

6/8/2022

**KOMUNIKASI  
INTERPERSONAL KEL.**

**TEORI-TEORI  
KOMUNIKASI ANTAR  
PRIBADI**

Pertemuan 10-11



Heni Pandaryasi, M.Si.

## TEORI-TEORI KOMUNIKASI ANTAR PRIBADI

- ✓ Sebagai makhluk sosial, pastinya kita akan melakukan aktivitas sosial dalam kehidupan sehari-hari.
- ✓ Aktivitas sosial itu memerlukan adanya komunikasi sebagai penghubung dengan individu lain. Dengan adanya komunikasi, kita dapat menyampaikan dan menerima suatu informasi di sekeliling kita.
- ✓ Dalam komunikasi, khususnya komunikasi antar pribadi memerlukan beberapa teori sebagai hakikat kita dalam berkomunikasi agar terjadi berlangsungnya komunikasi yang tertata dengan benar.

# 1. Teori Kebutuhan Hubungan Interpersonal

**William Schutz** (1958) mengatakan bahwa setiap manusia memiliki tiga kebutuhan antarpribadi yang disebut dengan inklusif kontrol dan afeksi.

Dasar teori ini  
bahwa **manusia pasti membutuhkan orang lain sebagai makhluk sosial.**

Teori ini menjelaskan tentang adanya hubungan yang terjadi antar individu yang harus menghadirkan sesuatu dalam kondisi tertentu agar dapat menghasilkan sesuatu yang menyenangkan.

Kebutuhan hubungan interpersonal pun terdapat tiga macam:

## A. Kebutuhan untuk Inklusif

Yaitu untuk mengadakan atau mempertahankan komunikasi yang memuaskan. Kebutuhan ini berupa kepuasan dalam individu ketika berkomunikasi. Kebutuhan ini pun terdapat beberapa tipe di antaranya: **Tipe sosial** yang puas secara ideal.; **Tipe undersosial** yang selalu menghindari dari suatu keramaian; dan **Tipe Oversosial** yang selalu ingin bergabung dengan suatu kelompok.



## B. Kebutuhan untuk Kontrol

**Kontrol Positif**, Terdapat suatu penguasaan dalam berkomunikasi seperti mempengaruhi, mendominasi, memimpin dan mengatur. Sedangkan **kontrol negatif** adalah untuk memberontak, mengikut, dan menurut saja.

### **Beberapa tipe dalam kebutuhan kontrol di antaranya:**

- 1) Abdicrat yang cenderung merendahkan diri individu lain.
- 2) Authocrat yang cenderung mendominasi komunikasi orang lain.
- 3) Democrat yang mampu memberikan perintah dan diperintah.
- 4) Patologis yang tidak mampu menerima kontrol dari orang lain.

## C. Kebutuhan untuk Afeksi

Kebutuhan ini berhubungan dengan cinta dan kasih sayang yang melibatkan emosi dan perasaan. Dalam afeksi positif adalah cinta, intim, persahabatan sedangkan afeksi negatif adalah kebencian, dingin, dan jarak emosional.

Beberapa tipe afeksi di antaranya:

- 1) Ideal yang memenuhi kebutuhan.
- 2) Underpersonal yang selalu menghindar dari individu lain.
- 3) Overpersonal yang terlalu erat dalam berhubungan.
- 4) Patologis yang sukar untuk berhubungan.

## 2. Teori Disonansi Kognitif

Teori disonansi kognitif merupakan teori yang bersinggungan dengan psikologi. Namun, jika dikaitkan ke bidang komunikasi.

**Disonansi kognitif ?** merupakan suatu komunikasi yang berhubungan dengan perasaan ketidaknyamanan karena sikap, pemikiran, dan perilaku yang tidak baik atau tidak sesuai.

Istilah disonansi kognitif ini pertama kali dipopulerkan oleh seorang psikolog yang bernama Leon Festinger pada tahun 1950-an. Beberapa asumsi teori disonansi kognitif ini di antaranya:

Teori ini menekankan pada sifat dasar pada konsistensi dan stabilitas seseorang. Adanya disonansi kognitif karena adanya ketidakkonsistensinya seseorang terhadap segi biologisnya.

Disonansi merupakan perasaan tidak suka yang menimbulkan tindakan kurang wajar. Teori ini akan memberikan rangsangan disonansi untuk memotivasi seseorang keluar dari inkonsistensinya.

Contoh: seperti ada dua orang yang bernama Budi dan Anton. Ketika Budi hendak ngobrol dengan Anton, terlihat wajah Anton yang kecut alias tidak enak dipandang. Sepertinya Anton sedang malas bicara, sehingga Budi tidak jadi berbicara dengan Anton akibat dari disonansi Anton.

## Contoh:

Ada dua orang yang bernama Budi dan Anton. Ketika Budi hendak ngobrol dengan Anton, terlihat wajah Anton yang kecut alias tidak enak dipandang. Sepertinya Anton sedang malas bicara, sehingga Budi tidak jadi berbicara dengan Anton akibat dari disonansi Anton.

### 3. Teori Procced View

Teori ini merupakan teori komunikasi yang merupakan salah satu teori dari pengembangan diri dalam individu seseorang. Teori ini merupakan teori komunikasi yang dilihat dari kualitas pribadi.

Seperti halnya pada Mario Teguh yang berbicara, maka akan banyak orang yang mendengarkan. Dengan kata lain, teori *procced view* ini dilihat dari siapa yang berbicara. Siapa yang berbicara, dialah yang didengar.

Semakin ia berkualitas, semakin banyak orang yang mendengarkan. Teori ini memerlukan kualitas pribadi terlebih dahulu untuk melanjutkan komunikasinya agar banyak orang yang mendengarkan. Biasanya, teori ini berhubungan dengan kepercayaan pada seseorang. Semakin banyak orang yang percaya dengan orang tersebut, maka semakin banyak orang yang mendengarkan.



## 4. Teori Social Exchange

Teori ini merupakan salah satu teori dalam bidang komunikasi yang biasanya disebut sebagai pertukaran sosial. Monge dan Contractor (2003) mengemukakan bahwa orang menghitung nilai keseluruhan dari sebuah hubungan dengan mengurangi pengorbanannya dari penghargaan yang diterima.

Teori ini dikembangkan oleh ahli psikolog **John Thibaut** dan **Harlod Kelley** (1959), dan beberapa orang sosiolog yang bernama **George Homans** (1961), **Richard Emerson** (1962), dan **Peter Blau** (1964).

Teori ini memiliki hubungan dengan pertukaran orang lain yang dapat menghasilkan sesuatu. Komunikasi akan terjadi ketika adanya lingkungan dan sikap individu yang saling berhubungan. Di lingkungan masyarakat, pastinya kita akan menemui berbagai orang dengan sikap yang berbeda-beda yang saling terkait dan berhubungan. Koneksi ini terdapat unsur imbalan, pengorbanan seperti biaya, dan keuntungan yaitu profit.

Imbalan akan didapatkan melalui pengorbanan, dan keuntungan merupakan hasil dari pengorbanan dikurangi imbalan. Seperti halnya contoh rumus berikut:

$$C = A - B$$

Keterangan:

A = Pengorbanan

B = Imbalan

C = Keuntungan

Sehingga, dapat dikatakan bahwa komunikasi dengan teori *social exchange* ini memerlukan setidaknya minimal dua individu yang memperhitungkan keuntungan dan kerugian. Jika keuntungan bernilai minus, maka dianggap rugi.

Hal ini dapat terjadi di kalangan seperti tempat kerja, percintaan, persahabatan jika mereka memiliki waktu yang lama dalam hal tersebut, maka dianggap untung dalam komunikasinya. Sehingga, sikap individu akan muncul dan berubah ketika menggunakan teori ini.

## 5. Teori Hipotesis Kecocokan

Hipotesis kecocokan atau Hipotesis Matching ini merupakan salah satu teori komunikasi yang dilihat dari segi penampilan seseorang. Dengan kata lain, dalam komunikasi dengan teori ini merupakan gaya komunikasi yang menggunakan ketertarikan melalui fisik.

**Contoh:** seorang perempuan yang elegan, ia akan sudi untuk berkomunikasi dengan seorang pria tampan dan kaya sebagai lawan bicaranya. Sehingga, **dalam teori ini perlu adanya ketertarikan secara fisik dalam berkomunikasi.** Melihat dari sisi luar sebelum berbicara dengan orang tersebut.

## 6. Saling Melengkapi (Complementary)

Teori saling melengkapi pernah dikemukakan teorinya oleh Theodore Reik. Ia berpendapat bahwa teori komunikasi antar pribadi ini menegaskan ketika kita sedang melihat kelebihan orang lain dan membandingkan dengan kemampuan kita, sehingga timbul rasa iri.

Contohnya: seorang istri yang dominan atau agresif bisa jadi cocok ketika memiliki suami yang penurut, namun tidak cocok berteman dengan seorang yang penurut.

Hal ini merupakan teori yang saling melengkapi satu sama lain. Seperti pasangan suami istri yang laki-laki hanya bisa berjalan, dan sang istri hanya bisa memegang. Sehingga, mereka akan saling melengkapi dalam kehidupannya.

## 7. Teori Interaksi Simbolik

Dalam teori ini merupakan suatu hubungan komunikasi antar individu yang saling keterkaitan atau menguntungkan.

Jika komunikator merasa untung menyampaikan informasinya dan komunikan juga merasa untung dengan komunikasi tersebut, maka dapat dikatakan bahwa teori ini berhasil dilakukannya.

## 8. Teori Penetrasi Sosial (*social penetration theory*)

Teori komunikasi antar pribadi ini termasuk salah satu teori pengembangan hubungan atau *relationship development theory*.

**Irwin Altman dan Damas Taylor** adalah pengembang teori ini. Altman dan Taylor mengungkapkan secara rinci terkait peran dari pengungkapan diri, keakraban, dan komunikasi dalam pengembangan hubungan antarpribadi.

Teori ini cenderung fokus pada pengembangan hubungan, terutama berkaitan dengan perilaku antarpribadi saat terjadinya interaksi sosial dan beberapa proses kognitif internal mulai dari **mendahului, menyertai, dan mengikuti pembentukan hubungan**.

Proses penetrasi sosial terjadi secara bertahap dan teratur dari sifatnya di permukaan ke tingkat yang akrab mengenai pertukaran. Hal ini berfungsi efektif untuk mengetahui hasil yang akurat.

Menurut **teori penetrasi sosial**, prinsip utama bagi komunikasi pada pertemuan pertama adalah norma resiprositas. Norma ini menilai bahwa individu memiliki kewajiban untuk mengembalikan pengungkapan pihak lain yang diterima. Kemudian, menurut teori ini juga, Secara langsung akan mengenali diri orang lain dengan cara “masuk ke dalam” (*penetrating*) diri orang yang bersangkutan. Hal ini bertujuan untuk mengetahui beberapa informasi terkait diri orang lain.

Altman dan Taylor mengajukan empat tahap perkembangan hubungan antar individu yaitu:

- ✓ **Tahap orientasi** : Komunikasi yang terjadi pada tahap ini bersifat tidak pribadi. Keduanya sudah merasa cukup mendapat pesan balik, kemudian mereka akan melanjutkan ke tahap selanjutnya.
- ✓ **Tahap pertukaran efek eksploratif**: Tahap munculnya keterbukaan yang lebih dalam karena telah timbul rasa percaya dan merasa cocok satu sama lain.
- ✓ **Tahap pertukaran efek**: Perasaan kritis dan evaluatif mulai muncul pada tingkat yang lebih tinggi dan dalam.
- ✓ **Tahap pertukaran stabil**: Adanya keintiman, masing-masing individu merasa memiliki komunikasi yang efektif dengan sangat baik satu sama lain.

## 9. Teori Reduksi Ketidakpastian

Teori ini dikemukakan oleh **Charles R. Berger** dan **Richard J. Calabrese** dari *Northwestern University*.

Mereka mengembangkan beberapa teori komunikasi yang hingga kini masih jadi acuan pembelajaran komunikasi. Teori-teori yang lahir adalah teori terkait dengan persepsi manusia, pertukaran sosial, dan keseimbangan antarpribadi.

Beberapa dari teori tersebut telah banyak dipakai untuk kerangka kerja dan untuk mendapatkan hipotesis yang dapat diuji terkait tentang proses komunikasi antarpribadi.



## 10. Teori Dialektika Relasional

Teori Dialektika Relasional adalah salah satu teori komunikasi antar pribadi yang memiliki sifat berbeda dibanding teori lainnya.

Dalam teori ini, Orang-orang yang membangun relasi kemudian melakukan komunikasi antarpribadi, dalam hatinya mengalami tarikan konflik. Kemudian, tarikan konflik itulah yang menjadi penyebab dari relasi menjadi selalu ada dalam kondisi cair. Kondisi ini kemudian dikenal sebagai ketegangan dialektis. Orang yang melakukan interaksi merasa terombang – ambing di antara dua kutub relasi. Dua kutub tersebut adalah diantara **harmonis** dan **konflik** ataupun juga antara **keakraban** dan **bermusuhan**.

Selain itu, teori ini menilai hubungan komunikasi sebagai kemajuan dengan pergerakan yang melaju konstan. Komunikator yang terlibat dalam komunikasi akan merasakan selalu ada dorongan dan tarikan dari rasa ingin dari masing-masing individu yang bertolak belakang.

## 11. Teori Penilaian Sosial

Teori ini fokus terhadap penilaian dari pesan yang diterima. Si penerima pesan dapat melakukan dua hal:

**Mengkontraskan**, kontras adalah distorsi perseptual. Kontras yang membawa menuju polarisasi ide. Contohnya adalah : “mengontraskan antara pandangan kopi itu bermanfaat bagi kesehatan dan kopi itu merugikan kesehatan.”

**Mengasimilasikan**, asimilasi memiliki bertujuan untuk menunjukkan kekeliruan penilaian yang berlawanan.

Ada dua hal yang menjadi cakupan dalam teori Penilaian Sosial.

Cakupan tersebut dapat digunakan untuk mempelajari pengaruh dari komunikasi antarpribadi. Kedua hal tersebut adalah:

- 1) Pembicaraan yang memiliki kredibilitas tinggi. Tipe pembicaraan ini mampu menyampaikan pesan yang langsung masuk ke dalam wilayah penerimaan dari pendengarnya.
- 2) Ambiguitas seringkali terjadi lebih baik apabila dibandingkan dengan kejelasan. Banyak ambiguitas komunikasi yang dipakai dalam dunia periklanan.

## 12. Teori Inokulasi

Teori inokulasi adalah salah satu pendekatan dalam persuasi yang bertujuan agar orang-orang resisten terhadap argumen persuasif yang dilakukan oleh orang lain. Teori inokulasi pertama kali dikembangkan oleh **William J. McGuire** di awal tahun 1960an berdasarkan temuan kelompok Yale mengenai pesan persuasi yang menghadirkan dua sisi argumen ketika menyangkal sisi yang berlawanan. Teori ini merupakan model untuk membangun resistensi terhadap persuasi dengan cara menerpa orang-orang dengan argumen yang melawan keyakinan mereka dan memberikan mereka argumen untuk menangkal serangan

Teori Inokulasi juga dikenal dengan **teori suntikan**. Perkembangan teori ini menggunakan analogi dari peristiwa medis. Individu yang tidak siap secara fisik untuk menahan penyakit infeksi, seperti kudu air dan hepatitis, membutuhkan inokulasi (suntikan) vaksin. Hal ini bertujuan untuk merangsang mekanisme daya tahan tubuh agar dapat melawan penyakit tersebut.

Kemudian, individu yang tidak mempunyai informasi terhadap suatu hal, ia akan lebih mudah untuk dipersuasi atau dibujuk. Oleh karena itu, cara yang diperlukan untuk tidak mudah dipersuasi adalah memberinya argumentasi balasan.

Dari berbagai penelitian yang telah dilakukan oleh para ahli menunjukkan bahwa teori inokulasi dapat diterapkan dalam berbagai bidang komunikasi, seperti komunikasi kesehatan, komunikasi politik, komunikasi pemasaran, komunikasi pendidikan, *public relations*, dan lain-lain. Pada umumnya, teori inokulasi digunakan untuk membentuk opini publik atau memanipulasi opini publik

Berikut adalah beberapa contoh penerapan teori inokulasi yang dikemukakan oleh para ahli :

- **Politik** – Pendukung kandidat A dalam sebuah kampanye politik melawan pengaruh iklan serangan yang dilakukan oleh kandidat B
- **Pemasaran** – Merek komersial terhadap pengaruh iklan komparatif yang dilakukan oleh pesaing.
- **Public relations** – perusahaan melawan kerusakan kredibilitas dan citra yang dapat terjadi dalam situasi krisis
- **Kesehatan** – remaja terhadap pengaruh tekanan sebaya yang dapat menyebabkan remaja menjadi perokok, minum minuman keras, ketergantungan narkoba, dan perilaku menyimpang lainnya

Sumber: <https://pakarkomunikasi.com/teori-inokulasi>

## 13. Teori Atribusi

Teori ini mempelajari tentang hubungan antar individu. Kemudian, teori ini dikembangkan oleh **Heider**. Heider mengungkapkan bahwa apabila kita melihat perilaku orang lain, maka kita juga harus melihat tujuan sebenarnya yang menyebabkan seorang tersebut berperilaku seperti dalam pandangan.

## 14. Teori Pandangan Proses

Teori ini melihat bahwa kualitas dan originalitas sebuah hubungan antar pribadi dapat dinilai dari pengetahuan yang dimiliki oleh pasangan komunikasi. Penilaian tersebut berdasarkan keadaan dari pribadinya sendiri (hubungan asli atau semu).

tusind tak  
謝謝 dakujem vám  
ngiyabonga  
dankje  
merci  
baie dankie  
धन्यवाद molte grazie  
gracias  
takk  
obrigado  
teşekkür ederim  
tack så mycket  
gràcies  
tänan  
teşekkür dire  
m halo  
suksema  
danke  
obrigada  
takku  
danke u  
gettyimages  
MMasset