

BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA KONSEPTUAL

2.1 Kajian Pustaka

Kajian pustaka ini merupakan acuan dasar peneliti dengan membahas pustaka yang berhubungan dengan topik ataupun masalah-masalah yang ditemukan dengan variabel-variabel penelitian yang relevan. Peneliti akan membahas penelitian sejenis yang berhubungan dengan Komunikasi interpersonal dan juga *Interpersonal Emotion Regulation*.

2.1.1 Review Penelitian Sejenis

Peneliti mengambil beberapa jurnal untuk dijadikan acuan untuk melakukan penelitian ini antara lain :

1. Penelitian yang dilakukan oleh Brett Marroquín dengan judul penelitian “*Interpersonal emotion regulation as a mechanism of social support in depression*” pada tahun 2011. Penelitian ini menghasilkan bahwa dukungan sosial sebenarnya memiliki efek pada tingkat depresi melalui pengaruh interpersonal pada regulasi emosi, menekankan bahwa regulasi emosi dan fungsi sosial bersifat dua arah dimana sumber daya sosial dan interpersonal dapat disusun dan mengobati dan mencegah depresi dan gangguan jiwa lainnya. Perbedaan penelitian ini terletak pada fokus penelitian mengenai depresi dimana *Interpersonal emotion regulation* menjadi mekanisme dalam dukungan sosial. Sedangkan penelitian yang akan dilakukan berfokus

pengaruh Komunikasi interpersonal terhadap *interpersonal emotion regulation*.

2. Penelitian yang dilakukan oleh Stefan G. Hofmann dengan judul penelitian “*Interpersonal Emotion Regulation Model of Mood and Anxiety Disorders*” pada tahun 2014. Penelitian ini menyajikan model pengaturan emosi interpersonal mengenai gangguan *mood* dan kecemasan. Model yang diberikan penelitian ini memperlihatkan kerangka teoritis untuk memahami dan menjelaskan bagaimana gangguan suasana hati dan kecemasan diatur dan dipertahankan melalui orang lain.

Bergantung pada konteksnya, Strategi interpersonal dapat menjadi adaptif jika berfungsi sebagai penyangga stress emosional dan akan menjadi maladaptif jika berkontribusi dalam pemeliharaan masalah, Penggunaan interpersonal yang sering atau menjadi kebiasaan dapat mengurangi rasa pengendalian emosi terhadap pengalaman emosinya sendiri. Perbedaan penelitian terletak pada fokus penelitian mengenai *mood* dan gangguan kecemasan. Penelitian ini dapat dijadikan acuan mengenai bagaimana Komunikasi interpersonal dapat mengarahkan seseorang untuk melakukan meregulasi perasaan seseorang melalui *interpersonal emotion regulation*.

3. Penelitian yang dilakukan oleh Abigail L. Barthel, Aleena Hay, Stacey N. Doan, dan Stefan G. Hofmann dengan judul penelitian "*Interpersonal Emotion Regulation: A review of Social and Developmental Components*" pada tahun 2018. Penelitian ini menunjukkan bahwa adanya efek kumulatif yang terjadi pengaruh lingkungan sosial adaptif dan maladaptif terhadap regulasi emosi interpersonal dimasa kanak-kanak, remaja, dewasa, dan usia tua. Selain itu dalam penelitian ini disebutkan bahwa hubungan sosial, dukungan, dan ekspresi emosional seseorang sejak dini memiliki efek gabungan terhadap kecenderungan dan efisiensi individu dalam mengatur emosi antar pribadi. Dalam penelitian ini menunjukkan bahwa regulasi emosi interpersonal ditemukan efektif sebagai bentuk regulasi emosi yang efektif. Oleh sebab itu Peneliti menjadikan penelitian ini menjadi sebagai acuan dimana tergantung sebuah hubungan, Komunikasi interpersonal dapat mempengaruhi jalannya proses *Interpersonal emotion regulation* menjadi lebih efektif dan efisien.

Tabel 2. 1 Review Penelitian Sejenis

No	Nama, Tahun, Judul Penelitian	Fokus Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Perbedaan
1.	Brett Marroquín, (2011), <i>Interpersonal emotion regulation as a mechanism of social support in depression</i>	Interpersona l emotion regulation sebagai mekanisme dukungan sosial dalam depresi.	Metode Kualitatif	Dukungan sosial sebenarnya memiliki efek pada tingkat depresi melalui pengaruh interpersonal pada regulasi emosi, menekankan bahwa regulasi emosi dan fungsi sosial bersifat dua arah dimana sumber daya	Perbedaanya terletak pada fokus dari penelitian ini adanya hubungan antara regulasi emosi dan fungsi sosial sebagai mekanisme menghadapi depresi.

				<p>sosial dan interpersonal dapat disusun dan mengobati dan mencegah depresi dan gangguan jiwa lainnya</p>	
2.	<p>Stefan G. Hofmann, (2014), <i>Interpersonal Emotion Regulation Model of Mood and Anxiety Disorders</i></p>	<p>pengaturan emosi interpersonal I mengenai gangguan mood dan kecemasan</p>	<p>Metode Kualitatif</p>	<p>Penggunaan interpersonal yang sering atau menjadi kebiasaan dapat mengurangi rasa pengendalian emosi terhadap pengalaman emosinya sendiri</p>	<p>Perbedaannya penelitiannya terletak pada objek yaitu mengenai gangguan mood dan kecemasan.</p>

3	<p>Abigail L. Barthel, Aleena Hay, Stacey N. Doan, dan Stefan G. Hofmann, (2018), <i>Interpersonal Emotion Regulation: A review of Social and Developmental Components</i></p>	<p>Tinjauan mengenai komponen sosial dalam interpersona l emotion regulation</p>	<p>Metode Kualitatif</p>	<p>hubungan sosial, dukungan, dan ekspresi emosional seseorang sejak dini memiliki efek gabungan terhadap kecenderungan dan efisiensi individu dalam mengatur emosi antarpribadi</p>	<p>Perbedaan penelitian terletak pada hubungan sosial dalam <i>Interpersona l emotion regulation</i></p>
---	--	--	--------------------------	--	--

2.2 Kerangka Konseptual

2.2.1 Komunikasi Interpersonal

Komunikasi interpersonal adalah sebuah pilihan individu dimana kita memilih untuk berkomunikasi dengan siapa, apa yang kita katakan, apa yang tidak ingin dikatakan, bagaimana kita mengutarakan apa yang ingin dikatakan, dan sebagainya. Ada 4 konteks komunikasi menurut De Vito (2015:13) :

1. *Physical dimension*, ini berkenaan dengan ruangan atau dimana komunikasi itu berlangsung. Saat kita berkomunikasi dengan seseorang pada dasarnya individu tersebut berada di lingkungan fisik yang sama.
2. *Social-Psychological*, Ini berkenaan dengan hubungan status antara individu
3. *Temporal or time dimension*, ini berkenaan dengan dimana pesan tersebut cocok di kondisi komunikasi tertentu. Contohnya saat kita memberikan semua candaan keteman kita yang kondisinya sedih akan berbeda dengan saat dia berada dalam kondisi senang.
4. *Cultural dimension*, ini berkenaan dengan aturan, normal, kepercayaan dan sikap orang-orang yang berkomunikasi yang diwariskan dari satu generasi ke generasi lainnya . Contohnya saat kita berbicara dengan orang yang lebih tua kita harus menurunkan nada bicara tapi di beberapa budaya yang lain itu tidak diperlukan.

Perilaku komunikasi, hal tersebut melibatkan pesan verbal, gerak tubuh, atau beberapa kombinasinya, biasanya muncul dalam “ *package*” (Pittenger, Hockett, & Danehy, 1960). Dari segi verbal dan nonverbal biasanya memperkuat atau mendukung satu sama lain. Semua bagian dari sistem pesan akan bekerja sama untuk memntukan makna dari semua pesan yang diterima oleh individu. Semisal kita tidak mengungkapkan rasa takut dengan kata kata tapi tubuh kita yang akan memperlihatkan kita kalau kita sedang berada dalam ketakutan ataupun ketika pasangan kita mengatakan tidak ada apa- apa tapi raut dan ekspresinya menggambarkan kalau dia sedang marah ataupun ada sesuatu hal. Kombinasi dua hal tersebut dapat mempertanyakan kredibilitas, ketulusan dan kejujuran individu seseorang dan kita akan mencoba meregulasi emosi kita terhadap pesan yang disampaikan oleh orang lain dalam komunikasi interpersonal.

Joseph A Devito mengemukakan bahwa komunikasi yang efektif merupakan inti dari hubungan interpersonal yang efektif, hubungan seperti itulah yang cenderung kurang bermakna dan memuaskan daripada yang seharusnya. De Vito (2015: 205) mengemukakan prinsip-prinsip komunikasi yang efektif untuk meningkatkan hubungan interpersonal :

1. *Positiveness*, dalam komunikasi memerlukan sikap positif terhadap komunikasi tertentu dan ekspresi positif terhadap orang lain. Dalam sebuah keefektifan komunikasi interpersonal diperlukan adanya sikap positif dalam hubungan tersebut. Namun yang perlu diingat bahwa hal positif adalah bukan berarti individu selalu setuju apa yang dikatakan orang lain tetapi

individu harus bisa membicarakannya tanpa berprasangka buruk. Dan jangan menyandingkan hal tersebut dengan sebuah kesempurnaan. Apakah hal tersebut dipengaruhi oleh media, komitmen individu untuk memiliki hubungan yang lebih baik atau oleh keyakinan salah bahwa hubungan orang lain lebih baik dari hubungan mereka sendiri, orang terkadang mencari dan mengharapkan kesempurnaan . Tapi hal ini justru akan menimbulkan harapan yang tidak realistis, bahkan akan menghasilkan ketidakpuasan dan kekecewaan dengan hubungan yang ada .

2. *Openness*, keterbukaan memerlukan berbagai sikap dan perilaku. Artinya dalam komunikasi adanya keterbukaan seperti mendengarkan kecemasan, kekhawatiran, dan perasaan orang lain, bahkan ketika individu benar-benar yakin ini adalah masalah kecil yang akan hilang seketika. Intinya individu melibatkan ketersediaannya untuk berempati dengan orang lain bukan berarti harus setuju tapi kita harus mencoba memahami apa yang dirasakan lawan bicara kita.
3. *Supportiveness*, dalam komunikasi sebuah hubungan, bersikap suportif termasuk mendukung orang lain untuk menjadi yang terbaik yang dia bisa lakukan adalah hal yang diperlukan. Sikap suportif ini sifatnya mutual; apa yang individu lakukan untuk orang lain harus dibalas dengan senang oleh orang lain. Dukungan juga berarti saat individu melawan dari rasa kekhawatiran, kecemasan, ketidakpastian, atau membuat keputusan. Daripada memaksakan segala sesuatu dengan ide kita sendiri tentang bagaimana hal hal harus diselesaikan, dukungan artinya melibatkan

diskusi terbuka dengan orang lain, sehingga orang lain dapat masuk dan memberikan dukungan terhadap individu

4. *Interest*, hal sederhana seperti ketertarikan individu akan meningkatkan efektifitas dalam komunikasi. Hal ini bukan semata-mata pada bagian wajah tetapi seperti mempunyai minat yang sama. Dalam prosesnya individu akan memiliki kecenderungan menjadi orang yang lebih menarik yang akan berkontribusi untuk meningkatkan komunikasi interpersonal.
5. *Truthfulness*, kejujuran tidak berarti mengungkapkan setiap dan keinginan kita miliki, karena setiap orang memiliki hak atas privasi mereka masing-masing. Dalam setiap keputusan tentang *self-disclosure*, efek yang mungkin terjadi pada sebuah hubungan harus dipertimbangkan. Pengungkapan diri secara menyeluruh nyatanya tidak efektif bahkan tidak sesuai (Noller & Fitzpatrick, 1993). Masalah etika juga harus dipertimbangkan khususnya hak orang lain untuk mengetahui tentang perilaku dan pemikiran yang mungkin mempengaruhi pilihan yang akan dibuat. Berbagi perasaan dengan jujur akan membantu dalam memungkinkan setiap orang untuk berempati dengan orang lain dan masing-masing akan memahami sudut pandang orang lain dengan lebih baik ketika beberapa tingkatan *self-disclosure* dilakukan.
6. *Involvement*, keterlibatan berarti berpartisipasi aktif dalam sebuah hubungan. Individu harus berbagi dan secara aktif satu sama lain walaupun tidak sampai mengganggu dalam tujuan orang lain. Ini mencakup memelihara hubungan secara aktif. Seperti mendengarkan keluhan orang lain, mencari solusi atas masalah dan perbedaan, dan bekerja untuk

memasukkan solusi kedalam kehidupan sehari-hari adalah bagian dari keterlibatan hubungan.

7. *Value*, individu akan melihat orang lain sebagai nilai. Kita tertarik kepada seseorang karena kita anggap dia mempunyai sebuah nilai. Individu akan sering kali untuk memperbaharui dan meninjau alasan seseorang membangun hubungan yang terfokus pada nilai yang dianggap oleh masing-masing individu.
8. *Equity*, Kesetaraan memerlukan pembagian kekuasaan dan pengambilan keputusan dalam resolusi konflik, teori ekuitas berpendapat bahwa individu mengembangkan dan memelihara hubungan di masa “ rasio biaya-manfaat” individu sama dengan yang lain (Messick & Cook, 1983; Waister et al., 1978). Hubungan yang adil adalah hubungan dimana masing-masing pihak memperoleh imbalan yang sebanding dengan apa yang diberikan. Jika individu berkontribusi lebih banyak pada hubungan daripada yang lain, maka kesetaraan mengharuskan individu mendapatkan imbalan yang lebih besar.

2.2.2 Interpersonal Emotion Regulation

Interpersonal Emotion Regulation berkenaan dengan sejumlah emosi yang hadir pada diri individu, emosi sendiri berkaitan dengan keadaan perasaan yang berlangsung dalam waktu singkat tentang sesuatu atau seseorang yang mempengaruhi penilaian, keputusan, dan sikap orang tentang mereka serta bagaimana mereka bertindak terhadap orang lain (Barsade & Gibson, 2007; Totterdell & Niven, 2014). Regulasi emosi dapat melibatkan upaya yang disengaja untuk mempengaruhi perasaan orang lain baik yang dialami ataupun diungkapkan.

Ketika orang mengejar tujuan emosional melalui proses sosial, mereka terlibat dalam regulasi emosi interpersonal (Butler, 2015; Dixon-Gordon, Bernecker, & Christensen, 2015; Hoffman, 2014; Parkinson & Manstead, 2015; Zaki & Williams, 2013).

Manusia adalah makhluk sosial dan mereka mengalami (pengalaman), mengekspresikan, dan mengatur emosi dengan orang lain dan melalui orang lain (Beckes & Coan, 2011; Coan & Maresh, 2013; Hofmann, 2014; Zaki & Williams, 2013). Dari beberapa penelitian regulasi emosi ini erat kaitannya dengan intrapersonal, bahwa regulasi emosi ini terkait secara langsung dengan kesejahteraan pribadi dan kemampuan untuk mengarahkan dunia sosial secara efektif.

Interpersonal Emotion Regulation memiliki 2 dimensi, yang pertama kecenderungan individu untuk mengejar *Interpersonal Emotion Regulation* dalam menanggapi peristiwa emosional dan yang kedua, Keyakinan (*Efficacy*) yang mereka anggap sebagai IER meningkatkan kehidupan emosional mereka (Williams, Morelli, Desmond, Zaki, 2018)

Peneliti berasumsi individu memiliki kecenderungan untuk mencari validasi dari orang lain untuk merasakan emosi yang bisa jadi menguatkan dugaan individu terhadap emosi tersebut atau justru melemahkan emosi. Hal ini didukung oleh bukti bahwa orang mengalami peningkatan kesejahteraan ketika mereka memanfaatkan hubungan yang mendukung dan merasakan adanya dukungan sosial yang baik dari orang lain (Cheung, Gardner & Anderson, 2015; Cohen, Sherrod, & Clark, 1986). Pemanfaatan yang dilakukan individu ini memanfaatkan strategi *Intrapersonal*

Emotion Regulation seperti penilaian ulang dan penekanan (Gross & John, 2003) . Peneliti berhipotesis bahwa status kedekatan dalam sebuah hubungan mempengaruhi tingkatan seseorang memiliki kecenderungan terhadap *Interpersonal Emotion Regulation* .

Ketika orang mengelola emosi mereka melalui IER , individu akan memahami pikiran orang lain (Epley & Waytz, 2009; Waytz, Gray, Epley, & Wegner, 2010). Individu mendeteksi pemikiran penerima sebelum mengungkapkan emosi mereka. Demikian pula individu merasakan pikiran, pemahaman dan niat orang lain ketika menilai dukungan mereka sebagai konstruktif atau responsif (Lambert et al., 2013). Kerangka kerja dari IER menekankan bahwa orang menggunakan interaksi sosial untuk memajukan emosional mereka. Selain itu, mereka menilai hasil dari sebuah interaksi sehubungan dengan keberhasilan atau kegagalan mereka dalam mencapai tujuan mereka sebagai contoh, Asep mencoba beberapa strategi pengaturan sosial sebagai tanggapan atas terjadinya putus cinta : mencari teman-temannya, mencari pelampiasan, mencoba mencari validasi atas perasaannya dengan berinteraksi dengan orang yang dia percayai. Kemudian dia menilai dari tindakan yang dia lakukan apakah sesuai dengan tujuan emosionalnya seperti merasa lebih baik, emosi yang diluapkan sudah tersalurkan. Penilaian ini menginformasikan harapan dari Asep untuk kemungkinan keberhasilan mencoba strategi ini dimasa yang akan datang, cara Asep untuk merugulasi emosi ini dijadikan sebuah rencana untuk kedepannya. Contoh ini mengilustrasikan bagaimana IER menyatukan serangkaian perilaku dan penilaian sosial-emosional .

Interpersonal emotion regulation dapat dibagi menjadi dua jenis utama, berdasarkan apakah individu menggunakannya untuk mengubah emosi mereka sendiri atau orang lain (Gross, 2015). Dalam *Interpersonal Emotion Regulation* Intrinsik, individu menargetkan emosi mereka sendiri untuk regulasi. Seperti contoh sebelumnya bagaimana Asep mencoba berbagai cara seperti menari teman-temannya, mencari pelampiasan dan lain hal untuk mengelola emosinya sendiri melalui *Interpersonal emotion regulation* instrinsik. Sebaliknya, individu menargetkan emosi individu lain untuk meregulasi melalui *Interpersonal emotion regulation* ekstrinsik. Contohnya seperti ketika teman-teman Asep terlibat dalam *Interpersonal emotion regulation* ekstrinsik ketika mereka memberikan dukungan kepada Asep untuk mengatur emosinya.

Williams dalam penelitiannya yang berjudul “ *Interpersonal Emotion Regulation : Implications for Affiliation, Perceived, Support, Relationships, and Well-Being*“ (2018) Mengusulkan bahwa orang-orang secara strategis merekrut dukungan orang lain untuk mengelola emosi mereka sendiri melalui *Interpersonal emotion regulation* intrinsik. Banyak orang lebih suka mengalami peristiwa emosional bersama orang lain, daripada sendirian. (Lakey & Orehek, 2011; Schacter, 1959). Demikian pula, ketika individu mencari orang lain setelah mengalami pengalaman yang berpengaruh secara emosional (Langston, 1994; Taylor, 1991), dan berbagi emosi positif dan negatif mereka dengan orang lain (Gable et al., 2004; Rimé, 2009). Jika dilihat dari kacamata *Interpersonal emotion regulation*, perilaku ini dapat dipahami sebagai strategi untuk mengatur emosi diri sendiri. Persepektif ini didukung oleh bukti bahwa individu secara selektif mencari bantuan yang

memajukan tujuan mereka. Misalnya seseorang akan mencari individu lain yang berbeda untuk mengatasi emosi tertentu (Cheung et al., 2015).

Dimensi yang digunakan pada *Interpersonal emotion regulation* ini sejajar dengan yang terlibat dalam *Emotion regulation intrapersonal*. Individu memiliki variasi dalam kecenderungan mereka untuk memanfaatkan strategi *emotion regulation intrapersonal*, seperti melakukan penilaian kembali dan sebuah penekanan (Gross & John, 2003). Individu-individu ini juga berbagi berbagai kepercayaan dalam kemampuan mereka untuk mengelola emosi dari strategi yang dilakukan. (Gratz & Roemer, 2004).

Beberapa penelitian menunjukkan bahwa orang berbeda-beda dalam penggunaan dan persepsi mereka tentang *Interpersonal emotion regulation* intrinsik. Hal ini berkaitan dengan kecenderungan, individu memiliki perbedaan dalam kecenderungan mereka dalam menyiarkan emosi dalam diri mereka pada orang lain melalui tampilan wajah dan komunikasi secara verbal (Griss & John, 1997; Rimé, 2009) keinginan mereka untuk hubungan dekat (Baumesiter & Lery, 1995; Collins & Read, 1990), dan kecenderungan mereka untuk mencari dukungan dari orang lain (Carver, Scheier, & Weintraub, 1989), berkaitan dengan *efficacy*, dukungan sosial menguntungkan beberapa individu lebih dari yang lain, seperti yang diindeks oleh *self-report*, *physiological*, dan *neural measure* (Coan, Schaefer, & Davidson, 2006; Gable, Reis, & Downey, 2003; Kamarck, Manuck, & Jennings, 1990). Secara kritis, persepsi individu mengenai *interpersonal emotion regulation* mungkin berbeda dari kecenderungan mereka untuk benar-benar mengejar dari *interpersonal emotion regulation*.

Konflik interpersonal, Konflik dalam komunikasi interpersonal terjadi dalam interaksi dimana ada tujuan yang nyata atau dianggap tidak sesuai, sumber daya yang langka, atau sudut pandang yang berlawanan. Konflik interpersonal dapat diekspresikan secara verbal atau nonverbal sepanjang rangkaian mulai dari sikap yang dingin yang hampir tidak terlihat hingga ledakan yang sangat jelas. Konflik sendiri adalah bagian yang tidak dapat dihindarkan dari hubungan dekat dan dapat menimbulkan emosional yang negatif. Dibutuhkan upaya untuk mengabaikan seseorang atau bersikap agresif secara pasif, dan kemarahan atau rasa bersalah yang mungkin kita rasakan setelah meluapkan secara meledak adalah perasaan yang negatif yang valid. *Interpersonal emotion regulation* sendiri membutuhkan individu lain karena melibatkan proses sosial-kognitif yang ada. Konflik yang terjadi dalam sebuah komunikasi melibatkan regulasi emosi dari masing-masing individu. Misalnya, orang yang harus berkomunikasi dengan individu lain ketika mereka mengungkapkan emosi mereka sendiri atau menerima dukungan dari orang lain (Morelli et al., 2014; Tamir & Mitchell, 2012). Konflik sendiri tidak selalu bersifat negatif atau tidak produktif. Faktanya, banyak studi penelitian yang telah menunjukkan bahwa kuantitas konflik dalam suatu hubungan tidak sepenting bagaimana konflik tersebut ditangani (Markman et al., 1993). Selain itu, ketika konflik dikelola dengan baik, konflik berpotensi pada hubungan yang lebih bermanfaat dan memuaskan (Canary & Messman, 2000).

Konflik yang dikelola tersebut melibatkan regulasi emosi bagaimana individu dapat mengatasi emosi yang merubahnya menjadi perubahan perilaku yang dapat mengarah kepada sesuatu yang baik maupun buruk. Ini menunjukkan

bahwa *emotion regulation* intra dan interpersonal mewakili fenomena pengaturan yang berbeda secara kualitatif. Salah satu prediksi yang konsisten dengan gagasan tersebut adalah individu harus menunjukkan preferensi untuk intrapersonal melawan interpersonal dalam mengatur emosi mereka. Misalnya orang yang menunjukkan kuat kecenderungan untuk mengatur emosi mereka secara interpersonal seharusnya tidak harus menunjukkan kecenderungan yang kuat untuk menggunakan strategi seperti penilaian kembali atau penekanan

2.3 Kerangka Teoritis

Social Judgement theory adalah teori ilmiah. Secara epistemologis ada satu interpersasi universal (satu kebenaran) dimana orang menilai pesan yang mereka terima. Secara ontologis, teori ini bersifat deterministik karena perilaku individu dapat diprediksikan. Secara aksiologis teori ini bersifat netral pada nilai karena proposisi teoritis bersifat objektif dan tidak bias. Teori ini menjelaskan bagaimana individu menilai pesan yang mereka terima. Ini memprediksi bahwa individu menerima atau menolak sikap dan pesan tertentu. *Social Judgement Theory* menyatakan bahwa individu memiliki sebuah pernyataan atau pesan dan individu menerimanya atau menolaknya berdasarkan peta kognitif individu. Kita menerima atau menolak sebuah pesan berdasarkan keterlibatan ego seseorang apakah pesan tersebut berada dalam lintang penerimaan mereka. Ketika kita mendengar sebuah pesan dan kita langsung menilai dimana pesan itu seharusnya ditempatkan pada skala sikap dalam pikiran kita. Menurut Muzfer Sherif, yaitu seorang psikolog sosial di Universitas Oklahoma, pemilahan ide secara bawah sadar ini terjadi pada saat persepsi. Kita menimbang setiap ide baru dengan membandingkan

dengan sudut pandang kita saat ini. Dia menyebut analisisnya tentang pendekatan *judgement-involment approach*, sebagian besar ahli menyebutnya sebagai *social judgement theory*.

Dia menulis bahwa “Pendirian seseorang tidak terwakili secara memadai sebagai sebuah titik disepanjang kontinum. Orang yang berbeda yang mendukung posisi yang sama mungkin akan sangat berbeda dalam hal toleransi mereka disekitar titik ini”. Menurut Sherif sikap merupakan gabungan dari tiga zona. Zona pertama disebut sebagai zona garis lintang penerimaan. Ini terdiri dari item yang individu garisbawahi dan item lain yang individu lingkari sebagai sesuatu yang dapat diterima atau bisa dibilang kisaran ide yang dianggap masuk akal atau layak dipertimbangkan oleh seseorang. Zona kedua adalah garis lintang penolakan, zona ini terdiri dari pendapat-pendapat yang anda coret karena tidak sesuai atau tidak menyenangkan. Dan yang terakhir adalah garis lintan nonkomitmen. Ini adalah item yang menurut individu dapat ditolak atau diterima. Hal ini mirip dengan menandai keraguan atau tidak memiliki pendapat pada survei sikap tradisional. Sherif mengatakan kita harus mengetahui lokasi-lokasi dan besaran dari masing masing garis lintang tersebut.

Sebagai contoh anggaplah Adeya bertemu dengan seorang perempuan di taman bernama Salma, yang mengeluh tentang sakitnya jatuh cinta yang dibuktikan oleh pengalaman dia dan temannya mengenai jatuh cinta. Asumsikan bahwa Adeya ingin meyakinkan Salma bahwa jatuh cinta tidak selamanya berakhir menyakitkan setidaknya tergantung pada orang yang mereka cintai. *Social judgement theory* merekomendasikan agar Adeya mencoba mencari tahu lokasi dan luasnya tiga garis

lintang pada perempuan bernama Salma tersebut sebelum mempresentasikan kasusnya. Jika Adeya memiliki gagasan yang baik tentang peta kognitif, dia akan memiliki kesempatan yang jauh lebih baik untuk membujuk Salma untuk lebih optimis masalah jatuh cinta.

Ada satu hal yang perlu diketahui individu seperti kasus sebelumnya Adeya perlu tau seberapa penting jatuh cinta bagi kehidupan Salma. Sherif menyebut konsep ini sebagai keterlibatan ego. Keterlibatan ego mengacu pada seberapa penting sebuah isu dalam hidup kita. Apakah isu tersebut penting bagi kehidupan kita? apakah kita sering memikirkannya? Apakah sikap kita terhadap masalah tersebut mempengaruhi siapa diri kita? .Orang dengan keterlibatan ego yang rendah mungkin akan melihat lebih banyak area abu-abu. Dari hal tersebut memberikan bahwa *social judgement theory* menggambarkan struktur kognitif dari sikap seseorang. Lalu kita dapat beralih ke proses mental dua langkah yang menurut Sherif dipicu ketika orang tersebut mendengar atau membaca sebuah pesan. Dalam contoh sebelumnya Salma pertama-tama akan mengevaluasi isi pesan tersebut untuk melihat dimana letaknya dibandingkan dengan posisinya sendiri-seberapa jauh jaraknya dari jangkarnya, itulah tahap dari penilaian dari *social judgement theory*. Pada tahap kedua dari proses ini, Salma akan menyesuaikan sikapnya yang akan mengarah atau menjauh dari pesan yang baru saja dia temui. Dua hal tersebut menjelaskan dua tahap proses ini bekerja.

Sherif mengatakan bahwa kita menggunakan sikap yang tertanam didalam diri kita sendiri sebagai perbandingan ketika kita mendengar pesan yang tidak sesuai. Dia mempercayai bahwa ada paralel antara bias sistematis dalam penilaian

yang kita buat di dunia fisik dan cara kita menentukan sikap orang lain. Sherif juga mengemukakan adanya *contrast* yaitu kesalahan persepsi dimana orang menilai pesan yang dalam dalam garis lintang penolakan mereka lebih jauh dari *anchor* mereka daripada yang sebenarnya. Penilaian sosial ini menangkap gagasan tentang hubungan antara ego dan persepsi. Orang yang memiliki komitmen tinggi memiliki kecenderungan penolakan yang besar. Pesan apapun yang berada dalam rentang tersebut akan dianggap mereka sebagai pesan yang lebih tidak sesuai dengan apa yang mereka yakini. Pesan tersebut secara langsung mendorong ketinggian posisi yang jauh tidak berada dalam rentang penerimaan sehingga pendengar tidak harus melihatnya sebagai pilihan yang layak.

Kontras sendiri merupakan sebuah distorsi persepsi yang mengarah ke polarisasi gagasan. Tapi ini hanya terjadi ketika sebuah pesan berada dalam lintang penolakan. Asimilasi adalah kesalahan yang berlawanan dari sebuah penilaian. Hal ini menjadi sebuah *rubberband effect* yang menarik sebuah ide ke arah keyakinan pendengar sehingga tampak dia dan pembicara memiliki pendapat yang sama. Asimilasi terjadi ketika sebuah pesan berada dalam garis lintang penerimaan.

Menilai seberapa dekat atau seberapa jauh sebuah pesan dari posisi kita sendiri adalah tahap pertama dari perubahan sikap. Menggeser keyakinan kita sebagai tanggapan adalah tahap kedua, Sherif berpikir bahwa kedua tahap proses pengaruh tersebut biasanya terjadi di bawah tingkat kesadaran individu. Menurut *Social judgement theory*, setelah kita menilai sebuah pesan baru berada dalam batas penerimaan, kita akan menyesuaikan sikap kita untuk mengakomodasi masukan baru tersebut. Efek persuasif akan positif namun bersifat parsial/berhubungan. Tidak

akan langsung kepada apa yang dituju tapi akan bergerak sedikit demi sedikit ke arah posisi yang dirasakan pembicara, semakin banyak perbedaannya maka semakin banyak pendengar yang menyesuaikan sikap mereka. Dengan hal itu pesan yang paling membujuk adalah pesan yang tidak sesuai dengan posisi pendengar namun masih dalam lintang penerimaan atau lintang ketidakterimaan. Jika kita telah menilai sebuah pesan berada dalam rentang penolakan kita, kita juga akan menyesuaikan sikap kita, tetapi dalam hal ini jauh dari apa yang kita pikirkan tentang apa yang dianjurkan lawan bicara kita, Karena orang-orang yang memiliki ego tinggi dalam suatu topik memiliki rentang penolakan yang luas, kebanyakan pesan yang ditunjukkan untuk membujuk individu tersebut justru dalam efek yang sebaliknya yaitu membuat mereka semakin menjauh. Efek bumerang yang diprediksi ini menunjukkan bahwa orang sering kali didorong daripada ditarik ke posisi sikap yang mereka tempati. “Dilucuti sampai ke dasarnya, masalah perubahan sikap adalah masalah dari tingkat perbedaan dari komunikasi dan kebutuhan yang dirasakan untuk mengatasi perbedaan (Griffin, 2012, h.199) .

2.4 Kerangka Pemikiran

Penelitian ini berawal dari sebuah pemikiran bagaimana komunikasi interpersonal dapat mempengaruhi *interpersonal emotion regulation* dimana individu berusaha untuk meregulasi perasaan orang lain . Dari masalah yang ditemukan terletak pada Tendensi dan sebuah keyakinan dalam interpersonal emotion regulation dan bagaimana pendekatan komunikasi interpersonal dapat mempengaruhi hal tersebut. Berdasarkan *Social Judgment Theory* Menurut Muzafer Sherif (2011:195) keterlibatan penilaian sosial adalah merupakan persepsi dan

evaluasi suatu ide dengan membandingkan dengan sikap saat ini. Komunikasi interpersonal sebagai variabel bebas dapat diukur melalui 8 dimensi yaitu *Openness, Positiveness, Supportiveness, Interest, Truthfulness, Involment, Value, Equity*.

Komunikasi interpersonal adalah Interaksi verbal dan non verbal antara dua atau lebih orang yang saling bergantung (De Vito, 2013:5), komunikasi secara umum adalah “penggunaan simbol untuk mewakili ide sehingga makna dapat dibagi” (Solomon, D & J.Theiss, 2013:4). Manusia sendiri tidak dilahirkan dengan semua keterampilan komunikasi interpersonal yang kita perlukan dalam hidup. Ini karena komunikasi interpersonal bersifat strategis, artinya kita sengaja membuat sebuah pesan untuk mencapai tujuan tertentu yang membantu kita berfungsi dalam masyarakat dan hubungan. Karena dalam berhubungan akan ada yang namanya pengaruh dan dipengaruhi, maka penelitian ini berfokuskan bagaimana komunikasi interpersonal sendiri dapat mempengaruhi *interpersonal emotion regulation*.

Dalam penelitian ini dapat dipertimbangkan melalui *Applied Theory* dalam penelitian ini adalah Teori Penilaian Sosial. Teori ini menjelaskan bagaimana individu menilai pesan yang mereka terima. Hal ini memprediksi bahwa individu menerima atau menolak sikap dan pesan tertentu. Teori ini memiliki kesederhanaan relatif karena merupakan studi yang cukup sederhana.

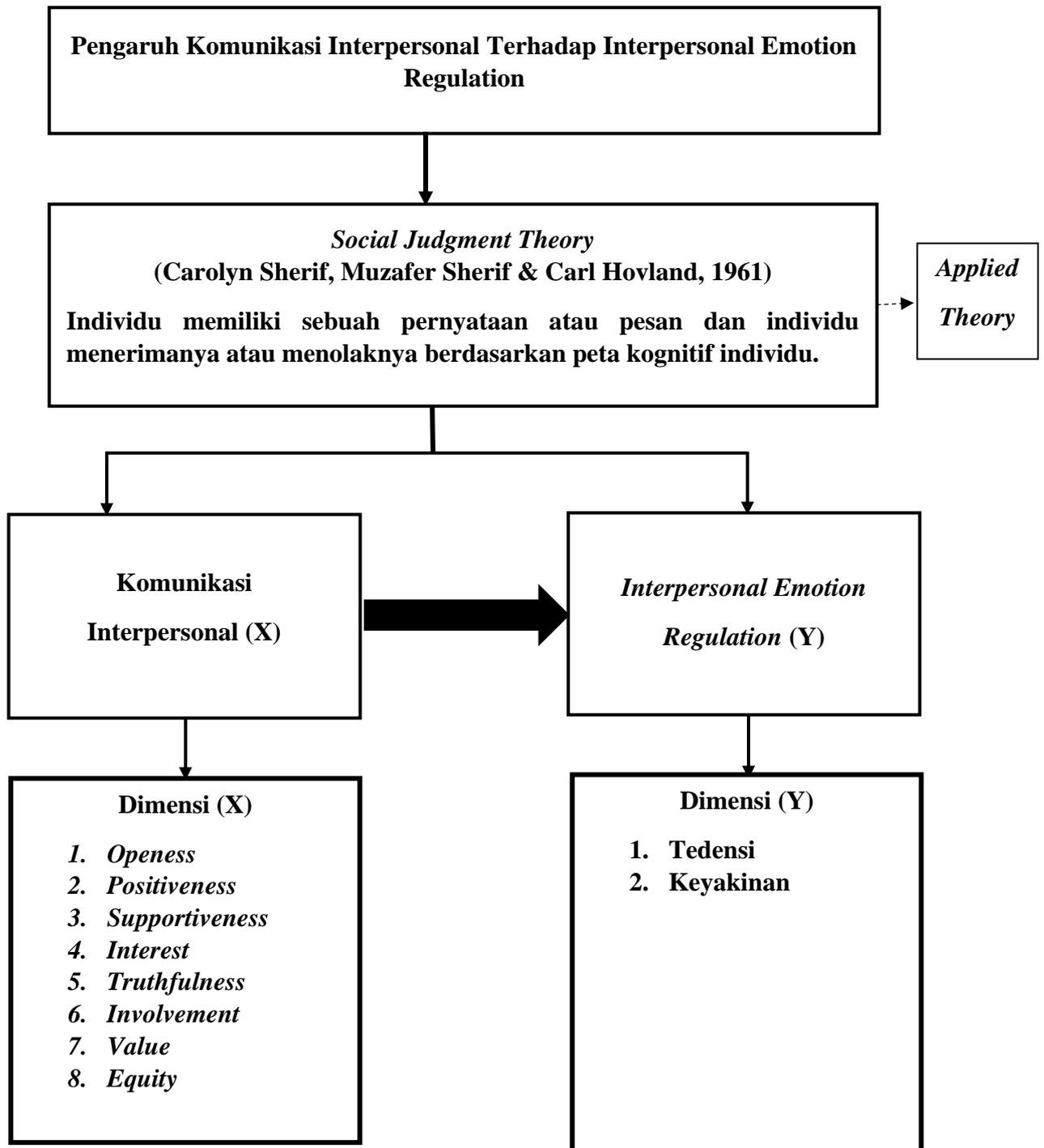
Interpersonal Emotion Regulation adalah individu yang berusaha untuk mengubah pengalaman emosional seseorang. Pada dasarnya individu memiliki niat dan tujuan dalam berkomunikasi hal ini membuat adanya keterlibatan pengaturan emosi dengan tujuan yang lebih luas untuk mempengaruhi sikap atau perilaku seseorang hal ini berkaitan dengan menerima atau tidaknya pengaturan

tersebut. *Interpersonal emotion regulation* sendiri memiliki konstruksi untuk mempengaruhi emosi orang lain. Variabel *interpersonal emotion regulation* ini sendiri sebagai variabel terikat dapat diukur melalui 2 dimensi yaitu Tendensi dan Keyakinan.

Dalam penelitian ini, teori penilaian sosial sendiri menjelaskan bahwa individu memiliki tiga zona dimana mereka menerima atau menolak pesan atau sikap tertentu, hal ini akan berkaitan dengan proses terjadinya *Interpersonal Emotion Regulation*, dimana keterlibatan pesan dianggap akan mempengaruhi apakah pesan itu akan diterima dan itu dapat mengubah pandangan individu untuk menyesuaikan emosi ataupun sikap pada pesan yang disampaikan. Seperti pada garis lintang zona penerimaan yang merupakan tempat individu menempatkan sikap yang mereka anggap dapat diterima hal tersebut dijumpai oleh komunikasi interpersonal. Peta kognitif dari individu yang menentukan apakah pesan yang disampaikan orang dapat diterima ataupun tidak hal ini secara tidak langsung akan berkaitan dengan perasaan atau emosi yang ditimbulkan oleh pesan.

Penelitian ini dilakukan guna menguji Pengaruh Komunikasi Interpersonal (X) terhadap *Interpersonal Emotion Regulation* (Y). Dari Penjelasan diatas, diperlukan kerangka pemikiran atas penelitian tersebut sebagai berikut (Bagan dilampirkan) :

Gambar 2. 1 Bagan Kerangka Pemikiran



2.5 Hipotesis

Berdasarkan kerangka pemikiran dan paradigma penelitian pada halaman sebelumnya, maka peneliti merumuskan hipotesis sebagai berikut :

1. Komunikasi interpersonal berpengaruh terhadap *Interpersonal Emotion Regulation*
2. *Openness* berpengaruh pada variabel *Interpersonal Emotion Regulation*
3. *Positiveness* berpengaruh pada variabel *Interpersonal Emotion Regulation*
4. *Supportiveness* berpengaruh pada variabel *Interpersonal Emotion Regulation*
5. *Interest* berpengaruh pada variabel *Interpersonal Emotion Regulation*
6. *Truthfulness* berpengaruh pada variabel *Interpersonal Emotion Regulation*
7. *Involvement* berpengaruh pada variabel *Interpersonal Emotion Regulation*
8. *Value* berpengaruh pada variabel *Interpersonal Emotion Regulation*
9. *Equity* berpengaruh pada variabel *Interpersonal Emotion Regulation*