orang lain adalah refleksi dari pengalaman, kebutuhan dan harapan kita sendiri.
8. *Self-reflexivity* yaitu adanya kemampuan kesadaran diri sendiri.
9. *Inevitability* yaitu bahwa manusia tidak dapat tidak pasti berkomunikasi

*Pertanyaan Bahan Diskusi:*

1. Mengapa komunikasi dianggap laksana gunung es ?
2. Jelaskan aspek komunikasi yang dapat diamati ?
3. Jelaskan perbedaan aspek komunikasi yang tidak bisa diamati ?

**PERTEMUAN 5**

Topik Perkuliahan :

**Komunikasi Verbal dan Nonverbal**

**Materi Kuliah :**

Proses-proses Komunikasi Verbal dan Nonverbal

**Tujuan Pembelajaran Khusus:**

Mahasiswa mampu menjelaskan proses komunikasi yang dilakukan secara verbal maupun nonverbal

## KOMUNIKASI VERBAL

Komunikasi verbal merupakan komunikasi dengan menggunakan simbol-simbol verbal. Simbol verbal bahasa merupakan pencapaian manusia yang paling impresif.

Saat ini lebih dari 10.000 bahasa dan dialek digunakan seluruh manusia di dunia. Setiap bahasa memiliki aturan-aturan:

1. *Fonologi* yaitu cara bagaimana suara dikombinasikan untuk membentuk kata
2. *Sintaksis* yaitu cara bagaimana kata dikombinasikan hingga membentuk kalimat
3. *Semantik* yaitu arti kata
4. *Pragmatis* yaitu bagaimana cara bahasa digunakan

### **Bagaimana Kemampuan Berbahasa Muncul?**

Ada dua teori yang menjelaskan hal ini yaitu teori belajar dari behaviorisme dan teori Nativisme dari Noam Chomsky.

Menurut teori belajar ini, anak-anak memperoleh pengetahuan bahasa melalui tiga proses:

1. *Asosiasi* yaitu melazimkan suatu bunyi dengan objek tertentu,
2. *Imitasi* yaitu menirukan pengucapan dan struktur kalimat yang didengar, dan
3. *Peneguhan* yang merupakan ungkapan kegembiraan yang dinyatakan ketika anak mengucapkan kata-kata itu dengan benar.

Menurut Chomsky, teori belajar di atas tidak dapat menjelaskan fenomena belajar bahasa. Karena setiap anak mampu menggunakan suatu bahasa dengan adanya pengetahuan bawaan yang telah diprogram secara genetik dalam otak kita.

Inilah yang disebut LAD (language Acquisition Device). LAD tidak mengandung kata, arti atau gagasan, tetapi hanyalah suatu sistem yang memungkinkan manusia menggabungkan komponen-komponen bahasa.

Walaupun bentuk luar bahasa di dunia ini berbeda-beda, bahasa-bahasa itu memiliki kesamaan dalam struktur pokok yang mendasarinya. Dia menyebut sebagai *linguistic universal*

Bahasa menampilkan elemen-elemen di dunia secara simbolis, ada yang kongkret dan ada yang abstrak. Ada keterkaitan yang erat antara bahasa dan realitas.

Menurut teori principle of linguistic relativity bahasa menyebabkan kita memandang realitas sosial dengan cara tertentu.

Salah satu teori terkenal adalah *teori Whorf*, yang menyatakan bahwa pandangan kita tentang dunia dibentuk oleh bahasa, karena bahasa berbeda, maka pandangan kita tentang dunia pun berbeda.

Secara selektif, kita menyaring data sensori yang masuk seperti yang telah diprogram oleh bahasa yang kita pakai. Dengan begitu, masyarakat yang menggunakan bahasa yang berbeda hidup dalam dunia sensori yang berbeda pula.

Whorf juga menjelaskan, kategori gramatikal suatu bahasa menunjukkan kategori kognitif dari pemakai bahasa itu.



Artinya, kita memberikan makna kepada apa yang kita lihat, yang kita dengar atau yang kita rasa sesuai dengan kategori-kategori yang ada dalam bahasa kita.

Dalam menyajikan realitas, bahasa mempunyai tiga keterbatasan, diantaranya;

1. Prinsip non-identify (A is not A)
2. Prinsip non-allness (A is not all A)
3. Prinsip self reflexivity

### **KOMUNIKASI NON-VERBAL**

**Ray Birdwhistell** mengatakan hanya 30-35% komunikasi manusia dilangsungkan melalui kata-kata (verbal) dan selebihnya dengan cara-cara nonverbal.

**Dale Leathers** menyebutkan enam alasan penting dari pesan nonverbal yaitu:

1. Faktor nonverbal sangat menentukan makna dalam KAP
2. Lebih cermat dalam penyampaian perasaan dan emosi
3. Relatif bebas dari penipuan, distorsi dan kerancuan
4. Mempunyai fungsi metakomunikatif untuk komunikasi berkualitas tinggi
5. Lebih efisien dibanding verbal
6. Merupakan saran sugestif yang paling tepat

Adapun Fungsi Pesan Nonverbal, menurut **Mark L. Knapp** :

1. Repetisi
2. Substitusi
3. Komplemen
4. Kontradiksi
5. Aksentuasi

### **Klasisfikasi Pesan Nonverbal :**

1. Paralanguage : bentuk vokalik dan tertulis
2. Appearance
3. Gestura
4. Haptik atau sentuhan
5. Proksemik
6. Kronemik

### **Latihan:**

1. Apa yang dimaksud dengan komunikasi Verbal ?
2. Jelaskan proses-proses komunikasi verbal ?
3. Apa yang dimaksud komunikasi nonverbal ?
4. Jelaskan proses-proses komunikasi non verbal ?

## **PERTEMUAN 6**

### **Topik Perkuliahan :**

#### **Proses Komunikasi Intrapersonal**

#### **Materi Kuliah :**

1. Sensasi
2. Persepsi
3. Memori
4. Berpikir

#### **Tujuan Pembelajaran Khusus :**

Mahasiswa mampu menjelaskan konsep sensasi, persepsi, memori dan berpikir sebagai proses komunikasi intrapersonal.

## PROSES KOMUNIKASI INTRAPERSONAL

Dalam komunikasi pesan diberi makna berbeda oleh orang yang berbeda sedang kata-kata tidaklah mempunyai makna.

### A. Sensasi

Sensasi dari kata *sense* artinya alat pengindraan, yang menghubungkan organisme dengan lingkungannya. Sensasi adalah pengalaman elementer yang segera, yang tidak memerlukan penguraian verbal, simbolis, atau konseptual dan terutama sekali berhubungan dengan kegiatan alat indera (Benyamin B. Wolman).

### B. Persepsi

Persepsi adalah proses pencarian informasi oleh individu untuk dimengerti dan dipahaminya. Persepsi juga diberi arti sebagai pengalaman tentang objek, peristiwa atau hubungan-hubungan yang diperoleh dengan menyimpulkan informasi dan menafsirkan pesan (Rakhmat).

Hubungan sensasi dan persepsi adalah sensasi merupakan bagian persepsi. Walaupun begitu menafsirkan makna informasi inderawi tidak hanya melibatkan sensasi, tetapi juga atensi, ekspektasi, motivasi dan memori (Desiderato).

### ***Faktor Yang Mempengaruhi Persepsi :***

1. *Perhatian* adalah proses mental ketika stimuli atau rangkaian stimuli menjadi menonjol dalam kesadaran pada saat stimuli lainnya melemah (Kenneth E. Andersen).

2. Faktor Eksternal yang mempengaruhi: gerakan, intensitas, kebaruan dan perulangan. Sementara faktor internal penaruh perhatian adalah faktor biologis, sosio-psikologis dan sosiogenis.
3. Faktor fungsional yang berasal dari kebutuhan, pengalaman masa lalu dan hal-hal lain sebagai disebut faktor personal.
4. Faktor struktural berasal dari sifat stimuli fisik dan efek-efek saraf yang ditimbulkan pada sistem saraf individu.

### **C. Memori**

Memori adalah sistem yang sangat berstruktur, yang menyebabkan organisme sanggup merekam fakta tentang dunia dan menggunakan pengetahuannya untuk membimbing perilakunya (Schlessinger dan Groves).

Adapun proses memori adalah perekaman, penyimpanan dan pemanggilan

### **D. Berpikir**

Berpikir adalah proses kerjanya akal dalam upaya mendapatkan pengertian dan pengetahuan. Berpikir dilakukan untuk memahami realitas dalam rangka mengambil keputusan, memecahkan persoalan, dan menghasilkan sesuatu yang baru (pemikiran/teori).

**Anita Taylor** mendefinisikan berpikir sebagai proses penarikan kesimpulan.

### **Macam-macam berpikir :**

1. *Berpikir deduktif* yaitu mengambil kesimpulan dari hal umum ke khusus.
2. *Berpikir induktif* yaitu dari hal khusus menuju kesimpulan umum.
3. *Berpikir evaluatif* yaitu berpikir kritis, menilai baik buruknya, tepat atau tidaknya suatu gagasan. Dalam berpikir ini, kita tidak menambah atau mengurangi gagasan.

### **Proses Berpikir Kreatif :**

1. Orientasi
2. Preparasi
3. Inkubasi
4. Iluminasi
5. Verifikasi

### **Tanda Orang Berpikir Kreatif :**

1. Kemampuan kognitif
2. Sikap yang terbuka
3. Sikap yang bebas, otonom dan percaya pada diri sendiri

### **Latihan:**

1. Apa makna proses komunikasi interpersonal ?
2. Apa yang dimaksud dengan sensasi ?
3. Apa yang dimaksud dengan persepsi ?
4. Apa yang dimaksud dengan memori ?
5. Apa yang dimaksud dengan berpikir ?

**PERTEMUAN 7**

**Topik Perkuliahan:**

**Sistem Komunikasi Intrapersonal**

**Materi Kuliah :**

1. Persepsi Interpersonal
2. Konsep Diri

**Tujuan Pembelajaran Khusus :**

Mahasiswa mampu menjelaskan persepsi interpersonal dan konsep diri dalam realitas sosial sebagai landasan komunikasi yang efektif.

## **PERSEPSI INTERPERSONAL**

Persepsi interpersonal berkaitan dengan pengalaman orang terhadap suatu hal. Persepsi interpersonal juga dapat dimaknai sebagai sorotan dan pemahaman orang terhadap orang lain.

Perbedaan antara persepsi objek dengan persepsi interpersonal yaitu :

1. Pada persepsi objek, stimuli ditangkap oleh alat indera kita melalui benda-benda fisik.
2. Dalam menanggapi objek hanya sifat-sifat luar.
3. Objek tidak bereaksi,
4. Objek relatif tetap, manusia berubah-ubah.

*Terdapat sejumlah faktor situasional pada persepsi interpersonal, diantaranya:*

1. Deskripsi verbal
2. Petunjuk proksemik
3. Petunjuk Kinesik
4. Petunjuk Wajah
5. Petunjuk paralinguistic
6. Petunjuk artifaktual

*Sedangkan Faktor Personal pada persepsi interpersonal , antara lain:*

1. Pengalaman
2. Motivasi
3. Kepribadian



### ***Proses Pembentukan Kesan:***

1. Sterotyping
2. Implicit personality theory
3. Atribusi

### ***KONSEP DIRI:***

William D. Brooks mendefinisikan konsep diri adalah:

*Those physical, social, and psychological perceptions of ourselves that we have derived from experiences and our interaction with others.*

Menurutnya, konsep diri itu pandangan dan perasaan diri kita bisa bersifat psikologi, sosial dan fisis.

### **Faktor Yang Mempengaruhi Konsep Diri :**

1. Orang lain
2. Kelompok rujukan

### **Konsep Diri Negatif ditandai :**

1. Peka pada kritik.
2. Responsif sekali terhadap pujian
3. Hiperkritis
4. Cenderung merasa tidak disenangi orang lain
5. Bersikap pesimistis terhadap kompetisi.

### **Konsep Diri Positif, ditandai :**

1. Yakin akan kemampuan mengatasi masalah
2. Merasa setara dengan orang lain
3. Menerima pujian tanpa rasa malu
4. Sadar setiap keinginan dan perilaku tidak selalu disetujui masyarakat
5. Mampu memperbaiki diri

Latihan:

1. Apa pengertian persepsi interpersonal ?
2. Apa perbedaan persepsi objek dengan interpersonal ?
3. Apa yang dimaksud dengan pengalaman ?
4. Apa yang dimaksud dengan motivasi ?
5. Apa yang dimaksud dengan kepribadian ?

**PERTEMUAN 8 & 9**

**Topik Perkuliahan :**

**Atraksi Interpersonal**

**Materi Kuliah :**

1. Faktor-faktor yang menyebabkan timbulnya atraksi.
2. Teori tentang Liking
3. Pengaruh atraksi personal pada komunikasi interpersonal

**Tujuan Pembelajaran Khusus :**

1. Mahasiswa memahami faktor-faktor yang dapat menimbulkan atraksi.
2. Mahasiswa memahami sejumlah teori terkait dengan atraksi interpersonal.
3. Mahasiswa memahami gejala-gejala pengaruh atraksi dalam komunikasi interpersonal.

## ATRAKSI INTERPERSONAL

Atraksi interpersonal adalah kesukaan pada orang lain, sikap positif dan daya tarik seseorang. Makin tertarik kita dengan orang lain maka semakin besar kecenderungan kita untuk berkomunikasi dengan orang lain.

Atraksi timbul oleh adanya faktor-faktor baik yang bersifat personal maupun situasional.

### ***Faktor Penyebab Timbulnya Atraksi:***

#### *A. Faktor Personal*

##### *1. Kesamaan karakteristik personal.*

Kesamaan karakteristik personal ditandai dengan kesamaan; dalam nilai-nilai, sikap, keyakinan, tingkat/status sosial ekonomi, agama, ideologi, dan lain-lain. Mereka yang memiliki kesamaan dalam hal-hal tadi, cenderung menyukai satu sama lain.

##### *2. Tekanan emosional (stres).*

Orang yang berada di bawah tekanan emosional, stres, bingung, cemas dan lain-lain akan menginginkan kehadiran orang lain untuk membantunya, sehingga kecenderungan untuk menyukai orang lain semakin besar.

##### *3. Harga diri yang rendah*

Orang yang rendah diri cenderung mudah untuk menyukai orang lain. Orang yang merasa penampilan

dirinya kurang menarik akan mudah menerima persahabatan dari orang lain.

#### 4. *Isolasi sosial*

Sebagai makhluk sosial, manusia mungkin tahan untuk hidup terasing selama beberapa waktu, namun tidak untuk waktu yang lama. Beberapa penelitian menunjukkan bahwa tingkat isolasi sosial sangat besar pengaruhnya terhadap kesukaan kita pada orang lain.

### *B. Faktor-faktor situasional*

#### 1. *Daya tarik fisik (physical attractiveness)*

Beberapa penelitian mengungkapkan bahwa daya tarik fisik seseorang sering menjadi penyebab utama atraksi interpersonal. Mereka yang berpenampilan cantik menarik biasanya lebih mudah mendapat perhatian dan simpati orang.

#### 2. *Ganjaran (reward)*

Pada umumnya seseorang akan menyukai orang yang memberikan ganjaran pada dirinya. Ganjaran bisa berupa bantuan, dorongan moral, pujian atau hal-hal yang meningkatkan harga diri kita.

#### 3. *Familiarity*

Seseorang atau hal-hal yang sudah kita kenal dan akrab dengan kita biasanya lebih disukai daripada hal-hal atau orang yang masih asing bagi kita.

Contohnya adalah dengan penerapan teknik repetisi dalam iklan agar kita semakin akrab dengan produk yang diiklankan sehingga akhirnya menyukai produk tersebut.

4. *Kedekatan (proximity) atau closeness.*

Hubungan kita dengan orang lain tergantung seberapa dekat kita dengan orang tersebut. Sebagai contoh, sejumlah kasus menunjukkan bahwa orang lebih menyukai orang lain berdekatan tempat tinggal dengannya.

5. *Kemampuan (competence)*

Terdapat kecenderungan bahwa seseorang lebih menyukai orang lain yang memiliki kemampuan lebih tinggi atau lebih berhasil dalam kehidupannya daripada dirinya.

## **TEORI LIKING**

Ada empat teori yang menjelaskan mengapa kita menyukai orang lain:

1. *Reinforcement theory*

Teori ini menjelaskan bahwa seseorang menyukai dan tidak menyukai orang lain adalah sebagai hasil belajar (learning). Dalam hal ini ada tiga unsure learning, yaitu asosiatif, instrumental, dan sosial.

a. Belajar Asosiatif:

Kita menyenangi dan tidak menyenangi seseorang berdasarkan pengalaman kita dan stimuli yang kita asosiasikan dengan hal itu. Kita menyukai orang yang kita asosiasikan dengan pengalaman yang menyenangkan.

b. Belajar Instrumental:

Kita menyukai orang yang memberikan imbalan (reward) pada kita dan tidak menyukai orang yang memberika hukuman.

c. Belajar Sosial:

Kita cenderung lebih menyukai orang-orang yang kita lihat disukai oleh orang lain atau oleh lingkungan sosial dan sebaliknya.

2. *Equity theory*

Teori ini mengatakan bahwa individu selalu cenderung menjaga keseimbangan antara apa yang mereka berikan dan apa yang mereka dapatkan, atau antara *cost* dan *reward*. Jika kita berharap banyak dari suatu hubungan maka kita juga harus menyumbang banyak untuk hubungan tersebut.

3. *Exchange Theory*

Menurut teori ini, interaksi sosial adalah semacam transaksi dagang. Orang berhubungan dengan orang lain untuk memenuhi kebutuhannya. Semakin banyak keuntungan yang diperoleh maka hubungan tersebut akan terus dilangsungkan.

4. *Gain-loss theory*

Menurut teori ini, Kita lebih menyukai orang yang menguntungkan kita daripada yang merugikan bagi kita.

### ***Pengaruh Atraksi pada Komunikasi Interpersonal***

Daya tarik seseorang sangat penting bagi komunikasi interpersonal.

Jika kita menyukai seseorang maka kita cenderung melihat segala sesuatu dari diri orang tersebut dengan positif.

Sebaliknya jika kita tidak menyukai seseorang maka kita akan melihat segala sesuatu dari orang tersebut secara negatif.

Situasi tersebut sangat penting bagi terciptanya komunikasi interpersonal yang efektif, sebab semakin positif sikap kita terhadap lawan bicara kita, maka makin efektif pula kegiatan komunikasi yang kita lakukan dengan orang tersebut.

Latihan:

1. Apa yang dimaksud dengan atraksi interpersonal ?
2. Bagaimana proses atraksi interpersonal ?
3. Apa yang dimaksud dengan teori liking ?
4. Jelaskan konsepsi teori reinforcement dalam proses atraksi?
5. Jelaskan pandangan teori equity dalam proses atraksi ?
6. Jelaskan pengaruh atraksi dalam komunikasi interpersonal ?



**PERTEMUAN 10 & 11**

**Topik Perkuliahan :**

**Hubungan Interpersonal**

**Materi Kuliah:**

1. Jenis hubungan interpersonal
2. Perkembangan Hubungan Interpersonal
3. Pola-pola Relasional
4. Faktor-faktor yang mempengaruhi pola hubungan interpersonal.

**Tujuan Pembelajaran Khusus :**

1. Mahasiswa mengetahui dan memahami jenis dan perkembangan hubungan interpersonal.
2. Mahasiswa mengetahui dan memahami pola-pola relasional yang mungkin terbentuk serta faktor-faktor yang mempengaruhi terbentuknya pola-pola tersebut.

## DESKRIPSI

Komunikasi yang efektif ditandai dengan hubungan interpersonal yang baik. Ketika kita berkomunikasi, kita bukan sekedar menyampaikan isi pesan, tetapi kita juga menentukan kadar hubungan interpersonalnya.

Hubungan interpersonal merupakan interaksi timbal balik antara dua orang atau lebih dalam berkomunikasi. Jadi ketika kita berkomunikasi kita tidak hanya menentukan *content* melainkan juga menentukan *relationship*.

Dari segi psikologi komunikasi, kita dapat menyatakan bahwa:

- ✓ Makin baik hubungan interpersonal,
- ✓ Makin terbuka orang untuk mengungkapkan dirinya;
- ✓ Makin cermat persepsinya tentang orang lain dan persepsi dirinya;
- ✓ Sehingga makin efektif komunikasi yang berlangsung diantara komunikan.

### ***Jenis Hubungan Interpersonal***

Hubungan interpersonal dapat diklasifikasikan berdasarkan faktor-faktor berikut:

#### ***1. Berdasarkan jumlah individu yang terlibat:***

##### ***a. Hubungan diadik***

Merupakan hubungan antara dua individu. Kebanyakan hubungan kita dengan orang lain bersifat diadik. William Wilmot mengemukakan beberapa ciri khas hubungan diadik:

1. Setiap hubungan diad memiliki tujuan khusus
2. Individu dalam hubungan diad menampilkan wajah yang berbeda dengan 'wajah' yang ditampilkannya dalam hubungan diad yang lain.
3. Pada hubungan diad berkembang pola komunikasi (termasuk pola berbahasa) yang unik/khas yang akan membedakan hubungan tersebut dengan hubungan diad yang lain.

*b. Hubungan Triadik*

Merupakan hubungan antara tiga orang. Dibandingkan hubungan diadik, hubungan triadik:

- 1) Lebih kompleks
- 2) Tingkat keintiman/kedekatan anatarindividu lebih rendah, dan
- 3) Keputusan yang diambil lebih didasarkan voting atau suara terbanyak (dalam hubungan diad, keputusan diambil melalui negosiasi

**2. Berdasarkan tujuan yang ingin dicapai:**

a. Hubungan Tugas

Merupakan sebuah hubungan yang terbentuk karena tujuan menyelesaikan sesuatu yang tidak dapat dikerjakan oleh individu sendirian. Misalnya hubungan antara pasien dengan dokter, hubungan mahasiswa dalam kelompok untuk mengerjakan tugas tertentu, dsb.

b. Hubungan Sosial

Hubungan yang tidak terbentuk dengan tujuan untuk menyelesaikan sesuatu. Hubungan ini terbentuk baik secara personal dan sosial (*social relationship*). Sebagai contoh adalah hubungan dua sahabat dekat,

hubungan dua orang kenalan saat makan siang dan sebagainya.

### **3. Berdasarkan Jangka waktu:**

#### a. Hubungan jangka pendek

Merupakan hubungan yang sementara sifatnya, hanya berlangsung sebentar. Misalnya hubungan antara dua orang yang saling menyapa ketika bertemu di jalan.

#### b. Hubungan Jangka Panjang

Hubungan ini berlangsung dalam waktu yang lama. Semakin lama suatu hubungan semakin banyak investasi yang ditanam didalamnya (misalnya berupa emosi atau perasaan, materi, waktu, komitmen dan sebagainya).

Dan karena investasi yang ditanam itu banyak maka semakin besar usaha kita untuk mempertahankannya.

### **4. Berdasarkan tingkat kedalaman atau keintiman;**

#### a. Hubungan Biasa

Merupakan hubungan yang sama sekali tidak dalam atau intim. Pola-pola komunikasi yang berkembang sifatnya impersonal atau ritual.

#### b. Hubungan akrab/intim

Bersifat personal dan terbebas dari hal-hal yang ritual. Hubungan ini ditandai dengan penyingkapan diri (*self-disclosure*). Makin intim suatu hubungan, makin besar kemungkinan terjadinya penyingkapan diri tentang hal-hal yang sifatnya pribadi.

Hubungan intim terkait dengan jangka waktu: keintiman akan tumbuh pada jangka panjang. Karena

itu hubungan intim akan cenderung dipertahankan karena investasi yang ditanamkan individu di dalamnya dalam jangka waktu yang lama telah banyak.

### ***Perkembangan Hubungan Interpersonal***

Apapun bentuk hubungan yang terjadi, dinamika sebuah hubungan interpersonal akan tumbuh, berkembang dan berakhir. Menurut Ruben, tahap-tahap hubungan interpersonal akan meliputi;

1. ***Inisiasi***, merupakan tahap paling awal dari suatu hubungan interpersonal. Pada tahap ini individu memperoleh data mengenai masing-masing melalui petunjuk nonverbal seperti senyuman, jabatan tangan, pandangan sekilas, dan gerakan tubuh tertentu.
2. ***Eksplorasi***. Tahap ini merupakan pengembangan dari tahap inisiasi dan terjadi tidak lama sesudah inisiasi. Disini mulai dijajaki potensi yang ada dari setiap individu serta dipelajari kemungkinan-kemungkinan yang ada dari suatu hubungan.
3. ***Intensifikasi***. Pada tahap ini, individu harus memutuskan, baik secara verbal maupun nonverbal-apakah hubungan akan dilanjutkan atau tidak.
4. ***Formalisasi***. Dalam perkembangannya hubungan yang telah berjalan itu perlu diformalkan. Pada tahap ini tiap-tiap individu secara bersama mengembangkan simbol-simbol, pola-pola komunikasi yang disukai, kebiasaan dan lain sebagainya.

Contoh hubungan dua orang berpacaran diformalkan dengan tukar cincin. Hubungan jual beli diformalkan dengan penandatanganan akta jual beli dan sebagainya.

5. **Redefinisi**. Sejalan dengan waktu individu tidak dapat menghindarkan diri dari perubahan. Perubahan ini mampu menciptakan tekanan terhadap hubungan yang tengah berlangsung. Konsekuensinya adalah individu perlu mendefinisikan kembali hubungan yang sedang dijalankan.
6. **Deteriorasi**. Kemunduran atau melemahnya suatu hubungan kadang tidak disadari oleh mereka yang terlibat dalam hubungan tersebut. Jika kemunduran yang terjadi itu tidak segera diantisipasi maka bukan tidak mungkin hubungan yang terbentuk itu akan mengalami kehancuran.

Satu hal yang perlu diingat adalah tidak semua hubungan yang terbentuk harus melewati keenam tahapan diatas.

Atau bisa saja satu hubungan melewati keenamnya sementara hubungan yang lain hanya melewati tiga dari enam tahapan tersebut.

**Mark Knapp** mengemukakan pendapatnya tentang tahapan perkembangan sebuah hubungan interpersonal:

- a. *Inisiasi*: tahap awal yang dicirikan dengan sedikit pembicaraan
- b. *Eksperimen*: suatu tahap dimana para individu mulai mencari informasi lebih banyak tentang individu lain.
- c. *Intensifikasi*: sama dengan yang dikemukakan Ruben
- d. *Integrasi*: tahap yang menumbuhkan perasaan bersama; individu merasa sebagai satu kesatuan, bukan lagi individu yang berbeda.
- e. *Pertalian atau ikatan*: suatu tahap dimana individu secara formal meneguhkan hubungan mereka.

**Jalaluddin Rakhmat**, meringkas perkembangan hubungan interpersonal itu menjadi tiga tahap saja:

1. *Pembentukan hubungan.*

Tahap ini sering disebut sebagai tahap pengenalan (*acquaintance process*). Fokus pada tahap ini adalah proses penyampaian dan penerimaan informasi dalam pembentukan hubungan.

Informasi yang diperoleh tidak selalu melalui komunikasi verbal melainkan juga melalui komunikasi nonverbal.

2. *Peneguhan hubungan*

Hubungan interpersonal tidak bersifat statis tetapi selalu berubah. Untuk memelihara dan memperteguh hubungan interpersonal diperlukan tindakan-tindakan tertentu untuk mengembalikan keseimbangan.

Ada empat faktor penting untuk memelihara keseimbangan, yaitu *keakraban, kontrol, respons yang tepat* dan *nada emosional yang tepat*.

3. *Pemutusan hubungan*

Suatu hubungan interpersonal yang paling harmonis sekalipun dapat mengalami pemutusan hubungan, mungkin karena kematian, mungkin karena konflik yang tidak terselesaikan dan sebagainya.

### ***Pola-pola Relasional***

Ketika suatu hubungan terbentuk, berkembang pula pola-pola komunikasi yang merupakan hasil dari aturan yang diterapkan para partisipan. Ruben menyebutkan ada empat pola relasional:

## 1. **Supportif dan Defensif**

Sikap supportif merupakan sikap yang mendukung komunikasi interpersonal; sebaliknya dengan sikap defensif. **Jack R. Gibb** menyebut enam perilaku yang menimbulkan perilaku supportif dan defensif:

### Sikap supportif :

- a) Deskripsi: Tidak melakukan penilaian terhadap orang lain.
- b) Orientasi masalah: mengajak orang lain menetapkan dan mencapai tujuan dan tidak mengarahkannya.
- c) Spontan: tidak melakukan strategi atau bertaktik
- d) Empati: menempatkan diri pada posisi orang lain dengan pandangan orang lain itu
- e) Persamaan: memandang orang lain setara
- f) Provisionalisme: Kesiapan untuk selalu meninjau kembali pendapat kita, tidak dogmatis.

### Sikap Defensif :

- a. Evaluasi: menilai perilaku orang lain
- b. Kontrol: mengontrol/mengarahkan orang lain
- c. Strategi: merencanakan teknik atau berstrategi dalam berhubungan dengan orang lain.
- d. Netralitas: menjauhkan diri dari perasaan atau perhatian orang lain.
- e. Superioritas: merasa lebih berharga atau lebih tinggi dari orang lain.
- f. Certainty; bertindak atas pengetahuan, keyakinan dan persepsi sendiri tanpa mau mengubahnya.

## 2. **Tergantung (dependen) dan tidak tergantung (independen).**

Hubungan yang beriklim dependen dicirikan jika salah satu individu sangat tergantung pada individu lainnya,



misalnya karena dukungan, uang, pekerjaan, kepemimpinan, petunjuk dsb. Sebaliknya dalam hubungan yang independen, seorang individu secara bebas dapat menyatakan ketidak sepakatan, ketidaksetujuan dan penolakan pada individu lainnya.

### **3. *Progresif dan Regresif.***

Hubungan yang progresif adalah hubungan yang ditandai dan menimbulkan kepuasan serta harmoni. Sebaliknya dengan regresif: hubungan tetap berkembang, namun mengarah atau menimbulkan ketidakpuasan dan ketidak harmonisan.

### **4. *Self-fulfilling dan self-defeating prophecies***

Pola hubungan yang dipengaruhi oleh harapan dari pihak-pihak yang terlibat. Jika harapan kita terpenuhi dalam hubungan tersebut maka kita akan bersikap positif terhadap hubungan tersebut, sebaliknya jika harapan kita tidak terpenuhi maka kita akan bersikap negatif terhadap hubungan tersebut.

### ***Faktor-Faktor yang mempengaruhi pola hubungan interpersonal.***

Ruben mengemukakan beberapa faktor yang mempengaruhi terbentuknya pola-pola komunikasi interpersonal sebagai berikut:

1. Tingkat hubungan dan konteks Pola yang berkembang akan berbeda pada tingkat komunikasi yang biasa dengan yang intim. Begitu juga konteks akan menentukan pola komunikasi yang tercipta misal di mall yang ramai atau di taman yang sepi.
2. Kebutuhan interpersonal dan gaya komunikasi
3. Kekuasaan
4. Konflik

**Jalaluddin Rakhmat** menyebutkan tiga faktor yang mempengaruhi terbentuknya pola komunikasi dalam hubungan interpersonal:

1. Percaya (trust; Percaya menentukan efektivitas komunikasi dan dapat meningkatkan kadar komunikasi interpersonal yang terbentuk.
2. Sikap suportif
3. Sikap terbuka

*Latihan:*

1. Apa yang dimaksud dengan hubungan interpersonal ?
2. Apa saja jenis hubungan interpersonal ?
3. Bagaimana perkembangan hubungan interpersonal dalam realitas.
4. Apa saja pola hubungan interpersonal ?
5. Apa yang dimaksud dengan sikap sportif ?
6. Apa yang dimaksud dengan sikap defensif ?
7. Apa perbedaan hubungan regresif dan progresif ?
8. Apa makna hubungan dependent dan idependent ?

**PERTEMUAN 12 & 13**

**Topik Perkuliahan :**

**Komunikasi Kelompok**

**Materi Kuliah:**

1. Proses Kelompok
2. Klasifikasi kelompok
3. Perilaku komunikasi kelompok
4. Dampak perilaku komunikasi pada kelompok

**Tujuan Pembelajaran Khusus :**

1. Mahasiswa mampu memahami konsep dasar kelompok dan proses terjadi kelompok
2. Mahasiswa mampu memahami perilaku komunikasi kelompok dan dampak perilaku komunikasi pada kelompok.

## **PROSES KELOMPOK**

Kelompok terjadi karena beberapa kondisi, baik secara sosiologis, antropologis maupun psikologis, seperti:

1. Analisis terhadap diri sendiri; makhluk individual, sosial dan religi
2. Analisis terhadap realitas sosial
3. Analisis terhadap Motif yang sama
4. Dorongan untuk mengekspresikan diri
5. Dorongan untuk berhubungan dg orang lain
6. dll...

## **CIRI-CIRI UMUM KELOMPOK**

1. Interaksi (fisik, non verbal, emosional)
2. Tujuan (intrinsik dan ekstrinsik)
3. Struktur (peran, norma, hubungan antar anggota)
4. Satu kesatuan (groupness)
5. Besaran (jumlah anggota)
6. Bentuk (resmi, formal)

### ***DEFINISI:***

Kelompok adalah suatu kumpulan individu yg berinteraksi secara teratur dan memiliki struktur (peran dan norma) (McDavid & Harari 1968; Sherif & Sherif, 1956).

Kelompok adalah kesatuan individu yg memiliki implikasi psikologis bagi anggota2nya jika didasarkan pada kesadaran individu thdp anggota yg lain (Shaver, 1967)

Kelompok adalah dua atau lebih individu yg saling berinteraksi, keterkaitan, pengaruh mempengaruhi satu sama lain untuk mencapai tujuan bersama dan setiap anggota kelompok sadar bahwa dirinya bagian dari kelompok (Paulus, 1989).

## ***KLASIFIKASI KELOMPOK.***

### ***A. Kelompok Primer dan Kelompok sekunder***

Dalam waktu yang bersamaan mungkin saja seseorang terlibat dalam lebih dari satu kelompok. Diantara kelompok tersebut ada yang hubungannya lebih akrab, lebih pribadi dan lebih menyentuh hati. Maka itulah yang disebut sebagai kelompok primer.

Sedangkan kelompok sekunder adalah kebalikannya, dimana dalam kelompok ini hubungan satu sama lain tidak akrab, impersonal dan tidak menyentuh hati.

Perbedaan kedua kelompok ini bisa dilihat dari kualitas komunikasinya, antara lain:

1. Kualitas komunikasi pada kelompok primer lebih dalam dan luas, sedangkan dalam kelompok sekunder lebih dangkal dan sempit. Dalam artian, lebih bisa menembus wilayah pribadi dan luas lebih bisa mengatasi hambatan-hambatan komunikasi yang ada.
2. Komunikasi pada kelompok primer bersifat pribadi, unik dan tidak dapat dipindahkan. Sedang pada kelompok sekunder, komunikasi berjalan secara impersonal.
3. Komunikasi pada kelompok primer lebih menekankan aspek hubungan daripada aspek isi.

4. Pada kelompok primer, komunikasi bersifat ekspresif dan informal. Sedangkan komunikasi sekunder lebih bersifat instrumental dan formal

### ***B. Ingroup dan Outgroup***

Ingroup merupakan kelompok dalam dan outgroup adalah kelompok luar. Ingroup dapat berupa kelompok primer maupun sekunder.

Kelompok dalam adalah satuan sosial dimana individu menjadi bagian di dalamnya. Sedangkan kelompok luar adalah sebaliknya.

### ***C. Kelompok Keanggotaan dan Kelompok Rujukan***

Kelompok rujukan merupakan kelompok yang digunakan sebagai alat ukur (standard) untuk menilai diri sendiri atau untuk membentuk sikap. Sedangkan kelompok keanggotaan adalah kelompok yang terikat dengan kita secara nominal.

### ***D. Kelompok Deskriptif dan Kelompok Preskriptif***

Kelompok deskriptif dilihat melalui proses pembentukan alamiah dari kelompok yang bersangkutan. Sedangkan kelompok yang masuk kategori preskriptif dilihat berdasarkan langkah-langkah rasional yang harus dilewati oleh anggota kelompok untuk mencapai tujuannya.

Berikut adalah kelompok-kelompok yang masuk kategori deskriptif:

1. Kelompok sepintas
2. Kelompok katarsis
3. Kelompok belajar

4. Kelompok pembuat kebijakan
5. Kelompok aksi
6. Kelompok pertemuan
7. Kelompok penyadar

Sedangkan kelompok-kelompok yang masuk kategori preskriptif adalah:

1. Diskusi meja bundar
2. Simposium
3. Diskusi panel
4. Forum
5. Kolokium
6. Prosedur parlementer

### ***Pengaruh kelompok pada Perilaku Komunikasi***

Kelompok berpengaruh dalam tiga hal:

1. Konformitas:

Merupakan perubahan perilaku atau kepercayaan menuju (norma) kelompok sebagai akibat tekanan kelompok; yang nyata atau yang dibayangkan.

Faktor-faktor yang mempengaruhi konformitas merupakan interaksi antara faktor personal dan situasional. Yang termasuk faktor personal: Usia, jenis kelamin, stabilitas emosional, otoritarianisme, kecerdasan dan motivasi.

Sedangkan faktor situasional antara lain kejelasan situasi, konteks situasi, cara menyampaikan penilaian, karakteristik sumber pengaruh, ukuran kelompok dan tingkat kesepakatan kelompok.

2. Fasilitasi Sosial:

Adalah kondisi prestasi individu yang meningkat karena disaksikan kelompok. Fasilitasi menunjukkan kelancaran atau peningkatan kualitas kerja karena ditonton kelompok.

3. Polarisasi.

Ada kecenderungan orang justru membuat keputusan lebih berani ketika mereka ada dalam kelompok. Gejala ini disebut sebagai 'geseran resiko", lebih tepat lagi jika gejala ini merujuk pada gejala yang lebih umum yaitu geseran menuju polarisasi, yaitu kecenderungan ke arah posisi yang ekstrim.

Latihan:

1. Apa yang dimaksud dengan kelompok ?
2. Bagaimana perilaku komunikasi dalam kelompok ?
3. Apa yang dimaksud dengan klasifikasi kelompok ?
4. Apa perbedaan kelompok keanggotaan dan kelompok rujukan ?
5. Apa yang dimaksud dengan kelompok deskriptif dan preskriptif ?
6. Bagaimana dampak perilaku kelompok dalam proses komunikasi ?



**PERTEMUAN 14**

**Topik Kuliah:**

**Komunikasi Massa**

Materi Kuliah:

1. Hubungan Komunikasi Massa dengan Komunikasi Interpersonal
2. Pengaruh media pada individu
3. Efek media massa

Tujuan Pembelajaran Khusus:

1. Mahasiswa mengetahui dan memahami pengertian dan kelompok komunikasi massa serta pengaruhnya pada individu.
2. Mahasiswa mengetahui dan memahami efek komunikasi.

## PROSES KOMUNIKASI MASSA

### ***Hubungan Komunikasi Massa Dengan Komunikasi Interpersonal***

Pada tahun 1966, Elihu Katz dan Paul Lazarsfeld mempublikasikan *Personal Influence*, yang menjelaskan hubungan antara komunikasi massa dan komunikasi interpersonal.

Mereka menggambarkan komunikasi interpersonal sebagai variabel intervening (perantara) antara media massa dan perubahan perilaku.

Hubungan lain antara komunikasi massa dan komunikasi interpersonal dapat dilihat pada pemikiran Everett Rogers dalam *Diffusion of Innovations* (1962).

Rogers menjelaskan antara peran yang saling melengkapi antara saluran media massa dan komunikasi interpersonal ketika seseorang memutuskan untuk menerima atau menolak inovasi.

Hubungan ketiga antara komunikasi massa dengan komunikasi interpersonal dapat dilihat pada efek sosialisasi dari media massa. Media massa adalah salah satu sumber tempat orang belajar tentang masyarakat sekitarnya.

Dalam hal ini media massa mempengaruhi cara orang berhubungan satu sama lain dalam tingkat interpersonal.

## ***Pengaruh Media Pada Individu.***

Sudah dipahami bersama bahwa media memang berpengaruh terhadap individu, yang menjadi permasalahannya adalah seberapa besar dan kuatkah pengaruh media pada individu?

Benarkah bahwa media demikian kuatnya berpengaruh pada individu? Banyak kasus yang menunjukkan bahwa media berpengaruh besar terhadap individu, misalnya kasus perkosaan yang dimuat di media massa merangsang orang yang menontonnya untuk juga melakukan kejahatan yang sama.

Kasus cerita-cerita di film yang memberikan inspirasi pada penontonnya untuk meniru apa yang mereka lihat di film tersebut, dan masih banyak kasus lain yang menimbulkan kekhawatiran banyak pihak tentang bahaya media massa.

Konsep atau pandangan yang demikian tentang media mendominasi dunia komunikasi selama beberapa dekade sampai kemudian muncul penelitian baru yang memberikan beberapa catatan khusus tentang kemampuan media.

Penelitian tersebut menemukan bahwa media tidak berpengaruh secara merata kepada semua orang. Ada yang terpengaruh dengan kuat ada yang tidak terpengaruh.

Studi yang dilakukan oleh Hadley Cantril dari Universitas Princeton ini menyimpulkan bahwa daya kritis (critical ability) merupakan variabel paling signifikan berkaitan dengan respons individu terhadap siaran media (radio).

Daya kritis didefinisikan secara umum sebagai kapasitas untuk mengambil keputusan intelegensi.

Temuan Cantril ini dengan demikian maju satu langkah dari teori peluru yang berkembang sebelumnya. Studi Cantril menunjukkan bahwa pengaruh itu berbeda, bergantung pada daya kritis dan tingkat pendidikan si anggota khalayak.

### ***Efek Media Massa***

Buku *The effect of Mass Communications* karya Joseph Klapper (1960) menunjukkan bahwa faktor-faktor sosial dan psikologis “memperantarai” efek langsung media massa.

Serangkaian faktor perantara itu adalah proses selektif, proses kelompok, norma kelompok dan opinion leader. Sementara itu McQuail merangkum penelitian yang ada tentang efek sebagai berikut:

1. Bila efek terjadi, maka efek itu sering berbentuk peneguhan dari sikap dan pendapat yang ada.
2. Efek itu berbeda-beda tergantung pada prestise atau penilaian terhadap sumber komunikasi.
3. Makin sempurna monopoli komunikasi massa, makin besar kemungkinan perubahan pendapat dapat ditimbulkan pada arah yang dikehendaki.
4. Sejauh mana suatu persoalan dianggap penting oleh khalayak akan mempengaruhi kemungkinan pengaruh media massa.
5. Pemilihan dan penafsiran isi oleh khalayak dipengaruhi oleh pendapat, kepentingan yang ada serta norma kelompok.
6. Struktur hubungan interpersonal pada khalayak mengantarai arus isi komunikasi, membatasi dan menentukan efek yang terjadi.

Latihan:

1. Apa yang dimaksud dengan komunikasi massa ?
2. Bagaimana proses komunikasi massa ?
3. Jelaskan hubungan media massa terhadap perilaku manusia?
4. Jelaskan dampak media massa bagi perkembangan komunikasi?

## **KEPUSTAKAAN**

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

Jalaluddin Rakhmat, 2008. *Psikologi Komunikasi* (cet. 26), Bandung: Remaja Rosdakarya

Ruben, Brent D, & Stewart Lea P. 2006. *Communication and Human Behavior*, New york: Pearson Education, Inc