NAMA : NI KADEK AYUK SINTYA RATNA SARI

NIM : 047874052

UPBJJ : UPBJJ DENPASAR

PRODI : ILMU PERPUSTAKAAN

PERTANYAAN

1. Sebutkan secara lengkap dan jelaskan faktor – faktor yang mempengaruhi dan membentuk hubungan interpersonal
2. Sebutkan dan jelaskan strategi untuk mengatasi konflik interpersonal secara umum
3. Mengapa penting mempelajari dinamika kelompok bagi pustakawan? Jelaskan
4. Bagaimana kepribadian individu bisa terbentuk menurut teori watak (Trait Theory)

JAWABAN

1. Faktor – faktor yang mempengaruhi terbentuknya hubungan interpersonal adalah karena adanya kebutuhan, jarak fisik yang dekat, kesan saat bertemu dan berkomunikasi, kesamaan ciri atau karakteristik interpersonal, membantu pada saat pihak lain mengalami tekanan emosional dan daya tarik fisik
2. Kebutuhan merupakan faktor yang mempengaruhi kita untuk melakukan hubungan kontak dengan orang lain karena dengan adanya kebutuhan dari satu atau kedua belah pihak menyebabkan timbulnya interaksi sosial yang dapat berupa kebutuhan mendapat perhatian, mengisi waktu, memperoleh sesuatu dan lainnya.
3. Jarak fisik

Jarak fisik dapat mempengaruhi hubungan interpersonal karena dengan kurangnya kontak fisik, seseorang akan memiliki kesempatan kecil untuk berinteraksi satu sama lain sehingga kedua belah pihak tidak dapat melakukan interaksi sosial seperti berbagi ide, pendapat, gagasan dan lainnya sehingga hubungan interpersonal tidak terjalin dengan baik

1. Kesan

Kesan menjadi pengaruh besar terhadap hubungan interpersonal karena kesan dapat mempengaruhi persepsi seseorang. Ketika kesan yang didapatkan positif maka akan tertarik untuk terus melakukan hubungan dengan seseorang dan begitu pun sebaliknya.

1. Kesamaan ciri atau karakteristik seseorang

Orang-orang yang memiliki kesamaan dalam nilai – nilai kehidupan, sikap keyakinan, agama, ideologi dan sosial-ekonomi akan cenderung saling menyukai karena adanya rasa nyaman ketika orang-orang memiliki banyak kesamaan dengan kita dibanding dengan orang dengan nilai kehidupan yang berbeda

1. Tekanan emosional

Dengan adanya tekanan emosional seseorang cenderung menginginkan kehadiran orang lain sebagai tempat untuk meluapkan emosi, kesedihan dan penderitaan yang sedang dialami. Dengan demikian kita akan merasa senang berada di sekitar orang yang memberikan umpan balik positif kepada kita.

1. Daya tarik fisik

Daya tarik fisik dapat memudahkan kita dalam berinteraksi dengan orang lain karena tertarik terhadap fisik yang kita miliki sehingga kita mudah untuk mendapatkan bantuan pada saat membutuhkan pertolongan.

Semua faktor-faktor ini dapat mempengaruhi dam membentuk bubungan interpersonal. Hubungan interpersonal semakin erat ketika pengetahuan dan pengalaman kita semakin meningkat dan semakin banyak waktu yang kita habiskan bersama seseorang, kita dapat semakin mengenalnya dan memiliki kesempatan untuk menyukainya.

1. Strategi mengatasi konflik

Konflik merupakan suatu bentuk dari hubungan interpersonal yang sering terjadi karena adanya perasaan negatif terhadap lawan bicara. Untuk menghindari adanya konflik kita harus menyadari bahwa selalu ada perbedaan antara individu maupun kelompok dan berusaha mengatasi konflik, hal penting yang harus dimulai adalah mengembangkan adanya perasaan bahwa pihak lain dapat dipercaya dan kedua belah pihak harus berusaha memusatkan perhatian pada masalah yang dihadapi bukan pada pribadi-pribadiyang bertentangan.

Secara umum, ada tiga strategi untuk mengatasi konflik interpersonal yaitu:

1. Win-win solution (Solusi menang-memang), strategi ini memungkinkan kedua belah pihak yang berkonflik akan merasa senang. Pemecahan masalah pada strategi ini adalah dengan membuat setiap pihak merasa pusa dengan terpenuhinya keinginan dan kebutuhannya meskipun tidak sempurna. Strategi ini dapat dilakukan jika kedua belah pihak mempunyai keinginan untuk bekerja sama dan menyelesaikan konflik mereka sehingga kedua belah pihak merasa senang
2. Win -Lose strategy (Strategi menang-kalah), yaitu salah satu pihak menang dan yang lainnya kalah, strategi ini dapat berupa voting untuk memutuskan suatu keputusan yang dimana pihak mayoritas akan menang sedangkan pihak minoritas akan kalah. Ketika strategi ini tidak memungkinkan, pihak pemimpin dapat menengahi konflik dan menentukan pihak yang benar dan pihak yang salah. Win lose strategy digunakan karena waktu yang terbatas dan kedua belah pihak tidak mau bekerja sama sehingga pemecahan ini bersifat sementara dan problemnya masih berlanjut.
3. Lose-lose strategy (strategi kalah-kalah), pada strategi ini kedua belah pihak yang berkonflik akan mengalah, masing-masing tidak mendapatkan apa yang mereka inginkan dan kedua belah pihak saling menerima keputusan tersebut. Strategi ini memiliki kesamaan dengan win lose-strategy yaitu sulit bekerja sama dan waktu yang terbatas atau bersifat sementara, karena mereka belum mengetahui secara pasti permasalahan yang terjadi sehingga kedua belah pihak lebih mengalah terlebih dahulu meskipun sama-sama tidak merasa senang.
4. Pentingnya mempelajari dinamika kelompok bagi pustakawan

Dinamika kelompok adalah proses interaksi antara anggota kelompok yang saling berinteraksi dengan cara bertukar ide, gagasan, pendapat dan informasi baik secara verbal maupun non verbal. Dalam sebuah perpustakaan, dinamika sangat bermanfaat bagi pustakawan karena segala kebutuhan dan pekerjaan dapat diselesaikan secara tepat, efektif dan efisien. Setiap pustakawan harus selalu bekerja dalam kelompok dengan saling membutuhkan dan kerja sama antara satu sama lain sehingga kita dapat membagi tugas berdasarkan kualifikasi yang dimiliki oleh masing-masing pustakawan yang ada di perpustakaan. Pengetahuan dinamika kelompok dapat membantu menciptakan situasi yang kondusif yang dapat meningkatkan kinerja staf perpustakaan seperti contoh dalam meningkatkan layanan di perpustakaan setiap pustakawan membentuk kelompok yang terdiri atas pemakai perpustakaan seperti, klub pecinta buku, sahabat perpustakaan, kelompok baca dan lainnya. Dinamika kelompok dapat melestarikan dan meningkatkan keefektifan pustakawan dalam bekerja, dan mempercepat kinerja setiap pustakawan karena adanya saling kerja sama serta saling membantu menyelesaikan segala hambatan atau masalah dengan mudah.

1. Teori Watak (Trait Teory)

Pendekatan teori trait dimulai oleh Grdon Allport yang berusaha membangun suatu set trait yang dapat menggambarkan kepribadian dengan cara mengatalogisasi 18.000 kata trait dari kamus selama 20 tahun. Beberapa teori yang dikemukakan dalam teori trait sepakat bahwa watak merupakan fondasi dasar dalam pembentukan kepribadian, meskipun mereka tidak mempunyai kesamaan mengenai jumlah trait yang membentuk kepribadian.

Pada saat ini, psikolog kontemporer sari aliran trait sepakat bahwa ada 5 strategi dimensi dasar kepribadian manusia yang disebut dengan The Five Factor Model atau the big five. Masing-masing dimensi menerangkan watak yang mempunyai dua kutub yaitu tinggi atau rendah.

Lima dimensi kepribadian menurut trait dapat berupa:

1. Neurotik (neuroticism) yaitu tingkat ketidakmampuan untuk menyesuaikan diri dan kestabilan emosi yang diperlihatkan individu dalam berbagai situasi.
2. Exstrovert (extroversion), yaitu tingkat keinginan seseorang untuk melakukan interaksi antar pribadi atau interpersonal dengan orang lain, individu yang memiliki nilai exstrovert tinggi maka ia akan cenderung lebih pasif dan berhati-hari dalam melakukan kontak dengan orang lain sedangkan individu dengan exstovert rendah, cenderung ramah, aktif dan energik saat melakukan interaksi
3. Keterbukaan terhadap pengalaman (openness to experiance) yaitu tingkat kemauan seseorang dalam mencari pengalaman dan selalu menghargai pengalaman untuk kepentingan sendiri
4. Persetujuan (Agreebleness) yaitu tingkat kebutuhan seseorang untuk menciptakan hubungan yang harmonis dan menyenangkan.
5. Mendengarkan kata hati (conscientiousness) yaitu tingkat yang diperlihatkan seseorang individu dalam mengorganisasikan dirinya untuk mencapai tujuan hidupnya.

Teori kepribadian trait sapat membantu kita memahami bahwa watak yang dimiliki seseorang adalah konsisten. Dan kelima teori dimensi atau The Big Five dapat membantu kita dalam menilai orang lain sesuai dengan kepribadian, karakter, perilaku dan emosi kebiasaan orang lain atau setiap individu.

Sumber Referensi:

PUST4423 Modul 6, 7 dan 8

Materi inisiasi dan pengayaan