

Hubungan Interpersonal (Part 3)

Azizi Hj Yahaya

3. Faktor-faktor yang menentukan hubungan interpersonal

Beberapa faktor yang menentukan hubungan interpersonal diantaranya:

- Komunikasi yang berkesan

Komunikasi interpersonal dinyatakan efektif apabila pertemuan antara dua belah pihak dijalinan dalam situasi yang interaktif dan menyenangkan. Sesuatu komunikasi itu dikatakan efektif melalui kesahihan maklumat yang disampaikan dan penglibatan seseorang dalam perbualan tersebut. Secara umumnya, apabila sesuatu kelompok itu mempunyai persamaan pendapat akan membolehkan suatu suasana yang menyenangkan diwujudkan.

- Ekspresi wajah

Ekspresi wajah juga menimbulkan kesan serta persepsi seseorang terhadap orang yang diperhatikan. Sekiranya seseorang itu melontarkan senyuman maka dapat disimpulkan bahawa suatu situasi yang menyenangkan dapat diwujudkan dalam perbualan itu. Walaubagaimanapun, sekiranya seseorang itu kelihatan resah mahupun tidak memperdulikan isu yang diperbincangkan maka dapat diertikan bahawa suatu situasi tegang boleh terwujud atau dibiarkan begitu sahaja.

- Keperibadian

Keperibadian sangat menentukan bentuk hubungan yang akan terjalin. Keperibadian mengekspresikan pengalaman seperti sifat seseorang dan perilakunya.

Faktor keperibadian lebih mengarah kepada bagaimana tanggapan dan respon yang akan diberikan sehingga terjadinya sesuatu hubungan. Tindakan dan tanggapan terhadap pesanan sangat bergantung kepada pola hubungan peribadi atau sifat yang dibawa oleh seseorang.

- Daya tarik personal

Lazimnya, golongan cendekiawan serta mereka yang pandai bersosialisasi cenderung dianggap memiliki nilai dan sifat yang baik. Terdapat beberapa penelitian yang dilakukan yang secara relatifnya menganggap orang yang cantik, bijak ataupun gagah sebagai mereka yang memiliki nilai yang tinggi. Faktor daya tarik seseorang menyebabkan orang lain menganggapnya sebagai individu yang berkebolehan. Oleh itu, seseorang yang memiliki daya tarik cenderung untuk dianggap sebagai lebih baik, sopan, efektif untuk mempengaruhi orang lain.

- Ganjaran

Seseorang akan menyenangi orang lain yang memberi penghargaan atau ganjaran berupa pujian, bantuan dan dorongan moral. Kebiasaannya, kita akan menyukai orang yang memuji kita. Interaksi sosial diibaratkan sebagai transaksi dagang, dimana seseorang akan melanjutkan interaksi apabila mendapat laba yang lebih banyak daripada pembiayaan. Pemberian ganjaran dan penghargaan yang wajar kepada individu dan kelompok yang berprestasi dapat meningkatkan penerimaan dan penglibatan masyarakat dalam menjalankan sesuatu program.

CONTINUE...