

4. Sesuaikan waktu (*showtime*), istilah ini sering digunakan oleh pelaku bisnis, untuk mendeskripsikan semua komunikasi kita berada diatas on stage, prinsip inilah yang ingin disampaikan kepada kelompok lain.
5. Strategi mempercepat (*strategic speed*), istilah ini biasanya berkaitan dengan kerja cepat dan cerdas (*working fast and smart*).
6. Displin berdialog, berkaitan dengan pengawasan terhadap kata-kata yang diucapkan maupun dipresentasikan dalam pertemuan (bisnis). Suryadi (Liliweri 2011:256).

Dalam hal ini Melvin Sharpe memberikan lima prinsip proses harmonis dalam hubungan jangka panjang antara perusahaan dengan masyarakatnya, yakni:

1. Komunikasi yang jujur untuk memperoleh kredibilitas.
2. Keterbukaan dan konsistens terhadap tindakan dan kepercayaan.
3. Tindakan yang jujur untuk mendapatkan hubungan timbal balik dan goodwill (kemauan baik)
4. Komunikasi dua arah dilakukan secara kontinyu untuk mencegah penelitian alienasi (pengucilan) dan membangun hubungan.
5. Evaluasi penelitian dan lingkungan untuk menentukan tindakan dan penyesuaian yang diperlukan bagi hubungan sosial yang harmonis (dalam Seitel, 1992:10).

Prinsip-prinsip yang dikemukakan oleh Prof. Melvin Sharp merupakan prinsip hubungan antar manusia modern yang membutuhkan kerjasama, keterbukaan dan kejujuran. Hubungan antar manusia dapat dikatakan baik apabila dalam suatu kerjasama terdapat keterbukaan yang menumbuhkan rasa saling percaya demi tercipta tujuan bersama. Prinsip ini berkembang sehubungan dengan perubahan nilai-nilai perusahaan di tengah-tengah masyarakat dan perubahan drastis dari teknologi yang mewarnai seluruh kehidupan manusia. Deddy Mulyadi(Kasali, 1994:9).

2.1.3.2.4 Teori Strategi Komunikasi