

BAB II

KERANGKA TEORI

2.1 Pola Komunikasi Keluarga

Komunikasi dalam sebuah keluarga dapat terbentuk melalui interaksi yang dapat berupa diskusi, berbicara, berpendapat yang bertujuan untuk membentuk kepercayaan, kasih sayang antara orang tua dan anak. Menurut Pramono (2017) dalam (Ermen et al., 2023) mengatakan bahwa komunikasi yang harmonis yang terjadi dapat membangun hubungan yang baik antara orang tua dengan anak, sebab komunikasi yang sehat adalah sebuah sarana paling efektif untuk menciptakan hubungan yang positif dalam sebuah keluarga. Pola komunikasi keluarga adalah pola komunikasi yang terbentuk dalam sebuah lingkup keluarga yang terjadi dengan cara adanya interaksi antar orang tua dan anak. Menurut Djamarah dalam (Ermen et al., 2023) mengatakan bahwa pola komunikasi merupakan sebuah pola hubungan antara individu dalam proses penyampaian informasi yang dapat menimbulkan kesamaan pemahaman. Menurut Chaffee dan McLeod (1972) dalam penelitian yang dikutip oleh (Runtiko, 2021), cara keluarga berbagi pengalaman dan informasi sosial mempengaruhi pola komunikasi serta praktik sehari-hari dalam keluarga.

Dalam buku berjudul *Family Communication Patterns Theory: A Social Cognitive Approach*, (Koerner & Fitzpatrick, 2006) mengatakan bahwa “Teori Pola Komunikasi Keluarga (TPKK), merupakan sebuah *general theory* atau teori utama yang berfokus pada komunikasi orang tua – anak dalam kaitannya dengan pembentukan realitas sosial bersama (*shared social reality*)”. Teori Pola Komunikasi Keluarga digunakan untuk menganalisis bagaimana anak memahami dirinya dan lingkungan di sekitarnya. Kemudian hal tersebut menjadi landasan bagaimana anak berinteraksi dengan lingkungan sosial di sekitarnya.

(Runtiko, 2021) dalam penelitiannya menyatakan bahwa “Teori Pola Komunikasi Keluarga, dapat digunakan untuk melihat kompleksitas interaksi dalam keluarga inti, dan memiliki potensi untuk dikembangkan dalam konteks keluarga besar.” (Rumata, 2017) juga menjelaskan dalam penelitiannya bahwa

Teori Pola Komunikasi Keluarga adalah sebuah teori umum yang menjelaskan tipe komunikasi keluarga, yang kemudian di kembangkan oleh Fitzpatrick dan David Ritchie di era 1990 an menjadi Revisi Teori Pola Komunikasi Keluarga dengan mengenalkan 2 dimensi yaitu orientasi percakapan dan orientasi kepatuhan. Menurut(Koerner & Fitzpatrick, 2006), pola komunikasi keluarga memiliki 4 jenis yang terbagi dalam 2 dimensi (alat ukur) yaitu orientasi percakapan dan orientasi kepatuhan yang dijelaskan sebagai berikut:

1. Orientasi percakapan (*conversation*) menjelaskan pada sejauh mana keluarga berinteraksi dalam berkomunikasi melalui pertukaran pesan secara bebas dan terbuka. Orientasi ini berfokus pada frekuensi serta aliran intensitas diskusi dan informasi mengenai berbagai topik antar anggota keluarga, kebiasaan berdiskusi bersama dalam pengambilan keputusan keluarga dan keterbukaan anggota keluarga dalam mengemukakan pendapat, perasaan, dan ide secara bebas tanpa adanya hambatan komunikasi.
2. Orientasi kepatuhan (*conformity*) menjelaskan sejauh mana keluarga menekankan kesamaan sikap, nilai dan aturan yang telah ditetapkan untuk menghindari konflik dan menjaga harmonitas dalam sebuah keluarga. Orientasi ini cenderung bersifat linear atau satu arah, sehingga meminimalisin adanya konflik dengan cara kepatuhan terhadap otoritas pesan yang diputuskan oleh orang tua.

Kedua orientasi ini membentuk sebuah struktur interaksi yang menjadi landasan untuk anak menyerap informasi tentang dirinya. Keluarga yang menetapkan orientasi percakapan (*conversation*) yang tinggi cenderung memberikan *feedback* yang bervariasi, sedangkan keluarga dengan orientasi kepatuhan (*conformity*) yang tinggi cenderung kaku dalam memberikan *feedback*. Kedua dimensi ini memiliki kontribusi yang besar dalam membentuk cara berpikir anak terkait perilakunya terhadap lingkungan sosial disekitarnya.

Berdasarkan 2 dimensi ini, muncul 4 jenis jenis pola komunikasi keluarga yang berbeda-beda (Koerner & Fitzpatrick, 2006), yaitu:

1. Konsensual: Jenis ini mendeskripsikan keluarga yang memiliki intensitas berinteraksi dua arah yang tinggi namun juga menerapkan sistem kepatuhan

yang ketat pula. Secara umum, keluarga dengan tipe seperti ini cenderung menerapkan pola komunikasi terbuka namun juga menerapkan sistem kepatuhan dan kesepakatan yang lihar atas keputusan keluarga tertinggi di orang tua.

2. Pluralistik: Jenis ini mendeskripsikan keluarga yang memiliki intensitas berinteraksi yang tinggi namun menerapkan sistem kepatuhan yang rendah. Dengan kata lain, tipe keluarga seperti ini menerapkan pola komunikasi terbuka tetapi setiap anggota keluarga memiliki hak untuk membuat keputusannya masing masing. Tipe orang tua di keluarga ini mengajarkan anak untuk bersikap mandiri, berani dan bertanggung jawab atas keputusannya sendiri.
3. Protektif: Jenis ini mendeskripsikan keluarga yang intensitas berinteraksinya rendah namun memiliki sistem kepatuhan yang tinggi. Pada tipe keluarga seperti ini, orang tua selalu mengambil keputusan sendiri dan merasa anak harus patuh, sehingga anak cenderung hanya mengikuti aturan dari orang tua dan jarang diajak untuk berdiskusi.
4. Laissez-faire: Jenis ini mendeskripsikan keluarga yang intensitas berinteraksi dan sistem kepatuhannya rendah. Keluarga dengan jenis pola komunikasi seperti ini minim berinteraksi dan tidak ada tekanan untuk patuh pada aturan orang tua. Orang tua dengan tipe seperti ini percaya bahwa anak seharusnya dapat membuat keputusannya sendiri dan tidak tertarik pada keputusan anggota keluarga lainnya.

Jika konsep Fitzpatrick memberikan gambaran terkait orientasi nilai-nilai dalam keluarga, maka teori Komunikasi Manusia oleh Paul Watzlawick menjelaskan tentang mekanisme interaksi komunikasi yang terjadi dalam sebuah sistem keluarga. (Watzlawick et al., 1967). Menurut Paul Watzlawick dalam teorinya memaparkan 5 prinsip dasar teori komunikasi manusia, yaitu: (Watzlawick et al., 1967)

1. Ketidakmungkinan untuk Tidak Berkomunikasi (*The Impossibility of Not Communicating*): aksioma ini menyatakan bahwa setiap perilaku dari tiap individu yang diberikan kepada individu lainnya adalah bentuk pesan, walaupun individu tersebut tidak berkomunikasi secara verbal. Pada aksioma

ini muncul juga strategi gejala yaitu teknik diskualifikasi, yaitu cara berkomunikasi dengan membatalkan pesan diri sendiri ataupun orang lain dengan cara membiarkan pesan tidak sepenuhnya selesai atau tersampaikan yang kemudian sering dikaitkan dengan kondisi fisik atau mental.

2. Isi Pesan dan Hubungan (*Content and Relationship*): aksioma ini menjelaskan bahwa setiap interaksi komunikasi memiliki dua tingkat, tentang apa yang disampaikan, dan bagaimana cara menyampaikan pesan berdasarkan hubungan. Perasaan terhadap lawan bicara dapat memengaruhi pemaknaan pesan. Dengan kata lain, unsur non-verbal seperti nada suara dan ekspresi memiliki pengaruh besar dalam memahami pesan dalam berkomunikasi.
3. Sudut pandang dan Urutan Peristiwa (*The Punctuation of the Sequence*): aksioma ini menjelaskan bahwa setiap individu menafsirkan urutan interaksi komunikasi dalam bentuk sebab-akibat yang berbeda berdasarkan dari sudut pandangnya masing-masing, sehingga dapat berpotensi menyebabkan konflik.
4. Komunikasi Digital dan Analog (*Digital and Analogic Communication*): aksioma ini menjelaskan bahwa komunikasi digital merupakan komunikasi yang menggunakan simbol yang jelas seperti komunikasi verbal dan menggunakan angka. Sebaliknya, komunikasi analog adalah bentuk komunikasi non verbal seperti gerak tubuh, intonasi nada ataupun ekspresi wajah sehingga pesan yang disampaikan dapat ditafsirkan berbeda tergantung bentuk komunikasi non verbal yang disertai saat berkomunikasi.
5. Hubungan Simetris dan Komplimenter/Asimetris (*Symmetrical and Complementary Interaction*): aksioma ini menjelaskan pola hubungan dalam sebuah interaksi komunikasi, terkhusus pada bagaimana sebuah posisi atau peran antar individu terbentuk. Interaksi simetris berarti posisi antara komunikan dan komunikator sama atau setara, tidak ada yang posisinya lebih berkuasa (tinggi) atau rendah. Sedangkan interaksi komplementer berarti antara komunikan dan komunikator memiliki peran atau posisi yang tidak sejajar namun masih saling melengkapi.

Selain itu, pola komunikasi keluarga tidak terbentuk secara spontan melainkan dipengaruhi oleh beberapa faktor. Ruben & Stewart dalam (Shinta

Maheswari et al., 2024) menyatakan bahwa konflik interpersonal, kebutuhan akan komunikasi, dan kekuasaan adalah faktor penting dalam komunikasi keluarga. Sebuah komunikasi akan terjalin dengan baik apabila orang tua bersikap baik dalam mengatur dan membimbing anaknya, begitupun ketika anak mau mendengarkan dan patuh pada orang tua. Menurut Rohmatun, 2014 dalam (Yulianti et al., 2023), akibat dari pola komunikasi yang buruk antara orang tua dan anak cenderung menyebabkan anak kurang dalam berkomunikasi, enggan melakukan rutinitas, dan resah terhadap perbandingan sosial. Dalam penelitian (Amaliya, 2025) menjelaskan bahwa sikap seperti pengabaian emosi, minim dalam memberikan perhatian dan apresiasi kepada anak dari orang tua dapat menghambat kemampuan anak dalam menyerap dan memproses informasi atau *feedback*, sehingga anak merasa kehilangan *role model* dalam lingkungan sosial disekitarnya. Kondisi ini menyebabkan anak mengekspresikan perasaan melalui tindakan-tindakan lain yang dapat memenuhi kebutuhan emosionalnya, sebagai cara untuk melindungi diri, sehingga dapat berpotensi menyebabkan adanya kecenderungan perilaku narsistik. Bahkan ekspektasi yang terlalu tinggi dari orang tua dapat menyebabkan anak mengembangkan kepercayaan diri yang tinggi tentang diri mereka sendiri.

2.2 Penggunaan Media Sosial pada Anak

Teori Jarum Hipodermik atau dikenal juga sebagai *Magic Bullet Theory* merupakan teori komunikasi efek yang dikemukakan oleh Harold Lasswell dan berkembang pada awal abad ke 20. Dalam 12manage.com menjelaskan teori jarum hipodermik atau *Hypodermic Needle Theory* adalah salah satu teori komunikasi massa klasik yang berasumsi bahwa media massa memiliki pengaruh yang besar dan langsung mempengaruhi audiens seolah-olah pesan dari media langsung disuntikkan ke dalam pikiran audiens seperti jarum hipodermik yang menyuntikkan obat ke tubuh. Teori jarum hipodermik adalah salah satu model komunikasi linear yang menitik-beratkan pada kekuatan pengaruh media terhadap audiens. Terdapat 3 asumsi dasar dari teori ini, yaitu yang pertama media massa secara langsung, cepat dan memiliki pengaruh yang kuat atas media audiens. Kedua, media massa digambarkan lebih pintar dari audiens. Ketiga, audiens dianggap pasif sehingga

apapun yang disajikan oleh media dapat langsung diterima mentah mentah dan dijadikan sebuah kebiasaan baru dalam hidupnya.

(Tarumingkeng, 2025) dalam bukunya menjelaskan bahwa teori jarum hipodermik ini adalah bagian dari model komunikasi linear yang dimana alur komunikasi berjalan satu arah dari media → pesan → audiens → respon. Pada model ini, pesan mengalir satu arah ke penerima dan tidak ada umpan balik dari audiens. Menurut Elihu Katz dalam bukunya ; *The Diffusion of new Ideas and Practices* tahun 1963 pada penelitian (Musfialdy & Anggraini, 2020) mengatakan bahwa terdapat beberapa komponen terkait teori jarum hipodermik, yaitu:

1. Media massa bersifat *powerful* dan dianggap mampu untuk menanamkan gagasan-gagasan ke dalam pikiran audiens pasif.
2. Audiens dianggap sebagai individu-individu terpisah yang independen dan hanya berinteraksi dengan media.
3. Persamaan pendapat atau pandangan di antara audiens terjadi bukan karena hubungan/interaksi sosial dalam sebuah kelompok, melainkan karena terpaaan konten yang sama dari satu sumber.

2.3 Narcissistic Personality Disorder (NPD)

Menurut Heinz Kohut dalam bukunya *The Restoration of the Self* tahun 1977, perilaku narsistik adalah wujud nyata dari rapuhnya harga diri pada anak yang disebabkan oleh kegagalan orang tua dalam memberikan respon empatik semasa kecil, sehingga anak membangun imajinasi tentang dirinya yang lebih superior (Kohut, 2014). Dalam bukunya, Kohut menyebutkan pula perilaku narsistik berakar dari konflik-konflik yang belum terselesaikan semasa kecil dan terus menerus ditekan ke alam bawah sadar anak (Kohut, 2014). Gangguan kepribadian narsistik ini terdiri dari 2 aspek , yaitu (Kohut, 2014):

1. Struktur primer: rapuhnya rasa harga diri yang muncul sejak kecil yang disebabkan oleh kurangnya apresiasi dan empati dari orang tua.
2. Pembentukan struktur sekunder yang terbentuk sejak masa kecil sebagai bentuk reaksi terhadap rapuhnya rasa harga diri anak. Struktur sekunder terbagi menjadi dua jenis, yaitu:

- a. Struktur defensif yang berfungsi sebagai tameng untuk menutupi kerapuhan diri
- b. Struktur kompensatoris, alih-alih hanya menutupi, struktur ini juga berupaya untuk menutupi kerapuhan dengan mengimbangi kekurangan serta menonjolkan kekuatan dari sisi diri yang lain (Kohut, 2014).

Dalam kerangka psikologi diri (*self psychology*) yang dikembangkan oleh (Kohut, 2014), pembentukan struktur diri yang sehat pada seorang anak sangat bergantung pada kualitas hubungan dengan orang tua sebagai objek-diri (*self-object*) utama. Salah satu fungsi fundamental dalam proses ini adalah sikap *mirroring* atau pencerminan, di mana orang tua memberikan respons empatik berupa konfirmasi, persetujuan, dan pengakuan terhadap eksistensi serta potensi anak. Kohut menjelaskan bahwa setiap anak memiliki kebutuhan naluriah untuk dikagumi dan dilihat; ketika orang tua merespons dengan tatapan atau sikap yang menunjukkan rasa bangga terhadap pencapaian kecil anak, mereka sebenarnya sedang memantulkan kembali gambaran diri anak yang berharga dan kompeten. Fungsi *mirroring* yang optimal ini menjadi basis bagi anak untuk membangun "kendiri-megah-ekshibisionistik" (*grandiose-exhibitionistic self*) yang sehat, yang nantinya akan bertransformasi menjadi ambisi dan rasa percaya diri yang stabil melalui proses internalisasi transmuting. Namun, apabila orang tua gagal secara kronis dalam menjalankan fungsi *mirroring* ini—misalnya karena sikap dingin, kurangnya empati, atau respons yang salah—anak akan mengalami cacat struktural primer pada diri mereka.

Kegagalan pencerminan ini menghambat integrasi antara dorongan pamer diri yang arkais dengan fungsi ego yang lebih dewasa, sehingga individu tersebut tumbuh dengan kerentanan (*vulnerability*) yang mendalam terhadap harga diri. Sebagai bentuk kompensasi atas kekosongan internal dan kurangnya pengakuan di masa kecil, individu tersebut sering kali mengembangkan pertahanan berupa kemegahan (*grandiose*) yang patologis atau fantasi-fantasi hebat untuk melindungi diri yang rapuh dari rasa hampa. Dengan demikian, dinamika antara kemegahan dan kerentanan pada masa dewasa merupakan konsekuensi langsung dari

bagaimana kualitas *mirroring* yang diterima individu tersebut dari figur otoritas di masa awal perkembangannya

Dalam buku *The Restoration of the Self* oleh (Kohut, 2014) menjelaskan beberapa indikator perilaku narsistik, seperti: kebutuhan berlebih akan perhatian dan pujian, perasaan superior, dan ekspresi palsu (terlalu ceria untuk menutupi kerapuhan diri). Selain itu, menurut Kohut, gangguan kepribadian narsistik bukan hanya sekedar bentuk percaya diri yang berlebihan, namun sebuah bentuk manifestasi dari struktur diri yang rapuh. Inti dari kepribadian manusia adalah sebuah struktur yang disebut sebagai *The Bipolar Self*, yang mana terdiri dari dua kutub, kutub ambisi atau keinginan, dan kutub cita-cita. Kedua kutub ini harus saling seimbang agar individu memiliki harga diri yang stabil. (Kohut, 2014, hal. 171-186)

Selain itu, menurut para ahli dalam penelitian oleh Association, Tuttmann, Herman, J. L., Perry, J. C, dan Kernberg dalam penelitian (Amaliya, 2025, hal 97) menjelaskan bahwa "*Narcissistic Personality Disorder (NPD)* adalah gangguan kepribadian yang ditandai dengan pola perilaku yang melibatkan perasaan superioritas, keinginan kuat untuk mendapatkan kekaguman, serta ketidakmampuan untuk merasakan dan memahami perasaan orang lain. Hal ini mengarah pada kesulitan dalam membentuk hubungan yang sehat dan saling menguntungkan dengan orang lain". Disebutkan pula dalam penelitian yang dilakukan (Amaliya, 2025) bahwa ciri ciri perilaku individu dengan kecenderungan NPD dilihat dari tingginya rasa kepercayaan diri yang ditandai dengan perasaan diri lebih superior dibanding individu lain, haus akan validasi dari individu lain, *playing victim* atau bersikap seolah-olah ia adalah korban untuk mencapai sebuah tujuan tertentu, serta minim empati.

Menurut para ahli psikologi, faktor penyebab perilaku *Narcissistic Personality Disorder (NPD)* diantaranya adalah:

1. Faktor pengasuhan yang salah. Dijelaskan oleh Heinz Kohut dan Otto Kernberg, seperti terlalu memanjakan atau terlalu menuntut.
2. Faktor genetik dan biologis. Dijelaskan oleh profesor psikologi; Thomas Widiger, menjelaskan dari sisi genetik seperti kecenderungan perilaku impulsif,

dan berdasarkan neurologi seperti pola aktivitas otak yang berbeda dalam hal pengelolaan emosi dan empati pada individu dengan perilaku *Narcissistic Personality Disorder* (NPD) (Amaliya, 2025).

Beck, dkk. (2010, dikutip dalam (Widiyanti et al., n.d.)) mengatakan bahwa individu yang memiliki kecenderungan perilaku narsistik cenderung sulit menyesuaikan diri dan merasa bahwa mereka adalah individu yang 'istimewa' dan lebih superior dibandingkan orang lain, sehingga layak untuk diperlakukan lebih baik dibanding individu lain pada umumnya. Narsisme terbagi kedalam 2 jenis, yaitu *grandiose narcissism* dan *vulnerability narcissism* yang dijelaskan sebagai berikut:

1. *Grandiose narcissism* menurut Morf & Rhodewalt (2001) yang dikutip dalam penelitian oleh (Galuh et al., n.d.) adalah sebuah situasi dimana seorang individu merasa dirinya sebagai pusat perhatian semua orang, merasa berbeda dari individu lain, merasa lebih istimewa dari orang lain. Orang dengan kecenderungan perilaku seperti ini mengharapkan individu lain disekitarnya berpikir dan memiliki persepsi yang sama sepertinya.
2. *Vulnerability narcissism* menurut (Galuh et al., n.d.) adalah individu yang cenderung mengharapkan mendapat banyak apresiasi dan pengakuan dari individu lain dengan cara menampilkan diri mereka sebagai pribadi yang rapuh dan sensitif.

Singkatnya, *vulnerability narcissism* adalah bentuk sebenarnya dari perilaku narsistik, sedangkan *grandiose narcissism* adalah strategi seorang individu untuk menutupi rasa rendah diri, kesepian dan rendahnya harga diri mereka Dewi & Ariana (2021) dalam (Galuh et al., n.d.).

2.4 Pengaruh Pola Komunikasi Keluarga Terhadap Kecenderungan Perilaku *Narcissistic Personality Disorder* (NPD) pada Anak

Pola komunikasi keluarga didefinisikan sebagai sebuah pola interaksi yang terjadi berulang dan tercipta sebuah interaksi pertukaran pesan yang menciptakan makna bersama (Koerner & Fitzpatrick, 2006). Dalam konteks perkembangan perilaku *narcissistic personality disorder* (NPD), bagaimana cara orang tua

berinteraksi dengan anak baik secara verbal maupun non verbal dapat mempengaruhi pertumbuhan dan pembentukan harga diri anak. Menurut (Brummelman et al., 2015) dalam buku yang berjudul *Origins of narcissism in children*, mengatakan bahwa orang tua yang sering berkomunikasi dengan kalimat seperti melebih-lebihkan anaknya atau memuji secara berlebihan nyatanya tidak membangun *self-esteem* yang sehat pada anak, melainkan menumbuhkan perasaan *narcissistic* pada anak. Anak yang mendapatkan perlakuan tersebut cenderung menyerap pesan evaluatif sehingga timbul perilaku *grandiosity* dan perasaan berhak menerima segalanya dari orang lain. Kemudian pengaruh lainnya timbul melalui pola komunikasi orang tua yang terlalu menuntut kepatuhan dan hanya memberikan ruang dan validasi apabila anak telah memenuhi ekspektasi tertentu. Menurut (Horton et al., 2006), komunikasi yang bersifat mengontrol dan mengekang secara psikologis di mana orang tua menggunakan perasaan bersalah anak atau menarik kasih sayang sebagai bentuk ancaman dapat menyebabkan rapuhnya *self esteem* pada anak. Kemudian untuk menutupi kerapuhan harga diri tersebut, anak mengembangkan mekanisme pertahanan berupa mencari perhatian dan pengakuan dari orang lain secara terus menerus.

2.5 Pengaruh Penggunaan Media Sosial Terhadap Kecenderungan Perilaku *Narcissistic Personality Disorder* (NPD) pada Anak

Media sosial pada era berkembang seperti bukan hanya sebagai alat komunikasi. Media sosial telah menjadi ruang digital utama bagi tiap individu untuk membentuk dan menampilkan identitas diri, terkhususnya pada anak. Media sosial sendiri memiliki kemampuan untuk menawarkan fitur-fitur menarik dan interaktif yang di mana secara psikologis dapat memuaskan kebutuhan akan pengakuan dan pujian dari orang lain. Hal ini dapat menciptakan pergeseran fungsi sosial media dari yang awalnya untuk mempermudah interaksi antar individu yang berorientasi pada empati menjadi interaksi yang berorientasi pada pengakuan sosial. (Campbell & McCain, 2018) dalam penelitian mereka menjelaskan bahwa adanya hubungan yang berulang antara penggunaan media sosial yang tinggi dengan kebutuhan individu untuk terus menerus menunjukkan kemampuan dan

daya tarik kepada audiens untuk mendapatkan kekaguman dan pujian. Dengan adanya media sosial, tiap individu memiliki kemampuan untuk mengedit dan memilah aspek kehidupan yang sempurna untuk di sebar ke media sosial. (Mehdizadeh, 2010) dalam penelitiannya mengatakan bahwa individu dengan kategori *narcissistic* cenderung membagikan konten yang mempromosikan diri secara berlebihan di media sosial. Bagi anak dengan kecenderungan *narcissistic*, dengan kemampuan mengontrol bagaimana citra yang mereka bagikan di publik dapat memicu kecenderungan perilaku *narcissistic*, di mana mereka mulai percaya pada citra palsu yang mereka bangun.

2.6 Pengaruh Pola Komunikasi Keluarga dan Penggunaan Media Sosial Terhadap Kecenderungan Perilaku *Narcissistic Personality Disorder* (NPD) pada Anak

Pada dasarnya perilaku *narcissistic* pada anak tidak terbentuk hanya karena satu faktor saja, melainkan hasil dari gabungan berbagai faktor yang berinteraksi, contohnya keluarga dengan media sosial. Menurut (Brummelman et al., 2015) apabila anak secara terus menerus menerima pujian yang berlebihan dan terkesan superior dari orang tuanya, maka mereka akan cenderung mencari pengakuan serupa diluar lingkungan keluarga. Di sisi lain, media sosial menyediakan panggung untuk tiap individu dapat mengekspresikan dirinya, yang mana akhirnya menjadi tempat yang sempurna untuk memenuhi kebutuhan haus akan validasi dan pujian. (Campbell & McCain, 2018) mengatakan bahwa individu yang tidak mendapatkan kebutuhan emosional yang cukup cenderung akan menggunakan media perantara (media sosial) sebagai alat pemenuhan kebutuhan emosional serta membangun citra palsu hanya untuk mendapatkan kekaguman dan perhatian yang tidak diperoleh dari orang tua.

Oleh karena itu, pola komunikasi keluarga dapat menentukan kecenderungan perilaku *narcissistic* anak, sementara media sosial memberikan fasilitas untuk menyalurkan emosi dan perilaku *narcissistic* tersebut. Anak yang tumbuh dengan pola komunikasi keluarga yang menekankan pada status dan prestasi cenderung memandang media sosial sebagai cara untuk mengukur

kesuksesan dan penilaian diri mereka. Paparan pesan yang terus menerus dari orang tua ditambah dengan *feedback* yang di dapatkan dari media sosial dapat membentuk pola berulang yang semakin memperkuat keyakinan anak bahwa harga diri mereka bergantung pada pujian orang lain.

2.7 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu berfungsi sebagai landasan utama untuk mengidentifikasi persamaan dan perbedaan dalam penelitian, baik dalam aspek variabel, metodologi, ataupun konteks penelitian, guna memastikan keaslian penelitian, serta berfungsi untuk memperkuat kerangka berpikir dan menemukan *research gap* yang belum diteliti oleh peneliti sebelumnya.

No	Peneliti & Tahun	Judul Penelitian	Teori	Hasil	Perbedaan
1.	Ni Made Indriyani Puspita Dewi (2024).	Pola Komunikasi Keluarga untuk Membentuk Perilaku Sosial Emosional Anak di Banjar Dinas Seloni Desa Culik, Kecamatan Abang Kabupaten Karangasem	Teori Atribusi (Haider dan Weiner), Teori Adaptasi Interaksi (Judee Burgoon), Teori Komunikasi Behaviorisme (Joh Broadus Watson).	Komunikasi keluarga yang efektif, seperti bersifat adaptif dan mampu memberikan respon/stimulus positif terbukti mampu mengurangi ketergantungan anak pada <i>gadget</i> dan memperbaiki perilaku interaksi sosial dan emosional anak, sehingga menciptakan anak yang lebih terbuka dalam aspek komunikasi dan dapat berinteraksi baik dengan lingkungan sosialnya.	Lokasi penelitian yang berbeda, penelitian ini berlokasi di lingkungan pedesaan di daerah Karangasem, Bali. Penelitian ini berfokus untuk melihat perilaku sosial dan emosional anak akibat secara umum.
2.	Anton Widodo,	Pola Komunikasi	Menggunakan konsep Pola	Penelitian ini menjelaskan	Penelitian ini menggunakan

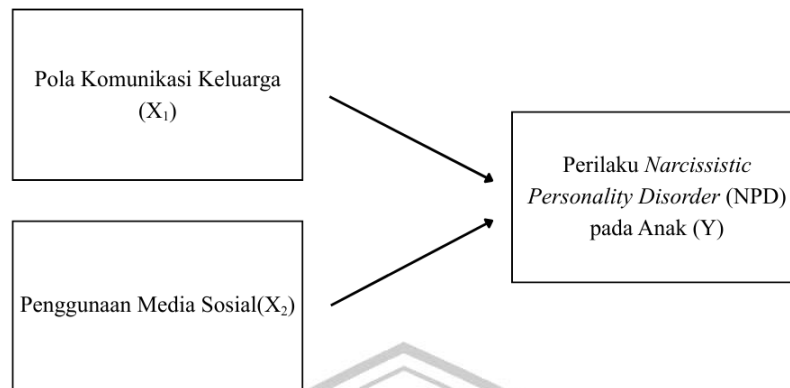
No	Peneliti & Tahun	Judul Penelitian	Teori	Hasil	Perbedaan
	Hemlan Elhany, Dimas Yoga Pangestu, Andi Rahmad (2024).	Interpersonal Orang Tua dalam Membentuk Kepribadian Anak.	Komunikasi Keluarga oleh Fitzpatrick dan Koerner	bahwa terdapat 3 jenis pola komunikasi yang diterapkan di Desa Srikaton, yaitu pola Laissez Faire, pluralistik, dan protektif. Kemudian faktor kesibukan orang tua bekerja menjadi penghambat keharmonisan dalam keluarga, sehingga anak cenderung menggunakan <i>gadget</i> untuk mengisi sebagian besar waktunya. Selain itu faktor pendukung pembentukan kepribadian anak adalah dengan adanya sikap terbuka dan saling percaya antara orang tua dan anak.	metode kualitatif deskriptif dengan teknik pengambilan data berupa wawancara mendalam. Selain itu fokus penelitian ini untuk melihat pembentukan karakter anak secara umum.
3	Shania Liang (2021)	Kecenderungan Perilaku Narsistik dengan Intensitas Penggunaan Media Sosial Instagram	Menggunakan teori narsisme Freud yang membedakan antara <i>self-love</i> dan <i>object-love</i> , teori motif penggunaan	Penelitian ini menjelaskan bahwa terdapat hubungan positif antara intensitas penggunaan media sosial dengan kecenderungan	Penelitian ini hanya meneliti pada satu variabel saja, yaitu intensitas media sosial. Subjek penelitiannya adalah

No	Peneliti & Tahun	Judul Penelitian	Teori	Hasil	Perbedaan
			media (McQuail).	perilaku narsistik pada mahasiswa di perguruan tinggi di Surabaya dengan menggunakan media sosial sebagai tempat untuk mencari pengakuan terhadap dirinya sendiri.	mahasiswa dengan rentang usia 18-30 tahun

Berdasarkan hasil kajian penelitian terdahulu, dapat disimpulkan bahwa secara parsial, pola komunikasi keluarga dan penggunaan media sosial memiliki pengaruh terhadap kecenderungan perilaku *narcissistic* pada anak. Penelitian oleh (Dewi, 2024), (Widodo et al., 2024) menjelaskan bagaimana pola komunikasi keluarga membentuk perilaku interaksi dan komunikasi anak dengan lingkungan disekitarnya. Kedua penelitian itu juga mengelompokkan bentuk interaksi ke tipe-tipe komunikasi yang di katakan oleh Fitzpatrick dan Koerner. Kemudian penelitian oleh (Liang, 2021) menunjukkan bahwa media sosial menjadi wadah untuk perilaku narsistik kepada mahasiswa, dimana durasi penggunaan media sosial yang semakin tinggi menyebabkan adanya hubungan positif dengan kecenderungan perilaku narsistik.

2.8 Kerangka Berpikir

Kerangka berpikir penelitian merupakan uraian sementara mengenai fenomena yang menjadi fokus masalah penelitian. Kerangka ini dikembangkan berdasarkan tinjauan teori dan temuan penelitian yang relevan. Dari kajian teori yang dibahas, dirumuskan kerangka berpikir yang penting sebagai berikut:



Gambar 2. 1 Kerangka Berpikir

Dengan kerangka berpikir ini, pola komunikasi keluarga adalah sebuah pola hubungan interaktif antara orang tua dan anak yang membentuk lingkungan emosional dan sosial dalam keluarga, seperti yang dijelaskan oleh Pramono (2017) dalam (Ermen et al., 2023) dan Koerner & Fitzpatrick yang membagi pola komunikasi berdasarkan dua dimensi utama: orientasi percakapan dan orientasi kepatuhan. Pola komunikasi keluarga berperan sebagai landasan utama pembentukan jati diri anak. Jika anak tidak diberikan ruang untuk diskusi di rumah atau sikap orang tua yang selalu menuntut anak untuk patuh, anak akan merasa tidak dihargai. Hal ini sejalan dengan teori yang dikemukakan oleh Kohut bahwa agar diri anak dapat berkembang menjadi sehat dan kuat, ia membutuhkan respon dari orang tua yang disebut *Mirroring Self-object*. Pola komunikasi yang harmonis dan terbuka mendukung perkembangan kepercayaan dan kasih sayang, sedangkan pola komunikasi yang tidak sehat, seperti protektif atau *laissez-faire*, berisiko menimbulkan ketidakpuasan emosional pada anak. Hubungan antara 2 variabel ini menunjukkan bahwa pola komunikasi keluarga memiliki berpengaruh terhadap terbentuknya kecenderungan perilaku narsistik pada anak. Dilihat dari pola komunikasi keluarga yang tidak sehat cenderung memberikan *feedback* yang buruk pula dari orang tua kepada anak, sehingga anak membangun konsep diri yang narsistik sebagai bentuk perlindungan dirinya. Media sosial, menurut Teori Jarum Hipodermik, memberikan pengaruh kuat dan langsung pada pemrosesan pesan audiens yang pasif, menanamkan gagasan-gagasan yang dapat mempengaruhi sikap

dan perilaku anak secara intensif. Media sosial berperan sebagai pendorong untuk kebutuhan validasi dan perhatian anak. Perilaku *Narcissistic Personality Disorder* (NPD) pada anak merupakan gangguan kepribadian yang diawali oleh perasaan 'lebih', kebutuhan yang besar untuk dikagumi, serta minim empati, sebagaimana dijelaskan (Amaliya, 2025) dalam penelitiannya. Jika pola komunikasi keluarga tidak berjalan dengan baik, maka anak akan cenderung mencari afeksi lain di media sosial. Faktor penyebab perilaku ini antara lain pola pengasuhan yang salah dan pengaruh lingkungan termasuk media sosial.

Dengan demikian, pola komunikasi keluarga yang kurang sehat dapat menyebabkan gangguan komunikasi dalam keluarga yang kemudian pesan yang disampaikan di serap oleh anak sehingga menimbulkan kecenderungan perilaku narsistik sebagai bentuk perlindungan, sementara media sosial dapat memperkuat pengaruh ini dengan memberikan dorongan kebutuhan validasi dan perhatian dari lingkungan. Media sosial dalam penelitian ini menjadi faktor yang turut berperan dalam kecenderungan perilaku narsistik pada anak. Dengan kata lain, model ini menunjukkan bahwa pola komunikasi keluarga dan penggunaan media sosial yang berinteraksi secara parsial dan simultan dalam pembentukan kecenderungan perilaku narsistik pada anak.

2.9 Hipotesis

1. H1 : Terdapat pengaruh antara pola komunikasi keluarga (X1) terhadap kecenderungan perilaku *Narcissistic Personality Disorder* (NPD) pada anak (Y).
2. H2 : Terdapat pengaruh antara penggunaan media sosial (X2) terhadap kecenderungan perilaku *Narcissistic Personality Disorder* (NPD) pada anak (Y).
3. H3 : Terdapat pengaruh secara simultan antara pola komunikasi keluarga (X1) dan penggunaan media sosial (X2) terhadap kecenderungan perilaku *Narcissistic Personality Disorder* (NPD) pada anak (Y).

2.10 Definisi Konseptual

Pada penelitian ini, Pola komunikasi keluarga secara konseptual diartikan sebagai sebuah skema kognitif atau pola interaksi verbal dan non-verbal yang terbentuk secara berulang-ulang di dalam lingkungan keluarga antara orang tua dan anak. Pengertian ini merujuk pada konsep yang dikembangkan oleh (Koerner & Fitzpatrick, 2006) yang memandang komunikasi keluarga sebagai sarana utama bagi anak dalam menanamkan nilai-nilai diri melalui dua orientasi utama, yaitu orientasi percakapan yang menekankan pada kebebasan berpendapat serta orientasi kepatuhan yang menekankan pada keseragaman aturan. Dalam konteks pembentukan kepribadian, pola komunikasi ini mencerminkan bagaimana pesan-pesan evaluatif dari orang tua dapat membentuk persepsi anak terhadap identitas dan harga dirinya. Kemudian penggunaan media sosial mendefinisikan media sebagai alat yang memiliki kekuatan untuk mempengaruhi audiens secara langsung dengan posisi audiens yang pasif. Menurut pandangan Laswell yang disebutkan dalam penelitian oleh (Tarumingkeng, 2025), media sosial bertindak sebagai sumber yang menyampaikan pesan secara kuat dan minim penyaringan. Dalam kondisi tersebut, anak cenderung menyerap nilai-nilai narsistik serta standar validasi digital, yang kemudian memengaruhi cara berpikir dan perilaku anak tersebut.

Narcissistic Personality Disorder (NPD) didefinisikan sebagai kecenderungan kepribadian yang ditandai oleh rasa diri lebih superior daripada orang lain (*grandiositas*), kebutuhan berlebihan untuk mendapatkan perhatian orang lain, dan kurangnya empati terhadap orang lain. (Brummelman et al., 2015) menjelaskan bahwa perilaku ini berasal dari pandangan anak tentang dirinya sebagai individu yang lebih unggul dan merasa berhak atas perlakuan khusus. Secara teoritis, kecenderungan ini dikaitkan dengan keinginan anak untuk mempertahankan gambar diri yang ideal, baik melalui interaksi langsung maupun melalui penampilan digital mereka, sebagai kompensasi atas harga diri yang hilang.

2.11 Definisi Operasional

1. Variabel X1 : Pola Komunikasi Keluarga

Bentuk interaksi yang terbentuk antara orang tua dan anak melalui diskusi, penyampaian pendapat, dan pengambilan keputusan dalam keluarga, yang mencerminkan sejauh mana keterbukaan komunikasi dan tingkat kepatuhan anak terhadap aturan keluarga (Koerner & Fitzpatrick, dalam (Nuriko et al., 2015).

a. Indikator Pengukuran:

- 1) Keterbukaan verbal: Keberanian anak menyampaikan keluhan tanpa rasa takut dihakimi
- 2) Intensitas interaksi: Durasi dan keseringan keluarga mengobrol santai setiap harinya.
- 3) Timbal balik: Adanya kesempatan bagi anak untuk bernegosiasi sebelum aturan ditetapkan.
- 4) Kepatuhan otoritatif: Kesiediaan anak mengikuti arahan orang tua karena rasa hormat, bukan rasa takut.

2. Variabel X2 : Penggunaan Media sosial

Tingkat keterlibatan anak dalam menggunakan platform media sosial yang ditandai dengan durasi, frekuensi, dan jenis aktivitas yang dilakukan, di mana anak sebagai audiens pasif cenderung menyerap pesan-pesan media secara langsung (Lasswell, dalam 12manage.com).

a. Indikator pengukuran :

- 1) Durasi: Meliputi seberapa lama pengguna menggunakan dan berinteraksi dalam media sosial.
- 2) Frekuensi: Mengukur seberapa sering seorang individu mengakses atau menggunakan media sosial dalam kurun waktu tertentu
- 3) Aktivitas Penggunaan: Seberapa tertarik individu untuk berinteraksi dengan individu lain melalui media sosial dan atau kegiatan apa saja yang dilakukan saat mengakses media sosial.

3. Variabel Y : Perilaku *Narcissistic Personality Disorder* (NPD) pada anak
Kecenderungan gangguan kepribadian pada anak yang ditandai dengan perasaan superior, kebutuhan berlebih terhadap validasi orang lain, ekspresi palsu (terlalu ceria untuk menutupi kerapuhan diri), serta kurangnya empati dalam interaksi sosial (Association, 2013 dalam (Amaliya, 2025)) (Kohut, 2014).

a. Indikator Pengukuran :

- 1) Superioritas: : Perilaku meremehkan kemampuan teman sebaya dan kecenderungan untuk memamerkan kelebihan diri di depan orang lain.
- 2) Kebutuhan validasi: Kebutuhan yang tinggi untuk mendapatkan pujian, *likes*, atau perhatian dari orang lain sebagai tolok ukur rasa percaya diri, dorongan untuk terus-menerus menampilkan citra diri yang sempurna atau "megah" di ruang publik guna mendapatkan pengakuan.
- 3) Minim empati: Ketidakmampuan atau keengganan untuk memahami perasaan, kebutuhan, atau kesulitan yang sedang dialami oleh orang lain.
- 4) *Playing victim*: Kecenderungan menyalahkan pihak luar atau situasi atas kegagalan yang dialami diri sendiri untuk menjaga citra diri.