

## **TEORI PENETRASI SOSIAL DAN HUBUNGAN INTERPERSONAL**

**Ristiana Kadarsih**

Dosen Jurusan Komunikasi dan Penyiaran Islam  
Universitas Islam Negeri (UIN) Sunan Kalijaga Yogyakarta

### **A. PENDAHULUAN**

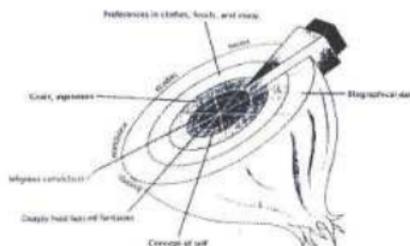
Teori penetrasi sosial mulai dikembangkan sejak tahun 1973 oleh dua orang ahli psikologi, Irwin Altman dan Dalmis Taylor. Mereka mengajukan sebuah konsep penetrasi sosial yang menjelaskan bagaimana berkembangnya kedekatan hubungan. Altman adalah profesor di bidang Psikologi di Universitas Utah sedangkan Taylor adalah profesor di bidang Psikologi di Universitas Lincoln, Pennsylvania. Mereka menduga bahwa sebuah hubungan interpersonal akan berakhir sebagai teman terbaik hanya jika mereka memproses dalam sebuah “tahapan dan bentuk yang teratur dari permukaan ke tingkatan pertukaran yang intim sebagai fungsi dari hasil langsung dan perkiraan”.

Altman dan Taylor mengembangkan teori mereka pada bidang psikologi, sehingga banyak dari proses dalam teorinya yang nampak terpusat pada pengembangan hubungan yang bersifat psikologis. Meskipun demikian, Altman dan Taylor juga

menjelaskan proses komunikasi dalam teorinya, sehingga tidak mengherankan jika teori penetrasi sosial mempunyai banyak cabang dalam teori komunikasi dan memainkan peran utama dalam gagasan-gagasan mengenai komunikasi sebagai pusat proses dalam pengembangan hubungan.

Sejak lahirnya, teori penetrasi sosial mempunyai peran yang besar dalam bidang psikologi dan komunikasi. Model teori penetrasi sosial menyediakan jalan yang lengkap untuk menggambarkan perkembangan hubungan interpersonal dan untuk mengembangkannya dengan pengalaman individu sebagai proses pengungkapan diri yang mendorong kemajuan hubungan. Sehingga, teori telah digunakan secara luas sebagai model dalam pengajaran mengenai hubungan interpersonal dan sebagai kerangka kerja dalam mempertimbangkan pengembangan hubungan.<sup>2</sup>

Teori penetrasi sosial juga menjelaskan bahwa dengan berkembangnya hubungan, keluasan dan kedalaman meningkat. Bila suatu hubungan menjadi rusak, keluasan dan kedalaman sering kali akan (tetapi tidak selalu) menurun, proses ini disebut *depenetrasi*.<sup>3</sup> Struktur personalitas digambarkan sebagai “Teori Multi-lapis Bawang” sebagai berikut:



*Penetration of Pete's Personality Structure*

Altman dan Taylor membandingkan orang dengan bawang. Ini bukan percobaan mereka pada komentar dalam kapasitas manusia untuk mengganggu/menyakiti hati. Kupaslah kulit terluar bawang dan anda akan menemukan lapisan lainnya di bawahnya. Buang lapisan tersebut dan anda akan menyingkap lapisan ketiga dan seterusnya. Lapisan terluar adalah dirinya yang bersifat umum yang bisa dijangkau oleh semua orang yang peduli untuk melihatnya. Lapisan terluar termasuk sekian banyak detil yang pasti membantu menggambarkan siapa dia tetapi disandarkan pada kebiasaan dengan orang lain. Di permukaan, orang melihat tinggi, usia, jenis kelamin, pekerjaan, rumah, dan barang-barang yang melekat padanya.

Jika seseorang bisa melihat di bawah permukaan, dia akan menemukan perilaku semi-privat yang diungkapkan temannya dan ini terjadi hanya pada beberapa orang. Bagian pusat yang lebih dalam dari seseorang membuat nilai-nilai dirinya, konsep diri, konflik yang tidak terselesaikan, dan perasaan emosi yang mendalam. Ini wilayah pribadinya yang khas, yang tidak nampak di dunia tetapi mempunyai akibat yang signifikan/meyakinkan di wilayah hidupnya yang lebih dekat ke permukaan. Barangkali, meskipun pacarnya atau orang tuanya tidak tahu rahasia terdekat yang dia jaga mengenai pribadinya.

## **B. PENGUNGKAPAN DIRI (SELF-DISCLOSURE)**

Pengungkapan diri merupakan jantung dari proses komunikasi interpersonal yang menjadi cara bagi orang lain untuk mengetahui apa yang terjadi pada diri kita, apa yang kita pikirkan dan apa kepedulian kita.<sup>4</sup> Sebagai tambahan, pembukaan diri yang sesuai dapat mengurangi kecemasan, meningkatkan kenyamanan, dan mengintensifkan ketertarikan interpersonal.<sup>5</sup> Pengetahuan akan pengungkapan diri tidak selalu membuat proses ini lebih mudah. Contohnya, bagaimana kita mengetahui

sesuai dan tidaknya pengungkapan diri yang diberikan adalah “sesuai?”. Sifat kecenderungan kita adalah menyembunyikan perasaan ketidakmampuan, kesepian, kesalahan, kecemasan di atas cinta dan penolakan serta konflik yang didasarkan pada kemarahan dan penyesalan. Menurut Hornstein dan Truesdell, perasaan ini adalah sifat dan mencerminkan batasan dalam jumlah pengungkapan hal pribadi dan personal yang dibuat selama tahap awal hubungan. Namun demikian, karena kelangsungan hubungan dan kepercayaan yang lebih besar telah ditetapkan, biasanya akan mulai berbagi informasi yang bersifat pribadi dan personal.<sup>6</sup>

Karena pentingnya pengungkapan diri pada pengembangan hubungan interpersonal, para peneliti di bidang komunikasi telah menggali sifat dari pengungkapan diri dan hubungannya dengan konsep-konsep hubungan interpersonal yang penting lainnya. Ahli Psikologi Steven Broder menyimpulkan temuan-temuan dari sejumlah studi dan menemukan bahwa orang sering menyatakan informasi personal sebagai tanggapan dari pengungkapan orang lain, bahkan ketika mereka tidak menyukai orang tersebut. Hubungan timbal balik tersebut memainkan peran yang penting dalam interaksi sosial. Broder menemukan bahwa kita memperlihatkan pada orang siapa yang kita sukai, tetapi bahwa kita lebih menyukai orang ketika mereka memperlihatkan pada kita. Akhirnya, Broder melihat pada kepercayaan hubungan penyingkapan dan menemukan bahwa penelitian juga membukukan hubungan seperti ini. Secara singkat, kita berbagi aspek-aspek keintiman dari kehidupan kita dengan mereka yang kita percaya, meskipun ada resiko personal dan perasaan yang menemaninya sedang “terbuka”.<sup>7</sup>

### **C. KEDEKATAN MELALUI PENGUNGKAPAN DIRI**

Seseorang menjadi terjangkau oleh orang lain karena dia

mengendorkan batas yang ketat dan membuat dirinya mudah dipengaruhi. Ini bisa menjadi proses yang menakutkan, tetapi Altman dan Taylor percaya bahwa hanya dengan mengizinkan orang lain menembus dengan baik di bawah permukaan maka orang tersebut akan dapat menggambarkan kebenaran yang sesungguhnya mengenai dirinya pada orang lain.

Ada banyak jalan untuk menunjukkan sifat yang mudah dipengaruhi. Sebagai contoh, seseorang mampu menyerahkan wilayah pribadinya (berbagi baju-bajunya atau membaca surat dari pacarnya keras-keras). Jalur-jalur non verbal untuk keterbukaan termasuk berpura-pura bergelutan, kontak mata, dan senyum. Tetapi jalur utama menuju penerobosan sosial yang dalam adalah melalui pengungkapan diri.

Altman dan Taylor mengklaim bahwa pada tingkat permukaan, jenis informasi biografi dapat dengan mudah saling bertukar, barangkali pada pertemuan pertama. Tetapi mereka menggambarkan lapisan kulit bawang lebih keras dan lebih rapat terbungkus ketika irisan mendekati pusat. Oleh karena itu seseorang akan lebih berhati-hati dalam menampilkan perasaan yang sesungguhnya. Barangkali dia akan memagari bagian ini pada hidupnya. Sesuai dengan teori penerobosan sosial, penjagaan diri tersebut akan membatasi kedekatan dengan orang lain.

#### **D. KEDALAMAN DAN LUASNYA PENYINGKAPAN DIRI – KEINTIMAN**

Kedalaman penerobosan adalah tingkat keintiman. Meskipun analogi penerobosan Altman dan Taylor menimpa beberapa pembaca sebagai seksual, hal ini bukan tujuan mereka. Analoginya menerapkan kesamaan pada keintiman dalam persahabatan dan percintaan. Keintiman berarti tingkat di mana kita bisa menjadi diri kita sendiri di depan orang lain dan masih bisa diterima oleh dia. Keintiman bisa diukur dengan memperluas

di mana orang lain memberitahu kita bahwa mereka melihat kita dengan jalan yang sama dengan kita melihat diri kita sendiri dan mengekspresikan perasaan positif mengenai siapa kita.<sup>8</sup> Kita menggantungkan pada hubungan keintiman untuk mendukung kepercayaan diri kita. Semakin intim hubungan, semakin banyak menggantungkan pada penerimaan orang lain dan penegasan atas kesan diri mereka.

Kita mengkomunikasikan perasaan keintiman secara langsung maupun tidak langsung, secara verbal maupun non verbal. Kita mungkin mengatakan pada orang lain bagaimana perasaan kita mengenai dia dan seberapa banyak kita menilai hubungan itu. Bisa juga kita menggunakan berbagai macam isyarat non-verbal seperti kedekatan batas secara fisik, kontak mata, pemilihan kata, nada suara, kontak fisik dan peluangan waktu bersama-sama.

Semakin intim sebuah hubungan, semakin kuat kontrak emosi dan lebih besar tingkat saling kepercayaan dalam komitmen hubungan. Karena kita menempatkan penegasan atas diri kita di tangan orang lain, maka ada hubungan secara emosional yang besar dengan pengembangan dan pengakhiran hubungan. Perasaan “jatuh cinta” bisa membuat tanggapan emosi yang bervariasi, tergantung pada jalan kita mengangkatnya untuk berhubungan dengan emosi, pengalaman emosi kita dan emosi kesan diri kita. Kita mungkin terbuka dengan pertumbuhan perasaan keintiman dengan rasa senang dan antusias atau sebaliknya dengan rasa takut.

Dalam kerangka kerja teori penetrasi sosial, Altman dan Taylor telah menjelaskan empat pengamatan berikut mengenai proses yang telah membawa seseorang pada titik ini:

1. Hal-hal di rumah lebih sering dan lebih cepat daripada informasi pribadi. Ketika sisi tajam pada irisan baru saja

menyentuh wilayah intim, bagian yang lebih tebal telah memotong jalur yang lebar melalui lingkaran yang lebih luar. Hubungan masih relatif pada tingkat yang tidak mengenai orang tertentu (laki-laki dewasa jangan menangis). Arthur Van Lear, seorang profesor di Universitas Connecticut menganalisa isi percakapan dalam mengembangkan hubungan. Studinya menunjukkan bahwa 14% tidak mengungkapkan sesuatu mengenai pembicara, 65% menempati hal-hal umum, 19% berbagi detil yang semi pribadi dan hanya 2% menyingkap rahasia yang mendalam. Penetrasi lebih jauh akan membawa pada suatu titik di mana seseorang bisa berbagi perasaannya lebih mendalam (misalnya kesengsaraan cinta).

2. Penyingkapan diri adalah timbal balik, khususnya pada tahap awal pengembangan hubungan. Teori memperkirakan bahwa kenalan baru akan mencapai tingkat yang sama dalam keterbukaan, tetapi tidak menjelaskan mengapa. Apapun alasannya, teori penetrasi sosial menegaskan hukum timbal balik.
3. Penetrasi berlangsung cepat pada awalnya tetapi melambat dengan cepat karena ketatnya bungkus pada lapisan yang lebih dalam untuk dicapai. Keakraban secara langsung adalah mitos. Tidak hanya adanya dorongan internal untuk merangsek dengan cepat ke dalam hati, ada norma-norma kemasyarakatan juga berpengaruh yang terlalu banyak dan terlalu cepat. Sebagian besar hubungan berhenti sebelum pertukaran keakraban yang stabil ditetapkan. Untuk alasan ini, hubungan ini memudar atau mati dengan mudah setelah pemisahan atau sedikit ketegangan. Pembagian yang nyaman dalam hal reaksi positif dan negatif adalah jarang. Ketika hal tersebut dicapai, hubungan menjadi lebih penting bagi kedua belah pihak, lebih berarti dan lebih abadi.

4. Penetrasi adalah proses bertahap pada penarikan lapisan per lapisan. Persahabatan hangat antara seseorang akan memburuk jika mereka mulai menutup wilayah hidup mereka yang telah dibuka sebelumnya. Hubungan mundur akan mengembalikan pada apa yang sebelumnya dipertukarkan dalam membangun hubungan. Altman dan Taylor membandingkan proses ini dengan tayangan *set-back* dalam film. Pembicaraan di permukaan masih berlangsung jauh setelah penyingkapan yang dalam disembunyikan. Hubungan kemungkinan berakhir tidak dengan kilauan ledakan kemarahan tetapi dengan peredaman secara bertahap dengan hiburan dan perhatian.

Ketika kedalaman adalah penting sekali dalam proses penetrasi sosial, perluasan cakupan menjadi sama pentingnya. Sangat mungkin bagi seseorang secara tulus mengungkap tiap detil keakraban pada percintaannya, tetapi masih tetap merahasiakan hal-hal mengenai ayahnya yang pecandu alkohol atau mengenai gangguan kecil pada dirinya dalam proses belajar, misalnya.

#### **E. PENGATURAN KEDEKATAN BERDASARKAN PENGHARGAAN DAN BIAYA**

Akankah seseorang bisa berteman dengan baik? Menurut teori penetrasi sosial, semua tergantung dari analisis biaya-keuntungan yang dilakukan setiap orang karena dia mempertimbangkan kemungkinan hubungan yang lebih dekat. Segera setelah pertemuan pertama, mereka akan menilai keuntungan dan kerugian berteman. Jika dirasa saling menguntungkan, maka proses penetrasi sosial akan dilakukan.

Thibaut dari Universitas North Carolina dan Kelly di UCLA telah mempelajari konsep kunci pertukaran sosial yang sesuai dengan teori penetrasi sosial. Thibaut dan Kelly menyebutnya

teori pertukaran sosial, yaitu “hasil dari hubungan, kepuasan hubungan dan stabilitas hubungan”. Hasil merupakan penghargaan dikurangi biaya.

Thibaut dan Kelley menyatakan bahwa orang mencoba untuk memperkirakan hasil dari sebuah interaksi sebelum hal itu terjadi. Gagasan pada potensi keuntungan dan kehilangan secara keseluruhan untuk menentukan perilaku bukanlah hal yang baru. Sejak abad ke-19, ketika John Stuart Mill pertama kali menyatakan prinsip minimum-maksimum dalam perilaku manusia. Prinsip minimum-maksimum menunjukkan bahwa orang akan berusaha untuk memperbesar keuntungannya dan meminimalkan biaya.

Altman dan Taylor tidak yakin bahwa input yang diterima adalah selalu benar, tetapi hal ini bukan merupakan permasalahan. Apa yang bermasalah bagi mereka adalah bahwa kita mendasarkan keputusan untuk membuka diri dengan orang lain dengan perhitungan hasil keuntungan dikurangi biaya yang diterima.

Teori pertukaran sosial menawarkan dua standar perbandingan yang digunakan seseorang untuk mengevaluasi hasil-hasil interpersonal mereka, yaitu:

- 1. Tingkat Perbandingan: Mengukur Kepuasan Hubungan;** Referensi poin pertama berhubungan dengan kepuasan relative, baik atau buruknya sebuah hasil hubungan interpersonal akan meninggalkan sebuah perasaan di belakang. Thibaut dan Kelley menamakannya sebagai tingkat perbandingan. Sebuah hasil hubungan mempunyai makna hanya ketika kita perbandingan secara kontras dengan kenyataan lain atau hasil yang dibayangkan.
- 2. Tingkat Perbandingan Alternatif: Mengukur Stabilitas Hubungan;** Thibaut dan Kelly menyatakan bahwa ada standar

kedua yang dapat dipakai untuk mengevaluasi hasil yang kita terima. Mereka menyebutnya tingkat perbandingan alternatif. Ini berangkat dari jawaban atas dua pertanyaan: "Akankah hasil hubungan saya akan lebih baik dengan orang lain?" dan "Apakah hasil terburuk yang akan didapatkan dan masih tetap dalam hubungan saat ini?".

Nilai hasil relatif **tingkat perbandingan** dan **tingkat perbandingan alternatif** sejalan dalam menentukan apakah seseorang mau untuk menjadi lebih mudah dipengaruhi untuk mempunyai hubungan yang lebih dalam. Situasi yang optimal adalah ketika kedua belah pihak menemukan bahwa "**Hasil**" lebih besar dari **tingkat perbandingan alternative** dan tingkat perbandingan alternative lebih besar dari **tingkat perbandingan**.

#### **F. EVALUASI: PENARIKAN KEMBALI DARI PENETRASI SOSIAL**

Altman mempunyai pemikiran mengenai anggapan dasar bahwa keterbukaan adalah kualitas utama dari pengembangan hubungan, dia mengajukan sebuah "model dialektik" yang menganggap bahwa "hubungan sosial manusia dicirikan oleh keterbukaan atau kontak dan tertutup atau pemisahan di antara mereka yang terlibat hubungan." Dia percaya bahwa tekanan antara keterbukaan dan tertutup menghasilkan penyingkapan dan penarikan. Proses linier dalam teori penetrasi sosial ini telah dikritisi oleh beberapa ahli komunikasi karena ada faktor keinginan akan keterbukaan dan tertutup serta ketergantungan dan kebebasan. Kritik terhadap proses linier ini didukung oleh Van Lear yang menemukan bahwa perbedaan bisa terjadi karena kecepatan yang tidak diharapkan pada pengungkapan diri, sehingga memungkinkan terjadinya lompatan dalam tahap-tahap linier Altman-Taylor. Fakta menunjukkan bahwa persahabatan terbentuk melalui penyingkapan yang cepat, bukan melalui transparansi.

Statemen lain dari teori Altman dan Taylor menggambarkan dari pemecahan hubungan sebagai proses penetrasi kebalikan/mundur di mana kedua belah pihak secara metode mengunci lapisan yang lebih dalam dari kehidupan mereka dan perlahan-lahan hanyut terpisah. Dalam rangka menguji dugaan ini, ahli psikologi dari Chicago, Betsy Tolstedt di rumah sakit Hines dan Joseph Stakes di Universitas Illinois menganalisa percakapan pasangan cinta jangka panjang pada saat ketika hubungan mereka sedang berpisah. Mereka menemukan bahwa rasa sakit dan marah menyebabkan proses perpecahan menjadi lebih kacau daripada yang diperkirakan dalam teori. Berlawanan dengan analogi film-mundur, temuan mereka mengindikasikan bahwa kedalaman penyingkapan diri sering meningkat secara dramatis pada tahap akhir dari kemunduran.

Dari tinjauan filosofis, Wood (1997) menyatakan bahwa "hubungan tidak dapat diperintahkan dan tidak dapat dijelaskan dengan prinsip-prinsip ekonomi atau pertimbangan biaya-keuntungan.<sup>9</sup> Dengan demikian berarti Altman-Taylor mendasarkan hubungan itu atas dasar pilihan rasional yaitu anggapan bahwa individu akan mementingkan diri sendiri. Individu dianggap mempunyai semua kapasitas rasional, waktu dan emosi yang tidak terpengaruh untuk memilih arah tindakan yang terbaik, tidak peduli bagaimana kompleksnya pilihan tersebut. Tujuan utamanya untuk memaksimalkan keuntungan pribadi.

Dari sini terlihat bahwa individu mempunyai tingkat fleksibilitas yang tinggi untuk menentukan pilihannya ketika menghadapi permasalahan sosial dalam rangka memaksimalkan keuntungan pribadinya.

Bisa jadi akan tepat jika hubungan interpersonal dibina sesuai dengan sudut pandang humanistik yang menekankan pada keterbukaan, empati, sikap mendukung, dan kualitas-kualitas

lain yang menciptakan interaksi yang bermakna jujur dan memuaskan; atau pada sudut pandang pragmatis yang menekankan pada manajemen, kesegaran interaksi dan secara umum kualitas-kualitas yang menentukan pencapaian tujuan yang spesifik.<sup>10</sup> Ahli psikologi Universitas Dakota Utara, Paul Wright, percaya bahwa sebuah hubungan dapat menarik lebih dekat ketika hubungan tidak lagi didorong oleh kepentingan pribadi untuk keuntungan personal; hubungan yang seperti ini melibatkan transformasi hubungan, tidak sekedar pengungkapan diri yang lebih banyak. Teori Altman dan Taylor tidak berbicara mengenai transisi dari “saya” ke “kita/kami”.

Meskipun Altman dan Taylor telah menemukan perlunya memodifikasi teori asli mereka, kesan mereka pada penetrasi irisan yang mendalam pada multi lapisan bawah telah terbukti sebagai model yang berguna pada pengembangan keakraban.

#### **G. PENUTUP**

Keefektifan hubungan antarpribadi<sup>11</sup> adalah taraf seberapa jauh akibat-akibat dari tingkah laku kita sesuai dengan yang kita harapkan. Bila kita berinteraksi dengan orang lain, biasanya kita ingin menciptakan dampak tertentu, merangsang munculnya gagasan-gagasan tertentu, menciptakan kesan-kesan tertentu atau menimbulkan reaksi-reaksi perasaan tertentu dalam diri orang lain tersebut. Kadang-kadang kita berhasil mencapai semuanya itu, namun ada kalanya kita gagal. Artinya, kadang-kadang orang memberikan reaksi terhadap tingkah laku dengan cara yang sangat berbeda dari yang kita harapkan.

Keefektifan kita dalam hubungan antarpribadi ditentukan oleh kemampuan kita untuk mengkomunikasikan secara jelas apa yang ingin kita sampaikan, menciptakan kesan yang kita inginkan, atau mempengaruhi orang lain sesuai kehendak kita.

Kita dapat meningkatkan keefektifan kita dalam hubungan antarpribadi dengan cara berlatih mengungkapkan maksud keinginan kita, menerima umpan balik tentang tingkah laku kita dan memodifikasi tingkah laku kita sampai orang lain mempersepsikanya sebagaimana kita maksudkan.

---

<sup>1</sup> Katherine Miller, *Communication Theories, Perspectives, Processes and Contexts*, (McGraw Hill, 2002), hlm.162.

<sup>3</sup> Joseph A. Devito, *Komunikasi Antarmanusia*, (edisi kelima, 1997), hlm.242

<sup>4</sup> Larry L. Barker, Deborah A. Gaut, *Communication*, (Allyn and Bacon), hlm.139

<sup>5</sup> L.E. Lazowski and S.M. Andersen, "Self-Disclosure and Social Perception: The Impact of Private, Negative and Extreme Communications", dalam *Journal of Social Behavior and Personality*, 5, no.2 (1990), hlm.132.

<sup>6</sup> G.A. Hornstein and S.E. Truesdell, *Development of Intimate Conversation in Close Relationships*.

<sup>7</sup> S.N. Broder, *Helping Students with Self-Disclosure*, "School Couseor", 34, No.3 (1987), hlm. 182-187.

<sup>8</sup> Steven A. Beebe, et. al., *Interpersonal Communication*, (Allyn and Bacon), hlm.208-209.

<sup>9</sup> Em Griffin, *A First Look at Communication theory*, (McGraw Hill, 2003), hlm. 161.

<sup>10</sup>. Joseph A. Devito, *op.cit.*, h.259

<sup>11</sup>. A. Supratiknya, *Komunikasi Antarpribadi, Tinjauan Psikologis*, (Yogyakarta: Kanisius, 1995), hlm. 24.

## DAFTAR PUSTAKA

- A.Supratiknya, *Komunikasi Antarpribadi, Tinjauan Psikologis*, Yogyakarta: Kanisius, 1995.
- Em Griffin, *A First Look at Communication Theory*, McGraw Hill, 2003.
- Joseph A. Devito, *Komunikasi Antarmanusia*, edisi kelima, 1997.
- Katherine Miller, *Communication Theories, Perspectives, Processes and Contexts*, McGraw Hill, 2002.
- L.E. Lazowski and S.M. Andersen, "Self-Disclosure and Social Perception: The Impact of Private, Negative and Extreme Communications", *Journal of Social Behavior and Personality*, 5, no.2, 1990.
- S.N. Broder, *Helping Students with Self-Disclosure*, "School Couseor", 34, No.3, 1987.