

TEORI KOMUNIKASI

MODUL #05 : Teori-teori dalam Komunikasi Inter Personal

Penyusun:

Muhamad Yopi, S.I.Kom., M.I.Kom.



Jl. Surya Kencana No. 1 Pamulang
Gd. A, Ruang 212 Universitas Pamulang
Tangerang Selatan – Banten

IDENTITAS PENULIS

TEORI KOMUNIKASI

MODUL #05 : Teori-teori dalam Komunikasi Inter Personal

Penulis:

Muhamad Yopi, S.I.Kom., M.I.Kom.

Unpam Press

Jl. Surya Kecana No. 1, Ruang 212 Gedung A
Pamulang – Tangerang Selatan
Telp. 021-7412566, Fax. 021 74709855
Email: unpampress@unpam.ac.id
Website: <https://unpampress.unpam.ac.id/>

Anggota IKAPI

Cetakan pertama,

Hak cipta dilindungi undang-undang.
Dilarang memperbanyak karya tulis ini dalam bentuk dan
dengan cara apapun tanpa ijin penerbit.

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmatNya dan karuniaNya sehingga penulis dapat menyelesaikan buku ajar yang berjudul Teori Komunikasi. Buku ini disusun dengan tujuan untuk meningkatkan literasi mahasiswa tentang memahami konsep teoritis ilmu komunikasi secara umum, maupun dalam berbagai konteks komunikasi secara tepat dan mampu menerapkan teori ilmu komunikasi sebagai pengetahuan dan ilmu terapan dengan melibatkan teknologi terkait dalam menyelesaikan masalah di masyarakat.

Struktur buku ini terdiri dari tujuan pembelajaran, uraian materi, latihan soal, dan referensi. Tujuan pembelajaran digunakan untuk mengetahui arah atau tujuan mempelajari materi tertentu. Uraian materi digunakan untuk pemberian informasi/ pengetahuan kepada mahasiswa. Uraian materi tersebut meliputi Komunikasi (Definisi, Model, dan Konteks); Evolusi Teori Komunikasi; Memahami Perspektif Dan Teori Komunikasi; Teori-teori dalam Komunikasi Intra Personal; Teori-teori dalam Komunikasi Interpersonal; Teori-teori dalam Komunikasi Kelompok; Teori-teori dalam Komunikasi Organisasi; Teori Komunikasi Publik; Teori-teori dalam Komunikasi Massa; Teori-teori dalam Komunikasi Antar Budaya; Komunikasi Efektif: Komunikasi dengan Hati; Teori Komunikasi Verbal Dan Non Verbal 1; Teori Komunikasi Verbal Dan Non Verbal 2; Tradisi Semiotik; Tradisi Fenomenologi; Tradisi Sibernatika; Tradisi Sosiopsikologis; Tradisi Sosiokultural; Tradisi Kritik; Tradisi Retorika; Perspektif Teori Komunikasi Di

Era Revolusi Industri 4.0. Adapun bagian latihan digunakan untuk menguji kemampuan mahasiswa terhadap materi yang telah diperoleh.

Penulis sadar bahwa dalam buku ini masih terdapat kekurangan, baik isi maupun tulisan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang bersifat membangun dari semua pihak sangat penulis harapkan untuk kesempurnaan edisi berikutnya.

Tangerang Selatan, 19 Februari 2024

Penulis

DAFTAR ISI

IDENTITAS PENULIS	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI	v
BAB V	1
Teori-teori dalam Komunikasi Inter Personal	1
A. Capaian Pembelajaran.....	1
B. Materi	1
1. Konsep Dasar Komunikasi Inter Personal	1
1.1. Teori Dissonansi Kognitif	3
1.2. Teori Pertukaran Sosial.....	5
1.3. Teori Inokulasi	6
1.4. Teori Kredibilitas	7
1.5. Teori Behaviorisme	9
1.6. Teori Interaksi Simbolik.....	10
1.7. Teori Penetrasi Sosial.....	12
C. Latihan	14
D. Referensi.....	18

BAB V

Teori-teori dalam Komunikasi Inter Personal

A. Capaian Pembelajaran

Setelah mempelajari materi tentang Teori-teori dalam Komunikasi Inter Personal ini diharapkan agar mahasiswa mampu menjelaskan konsep dan prinsip teori komunikasi interpersonal serta mengidentifikasi penerapannya dalam berbagai situasi sosial.

B. Materi

1. Konsep Dasar Komunikasi Inter Personal

Interaksi manusia dalam masyarakat sering kali menjadi peristiwa komunikasi yang penting. Schramm (1974) mengidentifikasi bahwa dalam interaksi ini, informasi, gagasan, dan sikap bisa saling dipertukarkan antara individu. Hal serupa disampaikan oleh Merrill dan Lownstein (1971), yang menekankan bahwa dalam pergaulan antarmanusia, terjadi proses penyesuaian pikiran serta penciptaan simbol yang memiliki makna bersama.

Theodorson (1969) memperluas pemahaman kita tentang komunikasi dengan menyatakan bahwa ini adalah proses pengalihan informasi melalui simbol-simbol dari satu pihak atau kelompok kepada yang lain, yang selalu mempengaruhi penerima pesan tersebut.

Komunikasi yang efektif seringkali terkait erat dengan kualitas hubungan interpersonal yang baik. Kegagalan komunikasi terjadi ketika meskipun pesan disampaikan dengan jelas, hubungan interpersonal tidak terjalin dengan baik. Oleh karena itu, penting bagi kita tidak hanya memastikan konten pesan disampaikan dengan baik, tetapi juga membangun relasi yang baik dalam proses komunikasi.

Ada dua bentuk utama komunikasi antarpribadi: komunikasi diadik (*dyadic communication*) dan komunikasi triadik (*triadic communication*). Komunikasi diadik terjadi antara dua individu, di mana satu individu sebagai pengirim pesan dan yang lainnya sebagai penerima. Dalam komunikasi ini, perhatian pengirim pesan difokuskan sepenuhnya pada penerima, menciptakan interaksi serius dan intensif.

Sedangkan komunikasi triadik melibatkan tiga individu, di mana satu individu sebagai pengirim pesan dan dua individu lainnya sebagai penerima. Interaksi berlangsung secara bergantian antara pengirim pesan dan dua penerima.

Dibandingkan dengan komunikasi triadik, komunikasi diadik cenderung lebih efektif karena memungkinkan pengirim pesan untuk lebih memahami pandangan penerima secara menyeluruh. Selain itu, umpan balik yang diberikan juga lebih langsung dan efisien, karena konsentrasi komunikasi terfokus pada interaksi antara dua individu.

Pemahaman tentang komunikasi antarpribadi dapat diperkaya dengan mempelajari berbagai teori yang dikemukakan oleh tokoh-tokoh komunikasi terkenal. Ini akan membantu kita memahami konsep-konsep dasar dan aplikasi praktis dari komunikasi antarpribadi, serta memperluas wawasan dan pengetahuan kita dalam bidang ini. Adapun teori-teori yang dapat kita kategorikan sebagai varian dari teori komunikasi interpersonal tersebut di antaranya:

1.1. Teori Dissonansi Kognitif

Teori Dissonansi Kognitif (*Theory of Cognitive Dissonance*) adalah salah satu konsep penting dalam pemahaman tentang sikap, perubahan sikap, dan proses persuasi. Menurut teori ini, manusia mengalami lima tahap dalam memproses informasi:

- a) Sensori input, di mana stimuli dari lingkungan diindra oleh alat indera manusia. Hanya stimuli yang relevan dengan kebutuhan yang diserap dalam proses ini.
- b) Central processing, di mana informasi yang diterima diolah dan diberi makna oleh individu. Proses ini kompleks dan dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal.
- c) Information storage, di mana informasi disimpan dalam memori manusia, baik dalam memori jangka pendek maupun jangka panjang.
- d) Information retrieval, di mana informasi yang disimpan dipanggil kembali dari memori.

- e) Utilization, di mana cara individu memanggil dan menggunakan informasi memengaruhi perilaku nonverbal dan komunikasi verbal mereka.

Teori Dissonansi Kognitif berkaitan erat dengan konsep konsistensi, di mana manusia cenderung menyukai konsistensi dalam sikap dan perilaku mereka. Ketidaksesuaian antara sikap dan perilaku individu disebut disonansi kognitif, yang memicu upaya untuk mengurangi ketidaksesuaian tersebut.

Misalnya, ketika seseorang bertindak tidak sesuai dengan sikap yang mereka miliki, mereka cenderung mencari alasan atau dalih untuk menjelaskan perilaku mereka. Sebagai contoh, seorang ibu yang sedang berbelanja di pusat perbelanjaan mewah mungkin mengalami disonansi kognitif ketika menyadari bahwa dia tidak mampu membeli barang mewah yang diinginkannya karena situasi keuangan yang terbatas.

Teori Dissonansi Kognitif, dikembangkan oleh Leon Festinger, memberikan wawasan penting tentang bagaimana manusia mengelola ketidaksesuaian antara sikap dan perilaku mereka, dan bagaimana mereka berusaha untuk mempertahankan konsistensi dalam pemikiran dan tindakan mereka.

1.2. Teori Pertukaran Sosial

Teori Pertukaran Sosial memandang hubungan interpersonal sebagai suatu bentuk transaksi, di mana individu terlibat dalam hubungan dengan orang lain karena harapan untuk memenuhi kebutuhan mereka. Contoh yang dapat diambil dari konsep ini adalah ketika individu "A", yang memiliki kekayaan material namun mengalami kehancuran dalam hubungan keluarganya, berteman dengan individu "B" yang hidup dalam kemiskinan. Meskipun kedua individu terlihat akrab, hubungan mereka didasari oleh pertukaran yang saling menguntungkan. "B" memberikan perhatian kepada "A" sebagai gantinya atas bantuan materi yang diberikan oleh "A". Dalam hal ini, "A" mencari kasih sayang dan perhatian yang mungkin tidak dia dapatkan dari keluarganya, sementara "B" memenuhi kebutuhan materi mereka melalui hubungan tersebut.

Thibault dan Kelly, dua ahli dalam teori ini, menyimpulkan bahwa pertukaran sosial terjadi ketika individu merasa puas dengan ganjaran, biaya, laba, dan perbandingan dalam hubungan tersebut.

Ganjaran merujuk pada hasil positif yang diperoleh dari hubungan, seperti uang atau dukungan sosial atas nilai-nilai yang dipegang individu. Biaya, di sisi lain, mencakup hal-hal negatif yang muncul dalam hubungan, seperti waktu, konflik, kecemasan, dan keruntuhan harga diri. Laba, kemudian, adalah hasil dari ganjaran dikurangi biaya. Jika individu

merasa bahwa hubungan tidak memberikan laba yang cukup, mereka cenderung mencari hubungan lain yang lebih memuaskan.

Tingkat perbandingan mengacu pada standar yang digunakan individu untuk menilai hubungan mereka saat ini. Standar ini dapat berdasarkan pengalaman masa lalu atau alternatif hubungan yang mungkin terbuka bagi mereka. Sebagai contoh, seorang janda yang memiliki pengalaman hubungan yang bahagia dengan mantan suaminya akan menggunakan pengalaman tersebut sebagai standar untuk menilai kepuasan dalam hubungan saat ini. Semakin bahagia hubungan masa lalu, semakin sulit bagi individu untuk merasa puas dengan hubungan saat ini.

1.3. Teori Inokulasi

Teori Inokulasi (*Inoculation Theory*), yang awalnya dikemukakan oleh McGuire, mengadopsi analogi dari dunia medis. Analogi ini menyamakan individu yang tidak memiliki kekebalan terhadap suatu penyakit dengan individu yang tidak memiliki pengetahuan atau keyakinan tertentu. Seperti individu yang memerlukan vaksin untuk melawan penyakit, individu yang tidak memiliki pengetahuan atau keyakinan tertentu dapat "diinokulasi" dengan argumentasi yang bertujuan untuk menguatkan keyakinan atau pengetahuan mereka, sehingga mereka menjadi lebih tahan terhadap upaya persuasif.

McGuire berpendapat bahwa orang dapat "diinokulasi" terhadap usaha persuasif. Sebagai contoh, dalam konteks pemilihan ketua senat di sebuah universitas, terdapat dua kelompok pendukung yang berusaha mempengaruhi orang lain untuk memilih kelompok mereka. Kelompok pendukung si-A dan si-B akan membentuk tim persuasif mereka masing-masing untuk mempengaruhi pemilih. Tim persuasif tersebut dapat menggunakan berbagai metode persuasif, termasuk mencoba meyakinkan pemilih bahwa kelompok lawan (si-B) tidak layak atau tidak kompeten.

Dalam upaya ini, tujuan tim persuasif adalah "menyuntik" pemilih dengan argumen mereka sehingga pemilih menjadi lebih kuat dalam keyakinan mereka dan lebih tahan terhadap upaya persuasif dari pihak lawan. Dengan demikian, teori inokulasi menyediakan kerangka kerja untuk memahami bagaimana individu dapat mempersiapkan diri dan meningkatkan ketahanan mereka terhadap upaya persuasif.

1.4. Teori Kredibilitas

Kredibilitas adalah kunci penting dalam menjadi seorang komunikator yang efektif, seperti yang disampaikan oleh Gobbel, Menteri Propaganda Jerman pada Perang Dunia II. Aristoteles menyatakan bahwa kredibilitas dapat diperoleh melalui etos, patos, dan logos. Etos merujuk pada karakter dan integritas komunikator, patos mengacu pada kemampuan mereka untuk mengendalikan emosi pendengar, sedangkan logos adalah kekuatan argumen yang mereka miliki.

Menurut James Mc-Croskey, kredibilitas komunikator dapat berasal dari berbagai faktor, termasuk kompetensi, dinamika sikap, tujuan, kepribadian, dan dinamika sikap mereka. Kompetensi menunjukkan pemahaman dan penguasaan komunikator terhadap topik yang mereka bahas, sementara sikap mencerminkan karakter dan prinsip mereka. Tujuan mengindikasikan niat baik atau buruk dari komunikator, sementara kepribadian menyoroti karakter hangat dan ramah mereka. Dinamika sikap menentukan seberapa menarik atau membosankan pesan yang disampaikan.

Berdasarkan bentuknya, kredibilitas dapat dibagi menjadi tiga jenis:

a) Initial Credibility, yaitu kredibilitas yang dimiliki komunikator sebelum proses komunikasi dimulai. Misalnya, seorang pembicara terkenal akan menarik banyak pendengar, atau tulisan dari tokoh terkenal akan mudah diterima oleh pembaca tanpa harus membaca secara langsung.

b) Derived Credibility, yaitu kredibilitas yang diperoleh komunikator selama proses komunikasi berlangsung. Misalnya, seorang pembicara yang mampu membuat pendengarnya merasa nyaman dan terhibur akan meningkatkan kredibilitasnya di mata audiens.

c) Terminal Credibility, yaitu kredibilitas yang dimiliki komunikator setelah audiens mengikuti presentasinya. Untuk mencapai kredibilitas terminal, seorang komunikator perlu memiliki pengetahuan mendalam, pengalaman luas, dan mendapat pengakuan atas status sosial dan kekuasaannya.

1.5. Teori Behaviorisme

Behaviorisme muncul sebagai respons terhadap introspeksionisme dan psikoanalisis, yang fokus pada analisis subjektif dan alam bawah sadar. Teori ini bertujuan untuk menganalisis perilaku yang dapat diamati, diukur, dan diprediksi.

Manusia dalam perspektif behaviorisme dipandang sebagai makhluk yang dipengaruhi sepenuhnya oleh lingkungan, yang dikenal sebagai Homo Mechanicus. Salah satu tokoh utama dalam aliran ini adalah Watson, yang menegaskan bahwa psikologi harus menjadi cabang ilmu alam, dengan fokus pada pengalaman dan penguasaan perilaku. Ia menolak pemikiran tentang pikiran (mind) sebagai objek studi dalam psikologi, dan membatasi studi psikologi hanya pada perilaku yang dapat diamati.

Ada empat karakteristik penting dalam behaviorisme. Pertama, penekanan pada respons yang dikondisikan sebagai unsur perilaku. Kedua, penekanan pada perilaku yang dipelajari, dengan anggapan bahwa semua perilaku manusia, kecuali insting, merupakan hasil dari proses belajar.

Ketiga, fokus pada perilaku binatang, dengan keyakinan bahwa tidak ada perbedaan mendasar antara perilaku manusia dan binatang.

Behaviorisme mengasumsikan bahwa semua pengalaman, pengamatan, dan struktur masyarakat pada akhirnya akan tercermin dalam perilaku kita, karena semua peristiwa besar dimulai dari peristiwa kecil. Teori ini juga menganggap manusia sebagai makhluk yang bersifat hedonis, selalu mencari kesenangan dan menghindari kerugian, serta sebagai mesin atau robot yang dikendalikan oleh lingkungan.

Namun, meskipun behaviorisme menekankan pentingnya perilaku, tidak dapat diabaikan bahwa manusia juga memiliki kemampuan untuk berpikir dan menentukan identitasnya, serta berusaha mencapai tujuan yang diinginkan. Jadi, meskipun perilaku merupakan fokus utama behaviorisme, tidak boleh dilupakan bahwa manusia juga memiliki dimensi kognitif dan aspirasional yang kompleks.

1.6. Teori Interaksi Simbolik

Teori Interaksi Simbolik merupakan pandangan yang berakar pada perspektif fenomenologis, yang menekankan pada kesadaran manusia dan makna objektifnya sebagai pusat pemahaman terhadap tindakan sosial dalam masyarakat. Pada awalnya, Max Weber berkontribusi besar dalam mengembangkan teori ini dengan mendefinisikan

tindakan sosial sebagai perilaku yang diberi makna subjektif oleh individu, dan memiliki makna intersubjektif yang terkait dengan orang lain di luar dirinya.

Teori ini dipengaruhi oleh struktur sosial yang membentuk perilaku tertentu, yang kemudian memunculkan simbol-simbol dalam interaksi sosial. Teori Interaksi Simbolik menekankan bahwa setiap individu harus proaktif, reflektif, dan kreatif dalam menafsirkan dan menampilkan perilaku mereka, yang seringkali kompleks dan sulit diinterpretasikan.

Pentingnya interaksi sosial dan penggunaan simbol-simbol dalam teori ini menekankan bahwa manusia tidak pernah terlepas dari hubungan sosial, dan interaksi tersebut terjadi melalui simbol-simbol yang dinamis. Simbol-simbol ini, seperti bahasa dan tulisan, memainkan peran penting dalam membentuk makna dalam interaksi sosial, dan penafsiran yang tepat terhadap simbol-simbol ini sangat menentukan arah perkembangan manusia dan lingkungannya.

Keterbukaan individu dalam mengungkapkan diri dan pemakaian simbol yang tepat menjadi kunci dalam interaksi simbolik yang efektif. Penting juga untuk memperlakukan individu lain sebagai subjek, bukan objek, dan menghindari apriori dalam menafsirkan simbol-simbol. Blumer menekankan pentingnya penelitian manusia dengan menghindari pendekatan kuantitatif dan lebih menekankan pada penelusuran pengalaman individu melalui berbagai

sumber, seperti riwayat hidup, autobiografi, dan wawancara yang tidak terarah. Pemahaman terhadap individu sebagai kreatif dan inovatif dalam konteks situasi yang tidak terduga juga menjadi fokus dalam studi komunikasi berdasarkan teori ini.

1.7. Teori Penetrasi Sosial

Teori Penetrasi Sosial telah diterima secara luas oleh berbagai ilmuwan dan disiplin ilmu komunikasi karena pendekatannya yang langsung terhadap perkembangan hubungan. Asumsi-asumsi dasar dari teori ini menyoroti beberapa konsep penting dalam interaksi sosial:

Tahapan Perkembangan Hubungan: Teori ini menekankan bahwa hubungan komunikasi dimulai dari tahap supervisial dan bergerak menuju tahap yang lebih intim seiring berjalannya waktu. Meskipun tidak semua hubungan mencapai kedalaman intim, banyak hubungan berada di antara kedua ekstrim tersebut. Misalnya, dalam hubungan kerja, kita mungkin tidak perlu mengetahui detail pribadi setiap orang, namun kita perlu informasi yang cukup untuk berkolaborasi secara efektif.

- a) Prediktabilitas: Teori ini menyatakan bahwa perkembangan hubungan bersifat sistematis dan dapat diprediksi. Meskipun interaksi sosial dinamis dan terus berubah, pola perkembangan tertentu tetap dapat diidentifikasi.

- b) Depenetrasi dan Disolusi: Proses depenetrasi dan disolusi merupakan bagian dari perkembangan hubungan. Jika komunikasi dalam hubungan terus-menerus konflik dan tidak dapat diselesaikan, hubungan tersebut mungkin mengalami mundur ke tahap yang lebih dangkal. Transgresi atau pelanggaran aturan dalam hubungan juga dapat mengakibatkan depenetrasi, tetapi tidak selalu berarti hubungan akan berakhir.
- c) Pembukaan Diri (*Self Disclosure*): Teori ini menekankan bahwa pembukaan diri merupakan inti dari perkembangan hubungan. Pembukaan diri memungkinkan orang untuk saling mengenal dan membentuk hubungan yang lebih dalam. Pembukaan diri dapat bersifat strategis atau spontan, tergantung pada situasi dan konteksnya.

Teori Penetrasi Sosial memberikan pemahaman yang mendalam tentang dinamika hubungan manusia dan memberikan wawasan tentang bagaimana interaksi sosial berkembang dari tahap awal hingga tahap yang lebih dalam.

C. Latihan

1. Analisis kasus dibawah ini dengan mengidentifikasi elemen-elemen komunikasi interpersonal yang terjadi, termasuk pesan verbal dan nonverbal, peran-peran komunikator, dan dinamika hubungan.
2. Bagaimana kaitan kasus tersebut dengan konsep-konsep yang dipelajari dalam Teori Komunikasi Interpersonal.
3. Presentasikan hasil analisis Anda dalam kelompok atau secara individu, dan diskusikan temuan-temuan serta kesimpulan yang Anda dapatkan dengan sesama mahasiswa.

Kasus: Pertemuan Tim Proyek yang Bermasalah

Konteks:

Di sebuah perusahaan teknologi besar, sekelompok tim yang terdiri dari berbagai departemen dan latar belakang profesional sedang menghadapi masalah serius dalam proyek pengembangan produk baru. Pertemuan tim yang ditetapkan untuk menyelesaikan masalah tersebut telah dijadwalkan, tetapi suasana tegang dan ketegangan antara anggota tim sangat terasa.

Percakapan:

Dalam Ruang Pertemuan:

Joko (Manajer Proyek): "Selamat pagi semua. Terima kasih telah hadir. Seperti yang kalian ketahui, kita menghadapi beberapa tantangan besar dalam proyek ini. Saya ingin membuka diskusi tentang langkah-langkah yang harus kita ambil untuk menyelesaikan masalah ini."

Lia (Pengembang Perangkat Lunak): "Sebelum kita mulai, saya ingin menyoroti bahwa tim pemasaran telah gagal memberikan informasi yang akurat tentang kebutuhan pengguna kepada

kami. Tanpa pemahaman yang jelas tentang kebutuhan pelanggan, kami kesulitan mengembangkan fitur-fitur yang benar-benar berguna."

Adi (Manajer Pemasaran): "Maaf, tapi itu tidak sepenuhnya benar. Tim pengembangan juga harus mengakui bahwa ada kurangnya komunikasi dan kolaborasi yang memadai di antara departemen. Kami tidak diberikan pembaruan yang cukup tentang kemajuan pengembangan produk."

Joko: "Baik, mari kita fokus pada solusi daripada menyalahkan satu sama lain. Saya pikir yang terbaik adalah kita memetakan kembali rencana proyek dan menetapkan pertemuan reguler antara departemen untuk saling berbagi informasi dan memastikan semua anggota tim tetap terlibat."

Lia: "Saya setuju, tapi saya juga ingin menyarankan agar kita melibatkan pengguna akhir lebih awal dalam proses pengembangan. Dengan cara ini, kita dapat memastikan bahwa fitur-fitur yang kita kembangkan benar-benar memenuhi kebutuhan dan harapan mereka."

Adi: "Itu ide yang bagus. Saya juga berpikir kita perlu lebih terbuka dalam komunikasi internal. Mungkin kita bisa menggunakan platform kolaborasi online untuk berbagi dokumen dan pembaruan secara real-time."

Joko: "Baiklah, saya akan mengatur pertemuan tambahan untuk membahas rencana tindak lanjut ini. Saya berharap kita bisa bekerja sama untuk mengatasi masalah ini dan memajukan proyek ini ke depan."

Dalam Pertemuan Berikutnya:

Joko: "Halo semua, terima kasih telah datang. Hari ini saya ingin melihat kemajuan yang telah kita buat sejak pertemuan terakhir. Apakah ada yang ingin berbagi pembaruan atau masalah baru yang muncul?"

SOAL PRE TEST DAN POST TEST
MATA KULIAH TEORI KOMUNIKASI
PERTEMUAN #05

1. Apa yang menjadi asumsi dasar dari Teori Penetrasi Sosial?
 - a) Hubungan komunikasi dimulai dari tahap yang paling intim.
 - b) Perkembangan hubungan bersifat acak dan tidak dapat diprediksi.
 - c) Pembukaan diri (self-disclosure) tidak penting dalam hubungan.
 - d) Depenetrasi dan disolusi tidak terjadi dalam perkembangan hubungan.
 - e) Hubungan bergerak menuju tahap yang lebih intim dari tahap supervisial.

2. Apa yang dimaksud dengan "Initial Credibility" dalam Teori Kredibilitas?
 - a) Kredibilitas yang diperoleh saat proses komunikasi berlangsung.
 - b) Kredibilitas yang diperoleh setelah pendengar mengikuti ulasan.
 - c) Kredibilitas yang diperoleh sebelum proses komunikasi berlangsung.
 - d) Kredibilitas yang bergantung pada dinamika sikap komunikator.
 - e) Kredibilitas yang berdasarkan pada pengalaman individu pada masa lalu.

3. Apa yang menjadi fokus utama Teori Interaksi Simbolik?
 - a) Peran lingkungan dalam membentuk perilaku manusia.
 - b) Keterbukaan individu dalam mengungkapkan dirinya.
 - c) Hubungan antara etos, patos, dan logos dalam komunikasi.
 - d) Kesadaran manusia dan makna objektifnya dalam tindakan sosial.

e) Pengaruh psikologis terhadap perilaku manusia.

4. Apa yang menjadi karakteristik penting dalam Behaviorisme?

- a) Penekanan pada respons yang dikondisikan dan perilaku yang dipelajari.
- b) Penekanan pada peran lingkungan dalam membentuk perilaku.
- c) Penekanan pada pembentukan sikap dan nilai-nilai moral.
- d) Penekanan pada konflik sebagai motor utama perubahan perilaku.
- e) Penekanan pada refleksi dan introspeksi sebagai metode utama penelitian.

5. Apa yang menjadi asumsi dasar dari Teori Dissonansi Kognitif?

- a) Manusia selalu bertindak secara konsisten dengan nilai dan keyakinannya.
- b) Ketidaksesuaian antara kognisi dan perilaku menyebabkan disonansi.
- c) Konsistensi merupakan hal yang tidak penting dalam perilaku manusia.
- d) Keterbukaan diri (self-disclosure) adalah kunci dalam mengatasi disonansi.
- e) Orang cenderung mengabaikan informasi yang tidak konsisten dengan keyakinan mereka.

D. Referensi

Griffin, EM. 2018. A First Look At Communication Theory
10th Edition, Mc Graw Hill, New York

Littlejohn, Stephen W & Karen A. Foss, 2016. Theories of
Human Communication, Ninth edition. Belmont : Thompson
Wadsworth Publishing Company.

Prisgunanto, Ilham. 2018. Aplikasi Teori Dalam Sistem
Komunikasi di Indonesia. Jakarta : Prenada Media

Rohim, Syaiful. 2016. Teori Komunikasi: Perspektif,
Ragam, dan Aplikasi. Jakarta: PT Rineka Cipta.

Ruliana, Poppy. Puji Lestari. 2019. Teori Komunikasi.
Depok: PT RajaGrafindo Persada.

West & Turner. 2018. Introducing Communication
Theory: Analysis and Application, 6th ed, Mc Graw Hill, New
York.