

EFEKTIVITAS KOMUNIKASI ANTARPRIBADI

Joseph A. DeVito

MODEL HUMANISTIK

- Keterbukaan (Openness)
- Berpikir positif (Positiveness)
- Dukungan (Supportiveness)
 - Kesetaraan (Equal)
 - Empati (Empathy)



OPENESS

**Kemampuan membuka diri
atau berbagi informasi
dengan orang lain sehingga
orang lain mampu mengenal
dan memahami diri kita
juga sebaliknya.**

Kemampuan bersikap untuk melihat orang atau masalah dengan mengutamakan hal-hal yang baik serta jauh dari prasangka.



:: memory_leak
wetware-fault detected..

POSITIVENESS

SUPPORTIVENESS



Kemauan untuk mendukung orang lain baik dalam pembicaraan maupun aktivitas sehingga orang lain merasa mendapat dorongan dan dibantu



EQUAL

**Kemampuan bersikap
untuk menerima
perbedaan namun tidak
membedakan seseorang
baik dari latar pendidikan,
kultur, etnik, agama,
ekonomi dll.**



EMPATHY

Kemampuan menempatkan diri pada sikap dan perasaan orang lain dalam menghadapi suatu keadaan sehingga mampu memberikan respon yang baik dan benar.

Model Pragmatis



- ☀ **Confidence**
- ☀ **Immediacy**
- ☀ **Interaction Management**
- ☀ **Expressiveness**
- ☀ **Other Orientation**

Confidence

Seseorang yang memiliki kepercayaan diri mampu mengendalikan rasa cemas ketika berhadapan dengan orang lain. Sekaligus pula mampu berkomunikasi dengan efektif dengan orang-orang yang gelisah, pemalu atau khawatir bahkan membuat mereka merasa nyaman.

Immediacy

Terciptanya rasa kebersamaan dan kesatuan diantara pihak-pihak yang berkomunikasi.

Interaction Management

Pengendalian interaksi untuk memperoleh kepuasan bagi pihak-pihak yang berkomunikasi. Pengendalian ini baik bersifat untuk diri pribadi juga bagaimana peduli pada pihak yang dihadapi agar mampu mengendalikan komunikasi yang terjadi.

Expressiveness

Hal ini mengacu pada keterampilan mengomunikasikan keterlibatan dalam interaksi.

Kualitas ini menekankan pada tanggung jawab dalam berbicara dan mendengarkan secara bergantian dengan kesesuaian isi pesan antara verbal dan nonverbal.

Other Orientation

Fokuskan perhatian kepada pihak yang dihadapi, ini kebalikan dari fokus pada diri sendiri dimana kecenderungan orang untuk mempercakapkan mengenai diri sendiri.

Bacaan

1. **Joseph A. DeVito, Messages: Building Interpersonal Skills, 3rd.ed, Harper Collins, 1996**
2. **Joseph A. DeVito, Human Communication: The Basic Course, 8th.ed. Pearson Education, Boston, 2006.**
3. **Joseph A. DeVito, Communicology: An Introduction to The Study of Communication, Harper & Row, New York, 1978.**