Nama : Fitri Maya Sari

NPM : 2206103020074

MK : Komunikasi Publik

Unit : 01

1. Jelaskan pengertian komunikasi Interpersonal!

Jawab:

Komunikasi interpersonal didefinisikan oleh Joseph A. Devito sebagai: “proses Komunikasi interpersonal yakni kegiatan komunikasi yang dilakukan secara langsung antara seseorang dengan orang lainnya. Misalnya percakapan tatap muka, korespondensi, percakapan melalui telepon, dan sebagainya. Komunikasi interpersonal berlangsung antar dua individu, karenanya pemahaman komunikasi dan hubungan antar pribadi menempatkan pemahaman mengenai komunikasi dalam proses psikologis.

1. Menurut sifatnya komunikasi interpersonal dibagi menjadi 2, sebutkan dan jelaskan masing-masing sifat tersebut!

Jawab:

1. Komunikasi Diadik *(Dyadic Communication)* ialah proses komunikasi yang berlangsung antara dua orang dalam situasi tatap muka. Komunikasi Diadik menurut Pace dapat dilakukan dalam 3 bentuk yakni :
   * 1. Percakapan : berlangsung dalam suasana yang bersahabat dan informal.
     2. Dialog : berlangsung dalam situasi yang lebih intim, lebih dalam dan lebih personal.
     3. Wawancara : sifatnya lebih serius, yakni adanya pihak yang dominan pada posisi bertanya dan lainnya berada pada posisi menjawab.\
2. Komunikasi Kelompok Kecil *(Small Group Communication)* ialah proses komunikasi yang berlangsung tiga orang atau lebih secara tatap muka, dimana anggotanya saling berinteraksi satu sama lain.
3. Faktor apa saja yang mempengaruhi situasional

Jawab:

1. daya tarik fisik,
2. ganjaran (*reward*),
3. familiarity,
4. kedekatan (*closeness*),
5. kemampuan.
6. Sebutkan dan jelaskan macam-macm teori atraksi interpersonal!

Jawab:

* *Reinforcement theory* menjelaskan bahwa seseorang menyukai orang lain adalah sebagai hasil belajar.
* *Equity theory* menyatakan bahwa dalam suatu hubungan, manusia selalu cenderung menjaga keseimbangan antara harga (*cost*) yang dikeluarkan dengan ganjaran (*reward*) yang diperoleh.
* *Exchange theory*,interaksi sosial diibaratkan sebagai transaksi dagang. Jika orang kenal pada seseorang yang mendatangkan keuntungan ekonomis dan psikologis, akan lebih disukai.
* *Gain-loss theory*, orang cenderung lebih menyukai orang-orang yang menguntungkan dari pada orang-orang yang merugikan kita.

1. Jelaskan perbedaan petunjuk wajah dan petunjuk paralinguistic pada saat melakukan komunikasi!

Jawab:

Diantara berbagai petunjuk non verbal, petunjuk fasial(wajah) adalah yang paling penting dalam mengenali perasaan persona stimuli. Ahli komunikasi non verbal, Dale G. Leather menulis; “Wajah sudah lama menjadi sumber informasi dalam komunikasi interpersonal. Inilah alat yang sangat penting dalam menyampaikan makna. Dalam beberapa detik ungkapan wajah dapat menggerakkan kita ke puncak keputusan. Kita menelaah wajah rekan dan sahabat kita untuk perubahan-perubahan halus dan nuansa makna dan mereka,pada gilirannya, menelaah kita”. Sedangkan petunjuk paralinguistik ialah cara orang mengucapkan lambang-lambang verbal. Jadi, jika petunjuk verbal menunjukkan apa yang diucapkan, petunjuk paralinguistik mencerminkan bagaimana mengucapkannya. Ini meliputi tinggi-rendahnya suara, tempo bicara, gaya verbal (dialek), dan interaksi (perilaku ketika melakukan komunikasi atau obrolan).