

Selamat Datang di II-2100 Komunikasi Inter Personal dan Publik

Armein Z. R. Langi

2025-09-02

Table of contents

Selamat Datang	5
SILABUS MATA KULIAH	5
Belajar adalah Perjalanan	6
RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (RPS)	7
1 Asesmen	11
Petunjuk Asesmen	12
1.1 Konsep Penguasaan Kompetensi	12
1.2 Bukti Kompetensi	12
1.3 Teknis Pelaksanaan, Pengumpulan, dan Penilaian	14
1.3.1 Repositori Github	14
1.3.2 CPMK-1: Menjelaskan konsep-konsep komunikasi interpersonal.	15
1.3.3 CPMK-2: Mendemonstrasikan komunikasi interpersonal secara efektif.	16
1.3.4 CPMK-3: Menjelaskan konsep-konsep berbicara di depan publik.	18
1.3.5 CPMK-4: Mendemonstrasikan kemampuan berbicara di depan publik dengan percaya diri.	19
2 Kuliah 1: Komunikasi Interpersonal	22
2.1 Ringkasan Materi	22
2.1.1 Sesi 2: Karakteristik Kompetensi Komunikasi Interpersonal	23
2.1.2 Sesi 3: Bisnis Konten Komunikasi Interpersonal	23
2.1.3 Sesi 4: Teknologi Digital dan Komunikasi Interpersonal	24
2.2 Kuis	24
2.3 Pertanyaan Esai (Pekerjaan Rumah Tidak Perlu di Submit)	25
2.4 Glosarium Istilah Kunci	26
3 Kuliah 2: Memahami Komunikasi Diri dan Pementasan Diri	28
3.1 Materi	28
3.2 1. Pendahuluan Komunikasi Diri (Intrapersonal Communication)	28
3.3 2. Konsep Diri (Self-Concept)	29
3.4 3. Harga Diri (Self-Esteem)	30
3.5 4. Presentasi Diri (Image Management / Self-Presentation)	30
3.6 5. Peran Prediksi yang Memenuhi Diri Sendiri (Self-Fulfilling Prophecy)	32
3.7 6. Pentingnya “Self-Talk” dan Mengatasi “Vultures” (Gangguan Psikologis)	32

3.8	7. Diskusi dan Aplikasi	33
3.9	Ringkasan	33
3.10	I. Konsep Diri (Self-Concept)	34
3.10.1	A. Definisi dan Pentingnya	34
3.10.2	B. Pembentukan Konsep Diri	34
3.10.3	C. Roh Karakter	34
3.11	II. Pementasan Diri (Self-Presentation / Image Management)	35
3.11.1	A. Definisi dan Tujuan	35
3.11.2	B. Tiga Versi Diri	35
3.11.3	C. Diagram Kartesius Pementasan Diri (Perspektif Diri)	35
3.11.4	D. Diagram Kartesius Pementasan Diri (Perspektif Orang Lain)	36
3.11.5	E. Aspek yang Perlu Disiapkan dalam Pementasan Diri	36
3.11.6	F. Integritas dan Deception dalam Pementasan Diri	36
3.12	III. Penyingkapan Diri (Self-Disclosure)	36
3.12.1	A. Definisi dan Aspek	36
3.12.2	B. Dimensi Keluasan dan Kedalaman Informasi	37
3.12.3	C. Jendela Johari	37
3.12.4	D. Manfaat dan Keuntungan Penyingkapan Diri	37
3.12.5	E. Risiko dan Kerugian Penyingkapan Diri	37
3.12.6	F. Pertimbangan Sebelum Penyingkapan Diri	38
3.12.7	G. Deception (Kebohongan)	38
3.13	IV. Hidup Otentik	38
3.13.1	A. Definisi Integritas dan Otentisitas	38
3.13.2	B. Empat Lapis Karakter untuk Hidup Otentik (Panutan)	39
3.13.3	C. Pembelajaran Karakter	39
3.14	V. Komunikasi Intrapribadi (Intrapersonal Communication)	39
4	Kuis: Komunikasi Diri dan Pementasan Diri	40
5	Pertanyaan Esai (Tidak Ada Jawaban Disertakan)	41
6	Glosarium Istilah Kunci	42
7	Kuliah 3 Memahami Persepsi dan Realitas	44
7.1	Bagian 1: Konsep Dasar Persepsi	44
7.1.1	A. Definisi dan Fungsi Persepsi	44
7.1.2	B. Tahapan Pembentukan Persepsi	44
7.2	Bagian 2: Faktor-faktor yang Memengaruhi Persepsi	45
7.2.1	A. Penyebab Perbedaan Persepsi	45
7.2.2	B. Kekuatan Fundamental dalam Persepsi Interpersonal	45
7.3	Bagian 3: Hubungan Persepsi dengan Realitas dan Komunikasi	46
7.3.1	A. Persepsi dan Realitas	46
7.3.2	B. Persepsi dan Komunikasi	46

7.4	Bagian 4: Meningkatkan Kemampuan Persepsi	46
7.4.1	A. Strategi Peningkatan	46
7.4.2	B. Kompetensi yang Akan Dikembangkan	47
7.5	Bagian 5: Worldviews dan Realitas Lainnya	47
7.5.1	A. Worldviews by Plato (Manusia Gua)	47
7.5.2	B. Lima Persepsi Realitas (Armein Z. R. Langi)	47
7.6	Kuis: Persepsi dan Realitas	48
7.7	Pertanyaan Esai (Tanpa Jawaban)	49
7.8	Glosarium Istilah Kunci	49
8	Kuliah 4	52
9	Kuliah 5	53
10	Kuliah 6	54
11	Kuliah 7	55
12	Kuliah 8	56
13	Kuliah 9	57
14	Kuliah 10	58
15	Kuliah 11	59
16	Kuliah 12	60
17	Kuliah 13	61
18	Summary	62
	References	63

Selamat Datang

SILABUS MATA KULIAH

Nama Mata Kuliah: Komunikasi Interpersonal dan Publik **Kode Mata Kuliah:** II2100 **SKS:** 2 **Penyelenggara:** Sistem dan Teknologi Informasi / STEI **Semester:** Ganjil 2025/2026 **Dosen Pengampu:** Armein Z. R. Langi

Kuliah ONLINE Gabungan K01 dan K03 Selasa, 15:00-17:00 <https://meet.google.com/afj-qgdo-wxr>

II-2100 Komunikasi Interpersonal dan Publik Tuesday, 3:00 – 5:00pm Time zone: Asia/Jakarta
Google Meet joining info Video call link: <https://meet.google.com/afj-qgdo-wxr>

Deskripsi Singkat Mata Kuliah: Mata kuliah ini memperkenalkan mahasiswa pada konsep-konsep dasar komunikasi interpersonal dan publik, meliputi komunikasi diri, proses mendengar, penggunaan bahasa verbal dan nonverbal, serta strategi pengelolaan konflik. Selain itu, mata kuliah ini juga membekali mahasiswa dengan kemampuan untuk mendemonstrasikan keterampilan komunikasi interpersonal yang efektif, menjelaskan konsep dan mendemonstrasikan keterampilan berbicara di depan umum, serta memahami peran teknologi dalam komunikasi.

Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK): Setelah menyelesaikan mata kuliah ini, mahasiswa diharapkan mampu:

1. CPMK-1 Menjelaskan konsep-konsep komunikasi interpersonal.
2. CPMK-2 Mendemonstrasikan komunikasi interpersonal secara efektif.
3. CPMK-3 Menjelaskan konsep-konsep berbicara di depan publik.
4. CPMK-4 Mendemonstrasikan kemampuan berbicara di depan publik dengan percaya diri.

Metode Pembelajaran:

- Ceramah
- Diskusi
- Tugas individu dan kelompok
- Presentasi

Manfaatkan AI seperti NotebookLM secara maksimal untuk membantu pembelajaran.

Modalitas Pembelajaran:

- Visual sinkron (kuliah tatap muka atau daring langsung)
- Asinkron (video rekaman, materi bacaan, forum diskusi online)

Metode Penilaian:

- Ujian Tengah Semester (UTS) 30%
- Ujian Akhir Semester (UAS) 30%
- Tugas (meliputi partisipasi diskusi, kuis, latihan, presentasi, esai) 40%

Referensi Utama:

1. Berko, Roy, Joan E. Aitken, and Andrew Wolvin. *ICOMM: Interpersonal Concepts and Competencies: Foundations of Interpersonal Communication*. Rowman & Littlefield Publishers, Inc., 2010.
2. Floyd, Kory. *Interpersonal Communication*. Second Edition. McGraw-Hill, 2011.
3. Adler, Ronald B., Lawrence B. Rosenfeld, and Russell F. Proctor. *Interplay: The Process of Interpersonal Communication*. 14th Edition. Oxford University Press, 2018.
4. Esenwein, J. Berg. *The Art of Public Speaking*. [Sumber tanpa tanggal, digunakan sebagai referensi pendukung untuk Public Speaking].

Belajar adalah Perjalanan

Ada empat tahap perjalanan

- P1: Persiapan: Tahu sedang di mana, mau ke mana dan mengapa
- P2: Presentasi: Penyajian pengetahuan cara mencapai tujuan: Jalan dan Kendaraan
- P3: Praktek: latihan berkendara serta merencana membangun rute perjalanan (itinerary) hingga tiba di tujuan
- P4: Perform. Setelah menetapkan rute yang hendak ditempuh beserta kendaraannya, itinerary ini dijalankan

RENCANA PEMBELAJARAN SEMESTER (RPS)

Minggu 1: Fondasi Komunikasi Interpersonal

- **Bahan Kajian:** Konsep komunikasi interpersonal.
- **Penjelasan:** Definisi komunikasi sebagai proses yang kompleks dan fundamental. Model komunikasi (linear, interaksional, transaksional), termasuk komponen-komponennya seperti partisipan, konteks, dan tujuan. Pengenalan terhadap kompetensi komunikasi dan pentingnya pemahaman bersama atas makna.
- **Metode:** Ceramah, diskusi kelompok tentang pengalaman komunikasi.
- **Tugas:** Refleksi diri awal mengenai kompetensi komunikasi.

Minggu 2: Komunikasi Diri dan Persepsi

- **Bahan Kajian:** Konsep komunikasi diri.
- **Penjelasan:** **Komunikasi intrapersonal (self-talk)** sebagai dasar perencanaan, evaluasi, dan visualisasi. **Konsep diri (self-concept)**, bagaimana ia berkembang, karakteristiknya, dan pengaruh **self-fulfilling prophecy** terhadap komunikasi. Pembentukan skema mental untuk memproses informasi. Peran persepsi, termasuk pengaruh otak kanan dan kiri dalam mendengarkan dan belajar.
- **Metode:** Ceramah, latihan self-talk, diskusi tentang bias persepsi.
- **Tugas:** Jurnal self-talk dan analisis diri.

Minggu 3-4: Bahasa Verbal: Makna dan Pengaruh

- **Bahan Kajian:** Bahasa lisan.
- **Penjelasan:** Bahasa bersifat simbolis, diatur oleh aturan (fonologi, sintaksis, semantik, pragmatik), dan subjektif. **Hipotesis Sapir-Whorf** yang menyatakan bahasa membentuk pandangan dunia kita. Pengaruh bahasa terhadap identitas, afiliasi, kekuasaan, kesopanan, seksisme, rasisme, presisi, dan tanggung jawab. Variasi bahasa seperti dialek dan contohnya seperti Spanglish. Pentingnya memilih kata yang tepat untuk menghindari kesalahpahaman.
- **Metode:** Ceramah, analisis studi kasus penggunaan bahasa, latihan penulisan yang presisi.
- **Tugas:** Analisis penggunaan bahasa dalam media atau percakapan sehari-hari.

Minggu 5-6: Komunikasi Nonverbal: Pesan Tanpa Kata

- **Bahan Kajian:** Komunikasi nonverbal.
- **Penjelasan:** Definisi dan karakteristik komunikasi nonverbal. Dasar komunikasi nonverbal (program neurologis, pengaruh budaya). Hubungan antara isyarat verbal dan nonverbal (mengganti, melengkapi). Bentuk-bentuk komunikasi nonverbal seperti **chronemics (penggunaan waktu)**, termasuk budaya monokronik dan polikronik. Isyarat nonverbal lain seperti sentuhan, bau, estetika, dan rasa. Perilaku nonverbal immediacy.
- **Metode:** Ceramah, demonstrasi perilaku nonverbal, analisis video.
- **Tugas:** Observasi dan analisis komunikasi nonverbal dalam berbagai konteks.

Minggu 7: Mendengarkan Aktif dan Empati

- **Bahan Kajian:** Mendengar.
- **Penjelasan:** Mendengarkan sebagai keterampilan yang dipelajari dan komponen penting dari komunikasi. Gaya mendengarkan yang berbeda (people-oriented, action-oriented, relational, analytical, task, critical). Proses mendengarkan yang sadar (mindful listening) dan berbagai respons mendengarkan (stonewalling, backchanneling, paraphrasing, empathizing, supporting, analyzing, advising).
- **Metode:** Ceramah, latihan mendengarkan aktif (paraphrasing), role-playing.
- **Tugas:** Latihan mendengarkan dalam interaksi sehari-hari dan menulis refleksi.

Minggu 8: UJIAN TENGAH SEMESTER (UTS)

- **Cakupan Materi:** Minggu 1-7.

Minggu 9: Dinamika Hubungan Interpersonal

- **Bahan Kajian:** Hubungan—Defined.
- **Penjelasan:** Definisi hubungan dan mengapa kita membentuknya. Model tahap perkembangan hubungan (Knapp's models: coming together, coming apart, maintenance). **Dialektika relasional** (misalnya, otonomi vs. koneksi) sebagai ketegangan alami dalam hubungan. Peran ekspektasi dan kepuasan dalam hubungan.
- **Metode:** Ceramah, diskusi kelompok tentang dinamika hubungan.
- **Tugas:** Studi kasus dinamika hubungan.

Minggu 10: Komunikasi dalam Hubungan Dekat (Keluarga dan Pertemanan)

- **Bahan Kajian:** Definisi keluarga.
- **Penjelasan:** Komunikasi dalam pertemanan (jenis pertemanan, perbedaan gender, media sosial dalam pertemanan). Komunikasi dalam keluarga (definisi keluarga, menciptakan keluarga).

melalui komunikasi, pola komunikasi keluarga seperti orientasi percakapan dan konformitas). Ekspresi cinta melalui “love languages”. Hubungan romantis dan peran komunikasi digital.

- **Metode:** Ceramah, berbagi pengalaman, diskusi kelompok tentang pola komunikasi keluarga.
- **Tugas:** Analisis pola komunikasi dalam hubungan dekat.

Minggu 11: Mengelola Konflik dalam Komunikasi

- **Bahan Kajian:** Mengelola konflik.
- **Penjelasan:** Konsep dan jenis resolusi konflik (win-lose, lose-lose, win-win). Strategi komunikasi asertif. **Iklim komunikasi (communication climate)** dan perannya dalam konflik. Mengembangkan iklim yang suportif vs. defensif, termasuk faktor-faktor penyebabnya. Pola demand/withdraw dalam konflik.
- **Metode:** Ceramah, simulasi konflik dan resolusi, latihan membangun iklim komunikasi suportif.
- **Tugas:** Perencanaan strategi resolusi konflik untuk skenario tertentu.

Minggu 12: Fondasi Berbicara di Depan Umum

- **Bahan Kajian:** Presentasi untuk khalayak umum atau luas.
- **Penjelasan:** Sejarah bidang komunikasi yang berfokus pada berbicara di depan umum. Mengembangkan keberanian dan rasa percaya diri dalam berbicara di depan umum melalui persiapan yang memadai. Pentingnya memahami audiens dan menghindari monoton. Struktur pidato dasar (menyatakan fakta, berargumen, seruan untuk bertindak). Prinsip “short speeches”.
- **Metode:** Ceramah, latihan singkat presentasi individu, diskusi mengatasi kecemasan berbicara.
- **Tugas:** Persiapan outline pidato persuasif.

Minggu 13: Seni Presentasi dan Bercerita (Storytelling)

- **Bahan Kajian:** Presentasi untuk khalayak umum atau luas.
- **Penjelasan:** Membangun pidato yang menarik, memanfaatkan elemen storytelling dalam presentasi untuk menyampaikan ide kompleks dan membangun koneksi. Keterampilan presentasi yang efektif, termasuk penggunaan vokal dan isyarat nonverbal dalam menyampaikan pesan di depan publik.
- **Metode:** Ceramah, analisis video presentasi yang efektif, latihan presentasi dengan fokus storytelling.
- **Tugas:** Menyampaikan pidato singkat di depan kelas dengan elemen storytelling.

Minggu 14: Teknologi Komunikasi dan Dampaknya

- **Bahan Kajian:** Teknologi komunikasi.
- **Penjelasan:** Peran teknologi dalam komunikasi interpersonal dan publik. **Komunikasi bermediasi komputer (CMC)** dan implikasinya (online education, jejaring sosial, texting, email, IMing). Dampak media sosial terhadap kualitas hubungan dan manajemen kesan online. Konsep **multimodality** (kemampuan menggunakan berbagai saluran komunikasi). Tantangan seperti kecanduan texting, cyberbullying, dan phubbing.
- **Metode:** Ceramah, diskusi tentang etika komunikasi digital, analisis studi kasus.
- **Tugas:** Esai reflektif tentang dampak teknologi pada komunikasi personal.

Minggu 15: Review dan Aplikasi Keterampilan

- **Bahan Kajian:** Integrasi seluruh bahan kajian.
- **Penjelasan:** Sesi ini didedikasikan untuk meninjau kembali semua konsep dan keterampilan yang telah dipelajari. Mahasiswa akan mendapatkan kesempatan untuk mempraktikkan keterampilan komunikasi interpersonal dan publik secara terintegrasi melalui simulasi atau presentasi akhir.
- **Metode:** Diskusi terbuka, latihan simulasi, presentasi akhir (jika dialokasikan).
- **Tugas:** Persiapan UAS, menyelesaikan tugas akhir (jika ada).

Minggu 16: UJIAN AKHIR SEMESTER (UAS)

- **Cakupan Materi:** Minggu 1-14, dengan penekanan pada materi setelah UTS.

1 Asesmen

Petunjuk Asesmen

Warning

Petunjuk asesmen ini masih dalam pengerjaan, sehingga perlu dikunjungi secara berkala untuk mendapatkan petunjuk terkini.

1.1 Konsep Penguasaan Kompetensi

Berikut adalah konsep asesmen untuk mata kuliah II 2100 Komunikasi Interpersonal dan Publik, yang dirancang untuk mengukur pencapaian Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK) secara komprehensif, dilengkapi dengan rubrik lima level pencapaian.

Mata kuliah II 2100 “Komunikasi Interpersonal dan Publik” bertujuan untuk membekali mahasiswa dengan kemampuan - **menjelaskan konsep-konsep komunikasi interpersonal (CPMK-1)**, - **mendemonstrasikan komunikasi interpersonal secara efektif (CPMK-2)**, - **menjelaskan konsep-konsep berbicara di depan publik (CPMK-3)**, dan - **mendemonstrasikan kemampuan berbicara di depan publik dengan percaya diri (CPMK-4)**. Filosofi dasar perkuliahan ini adalah bahwa komunikasi pribadi berperan penting dalam **membentuk konsep diri yang otentik, mengekspresikan diri untuk daya tarik pribadi, serta membangun dan mengembangkan relasi yang berhasil dengan *significant other***. Relasi pribadi ini kemudian menjadi **dasar untuk berkomunikasi secara publik, yang menuntut otentisitas, kepercayaan, ketulusan, kejujuran, kompetensi, dan logika gagasan** (yang dikenal sebagai *pathos*, *ethos*, dan *logos*) pada pendengar.

Di era Artificial Intelligence (AI), mahasiswa dianjurkan memanfaatkan teknologi secara maksimal.

1.2 Bukti Kompetensi

Bentuk-bentuk Asesmen: Untuk mengukur CPMK tersebut, asesmen akan menggunakan beberapa bentuk penilaian, yaitu:

1. **Kuis Materi Topik Setiap Minggu (Q-1 s/d Q-14):** Mengukur pemahaman konseptual dari 14 topik perkuliahan yang disampaikan setiap minggu.

2. **Ujian Tengah Semester (UTS-1 s/d UTS-5):** Fokus pada proyek demonstrasi komunikasi personal
 1. UTS-1 All About Me, berisikan pesan yang memperkenalkan sosok diri kita
 2. UTS-2 Song for you, berisikan pesan berbentuk puisi, ligo, dan/atau viodeo clip[
 3. UTS-3 My Stories for You, berisikan kisah inspiratif dan menarik yang Anda ingin bagikan dengan pribadi lain
 4. UTS-4 My Shape, berisikan laporan siapa Anda berdasar hasil sebuah lembar kerja
 5. UTS-5 My Personal Review, berisikan telahan pesan personal berdasarkan rubrik
3. **Ujian Akhir Semester (UAS-1 s/d UAS-5):** Fokus pada proyek demonstrasi komunikasi inspiratif publik yang mengaplikasikan konsep interpersonal.
 1. UAS-1 My Concepts,
 2. UAS-2 My Opinions,
 3. UAS-3 My Innovations, berisikan desain suatu produk atau layanan yang membangun kapasitas dan efektivitas
 4. UAS-4 My Knowledge, berisikan pengetahuan dan pembelajaran bagi masyarakat atas suatu topik dalam kuliah ini
 5. UAS-5 My Professional Reviews, berisikan telaahan pesan publikl berdasarkan rubrik.

Table 1.1: Tabel daftar bentuk asesmen, jadwal soft deadline, CPMK yang diukur serta bobot penilaian dalam skala 100.

Jenis	Asesmen	Soft Deadline Minggu ke	CPMK-1	CPMK-2	CPMK-3	CPMK-4
Kuiz	Q1-Q7		14			
Kuiz	Q8-Q14				14	
UTS-1	All About Me	4		6		
UTS-2	My Song for You	5		7		
UTS-3	My Stories for You	6		7		
UTS-4	My Shape	7		6		
UTS-5	My Personal Review	8	10			
UAS-1	My Concepts	12				6
UAS-2	My Opinions	13				6

Jenis	Asesmen	Soft Deadline Minggu ke	CPMK-1	CPMK-2	CPMK-3	CPMK-4
UAS-3	My Innovations	14				7
UAS-4	My Knowledge	15				7
UAS-5	My Professional Review	16			10	
			24	26	24	26

1.3 Teknis Pelaksanaan, Pengumpulan, dan Penilaian

1.3.1 Repositori Github

Dianjurkan setiap peserta memanfaatkan Github untuk meng-host portfolio karya laporan tugas. Untuk itu setiap peserta dapat mem-fork repositori [contoh](https://II-2100.github.io/all-about-me) dan menggunakan nya sebagai template <https://II-2100.github.io/all-about-me>. Meskipun demikian, peserta dapat menggunakan platform lain untuk menyimpan hasil tugas nya.

Pada Table 1.1 di cantumkan juga soft-deadline, yaitu jadwal pengumpulan tugas. Hard deadline UTS dan UAS masing-masing ada pada UTS-5 dan UAS-10., berarti semua tugas sudah harus tersubmit sebelum hard-deadline

RUBRIK PENILAIAN CAPAIAN PEMBELAJARAN MATA KULIAH (CPMK) II 2100

Level Pencapaian:

- 0. Tidak tercapai
 - 1. Kurang tercapai
 - 2. Hampir tercapai
 - 3. Tercapai
 - 4. Melampaui
-

1.3.2 CPMK-1: Menjelaskan konsep-konsep komunikasi interpersonal.

Definisi: Kemampuan untuk memahami, mendefinisikan, dan menguraikan teori, model, serta elemen kunci dari komunikasi interpersonal secara akurat dan mendalam, termasuk konsep diri, persepsi, bahasa verbal dan nonverbal, mendengarkan, emosi, relasi, konflik, penipuan, iklim komunikasi, dan *beautiful person*. **Asesmen Terkait:** Q-1 s/d Q-14, UAS Bagian A (pengembangan gagasan konseptual), UAS Bagian B (evaluasi konsep dalam pesan publik), UAS Bagian C (evaluasi pesan pribadi berdasarkan konsep).

Level	Deskripsi Pencapaian
0. Tidak tercapai	Mahasiswa gagal menjelaskan konsep dasar komunikasi interpersonal dalam kuis mingguan (Q-1 s/d Q-14) atau dalam pengembangan konsep untuk pesan inspiratif publik (UAS Bagian A). Penjelasan yang diberikan tidak akurat, tidak relevan, atau tidak ada sama sekali . Dalam evaluasi pesan (UAS Bagian B dan C), mahasiswa tidak dapat mengidentifikasi atau mengkritisi penerapan konsep-konsep komunikasi interpersonal.
1. Kurang tercapai	Mahasiswa menunjukkan pemahaman terbatas atau parsial terhadap konsep-konsep komunikasi interpersonal. Penjelasan dalam kuis atau tugas (Q-1 s/d Q-14, UAS Bagian A) seringkali kurang jelas, dangkal, atau mengandung beberapa ketidakakuratan . Dalam evaluasi pesan (UAS Bagian B dan C), mahasiswa kesulitan menganalisis konsep yang digunakan dalam pesan.
2. Hampir tercapai	Mahasiswa menunjukkan pemahaman dasar yang cukup terhadap konsep-konsep komunikasi interpersonal. Penjelasan dalam kuis atau tugas (Q-1 s/d Q-14, UAS Bagian A) umumnya akurat tetapi kurang mendalam atau kurang terstruktur . Dalam evaluasi pesan (UAS Bagian B dan C), mahasiswa mampu mengidentifikasi konsep, tetapi kurang mampu menjelaskan implikasinya secara mendalam.
3. Tercapai	Mahasiswa secara jelas dan akurat menjelaskan konsep-konsep komunikasi interpersonal, model, dan elemen-elemennya dalam kuis (Q-1 s/d Q-14) dan pengembangan konsep (UAS Bagian A). Penjelasan terstruktur dan relevan . Dalam evaluasi pesan (UAS Bagian B dan C), mahasiswa mampu menganalisis dan mengaitkan penerapan konsep-konsep interpersonal dengan efektivitas pesan.
4. Melampaui	Mahasiswa menjelaskan konsep-konsep komunikasi interpersonal dengan sangat komprehensif, akurat, dan mendalam . Penjelasan tidak hanya detail tetapi juga menunjukkan keterkaitan antar konsep dan implikasi praktisnya secara inovatif. Dalam evaluasi pesan (UAS Bagian B dan C), mahasiswa memberikan analisis yang kritis, nuansa, dan wawasan baru mengenai penerapan konsep-konsep komunikasi interpersonal dan efektivitasnya.

1.3.3 CPMK-2: Mendemonstrasikan komunikasi interpersonal secara efektif.

Definisi: Kemampuan untuk secara praktis menerapkan prinsip-prinsip komunikasi interpersonal dalam berbagai konteks, termasuk membangun konsep diri yang otentik, mengekspresikan diri, membentuk dan memelihara relasi pribadi, mengelola konflik, dan berinteraksi konstruktif. Hal ini ditunjukkan melalui kualitas pesan yang dihasilkan atau dievaluasi. **Asesmen Terkait:** UTS-1 s/d UTS-5 (pembuatan pesan publik yang menginspirasi tentang kompetensi interpersonal), UAS Bagian A (pembuatan pesan inspiratif publik yang menunjukkan pemahaman dan aplikasi kompetensi interpersonal), UAS Bagian C (evaluasi efektivitas pesan pribadi dalam membangun relasi, menyelesaikan konflik, berinteraksi di *chat*, dan romansa).

Level	Deskripsi Pencapaian
0. Tidak tercapai	Mahasiswa gagal mendemonstrasikan pemahaman tentang komunikasi interpersonal yang efektif, terlihat dari pesan publik (UTS, UAS Bagian A) yang tidak otentik, tidak memiliki daya tarik pribadi, atau tidak mampu membangun relasi dengan audiens. Dalam evaluasi pesan pribadi (UAS Bagian C), mahasiswa tidak mampu mengidentifikasi efektivitas atau inefektivitas pesan dalam konteks yang diberikan.
1. Kurang tercapai	Mahasiswa menunjukkan upaya terbatas dalam mendemonstrasikan komunikasi interpersonal yang efektif. Pesan publik (UTS, UAS Bagian A) kurang otentik, kurang menarik, atau efektivitasnya dalam membangun relasi sangat rendah . Dalam evaluasi pesan pribadi (UAS Bagian C), mahasiswa mengidentifikasi beberapa aspek efektivitas namun analisisnya dangkal atau seringkali tidak tepat .

Level	Deskripsi Pencapaian
2. Hampir tercapai	Mahasiswa mulai menunjukkan kemampuan mendemonstrasikan komunikasi interpersonal yang efektif. Pesan publik (UTS, UAS Bagian A) cukup otentik dan menarik , serta memiliki potensi untuk membangun relasi . Dalam evaluasi pesan pribadi (UAS Bagian C), mahasiswa mampu mengidentifikasi aspek-aspek kunci efektivitas, namun penjelasannya belum konsisten atau kurang mendalam .
3. Tercapai	Mahasiswa secara efektif mendemonstrasikan komunikasi interpersonal melalui pesan publik (UTS, UAS Bagian A) yang otentik, memiliki daya tarik pribadi , dan mampu membangun relasi yang kuat dengan audiens. Pesan tersebut menunjukkan aplikasi prinsip-prinsip komunikasi interpersonal secara tepat (misalnya, dalam pengelolaan emosi, resolusi konflik, dsb.). Dalam evaluasi pesan pribadi (UAS Bagian C), mahasiswa menganalisis efektivitas pesan dengan akurat dan memberikan alasan yang kuat .
4. Melampaui	Mahasiswa mendemonstrasikan komunikasi interpersonal dengan sangat efektif dan inspiratif . Pesan publik (UTS, UAS Bagian A) luar biasa otentik, sangat menarik , dan menciptakan koneksi mendalam dengan audiens, bahkan berpotensi memicu perubahan perilaku atau pemikiran. Dalam evaluasi pesan pribadi (UAS Bagian C), mahasiswa memberikan analisis yang sangat tajam, nuansa, dan saran inovatif untuk meningkatkan efektivitas komunikasi interpersonal.

1.3.4 CPMK-3: Menjelaskan konsep-konsep berbicara di depan publik.

Definisi: Kemampuan untuk memahami dan menguraikan teori, elemen, dan strategi berbicara di depan publik secara akurat dan mendalam, termasuk penggunaan *pathos*, *ethos*, dan *logos*, serta teknik retorika, persiapan, dan struktur pidato. **Asesmen Terkait:** Q-1 s/d Q-14 (terutama kuis minggu 12-13 tentang public speaking), UAS Bagian A (pengembangan konsep, opini, dan intisari pesan publik), UAS Bagian B (evaluasi konsep dan opini dalam pesan publik orang lain).

Level	Deskripsi Pencapaian
0. Tidak tercapai	Mahasiswa gagal menjelaskan konsep dasar berbicara di depan publik dalam kuis (Q-1 s/d Q-14) atau dalam pengembangan konsep pesan publik (UAS Bagian A). Penjelasan yang diberikan tidak akurat, tidak relevan, atau tidak ada sama sekali . Dalam evaluasi pesan publik (UAS Bagian B), mahasiswa tidak dapat mengidentifikasi atau mengkritisi penerapan <i>pathos</i> , <i>ethos</i> , dan <i>logos</i> .
1. Kurang tercapai	Mahasiswa menunjukkan pemahaman terbatas atau parsial terhadap konsep-konsep berbicara di depan publik. Penjelasan dalam kuis atau tugas (Q-1 s/d Q-14, UAS Bagian A) seringkali kurang jelas, dangkal, atau mengandung beberapa ketidakakuratan . Dalam evaluasi pesan publik (UAS Bagian B), mahasiswa kesulitan menganalisis penggunaan elemen retorik.
2. Hampir tercapai	Mahasiswa menunjukkan pemahaman dasar yang cukup terhadap konsep-konsep berbicara di depan publik. Penjelasan dalam kuis atau tugas (Q-1 s/d Q-14, UAS Bagian A) umumnya akurat tetapi kurang mendalam atau kurang terstruktur . Dalam evaluasi pesan publik (UAS Bagian B), mahasiswa mampu mengidentifikasi <i>pathos</i> , <i>ethos</i> , dan <i>logos</i> , namun kurang mampu menjelaskan efektivitasnya secara mendalam.

Level	Deskripsi Pencapaian
3. Tercapai	Mahasiswa secara jelas dan akurat menjelaskan konsep-konsep berbicara di depan publik, termasuk elemen retorik (<i>pathos, ethos, logos</i>), persiapan, dan struktur pidato. Penjelasan dalam kuis (Q-1 s/d Q-14) dan pengembangan konsep (UAS Bagian A) terstruktur dan relevan . Dalam evaluasi pesan publik (UAS Bagian B), mahasiswa mampu menganalisis dan mengaitkan penggunaan konsep <i>public speaking</i> dengan efektivitas pesan.
4. Melampaui	Mahasiswa menjelaskan konsep-konsep berbicara di depan publik dengan sangat komprehensif, akurat, dan mendalam . Penjelasan tidak hanya detail tetapi juga menunjukkan keterkaitan antar konsep, nuansa budaya, dan implikasi praktisnya secara inovatif. Dalam evaluasi pesan publik (UAS Bagian B), mahasiswa memberikan analisis yang kritis, cermat, dan wawasan baru mengenai strategi retorik dan efektivitas pesan.

1.3.5 CPMK-4: Mendemonstrasikan kemampuan berbicara di depan publik dengan percaya diri.

Definisi: Kemampuan untuk menyampaikan pesan di depan publik dengan vokal, nonverbal, dan persiapan yang baik, sehingga audiens terinspirasi dan tujuan komunikasi tercapai. Ini mencakup proyeksi otentisitas, kredibilitas, ketulusan, dan logika gagasan. **Asesmen Terkait:** UTS-1 s/d UTS-5 (pembuatan video pesan publik), UAS Bagian A (pembuatan pesan inspiratif publik dalam bentuk poster atau video *reel*, dengan video *reel* mendapat skor lebih tinggi). Kriteria UTS mencakup “Narasi verbal kuat”, “Ekspresi nonverbal efektif”, dan “Tayangan video ... berhasil mencapai tujuan”.

Level	Deskripsi Pencapaian
0. Tidak tercapai	Mahasiswa gagal mendemonstrasikan kemampuan berbicara di depan publik. Pesan publik (UTS, UAS Bagian A) tidak efektif atau tidak dipahami oleh audiens, dengan kurangnya kepercayaan diri, verbal yang lemah, atau nonverbal yang tidak mendukung . Tayangan video mengandung gangguan atau kesalahan signifikan yang mengalihkan perhatian.
1. Kurang tercapai	Mahasiswa menunjukkan upaya minimal dalam mendemonstrasikan kemampuan berbicara di depan publik. Pesan publik (UTS, UAS Bagian A) kurang jelas atau kurang meyakinkan , dengan kepercayaan diri yang rendah, verbal yang kaku, atau nonverbal yang kurang relevan . Tayangan video masih memiliki beberapa gangguan yang mengurangi fokus audiens.
2. Hampir tercapai	Mahasiswa mulai menunjukkan kemampuan berbicara di depan publik dengan cukup baik. Pesan publik (UTS, UAS Bagian A) cukup jelas dan dapat dimengerti , dengan tingkat kepercayaan diri yang memadai, verbal yang terstruktur, dan nonverbal yang cukup mendukung . Tayangan video umumnya lancar namun ada ruang untuk perbaikan dalam kualitas penyajian.
3. Tercapai	Mahasiswa secara efektif mendemonstrasikan kemampuan berbicara di depan publik dengan percaya diri . Pesan publik (UTS, UAS Bagian A) disampaikan dengan jelas, meyakinkan, dan mampu menginspirasi audiens. Verbal (narasi) kuat dan terstruktur , dan ekspresi nonverbal efektif mendukung pesan . Tayangan video disajikan dengan kualitas tinggi dan minim gangguan , sehingga fokus audiens terjaga.

Level	Deskripsi Pencapaian
4. Melampaui	Mahasiswa mendemonstrasikan kemampuan berbicara di depan publik dengan sangat mahir, karismatik, dan penuh percaya diri. Pesan publik (UTS, UAS Bagian A) luar biasa inspiratif, sangat persuasif, dan meninggalkan kesan mendalam pada audiens. Narasi verbal sangat kuat, menggunakan retorika yang cerdas dan pemilihan kata yang menggigit, serta ekspresi nonverbal sangat alami, ekspresif, dan memperkuat otentisitas. Tayangan video disajikan dengan kreativitas dan profesionalisme yang luar biasa, memaksimalkan dampak pesan.

2 Kuliah 1: Komunikasi Interpersonal

[Video Clips](#)

[Quiz](#)

2.1 Ringkasan Materi

Materi ini membahas berbagai aspek komunikasi interpersonal, dimulai dari tujuan dan pemicunya, hingga karakteristik kompetensi, peran media sosial, dan strategi pengembangan diri. Komunikasi interpersonal dipandang sebagai tuntutan kehidupan, jalan keluar dari masalah, dan cara untuk mengembangkan kualitas hidup.

<https://youtu.be/hGrXqna6gJg?si=H3Zr-1hsT3g0Pgpt> ### Sesi 1: Model Komunikasi Antar Pribadi

- **Tujuan Komunikasi:** Mendapatkan pengertian, persetujuan, dan kemufakatan.
- **Pemicu dan Pemicu Perubahan:** Komunikasi memicu dan dipicu oleh perubahan dalam empat aspek:
 1. **Situasi:** Peristiwa eksternal.
 2. **Kondisi:** Kondisi internal yang dipengaruhi situasi.
 3. **Prospek:** Prediksi masa depan (positif akan dijaga, negatif akan memicu aksi).
 4. **Komunikasi:** Aksi yang paling mudah dilakukan.
- **Pihak yang Terlibat:** Aku (pihak pertama), Engkau (pihak kedua), Dia/Mereka, dan Kita. Komunikasi bertujuan menghasilkan nilai yang menguntungkan bagi keempat pihak.
- **Repertoar Komunikasi:** Bahan persediaan ucapan atau lakon yang perlu disiapkan untuk berbagai kasus, seperti menolong tetangga kecelakaan, menghadapi polisi, menghibur kakak yang di-PHK, wawancara kerja, menagih uang kos, atau menyelesaikan tugas kuliah.
- **Peran Komunikasi Interpersonal:** Tuntutan kehidupan, jalan keluar dari masalah, dan pengembangan kualitas hidup.

2.1.1 Sesi 2: Karakteristik Kompetensi Komunikasi Interpersonal

<https://youtu.be/A4ewFqIeUEE?si=-QA3wXBa9lGLSEpX>

- **Model Komunikasi Transaksional:** Pertukaran pesan interaktif dan adaptif antara dua belah pihak. Pesan dikemas oleh A, dikirim melalui saluran, dan di-“unboxing” oleh B, seringkali dibalas oleh B.
- **Tujuan Komunikasi: Personal:** Membangun relasi, menggunakan bahasa unik yang diciptakan relasi dekat untuk efisiensi.
- **Impersonal:** Tujuan praktis (misalnya melamar pekerjaan), menggunakan bahasa yang dimengerti umum.
- **Perbedaan Personal/Impersonal dengan Private/Publik: Personal/Impersonal:** Terkait dengan relasi.
- **Private:** Tidak ada yang tahu kecuali komunikator.
- **Publik:** Semua orang tahu.
- **Repertoar sebagai Desain Pesan:** Dengan modal model-model ini, kita bisa merancang repertoar (persediaan bahan berbicara) untuk memecahkan masalah dan memenuhi kebutuhan, termasuk merancang pesan dan panggung delivery-nya.

2.1.2 Sesi 3: Bisnis Konten Komunikasi Interpersonal

<https://youtu.be/bRsTpWSSgc8?si=IW9dqY3APcyMdf4K>

1. **Karakteristik Kompetensi Berkomunikasi: Koleksi Repertoar:** Banyak bahan, pesan, dan keterampilan menyampaikan (misalnya koleksi lagu dan cara menyanyikannya).
2. **Adaptabilitas:** Mampu merespons reaksi audiens.
3. **Keterampilan (Skill):** Mampu tampil dengan terampil.
4. **Empati:** Mampu mengambil sudut pandang pihak lain.
5. **Kompleksitas Kognitif:** Kecerdasan berpikir meliputi:
 - **Perceiving:** Berpersepsi.
 - **Thinking:** Mengolah informasi.
 - **Knowing:** Mengingat sesuatu.
 - **Remembering:** Mengingat (mirip knowing).
 - **Judging:** Membuat keputusan.
 - **Problem Solving:** Memecahkan masalah.
1. **Refleksi Diri (Self-assessment):** Untuk mengetahui seberapa kompeten kita berkomunikasi.

2.1.3 Sesi 4: Teknologi Digital dan Komunikasi Interpersonal

https://youtu.be/YewAjHFz_v4?si=7XAtZJhX2g1ExlRV

- **Peran Media Sosial:** Memfasilitasi dan memperkuat komunikasi interpersonal. Mengatasi kelemahan individu dengan “social power” (kekuatan sosial, analogi paduan suara).
- **Kekuatan Media Sosial:** Masukan dari banyak orang, interaksi, sharing konten, kolaborasi.
- **Analogi Komunikasi Online vs. Offline: Interaksi Langsung (Offline):** Seperti tenis (harus balas real-time).
- **Media Sosial (Online):** Seperti catur (bisa menunda jawaban sampai siap).
- **Kaya Nuansa vs. Ramping (Lean): Kaya Nuansa:** Komunikasi tatap muka (suara, gambar, gerak-gerik).
- **Ramping (Lean):** Texting, email, online post (kata-kata ramping, miskin bobot nuansa).
- **Potensi Media Sosial:** Memperkaya dan memenuhi kebutuhan relasi kapan saja, di mana saja.
- Meningkatkan jumlah dan kualitas interaksi.
- Relatif mudah dan tidak rumit.
- **Risiko Media Sosial:** Miskin nuansa, dangkal, basa-basi.
- Spontan dan singkat, tidak hangat (suam-suam kuku).
- Efimeral (singkat), seringkali ilusi belaka.
- **Kompetensi di Dunia Maya: Kehati-hatian:** Ucapan yang di dunia nyata biasa saja bisa terekam dan berbahaya di medsos.
- **Respek:** Menghargai orang lain dan kebutuhan akan perhatian.
- **Sopan:** Sadar banyak orang di sekitar.
- **Keseimbangan:** Antara medsos dan tatap muka (termasuk interaktif seperti Zoom).
- **Manfaatkan Keragaman Multimoda:** (gambar, video, dll).
- **Tugas Pengembangan Diri:** Identifikasi kebutuhan yang dapat dipenuhi melalui komunikasi.
- Pilih situasi, modelkan secara transaksional, terapkan konsep.
- Evaluasi kompetensi (kompeten vs. tidak kompeten) dan tentukan sasaran perbaikan.
- Evaluasi level kompetensi medsos untuk membangun relasi dan cara meningkatkannya.
- Latih repertoar (menyanyi, pidato, storytelling, puisi, dll.) secara konsisten.

2.2 Kuis

(10 Soal Esai Singkat Untuk Di Submit ke <https://forms.office.com/r/WCHBJJiwXc>)

1. Jelaskan empat aspek yang memicu dan dipicu perubahan dalam komunikasi. Berikan contoh singkat untuk setiap aspek.
2. Mengapa komunikasi disebut sebagai “usaha dari komunikator untuk menghasilkan nilai yang menguntungkan bagi keempat pihak”? Sebutkan keempat pihak tersebut.

3. Apa yang dimaksud dengan “repertoar” dalam konteks komunikasi, dan mengapa penting untuk disiapkan?
4. Jelaskan perbedaan mendasar antara model komunikasi transaksional dengan model komunikasi satu arah (misalnya, A mengirim pesan ke B tanpa balasan).
5. Bedakan antara tujuan komunikasi yang bersifat “personal” dan “impersonal” berdasarkan fungsinya.
6. Sebutkan dan jelaskan secara singkat empat dari enam karakteristik kompetensi berkomunikasi yang disebutkan dalam materi.
7. Bagaimana media sosial dapat memfasilitasi dan memperkuat komunikasi interpersonal, terutama dalam mengatasi “kelemahan individu”?
8. Jelaskan analogi komunikasi langsung (offline) sebagai “tenis” dan komunikasi media sosial (online) sebagai “catur”. Apa implikasi dari perbedaan ini?
9. Meskipun memiliki banyak potensi, media sosial juga memiliki risiko dalam komunikasi interpersonal. Sebutkan tiga risiko utama tersebut.
10. Sebutkan tiga sikap atau tindakan yang perlu diperhatikan untuk menjaga kompetensi komunikasi di dunia maya.

Jawaban <https://forms.office.com/r/WCHBJJiwXc> waktu max 5 hari

2.3 Pertanyaan Esai (Pekerjaan Rumah Tidak Perlu di Submit)

1. Analisis kasus tetangga yang mengalami kecelakaan dan membutuhkan pertolongan mobil. Bagaimana Anda akan merancang “repertoar” komunikasi Anda, dengan mempertimbangkan tujuan komunikasi (pengertian, persetujuan, kemufakatan) dan empat pihak yang terlibat?
2. Diskusikan bagaimana konsep “personal versus impersonal” dalam tujuan komunikasi dapat memengaruhi pilihan bahasa dan strategi penyampaian pesan dalam konteks wawancara kerja vs. upaya membangun relasi romantis.
3. Jelaskan secara mendalam bagaimana “kompleksitas kognitif” (perceiving, thinking, knowing, remembering, judging, problem solving) berperan penting dalam meningkatkan kompetensi komunikasi interpersonal seseorang. Berikan contoh bagaimana masing-masing elemen berkontribusi.
4. Bandingkan potensi dan risiko media sosial dalam konteks membangun dan memelihara relasi. Menurut Anda, bagaimana cara mengoptimalkan potensi dan meminimalkan risiko agar media sosial menjadi alat yang efektif untuk komunikasi interpersonal yang berkualitas?
5. Pilih satu situasi di mana Anda pernah berkomunikasi secara tidak kompeten. Analisis situasi tersebut menggunakan konsep-konsep yang dipelajari (misalnya, kurang repertoar, tidak adaptif, kurang empati, dll.) dan rumuskan sasaran-sasaran spesifik untuk perbaikan diri di masa depan.

2.4 Glosarium Istilah Kunci

- **Komunikasi Antar Pribadi (Interpersonal Communication):** Proses pertukaran pesan, makna, dan pemahaman antara dua orang atau lebih, yang bersifat tatap muka atau melalui media, dengan tujuan tertentu.
- **Situasi:** Peristiwa eksternal atau kondisi lingkungan yang terjadi di luar individu dan memengaruhi komunikasi.
- **Kondisi:** Keadaan internal atau psikologis individu yang dipengaruhi oleh situasi.
- **Prospek:** Prediksi atau harapan tentang apa yang akan terjadi di masa depan, baik positif maupun negatif, yang memicu aksi komunikasi.
- **Repertoar:** Persediaan bahan-bahan (ucapan, lakon, strategi) yang siap digunakan dalam berbagai situasi komunikasi.
- **Komunikator:** Pihak yang mengirimkan pesan.
- **Penerima:** Pihak yang menerima dan menafsirkan pesan.
- **Komunikasi Transaksional:** Model komunikasi di mana pengirim dan penerima secara simultan mengirim dan menerima pesan, menciptakan interaksi yang dinamis dan adaptif.
- **Tujuan Personal:** Tujuan komunikasi yang berfokus pada pembangunan dan pemeliharaan relasi dekat, seringkali dengan penggunaan bahasa unik.
- **Tujuan Impersonal:** Tujuan komunikasi yang berfokus pada pencapaian tujuan praktis atau fungsional, menggunakan bahasa yang lebih umum dan formal.
- **Koleksi Repertoar:** Kemampuan untuk memiliki beragam pesan dan keterampilan yang siap digunakan dalam berbagai konteks komunikasi.
- **Adaptabilitas:** Kemampuan komunikator untuk menyesuaikan diri dan merespons reaksi atau umpan balik dari audiens.
- **Empati:** Kemampuan untuk memahami dan merasakan apa yang dirasakan orang lain, melihat dari sudut pandang mereka.
- **Kompleksitas Kognitif:** Kecerdasan berpikir yang melibatkan berbagai proses mental seperti mempersepsi, berpikir, mengetahui, mengingat, menilai, dan memecahkan masalah.
- **Perceiving (Berpersepsi):** Proses menginterpretasi informasi sensorik dari lingkungan.
- **Thinking (Berpikir):** Proses mengolah dan menganalisis informasi yang ada.
- **Knowing (Mengetahui):** Pemahaman atau kesadaran akan suatu fakta atau informasi.
- **Remembering (Mengingat):** Proses memanggil kembali informasi yang tersimpan dalam memori.
- **Judging (Menilai/Membuat Keputusan):** Proses membentuk opini atau membuat keputusan berdasarkan informasi yang tersedia.
- **Problem Solving (Memecahkan Masalah):** Proses mengidentifikasi masalah dan mencari solusi yang efektif.
- **Refleksi Diri (Self-assessment):** Proses evaluasi diri untuk mengetahui tingkat kompetensi komunikasi dan area yang perlu ditingkatkan.
- **Social Power (Kekuatan Sosial):** Kemampuan individu untuk memanfaatkan dukungan dan kontribusi dari jaringan sosial atau komunitas untuk memperkuat komunikasi.

- **Kaya Nuansa:** Komunikasi yang mengandung banyak isyarat nonverbal (nada suara, ekspresi, gerak-gerik) yang memperkaya makna pesan.
- **Ramping (Lean):** Komunikasi yang miskin nuansa, seperti teks atau email, di mana sebagian besar makna harus disimpulkan dari kata-kata saja.
- **Efimeral:** Sesuatu yang berumur pendek atau cepat berlalu, seperti beberapa bentuk komunikasi di media sosial.
- **Multimoda:** Penggunaan berbagai saluran atau format komunikasi (teks, gambar, video, suara) untuk menyampaikan pesan.

3 Kuliah 2: Memahami Komunikasi Diri dan Pementasan Diri

[Video Clips](#)

[Quiz](#)

3.1 Materi

Berikut adalah materi perkuliahan untuk minggu kedua, berfokus pada **Konsep Komunikasi Diri (Self-Communication Concept)**:

Minggu 2: Konsep Komunikasi Diri (Self-Communication Concept)

3.2 1. Pendahuluan Komunikasi Diri (Intrapersonal Communication)

- **Definisi:** Komunikasi intrapribadi adalah proses komunikasi yang terjadi di dalam diri individu.
- Merupakan **dasar** dari bagaimana kita memahami dunia dan berinteraksi dengan orang lain.
- Dapat dianalogikan sebagai **percakapan internal** atau seorang aktor yang berbicara kepada sutradara di balik layar saat latihan atau di belakang panggung.
- Melibatkan berbagai **“roh”** atau **“spirit”** yang bercakap-cakap di dalam diri kita.
 - **Rene Descartes** merumuskan adanya sosok yang berpikir di dalam diri, yang ia sebut **ego**.
 - **Sigmund Freud** mengembangkan konsep ini menjadi tiga jenis roh yang menggunakan *username* yang sama: **ego** (diri yang menyadari, berlogika), **id** (mewakili emosi, keinginan anak kecil yang tidak sabaran), dan **superego** (mewakili hikmat orang dewasa, nasihat yang diterima).
 - Film “Inside Out” menggambarkan **lima spirit emosional dasar** (Joy, Sadness, Anger, Fear, dan Disgust) yang bertugas menyelamatkan kehidupan individu dan sudah ada sejak lahir. Spirit-spirit ini memiliki personalisasi dan saling terjalin (*perikoresis*) membentuk kepribadian.

- Berbagai roh ini, meskipun berbeda, bersatu dalam pengabdian untuk individu; jika jalinan ini pincang, perilaku negatif dapat muncul.

3.3 2. Konsep Diri (Self-Concept)

- **Definisi:** Keseluruhan persepsi kita tentang siapa diri kita.
- **Pembentukan Konsep Diri:**
 - Berkembang dan dipengaruhi oleh orang lain melalui proses “**reflected appraisal**” (penilaian yang direfleksikan), di mana kita melihat diri kita berdasarkan bagaimana kita yakin orang lain memandang kita.
 - Ini termasuk **roh primer** (pendapat orang-orang di sekitar kita seperti orang tua dan teman dekat) dan **roh sekunder** (evaluasi dari orang-orang berpengaruh seperti guru atau tokoh agama).
 - Juga melalui **roh tersier** (perbandingan dengan orang lain) dan **roh kuarterner** (penghargaan atau rujukan seperti piala/piagam yang menandakan kesuksesan).
 - Pada akhirnya, kita sendiri yang **paling bertanggung jawab** dalam membentuk konsep diri kita, meskipun pengaruh komunikasi eksternal pasti besar. Konsep diri akan semakin kuat apabila orang lain mengkonfirmasi hal tersebut.
 - Konsep diri juga dibentuk oleh **budaya dan co-culture** yang meracik roh di dalam diri kita.
 - **Lima pertanyaan besar reflektif**, termasuk “siapa saya”, adalah penting untuk mencapai hidup otentik.
- **Karakteristik Konsep Diri:**
 - Bersifat **dinamis dan dapat berubah**.
 - Bersifat **subjektif**, sehingga bisa berlebihan atau kurang tepat. Ini dapat disebabkan oleh informasi yang kadaluarsa, umpan balik yang terdistorsi, mitos kesempurnaan, dan ekspektasi masyarakat.
 - Konsep diri yang sehat seharusnya **fleksibel** dan tidak kaku. Namun, roh cenderung menolak perubahan, menyebabkan **konservatisme kognitif** di mana kita mencari informasi yang mendukung konsep diri kita.
- **Empat Jenis Roh dalam Konsep Diri** (dari terdalam hingga terluar):
 - **Primer:** Roh kepribadian bawaan kita (Joy, Sadness, dll.).
 - **Sekunder:** Karakter hasil bentukan budaya atau *co-culture*, yang dikenal juga sebagai superego.
 - **Tersier:** Peran dalam pekerjaan atau profesi kita (contoh: dokter, polisi, dosen, pemain bola).
 - **Kuarterner:** Peran atau karakter yang kita mainkan dalam permainan, drama, atau sandiwara (contoh: Ben Kingsley sebagai Mahatma Gandhi).

- Makin ke kanan (dari primer ke kuarternier), makin besar *effort* yang diperlukan untuk menjadi orang lain; makin ke kiri, makin apa adanya. Idealnya, keempat roh ini dikembangkan secara seimbang, tetapi **prioritas utama adalah menjadi diri primer yang otentik.**

3.4 3. Harga Diri (Self-Esteem)

- **Definisi:** Evaluasi subjektif seseorang tentang nilai dan harga dirinya sebagai pribadi.
- **Manfaat dan Kerugian Harga Diri Tinggi atau Rendah:**
 - **Siklus Positif:** Harga diri tinggi membuat seseorang percaya diri, bertindak, berusaha keras, dan akhirnya berhasil, yang kemudian semakin menaikkan harga diri.
 - **Siklus Negatif:** Harga diri rendah membuat seseorang merasa tidak mampu, gampang menyerah, menyimpulkan bahwa ia memang tidak mampu, lalu harga diri semakin merosot.
- **Peran Komunikasi:** Komunikasi berperan besar dalam pembentukan harga diri seseorang.

3.5 4. Presentasi Diri (Image Management / Self-Presentation)

- **Definisi:** Bagaimana individu secara strategis mengkomunikasikan diri untuk mempengaruhi persepsi orang lain, dikenal sebagai **manajemen kesan**. Ini adalah upaya untuk “mementaskan diri” pada lingkaran publik.
- **Tujuan Pementasan Diri:** Ingin menyampaikan sisi positif dan mungkin menyembunyikan sisi negatif dari diri kita.
- **Tiga Versi Diri:** Versi yang sebenarnya, versi yang menurut kita kita itu siapa, dan versi yang ingin kita proyeksikan kepada orang lain.
- **Empat Kemungkinan Jenis Komunikasi dalam Pementasan Diri** (berdasarkan persepsi diri dan proyeksi ke publik):
 - **Kuadran 1:** Kita tahu keistimewaan kita dan memproyeksikannya ke publik (contoh: mempromosikan kelebihan saat wawancara kerja).
 - **Kuadran 2:** Melakukan *self-deprecation* (merendah diri), yaitu tahu kelebihan tapi tidak mengakuinya di depan orang, seringkali agar bisa *fit in* ke dalam suatu komunitas.
 - **Kuadran 3:** Mengkomunikasikan kekurangan dengan jujur, sering untuk membangun **intimasi** atau mencari pertolongan (contoh: ke dokter).

- **Kuadran 4:** Melakukan **pencitraan**, yaitu menampilkan sesuatu yang istimewa padahal sebenarnya tidak benar. Tujuannya bisa positif (misalnya agar orang yang kita kasihi tidak khawatir), netral (misalnya dalam kampanye pemilihan umum), atau negatif (penipuan).
- **Pengelolaan Citra:**
 - Bersifat **kolaboratif dan adaptif**, bergantung pada reaksi orang lain (contoh: menyesuaikan tampilan sesuai lingkungan, seperti saat melamar kerja vs. bergabung dengan komunitas *bikers*).
 - Tiga aspek yang perlu disiapkan saat mementaskan diri: **sopan santun** (kata-kata, gerak-gerik, bahasa tubuh), **pakaian/ornamen** yang mendukung, dan **setting/lingkungan** (background, benda dekoratif).
 - Pencitraan juga bisa **jujur**, di mana kita menampilkan apa adanya, termasuk sesuatu yang bersifat pribadi yang bisa membuat kita jengah, seperti menutupi tubuh dengan pakaian.
- **Konsep “Wajah” (Face)** yang dapat ditunjukkan kepada orang lain:
 - ***Fellowship face***: Keinginan untuk disukai dan diterima.
 - ***Autonomy face***: Keinginan untuk tidak diganggu.
 - ***Competence face***: Keinginan untuk dihormati karena kecerdasan dan kemampuan.
- **Jendela Johari** sebagai model untuk membangun kedekatan:
 - **Area 1 (Open)**: Diri yang kita tahu dan orang lain tahu (daerah “sama-sama tahu”). Kedekatan terjadi jika area ini semakin luas.
 - **Area 2 (Blind)**: Diri kita yang orang lain tahu tapi kita sendiri tidak tahu.
 - **Area 3 (Hidden)**: Rahasia kita yang kita tahu tapi orang lain tidak tahu.
 - **Area 4 (Unknown)**: Fakta tentang diri kita yang kedua pihak sama-sama tidak tahu.
- **Manfaat Penyingkapan Diri (Self-Disclosure):**
 - **Katarsis**: Merasa lega setelah mengungkapkan sesuatu yang dirahasiakan.
 - **Swaklarifikasi**: Menjernihkan keyakinan, opini, pikiran, sikap, dan perasaan sendiri.
 - **Swavalidasi**: Mendapatkan persetujuan dari pendengar tentang sosok kita.
 - **Imbal Balas (Reciprocity)**: Berharap orang lain juga mengungkapkan rahasia mereka kepada kita.
 - **Pembentukan Kesan**: Menarik simpati dari orang lain.
 - **Menjaga dan Meningkatkan Relasi**: Memperluas Area 1 jendela Johari.
 - **Kewajiban Moral**: Agar pihak berkepentingan tahu dan tidak merasa tertipu (contoh: memberitahukan penyakit tertentu).
- **Risiko Penyingkapan Diri:**
 - **Penolakan**.

- Menimbulkan **kesan negatif**.
- Menurunkan **tingkat kepuasan relasi**.
- **Kehilangan pengaruh**.
- **Kehilangan kendali**.
- **Menyakiti orang lain**.
- **Pertimbangan Sebelum Penyingkapan Diri:**
 - Apakah orang lain itu penting bagi kita.
 - Apakah risiko penyingkapan layak diambil dan sebanding dengan manfaatnya.
 - Apakah penyingkapan diri pantas dilakukan pada orang yang tepat.
 - Apakah penyingkapan diri ini akan berbalas dengan penyingkapan diri orang lain.
 - Apakah alasannya konstruktif (membangun).
- **Deception (Berbohong):**
 - Tidak mengungkapkan yang sebenarnya.
 - **Kejujuran adalah hal yang seringkali tepat meskipun menyakitkan**.
 - Pertimbangan sebelum berbohong: kelayakan manfaat dari berbohong, apakah pihak yang dibohongi diuntungkan, apakah tidak ada jalan lain selain berbohong, dan bagaimana respons jika kebenaran terungkap.
 - Pada akhirnya, kejujuran tentang konsep diri akan memerdekakan dan membawa sukacita sejati dalam jangka panjang. **Kompetensi untuk menjadi jujur** dalam segala situasi jauh lebih penting untuk dipelajari.

3.6 5. Peran Prediksi yang Memenuhi Diri Sendiri (Self-Fulfilling Prophecy)

- **Definisi:** Harapan seseorang tentang suatu peristiwa, dan perilaku selanjutnya berdasarkan harapan tersebut, membuat hasil lebih mungkin terjadi.
- **Mekanisme:** Kepercayaan pada suatu ramalan atau ekspektasi akan munculnya suatu peristiwa membuat kita bertindak berdasarkan ekspektasi tersebut, sehingga peluang peristiwa itu terjadi malah membesar.
- Ekspektasi ini dapat dibentuk oleh diri sendiri atau oleh orang lain (asalkan dikomunikasikan kepada orang tersebut).
- **Visualisasi Positif** adalah bentuk konstruktif dari prediksi yang memenuhi diri sendiri, yaitu membayangkan prospek positif yang menstimulasi diri untuk berhasil.

3.7 6. Pentingnya “Self-Talk” dan Mengatasi “Vultures” (Gangguan Psikologis)

- **Self-Talk** (bicara dalam diri): Dapat bekerja untuk atau melawan seseorang.

- “*Psychological Vultures*”: Kritik diri negatif yang merusak harga diri.
- Penting untuk **mengubah pikiran negatif menjadi pikiran yang memberdayakan** dan membangun kepercayaan diri.
- Ini termasuk praktik **afirmasi** (kata-kata positif yang diucapkan di dalam hati) untuk mengatasi rasa takut.
- Saran lain untuk mengatasi rasa takut berkomunikasi:
 - **Latihan/rehearsal** keterampilan percakapan secara berulang.
 - “**Vaksinasi**”: Menghadapi situasi yang ditakuti dalam skala kecil secara bertahap untuk membangun keberanian.
 - Memiliki **hasrat atau keinginan** untuk berkomunikasi, bukan karena harus tapi karena menyukainya.
 - **Visualisasi Positif**: Membayangkan prospek positif yang terjadi.
 - **Menerima rasa takut** itu ada, namun tetap bertindak.

3.8 7. Diskusi dan Aplikasi

- **Refleksi**: Mengajak mahasiswa untuk merefleksikan bagaimana konsep-konsep komunikasi diri (konsep diri, harga diri, manajemen kesan, prediksi yang memenuhi diri sendiri, dan *self-talk*) mempengaruhi komunikasi interpersonal mereka sehari-hari.
- **Latihan Praktis**: “Activity 2.7 Practicing Positive Visualization” atau mengevaluasi “*vultures*” mereka sendiri.
- **Hidup Otentik**: Menekankan pentingnya hidup penuh integritas, yaitu hidup yang selaras atau koheren dengan identitas diri yang sebenarnya (*true self*). Ini berarti apa yang kita ingini, yakini, pikirkan, ucapkan, miliki, dan buat itu sesuai dengan jati diri kita. Untuk itu, perlu mengembangkan empat lapis karakter yang selaras dengan nilai-nilai ideal (“love like God, think like a king, speak like a poet, serve like a slave”).
- **Kejujuran**: Mengembangkan kompetensi untuk menjadi jujur dalam segala situasi, karena kejujuran akan memerdekakan dan membawa sukacita sejati dalam jangka panjang.

3.9 Ringkasan

Panduan belajar ini dirancang untuk meninjau pemahaman Anda tentang konsep-konsep kunci yang berkaitan dengan komunikasi diri, pementasan diri, dan hidup otentik, seperti yang disajikan dalam materi sumber.

3.10 I. Konsep Diri (Self-Concept)

3.10.1 A. Definisi dan Pentingnya

- **Definisi:** Konsep diri adalah persepsi keseluruhan kita tentang siapa diri kita. Ini adalah jawaban atas pertanyaan “Siapa saya?”
- **Pentingnya:** Hidup otentik, tanpa penyesalan, bergantung pada pemahaman dan penghidupan konsep diri sejati kita. Kegagalan untuk memahami ini dapat menyebabkan penyesalan mendalam di akhir hidup.
- **Sifat Konsep Diri:** Subjektif, fleksibel (idealnya), dan terkadang resisten terhadap perubahan karena “konservatisme kognitif” atau pengaruh “roh.”

3.10.2 B. Pembentukan Konsep Diri

- **Pengaruh Eksternal:Orang Sekitar (Primer):** Pendapat orang tua, teman dekat, dan mereka yang hidup bersama kita.
- **Evaluasi Orang Berpengaruh (Sekunder):** Guru, tokoh agama, pengajar.
- **Perbandingan Sosial (Tersier):** Membandingkan diri dengan orang lain dalam hal prestasi atau kinerja.
- **Pengakuan Formal (Kwartir):** Piala, piagam, rujukan, atau bentuk pengakuan lainnya.
- **Peran Komunikasi:** Komunikasi memainkan peran besar dalam membentuk konsep diri, seperti “roh” yang masuk ke dalam jiwa kita melalui interaksi.
- **Tanggung Jawab Individu:** Meskipun ada banyak pengaruh eksternal, kita pada akhirnya yang paling bertanggung jawab dalam membentuk konsep diri kita sendiri.

3.10.3 C. Roh Karakter

- **Definisi Roh Karakter:** Sebuah klasifikasi dari “diri” yang mengendalikan penggunaan “username” atau nama kita.
1. **Empat Jenis Roh:Roh Primer (Kepribadian Bawaan):** Diri kita yang asli, kepribadian bawaan (misalnya, Joy, Sadness, Anger, Fear, Disgust dari film Inside Out). Ini adalah inti dari diri kita.
 2. **Roh Sekunder (Karakter Budaya):** Karakter yang dibentuk oleh budaya atau *co-culture* (superego Freud). Ini adalah bagaimana kita diukir oleh lingkungan sosial kita.
 3. **Roh Tersier (Peran Profesi):** Peran yang kita mainkan dalam pekerjaan atau profesi (dokter, polisi, dosen, aktor).
 4. **Roh Kwartir (Peran Drama/Permainan):** Peran atau karakter yang kita mainkan dalam drama, sandiwara, atau pementasan tertentu (misalnya, Ben Kingsley sebagai Mahatma Gandhi).

- **Hubungan:** Semakin ke kanan (dari primer ke kuartir), semakin besar upaya yang dibutuhkan dan semakin kita menjadi “orang lain.” Semakin ke kiri, semakin kita menjadi diri kita yang asli. Idealnya, keempat roh ini dikembangkan secara seimbang, tetapi roh primer adalah prioritas utama untuk kehidupan otentik.

3.11 II. Pementasan Diri (Self-Presentation / Image Management)

3.11.1 A. Definisi dan Tujuan

- **Definisi:** Upaya strategis untuk mengkomunikasikan siapa diri kita kepada publik, menampilkan sisi positif dan menyembunyikan sisi negatif.
- **Tujuan:** Mempengaruhi persepsi orang lain, membangun kepercayaan, menjaga dan meningkatkan relasi, menarik simpati, menghindari kekhawatiran orang lain, atau bahkan untuk tujuan netral (pengadilan, pemilu) hingga negatif (penipuan).

3.11.2 B. Tiga Versi Diri

1. **Versi Sebenarnya:** Diri kita yang sesungguhnya (seringkali tidak sepenuhnya kita tahu).
 2. **Versi Menurut Kita:** Bagaimana kita melihat diri kita.
 3. **Versi yang Diproyeksikan:** Bagaimana kita ingin orang lain melihat kita.
- Fokus pementasan diri umumnya pada versi kedua dan ketiga.

3.11.3 C. Diagram Kartesius Pementasan Diri (Perspektif Diri)

- **Sumbu X (Pesan ke Publik):** Positif atau Negatif (Projecting Self)
 - **Sumbu Y (Persepsi Diri):** Positif atau Negatif (Perception of Self)
1. **Kuadran 1 (Self-Enhancement):** Tahu kelebihan dan memproyeksikannya (misalnya, saat wawancara kerja).
 2. **Kuadran 2 (Self-Deprecation):** Tahu kelebihan tapi merendah (misalnya, agar bisa diterima komunitas).
 3. **Kuadran 3 (Jujur Mengkomunikasikan Kekurangan):** Tahu kelemahan dan mengkomunikasikannya (misalnya, untuk intimasi, ke dokter).
 4. **Kuadran 4 (Pencitraan / Deception):** Menampilkan sesuatu yang istimewa padahal tahu itu tidak benar (misalnya, agar orang lain tidak khawatir, kampanye politik, penipuan).

3.11.4 D. Diagram Kartesius Pementasan Diri (Perspektif Orang Lain)

- **Sumbu X (Upaya Memproyeksikan Diri):** Sama dengan sebelumnya.
 - **Sumbu Y (Hasil di Mata Orang Lain):** Bagaimana orang lain melihat kita.
1. **Kuadran 1 (Berhasil):** Komunikasi berhasil, kebaikan kita diketahui dan dilihat orang lain positif.
 2. **Kuadran 2 (Istimewa):** Mengkomunikasikan kekurangan, tapi ditangkap sebagai kelebihan.
 3. **Kuadran 3 (Ekstrem/Gagal):** Mengkomunikasikan kekurangan, dan orang lain melihatnya memang buruk (misalnya, penjahat).
 4. **Kuadran 4 (Gagal / Pendusta):** Mencoba menyampaikan kesan positif, tapi ditangkap negatif (dianggap pendusta).

3.11.5 E. Aspek yang Perlu Disiapkan dalam Pementasan Diri

1. **Sopan Santun:** Kata-kata, gerak-gerik, bahasa tubuh.
2. **Pakaian/Ornamen:** Mendukung citra yang ingin ditampilkan.
3. **Settingan:** Lingkungan, *background*, benda dekoratif.

3.11.6 F. Integritas dan Deception dalam Pementasan Diri

- Pementasan diri bersifat kolaboratif dan adaptif.
- Pencitraan tidak selalu berarti berbohong; ada banyak tampilan jujur yang berbeda untuk situasi yang berbeda.
- *Deception* (penipuan) di dunia maya sangat umum. Penting untuk membedakan antara akting (seperti Ben Kingsley sebagai Gandhi) dan kebohongan yang disengaja.
- Penting untuk memilih “wajah” yang tepat untuk situasi yang tepat tanpa merasa malu atau jengah.

3.12 III. Penyingkapan Diri (Self-Disclosure)

3.12.1 A. Definisi dan Aspek

- **Definisi:** Pengkomunikasian informasi tentang diri kita dengan sengaja kepada orang lain.
1. **Empat Aspek:Kejujuran:** Jujur atau tidak.
 2. **Kedalaman:** Seberapa dalam atau hanya permukaan.
 3. **Kebaruan:** Informasi baru atau sudah umum diketahui.
 4. **Membawa Kedekatan:** Apakah penyingkapan ini meningkatkan kedekatan.

3.12.2 B. Dimensi Keluasan dan Kedalaman Informasi

- **Keluasan:** Berbagai topik yang bisa dibicarakan (perasaan hubungan, latar belakang keluarga, masalah akademik, opini, tampilan fisik, ambisi, karir).
 - **Kedalaman:** Seberapa rinci dan pribadi informasi tersebut.
1. **Perbendaharaan Informasi (Lapis): Klise (Paling Kulit):** Ucapan umum, tidak bermakna mendalam.
 2. **Fakta:** Informasi objektif.
 3. **Opini:** Pendapat pribadi.
 4. **Perasaan (Paling Dalam):** Emosi dan pengalaman subjektif.

3.12.3 C. Jendela Johari

- **Konsep:** Model untuk memahami dan meningkatkan kesadaran diri dan hubungan interpersonal.
1. **Empat Area:**
 - Open Area:** Kita tahu, orang lain tahu (bertujuan untuk diperluas untuk kedekatan).
 - Blind Area:** Orang lain tahu, kita tidak tahu.
 - Hidden Area:** Kita tahu, orang lain tidak tahu (rahasia kita).
 - Unknown Area:** Kedua pihak sama-sama tidak tahu.
- **Tujuan:** Memperluas area *Open* untuk membangun kedekatan.

3.12.4 D. Manfaat dan Keuntungan Penyingkapan Diri

1. **Katarsis:** Perasaan lega setelah mengungkapkan rahasia.
2. **Swaklarifikasi:** Menjernihkan pikiran, opini, sikap, dan perasaan kita sendiri.
3. **Swavalidasi:** Mendapatkan persetujuan dari pendengar tentang pikiran atau diri kita.
4. **Imbal Balas:** Berharap orang lain juga mengungkapkan rahasia mereka.
5. **Pembentukan Kesan:** Menarik simpati.
6. **Menjaga dan Meningkatkan Relasi:** Memperluas area *Open*.
7. **Kewajiban Moral:** Menyampaikan informasi penting agar pihak berkepentingan tahu (misalnya, penyakit).

3.12.5 E. Risiko dan Kerugian Penyingkapan Diri

1. **Penolakan:** Orang lain menolak atau menjauh.
2. **Kesan Negatif:** Menimbulkan pandangan buruk.

3. **Menurunkan Tingkat Kepuasan Relasi:** Konflik atau ketidaknyamanan dalam hubungan.
4. **Kehilangan Pengaruh:** Posisi atau kekuatan kita berkurang.
5. **Kehilangan Kendali:** Informasi yang diungkapkan digunakan atau disebarkan di luar keinginan kita.
6. **Menyakiti Orang Lain:** Ungkapan yang jujur dapat melukai perasaan.

3.12.6 F. Pertimbangan Sebelum Penyingkapan Diri

- **Pentingnya Orang Lain:** Apakah orang tersebut penting?
- **Kelayakan Risiko:** Apakah manfaat sebanding dengan risikonya?
- **Pantas:** Apakah sesuai dilakukan pada orang yang tepat?
- **Timbal Balik:** Apakah akan ada balasan penyingkapan dari orang lain?
- **Konstruktif:** Apakah alasannya membangun?

3.12.7 G. Deception (Kebohongan)

- **Definisi:** Tidak mengungkapkan yang sebenarnya, berbohong.
- **Alasan Kebohongan:** Bisa karena terpaksa dalam situasi sulit, atau untuk tujuan positif (misalnya, melindungi perasaan orang).
- **Pentingnya Kejujuran:** Seringkali merupakan tindakan yang benar, meskipun menyakitkan.
- **Pertimbangan Sebelum Berbohong:** Apakah manfaat kebohongan itu layak?
- Apakah pihak yang dibohongi diuntungkan?
- Apakah tidak ada jalan lain?
- Bagaimana respons orang jika tahu kebenarannya?
- **Kejujuran Jangka Panjang:** Akan memerdekakan dan membawa sukacita sejati.
- **Mengapa Mempelajari Kebohongan:** Untuk memahami perilaku orang lain dan menghadapi orang jahat.

3.13 IV. Hidup Otentik

3.13.1 A. Definisi Integritas dan Otentisitas

- **Hidup Penuh Integritas:** Hidup yang selaras (koheren) dengan identitas diri kita yang sebenarnya atau *true self*.
- **Hidup Otentik:** Apa yang kita inginkan, yakini, pikirkan, ucapkan, miliki (termasuk relasi), dan buat sesuai dengan jati diri kita.

3.13.2 B. Empat Lapis Karakter untuk Hidup Otentik (Panutan)

- **Primer: Love like God (Pribadi Penuh Kasih Tanpa Batas)** Mengasihi dan menyayangi seperti Tuhan.
- Panutan: Tuhan Yang Maha Kuasa.
- **Sekunder: Think like a King (Berpikir Seperti Raja/Ratu)** Bertanggung jawab, cakap, tegas, berani, amanah, adil untuk kepentingan banyak orang.
- Panutan: Raja/Ratu (misalnya, Alexander The Great).
- **Tersier: Speak like a Poet (Berbicara Seperti Pujangga)** Menguasai kata-kata yang menghidupkan, mencerdaskan, dan mengekspresikan keindahan.
- Panutan: Pujangga.
- **Kuarter: Serve like a Slave (Melayani Seperti Hamba)** Melayani dengan sepenuh hati, perhatian, keahlian, totalitas, dan pengorbanan tanpa perhitungan.
- Panutan: Hamba yang melayani tuannya.

3.13.3 C. Pembelajaran Karakter

- Dapat dipelajari melalui literatur dan studi.
- Pembelajaran terbaik seringkali melalui penderitaan dan kekurangan diri.
- Contoh Amanda Gorman: Mengubah kesulitan berbicara menjadi kekuatan melalui membaca dan menulis, serta melatih diri secara gigih.

3.14 V. Komunikasi Intrapribadi (Intrapersonal Communication)

- **Definisi:** Proses komunikasi yang terjadi di dalam diri individu.
- **Dasar:** Fondasi bagaimana kita memahami dunia dan berinteraksi dengan orang lain.
- **Self-Talk:** Pembicaraan dalam diri yang bisa bersifat positif atau negatif.
- **Psychological Vultures:** Kritik diri negatif yang merusak harga diri. Penting untuk mengubahnya menjadi pikiran yang memberdayakan.
- **Self-Fulfilling Prophecy:** Harapan atau keyakinan tentang suatu peristiwa dapat memengaruhi perilaku kita, sehingga membuat peristiwa itu lebih mungkin terjadi. Visualisasi positif adalah bentuk konstruktif dari ini.

4 Kuis: Komunikasi Diri dan Pementasan Diri

Jawablah pertanyaan-pertanyaan berikut dalam 2-3 kalimat.

1. Jelaskan mengapa pemahaman tentang “konsep diri” dianggap krusial untuk menjalani hidup yang otentik, menurut materi sumber.
2. Sebutkan dan jelaskan secara singkat dua dari empat aspek yang membedakan jenis penyingkapan diri.
3. Dalam konteks Jendela Johari, apa yang dimaksud dengan “Open Area” dan mengapa perlu diperluas untuk membangun kedekatan?
4. Identifikasi dua manfaat utama dari penyingkapan diri dan berikan contoh singkat untuk salah satunya.
5. Apa perbedaan antara “Self-Enhancement” dan “Pencitraan” dalam diagram kartesius pementasan diri, dari perspektif diri?
6. Menurut materi, sebutkan dua dari tiga aspek yang perlu disiapkan individu saat mementaskan diri di hadapan publik atau melalui media sosial.
7. Jelaskan konsep “self-fulfilling prophecy” dalam konteks pembentukan konsep diri.
8. Bagaimana konsep “roh primer” berbeda dengan “roh kuartier” dalam klasifikasi roh karakter?
9. Mengapa kejujuran dianggap penting dalam jangka panjang, meskipun kadang menyakitkan atau sulit?
10. Sebutkan salah satu dari empat panutan karakter yang disarankan untuk hidup otentik dan jelaskan maknanya secara singkat.

5 Pertanyaan Esai (Tidak Ada Jawaban Disertakan)

1. Analisis hubungan antara “self-fulfilling prophecy” dan pembentukan konsep diri. Bagaimana siklus positif dan negatif dari *self-esteem* dapat diperkuat atau dirusak oleh fenomena ini, dan apa peran komunikasi dalam proses tersebut?
2. Bandingkan dan kontraskan manfaat serta risiko dari penyingkapan diri. Dalam situasi apa penyingkapan diri dianggap layak diambil risikonya, dan bagaimana individu dapat menimbang keputusan untuk melakukan *self-disclosure*?
3. Jelaskan konsep “roh karakter” (primer, sekunder, tersier, kuartier) dan bagaimana masing-masing lapis berkontribusi terhadap identitas diri seseorang. Mengapa materi sumber menekankan pentingnya mengembangkan roh primer secara otentik di atas yang lain?
4. Diskusikan implikasi etis dari “pencitraan” atau *deception* dalam pementasan diri. Kapan *deception* dapat dibenarkan (jika ada), dan bagaimana membedakannya dari “akting” yang dianggap netral atau positif?
5. Materi sumber menyajikan empat panutan karakter untuk hidup otentik: “Love like God,” “Think like a King,” “Speak like a Poet,” dan “Serve like a Slave.” Pilih dua dari panutan ini dan jelaskan secara mendalam bagaimana menginternalisasi dan menghidupinya dapat membantu seseorang mencapai integritas dan otentisitas dalam kehidupan sehari-hari.

6 Glosarium Istilah Kunci

- **Konsep Diri (Self-Concept):** Keseluruhan persepsi, keyakinan, dan penilaian individu tentang siapa dirinya.
- **Harga Diri (Self-Esteem):** Evaluasi subjektif individu tentang nilai dan harga dirinya sebagai pribadi.
- **Siklus Positif/Negatif *Self-Esteem*:** Pola perilaku dan pemikiran yang menaikkan (*positif*) atau menurunkan (*negatif*) harga diri seseorang.
- **Reflected Appraisal:** Proses melihat diri kita berdasarkan bagaimana kita yakin orang lain memandang kita.
- **Komunikasi Intrapribadi (Intrapersonal Communication):** Proses komunikasi yang terjadi di dalam diri individu, seperti berpikir, merenung, dan *self-talk*.
- **Roh Karakter:** Sebuah konsep untuk mengklasifikasikan berbagai “diri” atau persona yang kita miliki, mulai dari yang bawaan hingga yang diperankan.
- **Roh Primer:** Kepribadian bawaan atau inti diri (misalnya, emosi dasar seperti Joy, Sadness).
- **Roh Sekunder:** Karakter yang dibentuk oleh budaya atau *co-culture* (misalnya, superego Freud).
- **Roh Tersier:** Peran yang dimainkan dalam pekerjaan atau profesi.
- **Roh Kuartier:** Peran atau karakter yang dimainkan dalam drama, sandiwara, atau pementasan tertentu.
- **Pementasan Diri (Self-Presentation / Image Management):** Upaya strategis untuk mengkomunikasikan diri kepada orang lain guna memengaruhi persepsi mereka.
- **Self-Enhancement:** Mengkomunikasikan kelebihan diri yang memang kita miliki.
- **Self-Deprecation:** Merendah diri meskipun memiliki kelebihan.
- **Pencitraan:** Menampilkan kesan positif atau istimewa yang mungkin tidak sepenuhnya benar, untuk tujuan tertentu.
- **Deception:** Tindakan berbohong atau tidak mengungkapkan kebenaran.
- **Penyingkapan Diri (Self-Disclosure):** Pengkomunikasian informasi tentang diri sendiri secara sengaja kepada orang lain.
- **Jendela Johari:** Model untuk memahami dan meningkatkan kesadaran diri dan hubungan interpersonal, membagi diri menjadi empat area (Open, Blind, Hidden, Unknown).
- **Katarsis:** Perasaan lega yang dialami setelah mengungkapkan emosi atau rahasia yang terpendam.
- **Swaklarifikasi (Self-Clarification):** Proses menjernihkan pikiran, opini, atau perasaan kita sendiri melalui penyingkapan diri.

- **Swavalidasi (Self-Validation):** Mendapatkan persetujuan atau konfirmasi dari orang lain tentang pikiran atau identitas diri kita.
- **Konservatisme Kognitif (Cognitive Conservatism):** Kecenderungan untuk mencari informasi yang mendukung konsep diri yang sudah ada dan menolak informasi yang bertentangan.
- **Self-Fulfilling Prophecy:** Fenomena di mana harapan seseorang tentang suatu peristiwa, dan perilaku selanjutnya berdasarkan harapan tersebut, membuat hasil lebih mungkin terjadi.
- **Self-Talk:** Dialog internal atau pembicaraan yang kita lakukan dengan diri sendiri.
- **Psychological Vultures:** Kritik diri negatif atau pikiran merusak yang mengikis harga diri.
- **Hidup Otentik:** Kehidupan yang selaras dan koheren dengan jati diri sejati seseorang, di mana tindakan, pikiran, dan keyakinan konsisten dengan *true self*.
- **Integritas:** Keadaan menjadi utuh dan tidak terbagi, konsisten antara apa yang diyakini, dikatakan, dan dilakukan.
- **Co-culture:** Kelompok dalam suatu budaya yang berbagi keyakinan, nilai, atau perilaku tertentu (misalnya, berdasarkan usia, ras, agama, profesi, atau aktivitas).
- **Perikoresis:** Konsep relasi yang bersatu namun masing-masing memiliki kepribadian sendiri, seperti tarian melingkar dari roh-roh yang berbeda namun terjalin.

7 Kuliah 3 Memahami Persepsi dan Realitas

Video: [link](#)

Kuiz: [Submission](#)

Panduan ini dirancang untuk membantu Anda meninjau pemahaman Anda tentang konsep persepsi, pembentukannya, pengaruhnya, dan hubungannya dengan realitas, serta berbagai pandangan dunia yang dibahas.

7.1 Bagian 1: Konsep Dasar Persepsi

7.1.1 A. Definisi dan Fungsi Persepsi

- **Persepsi:** Proses aktif menata, mengorganisir, mengidentifikasi, dan menafsirkan informasi indrawi dari lingkungan untuk memahami apa yang terjadi di sekitar kita.
- **Persepsi Interpersonal:** Penerapan proses persepsi pada orang dan hubungan.
- **Fungsi Persepsi:Menyelamatkan:** Memungkinkan kita mengidentifikasi bahaya dan peluang (misalnya, mangsa atau kompetitor bagi singa).
- **Membangun Ekspektasi:** Membantu kita memprediksi apa yang akan terjadi dan mempersiapkan diri.
- **Filter:** Menyaring rangsangan yang kita perhatikan dan memisahkan yang masuk akal dari yang tidak.
- **Membentuk Konsep Diri:** Memengaruhi keyakinan kita tentang realitas, nilai, hal yang dihindari, dan emosi.

7.1.2 B. Tahapan Pembentukan Persepsi

Persepsi umumnya melibatkan tiga atau empat tahapan dasar:

- **Seleksi (Selection):** Indra terstimulasi.
- Cenderung memperhatikan rangsangan yang **intens, berulang, atau menunjukkan kontras/perubahan**.
- **Organisasi (Organization):** Mengatur informasi yang dipilih dengan cara yang bermakna.
- Menggunakan **skema persepsi** (kerangka kognitif) untuk mengkategorikan informasi:

- **Konstruk fisik:** penampilan (usia, etnis, pakaian).
- **Konstruk peran:** fungsi sosial/profesional (guru, mahasiswa).
- **Konstruk interaksi:** perilaku/cara komunikasi (ramah, menuntut).
- **Konstruk psikologis:** disposisi/suasana hati (bahagia, percaya diri).
- **Pungtuasi:** Menentukan sebab dan akibat dalam interaksi, memengaruhi cara melihat perselisihan.
- **Interpretasi (Interpretation):** Memberikan makna pada rangsangan yang telah diorganisir.
- Dipengaruhi oleh **ekspektasi, pengalaman pribadi, kepribadian, dan asumsi tentang perilaku manusia.**
- **Negosiasi (Negotiation):** Proses di mana komunikator saling memengaruhi persepsi satu sama lain.
- Melalui pertukaran cerita atau “narasi” tentang dunia pribadi.

7.2 Bagian 2: Faktor-faktor yang Memengaruhi Persepsi

7.2.1 A. Penyebab Perbedaan Persepsi

- **Fisik:** Kondisi indra, usia, kesehatan, kelelahan, siklus biologis, rasa lapar, tantangan neurobehavioral.
- **Psikologis:** Suasana hati, konsep diri, bias emosional, kecemasan.
- **Sosial:** Peran gender, peran pekerjaan, peran relasional.
- **Budaya dan Kokultur:** Nilai, norma, bahasa, sensitivitas budaya, cara menyampaikan umpan balik negatif (langsung vs. tidak langsung). Contoh: perbedaan interpretasi “I hear what you say” atau “quite good” antara British dan Dutch.
- **Akses Informasi:** Perbedaan informasi yang diterima dapat membentuk pandangan yang berbeda (misalnya, dalam politik).

7.2.2 B. Kekuatan Fundamental dalam Persepsi Interpersonal

- **Stereotype:** Generalisasi tentang kelompok saat memandang seseorang.
- **Efek Primacy:** Kesan pertama sangat penting dan memengaruhi interaksi masa depan.
- **Efek Recency:** Kesan paling baru lebih kuat daripada kesan sebelumnya.
- **Perceptual Set:** Kecenderungan untuk hanya mempersepsikan apa yang diinginkan atau diharapkan.
- **Bias Positif dan Negatif:** Kecenderungan memandang orang/peristiwa lebih positif atau negatif.
- **Kesalahan Atribusi Fundamental:** Mengaitkan perilaku orang lain dengan penyebab internal (kepribadian) daripada eksternal (situasi).

7.3 Bagian 3: Hubungan Persepsi dengan Realitas dan Komunikasi

7.3.1 A. Persepsi dan Realitas

- **Subjektivitas Realitas:** Realitas disimpulkan secara subjektif karena setiap orang memiliki “roh karakter” dan “worldview” yang berbeda.
 - **Kompleksitas Realitas:** Dunia sangat kompleks, dan indra menangkap banyak impuls, sehingga persepsi perlu menyaring dan menata informasi secara cepat.
1. **Dua Tingkat Realitas:**
 - Tingkat Pertama:** Kualitas fisik yang dapat diamati (fakta).
 - Tingkat Kedua:** Pemberian makna pada realitas tingkat pertama (opini/interpretasi).
- **Konstruksi Realitas:** Realitas tidak “ada di luar sana” dengan sendirinya, melainkan kita ciptakan bersama orang lain melalui komunikasi.
 - **Persepsi Memperkuat Konsep Diri:** Persepsi cenderung memperkuat konsep diri dari roh karakter kita, menciptakan siklus (karakter menentukan persepsi, persepsi memperkuat karakter).

7.3.2 B. Persepsi dan Komunikasi

- **Persepsi sebagai Filter Komunikasi:** Pesan yang masuk “disaring” melalui persepsi, pengalaman, bias, dan keyakinan kita sendiri.
- **Potensi Konflik:** Perbedaan persepsi, terutama jika subjektif dan tidak disadari, dapat menyebabkan konflik, frustrasi, dan gangguan dalam komunikasi dan relasi.
- **Pentingnya Negosiasi Makna:** Diperlukan negosiasi makna bersama agar komunikasi yang memuaskan dapat terjadi, terutama ketika realitas tingkat kedua dianggap sebagai realitas tingkat pertama.
- **Persepsi Ideal:** Berbasis fakta, cergas/gesit, memberdayakan, membangun relasi, dan mencerahkan.

7.4 Bagian 4: Meningkatkan Kemampuan Persepsi

7.4.1 A. Strategi Peningkatan

- **Mawas Diri terhadap Persepsi:** Memahami pengaruh atribut pribadi, budaya, dan keadaan fisiologis pada persepsi. Menyadari bias umum.
- **Memeriksa Persepsi (Perception Checking):** Metode tiga bagian untuk memverifikasi interpretasi:
 1. Mengakui perilaku yang disaksikan.
 2. Menawarkan dua kemungkinan interpretasi.

3. Meminta klarifikasi dari orang tersebut.

- **Membangun Empati:** Kemampuan untuk mengalami dunia dari perspektif orang lain, melibatkan pengambilan perspektif, dimensi emosional, dan kepedulian tulus.
- **Memisahkan Interpretasi dari Fakta:** Membedakan antara klaim faktual yang dapat diverifikasi dan opini pribadi.
- **Menghasilkan Persepsi Alternatif:** Mencari cara lain untuk memahami situasi.
- **Melatih Komunikasi Intrapersonal (Self-talk):** Memproses pesan intrapersonal secara cermat, menggunakan self-talk positif dan afirmasi.
- **Memanfaatkan Self-fulfilling Prophecy secara Positif:** Mengubah ekspektasi menjadi lebih baik.
- **Mengembangkan Kompetensi Komunikasi Antarbudaya:** Motivasi, sikap, toleransi terhadap ambiguitas, berpikiran terbuka, pengetahuan, keterampilan.

7.4.2 B. Kompetensi yang Akan Dikembangkan

- Mengenali persepsi.
- Menyamakan persepsi (melalui humor, storytelling, sudut pandang orang lain).
- Beradaptasi dengan persepsi yang berbeda.
- Mengembangkan bahasa baru atau platform untuk komunikasi interpersonal.

7.5 Bagian 5: Worldviews dan Realitas Lainnya

7.5.1 A. Worldviews by Plato (Manusia Gua)

- Realitas manusia gua bawah tanah dibangun oleh cahaya api unggun dan bayangan di dinding.
- Plato mendesak keluar gua menuju cahaya matahari untuk melihat realitas alam yang lebih indah.
- Pentingnya keseimbangan antara dimensi internal (spiritual) dan eksternal (visual).

7.5.2 B. Lima Persepsi Realitas (Armein Z. R. Langi)

- **Realitas Visual: Naturalisme (KNOWLEDGE):** Realitas dibangun di pikiran menggunakan bahasa visual dalam lingkungan spasial (ruang). Ruang adalah medan cahaya, matahari adalah sumber utama.
- Mengamati hal-hal secara visual sebagai alam, berkembang menurut hukum termodinamika (Kekekalan Energi, Entropi, Gaya Fundamental).

- **Realitas Biologis: Spiritisme (ACTION):**Realitas dibangun di pikiran menggunakan bahasa konseptual atau abstrak tentang kekuatan, energi, dan makhluk berkehendak (roh).
- Entitas dipengaruhi oleh gaya alam dan kehendak roh. Menambah dimensi waktu.
- Kita adalah roh yang hidup dalam entitas alami, memiliki kehendak dan keinginan.
- Hukum Evolusi (Survival of the fittest, Pool of genes, Mutasi).
- **Realitas Bahasa: Simbolisme (SELF):**Realitas dunia baru dibangun oleh simbol dan bahasa. Manusia adalah **Homologos** (manusia kata-kata).
- Eksistensi ditentukan oleh NAMA. Simbol dan Bahasa mampu merekonstruksi realitas.
- Realitas internal subjek dikodekan ke dalam simbol bahasa dan dikomunikasikan.
- Dunia dipahami secara simbolik di atas platform bahasa. Bidang ilmu pengetahuan adalah bahasa untuk memahami dunia pada skala yang sesuai.
- Hukum Identitas Personal, Nilai (Personalization & Identity: NAMES, Stories, History, Social/Judicial/Financial Laws).
- **Realitas Kesadaran: Panteisme (BIG ORGANISM, THE COMMUNITY):**Realitas adalah kesadaran. Melalui cermin dan refleksi, kita mengamati keberadaan pengamat (kesadaran/Cahaya Pemahaman).
- Kesadaran adalah roh di dalam kita, berfungsi sebagai ID, EGO, dan SUPEREGO. Melalui persepsi mereka, worldview dibangun.
- Tuhan adalah penjumlahan kesadaran semua entitas. Realitas adalah roh di mana-mana.
- Komunitas Bang: Keanggotaan dalam Organisme Besar (Teknologi Digital, Media Sosial, IoT memperluas realitas simbol dan bahasa menjadi realitas global).
- **Realitas Allah: Teisme & Panenteisme (VALUES):**Realitas adalah hubungan antara dunia spiritual dan dunia teater, di mana pengamat mengarahkan karakter teater dan sadar akan kesadaran karakter.
- Dunia spiritual adalah yang nyata, dunia teater adalah arena bermain. Sutradara spiritual adalah Tuhan.
- Kita sadar tentang Kesadaran Lain tentang kita (Tuhan).
- Gods Bang: Lebih dari 5000 Dewa.
- Value Bang: Hukum Sekuritisasi Nilai (Uang Digital, Token, Kontrak, Blockchain).

7.6 Kuis: Persepsi dan Realitas

Petunjuk: Jawab setiap pertanyaan dalam 2-3 kalimat [submit](#)

1. Jelaskan mengapa persepsi dianggap menyelamatkan dan penting untuk keselamatan kita.
2. Sebutkan tiga tahapan utama dalam proses pembentukan persepsi dan jelaskan secara singkat masing-masing.
3. Berikan contoh bagaimana perbedaan budaya atau kokultur dapat menyebabkan perbedaan persepsi dalam komunikasi verbal.

4. Apa yang dimaksud dengan “Kesalahan Atribusi Fundamental” dalam konteks persepsi interpersonal?
5. Bagaimana hubungan antara “konsep diri” dan “persepsi” menurut materi sumber?
6. Jelaskan konsep “pungtuasi” dan bagaimana ia memengaruhi cara kita melihat suatu perselisihan.
7. Apa yang dimaksud dengan “persepsi ideal” dan sebutkan dua karakteristiknya.
8. Bagaimana teknologi digital seperti media sosial dikaitkan dengan perluasan realitas dalam pandangan “Panteisme”?
9. Menurut pandangan “Simbolisme”, mengapa manusia disebut “Homologos”?
10. Sebutkan tiga cara praktis untuk meningkatkan kemampuan persepsi kita.

7.7 Pertanyaan Esai (Tanpa Jawaban)

1. Analisis bagaimana persepsi, menurut materi, bukan hanya sekadar alat untuk memahami realitas tetapi juga secara aktif membentuk realitas tersebut. Diskusikan implikasinya terhadap komunikasi interpersonal.
2. Bandingkan dan kontraskan bagaimana faktor fisiologis, psikologis, sosial, dan budaya memengaruhi pembentukan persepsi seseorang. Berikan contoh spesifik dari materi untuk mendukung argumen Anda.
3. Jelaskan proses empat tahapan pembentukan persepsi (seleksi, organisasi, interpretasi, dan negosiasi) secara rinci. Mengapa tahapan negosiasi, meskipun kadang tidak selalu disebut, sangat penting dalam konteks persepsi interpersonal?
4. Pilih dua dari lima pandangan realitas (Naturalisme, Spiritisme, Simbolisme, Panteisme, Teisme/Panenteisme) yang dijelaskan dalam materi. Bandingkan bagaimana masing-masing pandangan tersebut mengkonstruksi realitas dan apa yang menjadi fokus utamanya (misalnya, pengetahuan, tindakan, diri, organisme besar, nilai).
5. Diskusikan pentingnya “membiasakan diri terhadap persepsi” dan “membangun empati” sebagai strategi untuk meningkatkan kemampuan persepsi. Bagaimana kedua strategi ini saling melengkapi dalam meminimalkan konflik dan meningkatkan komunikasi yang efektif?

7.8 Glosarium Istilah Kunci

- **Persepsi:** Proses aktif menata, mengorganisir, mengidentifikasi, dan menafsirkan informasi indrawi untuk memahami lingkungan.
- **Persepsi Interpersonal:** Proses persepsi yang diterapkan pada orang dan hubungan.
- **Konsep Diri (Self-concept):** Pemahaman individu tentang dirinya sendiri; seperangkat persepsi yang relatif stabil yang membentuk tindakan dan pilihan.
- **Seleksi (Selection):** Tahap awal persepsi di mana indra terstimulasi dan kita memilih rangsangan yang intens, berulang, atau kontras.

- **Organisasi (Organization):** Tahap di mana informasi yang dipilih diatur secara bermakna, sering menggunakan skema persepsi.
- **Interpretasi (Interpretation):** Tahap di mana makna diberikan pada rangsangan yang diorganisir, dipengaruhi oleh ekspektasi, pengalaman, dan kepribadian.
- **Negosiasi (Negotiation):** Proses di mana komunikator saling memengaruhi persepsi satu sama lain melalui pertukaran cerita atau narasi.
- **Skema Persepsi:** Kerangka kognitif yang digunakan untuk mengkategorikan informasi selama tahap organisasi persepsi (misalnya, konstruk fisik, peran, interaksi, psikologis).
- **Pungtuasi:** Konsep dalam organisasi persepsi yang mengacu pada penentuan sebab dan akibat dalam serangkaian interaksi.
- **Stereotipe:** Generalisasi tentang suatu kelompok yang diterapkan pada individu saat membentuk persepsi.
- **Efek Primacy:** Pengaruh kuat dari kesan pertama dalam membentuk persepsi dan interaksi di masa depan.
- **Efek Recency:** Pengaruh kuat dari kesan paling baru dalam membentuk persepsi.
- **Perceptual Set:** Kecenderungan untuk hanya mempersepsikan apa yang kita inginkan atau harapkan.
- **Bias Positif dan Negatif:** Kecenderungan untuk memandang orang atau peristiwa secara lebih positif atau negatif.
- **Kesalahan Atribusi Fundamental:** Kecenderungan untuk mengaitkan perilaku orang lain dengan penyebab internal daripada eksternal.
- **Mawas Diri terhadap Persepsi:** Memahami bagaimana atribut pribadi, budaya, dan keadaan fisiologis memengaruhi persepsi kita.
- **Memeriksa Persepsi (Perception Checking):** Metode tiga bagian untuk memverifikasi keakuratan interpretasi perilaku orang lain.
- **Empati:** Kemampuan untuk mengalami dunia dari perspektif orang lain, termasuk mengambil perspektif dan merasakan emosi mereka.
- **Homologos:** Istilah yang menggambarkan manusia sebagai “manusia kata-kata” atau “manusia bahasa” dalam pandangan Simbolisme.
- **Realitas Tingkat Pertama:** Kualitas fisik yang dapat diamati dari suatu hal atau situasi (fakta objektif).
- **Realitas Tingkat Kedua:** Makna atau interpretasi yang kita berikan pada realitas tingkat pertama (subjektif).
- **Naturalisme (Persepsi Realitas):** Pandangan dunia yang mengkonstruksi realitas melalui bahasa visual, berfokus pada pengamatan alam dan hukum termodinamika.
- **Spiritisme (Persepsi Realitas):** Pandangan dunia yang mengkonstruksi realitas melalui bahasa konseptual tentang kekuatan, energi, dan roh, berfokus pada kehendak dan hukum evolusi.
- **Simbolisme (Persepsi Realitas):** Pandangan dunia yang mengkonstruksi realitas melalui simbol dan bahasa, menekankan peran nama, cerita, dan identitas.
- **Panteisme (Persepsi Realitas):** Pandangan dunia yang mengkonstruksi realitas sebagai kesadaran, di mana Tuhan adalah penjumlahan kesadaran semua entitas dan realitas adalah roh di mana-mana.

- **Teisme & Panenteisme (Persepsi Realitas):** Pandangan dunia yang mengkonstruksi realitas sebagai hubungan antara dunia spiritual (nyata) dan dunia teater (arena bermain) yang diarahkan oleh Tuhan.

8 Kuliah 4

TBD

9 Kuliah 5

TBD

10 Kuliah 6

TBD

11 Kuliah 7

TBD

12 Kuliah 8

TBD

13 Kuliah 9

TBD

14 Kuliah 10

TBD

15 Kuliah 11

TBD

16 Kuliah 12

TBD

17 Kuliah 13

TBD

18 Summary

In summary, this book has no content whatsoever.

References