

Hubungan Interpersonal (Part 5)

Azizi Hj Yahaya

10. Prinsip Pertukaran Sosial

Tokoh – tokoh yang telah mengembangkan teori pertukaran sosial adalah ahli psikologi John Thibaut dan Harlod Kelley (1959), ahli sosiologi George Homans (1961), Richard Emerson (1962) dan Peter Blau (1964). Mengikuti teori ini, hubungan interpersonal antara satu sama lain diibaratkan sebagai ‘transaksi perdagangan’. Menurut Thibaut dan Kelley, seseorang individu itu akan menjalin hubungan sosial dengan individu lain selagi hubungan itu memuaskan diri individu itu dari segi ganjaran dan penghargaan. Berdasarkan teori ini, seseorang individu itu akan melakukan hubungan sosial dengan orang lain jika hubungan itu akan diberikan penghargaan yang sewajarnya.

Kebiasaannya hubungan sosial dengan seseorang individu itu merupakan hubungan yang saling mempengaruhi (reciprocal). Terdapat beberapa unsur dalam hubungan tersebut seperti unsur penghargaan, pengorbanan dan keuntungan. Unsur penghargaan dan keuntungan akan diperoleh melalui pengorbanan. Oleh itu, perhubungan sosial merupakan pertukaran paling sedikit berdasarkan konsep untung dan rugi. Sebagai contoh, perhubungan sosial yang berlaku di tempat kerja, percintaan, perkahwinan dan persahabatan akan dapat diteruskan jika semua pihak yang terlibat dalam hubungan itu berasa untung. Perhubungan yang mendapatkan keuntungan akan diteruskan manakala perhubungan yang merugikan kedua-dua pihak tidak akan diteruskan. Terdapat empat konsep pokok dalam teori ini iaitu ganjaran, pembiayaan, keuntungan dan tingkat perbandingan.

- **Ganjaran**

Ganjaran ialah setiap akibat yang dinilai positif yang diperoleh oleh seseorang dari suatu hubungan. Ganjaran boleh berupa wang, penerimaan sosial atau pegangan kuat terhadap sesuatu nilai yang dipegang. Nilai sesuatu ganjaran boleh berbeza-beza antara seorang dengan seseorang yang lain dan berlainan antara suatu waktu dengan waktu yang lain. Sebagai contoh, orang kaya

mungkin beranggapan bahwa penerimaan sosial lebih berharga daripada wang. Bagi orang miskin pula, hubungan interpersonal yang dapat mengatasi kesulitan ekonominya lebih memberikan ganjaran daripada hubungan yang menambah pengetahuan.

- **Pembiayaan**

Pembiayaan adalah akibat yang dinilai negatif yang terjadi dalam sesuatu hubungan. Pembiayaan ini boleh berbentuk waktu, usaha, konflik, kecemasan dan kejatuhan harga diri serta sesuatu keadaan lain yang dapat menghabiskan sumber kekayaan seseorang individu atau dapat menimbulkan kesan-kesan yang tidak menyenangkan. Pembiayaan juga boleh berubah-ubah mengikut sesuatu waktu serta orang yang terlibat dalam hubungan itu.

- **Keuntungan**

Keuntungan ialah ganjaran yang diperolehi melalui sesuatu hubungan. Apabila seseorang itu merasa bahawa individu itu tidak mendapat sebarang keuntungan dalam suatu hubungan interpersonal, maka individu itu akan mencari hubungan lain yang mendatangkan keuntungan. Sebagai contoh, anda mempunyai seorang kawan yang mempunyai masalah dalam pelajarannya. Anda banyak membantunya tetapi bantuan anda itu hanya sekadar supaya persahabatan dengan dia tidak putus. Bantuan anda (pembiayaan) adalah lebih besar daripada nilai persahabatan (ganjaran) yang anda terima. Dalam hubungan ini, anda akan mengalami kerugian. Menurut teori pertukaran sosial, hubungan anda dengan sahabat anda itu mudah putus dan akan digantikan dengan hubungan baru dengan orang lain.

- **Tingkat perbandingan**

Tingkat perbandingan merupakan suatu ukuran yang digunakan sebagai suatu ciri dalam menilai hubungan individu. Ukuran ini dapat diperoleh melalui pengalaman individu pada masa lalu atau hubungan alternatif lain yang terbuka baginya. Jika seseorang individu itu mengalami hubungan interpersonal yang memuaskan pada masa lalu, maka tingkat perbandingannya akan menurun. Sebagai contoh, jika seseorang perempuan itu pernah mengalami hubungan yang bahagia dengan teman lelaki sebelumnya, maka perempuan itu akan mengukur hubungan interpersonalnya dengan teman lelaki yang baru berdasarkan pengalamannya dengan teman lelaki yang dahulu. Semakin tinggi kebahagiaan pada hubungan interpersonal sebelumnya,

semakin tinggi tingkat perbandingannya. Ini bermaksud semakin sukar untuk individu itu memperoleh hubungan interpersonal yang memuaskan.

Menurut Homans dalam bukunya 'Elementary Forms of Social Behavior'(1974), dalam semua tindakan yang dilakukan oleh seseorang itu, semakin banyak sesuatu tindakan itu memperolehi penghargaan, semakin cenderung individu tersebut menampilkan tindakan tersebut. Ini bermaksud sesuatu tindakan itu akan berulang jika tindakan itu memperolehi penghargaan. Selain itu, semakin tinggi keuntungan yang diperolehi melalui perbuatan seseorang itu, semakin besar perbuatan tersebut akan diulang kembali.

Prinsip dasar pertukaran sosial adalah 'distributive justice'. Prinsip ini menekankan bahawa sesuatu penghargaan itu haruslah setimpal dengan pengorbanannya. Dalam perhubungan, seseorang itu akan mengharapkan penghargaan yang diterima dari setiap pihak haruslah setimpal dengan pengorbanannya. Semakin tinggi sesuatu pengorbanan, semakin tinggi keuntungannya.

Dasar-dasar yang digunakan dalam teori ini adalah:

- Individu yang terlibat dalam interaksi akan memaksimumkan penghargaan.
- Individu memiliki akses kepada informasi mengenai sosial, ekonomi dan aspek-aspek psikologi dari interaksi yang mengizinkan mereka untuk mempertimbangkan berbagai alternatif.
- Individu bersifat rasional dan mementingkan kemungkinan terbaik untuk bersaing dalam situasi yang menguntungkan.
- Individu berorientasikan pada sistem persaingan bebas.
- Pertukaran norma budaya.

CONTINUE...