



MODUL PEMBELAJARAN  
PSIKOLOGI KOMUNIKASI  
(PSI122)

**Modul 6**  
**SISTEM KOMUNIKASI INTRAPERSONAL:  
MEMORI DAN BERFIKIR**

Dra Safitri M M.Si

UNIVERSITAS ESA UNGGUL

2019

## ATRAKSI INTERPERSONAL

---

### Tujuan Akhir Pembelajaran :

1. Mahasiswa mampu memahami dan menjelaskan tentang Factor-faktor personal yang mempengaruhi atraksi interpersonal
2. Mahasiswa mampu memahami dan menjelaskan tentang Factor-faktor situasional yang mempengaruhi atraksi interpersonal
3. Mahasiswa mampu memahami dan menjelaskan tentang pengaruh antraksi interpersonal pada komunikasi interpersonal

#### Penelitian Harold Sigall dan Elliot Aronson...

Seorang wanita diminta untuk mewancarai beberapa orang mahasiswa. Pada kelompok yang satu, ia muncul sebagai wanita cantik ( karena memang ia cantik). Pada kelompok yang lain ia menampilkan diri sebagai wanita jelek ( dengan meke up yang berhasil). Setelah wawancara, subjek diberi penilaian tentang dirinya. Ada yang baik, ada yang jelek. Menarik sekali ketika ia tampak sebagai wanita cantik, penilaian baik yang diberikannya menyebabkan subjek-subjek sangat menyenangkannya, dan penilaian jelek membuat mereka membencinya. Ini tidak terjadi ketika wanita itu tampak jelek

Atraksi interpersonal adalah kesukaan pada orang lain, sikap positif dan daya tarik seseorang. Makin tertarik kita dengan orang lain maka semakin besar kecenderungan kita untuk berkomunikasi dengan orang lain. Atraksi timbul oleh adanya faktor-faktor baik yang bersifat personal maupun situasional.

Dengan mengetahui siapa tertarik kepada siapa atau siapa menghindari siapa, kita dapat meramalkan arus komunikasi interpersonal yang akan terjadi. Makin tertarik kita kepada seseorang, makin besar kecenderungan berkomunikasi dengannya. Kesukaan pada orang lain, sikap positif dan daya tarik seseorang disebut sebagai atraksi interpersonal

Karena pentingnya peranan atraksi interpersonal, maka akan dibicarakan faktor-faktor yang menyebabkan mengapa personal stimuli menarik untuk dibicarakan, Sebagaimana sering dibicarakan pada bagian lain, disini pun faktor personal dan situasional menentukan siapa tertarik pada siapa

## **1. Faktor-faktor penyebab timbulnya atraksi**

### **A. Faktor Personal**

#### **1) Kesamaan karakteristik personal**

Kesamaan karakteristik personal ditandai dengan kesamaan dalam nilai-nilai, sikap, keyakinan, tingkat/status sosial ekonomi, agama, ideologi, dan lain-lain. Mereka yang memiliki kesamaan dalam hal-hal tadi, cenderung menyukai satu sama lain.

Menurut teori Cognitive Consistency dari Fritz Heider, manusia selalu berusaha mencapai konsistensi dalam sikap dan perilakunya.

Kita ingin memiliki sikap yang sama dengan orang yang kita sukai, supaya seluruh unsur kognitif kita konsisten. Anda resah kalau orang yang Anda sukai menyukai apa yang Anda benci

#### **2) Tekanan emosional (stres)**

Orang yang berada di bawah tekanan emosional, stres, bingung, cemas dan lain-lain akan menginginkan kehadiran orang lain untuk membantunya, sehingga kecenderungan untuk menyukai orang lain semakin besar.

Stanley Schachter ( 1959dalam Rakhmat2016) membuktikan pernyataan diatas dengan sebuah eksperimen. Ia mengumpulkan dua kelompok mahasiswi. Kepada kelompok pertama diberitahukan bahwa mereka akan menjadi subjek eksperimen yang meneliti efek kejutan listrik yang sangat menyakitkan. Kepada kelompok kedua diberitahukan bahwa mereka hanya akan mendapat kejutan ringan saja. Schachter menemukan diantara kelompok subjek pada kelompok pertama ( kelompok dengan tingkat kecemasan tinggi), 63npersen ingin menunggu bersama orang lain, dan diantara subjek pada kelompok kedua hanya 33 persen yang memerlukan sahabat

#### **3) Harga diri yang rendah**

Hasil penelitian Walsler, bila harga diri direndahkan, hasrat berafiliasi ( bergabung dengan orang lain) bertambah, dan ia makin responsive untuk menerima kasih sayang orang lain.

Orang yang rendah diri cenderung mudah untuk menyukai orang lain. Orang yang merasa penampilan dirinya kurang menarik akan mudah menerima persahabatan dari orang lain.

#### **4) Isolasi sosial**

Sebagai makhluk sosial, manusia mungkin tahan untuk hidup terasing selama beberapa waktu, namun tidak untuk waktu yang lama. Beberapa penelitian menunjukkan bahwa

tingkat isolasi sosial sangat besar pengaruhnya terhadap kesukaan kita pada orang lain.

## **B. Faktor-faktor situasional**

### **1) Daya tarik fisik (physical attractiveness)**

Beberapa penelitian mengungkapkan bahwa daya tarik fisik seseorang sering menjadi penyebab utama atraksi interpersonal. Mereka yang berpenampilan cantik menarik biasanya lebih mudah mendapat perhatian dan simpati orang.

### **2) Ganjaran (reward)**

Pada umumnya seseorang akan menyukai orang yang memberikan ganjaran pada dirinya. Ganjaran bisa berupa bantuan, dorongan moral, pujian atau hal-hal yang meningkatkan harga diri kita.

### **3) Familiarity**

Seseorang atau hal-hal yang sudah kita kenal dan akrab dengan kita biasanya lebih disukai daripada hal-hal atau orang yang masih asing bagi kita. Contohnya adalah dengan penerapan teknik repetisi dalam iklan agar kita semakin akrab dengan produk yang diiklankan sehingga akhirnya menyukai produk tersebut.

### **4) Kedekatan (proximity) atau closeness.**

Hubungan kita dengan orang lain tergantung seberapa dekat kita dengan orang tersebut. Sebagai contoh, sejumlah kasus menunjukkan bahwa orang lebih menyukai orang lain berdekatan tempat tinggal dengannya. Persahabatan lebih mudah tumbuh diantara tetangga yang berdekatan ( Whyte 1956 dan Rakhma 2016t), atau diantara mahasiswa yang duduk berdampingan (Byrne dan Bueffier 1955, dalam Rakhmat 2016).

Orang yang berdekatan tempatnya saling menyukai, sering dianggap biasa. Dari sisi psikologi ini luar biasa, bagaimana tempat yang kelihatan netral mampu mempengaruhi tatanan psikologis manusia. Ini berarti, kita dapat memanipulasikan tempat atau desain arsitektural untuk menciptakan persahabatan dan simpati

### **5) Kemampuan (competence)**

Terdapat kecenderungan bahwa seseorang lebih menyukai orang lain yang memiliki kemampuan lebih tinggi atau lebih berhasil dalam kehidupannya daripada dirinya.

Pemain-pemain olahraga dipuja ketika mereka berhasil mengalahkan lawannya, dan dicaci maki ketika mereka gagal.

Orang-orang yang sukses dalam bidang apapun, professional atau non profesional umumnya mendapat simpati orang banyak. Walaupun demikian, seperti factor-faktor atraksi lainnya, ada beberapa situasi ketika kemampuan tidak menimbulkan atraksi interpersonal.

## **C. TEORI LIKING**

Ada empat teori yang menjelaskan mengapa kita menyukai orang lain:

### **1) Reinforcement Theory**

Teori ini menjelaskan bahwa seseorang menyukai dan tidak menyukai orang lain adalah sebagai hasil belajar (learning). Dalam hal ini ada tiga unsur learning, yaitu asosiatif, instrumental, dan sosial.

- a. Belajar Asosiatif:  
kita menyenangi dan tidak menyenangi seseorang berdasarkan pengalaman kita dan stimuli yang kita asosiasikan dengan hal itu. Kita menyukai orang yang kita asosiasikan dengan pengalaman yang menyenangkan.
- b. Belajar Instrumental:  
Kita menyukai orang yang memberikan imbalan (reward) pada kita dan tidak menyukai orang yang memberikan hukuman.
- c. Belajar Sosial:  
Kita cenderung lebih menyukai orang-orang yang kita lihat disukai oleh orang lain atau oleh lingkungan sosial dan sebaliknya.

### **2). Equity theory**

Teori ini mengatakan bahwa individu selalu cenderung menjaga keseimbangan antara apa yang mereka berikan dan apa yang mereka dapatkan, atau antara cost dan reward. Jika kita berharap banyak dari suatu hubungan maka kita juga harus menyumbang banyak untuk hubungan tersebut.

### **3). Exchange theory**

Menurut teori ini, interaksi sosial adalah semacam transaksi dagang. Orang berhubungan dengan orang lain untuk memenuhi kebutuhannya. Semakin banyak keuntungan yang diperoleh maka hubungan tersebut akan terus dilangsungkan.

#### 4). Gain-loss theory

Kita lebih menyukai orang yang menguntungkan kita daripada yang merugikan bagi kita.

#### D. Pengaruh Atraksi Interpersonal pada Komunikasi Interpersonal

Sulit untuk memisahkan atraksi interpersonal dengan interaksi orang lain. Kebanyakan apa yang kita katakan sebagai hal yang menarik akan terungkap hanya setelah kita melakukan kontak dengan orang lain.

Daya tarik seseorang sangat penting bagi komunikasi interpersonal. Hubungan-hubungan kita dengan orang lain sedikit banyak dipengaruhi oleh apakah kita menyukai orang lain atau tidak. Jika kita menyukai seseorang, kita akan cenderung melihat segala hal yang berkaitan dengannya secara positif. Sebaliknya, apabila kita tidak menyukainya, kita akan melihatnya secara negatif.

Pentingnya daya tarik dalam komunikasi juga dilandasi oleh adanya efek timbal balik dalam ketertarikan. Kita menjadi tertarik pada seseorang yang tertarik kepada kita. Singkatnya, jika seseorang menyukai kita maka kita balik menyukainya.

Orang yang memiliki daya tarik bagi orang lain akan lebih dapat mempengaruhi pendapat dan sikap seseorang. Oleh karena itu, penilaian dan penafsiran akan sesuatu juga dipengaruhi oleh sejauh mana daya tarik orang tersebut bagi kita.

##### 1) Penafsiran Pesan dan Penilaian

Pendapat dan penilaian tentang orang lain tidak semata-mata berdasarkan pertimbangan rasional. Karena pada dasarnya manusia adalah makhluk emosional. Oleh karena itu, ketika kita menyenangi seseorang, kita cenderung melihat segala hal yang berkaitan dengan dia secara positif. Sebaliknya, jika kita membencinya, kita cenderung melihat karakteristiknya secara negative.

Komunikator yang dipandang menarik karena kesamaan, kedekatan, daya tarik fisik, lebih efektif dalam mempengaruhi perubahan pendapat dan sikap.

Beberapa penelitian mencoba menghubungkan apa yang dipilih dalam

Pemilu dengan kesukaan pada calon anggota Congress di AS. Kesamaan sikap antara pemilih dengan calon apalagi kalau ditambah daya tarik fisik calon, merupakan predictor (peramal) yang sangat tepat untuk meramalkan pilihan orang dalam Pemilu.

Ethan dan Patterson ( dalam Rakhmat 2016) menemukan bahwa calon yang menarik secara fisik memperoleh 3x suara lebih banyak daripada calon yang tidak menarik. Ini yang menyebabkan fotografer, make up men, penyunting film, sibuk berada di belakang setiap pemilihan presiden di Amerika. Mereka bukan saja mengabadikan peristiwa, tetapi juga berperan sebagai “ image builder” (pencipta citra)

## 2) Efektivitas komunikasi

Komunikasi interpersonal dinyatakan efektif bila pertemuan komunikasi merupakan hal yang menyenangkan bagi komunikan.

Bila Anda berkumpul dalam satu kelompok yang memiliki kesamaan dengan Anda, Anda akan menyenangkan mereka. Komunikasi pun berlangsung lebih santai, gembira dan terbuka. Berumpul dengan orang-orang yang Anda benci akan membuat Anda tegang, resah, dan tidak enak. Anda akan menutup diri dan menghindari komunikasi.

Keadaan seperti ini sudah dibuktikan Wolosin (1975, dalam Rakhmat 2016), bahwa komunikasi akan lebih efektif bila para komunikan saling menyukai.

Dalam pendidikan, atraksi interpersonal telah diteliti pengaruhnya terhadap prestasi akademik. Lott dan Lott (1966 dalam Rakhmat 2016) menemukan bahwa murid-murid bahasa Spanyol lebih cepat bila bekerja sama dengan orang-orang yang mereka sukai. Nelson dan Meadow (1971 dalam Rakhmat 2016) membuktikan dengan eksperimen bahwa pasangan mahasiswa yang mempunyai sikap yang sama membuat prestasi yang baik dalam mengerjakan tugas-tugas mekanis dibandingkan dengan pasangan yang mempunyai sikap berlainan.

Literatur :

1. Rahmat Jalaluddin, Psikologi Komunikasi, PT Remaja Rosdakarya Bandung, 2016
2. <http://unisankomunikasi-3.blogspot.com/2009/10/atraksi-interpersonal.html>