

FAKTOR PERSONAL DAN SITUASIONAL DALAM ATRAKSI INTERPERSONAL; ANALISIS BUKU PSIKOLOGI KOMUNIKASI KARANGAN JALALUDDIN RAKHMAT

Yusri

Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Aceh, Indonesia

yusri@ar-raniry.ac.id

Abstract

Artikel ini membahas tentang faktor-faktor personal dan situasional yang mempengaruhi atraksi interpersonal yang ditulis Jalaluddin Rakhmat dalam bukunya Psikologi Komunikasi halaman 110-117. Faktor-faktor yang dibahas itu dikaji dalam perspektif komunikasi Islam. Kajian demi kajian dalam artikel ini tidak bermaksud menyudutkan tulisan dalam buku tersebut karena isi tulisan itupun banyak dari hasil-hasil penelitian sebelumnya, tetapi penulis ingin melihat aspek-aspek kajian komunikasi Islam yang bisa dimunculkan dari tulisan yang sudah ada tersebut sebagai upaya pengembangan dari karya yang sudah ada. Kajian dalam artikel ini menggunakan berbagai bahan rujukan yang menguatkan kajian komunikasi Islam. Hasil kajian menunjukkan bahwa faktor-faktor penyebab tertariknya seseorang berinteraksi dengan orang lain baik itu faktor personal maupun faktor situasional yang dibahas dalam buku Jalaluddin mendapat peluang masuknya kajian komunikasi Islam. Kesamaan karakteristik personal merupakan salah satu sebab tertarik interaksi interpersonal, akan tetapi ketidaksamaan karakteristik juga harus menjadi daya tarik interaksi interpersonal. Bagaimana seseorang yang mempunyai karakteristik bagus dalam kacamata agama bisa memengaruhi orang lain yang berkarakteristik kurang bagus ke arah yang lebih bagus kalau perbedaan karakteristik menjadi penghalang ketertarikan dalam interaksi interpersonal. Bagitu juga faktor-faktor yang lainnya juga dibahas dalam artikel ini.

Kata Kunci: Atraksi Interpersonal dan Komunikasi Islam

Abstrak

This article is about personal and situational factors that affects interpersonal attraction written by Jalaluddin Rakhmat in his book "Psikologi Komunikasi" (Communication Psychology) page 110-117. Those factors written by Jalaluddin Rakhmat are discussed or studied in Islamic communication perspectives. The aim of discussions in the article is not to judge the contents of the book because the contents of the book themselves are from many previously researches. The purpose of the articles is to see many Islamic communication aspects that can be collaborated with the factors written as the effort to develop issues which has existed. The discussions in the article are based on many references related to Islamic communication. The result of the study simulated that the causative factors in interpersonal attraction to do communication with another person both personal and situational factors in Jalaluddin Rakhmat book get research opportunities to insert the study of Islamic communication. For example, personal character in common is not only one the causes happening attraction of interpersonal interaction but also dissimilar personal characteristic must be one of the causes happening attraction of interpersonal interaction. How the person who has best characteristics in Islamic perspective persuade person who has bad characteristics to be in a better direction if dissimilar personal characteristics become a barrier to interest in interpersonal attractions. Other factors are also discussed in this article

Key word: Interpersonal Attraction and Islamic communication

A. Pendahuluan

Dalam berkomunikasi, terutama sekali komunikasi antarpribadi, banyak faktor yang mempengaruhi mau tidaknya dan pola kita berinteraksi dengan orang lain. Faktor-faktor tersebut yang disebutkan oleh Jalaluddin Rakhmat adalah persepsi interpersonal, konsep diri, atraksi interpersrsonal dan

hubungan interpersonal.¹ Tulisan ini hanya fokus pada salah satu saja yaitu atraksi interpersonal.

Atraksi interpersonal adalah kesukaan pada orang lain, sikap positif dan daya tarik seseorang berasal dari Bahasa Latin “*attrahere*”, “*ad*” yang berarti menuju dan “*trahere*” berarti menarik. Dean C. Barlund dalam Jalaluddin Rakhmat menyebutkan bahwa mengetahui garis-garis atraksi dan penghindaran dalam sistem sosial berarti mampu meramalkan dari mana pesan akan muncul, kepada siapa pesan itu akan mengalir dan lebih-lebih bagaimana pesan akan diterima. Atas dasar itu, Jalaluddin menggambarkan dengan Bahasa sederhana bahwa 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 kita berkomunikasi dengan dia.²

Faktor-faktor penyebab seseorang tertarik berinteraksi dengan orang ialah faktor personal seperti kesamaan karakteristik personal, tekanan emosional (stress) dan isolasi sosial serta faktor-faktor situasional seperti daya tarik fisik, ganjaran, familiarity, kedekatan dan kemampuan. Ulasan-ulasan faktor-faktor inilah yang dikaji dalam perspektif komunikasi Islam.

Komunikasi Islam yang dimaksudkan dalam artikel ini adalah sebagaimana pendapat Hussain dan Mahyuddin Abdul Halim dalam buku Komunikasi Islam karangan Syukur Kholil. Hussain mengatakan bahwa komunikasi Islam merupakan suatu proses menyampaikan pesan atau informasi dari komunikator kepada komunikan dengan menggunakan prinsip dan kaedah

¹ Jalaluddin Rakhmat, Psikologi Komunikasi (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2007), 80-129

² Ibid. Hal. 110-111

komunikasi yang terdapat dalam Alquran dan Hadis. Mahyuddin Abdul Halim mengatakan bahwa komunikasi Islam adalah proses penyampaian atau pengoperan hakekat kebenaran Agama Islam kepada khalayak yang dilaksanakan secara terus menerus dengan berpedoman kepada Alquran dan al-Sunnah baik secara langsung atau tidak, melalui perantara media umum atau khusus, yang bertujuan untuk membentuk pandangan umum yang benar berdasarkan hakekat kebenaran agama dan memberi kesan kepada kehidupan seseorang dalam aspek aqidah, ibadah dan muamalah.³

B. Faktor-Faktor Personal Yang Mempengaruhi Atraksi Interpersonal.

Kesamaan Karakteristik Personal

Dalam buku Jalaluiddin dijelaskan bahwa orang-orang yang memiliki kesamaan dalam nilai-nilai, sikap, keyakinan, tingkat sosioekonomis, agama, ideologi cenderung saling menyukai. Dengan kata lain, seseorang yang memiliki kesamaan karakteristik personal akan lebih suka atau senang berinteraksi sesama. Begitu juga sebaliknya, apabila seseorang berbeda karakteristik personal, maka diyakini bahwa mereka tidak saling senang berinteraksi.

Di dalam komunikasi Islam sebagaimana disebutkan definisi di atas, komunikasi yang terjadi bukan berlandaskan kepada kesamaan karakteristik personal, tetapi landasannya adalah Alquran dan Hadis. Selama kedua sumber ini dan sumber-sumber Islam yang relevan lainnya membolehkan, maka perbedaan karakteristik tidak menjadi halangan dalam berinteraksi.

³ Syukur Kholil, *Komunikasi Islam* (Bandung: Ciptapustaka Media, 2007), 2

Walaupun terdapat perbedaan karakteristik, dalam hal tertentu, tertarik atau tidak tertarik, interaksi mesti dilakukan. Bagaimana kita menyampaikan yang baik dilakukan dalam Islam misalnya kepada orang yang berbeda keyakinan atau beda agama dengan kita kalau perbedaan itu tidak menjadi daya tarik kita. Bagaimana meluruskan perbedaan pendapat seseorang apabila perbedaan karakteristik menjadi penghalang interaksi kita. Kajian komunikasi Islam mengarahkan kita untuk selalu berinteraksi atau berkomunikasi dengan siapa saja walaupun adanya perbedaan karakteristik. Dalam hal ini, Allah SWT berfirman yang artinya “Maka berbicaralah kamu berdua kepadanya dengan kata-kata yang lemah lembut, mudah-mudahan ia ingat atau takut”.⁴ Ayat tersebut merupakan perintah Allah kepada Nabi Musa dan Nabi Harun untuk mendahwahkan ayat-ayat Allah kepada Firaun dan kaumnya. Dalam ayat tersebut terlihat adanya perbedaan karakteristik antara Nabi Musa dan Nabi Harun dengan Firaun, akan tetapi perintah untuk tertarik berkomunikasi dengan yang beda karakteristik tetap ada.

Tekanan Emosional (Stress)

Faktor lain tertarik tidaknya seseorang berinteraksi dengan orang lain dalam buku Jalaluddin Rakhmat adalah tekanan emosional (stress). Digambarkan bahwa orang-orang yang berada dalam keadaan yang mencemaskan atau harus memikul tekanan emosional, ia akan menginginkan kehadiran orang lain. Dengan kata lain, Ketika berada dalam tekanan emosional (stress), maka seseorang cenderung tertarik berkomunikasi atau berinteraksi dengan orang lain.

⁴ Q.S Thaahaa/20: 44

Kajian komunikasi Islam berkehendak lain. Dikarenakan adanya tekanan emosional (stress), maka perlu komunikasi dengan orang lain itu betul. Upaya menghindari stress bagi orang-orang yang tidak mengalami stress juga sangat diperlukan adanya interaksi atau komunikasi dengan orang lain. Islam menginginkan orang-orang yang tidak berada dalam tekanan memuliakan orang-orang yang berada dalam tekanan, bukan justru menunggu orang-orang stress memulai berkomunikasi dengan mereka. Konsepnya adalah senang melihat orang senang dan susah melihat orang susah. Bukan justru sebaliknya, senang melihat orang susah dan susah melihat orang senang. Orang-orang senang menjadi pelindung bagi orang-orang susah. Melindungi mereka baru bisa terjadi dengan adanya interaksi atau komunikasi. Orang-orang yang tanpa adanya tekanan emosional justru harus tertarik menjalin interaksi dengan orang-orang yang stress. Supaya bangkit semangat untuk hal tersebut, maka kita harus tanam keyakinan bahwa apapun kebaikan yang kita lakukan, kebaikan itu akan kembali kepada kita juga. Sebaliknya apapun keburukan yang kita lakukan, keburukan itu juga akan kembali kepada kita juga. Hal ini sesuai firman Allah SWT yang artinya: “Jika kamu berbuat baik (berarti) kamu berbuat baik untuk dirimu sendiri. Dan jika kamu berbuat jahat maka (kerugian kejahatan) itu untuk dirimu sendiri...”⁵

Harga Diri Yang Rendah

Faktor ketertarikan berkomunikasi lainnya adalah harga diri yang rendah. Dalam buku Jalaluddin Rakhmat disebutkan bahwa orang yang rendah diri cenderung mudah mencintai orang lain. Dengan kata lain, orang yang rendah diri tertarik

⁵ Q.S Al Isra’/17: 7

berkomunikasi dengan orang lain. Hal ini sesuai kajian komunikasi Islam yang memang seharusnya seperti itu. Dalam Islam, rendah diri itu memang disuruh karena dengan seperti itu kita cenderung tertarik berinteraksi dengan orang lain atau tidak sombong. Kesombongan dapat menjauhkan diri seseorang dari merasa perlu kepada orang lain. Orang yang sombong merasa tidak perlu orang lain. Dalam hal ini, Allah SWT memerintahkan kita supaya tidak sombong sebagaimana firmanNya yang berarti “Dan janganlah engkau berjalan di bumi ini dengan sombong, karena sesungguhnya engkau tidak akan dapat menembus bumi, dan tidak akan mampu menjulang setinggi gunung”⁶

Isolasi Sosial

Dalam faktor ini dijelaskan bahwa atraksi interpersonal terjadi karena seseorang itu terisolasi, misalnya narapidana, petugas di rimba, penghuni pulau terpencil. Faktor isolasi lainnya adalah karena sakit dan berada di pengungsian misalnya. Orang-orang yang terisolasi sangat tertarik berinteraksi dengan orang lain.

Pertanyaannya, apakah seseorang yang tidak dalam terisolasi tidak punya ketertarikan berinteraksi dengan yang lain. Inilah pertanyaan yang perlu dijawab dalam kaitannya dengan perspektif komunikasi Islam. Orang-orang Madinah sangat peduli kepada kaum muhajirin dari Mekkah. Perintah Allah apabila ada yang sakit, maka kunjungilah dan lain-lain. Contoh-contoh di atas menunjukkan bahwa keharusan tertarik berkomunikasi dengan yang lain dalam kajian komunikasi Islam bukan hanya disebabkan oleh karena terisolasi sosial. Justru yang lebih utama adalah ketertarikan yang tidak terisolasi untuk berinteraksi dengan yang terisolasi.

⁶ Q.S Al Isra’/17: 37

C. Faktor-Faktor Situasional Yang Mempengaruhi Atraksi Interpersonal

Daya Tarik Fisik

Daya tarik fisik menjadi penyebab utama atraksi interpersonal. Seseorang akan sangat mudah tertarik berinteraksi interpersonal jika sasarannya cantik dan tampan. Begitulah digambarkan dalam buku Jalaluddin Rakhmat dari hasil-hasil penelitian terdahulu. Semakin cantik dan tampan seseorang, semakin mudah dan senang orang lain berinteraksi dengannya.

Kalaulah faktor cantik dan tampan dijadikan satu-satunya penyebab tertariknya interaksi interpersonal, maka tidak akan sampai dakwah Islam kepada orang-orang yang tidak cantik dan tidak tampan. Dalam Islam, kita diperintahkan untuk menyenangi siapa saja tanpa adanya unsur pilih kasih, apakah dia cantik atau tidak dan apakah dia tampan atau tidak. Allah sendiri tidak melihat kepada wajah-wajah hambanya sebagaimana Sabda Rasulullah SAW yang artinya "Sesungguhnya Allah tidak melihat pada rupa-rupa kalian dan harta-harta kalian, akan tetapi Allah melihat pada hati-hati kalian dan amalan-amalan kalian."⁷ Allah SWT berfirman yang artinya "Hai manusia, sesungguhnya Kami menciptakan kamu dari seorang laki-laki dan seorang perempuan dan menjadikan kamu berbangsa-bangsa dan bersuku-suku supaya kamu saling kenal-mengenal. Sesungguhnya orang yang paling mulia diantara kamu disisi Allah ialah orang yang paling taqwa diantara kamu. Sesungguhnya Allah Maha Mengetahui lagi Maha Mengenal."⁸

⁷ (HR. Muslim no. 2564).

⁸ Q.S Al Hujurat/49: 13

Ganjaran (Reward)

Digambarkan bahwa seseorang sangat mudah senang kepada orang-orang yang memberikan ganjaran kepadanya. Ganjaran dimaksud bisa berupa bantuan, dorongan moral, pujian, atau hal-hal yang meningkatkan harga diri kita. Interaksi sosial ini semacam interaksi dagang. Atraksi timbul pada interaksi yang mendatangkan laba.

Dalam ini, orang Islam melihat laba itu bukan saja dalam bentuk yang bisa dilihat dan diraba, akan tetapi laba itu bisa dalam bentuk tidak terlihat dan tidak bisa diraba. Orang Islam juga diperintahkan untuk tidak berharap laba atau keuntungan dari orang yang dia bantu, akan tetapi keuntungan bisa datang darimana saja berkat adanya bantuan dia kepada orang lain. Kalaupun keuntungan atau laba itu tidak datang dari orang lain, maka harus yakin bahwa Allah akan memberikan ganjaran yang setimpal dengan kebaikan yang sudah dibuatnya baik di dunia maupun di akhirat. Semangat seperti itulah yang dibangun dalam kajian komunikasi Islam sehingga seseorang menjadi tertarik berinteraksi dengan orang lain tanpa hanya berharap keuntungan atau laba dari orang lain itu. Kalau kita tertarik berinteraksi dengan seseorang karena diketahui ada keuntungan dari orang tersebut, maka hal itu suatu kekeliruan dan akan ada kekecewaan kalau keuntungan itu tidak muncul adanya.

Familiarity

Digambarkan bahwa familiarity ini sering diidentikkan dengan pribahasa Indonesia kalau tak kenal, maka tak sayang. Makin sering berjumpa dan betul-betul mengenal wajah yang dijumpai, makin tertarik untuk berinteraksi. Makin sering melihat wajah tertentu, maka ia makin menyukainya.

Dalam Islam, dengan orang yang tidak kenalpun mesti terjalin komunikasi. Memuliakan tamu yang belum kita kenal merupakan perbuatan yang sangat baik. Familiar atau tidak janganlah menjadi hambatan ketertarikan kita berinteraksi sesama.

Kedekatan (Proximity)

Seseorang cenderung menyukai orang-orang yang tempat tinggalnya berdekatan dengannya. Persahabatan lebih mudah terbangun diantara tetangga yang berdekatan. Hal seperti itu tidak bisa disalahkan, akan tetapi ketertarikan untuk interaksi antarpersonal tidak hanya disebabkan oleh adanya kedekatan saja, yang tidak dekatpun kalau mendekati kita, harus muncul ketertarikan kita berinteraksi dengannya.

Kamampuan

Seseorang cenderung tertarik berinteraksi dengan orang-orang yang memiliki kemampuan lebih daripada dirinya. Kemampuan yang lebih maksudnya bisa jadi dalam ilmunya, dalam hal bakatnya, dan dalam hal-hal yang sukses dalam bidang apapun.

Dalam Islam, anjuran mencari ilmu atau belajar kepada yang lebih mengerti atau paham dari kita merupakan hal baik, akan tetapi kita belum dianggap baik ketika hanya berkomunikasi dengan orang-orang yang berilmu lebih tinggi dari kita. Baru dianggap baik ketika kita juga berkomunikasi dengan orang-orang yang membutuhkan ilmu kita atau orang-orang yang perlu diajarkan oleh kita.

Sabda Rasulullah SAW yang artinya “sebaik-baik kamu ialah yang mempelajari Al Qur’an dan yang mengajarkannya”

(HR. Bukhari).⁹ Hadis ini menunjukkan bahwa baru dikategorikan baik seseorang ketika ia tertarik berkomunikasi dengan orang yang punya kemampuan lebih tinggi dari dia dan juga tertarik berkomunikasi dengan orang-orang yang kemampuannya lebih rendah dari dia. Belajar berarti tertarik berinteraksi kepada yang lebih mampu dan mengajar berarti tertarik berinteraksi kepada yang harus diajarkannya atau kurang mampu.

Kajian komunikasi Islam mengarahkan kita untuk tetap tertarik berinteraksi dengan yang kurang mampu dari kita sembari tidak meninggalkan yang lebih mampu dari kita. Kalau hanya tertarik kepada yang lebih mampu, akan terciptanya yang pandai tambah pandai dan yang bodoh tambah bodoh. Tataran kurang mampu disini bukanlah hanya berkaitan dengan ilmu saja, akan tetapi juga dalam berbagai hal yang lainnya termasuk masalah ekonomi.

D. Kesimpulan

Faktor-faktor personal dan faktor-faktor situasional yang menjadi penarik untuk terjadinya interaksi interpersonal yang digambarkan dalam buku Psikologi Komunikasi karangan Jalaluddin Rakhmat belum semuanya dimasukkan prinsip-prinsip komunikasi Islam. Hal ini dikarenakan kajiannya tidak mengarah kepada komunikasi Islam. Kajiannya mengarah kepada penelitian-penelitian terdahulu tentang komunikasi secara umum.

Kajian komunikasi Islam dalam hal ini terlihat bahwa dari faktor-faktor personal, ketertarikan seseorang untuk berinteraksi dengan seseorang yang lainnya tidaklah hanya

⁹ Muhammad bin Ismā'il al-Bukhārī, *Ṣaḥīḥ al-Bukhārī*, dalam *Hadith Encyclopedia* ver. 1 [CR ROM], Harf Information Technology Company, 2000, hadis no. 5027 .

didasari pada faktor-faktor kesamaan karakteristik, karena stress dan isolasi sosial. Dengan kata lain, sama atau tidak sama karakteristik, adanya tekanan emosional atau tidak, dan terisolasi sosial atau tidak, tetap harus tertarik untuk berkomunikasi dengan yang lainnya. Harus ada upaya-upaya yang harus kita lakukan supaya ketertarikan berkomunikasi dengan yang lainnya tidak pilih kasih.

Dari faktor-faktor situasional, ketertarikan untuk adanya interaksi interpersonal tidaklah hanya karena daya tarik fisik (*physical attractiveness*), ganjaran (*reward*), Familiarity, kedekatan (*proximity*), dan kemampuan (*competence*). Dengan kata lain, cantik atau tidak, untung atau rugi, kenal atau tidak, dekat atau tidak, punya kemampuan lebih atau tidak, ketertarikan untuk interaksi interpersonal tetap harus dipertahankan.

Referensi

- Ahmad Hatta, Tafsir Qur'an Per Kata: Dilengkapi dengan asbabun nuzul dan terjemah, Jakarta: Magfirah Pustaka, 2009
- al-Bukhārī, Muḥammad bin Ismā'īl. *Ṣaḥīḥ al-Bukhārī*, dalam *Hadith Encyclopedia* ver. 1 [CR ROM]. Harf Information Technology Company, 2000.
- Fakhri dkk, Komunikasi Islam, Yogyakarta: AK Group, 2006.
- Jalaluddin Rakhmat, Psikologi Komunikasi, Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2007
- Muhammad Faiz Almath, 1100 Hadits Terpilih: Sinar Ajaran Muhammad, Jakarta: Gema Insani Press, 1994

Syukur Kholil, Komunikasi Islam, Bandung: Citapustaka Media, 2007.

Ujang Saefullah, Kapita Seleta Komunikasi: Pendekatan Budaya dan Agama, Bandung: Simbiosis Rekatama Media, 2013

