

## **PERTANYAAN SEPUTAR PSIKOLOGI**

1. Sebutkan secara lengkap dan Jelaskan faktor-faktor yang mempengaruhi dan membentuk hubungan interpersonal!

Jawaban:

Heider (1959) menyatakan bahwa hubungan interpersonal mengimplikasikan interaksi antar beberapa orang mengenai pemikiran, harapan, persepsi, dan reaksi mereka. Hubungan interpersonal mengacu pada interaksi dan hubungan antara dua orang atau lebih. Ini melibatkan cara individu berinteraksi, berkomunikasi, dan saling mempengaruhi satu sama lain dalam berbagai konteks sosial. Hubungan interpersonal dapat terjadi di berbagai lingkungan, termasuk dalam keluarga, teman, pasangan, sekolah, tempat kerja, atau masyarakat secara umum.

Hubungan interpersonal penting dalam kehidupan sehari-hari karena melibatkan pertukaran informasi, dukungan emosional, dukungan sosial, dan perkembangan sosial. Terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi hubungan interpersonal, diantaranya:

- a. Kebutuhan

Kebutuhan menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi interaksi antar individu. Manusia sebagai makhluk sosial memiliki berbagai kebutuhan yang harus dipenuhi dalam kehidupan sehari-hari. Kebutuhan tersebut bisa bermacam-macam seperti kebutuhan mendapat perhatian, mengisi waktu, memperoleh sesuatu, dan lain-lain. Ketika kebutuhan tersebut terpenuhi, individu cenderung merasa lebih puas dan mampu menjalin hubungan yang lebih positif dengan orang lain.

- b. Jarak Fisik

Jarak fisik dapat mempengaruhi kehidupan sosial individu. Individu yang tinggal dalam jarak yang berdekatan cenderung memiliki lebih banyak kesempatan untuk berpartisipasi dalam kegiatan sosial, seperti pertemuan, acara komunitas, atau kelompok sosial.

Jarak yang dekat dapat memfasilitasi interaksi langsung seperti berjabat tangan, pelukan, atau kontak fisik lainnya. Jarak yang lebih jauh dapat membatasi jenis interaksi tersebut dan lebih mendorong interaksi verbal atau nonverbal seperti melalui telepon atau media sosial.

- c. Kesan

Kesan atau persepsi individu terhadap orang lain dapat mempengaruhi hubungan interpersonal secara signifikan. Jika kesan tersebut positif, seperti ramah, dapat diandalkan, atau menarik, individu cenderung lebih tertarik untuk membuat hubungan yang lebih dekat dengan orang tersebut.

d. Kesamaan Ciri atau Karakteristik Personal

Ketika individu memiliki kesamaan ciri atau karakteristik, seperti hobi, minat, agama, suku, mereka cenderung merasa lebih terhubung dan saling terikat satu sama lain. Hal ini dapat mengurangi hambatan komunikasi dan memungkinkan mereka untuk berinteraksi secara lebih lancar dan efektif.

e. Tekanan Emosional

Tekanan emosional yang tinggi dapat mempengaruhi kemampuan individu untuk berkomunikasi secara efektif dalam hubungan interpersonal. Seseorang yang sedang mengalami tekanan emosional mungkin kesulitan mengungkapkan perasaan atau kebutuhan mereka dengan jelas dan hal ini dapat menyebabkan kesalahpahaman atau konflik dalam hubungan.

Kehadiran seseorang akan sangat membantu untuk mengurangi tekanan emosional tersebut. Kalimat positif atau sentuhan dapat menolong kita untuk bangkit dari kesedihan.

f. Daya Tarik Fisik

Penampilan fisik seringkali menjadi faktor pertama yang menarik perhatian seseorang. Individu cenderung tertarik pada orang yang mereka anggap memiliki daya tarik fisik yang menarik. Hal ini dapat mempengaruhi cara individu berinteraksi dan membentuk hubungan dengan orang tersebut. Beberapa penelitian menunjukkan bahwa individu yang memiliki daya tarik fisik akan lebih mudah mendapat bantuan dari orang lain pada saat membutuhkan pertolongan, baik dalam situasi gawat darurat maupun tidak.

Hubungan interpersonal akan semakin erat ketika pengetahuan dan pengalaman juga semakin meningkat. Kita tidak akan merasa nyaman bersama dengan orang lain sampai kita mengenal mereka dengan lebih dekat dan mulai berbagi pemikiran, persepsi, arti, pemahaman, dan penghargaan. Semakin banyak waktu yang kita habiskan bersama seseorang, semakin kita mengenalnya dan semakin banyak kesempatan untuk menyukainya.

2. Sebutkan dan jelaskan strategi untuk mengatasi konflik interpersonal secara umum!

Jawaban:

Konflik interpersonal terjadi ketika ada perbedaan pendapat, nilai, kepentingan, atau persepsi antara dua individu atau lebih. Konflik ini dapat terjadi di tempat kerja, dalam hubungan pribadi di sekolah atau di masyarakat umum. Mengatasi konflik interpersonal membutuhkan pendekatan yang bijaksana dan strategis. Secara umum, ada tiga strategi untuk mengatasi konflik interpersonal, yaitu:

a. *Win-Win Solution* (Solusi Menang-Menang)

*Win-win solution* merujuk pada pendekatan dalam pemecahan suatu masalah di mana semua pihak yang terlibat diuntungkan. Konsep *win-win solution* didasarkan pada prinsip bahwa kolaborasi dan kerjasama yang saling menguntungkan lebih baik daripada kompetisi. *Win-win solution* melibatkan penemuan kesepakatan yang memuaskan semua pihak yang terlibat, menciptakan situasi yang saling menguntungkan untuk semua orang. Pemecahan masalah pada strategi ini adalah dengan membuat setiap pihak merasa puas dengan terpenuhinya keinginan dan kebutuhannya meskipun tidak sempurna.

b. *Win-Lose Strategy* (Strategi Menang-Kalah)

Dalam strategi ini, keberhasilan satu pihak diukur dengan kerugian atau kekalahan pihak lain, sehingga menciptakan situasi "menang" dan "kalah". Pihak yang dianggap benar berada pada posisi pemenang, sedangkan pihak yang dianggap salah merupakan pihak yang kalah. Pendekatan ini seringkali tidak menghasilkan hubungan yang kuat dan harmonis antara pihak-pihak yang terlibat. *Win-lose strategy* digunakan karena waktu yang terbatas dan kedua pihak tidak mau bekerja sama.

c. *Lose-Lose Strategy* (Strategi Kalah-Kalah)

Dalam strategi ini, tidak ada pihak yang meraih kemenangan atau keuntungan sehingga tercipta situasi "kalah" dan "kalah". Pemecahan yang menggunakan lose-lose strategy ini juga bersifat sementara karena permasalahan sesungguhnya biasanya belum diketahui secara pasti sehingga lebih baik kedua pihak mengalah terlebih dahulu. Alasan digunakan strategi ini sama dengan win-lose strategy karena waktu yang terbatas serta kedua pihak sulit bekerja sama.

3. Mengapa penting mempelajari dinamika kelompok bagi pustakawan? Jelaskan!

Jawaban:

Dengan memahami dinamika kelompok atau proses yang terjadi di dalam kelompok, individu dapat membuat kelompok menjadi lebih efektif dengan menciptakan suatu prosedur yang tepat yang dapat digunakan untuk meraih tujuan kelompok. Pengetahuan tentang dinamika kelompok dapat memudahkan segala pekerjaan. Dari dinamika kelompok, kita menyadari betapa pentingnya kerjasama antar anggota kelompok.

Dalam konteks perpustakaan, seorang pustakawan tidak mungkin bekerja sendirian. Ia selalu bekerja dalam kelompok dan saling tergantung satu dengan yang lain karena saling membutuhkan bantuan. Pekerjaan di sebuah perpustakaan relatif banyak, bermacam-macam dan saling berkaitan sehingga membutuhkan beberapa orang untuk menyelesaikannya. Hal penting yang harus dilakukan adalah melaksanakan pembagian tugas berdasarkan kualifikasi yang dimiliki oleh masing-masing individu yang bekerja di perpustakaan tersebut. Mereka yang bekerja di bagian pengadaan, membutuhkan masukan tentang bahan pustaka yang diperlukan. Informasi ini dapat diperoleh dari bagian layanan yang berhubungan dengan pemakai. Sebaliknya, staff yang bekerja di bagian layanan akan membutuhkan bahan pustaka yang telah diolah agar mereka dapat memberikan layanan kepada pemakainya. Jelas, untuk mewujudkan tujuan perpustakaan diperlukan adanya kerjasama.

Pengetahuan dinamika kelompok dapat membantu menciptakan situasi yang kondusif yang dapat meningkatkan kinerja staf perpustakaan. Selain itu, dalam rangka mempromosikan layanannya, perpustakaan adakalanya membentuk kelompok-kelompok yang terdiri atas pemakai perpustakaan, seperti klub pecinta buku, sahabat perpustakaan, dan sebagainya. Secara keseluruhan pemahaman tentang dinamika kelompok membantu pustakawan untuk memperbaiki keterampilan kerja tim, mengelola konflik, dan berkomunikasi dengan baik. Hal ini dapat berkontribusi pada peningkatan produktivitas dan memberikan layanan perpustakaan yang berkualitas.

4. Bagaimana kepribadian individu bisa terbentuk menurut teori watak (Trait Theory) ?

Jawaban:

Teori watak atau juga dikenal sebagai trait theory adalah pendekatan dalam psikologi yang berfokus pada identifikasi dan pemahaman karakteristik kepribadian yang konsisten dan

relatif stabil dari individu. Teori ini berpendapat bahwa watak merupakan fondasi dasar dalam pembentukan kepribadian meskipun mereka tidak mempunyai kesamaan mengenai jumlah trait yang membentuk kepribadian.

Pendekatan teori trait dimulai oleh Gordon Allport. Ia berusaha membangun suatu set trait yang dapat menggambarkan kepribadian, dengan cara mengkatalogisasi 18.000 kata trait dari kamus selama 20 tahun. Kemudian Raymond B. Catell melanjutkan usaha Allport dengan mengklasifikasikan kata-kata trait ke dalam 16 faktor kepribadian yang menurutnya stabil hadir dalam kepribadian manusia. Selain itu, faktor trait pada kepribadian juga diungkapkan oleh Hans Eysenck, yang menyatakan bahwa hanya ada dua dimensi dari kepribadian yaitu stabil versus ketidakstabilan dan introvert versus ekstrovert.

Salah satu teori watak yang terkenal adalah The five Factor Model atau The Big Five. Model ini mengidentifikasi lima dimensi utama yang dianggap mencakup cakupan luas dari sifat-sifat kepribadian manusia, menurut teori ini kepribadian terdiri dari:

a. Neurotik (*Neuroticism*)

Menggambarkan kecenderungan individu terhadap emosi negatif, seperti kecemasan, ketakutan, dan ketegangan. Seseorang yang memiliki nilai neurotik yang tinggi cenderung lebih mudah merasa stres atau khawatir. Sebaliknya, seseorang yang memiliki nilai neurotik rendah akan lebih mudah beradaptasi dan memiliki kemampuan untuk menolerir frustrasi

b. Ekstrovert (*Ekstroversion*)

Menggambarkan tingkat energi keaktifan dan kecenderungan seseorang untuk melakukan interaksi antar pribadi atau interpersonal dengan orang lain. Individu yang memiliki nilai ekstrovert rendah cenderung lebih pasif dan berhati-hati ketika melakukan kontak dengan orang lain, sementara individu yang memiliki nilai ekstrovert tinggi cenderung ramah, aktif, asertif dan bersemangat saat berinteraksi dengan orang lain.

c. Keterbukaan Terhadap Pengalaman (*Openness to Experience*)

Menggambarkan tingkat minat seseorang dalam mencari pengalaman dan menghargai pengalaman untuk kepentingannya sendiri. Seseorang yang memiliki nilai keterbukaan rendah cenderung untuk konservatif dan mengikuti apa yang telah berlaku di masyarakat, sementara individu dengan nilai keterbukaan tinggi cenderung terbuka terhadap pengalaman baru, selalu ingin tahu, memiliki imajinasi yang kuat, dan cenderung berpikiran terbuka.

d. Persetujuan (*Agreeableness*)

Menggambarkan tingkat kebaikan hati, kerjasama, dan kecenderungan individu untuk menghindari konflik. Individu yang memiliki nilai rendah pada faktor ini akan cenderung curiga, cepat marah, dan menaruh rasa dendam dalam hubungannya dengan orang lain. Sebaliknya, individu dengan nilai tinggi cenderung bersikap ramah, penyayang, dan secara fitrah ia memang orang yang baik ketika berhubungan dengan orang lain.

e. Mendengarkan Kata Hati (*Conscientiousness*)

Menggambarkan tingkat keorganisasian, kedisiplinan dan tanggung jawab individu terhadap tugas-tugas dan kewajiban untuk mencapai tujuan-tujuan hidupnya. Individu yang rendah dalam faktor ini cenderung malas dan selalu mencari kesenangan. Sementara individu yang mempunyai nilai tinggi cenderung terstruktur, disiplin, dan berusaha mencapai tujuan dengan tekun.

Teori kepribadian trait membantu kita memahami bahwa watak yang dimiliki oleh seseorang adalah konsisten. Teori The Big Five dapat membantu kita dalam menilai orang lain. Teori ini memberikan dasar untuk memahami perbedaan-perbedaan individu dalam kepribadian.

Sumber:

Ida Farida. (2022). Psikologi Perpustakaan. [Edisi 1]. Cetakan 4. Tangerang Selatan: Universitas Terbuka.