



Interpersonal Communication Theory

Interpersonal & Relationship Development (M-4)

Expectancy Violations Theory
Social Penetration Theory

TUGAS M-4 (17-21 Februari 2020)

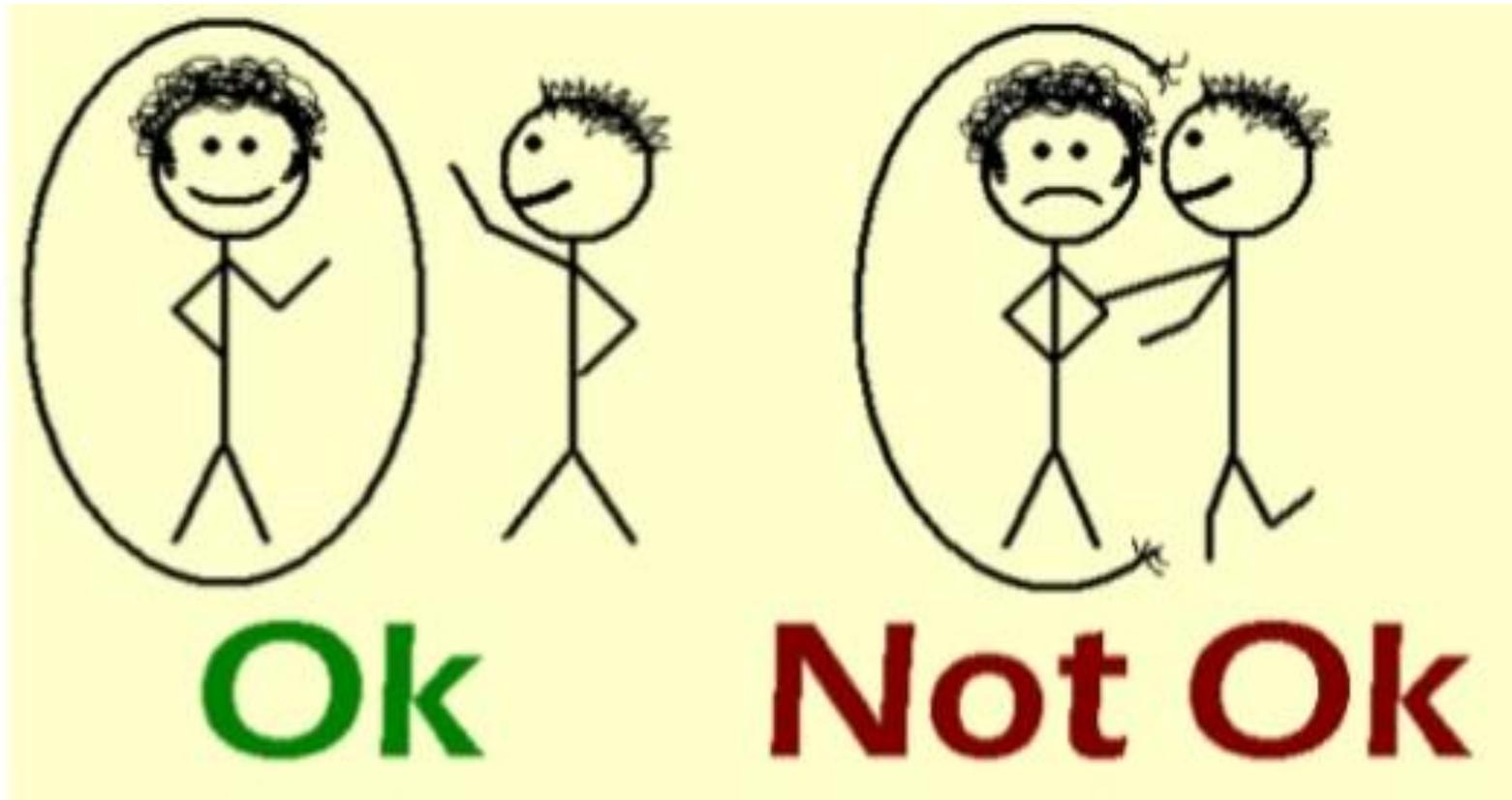
▶ PRIBADI

- Buatlah abstrak penelitian untuk teori
- **Uncertainty Reduction Theory**
- **Communication Privacy Management Theory**
- Kumpulkan soft copy paling lambat H-1 sebelum waktu perkuliahan
- Hard copy dikumpulkan pada hari H perkuliahan

TUGAS M-4 (17-21 Februari 2020)

▶ KELOMPOK

- Buatlah makalah dan presentasi untuk teori
- **Uncertainty Reduction Theory**
- **Communication Privacy Management Theory**
- Kumpulkan soft copy paling lambat H-1 sebelum waktu perkuliahan
- Hard copy dikumpulkan pada hari H perkuliahan



Expectancy Violations Theory

Judee Burgoon

(Objective Theory–Socio Psychological tradition)

Judee Burgoon



- ▶ University of Arizona
 - Tanggapan dipengaruhi oleh jarak percakapan antara pembicara
- ▶ Model Pelanggaran Harapan Non Verbal



Ekspektasi Ruang Pribadi : selaras vs menyimpang

▶ Burgoon – Jarak Pribadi

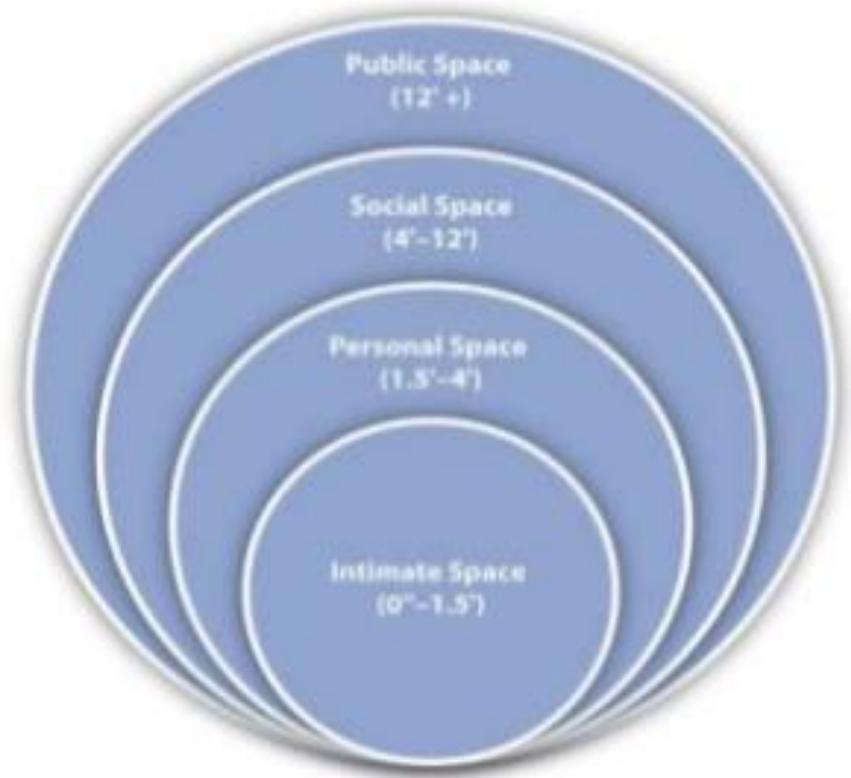
- Volume yang tidak terlihat, variabel atau ruang di sekitar seseorang yang menentukan jarak yang disukai individu dari yang lain
- Ukuran dan bentuk tergantung pada norma budaya dan preferensi individu
- Selalu mencerminkan kompromi antara pendekatan yang bertentangan
- Penghindaran kebutuhan manusia terhadap afiliasi dan privasi

▶ Edward Hall – Proxemics

- Mempelajari penggunaan ruang oleh orang-orang khususnya sebagai elaborasi budaya

Proxemics di USA – Hall

- ▶ Orang Amerika memiliki 4 zona proxemics
- ▶ Agar efektif, kita harus belajar menyesuaikan perilaku non verbal kita guna menyesuaikan aturan komunikasi dengan pasangan interaksi kita
- ▶ Kita tidak boleh melewati batas jarak tanpa diundang



A Convoluted Model Becomes an Elegant Theory

▶ Burgoon

- Orang merasa terangsang secara fisiologis ketika ekspektasi proxemics mereka dilanggar
 - Mengalami perubahan, tanggapan yang memfokuskan perhatian pada pelanggar
-
- ▶ **Teori – Proxemics** merupakan bagian yang saling berhubungan dengan sistem isyarat non linguistik

Core Concept of EVT

▶ Harapan (Expectancy)

- Konteks – Norma Budaya
- Hubungan - Kesamaan, keakraban, kesukaan, dan status relatif
- Fakta sesuai permintaan

▶ Pelanggaran Valensi (Violation Valence)

- “+ atau -” nilai yang kita tempatkan pada perilaku tak terduga yang spesifik terlepas dari siapa yang melakukannya

▶ Kelayakan Pemberi Imbalan Komunikator

- Kita semua ‘menilai’ nilai relasional orang lain yang kita temui
- Apa yang bisa kamu lakukan untuk aku?
- Apa yang bisa kamu lakukan padaku?

Adaptasi Interaksi–Penyesuaian Interaksi

- ▶ Penyesuaian perilaku yang sedang berlangsung
- ▶ Posisi Interaksi
 - Persyaratan – dibutuhkan untuk memenuhi kebutuhan dasar
 - Ekspektasi - apa yang kita pikir akan terjadi
 - Keinginan - apa yang ingin kita lihat terjadi
- ▶ Dua kekurangan
 - Tidak memperhitungkan timbal balik
 - Ganjaran hadiah vs Valensi perilaku – Diam

Nama	Sri Wijayanti
NIM	08.0719.019
Teori/Konteks	Expectancy Violations Theory / Komunikasi Interpersonal

Ide atau rencana judul
Faktor Faktor Budaya yang mempengaruhi Harapan Perilaku Penggalangan Dana

Keywords (max 5 kata)
EVT, Konteks Budaya, Perilaku diharapkan, Demografis, Etnis

Deskripsi singkat ide penelitian :
Faktor faktor yang mempengaruhi perilaku yang diharapkan dalam situasi tertentu sangat bervariasi sesuai dengan situasinya. Penelitian ini bermaksud mengetahui faktor faktor yang berperan dalam menentukan bagaimana kita mengharapkan orang lain berperilaku dalam situasi penggalangan dana. Teori Expectancy Violations Theory digunakan untuk membantu menentukan apakah perilaku individu dapat atau tidak diterima dalam situasi tertentu. Oleh karena EVT berfungsi sebagai filter persepsi yang secara signifikan mempengaruhi cara informasi sosial diproses. Komunikator, hubungan dan karakteristik konteks mempengaruhi perilaku yang diharapkan dilakukan. Disamping EVT, penelitian ini juga menggunakan konsep identitas kultural dan etnosentrisme. Adapun rumusan permasalahan yang diajukan dalam penelitian ini adalah apakah faktor usia, jenis kelamin, etnis dan konteks budaya mempengaruhi perilaku yang diharapkan dalam situasi penggalangan dana? Untuk itu, metode penelitian yang dipilih adalah penelitian kuantitatif dengan teknik pengumpulan data menggunakan kuesioner. Desain penelitian dilakukan melalui tahapan. Pertama, responden diminta membaca salah satu dari 2 pilihan cerita tentang penggalangan dana yang diadakan melalui penjualan majalah oleh seorang marketing yang diceritakan berasal dari etnis mayoritas dengan responden dan etnis yang berbeda dengan responden. Kedua, setelahnya, responden diminta memberikan tanggapan terkait cerita yang dibaca sebelumnya dalam bentuk mengisi kuesioner terkait persepsi mereka terhadap marketing dalam cerita dan perilaku yang dilakukan, membeli atau tidak majalah untuk penggalangan dana.

A large group of business people in a meeting, with two individuals in the foreground shaking hands. The scene is set in a bright, modern office environment with a grid pattern on the floor. The people are mostly in silhouette or semi-transparent blue, suggesting a focus on the overall group and the interaction between the two individuals in the foreground.

Relationship Development

Relationship Development

- ▶ Hubungan dekat–ikatan positif
 - Saling ketergantungan yang kuat, sering, dan beragam, berlangsung selama periode waktu yang cukup lama
 - Memberikan kesenangan, berbagi kepercayaan, rasa hormat, saling membantu, dan spontanitas
 - Bagaimana kita mengembangkan hubungan dekat ?
- 

Pendekatan Relationship Development

Carl Rogers – Pendekatan eksperimental

- Kesesuaian - kecocokan perasaan batin dan tampilan luar
- Sikap positif tanpa syarat - sikap penerimaan
- Pemahaman empatik

Gary Becker – Pendekatan ekonomi

- Orang berinteraksi satu sama lain dengan cara yang memaksimalkan keuntungan pribadi mereka
- Hukum penawaran dan permintaan
- Investor - pedagang



Social Penetration Theory

Irwin Altman & Dalmas Taylor

(Objective Theory–Socio Psychological Tradition)

Irwin Altman – Dalmás Taylor

- ▶ Irwin Altman – prof. emeritus psikologi Universitas Utah
- ▶ Dalmás Taylor – prof. psikologi Universitas Lincoln di Pensilvanya
- ▶ Bagaimana kedekatan hubungan berkembang
 - Model bertahap dan teratur dari dangkal ke tingkat pertukaran intim sebagai fungsi hasil langsung dan perkiraan
 - Penting untuk memahami kerumitan orang



Struktur Kepribadian : Lapisan Bawang

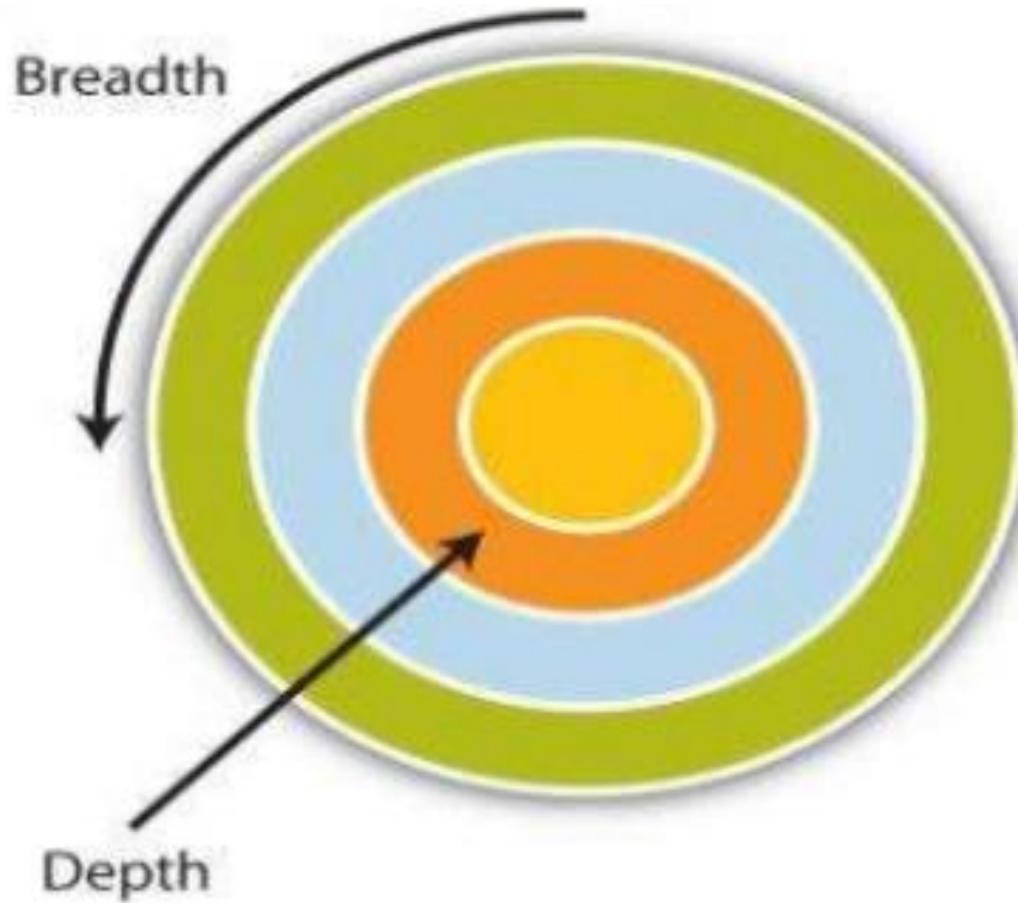
- ▶ Kita menjadi dapat diakses oleh orang lain saat kita mengendurkan batas ketat yang melindungi kita dan membuat rentan
- ▶ Jalur Non Verbal
- ▶ Pengungkapan diri sebagai verbal
- ▶ Breadth (keluasan) vs Depth (kedalaman) penetrasi



Breadth & Depth Self Disclosure

- ▶ Item peripheral ditukar lebih cepat dan lebih sering daripada informasi pribadi
- ▶ Pengungkapan diri bersifat timbal balik, khususnya pada tahap awal pengembangan hubungan
- ▶ Hukum timbal balik
- ▶ Penetrasi cepat pada awal hubungan tetapi melambat dengan cepat bila lapisan dalam tertutup rapat telah tercapai
- ▶ Depenetrasi adalah proses penarikan bertahap lapis demi lapis

My Onion

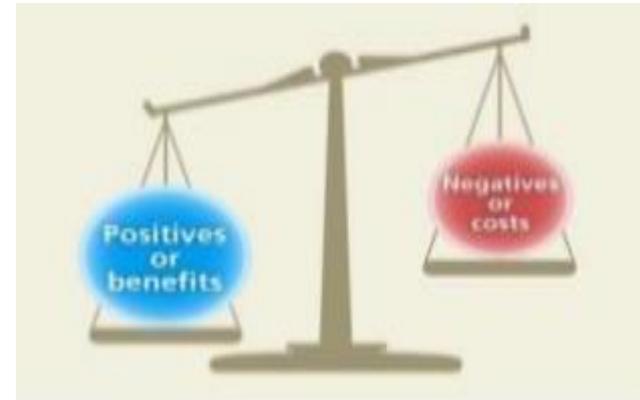


Peeling the Onion



Mengatur Kedekatan dengan dasar Cost & Reward

- ▶ Teori Pertukaran Sosial
- ▶ John Thibaut & Harold Kelly



- ▶ Perhitungan mental atau analisis cost & reward
- ▶ Kami ingin pengembalian investasi yang baik
 - Hasil hubungan
 - Kepuasan hubungan
 - Stabilitas hubungan

Cost Benefit Analysis

- ▶ Hasil Relasional: Imbalan Minus Biaya
 - Prinsip minimum perilaku manusia (John Stuart Mills)
 - Orang-orang berusaha untuk memaksimalkan manfaat mereka dan meminimalkan biaya mereka
- ▶ Mengukur Kepuasan Relasional – Tingkat Perbandingan (CL)
 - Kepuasan Relatif – hasil hubungan hanya memiliki makna ketika kita membandingkannya dengan hasil nyata atau yang dibayangkan lainnya
 - Seberapa bahagia atau sedih jenis hasil interpersonal tertentu akan membuat saya merasa (CL adalah standar yang ditetapkan untuk kepuasan relasional)
- ▶ Mengukur Stabilitas Relasional Relasional – Tingkat Alternatif Alternatif Perbandingan (CLalt)
 - Evaluasi opsi relasional lain saat ini
 - Hasil terbaik yang tersedia – standar untuk stabilitas relasional

Refleksi Etika : Egoisme Etika Epicuru

- ▶ Prinsip minimum = Egoisme Psikologi
 - Kita semua termotivasi oleh kepentingan diri sendiri (kita harus bertindak egois)
- ▶ Epicuru : eat, drink and be merry
 - Kehidupan yang baik berarti mendapatkan kesenangan sebanyak mungkin
 - Kesenangan, persahabatan, bebas kelaparan, tidak adanya rasa sakit
 - Thomas Hobbes : hidup itu jahat, kejam dan pendek
 - Adam Smith : menyarankan agar setiap orang mencari keuntungan masing-masing

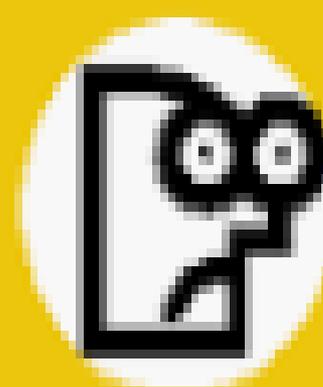
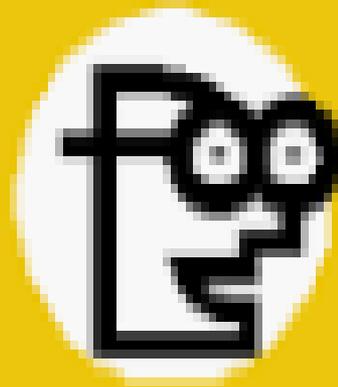
Dialektika dan lingkungan

- ▶ Keinginan untuk privasi dapat menangkal apa yang pertama kali dianggap sebagai pencarian searah untuk keintiman
- ▶ Hubungan sosial manusia ditandai oleh keterbukaan atau kontak dan kedekatan atau keterpisahan
- ▶ Ini menghasilkan ketegangan yang menghasilkan siklus siklus pengungkapan atau penarikan seperti bawang
- ▶ Penetrasi sosial mencakup pikiran dan ruang fisik kita = batas psikologis dan teritori

Kritik : penetrasi sosial

- ▶ Sandra Petronio – mengembangkan teori CPM
 - Menjelaskan cara rumit orang mengelola batas–batas di sekitar informasi pribadi mereka
 - Menyederhanakan penyingkapan diri sendiri dengan kedekatan relasional
 - Mungkin mengarah ke keintiman, atau mungkin menimbulkan keintiman, atau mungkin menjadi ekspresi sederhana dari satu diri, atau teknik untuk melepaskan ketegangan, atau untuk mendapatkan kontrol relasional
 - Model lapisan bawang mengandaikan batas–batas tetap yang menjadi semakin tebal ketika seseorang menembus ke inti dalam √ Batas privasi kita dibuat secara pribadi, sering kali bergeser , dan sering permeabel
- ▶ Analisis Cost–Reward yang tidak nyaman
 - Teori tidak berbicara tentang transisi dari saya ke kita

Nama	Sri Wijayanti
NIM	08.0719.019
Teori/Konteks	Social Penetration Theory / Komunikasi Interpersonal
Ide atau rencana judul	<p>Pengelolaan Hubungan Jarak Jauh Pasutri (Studi Penetrasi Sosial Pasangan Suami Istri Terpisah Jarak Geografis)</p>
Keywords (max 5 kata)	Penetrasi Sosial, LDR, keterbukaan diri, intimasi, pasutri
Deskripsi singkat ide penelitian :	<p>Penelitian ini bermaksud untuk mengetahui bagaimana proses pasangan suami istri membangun dan memelihara relasi interpersonalnya melalui hubungan jarak jauh. Hal ini dilatarbelakangi secara teoritis, untuk mempertahankan suatu hubungan romantis terdapat dua faktor yang mempengaruhinya, yakni kedekatan secara fisik dan frekuensi interaksi. Bagaimana halnya bila pasutri yang karena tuntutan pekerjaan atau pendidikan mengharuskan melakukan hubungan jarak jauh. Untuk itu, penelitian ini menggunakan teori penetrasi sosial Altman dan Taylor dalam konteks tahapan hubungan antar pribadi De Vito. Paradigma penelitian yang dipilih adalah post positivis dengan metode pengumpulan data wawancara terhadap pasutri yang memiliki kriteria saat ini sedang menjalani hubungan jarak jauh yang terpisah jarak (geografis).</p>



It's QUESTION TIME!!



Interpersonal Communication Theory (M-5)

Uncertainty Reduction Theory
Communication Privacy Management Theory



Uncertainty Reduction Theory

Charles Berger

(Objective Theory–Socio Psychological tradition)



**Communication Privacy
Management**

Communication Privacy Management Theory
Sandra Petronio
(Interpretive Theory–Socio Cultural Tradition &
Cybernetic Tradition)