

Journal of Comprehensive Science
p-ISSN: 2962-4738 e-ISSN: 2962-4584
Vol. 3. No. 7, Juli 2024

**Korelasi Prinsip Gestalt : Principle of Similarity Dalam Membangun Building Rapport
(Studi Kasus Tingkah Laku)**

Naufal Luqman Habib¹, Alan Yudhistira², Muhamad Akmal³, Syahrul Fadhillah Baidhowy⁴,
Fisman Bedi⁵

UIN Raden Intan Lampung

Email: naufalluqmanhabib19@gmail.com¹ yudhistiraalan56@gmail.com²
bobmals28@gmail.com³ fadhillahsyahrul58@gmail.com⁴ bangbedi@gmail.com⁵

Abstrak

Studi ini mengeksplorasi korelasi antara Prinsip Kesamaan (*Similarity*) dalam teori Gestalt dengan kemampuan membangun building rapport, khususnya dalam konteks tingkah laku manusia. Dengan menggunakan pendekatan studi kasus, penelitian ini melibatkan pengamatan dan analisis terhadap interaksi antara individu yang berinteraksi dalam situasi yang menuntut pemahaman dan keterlibatan emosional yang tinggi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat korelasi positif antara kemampuan memahami dan menekankan kesamaan, etika, persepsi, keterampilan berkomunikasi antara diri sendiri dengan orang lain dengan kemampuan membangun building rapport yang efektif. Temuan ini menyoroti pentingnya memahami dan menerapkan prinsip-prinsip Gestalt dalam komunikasi interpersonal untuk mencapai hubungan yang lebih dekat dan bermakna. Implikasi praktis dari penelitian ini adalah pentingnya kesamaan dalam membangun hubungan yang kuat dan erat dalam berbagai konteks sosial dan profesional.

Kata Kunci : Prinsip Kesamaan; Etika; Building Rapport; Komunikasi; Teori Gestalt.

Abstract

This study explores the correlation between the Principle of Similarity in Gestalt theory and the ability to build rapport, especially in the context of human behavior. Using a case study approach, this research involves observing and analyzing interactions between individuals who interact in situations that require high levels of understanding and emotional involvement. The research results show that there is a positive correlation between the ability to understand and emphasize similarities, ethics, perceptions, communication skills between oneself and others and the ability to build effective rapport. These findings highlight the importance of understanding and applying Gestalt principles in interpersonal communication to achieve closer and more meaningful relationships. The practical implication of this research is the importance of similarities in building strong and close relationships in various social and professional contexts.

Keyword : Principle of Similarity; Ethics; Building Rapport; Communication; Gestalt theory.

PENDAHULUAN

Teori dan Konsep Dasar

Pengertian Kesamaan (Similarity)

Menurut teori Gestalt (dalam Amali, 2012), kesamaan adalah sesuatu yang memiliki kemiripan dan cenderung dipandang sebagai satu kesatuan. Kesamaan ini mencakup kualitas atau keadaan yang serupa, seperti rupa atau fitur. Dalam penelitian ini, kesamaan yang akan ditekankan adalah minat dan sikap remaja. Menurut (Baron & Byrne, 2004), kesamaan dalam membangun kedekatan dengan orang lain mencakup hal-hal yang disukai dan sering dilakukan bersama, seperti hobi atau pandangan yang sama, yang memungkinkan mereka menghabiskan waktu bersama secara intensif.

Berdasarkan pendapat di atas, dapat disimpulkan bahwa kesamaan adalah sesuatu yang cenderung dipandang sebagai satu kesatuan karena adanya intensitas waktu bersama dan kemiripan dalam perlakuan.

Aspek-aspek Kesamaan (Similarity)

Baron & Byrne (2004) mengemukakan bahwa hubungan persahabatan cenderung didasari oleh berbagai kesamaan, seperti saling menyukai, menikmati kehadiran satu sama lain, berbagi minat dan kegiatan, saling membantu dan memahami, serta saling mempercayai. Hal ini juga meliputi rasa nyaman yang tercipta dan dukungan emosional yang diberikan satu sama lain. Kesamaan-kesamaan ini memperkuat ikatan persahabatan dan membantu menjaga hubungan yang harmonis dan suportif.

Rapport

Terdiri dari dua suku kata "*building rapport*", yang berarti "bangunan" dan "*rapport*", yang berarti "hubungan." Oleh karena itu, dalam kehidupan sosial, membangun hubungan dapat diartikan sebagai membangun hubungan antar individu, kelompok, atau organisasi. Hubungan yang harmonis dan memuaskan antar individu juga dapat diartikan sebagai *building rapport*. Namun, menurut (Haynes & Backwell, 2011), *rapport* berarti hubungan baik. Rapport adalah situasi di mana orang saling memahami dan mengenal tujuan mereka (Ani, 2020). Menurut Rohaiza, *rapport* berisi:

"Rapport is the ability to connect with others in a way that creates a climate of trust and understanding. It is also the ability to appreciate other's opinion, to understand and accept other's feelings"

Rapport, menurut Rohaiza, adalah kemampuan untuk menjalin hubungan dengan sesama dengan cara yang menciptakan suasana kepercayaan dan pemahaman, serta menghargai pendapat mereka. Dalam menciptakan kepercayaan dan pemahaman terhadap orang lain, perlu adanya suatu teknik dalam pendekatan penulis akan menjelaskan apa hubungan *similarity* dalam membangun iklim yang memuaskan ini terhadap orang lain

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif untuk mengeksplorasi korelasi antara Prinsip Kesamaan dalam teori Gestalt dengan kemampuan membangun *building rapport*, khususnya dalam konteks tingkah laku manusia. Partisipan yang terlibat adalah individu yang terlibat dalam interaksi yang membutuhkan tingkat pemahaman dan keterlibatan emosional yang tinggi, peneliti melakukan kuisioner dan wawancara kepada mahasiswa/i di Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung di kelas G Prodi Psikologi Islam Angkatan sebagai objek penelitian dan observasi terhadap pembahasan ini. Data dikumpulkan melalui observasi terhadap interaksi relevan dan wawancara terbuka untuk mendapatkan pemahaman mendalam tentang persepsi, sikap, dan pengalaman individu mahasiswa/i terkait kesamaan dalam hubungan interpersonal dan kemudian hasil kuisioner dan wawancara di analisis menggunakan metode deskriptif. Metode Penelitian ini didasarkan pada tinjauan literatur yang menyelidiki konsep Prinsip Kesamaan dalam teori Gestalt serta studi yang menghubungkan

kesamaan dengan kemampuan membangun *building rapport* dalam berbagai konteks interpersonal. Hasil penelitian diinterpretasikan untuk memahami hubungan antara kesamaan, etika, persepsi, dan keterampilan komunikasi dengan kemampuan membangun *building rapport*. Dengan demikian, penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman yang mendalam tentang kontribusi Prinsip Kesamaan dalam teori Gestalt dalam membentuk *building rapport* yang efektif dalam konteks tingkah laku manusia.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pertanyaan Kuesioner	Pertanyaan Wawancara
Apakah saat ini kamu berada di dalam kelompok dengan orang-orang yang memiliki kesamaan dengan Anda? (misalnya, dalam hal hobi, latar belakang, selera humor, atau pandangan)	Ceritakan situasi di mana kesamaan dengan orang lain membantu Anda membangun hubungan yang kuat

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi apakah individu merasa berada dalam kelompok dengan orang-orang yang memiliki kesamaan dengan mereka dalam hal hobi, latar belakang, selera humor, atau pandangan. Dari 17 responden yang mengikuti kuesioner, sebanyak 47,1% (8 responden) menjawab "Ya", menunjukkan bahwa mereka merasa berada dalam kelompok dengan orang-orang yang memiliki kesamaan. Tambahan 17,6% (3 responden) juga menyatakan hal serupa dengan jawaban "Iya", yang secara keseluruhan berarti 64,7% responden mengakui adanya kesamaan dalam kelompok mereka. Sebaliknya, terdapat 11,8% (2 responden) yang menjawab "Tidak" dan 5,9% (1 responden) yang juga memberikan jawaban "tidak", menunjukkan bahwa sejumlah responden tidak merasakan adanya kesamaan dalam kelompok mereka. Satu responden (5,9%) bersikap netral dengan menyatakan bahwa semua orang dalam kelompok memiliki kesamaan. Variasi jawaban lainnya termasuk "y" dan "Ya betul", masing-masing diwakili oleh 1 responden (5,9%)

Dari hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa mayoritas responden merasakan adanya kesamaan dalam kelompok mereka, yang mendukung teori Prinsip *Similarity* dari Gestalt. Kesamaan ini penting dalam membangun *rapport*, dimana individu merasa lebih nyaman dan terhubung dalam kelompok dengan kesamaan tertentu. Namun, variasi dalam jawaban dan adanya responden yang tidak setuju menunjukkan adanya variabilitas dalam pengalaman individu terkait kelompok mereka. Hal ini menyoroti perlunya klarifikasi pilihan jawaban di masa mendatang dan penelitian lebih lanjut untuk memahami konteks spesifik dan faktor-faktor lain yang mempengaruhi persepsi kesamaan dalam kelompok.

Dari hasil wawancara kepada mahasiswa/i di Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung kelas G Prodi Psikologi Islam Angkatan 2023, Data diperoleh dari wawancara kualitatif dengan 15 responden yang menceritakan pengalaman mereka saat berusaha membangun hubungan dengan individu yang memiliki perbedaan signifikan. dapat disimpulkan bahwa perbedaan dalam kepribadian, pola pikir, dan gaya komunikasi menjadi tantangan utama dalam membangun hubungan dengan orang lain. Meskipun demikian, beberapa responden berhasil mengatasi tantangan tersebut dengan menggunakan berbagai strategi, seperti menunjukkan kesabaran, memberikan pendapat yang seimbang, dan berusaha memahami sudut pandang orang lain.

Salah satu studi kasus yang relevan adalah pengalaman responden yang ekstrovert dalam membangun hubungan dengan dua teman introvertnya. Proses ini melibatkan inisiatif dari pihak ekstrovert untuk memulai percakapan dan mencari topik yang menarik bagi teman-teman introvertnya. Meskipun terdapat perbedaan kepribadian yang signifikan, pendekatan ini

menunjukkan bahwa kesabaran dan usaha untuk menemukan kesamaan dapat membantu membangun hubungan yang baik.

Menurut teori gestalt yang dijelaskan (Aulya & Purwaningrum, 2021), disebut sebagai organisasi yang terdiri dari elemen yang sama. Persamaan warna, bentuk, kecerahan, dan ukuran dapat menjadi stimulus yang sama. Di mana individu, mereka lebih cenderung melihat stimulus yang sama sebagai satu. Membangun hubungan yang memiliki kesamaan dengan orang lain dapat menjadi dasar untuk membangun hubungan yang lebih baik dan positif. Itu sebabnya kita bisa menjadi akrab dengan orang-orang di daerah ini dengan cepat, meskipun kita baru saja kenal. Dua orang harus melakukan kontak awal untuk menjalin hubungan apa pun, dan kehendak fisik seringkali membantu ini. Saat kontak terjadi Orang-orang yang sebanding dengan satu sama lain dikenal sebagai kesamaan. Hal ini sesuai dengan para pernyataan responden di kalangan usia mereka berada di kelompok dengan kesamaan yang sama.

Pembahasan

1) Konsep Building Rapport

Dalam konteks Prinsip Kesamaan (*Principle of Similarity*) dalam teori Gestalt, konsep *building rapport* dapat dijelaskan sebagai upaya untuk menciptakan koneksi atau hubungan yang kuat dengan orang lain melalui pemahaman dan penekanan pada kesamaan. Prinsip ini menyatakan bahwa manusia cenderung mengelompokkan objek atau orang yang memiliki kesamaan dalam satu kategori atau kelompok. Dalam komunikasi interpersonal, kesamaan dapat menjadi fondasi yang kuat untuk membangun hubungan yang baik dan erat. Dengan mencari kesamaan dalam minat, nilai-nilai, atau pengalaman, seseorang dapat menciptakan ikatan yang lebih mudah dengan orang lain. Dalam konteks komunikasi publik, pemahaman tentang prinsip ini dapat membantu pembicara untuk membangun hubungan yang lebih dekat dengan audiens. Dengan mengidentifikasi kesamaan dalam pandangan atau pengalaman, pembicara dapat menciptakan rasa keterikatan yang lebih kuat dengan pendengar mereka, sehingga meningkatkan efektivitas pesan yang disampaikan. Dengan demikian, konsep *building rapport* dalam prinsip Gestalt ini menekankan pentingnya kesamaan dalam menciptakan hubungan yang kuat dan bermakna dengan orang lain.

2) Membangun Hubungan Rapport

Kehidupan sehari-hari melibatkan menjalin hubungan dengan orang lain. Untuk beradaptasi dan menjalin hubungan yang harmonis dengan lingkungan sosialnya, individu harus memiliki kemampuan untuk menyesuaikan diri. Keterampilan sosial adalah kunci untuk berhasil dalam pergaulan dan merupakan syarat tercapainya peyesuaian sosial yang baik dalam kehidupan seseorang. Menurut (Septiani et al., 2019). Banyak orang yang berkomunikasi tampaknya serius menyimak sikap hangat dan menyenangkan (Kemenag RI, 2018:6). disampaikan oleh orang yang dia bicarakan. Kemudian dipikirkan bahwa keseriusan menunjukkan bahwa pendengar memperhatikan lawan bicaranya, yang mendorong lawan bicara untuk berbicara. *Rapport* adalah hubungan interpersonal yang berfungsi dengan baik dan memuaskan. Namun, menurut Haynes dan Backwell, *rapport* berarti hubungan positif. *Rapport* adalah situasi di mana orang saling memahami dan memahami tujuan bersama. Teknik *Rapport*, misalnya, menawarkan salam yang menyenangkan, menetapkan topik pembicaraan yang sesuai, dan menciptakan suasana ruangan. Sebagai salah satu dari empat pilar proses pemrosesan bahasa natural, *Rapport* sangat dihormati sebagai panduan untuk kita dalam menjalin komunikasi, terutama dalam hal membangun keakraban.

Pada dasarnya, manusia tidak hanya individu tetapi juga sosial. Semua orang memiliki karakteristik unik yang membedakannya dari orang lain. Karena itu, mereka disebut sebagai makhluk sosial karena mereka selalu berinteraksi dengan orang lain untuk mencapai tujuan. Seseorang yang tidak dapat berkomunikasi dan/atau berinteraksi cenderung terisolasi dengan lingkungannya. Seseorang harus dapat menyesuaikan diri dengan lingkungan sosialnya untuk

berinteraksi dengan baik dengan lingkungannya. Selain itu, seringkali penting bagi setiap orang untuk berinteraksi dengan orang lain. (Mataputun & Saud, 2020) menyatakan keterkaitan *building rapport* dan *similarity*

3) Keterkaitan *building rapport* dan *similarity*

Dengan menjadi manusia, makhluk Tuhan, kita memiliki banyak keuntungan. Kemampuan untuk beradaptasi dengan lingkungannya adalah salah satu ciri khas manusia. Salah satu karakteristik utama manusia sebagai makhluk sosial adalah interaksi yang mereka lakukan satu sama lain. Seperti yang dinyatakan oleh (Nasution, 2015) “Ciri manusia yang dapat dikatakan sebagai makhluk sosial adalah adanya interaksi sosial didalam hubungannya dengan makhluk sosial lain yaitu manusia satu dengan manusia lain”. Hubungan yang terbentuk melalui interaksi dengan orang lain ini dikenal sebagai bergaul dalam masyarakat luas. Namun, banyak orang kesulitan mengakrabkan diri dengan orang lain di kehidupan sehari-hari. Salah satu alasan seseorang sulit bergaul dan menjadi akrab dengan lingkungannya adalah ketidakpercayaan diri. Akibatnya, mereka akan tinggal sendirian, jika tidak terisolasi. Oleh karena itu, berkomunikasi secara efektif membutuhkan keterampilan dan kepekaan. Salah satu cara untuk membangun keakraban ini adalah dengan menggunakan keterampilannya dalam bersosialisasi dengan orang lain dengan cara yang sama.

Fenomena *Building Rapport* sangat umum dalam kehidupan. Bukankah tidak ada toko yang penuh pembeli tetapi pemiliknya tidak ramah? Anda juga dapat melihat bagaimana seorang salesperson yang lebih lama berusaha membuat Anda percaya untuk membeli produknya. Mereka biasanya tidak akan menawarkan produknya secara langsung kepada Anda, tetapi lebih suka berbicara tentang hal lain. Apa lagi tujuannya jika bukan untuk menciptakan hubungan yang akrab. Anda pernah melihat seseorang yang sangat pandai mempengaruhi orang lain? Ini penting untuk diingat bahwa naluri seseorang tidak akan mau mengikuti pengaruh dari orang-orang yang tidak setuju dengan keyakinannya. Orang yang sangat pandai mempengaruhi tahu bahwa yang pertama harus dilakukan adalah menyamakan semua aspek fisik dan mental orang yang akan dipengaruhi, dan ini dilakukan saat pertama kali berinteraksi.

a) Pacing

Pacing adalah proses menjalin keselarasan dengan lawan bicara dengan menyamakan, meniru, atau memenuhi kebutuhan mereka. Contohnya, saat Anda mendekati anak kecil, Anda berjongkok untuk menyamakan tinggi badan, sehingga Anda masuk ke dunia anak-anak. Anda juga mengadopsi ekspresi wajah anak-anak agar tidak tampak seperti orang dewasa yang analitis.

b) Matching

Matching adalah usaha untuk menyamakan gerakan dengan lawan bicara. Misalnya, ketika seseorang menyilangkan kaki, Anda dapat menyilangkan tangan, atau ketika lawan bicara memegang hidung dengan tangan kanan, Anda memegang hidung dengan tangan kiri. Matching adalah mencerminkan gerakan menggunakan anggota tubuh yang berbeda

c) Mirroring

Mirroring adalah tindakan meniru gerakan sehingga lawan bicara merasa seperti melihat cermin. Jika lawan bicara menggerakkan tangan kirinya, Anda menggerakkan tangan kanan. Pencerminkan ini tidak hanya meliputi postur tubuh, tetapi juga pola napas, gerakan mata, ekspresi wajah, intonasi suara, dan kecepatan bicara. Lawan bicara akan merasa nyaman karena merasa kesamaan dengan Anda. Mirroring menunjukkan rasa hormat dan keinginan untuk memahami pikiran orang lain dengan menyamakan posisi tubuh. Selain itu, mirroring juga melibatkan kesamaan dalam penggunaan kata-kata.

d) Leading

Leading adalah proses mengarahkan lawan bicara. Pada saat yang tepat, lakukan perubahan posisi atau gerakan tubuh secara tiba-tiba dan perhatikan apakah lawan bicara mengikuti gerakan tersebut. Ulangi tindakan ini tiga kali dengan jeda waktu. Jika lawan bicara

mulai mengikuti gerakan Anda, berarti hubungan yang harmonis (*rapport*) telah terjalin. Ini seperti melakukan uji coba tanpa disadari oleh lawan bicara bahwa mereka sedang diuji (Kemenag RI, 2018:8).

Beberapa metode digunakan dalam teknik *building rapport* yang diusulkan oleh Edi Sugianto. Diawali dengan kontak. Ketika ada "kesamaan" dan keselarasan peta mental antara dua atau lebih orang, terjadi koneksi atau keterhubungan pikiran bawah sadar. Tidak diragukan lagi, sebuah formulasi diperlukan untuk membentuk hubungan agar setiap orang dapat memanfaatkannya untuk berbagai tujuan, seperti persuasi, motivasi, terapi, negosiasi, dan komunikasi (Edi Sugianto, 2014).

Setelah tercipta koneksi, kita sangat dekat dengan pikiran bawah sadar orang lain. Rekomendasi atau petunjuk yang kita berikan lebih mudah diterima dalam situasi seperti ini. Kondisi keterikatan dapat diidentifikasi melalui pola *pacing-leading* dalam membangun hubungan. Respon positif dan perhatian penuh dari lawan bicara merupakan cara untuk menentukan kondisi keterikatan. Karena telah menjadi nilai di dalam pikiran bawah sadar, keakraban dapat bertahan lama tanpa pertemuan atau komunikasi. Kami menjadi komunikator yang handal karena kita menyadari pentingnya membangun hubungan. Salah satu pintu masuk sugesti hipnotis adalah identifikasi kelompok, di mana orang cenderung menerima saran dari orang yang *similarity* dengan mereka, tanpa peduli apakah saran itu benar atau salah. Ini adalah insting dasar manusia yang ada dalam otak kita sejak zaman kuno. Kita dapat menggunakannya untuk berbagai tujuan dengan meniru proses alami yang sangat baik untuk membangun hubungan.

Adanya minat yang sama dan kemiripan satu sama lain merupakan salah satu faktor pembentuk persahabatan yang memengaruhi perkembangan remaja. Ketika mereka memiliki kesamaan ini, remaja membangun hubungan yang lebih kuat daripada hanya teman (Hurlock, 2011). Ini dapat dilihat dari banyaknya waktu yang dihabiskan bersama untuk berbagi hobi dan bertukar pikiran. Perkenalan awal menyebabkan hubungan persahabatan, yang membuat masing-masing dari mereka berkembang lebih baik. Beberapa orang memiliki visi dan misi yang sama, sekolah yang sama, dan latar belakang yang sama, sehingga mereka lebih mudah berkomunikasi dan menemukan solusi untuk masalah mereka (Masturah, 2017)

Sikap dan nilai kesamaan, atau kesamaan, adalah komponen paling penting dalam membentuk interaksi interpersonal yang baik. Kesamaan ini dapat berupa latar belakang sosial dan kepribadian, penampilan fisik, minat, dan aktivitas waktu luang yang sesuai (Stevens et al., dalam Hogg & Vaughan, 2002). Semakin banyak kesamaan ini, semakin mudah untuk saling tertarik (Sprecher, dalam Hogg & Vaughan, 2002).

5) Penerapan Prinsip Similarity dalam Building Rapport

Prinsip *similarity* dalam membangun *rapport* memang mengandalkan identifikasi dan penekanan pada kesamaan antara dua individu untuk menciptakan hubungan yang lebih kuat dan harmonis. Ini adalah strategi yang kuat karena manusia secara alami cenderung merasa nyaman dan terhubung dengan orang lain yang memiliki kesamaan dengan mereka sendiri.

- a) Mencari dan menyoroti kesamaan : Salah satu langkah pertama adalah mengidentifikasi kesamaan antara diri Anda dan orang lain dalam percakapan. Ini bisa berupa minat yang sama, hobi, latar belakang, atau pandangan yang serupa. Setelah kesamaan tersebut teridentifikasi, Anda dapat menekankannya dalam percakapan untuk menunjukkan bahwa Anda memiliki kesamaan dengan orang tersebut.
- b) Menyesuaikan gaya komunikasi : Penting untuk menyadari gaya komunikasi orang lain dan mencoba menyesuakannya dengan gaya Anda sendiri untuk menciptakan rasa persamaan. Ini bisa melibatkan penggunaan bahasa tubuh yang mirip, nada suara, atau bahkan gaya berbicara yang serupa. Misalnya, jika orang tersebut cenderung berbicara dengan cepat, Anda dapat mencoba untuk menyampaikan informasi dengan tempo yang lebih cepat juga.

c) Berempati dan memahami perspektif : Selain menyoroti kesamaan, penting juga untuk menunjukkan empati dan memahami perspektif orang lain. Hal ini dapat dilakukan dengan menggali lebih dalam tentang pengalaman atau latar belakang yang mirip dengan Anda. Dengan memperlihatkan pemahaman tentang pengalaman atau pandangan orang lain, Anda dapat menciptakan rasa saling pengertian yang lebih dalam (Tanudjaja, 2005).

Dengan memanfaatkan prinsip *similarity* secara efektif, Anda dapat membangun hubungan yang lebih kuat dan bermakna dengan orang lain lebih cepat. Namun, penting juga untuk diingat bahwa penggunaan prinsip *similarity* haruslah autentik dan tidak dipaksakan. Mencoba terlalu keras untuk menemukan kesamaan atau menyesuaikan diri secara berlebihan dapat terkesan tidak jujur dan merugikan usaha Anda untuk membangun *rapport*. Yang paling penting, tetaplah menjadi diri sendiri dan biarkan kesamaan secara alami muncul dalam interaksi.

6) Empati

Empati dijelaskan sebagai kemampuan untuk menghayati perasaan dan emosi orang lain. Hurlock (1991) menyatakan bahwa empati adalah kemampuan untuk merasakan dan memahami perasaan orang lain. Chaplin (1997) menjelaskan empati sebagai kemampuan untuk memproyeksikan perasaan sendiri pada orang lain, memahami kebutuhan dan penderitaan orang lain, serta memiliki feelings yang kongruen dengan situasi orang lain (Gustini, 2017).

Empati merupakan proses psikologis yang memungkinkan individu untuk memahami maksud orang lain, memprediksi perilaku mereka, dan mengalami emosi yang dipicu oleh emosi orang lain. Tingkat empati yang tinggi pada mahasiswa yang sedang menulis skripsi dikaitkan dengan peningkatan kecerdasan adversitas, yang merupakan kemampuan untuk menghadapi tantangan dan kesulitan dengan baik. Dengan demikian, empati dalam konteks jurnal ini merupakan faktor penting yang berkontribusi terhadap kecerdasan adversitas mahasiswa dalam menghadapi proses penulisan skripsi dan tantangan akademis lainnya.

a) Empati Memperkuat Rasa Keakraban Dalam Bersahabat

Empati dapat memperkuat rasa keakraban dalam persahabatan. Berdasarkan informasi yang disajikan dalam jurnal, terdapat hubungan antara empati, persahabatan, dan kecerdasan adversitas pada mahasiswa yang sedang menulis skripsi:

b) Empati Dalam Persahabatan

Empati merupakan kemampuan untuk merasakan dan memahami perasaan orang lain. Dalam konteks persahabatan, kemampuan empati memungkinkan seseorang untuk lebih sensitif terhadap perasaan dan kebutuhan teman-temannya. Dengan memiliki empati yang tinggi, seseorang dapat lebih memahami dan mendukung teman-temannya dalam berbagai situasi.

c) Penguatan Rasa Keakraban

Tingkat empati yang tinggi dalam sebuah persahabatan dapat memperkuat rasa keakraban antara individu. Dengan mampu merasakan dan memahami perasaan teman, seseorang dapat memberikan dukungan, pengertian, dan kehadiran emosional yang positif dalam hubungan persahabatan. Hal ini dapat menciptakan ikatan yang lebih kuat dan mendalam antara teman-teman.

d) Hubungan dengan Kecerdasan Adversitas

Dalam konteks jurnal ini, terdapat keterkaitan antara empati, persahabatan, dan kecerdasan adversitas. Tingkat empati dan persahabatan yang tinggi dikaitkan dengan peningkatan kecerdasan adversitas, yaitu kemampuan untuk menghadapi tantangan dan kesulitan dengan baik. Oleh karena itu, penguatan rasa keakraban melalui empati dalam persahabatan juga dapat berkontribusi pada peningkatan kecerdasan adversitas individu (Fauziah, 2014).

A. Apa tujuan islam mengatur hubungan antar manusia?

Tujuan Islam dalam mengatur hubungan antar manusia adalah untuk memajukan perdamaian, keadilan, dan cinta kasih di antara individu-individu dalam masyarakat. Dalam Islam, hubungan antar manusia diatur melalui berbagai pedoman dan prinsip yang mencakup etika dan moral yang tinggi. Prinsip-prinsip ini termasuk keadilan, kejujuran, kerja sama, dan kasih sayang. Islam menyadari bahwa manusia memiliki berbagai kebutuhan yang tidak dapat dipenuhi sendirian, sehingga dianjurkan untuk bekerja sama dan berkolaborasi dalam masyarakat. Melalui fiqh muamalah, Islam memberikan panduan tentang bagaimana individu harus berinteraksi dan bertransaksi satu sama lain dengan cara yang adil dan penuh kasih sayang.

Tujuan utamanya adalah untuk menciptakan masyarakat yang harmonis di mana kebutuhan individu terpenuhi, dan terdapat kerja sama yang baik antar anggota masyarakat. Hal ini memungkinkan individu untuk lebih sensitif, mendukung, dan memahami satu sama lain, yang pada gilirannya dapat memperkuat hubungan persahabatan dan kontribusi pada pengembangan kecerdasan emosional. Dengan demikian, Islam tidak hanya menekankan aspek spiritual tetapi juga aspek sosial, dengan harapan bahwa setiap individu dapat hidup dalam damai dan harmonis dengan sesama. (Munib, 2018)

Representasi Etika Berbicara M. Quraish Shihab dalam tafsir Al-Mishbah

Dalam tafsir Al-Mishbah, M. Quraish Shihab menginterpretasikan etika berbicara dengan merujuk pada prinsip-prinsip yang terkandung dalam kata "Qaulān" atau ayat-ayat yang membahas tema terkait dalam Al-Qur'an. Salah satu aspek utama yang dibahas adalah tata cara berbicara yang baik dan sopan kepada lawan bicara, terlepas dari kedudukan atau usia mereka. M. Quraish Shihab menekankan pentingnya berbicara dengan penuh sopan santun, baik kepada orang yang lebih tinggi kedudukannya, sesama yang sederajat, maupun kepada orang yang lebih rendah derajatnya. M. Quraish Shihab menjelaskan bahwa dalam berkomunikasi, seseorang harus memperhatikan penggunaan kata-kata yang baik dan benar, serta intonasi suara yang tepat. Ini termasuk berbicara dengan lemah lembut kepada orang tua atau pemimpin, berbicara dengan rasa hormat kepada rekan sejawat, dan berbicara dengan penuh kasih sayang serta perhatian kepada mereka yang lebih muda atau memiliki kedudukan yang lebih rendah.

Dalam tafsirnya, beliau juga menekankan pentingnya berbicara dengan jujur dan tidak menyakiti perasaan orang lain. Setiap kata yang keluar dari mulut seseorang harus membawa manfaat dan tidak merugikan orang lain. Hal ini sejalan dengan ajaran Islam yang mengajarkan bahwa kata-kata adalah cerminan dari hati dan pikiran seseorang, sehingga harus digunakan untuk kebaikan dan menghindari fitnah, gosip, atau perkataan yang tidak berguna.

Dengan demikian, tafsir Al-Mishbah oleh M. Quraish Shihab memberikan panduan yang komprehensif mengenai etika berbicara dalam Islam, yang bertujuan untuk membangun komunikasi yang efektif, penuh hormat, dan beretika dalam berbagai situasi sosial. (Hanafi, 2021)

Pengaitan konsep etika berbicara dalam tafsir Al-Mishbah dengan era milenial

Pengaitan konsep etika berbicara dalam tafsir Al-Mishbah dengan era milenial menyoroti relevansi dan pentingnya menjaga etika berbicara di zaman sekarang. Peneliti menekankan bahwa prinsip-prinsip yang diajarkan oleh M. Quraish Shihab dalam tafsir Al-Mishbah sangat penting untuk diterapkan dalam kehidupan sehari-hari, terutama dalam era milenial yang ditandai dengan perkembangan teknologi dan komunikasi yang pesat. Era milenial membawa tantangan baru dalam berkomunikasi, terutama dengan adanya media sosial dan berbagai platform digital yang memungkinkan komunikasi lebih cepat dan luas. Dalam konteks ini, menjaga etika berbicara menjadi sangat penting untuk menghindari misinformasi, ujaran kebencian, dan perpecahan sosial (Marwah, 2021)

Peneliti menyoroti bahwa menjaga ucapan kepada orang yang lebih tinggi derajatnya, seperti orang tua, guru, atau pemimpin, tetap relevan dalam era milenial. Hal ini mencerminkan penghormatan dan adab yang tetap harus dijaga, meskipun dalam komunikasi digital. Demikian

juga, berbicara kepada sesama atau yang sederajat harus dilakukan dengan sopan dan hormat, menjaga intonasi dan pilihan kata yang baik untuk membangun hubungan yang harmonis. Selain itu, konsep etika berbicara yang baik kepada mereka yang lebih rendah derajatnya, seperti pengemis dan anak yatim, juga ditekankan. Meskipun era milenial membawa perubahan sosial dan teknologi, prinsip dasar ini tetap berlaku untuk menjaga martabat dan perasaan orang lain, serta untuk membangun masyarakat yang lebih peduli dan empati.

Penelitian ini menekankan bahwa untuk mencapai fungsi dan tujuan berbicara yang baik, milenial harus menjaga ucapan sesuai dengan adat istiadat masyarakat. Ini termasuk memahami konteks budaya dan sosial tempat mereka berada, serta menghargai nilai-nilai etika yang diajarkan dalam Islam. Dengan demikian, prinsip-prinsip etika berbicara dalam tafsir Al-Mishbah tetap relevan dan dapat menjadi panduan dalam menjaga komunikasi yang baik dan beretika dalam era milenial. (Rofi'I Hanafi, 2021).

Keterampilan utama yang diperlukan untuk komunikasi efektif

Keterampilan utama yang diperlukan untuk komunikasi yang efektif adalah berbagai aspek yang saling terkait yang membantu menciptakan pemahaman, kepercayaan, dan kerja sama antara individu. Berikut penjelasan lebih detail mengenai keterampilan-keterampilan tersebut:

a) Komunikasi Empati

Komunikasi empati merupakan keterampilan penting yang melibatkan pemahaman emosional, mendengarkan aktif, dan perspektif pengganti. Pemahaman emosional berarti memiliki kemampuan untuk memahami dan berbagi perasaan orang lain, yang memerlukan upaya tulus untuk benar-benar mendengarkan dan merasakan apa yang dialami oleh orang tersebut. Hal ini diperkuat dengan praktik mendengarkan aktif, di mana kita tidak hanya mendengarkan kata-kata yang diucapkan, tetapi juga memahami konteks dan perasaan yang mendasarinya. Mendengarkan aktif mencakup memberikan perhatian penuh, menggunakan bahasa tubuh yang sesuai, dan memberikan umpan balik yang relevan untuk menunjukkan bahwa kita benar-benar memahami dan peduli. Selain itu, perspektif pengganti mengharuskan kita menempatkan diri dalam posisi orang lain dan mempertimbangkan perspektif mereka. Dengan melakukan ini, kita dapat lebih memahami kebutuhan dan harapan mereka, yang pada akhirnya membantu kita berkomunikasi dengan lebih efektif dan penuh empati.

b) Menepati Komitmen dan Janji

Menepati komitmen dan janji merupakan komponen krusial dalam komunikasi yang efektif, yang melibatkan keandalan, konsistensi, dan akuntabilitas. Keandalan berarti selalu memenuhi janji dan komitmen yang dibuat, menunjukkan bahwa Anda adalah orang yang dapat diandalkan, yang penting untuk membangun kepercayaan dalam hubungan. Konsistensi dalam tindakan dan kata-kata memperkuat persepsi keandalan dan membantu membangun reputasi sebagai individu yang dapat dipercaya. Ini berarti bahwa apa yang Anda katakan dan lakukan harus selaras dan berulang kali menunjukkan kejujuran dan integritas. Akuntabilitas, di sisi lain, melibatkan mengambil tanggung jawab penuh atas komitmen dan janji yang telah dibuat. Ini termasuk mengkomunikasikan secara terbuka jika ada perubahan atau hambatan yang muncul, sehingga orang lain mengetahui situasi sebenarnya dan dapat menyesuaikan ekspektasi mereka. Ketiga elemen ini bersama-sama memastikan bahwa komunikasi berjalan lancar dan kepercayaan dalam hubungan dapat terbangun dan terjaga dengan baik.

c) Menjelaskan Harapan dan Rencana dengan Jelas

Menjelaskan harapan dan rencana dengan jelas adalah keterampilan penting dalam komunikasi efektif yang mencakup kejelasan pesan, konfirmasi pemahaman, dan penyediaan detail serta spesifikasi. Kejelasan pesan melibatkan penggunaan bahasa yang jelas dan mudah dipahami untuk menyampaikan informasi, harapan, dan rencana. Ini memastikan bahwa tidak ada ambiguitas atau kebingungan dalam pesan yang disampaikan. Konfirmasi pemahaman adalah langkah berikutnya, di mana kita memastikan bahwa penerima pesan benar-benar

memahami apa yang telah disampaikan. Ini dapat dilakukan melalui teknik seperti parafrase, di mana penerima mengulangi pesan dengan kata-kata mereka sendiri, atau dengan meminta umpan balik langsung. Selain itu, penyediaan detail dan spesifikasi sangat penting agar penerima pesan tahu persis apa yang diharapkan dan langkah-langkah yang perlu diambil. Memberikan rincian yang cukup membantu menghindari kesalahpahaman dan memastikan bahwa semua pihak memiliki panduan yang jelas untuk bertindak. Dengan demikian, menjelaskan harapan dan rencana dengan jelas membantu menciptakan komunikasi yang efektif dan memastikan bahwa tujuan bersama dapat tercapai dengan sukses.

d) Permintaan maaf yang tulus ketika melakukan kesalahan

Permintaan maaf yang tulus ketika melakukan kesalahan merupakan bagian penting dari komunikasi yang efektif dan mencakup pengakuan kesalahan, permintaan maaf, dan upaya perbaikan. Pengakuan kesalahan melibatkan mengakui secara terbuka dan jujur bahwa telah terjadi kesalahan, tanpa berusaha menyembunyikannya atau mengabaikan dampaknya. Ini menunjukkan integritas dan kesediaan untuk bertanggung jawab atas tindakan yang dilakukan. Permintaan maaf harus diungkapkan dengan tulus, mengekspresikan penyesalan tanpa mencari-cari alasan atau menyalahkan orang lain. Ini membantu memulihkan hubungan yang mungkin telah terganggu dan menunjukkan bahwa Anda menghargai perasaan orang lain. Upaya perbaikan adalah langkah berikutnya, yang menunjukkan komitmen untuk memperbaiki kesalahan yang telah dilakukan. Ini termasuk mengambil langkah-langkah konkret untuk mencegah kesalahan serupa terjadi di masa depan, serta menunjukkan bahwa Anda berusaha untuk belajar dan berkembang dari pengalaman tersebut. Dengan demikian, permintaan maaf yang tulus mencakup pengakuan, penyesalan, dan tindakan perbaikan, yang bersama-sama membantu membangun kembali kepercayaan dan memperkuat hubungan.

e) Menunjukkan Integritas Pribadi

Menunjukkan integritas pribadi adalah kunci dalam komunikasi yang efektif dan melibatkan kejujuran, etika, dan konsistensi. Kejujuran berarti selalu berbicara dengan jujur dan tidak menyesatkan orang lain. Ini membangun dasar kepercayaan karena orang lain tahu bahwa mereka dapat mengandalkan apa yang Anda katakan sebagai kebenaran. Etika mengacu pada berperilaku sesuai dengan standar moral dan etika yang tinggi, bahkan dalam situasi yang sulit. Ini termasuk membuat keputusan yang benar dan bertindak dengan cara yang menghormati nilai-nilai moral dan sosial, yang memperkuat reputasi Anda sebagai individu yang memiliki integritas. Konsistensi melibatkan tindakan yang sesuai dengan kata-kata dan nilai-nilai yang dianut. Ini berarti Anda tidak hanya mengatakan hal-hal yang benar, tetapi juga bertindak sesuai dengan apa yang Anda katakan dan percaya. Konsistensi mencerminkan ketulusan dan kepribadian yang teguh, memastikan bahwa orang lain dapat mempercayai Anda untuk bertindak dengan cara yang dapat diprediksi dan dapat diandalkan. Dengan menunjukkan kejujuran, etika, dan konsistensi, Anda membangun dasar komunikasi yang kuat dan efektif yang didasarkan pada kepercayaan dan penghargaan (Sari, 2016).

Keterampilan-keterampilan ini penting dalam membangun komunikasi yang efektif dan menciptakan hubungan yang positif dan produktif. Ketika individu menguasai keterampilan-keterampilan ini, mereka dapat berkomunikasi dengan lebih jelas, membangun kepercayaan, dan menciptakan lingkungan yang mendukung kerjasama dan pemahaman

Tiga jenis mendengarkan

Tiga jenis mendengarkan adalah mendengarkan konten, mendengarkan kritis, dan mendengarkan dengan empati.

a) Mendengarkan Konten: Tujuan utama mendengarkan konten adalah untuk memahami dan menguasai pesan pembicara. Dalam jenis mendengarkan ini, penekanannya adalah pada pengumpulan informasi dan pemahamannya. Pendengar boleh saja mengajukan pertanyaan untuk memperjelas materi dan hanya berfokus pada informasi yang disampaikan, tanpa menghiraukan gaya atau keterbatasan pembicara dalam penyampaiannya.

- b) Mendengarkan Kritis: Tujuan utama mendengarkan secara kritis adalah untuk memahami dan mengevaluasi makna pesan pembicara pada berbagai tingkatan, seperti argumentasi yang logis, bukti yang kuat, kesimpulan yang valid, implikasi bagi pendengar dan organisasinya, maksud dan motif pembicara, dan informasi atau poin relevan apa pun dihilangkan. Mendengarkan secara kritis melibatkan pertanyaan untuk menyelidiki perspektif dan kredibilitas pembicara. Penting untuk memisahkan fakta dari opini dan mengevaluasi kualitas bukti.
- c) Mendengarkan dengan Empati: Tujuan utama dari mendengarkan dengan empati adalah untuk memahami perasaan, kebutuhan, dan keinginan pembicara untuk menghargai perspektif mereka, terlepas dari apakah pendengar memiliki perspektif yang sama. Dengan mendengarkan secara empatik, pendengar membantu individu melepaskan emosi yang mungkin menghalangi pendekatan rasional dan tenang terhadap pokok bahasan (Wulan Sari, 2016).

Ketiga jenis mendengarkan ini berbeda dalam hal tujuan dan fokus perhatiannya. Mendengarkan konten berfokus pada pemahaman dan penguasaan informasi yang disampaikan. Mendengarkan secara kritis melibatkan evaluasi makna pesan, mempertanyakan perspektif, dan memisahkan fakta dari opini. Mendengarkan dengan empati berfokus pada memahami emosi, kebutuhan, dan keinginan pembicara, sehingga memungkinkan pendengar menghargai perspektif mereka.

Kesamaan dalam konteks persepsi dan kepercayaan merujuk pada dua dimensi yang berbeda namun sering kali saling terkait dalam interaksi manusia.

Pengaruh Kesamaan terhadap Persepsi dan Kepercayaan

Dalam membentuk kepercayaan serta persepsi, kepercayaan memiliki peran penting didalamnya. Pengaruh ini dapat dijelaskan melalui berbagai prinsip psikologis dan sosial yang menunjukkan bagaimana kesamaan dalam berbagai aspek dapat mempengaruhi cara kita memandang dan mempercayai orang lain.

a) Kesamaan dalam Konteks Persepsi

Persepsi mengacu pada cara individu mengenali, mengorganisir, dan memberi makna terhadap stimulus dari lingkungan mereka. Kesamaan dalam persepsi dapat terjadi dalam beberapa bentuk:

- 1) Ciri-ciri fisik : Ini mencakup atribut visual seperti warna kulit, rambut, bentuk tubuh, atau bahkan cara seseorang berpakaian. Manusia cenderung mencari kesamaan fisik sebagai dasar awal untuk membangun persepsi dan interaksi sosial.
- 2) Kesamaan kognitif : Ini mencakup kemiripan dalam cara individu memproses informasi, mengambil keputusan, atau merespons situasi tertentu. Orang-orang dengan kesamaan kognitif cenderung memahami dunia dan situasi yang sama dengan cara yang serupa.
- 3) Nilai dan pandangan : Individu yang memiliki kesamaan dalam nilai-nilai, keyakinan, atau pandangan tentang dunia cenderung memiliki persepsi yang serupa terhadap berbagai situasi. Misalnya, pandangan politik atau agama yang mirip bisa mengarah pada persepsi yang serupa terhadap isu-isu tertentu.

b) Kesamaan dalam Konteks Kepercayaan

Kepercayaan mengacu pada keyakinan atau sikap seseorang terhadap sesuatu, yang dapat termasuk keyakinan agama, moral, atau nilai-nilai sosial. Kesamaan dalam kepercayaan sering kali mencakup:

- 1) Keyakinan dan nilai : Individu atau kelompok yang memiliki keyakinan dan nilai yang serupa cenderung merasa terhubung satu sama lain dan memahami sikap atau tindakan yang dilakukan oleh orang lain dalam konteks yang serupa.
- 2) Pengalaman hidup : Pengalaman yang sama atau mirip sering kali mengarah pada pembentukan kepercayaan yang serupa. Contohnya adalah pengalaman sejarah atau budaya yang bersama-sama dibagikan dapat memperkuat kesamaan dalam kepercayaan.

c) Hubungan Antara Persepsi dan Kepercayaan

Kesamaan dalam persepsi sering kali menjadi fondasi untuk membangun kesamaan dalam kepercayaan. Ketika individu atau kelompok memiliki persepsi yang serupa terhadap dunia atau situasi tertentu, mereka cenderung lebih mungkin untuk mengembangkan kepercayaan yang mirip atau bersimpati terhadap pandangan atau nilai-nilai yang dipegang oleh orang lain yang mereka persepsikan mirip dengan mereka. Secara keseluruhan, kesamaan dalam konteks persepsi dan kepercayaan adalah penting karena memfasilitasi pemahaman, interaksi sosial yang harmonis, serta pembentukan komunitas atau kelompok yang saling mendukung. Hal ini juga dapat memengaruhi cara individu merespon lingkungan mereka dan membangun identitas pribadi atau kelompok.

Prinsip-Prinsip Persepsi yang Dipengaruhi oleh Kesamaan

1) Principle of Similarity

Menurut prinsip ini, elemen-elemen yang memiliki atribut visual serupa cenderung dikelompokkan bersama dalam persepsi kita. Misalnya, benda-benda yang berwarna atau berbentuk serupa akan dipersepsikan sebagai bagian dari kelompok yang sama. Kesamaan visual ini membantu otak kita dalam mengorganisir informasi dengan lebih efisien (Pinna et al., 2022)

Principle of Proximity

Prinsip kedekatan fisik ini menunjukkan bahwa objek-objek yang berdekatan cenderung dipersepsikan sebagai bagian dari kelompok yang sama. Kesamaan dalam lokasi fisik dapat meningkatkan persepsi bahwa objek-objek tersebut terkait satu sama lain (Haskins & Haskins, 2023)

2) Gestalt Theory

Teori gestalt mencakup prinsip-prinsip seperti kesamaan, yang menunjukkan bagaimana elemen-elemen serupa dipersepsikan sebagai bagian dari keseluruhan yang koheren. Prinsip-prinsip gestalt membantu kita memahami bagaimana kesamaan mempengaruhi persepsi pola dan bentuk.

Kesamaan memainkan peran krusial dalam pembentukan kepercayaan interpersonal dan komunikasi yang efektif. Ketika individu atau kelompok berbagi pengalaman hidup yang serupa atau nilai-nilai yang sama, mereka cenderung merasa lebih terhubung satu sama lain. Ini karena adanya kesamaan tersebut membangun dasar untuk saling memahami dan mendukung, yang pada gilirannya memperkuat kepercayaan. Di sisi lain, kesamaan dalam cara berkomunikasi, termasuk gaya dan bahasa yang digunakan, juga dapat meningkatkan tingkat kepercayaan antarindividu. Ketika orang berkomunikasi dengan cara yang mirip, mereka lebih mungkin merasa dipahami dan percaya bahwa pesan yang disampaikan akan diterima dengan baik. Dalam konteks nilai dan keyakinan bersama, kesamaan ini tidak hanya memperkuat hubungan interpersonal, tetapi juga memfasilitasi pengambilan keputusan yang harmonis dan kerjasama yang efektif di dalam kelompok atau organisasi. Dengan demikian, kesamaan dalam berbagai aspek ini tidak hanya memperkaya hubungan sosial, tetapi juga mengukuhkan fondasi untuk kolaborasi yang berarti dan saling mendukung. Kesamaan pula memberikan efek besar dalam berinteraksi / bersosialisasi, beberapa perannya, antara lain : Pertama, dalam pembentukan hubungan, kesamaan sering kali meningkatkan daya tarik antara individu. Orang cenderung merasa lebih terhubung dan nyaman dengan mereka yang memiliki kesamaan dalam nilai, minat, atau pengalaman hidup. Ini menciptakan dasar yang kuat untuk membangun dan memelihara hubungan interpersonal yang berarti dan berkelanjutan.

Kedua, kesamaan juga dapat memperkuat kohesi dalam kelompok. Ketika anggota kelompok memiliki nilai-nilai yang serupa atau tujuan yang sama, mereka lebih cenderung untuk bekerja sama secara efektif. Ini tidak hanya meningkatkan kerjasama, tetapi juga memperkuat rasa identitas kelompok dan rasa solidaritas di antara anggota.

Ketiga, kesamaan memiliki dampak besar dalam pengaruh sosial. Ketika seseorang memiliki kesamaan dengan orang lain, baik dalam hal pandangan atau nilai-nilai, mereka memiliki kemungkinan yang lebih besar untuk mempengaruhi orang tersebut. Orang yang merasa terhubung atau serupa dengan orang lain lebih terbuka terhadap ide atau saran mereka, membuat kesamaan menjadi alat yang kuat dalam membangun pengaruh sosial. Secara keseluruhan, kesamaan berperan penting dalam membentuk hubungan yang erat, memperkuat kohesi kelompok, dan memfasilitasi pengaruh sosial. Hal ini menunjukkan bahwa kesamaan bukan hanya aspek sosial yang penting, tetapi juga strategi yang efektif dalam membangun interaksi yang berarti dan harmonis di dalam masyarakat.

KESIMPULAN

Prinsip kesamaan dalam teori Gestalt berperan penting dalam membentuk hubungan yang erat dan positif dengan orang lain. Kesamaan dalam minat, nilai-nilai, atau pengalaman memberikan fondasi yang kuat untuk membangun ikatan yang lebih mudah dengan individu lain. Selain itu, etika berbicara, seperti yang dipelajari dalam tafsir Al-Mishbah, memiliki relevansi yang besar dalam konteks komunikasi modern, terutama di era milenial yang didominasi oleh teknologi dan media sosial. Pemakaian kata-kata yang tepat, intonasi suara yang benar, serta komunikasi yang jujur dan penuh kasih sayang menjadi aspek penting dalam membangun komunikasi yang efektif dan etis. Menyadari konteks budaya dan sosial dalam berkomunikasi, serta menghargai nilai-nilai etika yang ditegaskan dalam agama, seperti Islam, juga penting. Prinsip-prinsip etika berbicara dari tafsir Al-Mishbah tetap relevan dan dapat menjadi panduan untuk menjaga komunikasi yang baik dan beretika dalam berbagai situasi sosial. Kemampuan untuk membangun hubungan yang efektif juga memerlukan pemahaman dan penerapan konsep kesamaan, etika berbicara yang baik, serta keterampilan komunikasi yang solid. Dengan memahami dan menerapkan prinsip-prinsip Gestalt dalam komunikasi interpersonal, individu dapat mencapai hubungan yang lebih dekat dan bermakna dengan orang lain, baik dalam setting sosial maupun profesional.

DAFTAR PUSTAKA

- Ani, A. (2020). IMPLEMENTASI METODE BUILDING RAPPORT DALAM PEMBELAJARAN UNTUK MENINGKATKAN PRESTASI BELAJAR BIOLOGI SISWA MAN TANA TORAJA. Institut agama islam Negeri (IAIAN Palopo).
- Aulya, R., & Purwaningrum, J. P. (2021). Penerapan Teori Gestalt Dalam Materi Luas Dan Keliling Bangun Datar Untuk SD/MI. *JURNAL MathEdu (Mathematic Education Journal)*, 4(1), 1–9.
- Baron, R. A., & Byrne, D. (2004). Psikologi sosial (terjemahan Ratna Djuwita). Jakarta: Erlangga.
- Fauziah, N. (2014). Empati, persahabatan, dan kecerdasan adversitas pada mahasiswa yang sedang skripsi. *Jurnal Psikologi Undip*, 13(1), 78–92.
- Gustini, N. (2017). Empati kultural pada mahasiswa. *JOMSIGN: Journal of Multicultural Studies in Guidance and Counseling*, 1(1), 17–34.
- Hanafi, R. (2021). Etika Berbicara Dalam Tafsir Al-Mishbah karya M. Quraish Shihab. IAIN Ponorogo.
- Haskins, B., & Haskins, M. (2023). Machine learning as a feedback tool for the gestalt principle of proximity. *International Conference on Artificial Intelligence and Its Applications*, 101–106.
- Haynes, L., & Backwell, B. (2011). First-class teaching: building rapport between teachers and students. *JALT 2010 Conference Proceedings*. Tokyo, Japan: JALT.
- Marwah, N. (2021). Etika Komunikasi Islam. *Al-Din: Jurnal Dakwah Dan Sosial Keagamaan*, 7(1).

- Masturah, A. N. (2017). Gambaran konsep diri mahasiswa ditinjau dari perspektif budaya. *Indigenous: Jurnal Ilmiah Psikologi*, 2(2).
- Mataputun, Y., & Saud, H. (2020). Analisis komunikasi interpersonal dan penyesuaian diri remaja. *Jurnal Konseling Dan Pendidikan*, 8(1), 32–37.
- Munib, A. (2018). HUKUM ISLAM DANMUAMALAH (Asas-asas hukum Islam dalam bidang muamalah). *Al-Ulum Jurnal Pemikiran Dan Penelitian Ke Islaman*, 5(1), 72–80.
- Nasution, M. S. A. (2015). *Ilmu Sosial Budaya Dasar* Jakarta: Rajawali Pers.
- Pinna, B., Porcheddu, D., & Skilters, J. (2022). Similarity and dissimilarity in perceptual organization: On the complexity of the gestalt principle of similarity. *Vision*, 6(3), 39.
- Sari, A. W. (2016). Pentingnya Ketrampilan Mendengar dalam Menciptakan Komunikasi yang Efektif. *EduTech: Jurnal Ilmu Pendidikan Dan Ilmu Sosial*, 2(1).
- Septiani, D., Azzahra, P. N., Wulandari, S. N., & Manuardi, A. R. (2019). Self Disclosure Dalam Komunikasi Interpersonal: Kesetiaan, Cinta, Dan Kasih Sayang. *FOKUS: Kajian Bimbingan Dan Konseling Dalam Pendidikan*, 2(6), 265–271.
- Tanudjaja, B. B. (2005). Aplikasi prinsip gestalt pada media desain komunikasi visual. *Nirmana*, 7(1).



This work is licensed under a Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License.