



*Dosen Pengampu :
Dr. Drs. Muhammad Shobaruddin, M.A*

PERSEPSI
KOMUNIKASI
DAN
IDENTITAS
DIRI

Kelompok 1 :

Venty Nur Oktaviasari (185030100111018)

Rizka Azzahra Luthfia (185030100111065)

Via Ailsa Garini (185030100111074)

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG

Setiap manusia memiliki karakter yang berbeda-beda. Begitu pula manusia itu akan menilai manusia lainnya, inilah yang disebut sebagai persepsi. Dengan kata lain persepsi adalah cara kita mengubah dorongan-dorongan dari lingkungan kita menjadi pengalaman yang bermakna. Konsep diri merupakan unsur penting dalam setiap komunikasi. Pemahaman yang baik terhadap diri dan orang lain akan sangat menentukan keberhasilan sebuah komunikasi. Komunikasi merupakan hal yang sangat esensial dalam kehidupan.

Dunia luar dan pengalaman kita di dalamnya tidak memiliki makna intrinsik. Mereka mendapatkan makna hanya ketika kita mempersepsikan dan menempelkan makna bagi mereka. Persepsi menyangkut bagaimana kita memahami dunia dan apa yang terjadi di dalamnya. Apa artinya sesuatu bagi kita tergantung pada aspek mana yang kita hadiri dan bagaimana kita mengatur dan menafsirkan apa yang kita perhatikan. Tiap-tiap individu memiliki penafsiran yang berbeda terhadap apa yang dialaminya karena adanya filter yang menyaring informasi yang kita terima dari situasi dan kondisi yang sedang berlangsung saat itu.

1.2 RUMUSAN MASALAH

Dalam tulisan kali ini, penulis akan membahas tentang persepsi, komunikasi, dan identitas diri yang didalamnya termuat :

1. Apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi persepsi?
2. Bagaimana hubungan persepsi komunikasi dengan perilaku?
3. Bagaimana cara meningkatkan kemampuan diri supaya dapat meningkatkan komunikasi ?
4. Bagaimana Cara Meningkatkan Kompetensi diri dalam Komunikasi?
5. Apa prinsip-prinsip persepsi komunikasi ?

1.3 KAJIAN TEORI

a) Pengertian Persepsi

Persepsi adalah proses aktif dalam memilih, mengatur, dan menafsirkan orang, objek, peristiwa, situasi, dan kegiatan. Hal pertama yang harus diperhatikan tentang definisi ini adalah bahwa persepsi adalah proses yang aktif dan tidak pasif menerima rangsangan. Sebaliknya, persepsi secara aktif bekerja untuk memahami diri sendiri, orang lain, dan interaksi. Untuk melakukannya, kita fokus hanya pada hal-hal tertentu, dan kemudian kita mengatur dan menafsirkan apa yang telah kita perhatikan secara selektif. Apa artinya sesuatu bagi kita tergantung pada aspek mana yang kita hadiri dan bagaimana kita mengatur dan menafsirkan apa yang kita perhatikan.¹

Bimo Walgito (2004: 70) mengungkapkan bahwa persepsi merupakan suatu proses pengorganisasian, penginterpretasian terhadap stimulus yang diterima oleh organisme atau individu sehingga menjadi sesuatu yang berarti, dan merupakan aktivitas yang integrated dalam diri individu. Respon sebagai akibat dari persepsi dapat diambil oleh individu dengan berbagai macam 10 bentuk. Stimulus mana yang akan mendapatkan respon dari individu tergantung pada perhatian individu yang bersangkutan. Berdasarkan hal tersebut, perasaan, kemampuan berfikir, pengalaman-

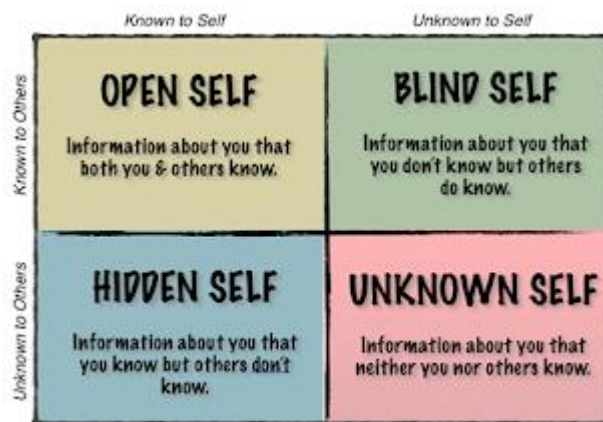
¹ Wood, T. Julia. *Communication in Our Lives*. Boston: Wadsworth Cengage Learning. Edisi kelima, 2009, hlm 31-32.

pengalaman yang dimiliki individu tidak sama, maka dalam mempersepsi sesuatu stimulus, hasil persepsi mungkin akan berbeda antar individu satu dengan individu lain.

b) Pengertian Konsep Diri

William D. Brooks mendefinisikan konsep diri sebagai “*Those psychical, social, and psychological perceptions of our selves that we have derived from experiences and our interaction with other*”. Jadi konsep diri adalah pandangan dan perasaan tentang diri. Persepsi tentang diri ini boleh bersifat psikologi, sosial dan fisik. Konsep ini bukan hanya gambaran deskriptif, tetapi juga penilaian tentang diri. Jadi konsep diri meliputi apa yang dipikirkan dan apa yang dirasakan tentang diri.²

Dalam menggambarkan diri, terdapat sebuah teori yang menganalisis bahwa terdapat empat diri (*self*) yang dikenal dengan teori ‘*Johari Window*’ yang digagas pada tahun 1955. Johari berasal dari singkatan nama penemunya, yakni Joseph Luft dan Harry Ingham, yang merupakan psikolog asal Amerika. Menurut mereka, konsep empat diri tersebut adalah:



Joseph Luft dan Harrington Ingham mengembangkan konsep Johari Window sebagai perwujudan bagaimana seseorang berhubungan dengan orang lain yang digambarkan sebagai sebuah jendela. „Jendela tersebut terdiri dari 4 area diantaranya area terbuka (*open self*), area buta (*blind self*), area tersembunyi (*hidden self*), dan area gelap/tidak diketahui (*unknown self*).³

1. *Open self* adalah apa yang diketahui oleh seseorang tentang dirinya dan juga diketahui oleh orang lain. Antara dirinya dan orang lain, terdapat kesesuaian pandangan.
2. *Blind self* adalah apa yang tidak diketahui oleh seseorang tentang dirinya, tapi diketahui oleh orang lain.
3. *Hidden self* adalah apa yang hanya diketahui oleh dirinya, dan tidak diketahui oleh orang lain. Hal ini merupakan rahasia dirinya.
4. *Unknown self* adalah apa yang tidak diketahui oleh seseorang tentang dirinya yang juga tidak diketahui oleh orang lain. Bila ada pemicu, apa yang tidak diketahui akan beralih ke area terbuka.

² Rahmat.J, *psikologi Komunikasi, Remaja Rosdakarya*, Bandung, 2007, hlm 99-100

³ Eka Wartana. *Mind Web Konsep Berfikir Tanpa Mikir*. Jakarta, 2009, hlm 90

BAB II PEMBAHASAN

2.1 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Persepsi

Menurut Julia T. Wood (2009) faktor-faktor yang mempengaruhi persepsi ada 5, yaitu⁴:

a. Fisiologi

Alasan paling jelas mengapa persepsi berbeda adalah karena orang berbeda dalam kemampuan sensorik dan fisiologi. Keadaan fisiologis diri sendiri juga mempengaruhi persepsi. Jika kondisi diri dalam kondisi buruk (stress, lelah, sakit, dan lainnya) maka persepsi terhadap suatu hal juga akan ikut buruk. Usia juga mempengaruhi persepsi, karena semakin tua semakin kompleks adalah perspektif kita tentang kehidupan dan manusia.

b. Budaya

Suatu budaya terdiri dari kepercayaan, nilai-nilai, pemahaman, praktik, dan cara menafsirkan pengalaman yang dibagikan oleh sejumlah orang. Ini adalah satu asumsi yang membentuk pola hidup dan panduan kita bagaimana kita memahami, berpikir, merasakan, dan bertindak.

c. Peran sosial

Persepsi juga dibentuk oleh peran sosial yang disampaikan orang lain kepada kita. Pesan yang memberi tahu kita bahwa kita diharapkan untuk memenuhi peran tertentu, mempengaruhi bagaimana kita memandang dan berkomunikasi.

d. Kemampuan kognitif

Kompleksitas kognitif orang berbeda dalam jumlah dan jenis pengetahuannya yang mereka gunakan untuk mengatur dan menafsirkan orang dan situasi. Kompleksitas kognitif mengacu pada jumlah konstruk yang digunakan, seberapa abstraknya, dan betapa rumitnya mereka berinteraksi untuk membentuk persepsi.

e. Persepsi berpusat pada orang

Persepsi berpusat pada orang mencerminkan kompleksitas kognitif. Persepsi yang berpusat pada orang adalah kemampuan untuk memahami orang lain sebagai individu yang unik dan berbeda. Kemampuan kita untuk menganggap orang lain sebagai unik tergantung pada kemampuan umum untuk membuat perbedaan kognitif dan pada pengetahuan orang lain tertentu.

2.2 Hubungan Persepsi Komunikasi Dengan Perilaku

Perilaku merupakan aspek kedua setelah lisan atau persepsi komunikasi yang individu lakukan melalui individu-individu yang ada di lingkungan. Maka, melalui sebuah persepsi komunikasi pulalah individu dapat berinteraksi dengan baik. Di bawah ini adalah hubungan persepsi komunikasi dengan perilaku yaitu:

1. Persepsi Komunikasi Menentukan Perubahan Perilaku

Perubahan perilaku individu selalu melalui proses berperilaku atau dikenal melalui istilah perubahan perilaku sesuai persepsi komunikasinya. Tiga persepsi

⁴ Wood, T. Julia. *Communication in Our Lives*. Boston: Wadsworth Cengage Learning. Edisi kelima, 2009, hlm 40-46

berperilaku yang sangat dominan dilakukan melalui Visualisasi/ Imajinasi, Auditori, Kinestetik juga lazimnya diawali melalui berpersepsi.

2. Persepsi Komunikasi Membentuk Pola Pikir

Terbentuknya pola pikir individu, sebab yang bersangkutan mempunyai akal atau daya pikir, yakni potensi yang disiapkan untuk menerima ilmu pengetahuan. Pola pikir dapat menjadi sumber daya bagi perilaku diri atau rintangan yang mengurangi dampaknya perilaku diri.

3. Keadaan Perilaku dapat Dilihat dari Persepsi Komunikasi

Perilaku yang dimiliki individu di setiap persepsi komunikasi berbeda juga memiliki keadaan yang dibawa saat perkembangan individu berlangsung dimana potensi, bakat, atau sifat dasar, kematangan, atau perangsangan oleh lingkungan, menjadi muncul juga lebih terlihat oleh persepsi komunikasi setiap individu

4. Persepsi Komunikasi Ada di Lingkungan Keluarga Terkecil

Keluarga bisa dikatidakan sebagai salah satu faktor perubahan perilaku yang dimiliki individu, sebab keluarga adalah lingkungan yang setiap hari ditemui oleh setiap individu

5. Lingkungan Sosial Terbentuk dari Persepsi Komunikasi

Lingkungan sosial tempat berkomunikasi juga termasuk penyebab atau bisa dibilang sebagai kunci perubahan perilaku yang terjadi pada individu

6. Persepsi Komunikasi adalah Proses Penyampaian Pikiran atau Perasaan

Yakni oleh individu kepada individu lain melalui menggunakan persepsi persepsi yang bermakna bagi kedua pihak, di dalam persepsi komunikasi menggunakan media tertentu untuk merubah sikap atau tingkah laku sejumlah individu sehingga ada dampak tertentu yang diharapkan. Persepsi komunikasi adalah proses pemindahan pengertian di dalam bentuk gagasan, persepsi komunikasi oleh individu ke individu lain.

7. Sebagai Peranan Monitor

Di dalam melakukan hubungannya sebagai monitor, persepsi komunikasi lingkungan sebagai sumber persepsi komunikasi.

8. Hubungan Penyebar

Di dalam hubungannya sebagai penyebar, perilaku menerima juga menghimpun persepsi komunikasi oleh luar yang penting artinya juga bermanfaat bagi perilaku diri, untuk kemudian disebarkan kepada yang lainnya

9. Hubungan Penghubung

Di dalam hubungan sebagai penghubung, individu dengan persepsi komunikasi melakukan persepsi komunikasi melalui individu individu di luar jalur komando vertikal, baik persepsi formal maupun persepsi tidak formal

10. Hubungan Penentu Sumber

Individu persepsi komunikasi bertanggung jawab untuk memutuskan pekerjaan apa yang harus dilakukan, individu yang akan melaksanakan, juga bagaimana pembagian pekerjaan dilaksanakannya

11. Persepsi Komunikasi Sebagai Alat Pemersatu di Dalam Masyarakat

- Segala perilaku diri tidak terlepas oleh persepsi komunikasi yang memengaruhi perilaku diri melakukan masyarakat di dalam perilaku diri.

- Antara perilaku Masyarakat melalui Perilaku diri merupakan hal yang akan menjadi tepat sasaran, apabila persepsi komunikasi di di dalamnya dampaktif juga efisien.
- Hubungan persepsi komunikasi melalui perilaku masyarakat adalah sebuah kerjasama yang membentuk pola satu kesatuan oleh SDM yang berkecimpung di di dalam perilaku diri tersebut.

12. Peranan Perunding

Individu melakukan peranan persepsi komunikasi untuk merundingkan bukan saja mengenai perilaku perilaku yang resmi dan langsung berhubungan dengan lingkungan, melainkan juga tentang perilaku perilaku yang tidak resmi dan tidak langsung berkaitan dengan kekaryaan.

2.3 Cara Meningkatkan Kemampuan Diri Supaya Dapat Meningkatkan Komunikasi

Cara meningkatkan kemampuan diri supaya dapat meningkatkan komunikasi adalah dengan mengetahui diri sendiri terlebih dahulu. Mengetahui diri sendiri dapat dilakukan dengan cara⁵:

1. Meminta pendapat dari orang lain
Hal ini dapat dipertanyakan kepada siapa saja, baik kolega maupun atasan.
2. Membuat jurnal negosiasi
Dalam jurnal ini, kita dapat mengisinya dengan memikirkan kesuksesan dan bagaimana cara kita meraihnya
3. Memikirkan dan belajar dari kesalahan diri sendiri (mengoreksi diri)
Dengan hal ini kita dapat mengetahui apa saja kekurangan dan kelebihan kita dan dapat memperbaikinya di masa yang mendatang.

2.4 Cara Meningkatkan Kompetensi diri dalam Komunikasi

Untuk menjadi komunikator yang kompeten, perlu menyadari bagaimana persepsi dan komunikasi saling mempengaruhi. Berikut adalah pedoman untuk meningkatkan kompetensi diri dalam komunikasi :

⊖ Persepsi, Komunikasi, dan Abstraksi

Ketika kita menyebutkan perasaan dan pikiran, kita menciptakan cara yang tepat untuk menggambarkan dan memikirkannya. Begitu kita memberi label persepsi kita, kita dapat merespons label kita sendiri daripada fenomena yang sebenarnya. Ini berarti bahwa apa yang kita rasakan adalah langkah yang dihapus dari rangsangan karena persepsi yang selalu parsial dan subjektif.

⊖ Mengakui bahwa semua persepsi itu subyektif

Persepsi kita bersifat parsial dan subyektif karena kita masing-masing memandang dari perspektif yang unik. Tidak ada kebenaran atau kepalsuan terhadap persepsi; mereka mewakili apa artinya bagi individu berdasarkan peran sosial, latar belakang budaya, kemampuan kognitif, sudut pandang , dan fisiologi. Komunikator yang efektif menyadari persepsi itu bersifat subjektif dan berbeda-beda tiap individu

⊖ Hindari membaca pikiran

Ketika kita membaca pikiran, kita bertindak seolah-olah kita tahu apa yang ada di pikiran orang lain, dan ini bisa membuat kita mendapat masalah. yang benar adalah kita tidak benar-benar tahu kita hanya menebak. Ketika kita membaca pikiran, kita memaksakan

⁵ European School of Administration. *Day To Day Negotiation*. 2016. Hlm 4 sur 11

persepsi kita pada orang lain, yang dapat menyebabkan kebencian dan kesalahpahaman karena kebanyakan dari kita lebih suka berbicara untuk diri kita sendiri.

○ **Periksa persepsi dengan orang lain**

Karena persepsi bersifat subyektif, kita perlu memeriksa persepsi kita dengan orang lain. Pengecekan persepsi adalah keterampilan komunikasi yang penting karena membantu orang-orang saling memahami. Untuk memeriksa persepsi, pertama-tama Anda harus menyatakan apa yang Anda perhatikan. Kedua, periksa apakah orang lain merasakan hal yang sama. Ketiga, menawarkan penjelasan alternative dari persepsi Anda.

○ **Bedakan antara fakta dan kesimpulan**

Fakta adalah pernyataan berdasarkan pengamatan atau data lainnya. Inferensi melibatkan interpretasi melampaui fakta.

○ **Monitor prasangka yang mementingkan prasangka diri sendiri**

Cara utama melakukan ini adalah untuk terlibat dalam bias mementingkan diri sendiri, yang mengubah persepsi kita. Pemantauan yang bias diri melayani juga memiliki implikasi untuk bagaimana kita memandang orang lain. Sama seperti kita cenderung menilai diri kita sendiri dengan murah hati, kita mungkin juga cenderung menghakimi orang lain terlalu kasar.

2.5 Prinsip-Prinsip Persepsi Komunikasi



Seleksi

Anda mungkin mempersempit perhatian anda pada apa yang anda anggap penting pada saat itu, dan anda tidak mengetahui banyak hal lain yang terjadi di sekitar anda. Kita tidak dapat memperhatikan segala sesuatu di lingkungan kita, karena ada terlalu banyak di sana, dan sebagian besar tidak relevan bagi kita pada waktu tertentu. Stimulus mana yang kita perhatikan tergantung pada sejumlah faktor. **Pertama**, beberapa kualitas fenomena eksternal menarik perhatian. Misalnya, kamu memperhatikan hal-hal yang *stand out* karena mereka langsung, relevan, atau intens. Kamu lebih cenderung mendengar suara keras daripada yang lembut. **Kedua**, persepsi kita dipengaruhi oleh ketajaman indera kita. Misalnya, jika Anda memiliki indra penciuman yang baik, kemungkinan besar Anda akan memperhatikan *cologne* seseorang. Orang yang penglihatan atau pendengarannya terbatas sering mengembangkan kepekaan yang lebih besar dalam indera mereka yang lain. **Ketiga**, perubahan atau variasi memaksa perhatian, itulah sebabnya kita dapat menerima begitu saja semua interaksi yang menyenangkan dengan seorang teman dan hanya memperhatikan saat-saat menegangkan. Dampak perubahan juga mengapa pembicara publik yang efektif kadang-kadang menaikkan atau menurunkan suara mereka atau pindah ke tempat yang berbeda di ruangan tempat mereka berbicara: Perubahan ini memusatkan perhatian pendengar pada mereka dan pesan mereka. Terkadang kita dengan sengaja memengaruhi apa yang kita perhatikan. Indikasi diri terjadi ketika kita menunjukkan hal-hal tertentu kepada diri kita sendiri.

Apa yang kita pilih untuk perhatikan juga dipengaruhi oleh siapa kita dan apa yang terjadi di dalam diri kita. Motif dan kebutuhan kita memengaruhi apa yang kita lihat dan tidak lihat.



Organisasi

Teori yang paling berguna untuk menjelaskan bagaimana kita mengatur persepsi adalah konstruktivisme, teori yang mengatur dan menafsirkan pengalaman dengan menerapkan struktur kognitif yang disebut *schemata* (singular: *schema*). Awalnya dikembangkan oleh George Kelly pada tahun 1955, konstruktivisme telah dielaborasi oleh para sarjana di bidang komunikasi dan psikologi. Empat jenis skema kognitif untuk memahami persepsi: prototipe, konstruksi pribadi, stereotip, dan skrip (Fehr, 1993; Hewes, 1995).

1. Prototipe

Prototipe adalah struktur pengetahuan yang mendefinisikan contoh terbaik atau paling representatif dari beberapa kategori (Fehr, 1993). Misalnya, Anda mungkin memiliki prototipe guru yang sangat baik, teman sejati, pembicara publik yang hebat, dan pasangan romantis yang sempurna. Masing-masing kategori dicontohkan oleh orang yang merupakan kasus ideal; itulah prototipe. Prototipe mencontohkan kategori di mana kita menempatkan orang dan fenomena lainnya. Kami kemudian dapat mempertimbangkan seberapa dekat suatu fenomena tertentu dengan prototipe untuk kategori itu.

2. Konstruksi Pribadi

Konstruksi pribadi adalah tolok ukur mental yang memungkinkan kita memposisikan orang dan situasi di sepanjang dimensi penilaian bipolar. Contoh konstruksi pribadi adalah cerdas - tidak cerdas, bertanggung jawab - tidak bertanggung jawab, dsb. Untuk menilai seseorang, kami mengukurnya dengan konstruksi pribadi yang kami gunakan untuk memikirkan orang lain. Seberapa cerdas, baik hati, bertanggung jawab, dan menarik orang ini? Sementara prototipe membantu kita memutuskan ke dalam kategori luas mana seseorang atau situasi cocok, konstruk pribadi memungkinkan kita membuat penilaian yang lebih rinci tentang kualitas-kualitas tertentu dari fenomena yang telah kita rasakan secara selektif.

3. Stereotip

Stereotip adalah generalisasi prediktif tentang orang dan situasi. Anda mungkin memiliki stereotip anggota persaudaraan dan mahasiswi, atlet, dan kelompok orang lain. Stereotip mungkin akurat atau tidak akurat. Mereka adalah generalisasi, yang kadang-kadang didasarkan pada fakta-fakta yang umumnya benar dari suatu kelompok tetapi kadang-kadang berdasarkan prasangka atau asumsi. Bahkan jika kita memiliki pemahaman yang akurat tentang suatu kelompok, mereka mungkin tidak berlaku untuk individu tertentu di dalamnya. Seorang individu tertentu mungkin tidak sesuai dengan apa yang khas dari kelompoknya secara keseluruhan. Komunikator etis perlu diingat bahwa stereotip adalah generalisasi yang bisa bermanfaat dan menyesatkan.

4. Skrip

Untuk mengatur persepsi, kita juga menggunakan skrip, yang merupakan panduan untuk bertindak berdasarkan apa yang kami alami dan amati. Sebuah skrip terdiri dari serangkaian kegiatan yang menentukan apa yang diharapkan kita dan orang lain lakukan dalam situasi tertentu. Banyak kegiatan kita sehari-hari diatur oleh skrip, meskipun kita sering tidak menyadarinya. Anda memiliki naskah untuk menyapa kenalan biasa ("Hei, bagaimana kabarmu?" "Baiklah. Sampai jumpa."). Anda juga

memiliki skrip untuk mengelola konflik, berinteraksi dengan atasan di tempat kerja, dan bersantai dengan teman-teman. Prototipe, konstruksi pribadi, stereotip, dan skrip adalah skema kognitif yang kita gunakan untuk mengatur persepsi kita tentang orang dan situasi. Mereka membantu kita memahami apa yang kita perhatikan dan membantu kita mengantisipasi bagaimana kita dan orang lain akan bertindak dalam situasi tertentu. Skema kognitif kita tidak sepenuhnya individualistis. Sebaliknya, mereka mencerminkan keanggotaan kita dalam suatu budaya dan dalam kelompok sosial tertentu. Ketika kita berinteraksi dengan orang lain, kita menginternalisasi cara mereka mengklasifikasikan, mengukur, dan memprediksi interaksi dalam berbagai situasi.



Penafsiran

Untuk menetapkan makna, kita harus menafsirkan apa yang telah kita perhatikan dan atur. Interpretasi adalah proses subyektif menjelaskan persepsi untuk memberikan makna kepada mereka.

1. Atribusi

Atribusi adalah penjelasan tentang mengapa sesuatu terjadi dan mengapa orang bertindak seperti mereka (Fehr, 1993; Fehr & Russell, 1991; Heider, 1958; Kelley, 1967). Adalah baik untuk mengingatkan diri kita sendiri bahwa atribusi yang kita buat belum tentu benar itu adalah cara subjektif kita dalam menentukan makna. Atribusi memiliki empat dimensi. Apakah ruang lingkup dan stabilitas benar-benar dua dimensi yang berbeda? Ini pertanyaan yang bagus; sebagian besar atribusi global juga stabil. Namun, ada pengecualian. Misalnya, Anda dapat mengatakan bahwa seseorang selalu efisien dalam bekerja tetapi tidak efisien selama waktu luang. Dalam hal ini, atribusi stabil dan spesifik. Jika orang itu efisien dalam semua bidang kehidupan, atribusi akan stabil dan global.

2. Bias yang Mementingkan Diri Sendiri

Penelitian menunjukkan bahwa kita cenderung membangun atribusi yang melayani kepentingan pribadi kita (Hamachek, 1992; Sypher, 1984). Dengan demikian, kita cenderung membuat atribusi internal, stabil, dan global untuk tindakan dan keberhasilan positif kita. Kami juga sering mengklaim bahwa hasil yang baik muncul karena kontrol yang kami lakukan. Dengan kata lain, kita cenderung mengaitkan kesalahan dan kesalahan kita dengan kekuatan luar yang tidak bisa tidak kita atributkan semua kebaikan yang kita lakukan dengan kualitas dan upaya pribadi kita. Jika mereka melakukan kesalahan, kita cenderung menghubungkan kesalahan tersebut dengan kekuatan internal, bukan eksternal, di luar kendali mereka (Sedikides, Campbell, Reeder, & Elliot, 1998). Jika kita berdebat dengan pasangan yang romantis, kita cenderung menganggap perilaku orang itu sebagai tidak masuk akal atau salah dan menganggap diri kita masuk akal dan benar (Schütz, 1999). Persepsi melibatkan tiga proses yang saling terkait. Yang **pertama**, seleksi, memungkinkan kita untuk memperhatikan hal-hal tertentu dan mengabaikan yang lain. Proses **kedua** adalah organisasi, di mana kami menggunakan prototipe, konstruk pribadi, stereotip, dan skrip untuk memesan apa yang telah kami rasakan secara selektif.

BAB III

PENUTUP

Kesimpulannya persepsi adalah penilaian kita terhadap sesuatu hal, dimana dalam mempersepsikan sesuatu kita sangat dipengaruhi oleh pemahaman mengenai konsep diri. Persepsi sendiri memiliki beberapa faktor yang mempengaruhi. Kemampuan persepsi diri yang baik dapat menunjang keberhasilan pencapaian tujuan komunikasi. Oleh karena itu kita perlu meningkatkan kemampuan diri dalam berkomunikasi dan menciptakan reputasi yang baik melalui beberapa cara yang dapat kita terapkan seperti yang telah diuraikan diatas.

Dengan meningkatkan kemampumpuan dan lebih mengenali diri sendiri dengan baik, maka persepsi kita terhadap suatu hal dapat meningkat dengan baik dan dapat menjadikan komunikasi antar orang lain tersebut dapat mencapai tujuan dengan baik dan menjadi lebih efektif dan efisien. Konsep diri dapat dipahami melalui teori yang digagas oleh Joseph dan Harry yaitu teori 'Johari Window' yang dibagi menjadi 4 bagian diri, yaitu area terbuka (*open self*), area buta (*blind self*), area tersembunyi (*hidden self*), dan area gelap/tidak diketahui (*unknown self*).

DAFTAR PUSTAKA

- T. Wood, Julia. 2009. *Communication in Our Lives*. Wadsworth Cengage Learning.
- B.D, Singh. 2012. *Conflict Management and Negotiation Skill*. New Delhi : Exel Books Private Limited
- Eka Wartana. 2009. *Mind Web Konsep Berfikir Tanpa Mikir*. Jakarta : Gramedia Pustaka Utama
- Rahmat.J. 2007. *Psikologi Komunikasi, Remaja Rosdakarya*. Bandung: Remaja Rosdakarya
- European School of Administration. *Day To Day Negotiation*. 2016. Europe: AIM Learning Solution
- Anjani, Puput dan Dahlia N. 2012. *Peningkatan Pemahaman Diri Melalui Model Permainan Johari Window*.