

TIDAK DIPERDAGANGKAN UNTUK UMUM



INDIVIDU DALAM MASYARAKAT
Buku Teks Mengenai Psikologi Sosial

DEPARTEMEN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
1996

INDIVIDU DALAM MASYARAKAT
Buku Teks mengenai Psikologi Sosial



INDIVIDU DALAM MASYARAKAT

Buku Teks Mengenai Psikologi Sosial

**Siti Rochmah
Misbach Djamil
Rochayah**

PERPUSTAKAAN
PUSAT PEMBINAAN DAN
PENGEMBANGAN BAHASA
DAPARTEMEN PENDIDIKAN
DAN KEBUDAYAAN

**Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa
Departemen Pendidikan dan Kebudayaan
Jakarta
1996**

INDIVIDU DALAM MASYARAKAT

Buku Teks mengenai Psikologi Sosial



Judul Asli

Individual in Society:
A Textbook of Social Psychology

Pembina Proyek

Dr. Hasan Alwi

Penulis

David Krech
Richard S. Crutchfield
Egerton L. Ballachey

Pemimpin Proyek

Drs. A. Murad

Penyunting

A. Murad

Penerjemah

Dra. Siti Rochmah
Drs. Misbach Djamil
Dr. Rochayah

Pembantu Teknis

Radiyo
Sunarko

ISBN 979-459-651.5

Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa
Jalan Daksinapati Barat IV
Rawamangun
Jakarta 13220

Hak cipta dilindungi undang-undang.
Sebagian atau seluruh isi buku ini dilarang diperbanyak
dalam bentuk apa pun tanpa izin tertulis
dari penerbit, kecuali dalam hal pengutipan
untuk keperluan penulisan artikel
atau karya ilmiah.

Perpustakaan Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa	
No. Kasih: <u>PS</u> <u>302</u> <u>KRE</u>	No. Induk: <u>04919</u> Tgl.: <u>2-9-96</u> Ttd.: <u>M3</u>

KATA PENGANTAR

KEPALA PUSAT PEMBINAAN DAN PENGEMBANGAN BAHASA

Sejak Rencana Pembangunan Lima Tahun II, telah digariskan kebijakan pembinaan dan pengembangan kebudayaan nasional dalam berbagai seginya. Dalam garis haluan ini, masalah kebahasaan dan kesastraan merupakan salah satu masalah kebudayaan nasional yang perlu digarap dengan sungguh-sungguh dan berencana sehingga tujuan akhir pembinaan dan pengembangan bahasa dan sastra Indonesia dan daerah dapat dicapai. Tujuan akhir pembinaan dan pengembangan itu, antara lain, adalah meningkatkan mutu kemampuan menggunakan bahasa Indonesia sebagai sarana komunikasi nasional, sebagaimana digariskan dalam Garis-Garis Besar Haluan Negara.

Untuk mencapai tujuan itu, perlu dilakukan berbagai kegiatan kebahasaan dan kesastraan, seperti (1) pembakuan ejaan, tata bahasa, dan peristilahan; (2) penyusunan berbagai kamus bahasa Indonesia dan kamus bahasa daerah serta kamus istilah dalam berbagai bidang ilmu; (3) penyusunan buku-buku pedoman; (4) penerjemahan karya kebahasaan dan buku acuan serta karya sastra daerah dan karya sastra dunia ke dalam bahasa Indonesia; (5) penyuluhan bahasa Indonesia melalui berbagai media, antara lain melalui televisi dan radio; (6) pengembangan pusat Informasi kebahasaan dan kesastraan melalui inventarisasi, penelitian, dokumentasi, dan pembinaan jaringan informasi kebahasaan; dan (7) pengembangan tenaga, bakat, dan prestasi dalam bidang bahasa dan sastra melalui penataran, sayembara mengarang, serta pemberian hadiah penghargaan.

Sebagai salah satu tindak lanjut kegiatan itu, dibentuklah oleh Pemerintah, dalam hal ini Departemen Pendidikan dan Kebudayaan. Bagian Proyek Pembinaan Bahasa dan Sastra Indonesia-Jakarta. Bagian proyek itu mempunyai tugas pokok melaksanakan kegiatan kebahasaan dan kesastraan yang bertujuan meningkatkan mutu pemakaian bahasa Indonesia yang baik dan benar, mendorong pertumbuhan sastra Indonesia, dan meningkatkan apresiasi masyarakat terhadap sastra Indonesia.

Dalam rangka penyediaan sarana kerja dan buku acuan bagi mahasiswa, dosen, guru, tenaga peneliti, dan masyarakat umum naskah yang berhubungan dengan masalah bahasa, susastra, dan perpustakaan diterbitkan oleh Bagian Proyek Pembinaan Bahasa dan Sastra Indonesia-Jakarta.

Buku *Individu dalam Masyarakat : Buku Teks mengenai Psikologi Sosial* merupakan salah satu hasil kegiatan (penerjemahan) di bidang ilmu sosial. Buku itu berhasil diterjemahkan oleh Dra. Siti Rochmah, Drs. Misbach Djamil, Dr. Rochayah. Untuk itu, kepada penerjemah saya sampaikan terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya.

Akhirnya, kepada Pemimpin Bagian Proyek Pembinaan Bahasa dan Sastra Indonesia-Jakarta 1995/1996, Drs. Abdul Murad, Drs. Suharna (Sekretaris Proyek), Drs. Suhadi (Bendaharawan Proyek), Sdr. Tukiyar, Sdr. Radiyo, dan Sdr. Sunarko (Staf Proyek) saya ucapkan terima kasih atas pengelolaan penerbitan buku ini.

Jakarta, Januari 1996

Dr. Hasan Alwi

PRAKATA PENERJEMAH

Buku ini merupakan terjemahan dari buku asli karangan David Krech, Richard S. Crutchfield, dan Egerton L. Ballachey yang berjudul "Individual in Society: A textbook of social psychology", yakni salah satu buku teks klasik dalam bidang psikologi sosial. Buku ini merupakan bagian I dengan subjudul "Faktor-Faktor Dasar dalam Psikologi".

Penerjemahan buku ini akan bermanfaat bagi: (1) para ilmuwan sosial yang berminat terhadap masalah-masalah individu dalam masyarakat; (2) para peneliti bidang-bidang ilmu yang memerlukan analisis dan latar belakang psikologi sosial dengan individu sebagai pusat perhatiannya; (3) para mahasiswa pasca sarjana yang mengkaji masalah-masalah sosial dan kaitannya dengan individu (kognisi, motivasi, sifat reaksi antarpersonanya, dsb), misalnya dalam bidang ilmu komunikasi, ilmu psikologi, ilmu sosial dan politik, dsb.

Pada kenyataannya, buku ini sekarang digunakan pada tingkat pasca sarjana jurusan ilmu komunikasi di Unpad (Bandung), UGM (Yogya), dan Unhas (Ujungpandang). Misalnya, salah satu dosen yang menggunakannya sebagai buku wajib adalah Prof. Dr. Santoso Hamijoyo di Universitas Padjajaran.

Namun demikian, sekalipun pada kenyataannya buku ini sangat penting dan sangat dibutuhkan, mengingat tebalnya buku, penerjemahannya dilaksanakan secara bertahap, per subjudul. Dan sebagaimana dinyatakan di atas, subjudul bagian I ini adalah Faktor-Faktor Dasar dalam Psikologi.

Di samping hal-hal tersebut di atas, para penerjemah buku ini ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada beberapa orang yang telah memungkinkan diselesaikannya penerjemahan buku ini. Pertama, kami sampaikan terima kasih kepada bapak Dr. Hasan Alwi selaku Kepala Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa di Jakarta. Ke dua, kami sampaikan terima kasih kepada bapak Drs. A. Murad selaku pemimpin Proyek Pembinaan Bahasa dan sastra Indoensia tahun 1994/1995 yang telah bersedia membiayai kegiatan penerjemahan ini. Yang ketiga, kami juga menyampaikan terima kasih kepada Bapak Prof. Dr. Benny H. Hoed selaku koordinator kegiatan penerjemahan. Juga, kami sampaikan terima kasih kepada para anggota koordinator: Ibu Dr. Tresnati S. Sholichin dan Ibu Dr. Setyawati yang memungkinkan segala sesuatunya berjalan dengan baik dalam kegiatan penerjemahan ini. Tanpa bantuan dan dukungan dari bapak-bapak dan ibu-ibu tersebut di atas, hasil terjemahan ini tidak akan terwujud.

Jakarta, Oktober 1994
Para penerjemah

Kepada almarhum Edward Chace Tolman

PRAKATA

Dalam buku ini kita berupaya menuliskan sebuah pengantar yang komprehensif dan terpadu mengenai psikologi sosial. Kami beranggapan bahwa yang paling bermanfaat dan paling berdaya-guna adalah dengan menggunakan peristiwa perilaku antarpersona sebagai satuan analisis kami. Sebagai ahli psikologi sosial, kepentingan kita yang utama adalah berkenaan dengan hal-hal yang terjadi pada diri seseorang. Yang menjadi sasaran kajian kami adalah manusia dengan segala hal yang khas mengenai dirinya. Akan tetapi, sebagai ahli psikologi sosial, data kami terus memaksa kami untuk mengkaji manusia dalam habitat sosialnya. Hal ini mendorong kita untuk meneliti ranah-ranah dua ilmu utama yang berkenaan dengan perilaku, yakni antropologi sosial dan sosiologi, dalam rangka mencari konsep dan temuan yang dapat membantu kami untuk melengkapi bahasan kami mengenai individu dalam masyarakat.

Salah satu dari perkembangan teori yang mungkin paling membesarkan hati dalam bidang psikologi di Amerika pada dasawarsa terakhir ini adalah semakin diterimanya teori kognitif di antara para ahli psikologi -- bahkan di antara kelompok yang paling terhormat dan paling ilmiah. Hal ini terutama terjadi dalam bidang psikologi sosial, di mana kita menyaksikan berbagai upaya untuk menerapkan teori kognitif terhadap pemahaman tertentu mengenai perilaku sosial. Kami telah menyatukan dan mengembangkan beberapa dari sumbangan teoretis tersebut dalam buku ini.

Sejak Perang Dunia II, psikologi sosial, bersama-sama dengan ilmu sosial dan ilmu perilaku lainnya telah banyak sekali berkembang. Selama ini terdapat penekanan terhadap pengumpulan data serta teori, penggunaan eksperimentasi dalam laboratorium sebagai metode pengamatan lapangan, yang semuanya berkenaan dengan banyak

ragam masalah sosial yang sifatnya konkret. Harapan kami, semoga buku ini benar-benar mencerminkan perkembangan kegiatan ilmiah ini, sebagaimana nampak dalam jumlah dan jenis kajian empiris yang dikutip, dalam hipotesis dan teori yang dijelaskan, dalam berbagai masalah sosial yang dibahas.

Sebagaimana halnya dengan semua penulis, kami merasa berhutang budi kepada banyak orang atas bantuannya-- terlalu banyak untuk disebutkan di sini.

Akan tetapi, setidaknya kami harus menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada banyak ilmuwan perilaku sosial-- yakni ahli antropologi, sosiolog, psikolog sosial-- baik di negara ini maupun di luar negeri, yang karya ilmiahnya dan kajian eksperimentalnya telah kami manfaatkan dan telah kami satukan dalam pembahasan di buku ini.

David Krech
Richard S. Crutchfield
Egerton L. Ballachey

DAFTAR ISI

Kata Pengantar (v)

Prakata penerjemah (vii)

Prakata penulis (ix dan x)

Daftar Isi (xi)

1. *Ranah Psikologi Sosial* (1)

Pengetahuan ilmiah dan pengetahuan praktis. Diperlukannya prinsip-prinsip ilmiah bagi perilaku sosial. *Psikologi Sosial sebagai suatu ilmu dasar* Peristiwa perilaku antarpersona. Psikologi sosial dan psikologi umum. *Psikologi sosial sebagai ilmu terapan.* Peranan ahli psikologi sosial terapan. Penelitian oleh ahli psikologi sosial dan terapan. *Perencanaan dalam buku ini.* Petunjuk (pedoman) bagi pembaca.

Bagian Satu: Faktor-Faktor Dasar dalam Psikologi

1. *Kognisi* (27)

Pengaturan kognisi secara selektif (Petunjuk 1). Keterpilihan kognitif dan faktor stimulus. Faktor pribadi. beberapa implikasi sosial. *Kognisi dan azas belajar dan pengaturan stimulus (Petunjuk 2).* Faktor dan pengelompokan stimulus. Kegiatan belajar dan pengelompokan. Sebab dan akibat. *Kognisi dan hubungan keseluruhan-dan-bagian (Petunjuk 3).* Kerangka acuan. Tingkat adaptasi. *Perubahan kognitif, keinginan, dan informasi (Petunjuk 4).* *Perubahan keinginan, Perubahan kognitif dan*

kognisi yang sudah ada sebelumnya (Petunjuk 5). Multi kompleksitas. Konsonansi. Antar hubungan. Sistem kognitif dan perubahan kognitif. *Perubahan kognitif dan kepribadian* (Petunjuk 6). Kemampuan intelektual. Non-toleransi dan ketaksaan kognitif dan disonansi. Pemikiran yang tertutup. Cara-cara khas untuk bereaksi terhadap hambatan. *Persepsi dan penilaian terhadap orang lain*. Pembentukan dan pengubahan kesan mengenai orang lain. Kecermatan persepsi antarpersona. Masalah-masalah dalam pengukuran kemampuan untuk menilai orang lain. Persepsi terhadap sosok publik (tokoh).

3. *Motivasi* (125)

Definisi mengenai keinginan dan tujuan. *Pemikiran, tindakan dan tujuan* (Petunjuk 7). *Perkembangan keinginan dan tujuan yang terus menerus* (Petunjuk 8). Keinginan dan fisiologi. Pengalaman dan keinginan. Kepuasan, frustrasi, dan keinginan. Hakikat tujuan. *Keinginan, tujuan, dan diri pribadi* (Petunjuk 9). Hakikat dan perkembangan diri pribadi. Evaluasi diri. Keinginan, tujuan, dan konsepsi diri pribadi. *Timbulnya keinginan* (Petunjuk 10). Keadaan fisiologis dalam pembangkitan (dorongan timbulnya) keinginan. Tanda situasional dalam timbulnya keinginan. *Metode dan masalah dalam pengukuran keinginan*. Kesimpulan dari tindakan. Laporan subjektif. Teknik-teknik yang bersifat projektif. *Beberapa keinginan sosial yang utama dan yang umum dijumpai pada Orang Barat*. Keinginan berafiliasi. Keinginan memperoleh sesuatu. Keinginan akan gengsi. Keinginan berkuasa. Keinginan altruistis. Keinginan untuk mengetahui.

4. *Sifat Respons (reaksi) Antarpersona* (193)

Perilaku sosial yang disalurkan melalui sifat respons antarpersona (Petunjuk 11). Beberapa sifat respons antarpersona yang utama. Meyakinkan sifat respons antarpersona. Karakteristik sifat respons antarpersona. Interaksi sifat. *Sifat Respons antarpersona dan asal-usul pemuasan keinginan* (Petunjuk 12). Efek daripada

pemuasan keinginan. Frustrasi. Frustrasi dan sifat respons antarpersona. Diri pribadi dan sifat respons antarpersona: *Interaksi antara kognisi, keinginan dan sifat respons antarpersona*. Sebuah ilustrasi: faktor-faktor psikologis dalam memilih pekerjaan.

Suatu Gagasan Revolusioner Berpengaruh Terhadap Pemikiran Manusia Mengenai Masalah Sosial.

Ia berharap mengembangkan pemikiran bahwa ilmu-ilmu sosial akan berpengaruh dalam mencegah agar manusia tidak membenci manusia lain berdasarkan prasangka rasial, mencegah konflik yang sengit antar bangsa mengenai ideologi politik dan ekonomi, dan mencegah kecarutan perang yang mengerikan. Harapan ini akan semakin mendesak manakala ia merenungkan tentang semakin besarnya malapetaka yang dimungkinkan terjadinya melalui ilmu pengetahuan mengenai benda-benda.

Para ilmuwan sosial mendorong timbulnya harapan ini manakala mereka terlibat dalam berbagai ragam kegiatan yang membingungkan. Mereka dapat diamati ketika mengaji efektifitas tim-tim eksplorasi dan panitia-panitia konperensi PTA yang saling bertentangan. Mereka duduk bersama pimpinan dan buruh di meja perundingan dalam rangka mencari sumber kesalahpahaman dan konflik. Mereka berpayah-payah mengetuk rumah-rumah untuk mewawancarai warga dalam rangka mengukur pendapat umum. Mereka melakukan eksperimen terhadap kelompok di laboratorium. Yang mereka lakukan bahkan tidak terbatas pada pengamatan, pengukuran dan eksperimen saja; banyak dari mereka yang melibatkan diri dalam tindakan yang dirancang untuk mencapai sebuah masyarakat yang toleran, dunia yang damai, dunia yang lebih baik.

Di antara ilmu-ilmu sosial tersebut, psikologi sosial merupakan bidang ilmu yang penting dan terkemuka. Dan buku ini akan mengenalkan kita kepada fakta dan teori dan masalah psikologi sosial.

I. Ruang Lingkup Psikologi Sosial

Saat ini, ilmu-ilmu sosial memperoleh dukungan yang besar dari masyarakat luas. Para pemimpin, pelaksana pemerintahan, pimpinan organisasi buruh dan pimpinan pabrik, pemimpin keagamaan dan kebudayaan, pimpinan militer, dan para ketua yayasan semakin banyak

yang bersedia membantu para ahli psikologi sosial dalam upaya menangani masalah-masalah hubungan sosial, efektivitas kelompok, dan konflik antar manusia. Akan tetapi sikap terhadap ahli psikologi sosial dan bidang ilmunya tidaklah universal. Masih banyak pemimpin masyarakat, pelaksana pemerintahan, pengusaha, pemimpin buruh, yayasan universitas, dan lain-lain yang masih meragukan berbagai kemungkinan yang ada pada psikologi sosial atau bahkan meragukan akan perlunya "ilmu" mengenai psikologi sosial. Sikap ragu inilah yang menjadi sebagian penyebab bagi kenyataan bahwa hanya sedikit sekali uang yang digunakan oleh pemerintah untuk penelitian psikologik dan sosial bila dibandingkan dengan uang yang digunakan untuk penelitian "perangkat keras"-- dalam pengembangan dan uji-coba senjata perang.

Banyak orang percaya bahwa mereka telah mengetahui fakta dan prinsip yang penting mengenai perilaku sosial--yakni fakta dan prinsip yang telah mereka peroleh dan pelajari melalui pengalaman *praktis* dalam berurusan dengan manusia. Mereka merasa bahwa mereka tidak memerlukan pengetahuan "teoretis" ataupun "yang disebut ilmiah". Tentunya para pengurus tersebut di atas telah mengumpulkan banyak informasi praktis mengenai perilaku orang. Dan dalam arti pragmatis, pengetahuan mereka mengenai sifat manusia mungkin cukup untuk digunakan menangani masalah-masalah usaha, administrasi, dan hubungan sosial sehari-hari yang normal. Akan tetapi jelas juga bahwa para pengurus ini tidak memiliki pengetahuan yang dibutuhkan untuk menangani beberapa masalah sosial yang paling penting pada saat ini. Misalnya, meskipun dijumpai adanya niat baik pada manusia di seluruh dunia, para pengurus atau para pelaksana ini seringkali tidak memiliki pengetahuan untuk mengubah niat baik tersebut menjadi kerukunan internasional dan perdamaian yang kekal. Kerincuhan di industri, prasangka rasial, kejahatan, dan kenakalan tetap merupakan masalah utama di kebanyakan negara di dunia.

Pengetahuan Praktis dan Pengetahuan Ilmiah

Terdapat perbedaan yang penting antara pengetahuan praktis dan pengetahuan ilmiah mengenai perilaku sosial. Tujuan utama ilmu

pengetahuan terutama bukan untuk mengendalikan dan membuat prediksi, melainkan untuk *memahami*. Pengendalian yang efektif merupakan hasil dari pemahaman, dan ketepatan dalam prediksi merupakan pedoman bagi pemahaman. Orang liar di Afrika yang membubuhkan racun pada ujung tombaknya dan berhasil membunuh musuhnya menunjukkan adanya suatu pengetahuan praktis mengenai farmakologi tentang bahan beracun. Namun, tak seorang pun akan menyebut orang liar tersebut dengan sebutan ahli farmakologi. Ia dapat mengendalikan racun dengan kadar efisiensi tertentu, dan ia dapat memperkirakan dengan kadar ketepatan tertentu, tetapi ia tidak memahami apa yang dilakukannya atau mengapa perkiraannya betul, apabila memang kebetulan begitu. Demikian juga, pedagang keliling, propagandis, atau politisi yang memiliki pengetahuan "praktis" mengenai psikologi sosial kadang-kadang dapat mengendalikan dan memperkirakan perilaku manusia. Namun, sejauh menyangkut pemahaman, ia bukanlah seorang ahli psikologi sosial sebagaimana juga orang liar tersebut di atas bukan ahli farmakologi.

Tentu saja, orang liar Afrika dan praktisi psikologi sosial tersebut dapat menyatakan bahwa mereka *memang* memahami. Si orang liar dapat menegaskan bahwa tombak beracunnya dapat membunuh karena tombak tersebut dibubuhi makanan dewa jahat-- yakni makanan yang bersifat fatal bagi musuh dewa tersebut. Penjaja keliling, propagandis, maupun politisi juga dapat memberikan alasan bagi keberhasilannya melakukan pengendalian dan perkiraan. Generalisasinya yang berupa penjelasan, sebagaimana halnya penjelasan si orang liar, berasal dari cerita dan kepercayaan dalam kebudayaannya (lihat Tabel 1.1.); "pemahamannya" tidak dapat memenuhi persyaratan ilmu pengetahuan.

Ketidakmampuan membedakan antara pemahaman ilmiah dengan pengetahuan praktis mengenai perilaku menimbulkan akibat yang tidak menguntungkan. Hal itu menghambat kecermatan kajian terhadap fakta psikologi sosial karena kita percaya bahwa pengetahuan kita sudah cukup. Hal tersebut tidak mendorong upaya untuk menciptakan suatu *teori* yang dapat mencakup fakta yang tidak

diketahui karena kita sudah menganggap bahwa teori "tidak mempunyai nilai praktis". Namun, sebagaimana di

TABEL 1.1 GENERALISASI PSIKOLOGIS

<i>Jika ini tidak dapat...</i>	<i>Cobalah ini</i>
Berbohonglah berulang-ulang dan orang akan percaya.	Kebenaran akan selalu bertahan
Pakaian menentukan orang.	Anda tidak dapat membuat dompet sutera dari telinga babi betina.
Tidak ada usia terlalu tua untuk belajar	Anda tidak dapat mengajarkan siasat baru kepada anjing tua.
Lama tak jumpa membuat hati semakin cinta	Hilang dari pandangan, hilang pula dari pikiran.
Timur adalah timur dan barat adalah barat, dan keduanya takkan bertemu	Sebenarnya mereka bersaudara.

nyatakan oleh Kurt Levinson, tidak ada satu hal pun yang sepraktis teori yang masuk akal-- yakni teori yang memungkinkan pemahaman. Sejarah dunia saat ini telah menunjukkan bahwa bergantung kepada pemahaman perilaku sosial yang tidak memadai adalah berbahaya. Apabila kita mengalihkan perhatian terhadap masalah-masalah sosial yang baru dan sulit, maka pengetahuan praktisnya yang tidak memadai, penalarannya yang umum, serta penjelasan yang berdasarkan pada tradisi tersebut akan nampak pada semua yang dapat ditimbulkannya, dan akibat tersebut mengerikan (lihat Tabel 1.2).

TABEL 1.2 PENGETAHUAN PRAKTIS DI ANTARA PARA PEMBUAT KEBIJAKAN

Dengan bantuan dari *the Center for International Studies of the Massachusetts Institute of Technology*, Harold R. Isaacs, seorang wartawan yang mempunyai minat khusus terhadap Cina, mengaji sikap-sikap sekelompok sampel orang Amerika terhadap orang Cina dan India.

Isaacs mengumpulkan sebuah panel yang terdiri dari 32 orang Amerika yang secara nasional terkemuka, 77 orang yang terkemuka dalam pemerintahan dan dalam dunia akademis, dan 72 orang yang memegang posisi penting dalam media massa. Setiap orang dalam panel tersebut dipilih karena kedudukannya yang penting dalam mempengaruhi pemikiran masyarakat Amerika mengenai Asia, terutama mengenai Cina dan India. Mereka semuanya adalah pemuka opini dan penentu kebijakan. Dari 181 anggota panel, 49 di antaranya mempunyai minat utama dalam urusan Asia, 59 hanya terlibat secara sekunder, dan 73 hanya kebetulan terlibat.

Setiap anggota panel diwawancarai secara intensif untuk mengetahui perasaan dan sikap terhadap bangsa Cina dan India dan untuk mengetahui sumber sikap mereka. Wawancara tersebut berlangsung dalam dua sampai empat jam.

Pertanyaan pertama dalam wawancara tersebut adalah, "Bilamana Anda berpendapat tentang Asia, apakah yang masuk dalam pikiran Anda?". 80 persen dari responden memberikan "citra penindasan terhadap kemanusiaan yang dilakukan secara langsung... dan bagi banyak orang 'Asia' macam inilah yang menyebabkan adanya kekaburan antara misteri dan kecemasan, yang berkenaan dengan orang yang sangat banyak jumlahnya, berkaitan dengan kebuasan, dan dengan penyakit". Seratus duapuluh sembilan orang dalam panel tersebut menyatakan bahwa Asia telah menjadi sebuah sumber bahaya bagi Amerika Serikat di masa datang.

Ketika ditanya mengenai orang Cina, mayoritas responden (70 persen) menyatakan sikap yang positif (tetapi tentunya ini tidak mewakili sikap responden terhadap pemerintah Cina). Tigapuluh satu anggota panel (17 persen) mempunyai sikap yang negatif. Baik sikap yang positif maupun yang negatif umumnya didasarkan pada generalisasi yang umum. Baik yang positif maupun yang negatif umumnya sama-sama didasarkan pada "pemikiran yang terbatas, sangat sedikit, bahkan pukul-rata, namun tidak memadai untuk menetapkan jenis sikap atau prasangka, kadang-kadang merupakan perasaan yang tidak jelas..."

Sikap dari mayoritas panel terhadap orang India umumnya tidak menyenangkan; 54 persen menyatakan pandangan yang relatif keras mengenai mereka. Antipati ini menunjukkan adanya kesan tentang "orang Hindu dan penyembah berhala yang amat bodoh .. yang timbul dari ingatan samar-samar atau dari majalah *Time* terbitan minggu lalu... selain apa yang ditulis atau dikatakan oleh seseorang entah di mana, atau merupakan ingatan tajam mengenai hal-hal atau orang yang dilihat atau digambarkan di India sendiri". Isaacs menyimpulkan:

"Citra mengenai Asia dan hubungan antara Asia-Barat yang ada dalam pikiran orang yang dididik dan dipengaruhi terutama oleh pandangan orang kulit putih di Atlantik Barat mengenai hal-hal di dunia memang berperan utama dalam lambannya cara pembuat kebijakan di Amerika untuk bereaksi terhadap kenyataan-kenyataan di Asia sejak tahun 1945."

Isaacs H.R., Goresan-goresan dalam pikiran kita. New York: John Day, 1958.

Perlunya Prinsip Ilmiah Mengenai Perilaku Sosial

Kita baru menghadapi awal suatu ilmu dalam psikologi sosial. Sebagaimana nampak dalam Tabel 1.3, psikologi sosial mempunyai masa lalu yang panjang dalam pencarian filosofis prailmiah mengenai masalah-masalah manusia dalam masyarakat, tetapi sejarah ilmiahnya pendek. Perkembangan pesat baru-baru ini dalam psikologi sosial telah menyebabkan kumpulan fakta berguna mengenai bidang tersebut yang jumlahnya sangat banyak dan mengesankan. Namun, perkembangan tersebut tidak menghasilkan kemajuan penting yang sejalan dengan perkembangan *teori yang sistematis* mengenai perilaku sosial. Yang jelas, banyak pemikiran teoretis dan reformulasi penting mengenai aspek-aspek masalah khusus tertentu; akan tetapi belum ada teori yang lebih komprehensif.

Tidak-adanya struktur teoretis yang terpadu dan memadai telah membatasi kemajuan psikologi sosial dalam tiga hal: (1) Hal tersebut membuat para ahli psikologi sosial kesulitan untuk menyampaikan pertanyaan mendasar yang penting mengenai perilaku sosial. Tanpa pedoman teori, akan mudah terjadi pembauran antara pertanyaan remeh mengenai masalah praktis dengan pertanyaan penting, mendasar dan abadi mengenai perilaku sosial.

TABEL 1.3 RINGKASAN KEJADIAN PENTING DALAM PSIKOLOGI SOSIAL

Ahli zaman kuna menulis tentang manusia dalam masyarakat:

Plato, *The Republic*
Aristotle, *Politics*

Para ahli filsafat mencari sumber perilaku sosial:

Manusia mencari kekuasaan

1651: Thomas Hobbes, *Leviathan*

Manusia mencari kepentingan pribadi

1776: Adam Smith, *Wealth of Nations*

Manusia mencari kesenangan

1789: Jeremy Bentham, *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*

Psikologi sosial digambarkan

1845: Auguste Comte, dalam bukunya *Système de Politique Positive*, menyatakan keinginannya untuk menerbitkan buku *Le système de Morale Positive*, yang merupakan istilah yang lebih disukainya daripada psikologi sosial. Comte meninggal sebelum ia dapat menjalankan proyeknya.

1862: Buku pertama oleh Wilhelm Wundt berjudul *Völkerpsychologie* pada awalnya ditulis secara garis besar oleh "Bapak psikologi" tersebut dalam bukunya *Beitäge zur Theorie der sinnerwahrnehmung*.

Ilmuwan sosial mencari faktor penentu perilaku sosial *Kebiasaan*

1890: William James, *Principles of Psychology* *Peniruan*

1890: Gabriel Tarde, *The Laws of Imitation* *Sugesti*

1895: Gustave Le Bon, *The Crowd insting*

1908: William McDougall, *Introduction to Social Psychology* *Sikap*

1918-1920: W.I. Thomas dan F. Znaniecki, *The Polish Peasant in Europe and America*

Buku-buku teks pertama yang muncul

1908: William McDougall, *Introduction to Social Psychology*

1908: Edward A. Ross, *Social Psychology*

Jurnal pertama yang diterbitkan

1921: Jurnal Morton Prince, *The Journal of Abnormal Psychology*, menjadi *The Journal of Abnormal Psychology and Social Psychology* (kemudian dipendekkan menjadi *Journal of Abnormal and Social Psychology*)

Psikologi sosial memasuki laboratorium

1897: N. Triplett, *the Dynamogenic Factors in Pacemaking and Competition*

Psikologi sosial memasuki penelitian lapang

1899: E.D. Starbuck, *The Psychology of Religion*

Psikologi sosial terapan

1900: H. Gale, *On the Psychology of Advertising* dalam *Psychological Studies*

Pengaruh kelompok dikaji secara eksperimental

1924: V.M. Bechterew dan M. de Lange, *Die Ergebnisse des Experiments auf dem Gebete der Kollektiven Reflexologie*

Pengukuran sikap

1927-1928: L.L. Thurstone, *Attitudes Can Be Measured*

1936: George Gallup menjadikan pengukuran sikap sebagai "Urusan Besar"

1940: Rensis Likert mengembangkan teknik survei berjawaban terbuka

Ahli psikologi sosial menciptakan penelitian aksi

1936: Dibentuk Masyarakat Peneliti Masalah Sosial secara psikologis

Dimulainya eksperimen dinamika kelompok

1938: Kurt Lewin dan Ronald Lippitt, *An Experimental Approach to the Study of Autocracy and Democracy: A Preliminary Note*

(2) Hal tersebut membatasi nilai riset praktis yang dilakukan oleh ahli psikologi sosial karena hanya memberi peluang adanya pemahaman yang agak sempit (kadang-kadang pemahaman yang keliru) mengenai makna datanya. (3) Hal tersebut cenderung menyebabkan ahli psikologi yang berpikiran teoretis tidak berurusan dengan masalah-masalah psikologi sosial. Psikologi sosial telah kehilangan status di antara para ahli psikologi yang lebih "ilmiah".

Sebuah Contoh

Apakah kita tertarik kepada psikologi sosial sebagai ilmu dasar ataupun sebagai ilmu terapan, diperlukan sekumpulan prinsip atau asas ilmiah.

Psikologi Sosial sebagai Ilmu Murni

Di antara ilmu-ilmu sosial kemasyarakatan hanya psikologi sosial lah yang terutama membahas tentang perilaku *individu*. Ilmu Ekonomi, politik, sosiologi, antropologi, dan ilmu sosial lainnya terutama mengaji perilaku kelompok yang lebih besar dan penggolongan orang serta menganalisis berbagai petunjuk perilaku (jual-beli, pemungutan suara, kunjungan gereja, dll.) yang menggambarkan keteraturan dalam kegiatan tertentu yang berkenaan dengan klasifikasi orang-orang tertentu. Disamping itu, apabila ilmu-ilmu sosial tersebut memang membahas masalah individu, yang dibahas cenderung hanya yang berkenaan dengan *bagian* khusus dalam perilakunya yakni "pelaku ekonomi", "pelaku politik", dsb. Sebaliknya, psikologi sosial berkenaan dengan *setiap aspek* perilaku sosial manusia-- yakni "pelaku sosial". Karena itu, psikologi sosial dapat secara luas dipandang sebagai ilmu mengenai perilaku individu dalam masyarakat.

Proses Interaksi

Contoh tersebut di atas menunjukkan ciri-ciri penting dari peristiwa perilaku antarpersona.

Peristiwa Perilaku Antarpersona

Sebagaimana halnya dengan ilmu lain, penentuan satuan analisis merupakan salah satu masalah pertama yang harus dihadapi dalam kajian mengenai psikologi sosial. Satuan analisis yang kita pilih tidak hanya harus tepat dan dapat dikendalikan, melainkan juga harus

tersebut. Dalam memberikan tanggapan kepada Raymond, tindakan

mengandung dua ciri utama dari tindakan manusia. Pertama, tindakan manusia ada penyebabnya, atau mengarah ke tujuan; kedua, tindakan manusia terpadu-- yakni keinginan, emosi dan kognisi individu berjalan bersama-sama untuk mempengaruhi tindakannya.

Satuan analisis yang paling memenuhi kriteria ini adalah *peristiwa perilaku antarpersona*.

Sebuah Contoh

Sebelum mencoba membahas definisi formal mengenai peristiwa perilaku antarpersona, mari kita membahas sebuah contoh. Dalam catatannya yang berjudul "One Boy's Day", R.G. Barker dan H.F. Wright [1951] melaporkan kejadian berikut, yang menyangkut Raymond, Susan, dan Roy. Raymond dan Susan sedang bermain bersama dalam tumpukan pasir di halaman sekolah selama beberapa waktu sebelum Roy ikut serta.

Dengan sengit Roy berkata, "Ini bukan jalanan". Ia menghentak- hentakkan kakinya dengan kasar, sehingga benar-benar merusak salah satu jalanan yang dibuat Raymond.

Raymond berkata dengan jengkel, benar-benar marah kepada Roy, dan memberi penekanan kepada setiap kata-kata Roy, "Memang!".

Langsung saja Roy menghentikan hentakannya dan mengais dengan kakinya, nampaknya langsung menuruti kata-kata Raymond yang diucapkan dengan nada berwibawa. Ia merasa tidak berani melanjutkan kegiatan pengrusakannya.

Raymond berhenti sejenak dalam permainannya untuk melihat dengan dongkol apakah Roy akan terus mengganggunya ataukah tidak. Raymond kemudian membersihkan sejengkal tanah dan berkata "Di sini padang rumputnya dengan nada positif dan menyenangkan. Padang rumput tersebut merupakan tambahan terhadap bangunan yang sedang dibangunnya bersama Susan.

Proses Interaksi

Contoh tersebut di atas menunjukkan ciri-ciri penting dari peristiwa perilaku antarpersona. Sebagai pendekatan awal, hal tersebut dapat dianggap sebagai suatu proses interaksi antara dua individu atau lebih, dimana tindakan merupakan salah satunya, misalnya Roy, merupakan *tanggapan* terhadap orang ke dua, misalnya Raymond, dan pada saat yang bersamaan merupakan *stimulus* bagi orang ke dua tersebut. Dalam memberikan tanggapan kepada Raymond, tindakan

Roy dituntut oleh penafsirannya mengenai tindakan Roy. Misalnya, ucapan Raymond mengandung nada tertentu yang ditafsirkan sebagai "kemarahan" oleh Roy. Reaksinya, yakni berhenti menghentakkan kakinya di tanah, ditentukan oleh *penafsirannya* mengenai perasaan Raymond. Selanjutnya, Raymond "melihat dengan dongkol apakah Roy akan berhenti mengganggunya atukah tidak", yakni untuk melihat efek perilakunya terhadap Roy. Persepsinya mengenai reaksi Roy kemudian menuntunnya atau menentukan perilakunya kepada Roy. Jadi kita melihat bahwa tindakan masing-masing dilakukan *dengan merujuk kepada pihak lain*. Tindakan masing-masing adalah akibat langsung dari dan merupakan *sebab* bagi tindakan pihak lainnya.

Tindakan partisipan dalam sebuah peristiwa perilaku antarpersona dapat berupa gerakan tubuh. Dalam perilaku hewan, interaksinya terutama terdiri dari sederetan gerakan tubuh. Namun, dalam perilaku manusia, "bahasa isyarat" telah menjadi bahasa verbal. Manusia berinteraksi terutama dengan menggunakan kata-kata.

Peristiwa perilaku antarpersona merupakan satuan perilaku yang sifat psikologisnya akan kita bahas dalam buku ini. Di sini cukup hanya dengan menunjukkan bahwa peristiwa tersebut merupakan objek kajian kita yang mendasar. Karena segala ilmu dapat secara khusus didefinisikan menurut satuan dasarnya atau menurut objek kajiannya, maka psikologi sosial dapat didefinisikan sebagai ilmu mengenai *peristiwa perilaku antarpersona*. Tujuan psikologi sosial adalah untuk mencari hukum-hukum perkembangan, perubahan, dan hakikat peristiwa perilaku antarpersona.

Peristiwa Perilaku Antarpersona Sebagai Tindakan Instrumental yang Terpadu

Sebagaimana telah kita katakan, ciri tindakan manusia adalah keterpaduan dan bertujuan. Setiap peristiwa perilaku antarpersona harus memiliki ciri ini. Itulah sebabnya mengapa kita menganggap bahwa peristiwa perilaku antarpersona sebagai peristiwa yang dimulai dengan timbulnya keinginan dalam diri partisipan. Setiap tahap peristiwa secara konsisten merupakan lanjutan dari peristiwa

sebelumnya, karena tindakan dalam peristiwa tersebut cenderung mengarah ke pencapaian tujuan. Itulah sebabnya peristiwa perilaku antarpersona dapat dikenal sebagai *tindakan instrumental* yang bersifat sosial.

Seringkali, peristiwa perilaku antarpersona nampaknya tidak bermotivasi karena kita tidak dapat mengenali dengan benar tujuan yang ada, atau karena kita telah membuat-buat abstraksi sebagian perilaku individu dari konteksnya. Gambaran berikut dapat memberikan contoh.

Dalam analisis yang tidak mendalam, pergi ke gereja bagi seseorang yang tidak mempunyai tujuan atau motif keagamaan dapat nampak sebagai tindakan kebiasaan dan tak bermotivasi yang terbawa dari masa kecil. Ternyata, analisis terhadap perilaku ini terbukti sebagai tindakan bermakna yang bermotivasi, yang memenuhi tujuan hidup berkelompok *masa kini*, tujuan agar diterima secara sosial, pameran kekayaan, istirahat, dan lain-lain.

Peristiwa perilaku antarpersona merupakan tindakan yang terpadu. Hal tersebut menunjukkan pengaruh terpadu dari keinginan dan tujuan individu terhadap emosinya, pikiran, persepsi, dan ingatannya. Dua orang, yang bersicepat menemui seorang kawan di arena pacuan kuda, *berbicara* mengenai kuda yang dipilih dalam pacuan yang pertama, *khawatir* mengenai kemungkinan kalah taruhan, *membayangkan* kemenangan harian yang ganda, *mengantisipasi* rasa senang jika nantinya menyertai kawan minum-minum dalam bar sebelum mengadakan pertemuan dan *mengingat* kunjungan mereka yang terakhir ke arena pacuan tersebut sambil *berjalan* bersama cepat-cepat. Semua kegiatan mereka dipadukan dan diatur sesuai dengan tujuan datang ke arena pacuan tersebut.

Psikologi Sosial dan Psikologi Umum

Dalam pembahasan sebelumnya, kita telah menggunakan banyak istilah yang diambil dari psikologi umum: motivasi, kognisi, tujuan, fantasi (membayangkan), dsb. Karena itu, pada saat ini mungkin bermanfaat apabila kita membahas tentang hubungan antara psikologi

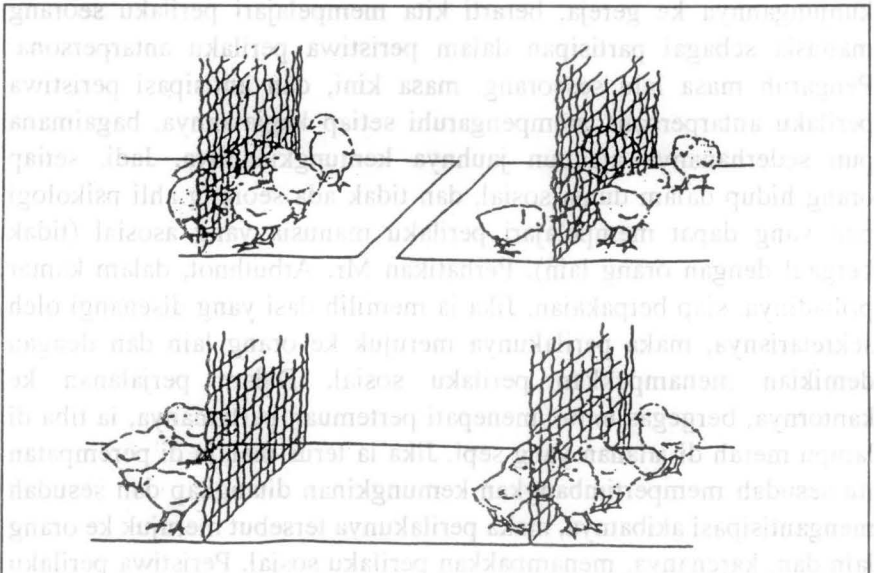
sosial dengan psikologi secara umum. Mari kita memulai dengan menyatakan bahwa individu yang terisolasi adalah khayalan. Apakah kita mempelajari perilaku manusia di laboratorium, di klinik, atau dalam kelompok; apakah kita mengkaji kemampuannya untuk mengingat, hasil yang dicapainya dalam tes inteligensi, atau kunjungannya ke gereja, berarti kita mempelajari perilaku seorang manusia sebagai partisipan dalam peristiwa perilaku antarpersona. Pengaruh masa lalu seseorang, masa kini, danantisipasi peristiwa perilaku antarpersona mempengaruhi setiap kegiatannya, bagaimana pun sederhananya ataupun jauhnya kemungkinannya. Jadi, setiap orang hidup dalam dunia sosial, dan tidak ada seorang ahli psikologi pun yang dapat mempelajari perilaku manusia yang asosial (tidak bergaul dengan orang lain). Perhatikan Mr. Arbuthnot, dalam kamar pribadinya, siap berpakaian. Jika ia memilih dasi yang disenangi oleh sekretarisnya, maka perilakunya merujuk ke orang lain dan dengan demikian menampilkan perilaku sosial. Dalam perjalanan ke kantornya, bergegas untuk menepati pertemuan pertamanya, ia tiba di lampu merah di jalanan yang sepi. Jika ia terus melaju di perempatan itu sesudah mempertimbangkan kemungkinan ditangkap dan sesudah mengantisipasi akibatnya, maka perilakunya tersebut merujuk ke orang lain dan, karenanya, menampilkan perilaku sosial. Peristiwa perilaku antarpersona merupakan hal yang ada di mana-mana (lihat Tabel 1.4).

Hukum-Hukum Psikologi Umum

Banyak karya dalam psikologi yang berkenaan dengan hubungan fungsional antara objek-objek dan kondisi-kondisi yang mudah dimanipulasi dalam lingkungan eksternal dengan pengalaman dan tindakan individu. Misalnya, dalam masalah persepsi, ahli psikologi eksperimental telah melakukan kajian untuk menentukan bagaimana perubahan dalam stimulus fisik (misalnya gelombang cahaya) sejalan dengan perubahan-perubahan dalam persepsi mereka terhadap warna; dalam hal pembelajaran, mereka mencoba mengkaji tentang apakah pemberian jangka waktu dan pengumpulan massal dalam percobaan akan lebih efisien dalam upaya mengingat sederetan kata-kata. Penelitian yang dapat kita sebut psikologi umum ini berupaya

memberikan kepada kita sejumlah data eksperimental dan sekumpulan prinsip mengenai proses psikologis dasar mengenai persepsi, motivasi, pemikiran, pembelajaran, dan pengingatan.

TABEL 1.4 PSIKOLOGI SOSIAL DAN PILEK



(Direproduksi dengan izin *Scientific American*)

Pengaruh interaksi sosial bersifat meresap dan ada di mana-mana. Ahli eksperimen virus ini pun, dalam laboratorium hewannya dihadapkan dengan pengaruh interaksi tersebut dan harus menangani akibatnya dalam rangka memahami data eksperimentalnya.

Christopher H. Andrewes, seorang ahli virus yang memimpin *Common Cold Research Unit* (Unit Riset mengenai pilek) di Salisbury, Inggris, menginfeksi sejenis penyakit Newcastle kepada anak ayam berusia beberapa hari (penyakit pernapasan). Infeksi tersebut menyebar dengan cepat kepada anak ayam lain yang berumur sama.

Ketika anak ayam yang tidak terinfeksi dipisahkan dengan pagar kawat, anak ayam yang tidak terinfeksi tersebut terdorong melakukan interaksi sosial dengan tetangganya yang terinfeksi dan masih tertulari. Namun, ketika kelompok yang tidak terinfeksi diberi pilihan antara berinteraksi dengan yang terinfeksi dan yang

tidak terinfeksi, ternyata penyebaran tersebut terhenti. "... mereka [kelompok yang tidak terinfeksi] tidak berminat kepada anak ayam yang sakit dan berkumpul bersama dan menempel ke pagar serta memisahkan diri dari kelompok normal lainnya. Sebagai akibatnya, anak ayam yang sehat, yang terjepit antara yang sehat dan yang sakit, tidak tertulari infeksi". (lihat gambar).

Eksperimen ini dapat menjelaskan sebab-sebab mengapa demam sangat merata di musim dingin dibandingkan dengan musim panas. Kajian lain di Unit Riset tersebut telah dapat memberantas dongeng para wanita tua mengenai sebab-sebab pilek. Misalnya, seorang subyek partisipan riset mandi air panas dan kemudian berdiri di jalanan yang dingin dan berangin selama setengah jam dengan mengenakan baju mandi basah, ternyata ia tidak terkena pilek atau masuk angin. Andrewes menyatakan bahwa cuaca dingin mengakibatkan pilek bukan karena dinginnya atau karena angin, melainkan karena perubahan cuaca dingin mengubah *perilaku sosial* orang-orang. Di musim dingin, orang saling berkerumun bersama di rumah maupun di berbagai tempat umum; mereka "bergaul lebih dekat" dan karenanya melakukan kontak yang lebih dekat dengan orang yang terinfeksi.

Bukanlah hujan maupun angin musim dingin yang menyebabkan pilek tersebut (atau pilek sosial), melainkan "psikologi sosial musim dingin".

Andrewes, C.H. The viruses of the common cold. Sci. Amer., 1960, 203, 88-102

Dalam penelitian ini, ahli psikologi eksperimental tersebut telah seringkali mengabaikan efek faktor sosial terhadap proses-proses dasar ini. Ini tidak berarti bahwa ia menolak pengaruh faktor sosial terhadap pengalaman dan tindakan subyek yang dikajinya dalam eksperimen; ia menerima proposisi bahwa ia perlu mengkaji manusia sosial. Hanya saja, dalam kajian eksperimentalnya mengenai persepsi, ia lebih menyukai membahas faktor-faktor yang mudah dimanipulasikan dan menganggap faktor sosial yang tidak mudah ditangani sebagai kesalahan eksperimental. Namun, jelaslah kiranya bahwa psikologi yang benar-benar manusiawi, yang memadai untuk memahami semua ragam pengalaman dan tindakan psikologis manusia, harus dapat mencakup temuan-temuan dan prinsip-prinsip tidak hanya dari psikologi umum, melainkan juga dari psikologi sosial.

Psikologi Sosial Dibentuk dari Psikologi Umum

Dalam upayanya untuk mengembangkan ilmu mengenai perilaku sosial, psikologi sosial dibangun atas temuan-temuan dari psikologi

umum. Untuk memahami tindakan manusia dalam hubungannya dengan manusia lain, untuk memahami peristiwa perilaku antarpersona, kita perlu mengetahui keinginan dan tujuan manusia dan bagaimana manusia melakukan persepsi, berpikir dan belajar. Prinsip-prinsip motivasi, persepsi, dan kognisi yang dirumuskan melalui psikologi umum akan membantu kita dalam memahami tentang bagaimana individu mengembangkan tujuan sosialnya, bagaimana persepsinya mengenai orang dan kelompok, bagaimana ia mempelajari perilaku sosial.

Melalui Kehati-hatian

Dalam menerapkan prinsip-prinsip psikologi umum terhadap pemahaman mengenai perilaku sosial, kita perlu melakukan pemeriksaan langsung tentang bisa diterapkan-tidaknya prinsip-prinsip ini terhadap perilaku sosial. Prinsip-prinsip ini dirumuskan berdasarkan data eksperimental yang dikumpulkan dalam situasi lab yang relatif sederhana. Dalam situasi yang lebih kompleks, dapat terlibat adanya ciri-ciri psikologis yang kritis yang tidak dicakup atau diamati dalam situasi lab. Karena itu, prinsip-prinsip psikologis dasar dalam lab tersebut harus dimodifikasi sebelum dapat diterapkan terhadap pemahaman dan prediksi mengenai perilaku sosial.

Psikologi Sosial Sebagai Suatu Ilmu Terapan

Untuk memahami tugas seorang ahli psikologi sosial *terapan*, harus jelas bagi kita mengenai sifat "masalah sosial" yang akan kita tangani. Masalah sosial -- kejahatan, perceraian, konflik antar-kelompok, prasangka, dll. -- tidak boleh dianggap sebagai kasus perilaku sosial "yang menyimpang" yang terpisah dan dapat dipisahkan dari aspek lain dalam keseluruhan berfungsinya masyarakat, dan tidak dapat ditangani hanya oleh para "pemerhati kemasyarakatan" yang predikatnya resmi seperti para pembuat UU, polisi, hakim, dan petugas penjara. Alih-alih, kita harus mengakui bahwa masalah-masalah sosial dan "perilaku sosial yang buruk" tidak dapat dipisahkan dari proses sosial yang normal dan perilaku sosial yang normal, sehingga penelitian dan teori ilmuwan sosial juga harus

diterapkan terhadap pemecahan masalah sosial. Sebagaimana dinyatakan oleh Nisbet [Merton dan Nisbet, 1961]:

Seringkali pandangan populer mengenai masalah sosial serupa dengan penyakit kanker: bagi kebanyakan warga, kesan mengenai masyarakat dan masalahnya adalah bahwa organisme yang pada dasarnya sehat, dijajah oleh hal-hal yang berlawanan. Para pembuat UU, atau polisi, dianggap sebagai semacam dokter umum, yang berkewajiban membuang cista (sumber kanker), membasmi virus, tetapi tanpa mengubah karakter organisme itu sendiri. ... Analogi semacam ini merusak realita sosial secara serius ... masalah sosial, bahkan yang paling buruk pun, seringkali berkaitan secara fungsional dengan kelembagaan dan nilai-nilai yang kita gunakan dalam hidup.

Nisbet lebih jauh menyatakan bahwa perilaku "menyimpang" seperti mencuri, bunuh diri, bercerai, dan melacur mungkin paling dapat digambarkan sebagai akibat dari lembaga sosial yang normal. Misalnya, banyak kejahatan yang ada dapat dilacak sebabnya dari tujuan dan status keinginan yang menjadi ciri masyarakat kita; tingkat perceraian yang tinggi tidak dapat dipisahkan dari nilai-nilai yang kita berikan terhadap individualisme dan percintaan; dan "bahkan pelacuran pun merupakan cerminan dari nilai yang kita berikan terhadap keluarga monogami dan kesucian perkawinan". Sebagaimana yang akan kita lihat dalam buku ini nanti, tesis umum ini memang paling tergambar dalam prasangka dan diskriminasi rasial, etnis, dan agamis yang cukup meluas di negara ini. Praktik-praktik semacam ini berlawanan dengan hal-hal yang kita akui sebagai cita-cita nasional kita; meskipun demikian, praktik tersebut langsung berasal dari praktik-praktik sosial tertentu yang sama-sama berakar dalam masyarakat kita. Diskriminasi rasial, etnis, dan agamis banyak membantu kita untuk memenuhi keinginan kita dan mencapai banyak tujuan yang diajarkan sebagai hal-hal yang baik menurut budaya Amerika.

Hal tersebut karena perilaku sosial dan "perilaku sosial yang menyimpang" sangat berkaitan sehingga ahli psikologi sosial "terapan" tidak hanya harus ahli dalam rincian masalah praktis tetapi juga harus

benar-benar didasarkan pada psikologi sosial yang "murni". Selain perlunya saling hubungan antara aspek-aspek ilmu murni dan terapan, terdapat perbedaan-perbedaan penting dalam hal peran dan tujuan penelitian dari para ahli psikologi sosial bilamana ia berfungsi sebagai ahli yang mendiagnosa dan mengobati penyakit masyarakat dan bilamana ia berfungsi sebagai ilmuwan "murni".

Peranan Ahli Psikologi Sosial Terapan

Tepatnya, apakah andil ahli psikologi sosial terhadap masalah-masalah manusia? Bukanlah fungsinya untuk *memecahkan* masalah-masalah sosial, yakni ia bukan "tukang memperbaiki". Ia mungkin memberikan andil terhadap pemecahan tersebut, tetapi pemecahan masalah sosial yang kompleks memerlukan otoritas, teknik, dan sumber yang berada jauh di luar lingkup ahli psikologi sosial. Tugasnya yang wajar yang berkenaan dengan masalah sosial adalah untuk menganalisis, memberikan diagnosis, dan memberikan saran hanya dalam hal *satu* ciri dari keseluruhan masalah-- yakni perilaku orang yang terlibat di dalamnya. Pemecahan dari segala masalah sosial memerlukan upaya yang terpadu dari banyak orang yang berbeda dalam masyarakat-- yakni para pelaksana pemerintahan, pembuat UU, pemuka masyarakat, ilmuwan sosial lainnya dan Mr. Arbuthnot.

Kita ambil contoh prasangka sosial. Tugas ahli psikologi sosial adalah untuk memperjelas mengapa orang-orang diprasangkai, bagaimana dan mengapa prasangka terbentuk dan berubah, apa efek prasangka terhadap perilaku dan kepribadian individu yang berprasangka tersebut, efek apa yang ditimbulkan prasangka terhadap sikap, kepribadian, dan perilaku korban, melalui perubahan situasi sosial yang bagaimana prasangka dapat dikurangi.

Bukanlah tugas ahli psikologi sosial saja untuk membuat perubahan dalam keadaan sosial yang diperlukan untuk mengobati prasangka, atau untuk mengamati akibat-akibat sosial, ekonomi, dan politik dari suatu program yang lebih luas. Ini merupakan fungsi

perencana dan pelaksana sosial serta kelompok aksi sosial. Keberhasilan mengubah tergantung pada beragam kegiatan politik, ekonomi, sosial dan kependidikan dari segmen masyarakat yang lebih besar.

Psikologi sosial bukanlah obat ajaib. Ia dapat memberikan pemahaman yang sangat diperlukan, prediksi, evaluasi dan saran; akan tetapi, meskipun jika suatu saat nanti ahli psikologi sosial benar-benar dapat mengetahui segala hal yang perlu diketahui mengenai dasar-dasar psikologis misalnya melalui prasangka sosial, kemungkinan untuk benar-benar memecahkan masalah tersebut akan seluruhnya tergantung pada keinginan dan tindakan dari kebanyakan anggota masyarakat. Bahkan sekarang pun, dalam keadaan psikologi sosial yang relatif tidak berkembang, mungkin sudah cukup banyak hal-hal yang diketahui untuk memungkinkan masyarakat memecahkan banyak aspek-aspek kritis dalam masalah prasangka sosial. Pemanfaatan bidang ilmu ini akan tergantung pada keputusan berbagai kelompok dalam masyarakat yang terkait dengan masalah mengatur manusia.

Penelitian oleh Ahli Psikologi Sosial Terapan

Kita telah menekankan pentingnya ilmu dasar dalam psikologi sosial dan prinsip-prinsip yang disumbangkannya terhadap pemahaman masalah-masalah sosial. Namun, dalam menangani masalah yang akut seperti ketegangan internasional, konflik ekonomi, dan diskriminasi rasial, prinsip-prinsip umum dan teori yang masuk akal saja tidaklah cukup. Ahli psikologi sosial, sebagai ahli ilmu terapan, harus mengkaji setiap masalah sosial tersebut, dan mencari faktor-faktor yang relevan, menetapkan potensi relatif dari faktor-faktor ini dan bagaimana antarkaitannya. Ia harus mempertimbangkan fakta-fakta mengenai orang-orang *tertentu* yang terlibat dalam masalah tersebut dan konteks sosial *khusus* di mana masalah tersebut muncul. Hanya melauai pengetahuan tentang rincian konkret inilah maka ia akan dapat menerapkan prinsip-prinsip psikologis dasar dalam memahami masalah tersebut dan dalam memberikan saran

tindakan pengobatan (lihat Tabel 1.5). Untuk memperoleh rincian yang konkret ini memerlukan penelitian yang saksama, data yang dikumpulkan secara hati-hati, dan kecerdikan serta kemampuan dengan kadar yang dibutuhkan dalam penelitian "murni". Selain itu, juga dibutuhkan penyesuaian mutu metode penelitian atau pengembangan teknik baru.

Masalah-masalah konkret yang dibahas oleh ahli psikologi sosial terapan itu sendiri hampir selalu ditetapkan baginya melalui masalah-masalah antarpersona dan antarkelompok tertentu yang merupakan perhatian khusus dalam masyarakat. Masalah-masalah ini berubah dari waktu ke waktu dan dalam hal ini pokok bahasan psikologi sosial terapan tersebut terus menerus berubah.

Rencana buku ini

Rencana kita dalam buku ini adalah untuk mengembangkan prinsip-prinsip peristiwa perilaku antarpersona dengan mulai dari

TABEL 1.5 DEMOGRAFI PENGHAPUSAN PERBEDAAN

Banyak dari diskriminasi anti-Negro di Amerika Serikat bagian Selatan nampaknya disebabkan terutama oleh tekanan yang kuat dan terus menerus untuk menyesuaikan dengan norma-norma daerah Selatan yang berkenaan dengan supremasi kulit putih. Bagi mereka yang ingin menghapus diskriminasi, penting untuk menunjukkan *sumber* tekanan perlunya penyesuaian ini.

Thomas F. Pettigrew dan M. Richard Cramer telah berupaya untuk melakukan hal ini-- yakni mencari benteng prasangka yang kuat bertahan tersebut-- melalui penggunaan data demografis yang dilaporkan oleh Biro Sensus Amerika Serikat. Pesatnya penghapusan perbedaan di sekolah telah terjadi di wilayah enam negara bagian Texas, Oklahoma, Missouri, Kentucky, West Virginia, dan Maryland dikaji sebagai suatu fungsi dari tiga variabel yang dapat diramalkan: persentase penghuni perkotaan, persentase orang Negro, dan persentase wanita kulit putih yang bekerja. (Yang terakhir ini digunakan untuk mengukur tradisionalisme daerah selatan, berdasarkan asumsi bahwa suatu wilayah dengan hanya sedikit wanita kulit putih yang bekerja cocok dengan sejarah yang menganggap tabu bagi wanita di wilayah Selatan untuk memasuki angkatan kerja).

Skor pada ketiga variabel ini diambil untuk masing-masing wilayah dengan 100 orang Negro tambahan dalam sensus tahun 1950 di masing-masing dari keenam negara bagian tersebut di atas. Kemudian dihitung korelasi ganda antara ketiga variabel yang disatukan dengan kepesatan penghapusan perbedaan di sekolah. Kepesatan diukur dengan cara berikut: wilayah-wilayah yang melakukan penghapusan perbedaan terhadap sedikitnya satu sekolah selama tahun pertama penghapusan di negara bagian tersebut diberi skor 1, selama tahun ke dua diberi skor 2, dan seterusnya.

Koefisien korelasi ganda-nya ternyata positif bagi masing-masing negara bagian dan rentangannya adalah dari .45 sampai .27.

Hasil ini menunjukkan bahwa oposisi terhadap integrasi pendidikan di daerah Selatan berkembang terutama di (1) *daerah pedesaan* dengan (2) *jumlah Negro persentase tinggi* dimana (3) *budaya Selatan tradisional masih kuat*. Dalam merencanakan strategi mereka untuk mencapai penghapusan perbedaan, pemerintah dan warga harus mempertimbangkan fakta-fakta ini yang berkenaan dengan daerah-daerah dimana penolakan terhadap integrasi sangat terkonsentrasi.

Pettigrew, T.F., dan Cramer, M.R. The demography of desegregation. J. soc. Issues, 1959, 15, 61-71

pembahasan mengenai analisis yang relatif bersifat "inti" ke arah analisis yang lebih "rinci"-- yakni dengan bergerak dari kajian mengenai keinginan dan pemikiran individu pada saat ia berinteraksi dengan orang lain sampai pada kajian mengenai berfungsinya kelompok dan organisasi. Di Bagian Satu kita membahas secara rinci tentang tiga *faktor psikologis yang dasar*-- yakni kognisi, motivasi, dan ciri tanggapan antarpersona (*interpersonal response trait* atau *IRT*)-- yang membentuk dan, pada gilirannya, mencerminkan pengaruh peristiwa perilaku antarpersona. Di Bagian Dua kita membahas bagaimana kecenderungan kepercayaan, perasaan dan reaksi tertata menjadi *sikap*-- yakni sistem-sistem abadi yang memainkan peran yang terus menerus dan penting dalam perilaku sosial seseorang. Dalam membahas tentang sikap, kita akan menjelaskan sifatnya, metode yang digunakan untuk mendeteksi dan mengukurnya, proses pembentukannya, dan cara merubah sikap tersebut. Di Bagian Tiga, dalam mempersiapkan kajian mengenai perilaku kelompok dan organisasi, kita menggambarkan *habitat sosial dan kultural manusia*-- dengan memperhatikan secara khusus sifat dan penggunaan bahasa, efek kelas

sosial, perjuangan mencapai status, mobilitas sosial, norma kultural, nilai, dan kepercayaan. Pada Bagian Empat kita mengakhiri kajian kita mengenai psikologi sosial dengan memusatkan perhatian kita terhadap *kelompok*-- yakni bagaimana kelompok itu diatur, sifat kepemimpinan kelompok, apa yang menyebabkan efektifnya suatu kelompok dan apa yang membatasi keefektifannya, apa pengaruh yang bermanfaat dan yang tidak bermanfaat terhadap ekspresi keindividualan seseorang.

Untuk mengakui saling ketergantungan antara teori dan masalah, antara ilmu murni dan ilmu terapan, kita telah membahas sumbangan kedua "jenis" ahli psikologi sosial tersebut dalam keseluruhan buku ini. Jadi, misalnya, data penelitian yang dikumpulkan mengenai masalah diskriminasi agamis, etnis, dan rasial dipadukan dengan pembahasan kita mengenai motivasi, kognisi, ciri tanggapan antar-persona, sikap-- dan segala topik lain yang dapat dibantu melalui data tersebut. Dengan cara ini, diharapkan agar ahli psikologi sosial yang minat utamanya adalah diskriminasi rasial sebagai "masalah sosial" akan menganggap bahwa masalah akan menjadi jelas melalui pembahasan teoretis dalam bidang-bidang tersebut, dan ahli psikologi sosial "murni" akan memperoleh kesempatan untuk mencocokkan data lab dan teorinya dengan data yang dikumpulkan dalam kisaran kehidupan sosial. Dalam artian manfaat, masalah-masalah tidak dapat dipisah-pisahkan menjadi teoretis dan terapan. Misalnya, masalah perubahan sikap tetap merupakan masalah perubahan sikap, apakah kita membahasnya sebagai seorang pengkaji masalah propaganda, sebagai pengkaji pendidikan, atau pengkaji perilaku sosial yang "murni". Jadi, di Bagian Dua kita akan menemukan pembahasan mengenai teknik-teknik pengukuran bagi pengumpulan pendapat umum yang tidak mungkin dipisahkan dari pembahasan mengenai hakikat sikap-- dan pembahasan mengenai proses-proses perubahan sikap yang berkaitan erat dengan pembahasan mengenai proses pembentukan sikap. Sedikit banyak demikianlah juga halnya dengan masalah-masalah seperti apa yang membentuk suatu kelompok yang efektif atau kepemimpinan yang efektif.

Yang dicerminkan dalam buku ini adalah hakikat bidang ilmu psikologi sosial, dan hakikat bidang ilmu ini adalah sedemikian rupa sehingga pengkaji psikologi sosial harus benar-benar pengkaji teori dan masalah-masalah perilaku sosial.

Petunjuk bagi Pembaca

Bentuk dan isi buku ini telah ditentukan melalui dua tujuan utama yang dicoba untuk kita capai. Sebagaimana telah kita lihat, ilmu mengenai manusia dalam masyarakat--yang seringkali disebut "ilmu-ilmu sosial" -- telah mengalami perkembangan terus menerus akhir-akhir ini. Banyak ilmuwan sosial, yang berasal dari latar belakang pendidikan dan pelatihan yang berlainan, yang bekerja dengan menggunakan teknik dan kemampuan yang berlainan, yang melakukan pencarian dengan tujuan yang berlainan, telah menghasilkan kumpulan pengamatan, fakta, teori dan spekulasi yang mengagumkan mengenai perilaku orang dalam masyarakat. Tujuan pertama kita dalam menulis buku ini adalah untuk mengatur hal-hal yang telah dipelajari oleh manusia mengenai manusia--mulai dari psikologi umum, psikologi kepribadian, psikologi sosial, antropologi, sosiologi--dalam rangka merealisasikan harmoni yang nampaknya melekat dalam kumpulan fakta, observasi dan spekulasi ini. Dengan kata lain, kita telah berupaya menyajikan suatu ilmu mengenai psikologi sosial sebagai keseluruhan organis--sejauh hal ini dimungkinkan dalam bidang yang kompleks dan berubah dengan pesat ini tanpa merusak fakta-fakta yang ada. Kita berhadap bahwa pembaca yang kritis akan merasakan buku ini sebagai suatu sintesa ilmu-ilmu perilaku sosial yang akan menarik perhatiannya.

Selain menyajikan hal-hal yang kita percaya sebagai sistematisasi yang bermanfaat mengenai ilmu-ilmu perilaku sosial, kita telah berupaya menciptakan alat pengajaran yang efektif. Buku ini dimaksudkan bagi ilmuwan sosial dan bagi mahasiswa yang ingin menjadi ilmuwan sosial. Untuk mendorong keinginan mahasiswa tersebut, kita telah memanfaatkan beberapa perangkat pedagogis. Di

antara peralatan ini adalah "Petunjuk", yakni bagian-bagian periodik yang diberi label "untuk meringkaskan", "Bab Takarir", dan "Tabel".

Pembahasan mengenai keempat bidang kajian utama dalam buku ini (yakni faktor-faktor psikologis dasar, sikap, habitat sosial dan kultural manusia, dan perilaku kelompok dan organisasi) diatur menurut sekumpulan petunjuk. Petunjuk-petunjuk ini dimaksudkan untuk membantu meringkaskan fakta dan teori yang ada yang relevan dengan topik tertentu yang sedang dibahas. Tentunya, petunjuk tersebut tidak harus dianggap sebagai pernyataan mengenai prinsip-prinsip formal. Petunjuk tersebut hanyalah perangkat pedagogis yang berfungsi ganda untuk memberikan kepada pembaca ringkasan bagi pembahasan yang panjang, dan sebenarnya merupakan *petunjuk* bagi pembahasan tersebut. Petunjuk-petunjuk akan selalu diberikan pada setiap awal dari pembahasan rinci mengenai suatu pokok masalah, dan akan memberikan kerangka acuan kepada pembaca mengenai bahan yang akan dijumpai di bawah petunjuk tersebut. Karena itu ia akan dapat memahami dengan lebih jelas manakala ia melanjutkan membaca pada bagian tersebut, yakni tentang bagaimana berbagai temuan menyatu secara terpadu. Petunjuk-petunjuk yang sama tersebut diulangi dalam sebuah daftar pada akhir setiap bab, sehingga menjadi alat bantu dalam membahas bahan dalam bab tersebut.

Selain petunjuk-petunjuk tersebut kita telah memberikan dua jenis alat bantu ringkasan lainnya. Pertama, dalam setiap bab kita memberikan beberapa ringkasan-bagian di bawah judul "Untuk meringkaskan". Sebagaimana yang ditunjukkan dalam judulnya, ringkasan-bagian ini dimaksudkan sebagai *résumé* dari berbagai prinsip (kaidah) dan fakta yang perlu diulangi dan diberi penekanan sebelum pembaca melanjutkan ke bagian lain dalam bab tersebut. Kedua, takarir pada setiap bab, yang ditulis pada akhir setiap bab, memberikan alat bantu lain kepada pembaca dalam bentuk ringkasan dan revidu (tinjauan ulang). Informasi dan konsep dari ilmu mana pun banyak sekali terwujudkan dalam bahasa teknisnya, dan dalam definisi istilah teknisnya. Dengan demikian, mahasiswa (pembaca) yang

mereviu istilah dalam takarir pada akhir setiap bab berarti mereviu banyak dari isi bab. Dengan fungsi yang seperti ini, banyak istilah dalam takarir telah dijelaskan secara rinci-- telah terinci daripada yang dijumpai dalam "definisi kamus".

Akhirnya, banyaknya kotak petunjuk yang tersebar dalam seluruh buku dapat menjadi perhatian khusus-- tidak hanya bagi mahasiswa melainkan juga bagi pembaca umumnya. Kotak-kotak tersebut berisi berbagai jenis bahan. Dan fungsi utamanya adalah menyajikan sampel penelitian yang menjadi dasar pembahasan dalam teks, dan yang merupakan dasar bagi generalisasi dan "kesimpulan".

Kita menganggap kotak-kotak ini sangat penting manakala pembaca membaca buku ini. Tak satu pun ilmu yang lebih masuk akal selain penelitiannya, dan jika diharapkan agar hakikat ilmu psikologi sosial mendapatkan penghargaan, maka ia harus mengembangkan suatu sentuhan dari karya penelitiannya. Membaca penjelasan tidaklah cukup. Sekali-kali, pembacaan harus diselingi setidaknya dengan gambaran singkat mengenai kertas kerja yang menjadi dasar penulisan penjelasan tersebut. Kotak-kotak petunjuk tersebut dimaksudkan untuk memberikan kepada pembaca gambaran ringkas tersebut, yang memungkinkannya untuk mengembangkan pengenalan terhadap hakikat penelitian dalam psikologi sosial-- yakni dengan taktik dan strateginya, kesulitannya, batasannya, keberhasilannya, dan kegagalannya. Setiap kotak juga berisi tentang acuan-acuan yang relevan sehingga pembaca dapat masuk ke sumber asalnya apabila ada yang menarik minatnya.

Harapan kita adalah agar petunjuk-petunjuk, berbagai ringkasan dan takarir, serta kotak-kotaknya bersama dengan upaya kita untuk menulis suatu penjelasan mengenai psikologi sosial secara sistematis, maka hal tersebut akan membuat buku ini menjadi suatu sumbangan bagi ilmuwan sosial dan para mahasiswa mereka.

tersebut adalah dalam rangka pada akhir tahun ini akan diadakan konferensi internasional yang diselenggarakan oleh pemerintah Indonesia yang akan membahas tentang "Beliefs and Values".

Lebih lanjut, masyarakat akan banyak yang tertarik dengan masalah-masalah yang berkaitan dengan keyakinan-kelompok-kelompok yang ada di masyarakat. Masalah-masalah ini akan banyak dibahas dalam konferensi internasional yang akan diadakan dalam tahun ini.

**BAGIAN SATU :
FAKTOR-FAKTOR DASAR
DALAM PSIKOLOGI**

Salah satu faktor yang sangat penting dalam psikologi adalah faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku manusia. Faktor-faktor ini meliputi faktor biologis, faktor lingkungan, dan faktor psikologis. Faktor biologis berkaitan dengan struktur dan fungsi otak, sistem saraf, dan hormon. Faktor lingkungan meliputi pengalaman, budaya, dan situasi sosial. Faktor psikologis mencakup proses mental seperti persepsi, belajar, dan emosi. Interaksi antara faktor-faktor ini membentuk perilaku manusia yang kompleks.

Salah satu aspek yang penting dalam psikologi adalah proses belajar. Belajar adalah perubahan yang relatif permanen dalam pengetahuan, keterampilan, atau sikap yang diperoleh melalui pengalaman. Proses belajar melibatkan interaksi antara faktor biologis, lingkungan, dan psikologis. Teori belajar yang terkenal seperti teori Pavlov, Skinner, dan Bandura menjelaskan mekanisme belajar dari berbagai sudut pandang.

Manusia Bertindak Berdasarkan atas Gagasannya
 Baik tindakannya yang rasional maupun yang tak rasional sama-sama dituntun oleh apa yang dipikirkannya, apa yang diyakininya, apa yang diantisipasiannya. Bagaimana pun anehnya perilaku manusia, suku, atau bangsa, perilaku mereka tersebut membawa makna sendiri bagi mereka. Setiap orang, melalui "wahana kognitif", berupaya membentuk dunianya sendiri yang bermakna (mengandung makna) bagi dirinya, dan di dalam dunia tersebut ia mengklasifikasikan dan menyusun objek-objek yang banyak sekali, dan orang lain termasuk di antara objek-objek tersebut. Sebagaimana yang dinyatakan oleh Sir Frederick Bartlett, "Reaksi kognitif manusia-- yakni reaksi dalam persepsi, imajinasi, berpikir, dan pertimbangan akal sehat - - cocok bila dibahas sebagai suatu upaya yang terjadi sesudah timbulnya maksud".

Apabila kita memahami tentang bagaimana manusia sampai pada gagasannya mengenai hal-hal dan orang-orang yang membentuk kesannya mengenai dunia, apabila kita memahami prinsip-prinsip yang mengatur pertumbuhan dan pengembangan serta interaksi gagasan-gagasan ini, maka kita berarti telah mengambil langkah awal ke arah pemahaman terhadap perilaku manusia dalam dunia yang dibentuknya sendiri tersebut. Tujuan kita dalam bab ini adalah untuk meneliti pembentukan dan perubahan dalam kognisi dalam diri manusia.

2. Kognisi

Respons atau reaksi individu terhadap manusia dan benda terbentuk oleh cara bagaimana individu tersebut memandang keduanya-- inilah *dunia kognitifnya*. Dan kesan (atau dapat juga disebut "peta") tersebut mengenai dunia setiap individu merupakan dunia yang bersifat individual. Dua orang yang berbeda tidak mungkin hidup dalam dunia kognitif yang sama.

Kebenaran yang tidak dapat disangkal (truisme) seringkali sukar bagi kita untuk diterima dalam urusan dan hubungan kita dengan orang-orang lain. Sebagaimana halnya dengan anak-anak kecil asuhan

Piaget (lihat Kotak 2.1), kita seringkali beranggapan bahwa perspektif kita mengenai dunia merupakan satu-satunya dunia yang dimungkinkan, yakni bahwa orang lain harus dan memang melihat dunia dengan cara yang sama seperti yang kita lakukan. Asumsi egosentris ini menghalangi upaya kita untuk memahami perilaku orang lain. Perilaku sosial seseorang dibentuk oleh pandangannya mengenai hal-hal di dunia dari sudut pandangnya yang sudah tertentu. Dan jika kita tidak mempunyai suatu pemahaman mengenai dunianya, maka perilakunya mungkin nampak aneh, tidak dapat dipahami, dan jahat.

Setiap orang mempunyai suatu kesan yang bersifat individual mengenai hal-hal di dunia, karena kesannya tersebut merupakan produk dari hal-hal berikut yang sifatnya menentukan: (1) lingkungan sosial dan fisiknya, (2) struktur fisiologisnya, (3) keinginan dan tujuannya, (4) pengalaman masa lalunya.

KOTAK 2.1 DUNIA EGOSENTRIS PADA ANAK-ANAK KECIL

Dalam sekumpulan buku, Jean Piaget, ahli psikologi anak yang terkenal di Swiss, telah menunjukkan dan mendokumentasikan apa yang disebutnya sifat "egosentris" dari persepsi dan pemikiran pada anak-anak kecil.

Ia bertanya, "Apa yang akan terjadi jika ada pertanyaan tentang imajinasi mengenai objek-objek yang jauh, dan mengenai bagaimana mengkoordinasikan perspektif dari para pengamat yang berbeda?". Ia menjawab, "Anak akan ditempatkan pada suatu tempat yang berhadapan dengan tiga gunung mainan (model), dan tiga gunung tersebut akan diberi warna-warna tertentu; kemudian anak tersebut akan ditanya mengenai gambar mana yang menunjukkan gunung dari posisi [yang berbeda] yang masing-masing ditempati oleh sebuah boneka di atas gunung mainan tersebut. Fungsi usia dalam perkembangan reaksi-reaksi ini amat jelas. Anak-anak yang lebih kecil tidak mengerti bahwa pengamat memandang gunung yang sama dengan cara yang amat berbeda dari sudut pandang yang berbeda, sehingga mereka menganggap absolut perspektifnya sendiri. Akan tetapi, anak-anak yang lebih tua memahami perlunya relativitas disamping objektivitas..."

Piaget, J. Principal factors determining intellectual evolution from childhood to adult life dalam *Factors determining human behavior*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1937.

30 Bagaimana persepsi seorang individu mengenai hal-hal di dunia tergantung, pertama-tama, pada hakikat *lingkungan sosial dan fisik* dimana ia termasuk. Kesan seseorang "yang tinggal di sekitar" Park Avenue (perkotaan) dengan mereka yang hidup di daerah pegunungan Tennessee mengenai hal-hal di dunia akan berbeda karena lingkungan fisik dan sosial mereka berbeda. Dan kesan masing-masing anggota dari keluarga yang sama mengenai dunia akan berlainan--yakni yang dari Park Avenue dan dari pegunungan di Tennessee--karena adanya perbedaan subtil dalam hal sifat lingkungan sosial mereka: anggota yang berbeda dari keluarga yang sama akan menerima berbagai ragam perlakuan yang berbeda dari rekan-rekannya, tergantung pada usia mereka, jenis kelamin, posisi dalam keluarga, dsb. Mereka akan mencari lingkungan yang berbeda mengenai orang, buku, dan hal-hal kultural lainnya dalam upayanya untuk memenuhi keinginan. Akan tetapi masalahnya bukan hanya ini.

31 Apa yang dilihat oleh seseorang di antara hal-hal "di dunia luar" yang harus dilihat dan bagaimana ia memandangnya sebagiannya ditentukan oleh *struktur fisiologisnya*. Perbedaan individual dalam hal kapasitas panca inderanya dan kemampuan intelektualnya mencerminkan perbedaan fisiologis. Kognisi seseorang yang bodoh tidak serumit dan seterpada kognisi mereka yang pandai. Akan tetapi masalahnya bukan hanya ini.

Demi alasan yang akan kita bahas pada Bab 3, setiap orang mengembangkan sekumpulan *keinginan dan tujuan* yang menjadi cirinya dan yang berbeda dengan keinginan dan tujuan orang lain. Dan sebagaimana yang akan kita lihat nanti dalam bab ini, konsepsi individu mengenai dunia sebagiannya ditentukan oleh keinginan dan tujuannya. Akan tetapi tidak hanya ini masalahnya.

Sejarah psikologis seorang individu merupakan catatan mengenai *pengalaman masa lalu* yang unik baginya. Dan kita mengetahui bahwa isi dan pengaturan (pengorganisasian) kesan seseorang mengenai hal-hal di dunia terbentuk melalui pengalaman masa lalunya.

Meskipun tidak ada orang-orang yang mempunyai konsepsi yang persis sama mengenai dunia, ada banyak ciri yang sama dalam kesan semua orang mengenai dunia. Kesamaan ini disebabkan karena semua orang mempunyai sistem syaraf yang serupa, karena semua orang berbagi keinginan tertentu, dan karena semua orang harus menghadapi masalah-masalah tertentu yang sama. Dunia kognitif dari para anggota suatu kelompok budaya tertentu lebih banyak lagi serupanya karena adanya keinginan dan tujuan yang lebih serupa, dalam terpaan lingkungan fisik dan sosial mereka, dan dalam pengalaman belajar mereka.

Masalah dalam Menggambarkan Dunia Kognitif

Terdapat dua sumber kesalahan yang menjadi penyakit pengkaji perilaku sosial manakala mereka mencoba menggambarkan dunia kognitif manusia. Yang pertama di antaranya adalah kecenderungan untuk menggambarkan dunia seorang individu sebagaimana dilihat oleh ilmuwan dan bukannya oleh orangnya sendiri. Misalnya, partai politik atau gereja yang mungkin mempengaruhi perilaku seorang individu seringkali digambarkan, tidak sebagaimana dipahami oleh individu yang perilakunya sedang kita coba untuk dipahami, melainkan sebagaimana dipahami oleh ilmuwan sosial.

(Lihat Kotak 2.2 mengenai cara-cara yang berbeda untuk memahami suatu komunitas oleh ilmuwan sosial dan oleh anggota komunitas tersebut.

KOTAK 2.2 BERBAGAI PERSPEKTIF MENGENAI OLD CITY

Alison Davis, B. B. Gardner, dan M.R. Gardner, yang sekeompok dengan W. Lloyd Warner, seorang ahli antropologi budaya di University of Chicago, dalam kajiannya mengenai struktur sosial pada masyarakat Amerika, mengamati sistem kelas dan kasta di Old City, yakni sebuah kota kecil berpenduduk 10.000 di Amerika Serikat sebelah selatan. Mereka tidak hanya berasumsi bahwa gambaran sosiologis mereka mengenai sistem kelas di Old City akan sama dengan persepsi orang-orang yang berbeda dalam masyarakat tersebut mengenai sistem kelas. Jadi, mereka melanjutkan dengan meneliti tentang bagaimana para anggota kelompok kelas yang berbeda itu sendiri memahami lingkungan sosial mereka.

Davies dan Gardners membedakan enam kelas sosial dalam masyarakat kulit putih di Old City: Kalangan Paling Atas ("*upper-upper*" atau UU), Kalangan Atas ("*Lower-upper*" atau LU), Kalangan Menengah Atas ("*Upper-middle*" atau UM), Kalangan Kelas Menengah Bawah ("*lower-middle*" atau LM), Kalangan Bawah ("*Upper-lower*" atau UL), dan Kalangan paling Bawah ("*lower-lower*" atau LL). Namun, orang dalam kelas mana pun, memandang sistem kelas dalam masyarakat secara berbeda dengan para ahli antropologi yang "orang luar" tersebut dan berbeda pula dengan orang-orang dari kelas-kelas yang lain. Sebagaimana nampak dalam Tabel berikut, para anggota kelas "*upper-upper*" mengakui adanya lima perbedaan kelas dalam masyarakat kulit putih. Mereka tidak membuat perbedaan dalam kedua kalangan kelas bawah, dan mereka hanya menganggap ada "kulit putih kalangan po" pada tataran bawah dari hirarki kelas. Perspektif kelas pada kalangan *lower-lower* (terbawah) berbeda secara tajam dengan kalangan *upper-upper* (teratas). Semua orang di atas kelas *lower-middle* (menengah bawah) disatukan dalam kelompok "Kelas Atas" (Society dengan S besar) atau "kelompok yang beruang". Kelas menengah bawah (*lower-middle*), yang oleh kalangan *upper-upper* disebut "orang baik, tetapi tidak berarti", berada "jauh di atas" bagi kalangan kelas terbawah (*lower-lower*).

*Perspektif
Kelas Atas*

"Bangsawan lama"
"Bangsawan tetapi bukan
yang lama"
"Orang yang baik dan
terhormat"
"Orang yang baik tetapi
tidak berarti"
"Kalangan Kulit putih
Po"

*Perspektif
Ilmuwan Sosial*

UU \
LU |
UM |
LM /
UL /
LL \

*Perspektif
Kelas Bawah*

"Society" atau kalangan yang beruang"
"Jauh di atas" tetapi bukan "Society"
"Orang Sok yang menganggap diri tinggi"
"Kalangan seperti orang-orang lain"

Dasar perbedaan kelas juga didefinisikan secara beragam oleh kelas sosial yang berbeda. Kalangan teratas beranggapan bahwa posisi kelas amat berdasarkan sejarah-- seorang individu mempunyai posisi kelas tertentu karena keluarganya "selalu mempunyai" posisi tersebut. Kalangan kelas terbawah memandang keseluruhan sistem kelas sebagai suatu hirarki kekayaan. Semua orang di atas mereka (kalangan terbawah) dalam hirarki sosial semakin ke atas semakin kaya, dan status mereka sendiri yang rendah itu adalah karena tidak adanya uang.

Davis, A., Gardner, B.B., Gardner, M.R. *Deep South: a social anthropological study of caste and class*. Chicago: University of Chicago Press, 1941.

Jenis kesalahan ke dua adalah memasukkan deduksi logis kita sendiri ke dalam dunia kognitif individu yang kita amati. Misalnya, terbukti bahwa selama jangka waktu beberapa tahun jumlah orang Negro yang dihukum mati tanpa diadili cenderung meningkat dengan menurunnya harga kapas (Hovland dan Sears, 1940). Dari korelasi ini, kita dapat memperdebatan bahwa situasi ekonomi yang memburuk merupakan kondisi yang penting bagi meningkatnya perilaku anti-Negro. Akan tetapi kita tidak dapat secara sah menyimpulkan bahwa kalangan kulit putih Selatan perlu *memandang* orang Negro sebagai pesaing ekonomi. Untuk mengetahui bagaimana orang kulit putih daerah Selatan memandang orang Negro, kita perlu mengkaji secara langsung kognisi orang daerah Selatan tersebut.

Hanya sedikit yang telah dilakukan oleh para ahli psikologi dan ilmuwan sosial lainnya dalam menggambarkan kesan-kesan orang yang berbeda-beda mengenai dunia sekitar. Masih banyak tugas menyeluruh yang perlu dilakukan. Bagi mahasiswa atau pengkaji yang berminat memperoleh wawasan mengenai perilaku sosial manusia, seluruh bidang ini menjanjikan suatu bidang penelitian yang mengasyikkan dan bermanfaat.

Petunjuk 1: *Kognisi Individu Diatur Secara Selektif*

Kognisi diatur secara selektif, dan dengan demikian terdapat tiga hal. Pertama, individu melihat objek-objek yang teratur-- ia memandang bangunan, pemandangan dan orang. Menurut retina mata, suatu objek dapat digambarkan hanya sebagai suatu mosaik beragam cahaya yang panjang gelombangnya beragam. Akan tetapi orang yang memandangnya tidak hanya melihatnya sebagai kglomerasi indera berwarna yang menyatu satu sama lain, tanpa bentuk dan tanpa batasan yang tertentu Ia melihat suatu objek yang mempunyai warna, bentuk, dan kekokohan. Dan ia mengenalinya sebagai objek yang bermakna-- dalam bentuk suatu pemandangan atau bangunan atau manusia. Dan

semua ini muncul secara langsung dan tanpa usaha yang dilakukan secara sadar. Ke dua, di antara semua objek dalam lingkungan fisik individu, hanya yang tertentu saja yang memasuki kognisinya mengenai dunia luar. Objek-objek lain hanya memainkan peran kecil atau hanya tercakup. Ke tiga, di antara semua ciri yang dimungkinkan mengenai suatu objek, hanya yang tertentu saja yang dirasakan (dipersepsikan). Dan bahkan ciri ini pun dapat dibentuk atau diubah agar sesuai dengan keperluan si individu. Jadi, peta kognitif seorang individu bukanlah penggambaran representasi fotografis dari dunia fisik; alih-alih, peta tersebut merupakan konstruksi parsial dan personal dimana objek-objek tertentu, yang peran utamanya diseleksi oleh si individu, dipersepsikan menurut cara yang sifatnya individual. Setiap orang yang melakukan persepsi (sampai kadar tertentu, setiap pemersepsi adalah seorang artis) melukiskan suatu gambar mengenai dunia yang menjadi pernyataan bagi pandangan individualnya mengenai realita.

Setiap pengaturan kognitif mempunyai dua jenis hal utama yang menentukan: *faktor stimulus* dan *faktor personal*. Yang dimaksud dengan faktor stimulus adalah faktor-faktor yang berasal dari sifat objek stimulus eksternal. Yang dimaksud dengan faktor personal adalah faktor yang berasal dari ciri-ciri individu yang melakukan persepsi (yang merasakan).

Keterpilihan Kognitif dan Faktor Stimulus

Eksperimen mengenai persepsi laboratoris dengan gambaran latar belakang yang sudah dikenal menunjukkan bahwa satu faktor stimulus mempengaruhi keterpilihan (selektifitas) kognitif. Sebuah titik merah, di antara banyak titik hitam, akan *menonjol* dalam persepsi kita. Seorang Negro dalam kelompok orang kulit putih akan segera nampak jelas. Faktor-faktor stimulus lain yang menentukan pemilihan mencakup: *frekuensi*-- yakni slogan yang paling sering diulang-ulang yang nampaknya paling cepat mendapat perhatian dari individu dibandingkan dengan yang paling jarang disebut-sebut; *intensitas*-- misalnya suatu teriakan akan lebih memerlukan perhatian daripada

suara yang normal; *gerakan dan perubahan*-- tanda neon yang dihidupkan dan digerakkan akan menarik perhatian; *jumlah*-- semakin banyak objek, semakin besar kadar selektifitasnya.

Faktor-faktor stimulus yang terlibat dalam penciptaan dan penggambaran suatu propaganda serta bahan pendidikan sangat penting dalam menentukan kognisi yang akan dialami oleh pendengar atau peserta. Dalam upaya untuk menyesuaikan propaganda atau bahan pendidikan dengan peserta atau pendengar tertentu, kita harus terus menerus berhati-hati agar jangan sampai mengabaikan faktor stimulus ini, karena ada perhatian yang berlebihan terhadap faktor personal yang menjadi ciri atau sifat pendengar atau peserta.

Keterpilihan Kognitif dan Faktor Personal

Kajian eksperimental mendukung tiga kesimpulan mengenai bekerjanya faktor-faktor personal dalam kognisi: (1) Faktor personal membatasi jumlah objek yang dapat dipersepsikan dalam setiap waktu-- yakni jangkauan waktu pemahaman; (2) faktor-faktor personal yang secara selektif menyebabkan peka mekanisme persepsi individu dan mendorongnya mengenali dan memperhatikan objek-objek stimulus, objek yang relevan dan aspek-aspeknya; (3) faktor personal dapat menyimpangkan kognisi mengenai objek-objek yang relevan sehingga "sesuai" dengan kebutuhan individu.

Jangkauan Pemahaman

Kajian-kajian eksperimental mengenai jangkauan pemahaman merupakan salah satu eksperimen tertua dalam psikologi. Woodworth [1938] memberikan kutipan berikut ini kepada kita yang diambil dari kuliah-kuliah mengenai metafisika yang diberikan oleh Sir William Hamilton di University of Edinburgh antara tahun 1836 dan 1856:

Berapa banyak objek yang dapat disurvei melalui pikiran secara simultan tanpa menimbulkan kerancuan? Saya menjumpai bahwa masalah ini dinyatakan dan dijawab secara berlainan oleh para ahli filsafat yang berlainan. ... Anda dapat dengan mudah melakukan eksperimen bagi diri Anda sendiri. ... Apabila Anda melemparkan segenggam kelereng di atas lantai, Anda akan merasa kesulitan untuk melihat lebih

dari enam kelereng sekaligus, atau paling banyak tujuh, tanpa menimbulkan kerancuan. ...

Eksperimen-eksperimen yang belakangan dan lebih terkontrol telah membuktikan bahwa apabila ada keharusan agar jumlah objek yang tepat dipahami secara benar dan jika objek-objek tersebut merupakan titik-titik hitam yang tersebar secara tidak beraturan di atas kertas putih, maka jangkauan pemahaman rata-rata untuk "orang dewasa yang tajam pengamatannya" adalah kira-kira 8. Mungkin saja bahwa ahli filsafat yang berbeda dengan Sir William memberikan jawaban yang berlainan karena terdapat perbedaan individual dalam hal jangkauan rata-rata. Rentangan dalam jangkauan pemahaman terbukti antara 6 sampai 11. Lagi pula, jangkauan tersebut beragam pada orang yang sama dari waktu ke waktu. Sebagian sebabnya adalah karena adanya perbedaan individual dalam hal jangkauan waktu pemahaman, sehingga dua saksi dari sederetan peristiwa dapat memberikan kesaksian yang berlawanan.

Kepekaan Selektif

Peranan dari faktor-faktor personal seperti *kesiapan mental* dalam menimbulkan kepekaan terhadap mekanisme persepsi telah dikaji oleh Postman dan Brown [1952]. Mereka mengkaji pengaruh keberhasilan dan ketidak-berhasilan untuk mengenali ambang kata yang secara singkat ditampakkan dalam suatu takistoskop (alat untuk mengukur persepsi dan memori). Sebelum melakukan tes tersebut, beberapa peserta sengaja diatur agar berhasil dan beberapa lagi diatur agar gagal dalam suatu tugas eksperimental. "Peserta yang berhasil" mempunyai ambang yang lebih rendah atau lebih peka terhadap kata-kata keberhasilan (misalnya, bagus sekali, sempurna, pemenang) dibandingkan dengan peserta yang diatur agar gagal. Sebaliknya, "peserta yang gagal" lebih peka terhadap kata-kata ketidakberhasilan (misalnya tidak bisa, hambatan, kekalahan) dibandingkan dengan kelompok yang berhasil. Temuannya menunjukkan bahwa perbedaan individual dalam hal pengalaman dapat membangkitkan kesiapan sesaat yang berbeda yang kemudian menimbulkan kepekaan individual yang berlainan terhadap objek-objek tertentu dalam dunianya. Dan kenyataan ini

penting bagi pemahaman terhadap peristiwa perilaku antarpersona. Apa yang terjadi dalam suatu peristiwa perilaku antarpersona sejenak membangkitkan kesiapan yang secara selektif mempengaruhi kognisi partisipan dan membantu mengatur kelanjutan terjadinya perilaku antarpersona.

Apa yang kita pilih untuk dikenali dan ditangani juga merupakan suatu fungsi dari deretan kata yang terus ada. Seorang penyanyi yang populer dan seorang pengawas kebakaran memandangi ruang auditorium dari belakang kelambu asbes. Selayang pandang, penyanyi tersebut melihat banyak sekali gadis belasan tahun di antara penonton; pengawas kebakaran, selayang pandang, melihat bahwa dalam auditorium tersebut hanya ada tiga pintu keluar.

Pada tataran yang lebih kompleks, kesiapan mental juga dapat mempengaruhi makna alternatif mana yang penting bagi suatu objek. Maka, Foley dan Macmillan [1943] menayani lima kelompok peserta (mahasiswa hukum tingkat pertama, dan tingkat kedua, kelompok mahasiswa kedokteran tingkat pertama, dan kedua, dan sebuah kelompok kontrol mahasiswa yang non-profesional) untuk menuliskan antar hubungan sederetan 40 kata-kata stimulus. Setiap 20 dari kata-kata stimulus (misalnya, melaksanakan, mengeluh, sel) dapat ditafsirkan menurut makna hukum, kedokteran, atau nonprofesional. Dinyatakan adanya perbedaan yang signifikan di antara kelompok-kelompok tersebut dalam hal penafsiran profesional yang sesuai. Misalnya mahasiswa hukum lebih sering merespons terhadap kata stimulus *melaksanakan* melalui kata-kata seperti *mengatur*, *bisnis*, *estate*; mahasiswa kedokteran lebih sering memberikan hubungan kata-kata seperti *dosis*, *analtesis*, *obat*. Juga diamati bahwa konsistensi dalam penafsiran profesional meningkat secara sejajar dengan pelatihan profesional. Jadi, kesiapan mental melalui kepekaan selektif dapat menyebabkan objek yang sama mempunyai makna yang berbeda bagi pelaku persepsi yang berbeda (lihat Kotak 2.3).

KOTAK 2.3 PANDANGAN PARA EKSEKUTIF MENGENAI PERUSAHAAN

DeWitt C. Dearborn dan Herbert A. Simon, para ilmuwan sosial di Institut Teknologi Carnegie, memberikan contoh berikut mengenai pengaturan selektif terhadap kognisi para tenaga eksekutif industri.

Sekelompok 23 eksekutif, yang terdaftar dalam program pelatihan eksekutif, merupakan subjek yang dikaji. Afiliasi antar departemen dari para eksekutif tersebut adalah sebagai berikut: penjualan (6); produksi (5); Akonting (4); lain-lain (8).

Para tenaga eksekutif tersebut diminta untuk membaca sebuah kasus dalam buku teks standar, yakni "Perusahaan Baja Castengo", yang memberikan banyak sekali rincian faktual mengenai organisasi dan kegiatan Perusahaan Baja Casatengo. Penafsiran dan evaluasi sengaja dihindarkan dalam presentasi kasus tersebut.

Sebelum membahas kasus tersebut, para eksekutif diminta untuk menuliskan suatu pernyataan tertulis singkat mengenai "apa yang mereka anggap sebagai masalah terpenting yang dihadapi oleh Perusahaan Baja Castengo-- yakni masalah yang harus ditangani lebih dulu oleh presiden dalam sebuah perusahaan baru". Temuan-temuannya dituliskan dalam tabel berikut.

Jumlah Orang yang Menyatakannya Sebagai Masalah Penting

Afiliasi Departemen	N	Penjualan	Per jelas organisasi	Humas
Penjualan	6	5	1	0
Produksi	5	1	4	0
Akonting	4	3	0	0
Lain-lain	8	1	3	3
Total	23	10	8	3

Perhatikan bahwa 5 dari 6 tenaga eksekutif penjualan (83%) menyebutkan penjualan sebagai masalah yang paling penting yang dihadapi oleh perusahaan. Sebaliknya, hanya 5 dari 17 tenaga eksekutif lainnya (29%) yang menyebutkan penjualan. Selain itu, dari 5 tenaga eksekutif non-penjualan yang menyebutkan penjualan, tiga di antaranya ada di departemen akonting dalam posisi yang melibatkan analisis mengenai menguntungkan-tidaknya suatu produk.

Masalah-masalah organisasi disebutkan oleh 4 dari 5 tenaga eksekutif bagian produksi (80%) dan oleh 4 orang dari 18 eksekutif lainnya (22%). Hanya 3 eksekutif yang menyebutkan masalah humas; ini adalah eksekutif dalam bagian humas, humas industri, dan bagian kesehatan dalam perusahaan mereka.

Para eksekutif industri yang sama-sama melihat informasi yang sama memilih untuk memberikan penekanan terhadap aspek-aspek dari suatu masalah yang kompleks yang berkaitan dengan kegiatan dan tujuan dari departemen mereka yang tertentu. Pengorganisasian kognisi yang selektif membentuk perencanaan dan kebijakan organisasi.

Dearborn, DeWitt C., dan Simon, H.A. *Selective perception: a note on the departmental identification of executives*. Sociometry, 1958, 21, 140-144.

Distorsi Selektif

Emosi dan keinginan seorang individu dapat berfungsi dalam pemilihan aspek-aspek tertentu pada suatu objek stimulus, dan dari aspek-aspek ini berkembanglah suatu kognisi mengenai objek, yang mana kognisi itu dapat jelas-jelas menyimpang dari kognisi yang sesuai dengan pengakuan. Kognisi yang menyimpang ini akan cenderung sesuai dengan emosi dan keinginan individu.

Pengaruh emosi terhadap "pandangan mengenai sesuatu" telah lama dikenal. Lebih dari dua ribu tahun yang lalu, Aristoteles, dalam bukunya *Parva Naturalia*, menyatakan bahwa:

Di bawah pengaruh perasaan yang kuat kita mudah dikelabui dalam hal perasaan kita, orang yang berbeda menurut cara yang berbeda, misalnya orang pengecut dipengaruhi oleh kekhawatiran dan orang yang sedang jatuh cinta berada di bawah pengaruh cinta; mereka mempunyai ilusi bahwa si pengecut yang memperhatikan kemiripan yang sepele beranggapan bahwa ia melihat seorang musuh sedangkan si orang yang sedang jatuh cinta merasa melihat pacarnya. Dan orang yang mudah menerima pengaruh tidak terlalu memerlukan kemiripan ini. Demikian juga, setiap orang mudah dipengaruhi apabila sedang marah atau mudah dipengaruhi oleh keinginan yang kuat, dan apabila seseorang lebih tunduk terhadap perasaan ini, maka semakin mudahlah ia dikelabui. Itulah sebabnya mengapa orang yang sakit demam kadang-kadang mengira bahwa mereka melihat hewan di dinding yang sebenarnya hanya ada sedikit kemiripan dengan figur yang tergambarkan di sana. Dan kecenderungan berilusi semacam ini kadang-kadang berpacu dengan intensitas pengalaman emosional, sehingga apabila si pasien tidak sangat sakit, ia masih menyadari adanya pengelabuan ini, tetapi bila kognisinya lebih parah, maka ia bahkan langsung mengira bahwa bayangan mirip tersebut adalah hewan.

Bagi kajian eksperimental kontemporer mengenai bagaimana keinginan dan pembalikan keinginan dapat menyimpangkan persepsi seseorang, lihat Kotak 2.4 dan 2.5.

KOTAK 2.4 KEINGINAN MENYEBABKAN KOGNISI MENYIMPANG

Albert Pepitone, seorang ahli psikologi sosial, mengkaji tentang pengaruh buruk dari keinginan dan tujuan terhadap persepsi mengenai orang lain. Dalam salah satu bagian dari eksperimennya ia menggunakan anak laki-laki SMA yang mempunyai minat kuat terhadap bola basket, yang diberi kesempatan untuk melamar ke suatu dewan beranggotakan tiga orang (yang bekerja dengan pelaksana eksperimen) untuk meminta tiket gratis untuk menonton pertandingan bola basket yang penting.

Dalam pertemuan mereka dengan anak-anak tersebut, para anggota dewan memainkan peranan yang berbeda berikut ini:

Pak Ramah (menampakkan sikap menerima terhadap anak-anak)

Pak Netral (menampakkan sikap yang nonevaluatif terhadap anak-anak tersebut)

Pak Negatif (menampakkan sikap tidak menerima terhadap anak-anak tersebut)

Dalam memainkan peranan mereka, ketiga anggota dewan tersebut mencoba menampakkan kekuasaan yang sama sebagai penentu atau pengambil keputusan akhir dalam dewan. Mereka berhasil. Hal ini tampak dalam kenyataan bahwa para pengamat dewasa menilai bahwa setiap anggota dewan menampakkan perilaku kekuasaan yang sama.

Sesudah setiap anak bertemu dengan dewan, ia diwawancarai untuk melihat kadar persepsinya mengenai kekuasaan dari setiap anggota dewan. Kadar kekuasaan dinilai menurut skala yang rentangannya dari 8 (anggota dewan mempunyai kuasa menentukan) sampai 1 (artinya anggota dewan tidak mempunyai kuasa).

Hasilnya ditunjukkan dalam tabel berikut ini. Meskipun pada kenyataannya ketiga anggota betul-betul menampakkan kadar kekuasaan yang sama, anak-anak memandang Pak Ramah sebagai orang yang kekuasaannya lebih tinggi dibandingkan Pak Netral, sedangkan Pak Negatif lebih rendah kekuasaannya dibandingkan dengan Pak Netral. Terdapat banyak sekali penyimpangan (distorsi) dalam hal arah pencapaian tujuan.

	<i>Penilaian pengamat mengenai kekuasaan</i>	<i>Penilaian anak-anak mengenai kekuasaan</i>
Pak Ramah	4-5	6,60
Pak Netral	4-5	4,20
Pak Negatif	4-5	3,90

Pepitone, A. Motivational effects in social perception Human Relations., 1950, 3, 57-76.

KOTAK 2.4 KEKHAWATIRAN MENYULUT KOGNISI

Seymour Fresbach dan Robert D. Singer, seorang ahli psikologi pada University of Pennsylvania, mengkaji tentang bagaimana kekhawatiran mempengaruhi cara individu membentuk kognisi mengenai orang lain.

Dua kelompok eksperimental dan satu kelompok kontrol digunakan. Semua subyek yang diteliti (mahasiswa) diberitahu bahwa eksperimen tersebut adalah suatu kajian mengenai efek gangguan terhadap ketepatan penilaian seseorang mengenai orang lain dan bahwa sesudah melihat sebuah film mengenai seorang lelaki muda yang melakukan sejumlah tugas perakitan mekanis, mereka (mahasiswa) akan diminta memberikan penilaian mengenai kepribadian orang dalam film tersebut.

Para mahasiswa dalam kedua kelompok eksperimental tersebut diberi delapan kali guncangan listrik yang menyakitkan ketika menonton film tersebut. Para mahasiswa kelompok kontrol tidak diberi guncangan.

Sesudah selesai menonton, digunakan dua ukuran bagi evaluasi mahasiswa mengenai orang yang menjadi stimulus dalam film: (1) Skor Penilaian Kekhawatiran Umum-- yakni suatu ukuran mengenai kadar yang digunakan oleh mahasiswa untuk menilai apakah 'orang stimulus' tersebut secara umum khawatir ataukah cemas; (2) skor Penilaian Kekhawatiran Spesifik-- yakni suatu ukuran mengenai kadar yang digunakan untuk menilai apakah 'orang stimulus' tersebut khawatir atau cemas dalam situasi tertentu yang digambarkan dalam film.

Hasilnya digambarkan dalam tabel berikut. Perhatikanlah bahwa kedua kelompok eksperimental menilai 'orang stimulus' tersebut sebagai orang yang secara umum khawatir bila dibandingkan dengan penilaian kelompok kontrol. Penilaian mengenai kadar kekhawatiran dalam situasi tertentu tertentu di film menunjukkan arah yang sama, tetapi tidak terlalu mencolok.

	<i>Kelompok kontrol</i>	<i>Kelompok Eksperi-mental I</i>	<i>Kelompok Eksperi-mental II</i>
<i>Skala</i>			
Kekhawatiran umum (24 soal)	55,9	68,9	74,2
Kekhawatiran khusus (4 soal)	8,5	9,7	11,2

Para peneliti menyimpulkan: "Hasilnya, apabila dipertimbangkan sebagai keseluruhan, memberikan dukungan yang besar terhadap hipotesis bahwa

penumbuhan rasa khawatir menyebabkan suatu kecenderungan untuk memandang orang lain sebagai orang yang penuh kekhawatiran dan cemas..."

Feshback, S., dan Singer, R.D. *The Effect of fear arousal and suppression of fear upon social perception*. Jurnal, *Abnormal Social Psychology*, 1957, 55, 283-288.

Beberapa Implikasi Sosial

Apabila kita tidak memahami implikasi Petunjuk (1), yakni bahwa kognisi diorganisasikan secara selektif, hal ini menyebabkan terjadinya banyak usaha yang salah arah dan kekecewaan yang menyedihkan pada pihak guru, orang tua, anggota misi keagamaan, dan para pemimpin. Bawalah seorang anak berjalan-jalan di daerah kumuh untuk mengajarkannya fakta mengenai kehidupan sosial, dan menunjukkan kepadanya bahwa anak-anak di sana kurus kering dan kurang makan, dan apakah yang dilihatnya? Ia mungkin hanya memperhatikan bahwa gang tersebut menarik dan ada tangga darurat yang menjadi tempat anak-anak tersebut bermain-main dibandingkan dengan ruang bermain di rumahnya yang tidak menarik, bersih, dan steril.

Sewaktu diterbitkan kembali di tahun 1946, buku karangan Upton Sinclair yang berjudul *The Jungle*, R.L. Duffus, yang membahas buku tersebut di koran *New York Times* tanggal 13 Oktober 1946, memberikan gambaran yang menarik mengenai bagaimana pengorganisasian kognisi secara selektif dapat menggerogoti maksud-maksud baik seorang pembaharu sosial. Duffus menyatakan:

Sesudah buku ini muncul empat dasawarsa yang lalu, banyak orang Amerika yang berhenti makan daging untuk sementara. ... Mereka tidak berminat makan daging sesudah membaca tentang bagaimana Mr. Sinclair muda menulis laporan fiksi tentang bagaimana orang menangani daging di *stockyards* Chicago. Ini bukan tujuan Mr. Sinclair. Ia adalah seorang sosialis dan teman dekat para pekerja yang bekerja keras dan bayarannya kurang. Ia tidak meramalkan bahwa orang Amerika, sesudah membaca kemalangan pahlawannya yang orang Lituania itu, akan ramai-ramai menuntut peraturan pangan secara murni, dan bukannya menuntut adanya persemakmuran yang kopartif. ... Mr Sinclair muda mengagumi mengalirnya kelompok petani ke negara ini dengan penuh harapan pada awal abad ini. Ia tidak suka melihatnya disalahgunakan, yang memang demikian adanya. Ia membenci jiwa

jahat yang menggerogoti kehidupan manusia. Ia membenci pekerja anak-anak di bawah umur. Ia membenci geraman tirani yang melakukan penembakan dan membuat daftar hitam manakala orang-orang membentuk serikat sekerja untuk memperbaiki nasib mereka. Ia membenci kelicikan dan korupsi yang disembunyikan rapat-rapat. Jadi, ia menghabiskan kira-kira tujuh minggu untuk mengamati bagaimana orang-orang hidup "dalam keadaan sebenarnya" dan kemudian ia menulis buku ini. ... Ia ... memasukkan ke dalamnya kemarahannya yang membara, menyalahkannya dengan harapannya yang sederhana mengenai suatu dunia yang diselamatkan melalui sosialisme, dan menuliskannya. ... buku tersebut laris terjual, dan telah diterjemahkan ke dalam 27 bahasa, dan telah menyebabkan perbaikan dalam cara menangani daging.

Upton Sinclair adalah seorang sosialis, dan baginya fakta yang dia persepsikan menunjukkan perlunya sosialisme. Maka ia mengamatinya dan menuliskannya. Namun, mayoritas pembacanya bukanlah orang sosialis. Akan tetapi, mereka memakan daging dan mencerna fakta yang diberikannya menurut cara mereka sendiri dan dari fakta itu mereka memperoleh pelajaran sendiri. Yang mereka perhatikan terutama bukanlah cerita mengenai Stanislov kecil yang terpaksa bekerja di perusahaan pengepakan (daging) atau mengenai orang seperti Jurgis yang rata-rata penghasilannya per minggu \$6,65, melainkan yang mereka baca adalah cerita lain-- yakni tentang para pekerja dan tikus-tikus di halaman penyimpanan yang jatuh ke dalam cairan lemak dan lemak tersebut dijual di luaran sebagai "batangan lemak murni". Dengan demikian, pembacanya tidak mengambil kesimpulan dari fakta-fakta yang diberikan Sinclair bahwa dunia harus diselamatkan melalui sosialisme, melainkan melalui suatu proses pengorganisasian kognitif yang selektif. Pembacanya menyimpulkan bahwa diperlukan undang-undang baru mengenai makanan yang murni.

Tidak ada fakta yang netral. Data tidak mengandung logikanya sendiri yang menghasilkan kognisi yang sama bagi semua orang.

Sebagai Ringkasan

Kognisi individu -- yakni gagasannya mengenai orang dan benda-- diatur secara selektif. Hanya objek-objek tertentu, di antara semua objek yang "ada di luar", yang memasuki konsepsinya mengenai dunia

luar. Dan ciri-ciri objek-objek ini dapat "disimpangkan" untuk disesuaikan dengan kebutuhan psikologisnya. Pengaturan kognisi secara selektif ditentukan oleh dua kumpulan faktor yang saling berinteraksi: faktor stimulus dan faktor personal. Yang dimaksud faktor stimulus adalah faktor yang berasal dari sifat objek stimulus, misalnya frekuensi dan intensitas. Faktor personal adalah faktor yang berasal dari ciri-ciri individu yang melakukan persepsi, misalnya keinginannya, emosi, dan kesiapan mentalnya, manakala ia berjuang untuk membangun suatu dunia yang bermakna.

Petunjuk 2: Kognisi Berkembang Menjadi Sistem-Sistem yang Sesuai dengan Prinsip-Prinsip Belajar dan Pengaturan Stimulus

Kognisi-kognisi individu yang terpisah mengenai objek dan orang lain dalam dunianya berkembang menjadi *sistem-sistem* kognisi. Sistem-sistem inilah yang menuntun perilaku sosial individu.

Jika kita perlu mengetahui tentang bagaimana berkembangnya sistem-sistem kognisi, kita pertama-petama harus memahami tentang mengapa seorang individu akan mengatur kognisinya sedemikian rupa sehingga objek A dikelompokkan dengan objek B dan menjadi satu struktur kognitif yang sama, dibandingkan bila ia dikelompokkan dengan objek C. Misalnya, mengapa ada orang yang mempunyai suatu sistem kognitif di mana sosialisme dan agama Kristen diorganisasikan bersama, sedangkan orang lain mempunyai sistem kognitif di mana sosialisme dan ateisme dikelompokkan menjadi satu?

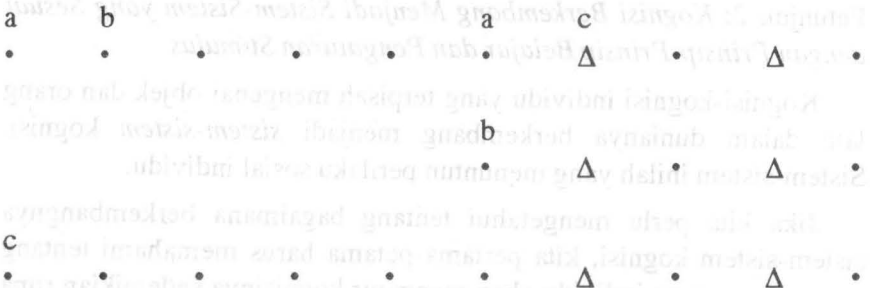
Salah satu pendekatan untuk memahami perkembangan sistem-sistem kognitif adalah yang memberikan penekanan terhadap stimulus yang menentukan pengelompokan. Cara lain adalah dengan memberikan penekanan terhadap peranan pengalaman dalam pengelompokan.

Faktor-Faktor Stimulus dan Pengelompokan

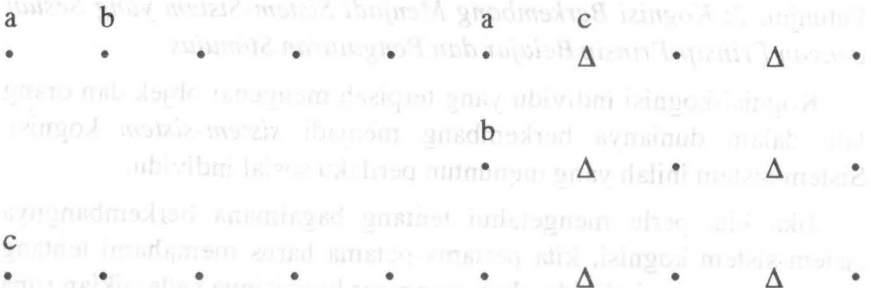
Kajian eksperimental mengenai persepsi visual telah menunjukkan bahwa kedekatan (dekatnya jarak maupun dekatnya waktu) dan keserupaan merupakan faktor yang penting dalam pengorganisasian.

Gambar 2.1 menggambarkan bahwa menurut persepsi yang sederhana objek-objek yang saling berdekatan jaraknya cenderung dikelompokkan bersama dalam persepsi kita. Titik a dipersepsikan sebagai termasuk dalam titik b daripada dengan titik c hanya karena a lebih dekat dengan b daripada dengan c. Gambar 2.2 menggambarkan prinsip keserupaan. Di sini, titik a akan diatur dengan titik b dan bukannya dengan titik c karena a lebih serupa dengan b daripada dengan c.

GAMBAR 2.1



GAMBAR 2.2



Kedekatan dalam hal waktu sangat serupa cara kerjanya dengan hal tersebut di atas. Kelahiran anak sapi berkepala dua yang kejadiannya bersamaan dengan terjadinya bencana banjir dapat disatukan sebagai indikasi pekerjaan Setan. Meningkatnya tingkat perceraian di suatu negara, yang terjadi dalam waktu yang bersamaan dengan beralihnya para artis ke abstraksionisme murni, dapat disatukan oleh para moralis sebagai suatu tanda memburuknya moral masyarakat.

Pembelajaran dan Pengelompokan

Cara yang kita gunakan untuk mengelompokkan objek ke dalam sistem-sistem kognitif yang lebih besar juga ditentukan oleh pengalaman kita. Jadi, misalnya, seorang ahli ilmu hewan, karena pelatihan profesionalnya, mungkin melakukan seleksi dalam persepsinya ketika ia memandang suatu jenis hewan baru atau ketika ia

mengetahui ada tidaknya jenis hewan menyusui. Semua hewan yang mempunyai sifat anatomis ini akan dianggap olehnya sebagai hewan serupa. Dengan demikian, kuda, manusia, dan ikan paus akan dikelompokkan menjadi sistem kognitif yang sama-- yakni "mamalia". Orang lain mungkin memberikan penekanan terhadap perbedaan antara contoh-contoh hewan daratan, manusia, dan "ikan" dan karenanya tidak akan mengelompokkannya menjadi sistem kognitif yang tunggal.

Budaya dan Pengelompokan

Ciri-ciri spesifik yang mendapatkan perhatian utama dan yang karena menentukan sistem-sistem kognitif kita, banyak ditentukan oleh budaya kita. Jadi, jika budaya kita memberikan penekanan terhadap tanda-tanda kekayaan, kita akan langsung memperhatikan tanda-tanda ini dan akan mengelompokkan orang menurut keserupaannya dalam hal "tanda kekayaan"-- misalnya jenis rumah tempat tinggal (misalnya "bata yang digunakan"), mobil yang dikendarai (misalnya "jenis station wagon), sekolah tempat anaknya belajar (misalnya "sekolah TK). Jika suatu budaya memberikan penekanan terhadap warna kulit, kita akan cenderung untuk mengelompokkan orang menjadi orang Negro dan orang kulit putih. Jika suatu budaya memberikan penekanan terhadap pentingnya tanda tato, orang yang mempunyai tanda tato, serupa akan dianggap sebagai satu kelompok.

Konsep-konsep yang telah dipelajari oleh seorang individu menentukan pengelompokan yang dilakukannya terhadap objek di dunianya. Bousfield dan Cohen (1955) telah menunjukkan peranan konsep dalam pengelompokan atau menurut istilah mereka *associative clustering* (pengelompokan asosiatif). Menurut pengalaman mereka, nama-nama objek yang termasuk pada kategori yang berbeda disajikan menurut susunan yang acak, misalnya bayonet, musang, madolin, sapi, piano, karaben. Subjek yang dikaji kemudian diuji ingatannya sesudah beberapa waktu. Ternyata bahwa ada kecenderungan untuk mengingat kata-kata menurut urutan yang diatur menjadi kategori yang berkaitan, misalnya bayonet, karaben, musang, sapi, mandolin, dan piano.

Sebab dan Akibat

Mungkin salah satu dari jenis-jenis sistem kognitif yang paling penting adalah sistem *kausalitas*, yakni persepsi kita mengenai dua objek atau peristiwa menurut hubungan sebab-akibat. Orang tua dapat dipandang sebagai "penyebab" kenakalan remaja; perusahaan minyak yang besar sebagai "penyebab" perselisihan internasional; administrasi politik yang ada sebagai "penyebab" setiap kesulitan dan bencana nasional. Apakah yang menentukan penggabungan antara sebab dan akibat? Ini adalah pertanyaan yang sangat penting karena banyak dari perilaku sosial kita terbentuk oleh cara kita memandang sebab dan akibat.

Sistem Kedekatan dan Kausalitas

Dalam suatu situasi yang baru atau membingungkan, persepsi kita yang sifatnya langsung mengenai sebab dan akibat banyak ditentukan oleh kesamaan waktu antara dua peristiwa. Duncker (1945), dalam analisisnya tentang proses berpikir, memberikan beberapa ilustrasi buatan tentang bagaimana kedekatan (kedekatan waktu maupun tempat) dapat menentukan persepsi kita mengenai sebab-akibat.

Di suatu sore seseorang pulang. Dorongan angin menghantam pintu dan menutupnya sewaktu ia masuk. Pada saat yang bersamaan di ujung lain dari koridor tersebut, ada cahaya pada sebuah kamar yang pintunya terbuka. Meskipun kita sangat mengetahui bahwa tidak hubungan kausalitas antara pintu yang terbanting menutup dengan menyalanya lampu, dan bahwa kita tahu ada orang dalam ruangan yang menyalakan lampu tersebut, secara kebetulan tepat secara bersamaan-- masih saja, ia akan tidak dapat menghindarkan kesan yang terpaksa bahwa ada hubungan sebab-akibat ... *waktu dan tempat dari penyebabnya bersamaan secara fenomenal dengan waktu dan tempat dari akibatnya.*

Kesamaan dan Sistem Kausalitas

Sebagai ilustrasi mengenai faktor keserupaan dalam perkembangan suatu sistem kausalitas, kita sekali lagi akan mengutip pernyataan Duncker:

Yang setidaknya sama pentingnya dalam penanganan sebab-akibat dengan kesesuaian antara waktu dan ruang dalam kaitannya dengan *posisi* adalah kesesuaian *bentuk* antara sebab dan akibat. ... Sebuah contoh kesesuaian bentuk secara temporal:

ritme bunyi ketukan bersesuaian dengan ritme gerak ketukan .. benda berat menyebabkan bunyi yang "berat", hal-hal yang cantik bergerak secara indah.

Pada tataran yang lebih rumit, sebagaimana dalam persepsi mengenai "manusia sebagai penyebab", Heider [1944] dalam analisisnya yang amat berguna mengenai persepsi kausalitas menyatakan bahwa persepsi mengenai tanggung jawab (misalnya tuduhan perbuatan jahat kepada seseorang) dapat disebabkan oleh beberapa jenis keserupaan:

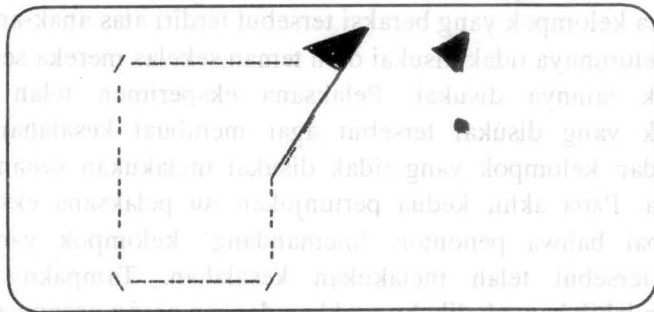
Suatu kejahatan dapat dituduhkan kepada seseorang karena keserupaan; "nampaknya ia dapat melakukan kejahatan ini". Atau ia dapat dianggap bertanggung jawab karena adanya keserupaan "spiritual"; yaitu, keserupaan antara suatu kejahatan sebagai peristiwa moral dengan watak alamiah dari kata "bertanggung jawab". ...

Dalam pembahasannya, Heider merujuk ke eksperimen yang dilakukan oleh Zillig [1928] untuk menggambarkan pendapat ini. Dalam eksperimen tersebut dua kelompok anak-anak melaksanakan latihan senam di depan teman-temannya sebagai penonton. Salah satu dari kedua kelompok yang beraksi tersebut terdiri atas anak-anak yang hampir seluruhnya tidak disukai oleh teman sekelas mereka sedangkan kelompok lainnya disukai. Pelaksana eksperimen telah melatih kelompok yang disukai tersebut agar membuat kesalahan secara sengaja dan kelompok yang tidak disukai melakukan senam secara sempurna. Pada akhir kedua pertunjukan itu pelaksana eksperimen menjumpai bahwa penonton "memandang" kelompok yang tidak disukai tersebut telah melakukan kesalahan. Tampaknya, suatu kesalahan lebih banyak dikelompokkan dengan orang-orang yang tidak disukai daripada sebaliknya. Sebagaimana dinyatakan oleh Heider, "Perilaku yang buruk mudah dikaitkan dengan orang yang jahat". Pengaturan sistem sebab-akibat dipengaruhi oleh penilaian dan oleh reaksi emosional kita.

Pola Stimulus dan Sistem Kausalitas yang Kompleks

Heider dan Simmel [1944] telah menunjukkan secara eksperimental bahwa gerakan-gerakan benda berlainan yang tak bernyawa secara

spontan diatur oleh sistem sebab-akibat. Gerakan-gerakan tersebut tampak dalam film kartun yang dihidupkan, yang tiga sosok geometris-- yakni sebuah segitiga yang besar, yang lebih kecil, dan sebuah bulatan-- yang digerakkan di sekitar sebuah segi empat yang besar serta keluar masuk segi empat tersebut (lihat Gambar 2.3). Ketika subjek penelitian diminta untuk melaporkan apa yang mereka lihat, respons mereka menunjukkan dua kecenderungan yang mencolok. Pertama, mereka tidak hanya melaporkan gerakan objektif dari sosok-sosok tersebut; mereka menafsirkan gerak-gerak sosok-sosok tersebut menurut sebab-akibat. Objek-objek tersebut tampak seperti berkelahi, berkejaran, menyerang, melarikan diri, dsb. Kedua, gambaran objek tersebut sangat animistis. Sosok-sosok tersebut digambarkan sebagai manusia yang terlibat dalam peristiwa perilaku antarpersona, misalnya dua orang lelaki yang bersaing memperebutkan seorang gadis atau konflik keluarga antara orang-tua dan anak. Dalam pendramaan sosok-sosok tersebut, segitiga yang besar dipandang oleh mayoritas subjek sebagai sosok agresif, jahat dan suka menggertak, sedangkan segitiga yang lebih kecil tampak heroik dan suka menentang. Lingkarannya dianggap penuh kekhawatiran, penakut, dan jenisnya wanita.



GAMBAR 2.3

Sebuah bentuk tak bergerak dari film kartun yang dihidupkan (dianimasikan) yang digunakan dalam suatu kajian mengenai persepsi terhadap kausalitas. Kedua segitiga dan bundaran bergerak berputar serta keluar masuk dari segi empat melalui lubang pada pojok sebelah kanan atas. [Heider dan Simmel, 1944].

Penggunaan bahasa yang animistis dalam menggambarkan gerak sosok-sosok tersebut jelas menunjukkan peran pembelajaran (learning) persepsi subjek yang dikaji.

(Suatu upaya eksperimental untuk secara khusus mengetahui kondisi stimulus penentu tertentu yang berkenaan dengan dipersepsikan-tidaknya suatu perilaku kausalitas, dapat dilihat di Kotak 2.6.

Beberapa Implikasi Sosial

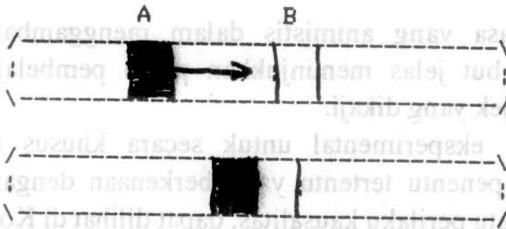
Tampaknya, politisi merupakan salah dari mereka yang menyadari peranan faktor-faktor seperti 'kedekatan dan keserupaan' dalam persepsi kita mengenai kausalitas. Dalam situasi ekonomi atau politik yang kritikal, politisi dapat menolak suatu posisi terkemuka dalam pemerintahan karena ia mengetahui bahwa fakta-fakta yang terjadi secara bersamaan, yakni kemunculannya untuk berkuasa dan bencana nasional yang terjadinya bersamaan akan cenderung dipandang oleh banyak orang sebagai hubungan sebab-akibat-- walaupun ia cukup meyakinkan dalam mencoba menunjukkan bahwa ia tidak melakukan kesalahan.

Kecenderungan ke arah objek atau peristiwa kelompok berdasarkan kedekatan atau keserupaan ini merupakan hal yang universal. Hal ini tidak hanya dilakukan oleh mereka yang tidak canggih. Ini berarti bahwa kita tidak pernah dapat mengubah persepsi kita mengenai kausalitas dan menyatukannya menjadi sistem objek dan peristiwa yang sama yang mula-mula tidak dipandang sebagai hal-hal yang

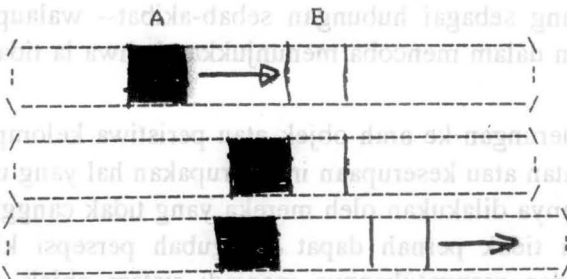
KOTAK 2.6 SEBAB DAN AKIBAT--PENGALAMAN YANG TAK TERHINDARKAN

Ahli psikologi Belgia Albert Michotte telah melakukan banyak sekali kajian laboratoris mengenai kondisi stimulus bagi persepsi mengenai kausalitas. Dalam salah satu kajian, ia menunjukkan kepada subjek (partisipan) dua segi empat kecil yang bergerak ke arah satu sama lain atau menjauhi satu sama lain dalam berbagai kondisi kecepatan, arah dan jarak. Urutan gerak tertentu secara konsisten menghasilkan persepsi mengenai sebab-akibat; lainnya tidak.

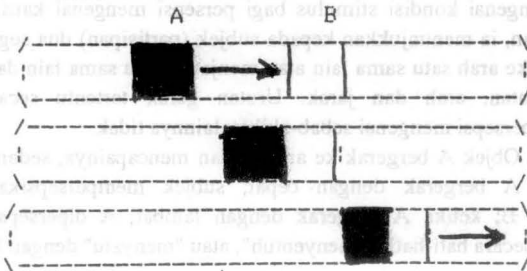
Urutan 1. Objek A bergerak ke arah B dan mencapainya, sedangkan B tetap diam. Ketika A bergerak dengan cepat, subjek mempersepsikan bahwa A "menghantam" B; ketika A bergerak dengan lambat, A dipersepsikan sebagai "berhubungan secara hati-hati", "menyentuh", atau "menyatu" dengan B.



Urutan 2. Objek A sampai di B dan berhenti; B mulai bergerak. Jika kadar kecepatan pendekatan A lebih cepat daripada gerak B berikutnya, bergerak menjauhnya B dianggap disebabkan oleh A dan kadang-kadang ditafsirkan sebagai kemarahan terhadap A. Namun, jika kadar pendekatan A lebih lambat daripada gerak B berikutnya, gerakan dianggap sebagai gerak cepat yang otonom, yang kadang-kadang ditafsirkan sebagai rasa takut dari pihak A. Ini adalah kesan yang keluar manakala jarak kontak antara A dan B pendek. Apabila jarak kontaknya lebih panjang, "kesan yang keluar seringkali ditafsirkan menurut kesepakatan sejenak antara dua rekan yang bertemu, tetapi memungkinkan adanya ketidaksetujuan, yang diikuti dengan pemisahan".



Urutan 3. Objek B mulai bergerak sesudah disentuh oleh A, dan keduanya melanjutkan bergerak bersama pada kecepatan yang sama dan menurut arah yang sama. Jika terdapat jeda yang pendek sesudah adanya kontak, gerakan berikutnya dianggap sebagai gerak yang "berhandai-handai" yang ramah. Jika tidak ada jeda, dan A mendekati B pelan-pelan dengan semakin meningkat kecepatannya sesudah masa kontak, A dianggap sebagai "membawa B secara kasar".



Temuan Michotte mempunyai implikasi penting bagi persepsi mengenai sebab-akibat dalam perilaku sosial. Kita melihat bahwa kecenderungan untuk menganggap sebab-akibat sebagai hal mendasar bagi proses-proses kognitif manusia. Jika hal ini memang demikian dalam persepsi kita mengenai segi empat yang bergerak, apakah akan demikian juga halnya dengan persepsi mengenai peristiwa sosial yang melibatkan perilaku manusia. Meminta orang untuk tidak menyalahkan, memberikan tanggung jawab, atau memberikan pujian terhadap peristiwa kecuali jika "semua faktanya ada" adalah sama dengan meminta mereka melakukan hal yang amat sulit. Proses pengaturan kognitif kita *memaksa* kita untuk langsung memasuki kesimpulan mengenai sebab-sebab sesuatu. Bagaimanapun meyakinkannya argumentasi ahli logika dalam melawan konsep mengenai sebab *persepsi* kita tidak mengindahkannya.

Michotte, A. La perception de la causalité. (edisi kedua) Louvain: Publications Universitaires de Louvain, 1954

berkaitan. Juga tidak berarti bahwa mula-mula dan sebelum melakukan koreksi apa pun, kognisi kita mengenai sebab dan akibat cenderung diatur menurut objek dan peristiwa yang dipersepsikan sebagai hal yang serupa atau sebagai hal yang berdekatan.

Rekapitulasi

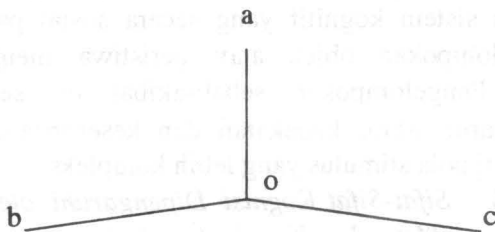
Kognisi terpisah pada seorang individu mengenai objek dan manusia dalam dunianya berkembang menjadi sistem kognisi. Pengelompokan kognisi terpisah dengan cara tertentu untuk membentuk sistem tersebut ditentukan oleh faktor stimulus maupun oleh faktor personal, misalnya minat dan pengalaman individual. Asalkan pengalaman individu tersebut terbentuk oleh budaya maka anggota suatu budaya akan cenderung membentuk sistem kognitif yang serupa. Salah satu dari jenis sistem kognitif yang secara sosial paling signifikan adalah pengelompokan objek atau peristiwa menjadi hubungan sebab-akibat. Pengelompokan sebab-akibat ini sebagian dapat dipahami menurut faktor kedekatan dan keserupaan, dan sebagian menurut ciri-ciri pola stimulus yang lebih kompleks.

PETUNJUK 3 *Sifat-Sifat Kognisi Dipengaruhi oleh Sistem yang Mencakup Kognisi tersebut*

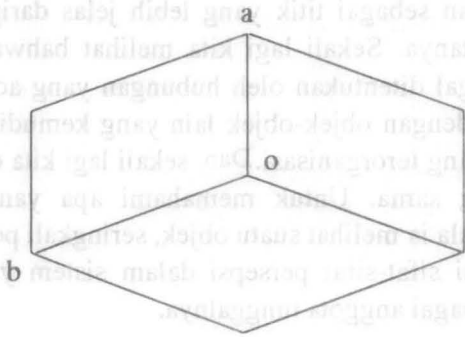
Apabila beberapa kognisi dikelompokkan agar membentuk suatu sistem, ciri-ciri dari setiap kognisi mengalami perubahan. Pandangan mengenai kemungkinan bahwa sistem kognitif mempengaruhi kognisi-kognisi yang merupakan komponen, ternyata dijumpai dalam hubungan antara bagian dan keseluruhan dalam persepsi visual yang sederhana.

Kita biasanya memandang gambaran pada gambar 2.4 sebagai gambar tiga garis berdimensi dua yang bertemu pada titik pusat o . Setiap sudut yang terbentuk melalui dua gari yang berhadapan, misalnya sudut aoc , dapat digambarkan sebagai suatu bagian dari keseluruhan gambar. Sudut ini biasanya dipandang sebagai sudut tumpul (yakni lebih besar daripada sudut sebelah kanan)-- dan ini merupakan persepsi yang terbukti kebenarannya. Apa yang akan terjadi pada persepsi kita mengenai sudut aoc jika kita menambahkan beberapa garis sehingga mengubah *keseluruhan* gambar tanpa sedikit pun mengubah garis-garis yang membentuk sudut aoc ? Jawabannya langsung tampak jelas apabila kita melihat Gambar 2.5. Sekarang kita memandang sudut aoc sebagai suatu sudut yang sebenarnya. Meskipun kita tidak melakukan sesuatu pun secara fisik terhadap sudut aoc , sudut tersebut tampak berbeda karena *keseluruhan* gambar yang membentuk sudut aoc sekarang tampak berdimensi tiga, yakni sebagai kubus.

GAMBAR 2.4



GAMBAR 2.5



Misalkan Anda diberi tahu bahwa tetangga anda bersikeras bahwa sudut aoc dalam Gambar 2.5 ia persepsikan sebagai sudut tumpul daripada sebagai sudut yang sebenarnya. Tidakkah persepsinya tampak benar-benar tidak dapat dipahami bagi Anda kecuali Anda mengetahui bahwa ia hanya melihat *bagian* dari Gambar 2.5 (yakni hanya garis-garis yang membentuk sudut aoc) dan tidak dapat melihat seluruh gambar? Generalisasinya sederhana, tetapi sebagaimana yang akan kita lihat, generalisasi tersebut dapat mempunyai implikasi yang amat besar dalam psikologi sosial. Kita tidak dapat memahami persepsi seseorang kecuali jika kita mengetahui sifat-sifat sistem persepsi itu timbul baginya.

Pengaruh keseluruhan terhadap bagian-bagiannya juga tampak dalam *asimilasi* dan eksperimen *kontras* dapat dilihat dalam persepsi visual. Keserupaan yang dirasakan adanya di antara bagian-bagian dari suatu keseluruhan akan cenderung dibesar-besarkan manakala perbedaan fisiknya relatif besar--yakni menimbulkan kontras. Jadi, sederetan titik hitam dalam deretan tunggal semuanya akan tampak sama hitamnya meskipun ada perbedaan kecil dalam hal intensitas fisik di antara titik-titik tersebut. Setiap titik, sebagai bagian dari deretan titik, terburai, dan perbedaan senyatanya dalam hal intensitas fisik dari suatu titik biasanya tidak dipersepsikan. Apa yang

akan terjadi jika intensitas fisik dari salah satu titik dalam deretan diletakkan dari intensitas titik lainnya? Melalui kontras, titik tersebut akan dipersepsikan sebagai titik yang lebih jelas daripada intensitas fisik yang senyatanya. Sekali lagi kita melihat bahwa persepsi dari suatu objek tunggal ditentukan oleh hubungan yang ada antara objek tunggal tersebut dengan objek-objek lain yang kemudian membentuk sistem persepsi yang terorganisasi. Dan, sekali lagi kita dapat membuat generalisasi yang sama. Untuk memahami apa yang dilihat oleh seseorang manakala ia melihat suatu objek, seringkali penting bagi kita untuk mengetahui sifat-sifat persepsi dalam sistem yang mencakup objek tersebut sebagai anggota tunggalnya.

Hal yang berlaku untuk contoh-contoh persepsi visual yang relatif sederhana tersebut di atas dapat berlaku juga bagi kognisi yang lebih kompleks yang menuntun dan mengendalikan perilaku sosial kita. Dunia mental kita umumnya terbentuk dari sistem kognisi-kognisi; memang jarang kita temukan adanya kognisi tunggal "yang menjalani kehidupannya sendiri". Oleh karena itu, kita jarang dapat memahami kognisi seseorang yang berkaitan dengan objek apa pun dalam dunia sosialnya kecuali jika ada yang kita ketahui mengenai sifat-sifat sistem tempat kognisi itu ada baginya. Generalisasi ini, jika memang valid, dapat sangat berperan dalam perumusan suatu deskripsi dasar mengenai berbagai proses psikologis yang penting dalam perilaku sosial. Antara lain, generalisasi tersebut dapat membantu kita memahami tentang mengapa kita seringkali "berprasangka" atau "tidak adil" dalam menilai orang, praktik sosial, lembaga, budaya asing, dsb.

Sebagai contoh, kita dapat mengambil kognisi yang dipunyai oleh banyak orang Amerika mengenai sesama kawan Amerika mereka yang termasuk dalam apa yang disebut sebagai kelompok minoritas atau bangsa-bangsa asing. Karena begitu banyak orang Amerika yang memberikan sederetan sifat-sifat keperibadian *stereotip* terhadap kelompok-kelompok seperti Yahudi, Negro, Katolik, atau Rusia, dan penilaian mengenai tiap-tiap anggota dari kelompok ini seringkali menunjukkan prasangka (bias) yang bersifat umum dan stereotipik.

Jadi, banyak orang Amerika, melalui pengoperasian fenomena asimilasi, cenderung untuk memberikan over-estimasi terhadap ketajaman pikiran orang Yahudi, atau terhadap ketidaktahuan mengenai orang Rusia yang agak pendiam-- karena mereka percaya bahwa orang Yahudi pandai dan orang Rusia tak dapat dimengerti. Melalui kontras, mereka cenderung memberikan *under-estimasi* (menganggap rendah) terhadap inteligensi seorang negro yang pandai dan memberikan over-estimasi terhadap liberalisme seorang Katolik yang liberal dalam beberapa pandangan keagamaannya. Sekali lagi, alasannya adalah karena adanya pandangan stereotip bahwa orang Negro bodoh dan bahwa orang Katolik mempunyai keyakinan keagamaan yang amat konservatif.

Titik kritis yang perlu diingat adalah bahwa prasangka (bias) dalam memandang orang tersebut di atas bukanlah sifat buruk yang dicari-cari di antara orang-orang yang diprasangkai oleh kebanyakan orang. Prasangka dapat dijumpai pada semua orang dan yang menjadi sebabnya adalah proses persepsi kita. Persepsi kita mengenai sudut *aoc* sebagai sudut yang sebenarnya, penilaian kita mengenai tajamnya pikiran orang Yahudi tertentu, perkiraan kita mengenai tidak bisa diduganya orang Rusia tertentu, dan penilaian kita mengenai inteligensi orang Negro hanyalah contoh-contoh khusus mengenai prinsip-prinsip umum bahwa sifat-sifat suatu objek ditentukan (dalam banyak) hal oleh sifat-sifat sistem objek itu tercakup (lihat Kotak 2.7).

KOTAK 2.7 *Orang Sebangsa dan Orang Asing*

Jerome S. Bruner dari Harvard University dan Howard V. Perlmuter dari Yayasan Menninger di Kansas memberikan beberapa data yang menarik untuk mendukung generalisasi bahwa penilaian kita mengenai individu sangat dipengaruhi oleh gagasan kita mengenai kelompok tempat individu tersebut termasuk. Kajian ini menarik karena subjek yang berpartisipasi dalam kajian tersebut merupakan sampel internasional.

Mahasiswa perguruan tinggi dari Boston, Paris, Dijon, Berlin, Hanover, dan Cologne diberikan sketsa singkat tertulis mengenai orang-orang fiktif (berkebangsaan tertentu) dan diberitahu bahwa mereka akan diminta untuk memberikan gambaran-gambaran kesan mengenai kepribadian dari orang-orang tersebut.

Misalnya, salah satu sketsa yang diberikan kepada mereka berbunyi sebagai berikut:

Itu adalah seorang usahawan Amerika yang amat khas (usahawan Prancis, usahawan Jerman). Secara umum, orang-orang yang mengenalnya menganggapnya inteligen, penuh energi, dan mudah menyesuaikan diri. Sekarang ia berusia 42 tahun, sudah menikah dan tinggal di sebuah kota besar di Amerika Serikat (Prancis, Jerman).

Kemudian para mahasiswa disuruh memilih 38 sifat dari sebuah daftar sifat-sifat yang "paling menunjukkan ciri orang digambarkan di atas". Akhirnya, mereka diminta untuk menyatakan mengapa memilih sifat-sifat tersebut.

Beberapa kelompok mahasiswa diberi sajian gambaran mengenai satu orang saja (yakni "kelompok kesan tunggal"), dan beberapa kelompok lainnya diberi gambaran mengenai tiga orang dengan tiga kebangsaan yang berbeda (yakni "kelompok kesan tiga dimensi"). Para pengkaji beranggapan bahwa apabila ada tiga orang yang disajikan, yang sama dalam segala hal kecuali kebangsaannya, kebangsaan masing-masing akan tampak dengan lebih jelas di mata para mahasiswa yang menjadi penilai tersebut dibandingkan jika hanya satu orang berkebangsaan tunggal saja.

Tabel berikut ini menunjukkan jumlah kali rata-rata yang diberikan oleh mahasiswa yang menyatakan bahwa *kebangsaan* merupakan alasan bagi sifat yang mereka berikan terhadap figur fiktif yang digambarkan. Perhatikan bahwa kelompok dengan kesan

	Mahasiswa Amerika	Mahasiswa Prancis	Mahasiswa Jerman			
figur fiktif asing	figur fiktif Amerika	figur fiktif asing	figur fiktif Prancis			
Kesan tunggal	3,3	1,3	4,6	2,8	3,9	1,4
Kesan tiga dimensi	5,2	4,3	6,8	6,8	6,6	4,5

Kesan

tunggal 3,3 1,3 4,6 2,8 3,9 1,4

Kesan tiga dimensi 5,2 4,3 6,8 6,8 6,6 4,5

dimensi

tiga dimensi lebih sering mendasarkan pilihannya pada kebangsaan dibandingkan dengan kelompok dengan kesan tunggal. Tampaknya jelas bahwa apabila kebangsaan dianggap penting dalam pikiran penilai, maka stereotipnya mengenai kebangsaan tersebut akan mempengaruhi penilaiannya mengenai orang tersebut.

Juga menarik untuk diperhatikan bahwa manakala mahasiswa tersebut menilai teman sebangsa (misalnya mahasiswa Prancis memberikan penilaian mengenai

usahawan fiktif Prancis) mereka cenderung tidak terlalu menggunakan kebangsaan sebagai alasan bagi penilaian mereka dibandingkan jika mereka memberikan penilaian mengenai orang asing. Tampaknya, semakin jauh kita mengenal sebuah kelompok, kita semakin tidak cenderung untuk mencirikan anggota kelompok tersebut menurut stereotip kelompok yang bersifat simpleks (ganda). Akan tetapi, sekali lagi perlu diperhatikan bahwa meskipun kita membatasi perhatian kita pada kelompok kawan sebangsa, kelompok dengan kesan tiga dimensi masih amat banyak menggunakan alasan kebangsaan dibandingkan dengan kelompok kesan tunggal. Tampaknya, kita tidak bisa menghindarkan efek stereotip kelompok dalam penilaian kita mengenai seseorang.

Bruner, J.S. dan Perlmutter, H.V. "Compatriot and foreigner: a study of impression formation in three countries". Jurnal Abnormal Social Psychology, 1957, 55, 253-260.

Kerangka Acuan

Istilah *kerangka acuan* menunjukkan adanya sistem kontekstual yang lebih besar yang digunakan memandang atau menilai suatu objek. Ilustrasi mengenai pengaruh kerangka acuan terhadap persepsi kita mengenai objek dapat dilihat dalam eksperimen psikologi yang sederhana dan dalam penilaian sosial yang lebih kompleks. Jadi, sebagai contoh, Wever dan Zener (1928) telah menunjukkan bahwa apabila subjek diminta memberikan penilaian mengenai berat sejumlah objek (benda) menurut kategori "ringan", "berat", dsb., penilaian mengenai setiap berat merupakan sebuah fungsi dari keseluruhan rangkaian berat yang menjadi suatu kerangka acuan. Jika rangkaian tersebut diubah dari yang umumnya ringan sampai yang umumnya berat, berat yang sama yang tadinya dinilai sebagai "berat" sekarang akan dinilai sebagai "ringan". Berat objek menurut penilaian tersebut ditentukan oleh berat objek lain yang menyertainya.

Temuan serupa juga diperoleh manakala penilaian yang harus diberikan merupakan penilaian yang lebih rumit dan mempunyai kandungan makna sosial. Jadi, McGarvey [1943] menunjukkan bahwa dianggapnya suatu pekerjaan yang bergengsi tinggi sebagai standar akan secara signifikan menurunkan penilaian mengenai "gengsi sosial"

dari serangkaian pekerjaan tertentu. Semakin tinggi nilai gensi suatu pekerjaan yang dianggap sebagai standar, semakin besarlah penurunan dalam pemberian nilainya.

Akan dapat dilihat bahwa konsep yang banyak digunakan mengenai kerangka acuan hanyalah cara lain untuk menggambarkan pengaruh suatu keseluruhan terhadap bagian-bagiannya sebagaimana dinyatakan dalam petunjuk nomor 3.

Tingkat Adaptasi

Pendekatan lain terhadap prinsip bagian-dan-keseluruhan (*part-whole*) pada petunjuk 3 adalah teori *tingkat adaptasi* dari Helson [1959]. Ia mengembangkan teori terutama dalam upaya untuk memahami dan memprakirakan "kesemestaan perubahan skala dalam kaitan dengan perubahan dalam perbandingan-dan-stimulus".

Secara ringkas, perumusan Helson dapat dinyatakan sebagai berikut. Tingkat adaptasi ditunjukkan melalui stimulus yang ditanggapi atau tidak ditanggapi oleh individu secara tidak peduli atau netral. Tingkat adaptasi tersebut oleh Helson dianggap sebagai bobot hitungan rata-rata dari tiga golongan stimulus: (1) stimulus yang ditanggapi dan yang merupakan titik perhatian; (2) semua stimulus langsung yang ada dan yang membentuk konteks atau latar belakang bagi stimulus inti; dan (3) sisa-sisa dari pengalaman lama dengan stimulus yang serupa. Segala stimulus tertentu dinilai menurut tingkat adaptasi yang relevan. Misalnya, apakah suatu objek dinilai atau dianggap "ringan" atau "berat" tergantung pada beratnya dalam kenyataan lebih rendah atau lebih tinggi daripada berat yang ditunjukkan melalui tingkat adaptasi. Tingkat adaptasi berubah menurut fungsi dari faktor-faktor seperti frekuensi munculnya stimulus baru, intensitasnya, ukuran, dekat-tidaknya, dampak emosional, dan minat atau nilai rangsangan bagi individu.

Teori mengenai tingkat adaptasi dapat membantu dalam pemahaman kita mengenai efektifitas teknik propaganda tertentu. Misalnya, kita mungkin ingin mengetahui efek dari penyampaian pernyataan

ekstrem mengenai isu sosial. Mari kita ambil contoh tentang pembatasan persenjataan dan mari kita anggap bahwa opini yang disampaikan secara umum mengenai pembatasan persenjataan berkisar antara posisi militer yang kuat dan posisi yang mendukung perlunya ada penghapusan internasional terhadap persenjataan nuklir. Agaknya, manusia biasa yang dihadapkan pada opini yang berlainan seperti ini akan segera mencapai suatu tingkat adaptasi yang terkait dengan issue ini dan adaptasi tersebut berada di antara dua posisi ekstrem tersebut. Dia sekarang akan menilai opini mana pun sesuai dengan tingkat adaptasi ini. Dan, posisi yang meminta penghapusan bom nuklir secara internasional mungkin akan dianggap sebagai posisi cinta damai. Sekarang mari kita anggap bahwa suatu organisasi atau figur tertentu mencecar masyarakat dengan pernyataan yang menyarankan adanya pembatasan persenjataan unilateral yang secara langsung dan sepenuhnya. Teori mengenai tingkat adaptasi akan menunjukkan bahwa jika pernyataan seperti ini seringkali dipublikasikan dan dengan dampak intensitas dan emosional, tingkat adaptasi rata-rata masyarakat akan berubah, dan ia sekarang akan menganggap bahwa kesepakatan internasional untuk menghapus bom nuklir adalah posisi tengah-tengah-- yakni bukan posisi militeritis dan bukan juga posisi cinta damai.

Rekapitulasi

Kognisi tidak muncul dalam isolasi, tetapi dalam sistem kognitif yang lebih besar. Sifat-sifat suatu kognisi tertentu sebagian tergantung pada sifat tertentu dari sistem yang tercakup; kognisi yang "sama" yang tercakup dalam sistem-sistem yang berlainan akan mempunyai sistem yang berbeda. Hubungan antara bagian-dan-keseluruhan ini diwujudkan dalam persepsi yang sederhana maupun dalam kognisi yang lebih rumit. Sebagai contoh yang menunjukkan bahwa suatu keseluruhan mempengaruhi bagian, dapat dilihat pada fenomena asimilasi dan kontras, yang persepsi tentang ciri-ciri mengenai suatu objek dapat berlebihan, tergantung pada kaitannya dengan keseluruhan tersebut. Konsep-konsep mengenai kerangka

acuan dan tingkat adaptasi dapat dianggap sebagai cara-cara menggambarkan ketergantungan antara bagian dan tujuan.

Petunjuk 4 *Perubahan Kognitif Umumnya Dimulai dengan Perubahan-Perubahan dalam Keinginan dan Informasi Individu*

Adalah hal yang biasa apabila ada informasi baru yang diperoleh seseorang, dan dapat terjadi perubahan dalam pemikirannya. Akan tetapi, pengamatan ini bagi ahli psikologi hanyalah suatu permulaan untuk memahami perbuatan kognitif. Pertama-tama, informasi baru yang sama tersebut dapat menyebabkan perubahan-perubahan yang amat berbeda dalam kognisi yang serupa. Masalah yang penting adalah bagaimana suatu informasi baru disatukan dalam sistem kognitif, dan bagaimana orang yang berlainan menangani informasi baru yang berlawanan, yang akan kita bahas dalam petunjuk berikutnya. Yang kedua, sebagaimana halnya dengan kemungkinan perubahan dalam pemikiran seseorang apabila ada informasi baru, wajar saja apabila kita berpendapat bahwa informasi baru tidak *selalu* menyebabkan perubahan kognitif dan bahwa kadang-kadang perubahan kognitif-- atau dorongan ke arah perubahan kognitif--tampaknya disebabkan oleh peristiwa lain dan bukannya oleh informasi baru. Seringkali, perubahan kognitif disebabkan dengan perubahan dalam *keinginan* individu dibandingkan dengan perubahan dalam informasinya.

Dalam banyak hal, perubahan keinginan individu dan perubahan informasinya saling berkaitan. Manakala orang memperoleh keinginan baru, mereka terdorong mencari informasi baru, yakni untuk mengetahui lebih banyak. Manakala mereka mengetahui lebih banyak mengenai suatu masalah, dapat timbul keinginan baru sehingga akan mendorong mereka untuk mengetahui lebih banyak lagi. Tentunya, juga dimungkinkan bahwa perubahan keinginan dapat menghambat pencarian informasi yang lebih banyak. Bagaimanapun, jelaslah bahwa masalah keinginan dan perubahan kognitif adalah masalah yang rumit dan kita sekarang beralih ke masalah ini.

Perubahan Keinginan

Dalam bagian ini, kita mengantisipasi pembahasan yang terinci mengenai pengaruh keinginan dan tujuan terhadap perilaku yang akan kita bahas dalam Bab 3 dan pembahasan mengenai hambatan pemenuhan keinginan di Bab 4. Namun, kaitan antara keinginan, tujuan, hambatan, dan perubahan kognitif amat erat berkaitan dan penting sehingga kita perlu memulai segala rumusan sistematis mengenai proses perubahan kognitif dengan pernyataan mengenai kaitan ini.

Sebagaimana yang akan kita lihat di Bab 4, keinginan dan tujuan individu terus menerus berkembang dan berubah. Jika individu menemui hambatan terhadap pemuasan keinginan, yang terjadi adalah perubahan kognitif. Hambatan terhadap tujuan dapat bermacam-macam, sederhana, dan kompleks. Hambatan tersebut dapat berupa hambatan fisik, dapat berupa masa tunggu yang lama, atau dapat berupa hubungan personal yang tidak memuaskan yang mencegah pemenuhan tujuan tertentu.

Sifat perubahan kognitif yang akan memungkinkan individu untuk menyingkirkan hambatan dan mencapai tujuannya dapat bervariasi: mulai yang amat sederhana sampai yang amat kompleks. Sifat perubahan juga bahkan dapat menyebabkan pemecahan suatu sistem utama ke dalam bagian-bagian yang menjadi komponen dari sistem itu. Misalnya, semua anggota Partai Demokrat dapat dianggap sebagai suatu kelompok utama yang tidak dibeda-bedakan; dan cara ini mungkin sudah memadai bagi seseorang yang menginginkan agar partainya terpilih menjadi partai yang berkuasa. Namun, untuk mencapai tujuan-tujuan tertentu yang lain, misalnya pemilihan anggota Kongres yang tidak membeda-bedakan warna kulit, sistem kognitif yang tidak dibeda-bedakan tersebut mungkin tidak memadai dan perubahan yang diinginkan mungkin akan menyebabkan perlunya pemecahan suatu sistem, yakni partai demokrat tersebut menjadi beberapa subsistem: Demokrat Liberal bagian Utara, bagian Selatan, dsb.

KEINGINAN, HAMBATAN, DAN PENGATURAN KOGNITIF YANG MENYIMPANG

Meskipun suatu tujuan dan hambatan terhadap tujuan tersebut umumnya menyebabkan perubahan, kita tidak boleh beranggapan bahwa perubahan kognitif yang diakibatkannya akan selalu adaptif. Seringkali, terhalangnya perubahan kognitif dapat mengakibatkan distorsi, yakni bahwa perubahan kognitif yang dihasilkan tersebut secara radikal menyimpang dari realita. Jadi, sebagaimana yang akan kita lihat di Bab 4, terhalangnya keinginan dapat mengarah ke fantasi dan pemikiran ganjil yang tidak mendukung individu dalam menangani keadaan.

Apakah terhalangnya tujuan akan mengarah ke distorsi sistem kognitif ataukah ke sistem yang memadai dan bermanfaat, tampaknya tergantung pada sejumlah faktor, misalnya seberapa kuat keinginan individu dan bagaimana sifat persepsi individu berkenaan dengan terhambatnya tujuan tersebut.

Kuatnya Keinginan

Ada dua eksperimen, yang satu mengenai perilaku pemecahan masalah pada simpanse (sejenis kera besar) dan yang lainnya adalah perilaku yang sama pada manusia. Eksperimen tersebut memberikan gambaran yang jelas mengenai kaitan antara kuat tidaknya keinginan dan memadai-tidaknya reorganisasi kognitif yang muncul sebagai respons terhadap keinginan tersebut.

Birch [1945] mengkaji akibat kekurangan makanan dalam kadar yang berlainan bagi kemampuan untuk memecahkan masalah pada enam simpanse muda. Masalah yang diberikan kepada hewan-hewan tersebut adalah yang berkenaan dengan pola tali-temali dan tongkat yang biasa digunakan dalam eksperimen dengan hewan-hewan ini. Pemecahan terhadap masalah-masalah ini memerlukan persepsi mengenai kaitan antara simpulan tali dan makanan yang dimasukkan dalam beberapa simpulan tersebut. Hal tersebut memerlukan kemampuan mencari jalur simpulan dan putaran tali kemampuan memanfaatkan tongkat yang terlepas dari objek tujuan untuk digunakan sebagai

penyungkil makanan, dsb. Hewan-hewan tersebut tidak diberi makanan selama 2, 6, 12, 24, 36, atau 48 jam.

Hasil dari eksperimen ini jelas menunjukkan bahwa apabila hewan tersebut cukup lama tidak diberi makan, efisiensi dalam memecahkan masalah amat berkurang. Birch menafsirkan temuan tersebut sebagai berikut.

Apabila motivasinya amat rendah, hewan tersebut mudah teralihkan perhatiannya oleh faktor luar dari masalah yang dipecahkannya.... Dalam keadaan motivasinya amat kuat, hewan-hewan tersebut berkonsentrasi terhadap tujuan dan relatif mengabaikan hal-hal lain yang perlu bagi pemecahan masalah. Juga, seringnya ada respons yang menunjukkan frustrasi, misalnya marah dan berteriak-teriak... mengganggu upaya hewan-hewan tersebut dalam memecahkan masalah. Perilaku hewan-hewan tersebut ... dalam keadaan motivasi yang intens menunjukkan bahwa meskipun makanan menjadi faktor sentral dalam menentukan arah hewan tersebut mengatur pola respons yang baru, hewan itu tidak terlalu didominasi oleh... makanan sehingga akan membuatnya tidak mampu merespons terhadap hal-hal lain yang relevan dengan pemecahan masalah.

Dalam eksperimen klasik oleh Dembo [Lewin dan Dembo, 1931], mahasiswa di Universitas Berlin diberi tugas menggapai bunga, yang jauhnya empat kaki dari tempat mereka berdiri dan mereka tidak boleh bergerak dari tempat tersebut. Meskipun hanya ada dua cara untuk mencapai bunga tersebut, para mahasiswa tersebut diberi tahu bahwa ada tiga cara mencapainya. Sesudah menggunakan dua cara yang ada, para mahasiswa tersebut merasa frustrasi. Semakin lama, frustrasi mereka semakin tajam sehingga mereka melaporkan berbagai kognisi yang aneh-aneh yang mereka rasakan. Misalnya, salah seorang mahasiswa mengatakan bahwa mereka "melihat" ruang tersebut dipenuhi air dan bunga-bunga tersebut di atas mengapung ke arahnya. Cincin-cincin, yang telah ditempatkan di dekat ruang tersebut, bolak-balik diambil sebagai usaha yang sia-sia untuk memecahkan masalah (lihat Kotak 2.8, yang menjelaskan lebih jauh mengenai kaitan antara intensitas keinginan dengan kognisi).

Persepsi Terhadap Hambatan

Persepsi yang benar mengenai halangan seringkali berupa kesulitan. Kadang-kadang individu *sama sekali tidak merasakan adanya*

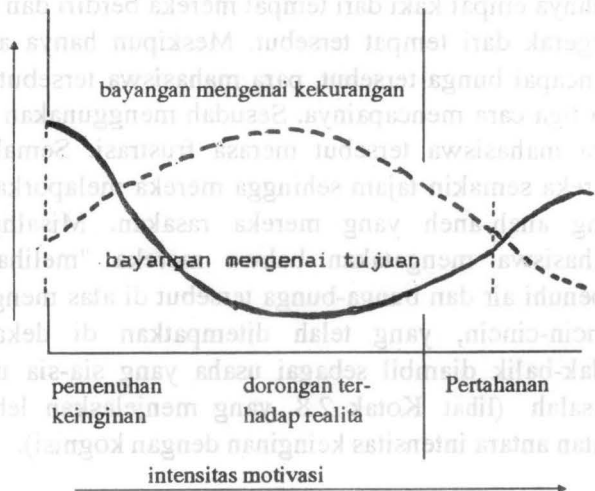
hambatan misalnya ia tidak mengetahui mengapa ia tidak dapat mencurahkan tenaganya pada pekerjaannya. Dalam kasus seperti ini, tidak akan ada perubahan dalam pemikirannya mengenai hambatan tersebut hanya pemikirannya mengenai dirinya sendirilah yang berubah. Namun, yang lebih sering dirasakan sebagai hambatan adalah objek yang *keliru*. Jadi, seseorang dapat beranggapan bahwa ia tidak dinaikkan pangkat karena *boss*-nya mempunyai prasangka keagamaan. Padahal sebenarnya ia tidak naik pangkat karena ia tidak mempunyai kemampuan. Kognisinya mengenai *boss*-nya akan berubah, tetapi tidak akan ada perubahan dalam keyakinannya mengenai dirinya sendiri.

KOTAK 2.8 KEINGINAN DAN PEMIKIRAN

David C. McClelland, seorang ahli psikologi di Universitas Harvard, telah meninjau kembali kajian eksperimental dan klinis mengenai efek keinginan dengan kadar yang berbeda kekuatannya terhadap pemikiran dan imajinasi.

Manakala keinginan meningkat intensitasnya, urutan peristiwa-peristiwa kognitif telah digambarkan secara hipotetis dalam gambar yang diolah dari McClelland, sbb.

f r j y
r e e a
e l n n
k a i g
u t s
e i b
n f b e
s a r
i d y b
a a e d
r n d
i g a
n



Pada tingkat motivasi yang amat rendah, individu mengalami dorongan memenuhi keinginan maka tamsilnya (bayangannya) adalah mengenai objek tujuan.

Dengan meningkatnya intensitas motivasi, ada "dorongan ke arah realita". Orang tersebut menjadi semakin menyadari keinginan dan hambatannya dan ia akan memikirkan berbagai cara menangani hambatan dalam rangka memenuhi keinginannya. Pemikirannya menjadi terdominasi oleh pengalamannya pada waktu keinginannya tak terpenuhi. Apabila keinginannya masih terus semakin intens, kekhawatiran individu terhadap pengalaman (pada saat keinginan tak terpenuhi) tersebut menimbulkan rasa khawatir menyakitkan yang mengarah kepada suatu bayangan defensif. Perilaku yang mengarah ke tujuan ditinggalkan. Muncullah bayangan yang aneh-aneh. McClelland memberikan contoh berikut.

Marilah kita umpamakan bahwa seseorang sedang menyetir mobil di sebuah padang pasir dan mobilnya mogok bermil-mil jauhnya dari sumber air terdekat. Pada mulanya, mungkin ia tidak sangat kehausan dan ia membayangkan bahwa ia akan bertemu dengan pengendara yang kebetulan lewat. Semakin lama berada di bawah sinar matahari yang panas, ia semakin merasa haus dan ia mulai membayangkan tentang minuman dingin yang lezat, susu kocok yang kental atau bunyi potongan es dalam gelas. Semakin lama, rasa hausnya semakin parah dan bayangan yang tidak realistis semakin mendorongnya berpikir tentang betapa hausnya ia dan semakin terpikirlah olehnya keringnya padang pasir tersebut. Sekarang ia mungkin mulai memikirkan cara-cara memperoleh air dari mobilnya atau mencari sumber air di kawasan sekitarnya, tetapi ia tidak lagi hanya menghabiskan waktunya dengan membayangkan minuman dingin. Alih-alih ia menjadi aktif, merasa khawatir dan sangat menyadari akan rasa hausnya. Jika kita beranggapan bahwa berjam-jam telah berlalu, rasa hausnya akan terus menerus semakin teraa, rasa khawatirnya dapat sangat terasa dan sangat menyakitkan sehingga batas-batas realita mulai membuyar dan ia mungkin mulai mempunyai halusinasi atau melihat bayangan fatamorgana air di kejauhan atau ia mungkin berpikiran bahwa ia mendengar bunyi kelinting butir es dalam gelas. Pada akhirnya, ia dapat kehilangan kesadaran sama sekali mengenai rasa hausnya dan mengigau, merasa ada dalam suatu dunia fantasi tempat kebutuhannya terpenuhi. ... Seolah-olah meningkatnya kesadaran mula-mula ada gunanya dalam mempersiapkan organisme untuk memenuhi kebutuhan yang ada dan kemudian pada kadar intensitas tertentu kesadaran tersebut menjadi hal yang menyakitkan sehingga perlu ada pertahanan dan represi.

McClelland, D.C. *Personality*. New York: Holt, Rinerhart, and Winston, Inc., 1951.

Beberapa Implikasi Sosial

Signifikansi antarkaitan antara keinginan, hambatan, dan perubahan kognitif terhadap perilaku sosial tidak dapat terlalu ditekankan. Kita harus selalu ingat bahwa *kognisi bukanlah suatu peristiwa yang beku*,

melainkan sangat berkaitan dengan keinginan dan tujuan. Keinginan bukan hanya suatu permulaan melainkan juga merupakan penentu hasil kegiatan belajar dan berpikir.

Sebagai contoh, sukar untuk mengajari individu agar mempunyai keyakinan baru mengenai kedaulatan nasional kecuali jika kita dapat lebih dulu menimbulkan suatu situasi dan konsepnya yang lama mengenai kedaulatan nasional tidak lagi memadai bagi pencapaian tujuannya. Sebaliknya, jika kita terlalu termotivasi, akan berbahaya kalau kita beranggapan bahwa kita akan secara memadai melakukan reorganisasi terhadap konsep-konsep sosialnya. Orang yang sedang marah bukanlah perencana sosial yang terbaik. Kita tidak dapat mengharapkan timbulnya suatu sistem politik dan ekonomi yang baru dan dapat di jalankan apabila kita sedang mengalami kelaparan yang kronis. Dunia baru sifatnya berani tidak dapat dibangun oleh orang-orang dari jaman lama yang serba kekurangan. Orang-orang semacam ini dapat menjadi orang yang garang, seperti simpansé-nya Birch yang kelaparan selama 48 jam; mereka dapat terbuai oleh fantasi dan mengalami distorsi dalam perubahan kognitif-nya, seperti halnya para mahasiswa Dembo; akan tetapi, mereka mungkin tidak akan mencapai suatu pemecahan yang efisien dan dapat digarap dalam hal masalah sosial yang utama. Pameo yang berbunyi "Kebutuhan merupakan awal penemuan", adalah pameo yang benar jika kebutuhan tersebut tidak terlalu besar.

Rekapitulasi

Salah satu faktor utama yang mengawali perubahan kognitif adalah terhambatnya pemenuhan keinginan. Apakah perubahan kognitif yang dihasilkan bersifat adaptif atukah tidak, tergantung pada kuat-tidaknya keinginan dan tepat-tidaknya persepsi mengenai hambatan terhadap tujuan.

Faktor utama lain yang menyebabkan perubahan kognitif adalah perubahan dalam hal informasi individu. Akan tetapi, hanya *terpaan* atau pendekatan terhadap informasi baru saja tidak menjamin bahwa

individu akan memberikan perhatian atau menerima informasi baru. Selain informasi baru, perasaan, emosi dan keinginannya dapat mencegah timbulnya perubahan kognitif.

Petunjuk 5 Perubahan Kognitif Sebagian Diatur melalui Sifat-Sifat Sistem Kognitif yang Sebelumnya Sudah Ada

Kadar dan cara dihasilkannya perubahan kognisi melalui perubahan keinginan dan informasi tergantung pada sifat-sifat dari sistem kognitif yang sudah ada sebelumnya. Tiga sifat utama dari suatu sistem adalah *multikompleks*, *kesesuaian*, dan *keterkaitan*.

Kelipatgandaan

Beberapa individu ada yang mempunyai sistem kognitif yang sederhana dan tidak dibeda-bedakan yang terkait dengan, misalnya, objek dan peristiwa keagamaan. Semua agama dianggap sebagai hal yang serupa; semua orang yang agamis dikelompokkan menjadi satu tanpa dibeda-bedakan. Para individu lain mungkin ada yang mempunyai sistem kognitif yang kompleks dan dibeda-bedakan yang terkait dengan agama. Mereka mungkin membeda-bedakan antara agama yang "baik" dan yang "buruk", antara Katolik, Protestan, Yahudi, Islam, dsb. Mereka mungkin membuat perbedaan antara gereja yang terorganisasi dan paham spiritual dari agama apa saja, yakni para anggota biasa dari kependetaan yang resmi. Perbedaan jumlah dan ragam kognisi yang menyatu dalam satu sistem kognitif ini menentukan dimensi *multikompleks* dari sistem tersebut. Ada bukti bahwa dimensi ini mempunyai kadar keumuman tertentu bagi individu (lihat Kotak 2.9 dan 2.10).

KOTAK 2.9 PIKIRAN YANG MULTIKOMPLEKS

James Bieri dan Edward Blacker, pada saat di Universitas Harvard, melaporkan suatu eksperimen yang menunjukkan bahwa kadar suatu multikompleksitas (multipleksitas) relatif konsisten pada sistem-sistem kognitif yang berbeda.

Multipleksitas kognitif dalam persepsi seseorang diukur melalui *Repertory Test* atau *Rep Test* (Tes Perbendaharaan) yang dibuat oleh George Kelly. Dalam tes ini, subjek yang diuji diberi tiga nama orang yang dikenalnya dan diminta untuk memilah-milah ketiganya sedemikian rupa sehingga dua dari itu tampak sama atau serupa dalam hal kualitas pribadi yang penting dan berbeda dengan yang ketiga. Subjek tersebut kemudian diminta untuk menyebut kesamaan antara kedua orang yang sudah dipilah-pilah dan memberikan kebalikan dari sifat ini. Kemudian diberikan lagi kelompok kedua yang juga terdiri atas tiga orang dan orang yang diuji diminta memilah-milah dengan cara yang sama.

Dalam kajian ini ada enam orang yang digunakan dalam *Rep Test* tersebut. Keenam orang ini dipilih-pilih oleh para peserta (40 mahasiswa pria tingkat sarjana muda) menurut berbagai kombinasi yang berbeda yang terdiri atas tiga orang, sehingga tidak ada kombinasi tiga nama yang muncul lebih dari sekali. Jadi, seluruh pemilihannya berjumlah 20. Multipleksitas dari persepsi para subjek mengenai orang-orang tersebut diukur dengan cara menghitung jumlah persepsi yang berbeda yang dirasakannya dalam 20 kombinasi tersebut.

Multipleksitas kognitif dalam persepsi objek nonmanusia diukur menurut prosedur *ink-blot* yang dimodifikasikan oleh Roschach yang menghasilkan dua pengukuran multipleksitas yang umum: Multipleksitas penentu dan multipleksitas isi. Multipleksitas penentu diberi skor menurut empat cara dengan menghitung (1) jumlah total faktor penentu yang digunakan dan yang berlainan (misalnya bentuk, gerak, corak); (2) jumlah total kartu yang faktor penentu samanya digunakan paling sedikit dua kali; (3) jumlah total kartu yang faktor penentu samanya digunakan paling sedikit tiga kali; (4) jumlah total kartu dan yang digunakan adalah tiga faktor penentu yang berlainan. Perhatikanlah bahwa skor yang *tinggi* pada nomor (1) dan (4) menunjukkan multipleksitas yang lebih besar; skor yang *rendah* pada nomor (2) dan (3) menunjukkan multipleksitas yang lebih besar.

Multipleksitas isi diberi skor menurut dua cara dengan menghitung (1) jumlah total jawaban bagi kartu yang sama yang diulang-ulang. Perhatikan bahwa skor yang rendah pada kedua ukuran ini menunjukkan multipleksitas yang lebih besar.

Korelasi antara skor multipleksitas Roschach dengan skor multipleksitas dalam persepsi mengenai orang (yakni jumlah persepsi yang berbeda) adalah sebagai berikut.

Ukuran faktor penentu dari <i>roschach</i>	Persepsi
1. Jumlah faktor penentu yang digunakan	+27
2. Jumlah kartu dengan dua faktor penentu diulang	-40
3. Jumlah kartu dengan tiga faktor diulang	-39
4. Jumlah kartu dengan tiga faktor penentu yang berbeda	-40

Ukuran isi menurut Roschach

1. Jumlah jawaban yang diulang 1.44
2. Jumlah kartu yang jawabannya diulang -50

Semua antarkaitan antara skor multipleksitas Roschach dan multipleksitas dalam persepsi mengenai orang (yang dipilah-pilah di atas) bersifat signifikan dan menurut arah yang sesuai dengan hipotesis bahwa multipleksitas merupakan ciri umum dari sistem-sistem kognitif individu. Kefasihan verbal, sebagaimana diukur menurut tes kosakata, ternyata bukan hal yang menentukan antarkaitan.

Bieri, J., dan Blacker, E. *The generality of cognitive complexity in the perception of people and ink blots*. *Jurnal Abnormal Social Psychology*, 1956, 53, 112-117.
 Kelly, G.A. *The Psychology of Personal Constructs*. New York: Norton, 1955.

KOTAK 2.10 PIKIRAN YANG LUAS DAN MULTIPLEKS

Thomas F. Pettigrew, seorang ahli psikologi di Universitas Harvard, telah mengembangkan suatu ukuran bagi variabel kognitif yang ditemukan oleh Bruner dan Rodrigues. Dengan menggunakan peralatan lab yang standar seperti roda pencampur warna dan osilator bunyi, para peneliti yang disebut belakangan meminta respondennya untuk memilih warna yang paling gelap dan paling terang atau paling tinggi dan paling rendah dari ragam kategori warna yang luas, misalnya terangnya warna langit yang mendung dan tinggi nada suara wanita. Mereka menemukan bahwa responden mereka cenderung konsisten dalam hal pengkategorian mereka, yakni luas, menengah, dan sempit.

Terdorong oleh temuan ini, Pettigrew mengembangkan tes tertulis jenis objektif (yakni skala C-W) yang meminta agar para subjek memberikan perkiraan mengenai bagian-bagian yang ekstrim dari 20 kategori yang beragam, mulai dari panjangnya ikan paus sampai curah hujan tahunan di kota Washington. Skalanya ternyata memiliki validitas yang tinggi. Korelasi *rank-order* antara skor skala dan pengurutan (*ranking*) jarak beda kategori ditentukan melalui prosedur lab yang serupa dengan prosedur yang digunakan oleh Bruner dan Rodrigues, yakni 57.

Skor pada kala C-W berkorelasi secara signifikan dengan dua ukuran multipleksitas kognitif yang berbeda: pemberian tugas untuk mengukur "kesempitan pemikiran" oleh Rocheach dengan alat mengenai "rentangan konsep diri". Dalam alat pengukur "kesempitan pikiran" tersebut, para subjek diberi 10 istilah (Buddha, Kapitalisme, Katolik, Kristen, Komunisme, Demokrasi, Fasisme, Yuadaisme, Protestan, dan Sosialisme). Sesudah memberikan definisi terhadap istilah-istilah tersebut, para subjek diminta menulis sebuah paragraf yang menunjukkan antarkaitan antara istilah-istilah tersebut.

Rokeach menggambarkan tiga jenis kategori dalam tugas penulisan ini, yakni menyeluruh, sempit, dan terpisah. Para penulis yang pengkategorinya menyeluruh mengatur kesepuluh istilah tersebut di bawah satu konsep. Para pemikir yang komprehensif ini (atau orang yang mampu mengatur sistem-sistem kognitif yang multipleks) ternyata secara signifikan mempunyai rentangan kategori yang lebih luas (sebagaimana diukur melalui skala C-W) dibandingkan dengan para penulis yang membuat kategori sempit atau terpisah (atau orang yang mengatur sistem-sistem yang lebih simpleks).

"Rentangan konsep diri" dari sampel sejumlah 106 mahasiswa pria yang sebelumnya telah mengambil skala C-W ditentukan dengan cara menghitung jumlah ajektiva (kata sifat) dalam daftar ajektiva yang diberi tanda menurut deskripsi pribadi. Sebagaimana diperkirakan, rentangan konsep diri secara positif berkaitan dengan rentangan luas kategori.

Luas kategori merupakan suatu ciri konsisten seorang individu-- yakni para individu tersebut relatif konsisten dalam hal luasnya kategorinya (luas, menengah, atau sempit) bila dibandingkan dengan orang lain. Dan variabel kognitif ini berkaitan dengan multipleksitas dari sistem-sistem kognitif mereka.

Ternyata terdapat perbedaan jenis kelamin yang mencolok dalam kaitannya dengan luas kategori, yakni bahwa pria menunjukkan rentangan kategori yang lebih luas dibandingkan dengan wanita. Perbedaan ini tampak pada masa kanak-kanak.

Pettigrew, T.F. The measurement and correlates of category width as a cognitive variable. Jurnal Pers., 1958, 26, 532--544. Bruner, J.S., Goodnow, J.J. dan Austin, G.A. A Study of thinking. New York: Wiley, 1956.

Rokeach, M. "A method for studying individual differences" dalam "Narrow-mindedness". Jurnal Pers., 1951, 20, 219--233.

Kesesuaian

Berbagai unsur kognitif yang membentuk keseluruhan sistem perlu saling berkaitan satu sama lain; itulah sebabnya sangat cocok kalau kita menganggap unsur-unsur tersebut sebagai suatu sistem. Sifat khusus dari antarkaitan tersebut bervariasi. Suatu unsur mungkin sangat cocok satu sama lain sehingga sesuai, berharmoni, "pas". Atau mungkin ada ketidakcocokan sehingga tidak sesuai atau berlawanan. Beberapa sistem kognitif mempunyai ciri harmoni internal tersebut dengan kadar yang tinggi. Jadi, beberapa individu mungkin mempunyai sejumlah keyakinan mengenai agama yang amat berkaitan

satu sama lain, dan setiap kognisi keagamaan "pas" dengan lainnya. Dengan menggunakan gambaran kita terdahulu, orang yang mempunyai sistem kognitif keagamaan yang bersifat multikompleks mungkin percaya bahwa hierarki gereja, dogma keagamaan gereja yang resmi, dan kependetaan gereja, semuanya saling berkaitan secara seimbang dengan tujuan membawa kedamaian di dunia dan niat baik terhadap manusia. Individu lain mungkin mempunyai keyakinan keagamaan yang tidak seimbang ini-- yakni suatu sistem yang dogma keagamaan dan kependetaan, misalnya, dirancang agar membawa perdamaian di bumi dan niat baik kepada manusia, tetapi hierarki tersebut terutama diminati untuk memperoleh kekuasaan sementara-- dengan mengorbankan niat baik dan mungkin dengan risiko menimbulkan konflik dan perang.

Perbedaan dalam kadar persesuaian atau ketidaksesuaian antara kognisi-kognisi yang saling berkaitan ini menentukan kadar *persesuaian kognitif*

Sistem simpleks cenderung lebih tinggi kadar persesuaiannya dibandingkan dengan sistem multipleks meskipun hal-hal lainnya sama. Hal tersebut disebabkan oleh adanya unsur yang lebih banyak menimbulkan kemungkinan adanya ketidakcocokan antara unsur-unsur tersebut dan sebab lain adalah karena sistem-sistem yang bersifat multikompleks dapat mengakomodir lebih banyak ketidaksesuaian dibandingkan dengan sistem yang bersifat simpleks (sederhana tetapi kompleks). Semakin besar suatu sistem, semakin "berjauhanlah" unsur-unsur yang berlawanan tersebut dari satu sama lain. Memang, sistem yang multipleks cenderung terbentuk dari berbagai subsistem, dan kontradiksi yang timbul di antara unsur-unsur dalam subsistem yang *berbeda* tidak banyak menimbulkan ketidaksesuaian (disonansi) dalam keseluruhan sistem dibandingkan dengan kontradiksi yang muncul di dalam subsistem-subsistem yang *sama*. Misalnya, contoh kita mengenai orang yang mempunyai sistem kognitif keagamaan yang bersifat multikompleks yakin bahwa gereja Katolik memberikan wawasan yang lebih benar mengenai tujuan ketuhanan dibandingkan dengan agama yahudi. Namun, ia mungkin juga yakin bahwa beberapa

orang Yahudi secara spiritual lebih super dibandingkan dengan orang Katolik. Kesenjangan unsur-unsur dalam kedua subsistem tersebut, yakni Katolik dan Yahudi, dapat diakomodir dengan sangat mudah tanpa mengganggu persesuaian (konsonansi) pada keseluruhan sistem keagamaan. Namun, suatu kesenjangan di dalam subsistem yang sama (misalnya hierarki gereja dan dogma keagamaan pada agama Katolik dipandang sebagai hal yang berlawanan sebagaimana dalam contoh kita terdahulu) dapat mempunyai efek yang jauh lebih besar dan mungkin memerlukan restrukturisasi yang radikal dalam keseluruhan sistem.

Di antara unsur-unsur sistem tersebut, yang ada bukan hanya kadar konsonansi (persesuaian) antara sistem tersebut dan sistem-sistem lain yang kurang lebih terkait dengannya. Jadi, keyakinan keagamaan orang-orang tertentu dapat bersifat selaras (harmonis) dengan keyakinan politik dan ekonomi. Ada orang yang mungkin percaya bahwa agamanya, praktik bisnisnya, dan perilaku politiknya semuanya dituntun oleh sederetan prinsip yang dirancang untuk membawa kedamaian di bumi. Ada orang lain lagi yang tidak menampakkan persesuaian semacam itu. Dalam keyakinan keagamanya, ia memuja Pangeran Perdamaian. Namun, dalam bisnis ia memproduksi persenjataan dan dalam politik ia menganut prinsip-prinsip mengenai "pesta peperangan".

Tampaknya merupakan paradoks (berlawanan asas) apabila sistem-sistem dapat mencapai persesuaian meskipun kurang sempurna karena unsur-unsur yang berlawanan biasanya tidak bisa menyatu untuk membentuk suatu sistem yang sama. Akan tetapi, pandangan mengabaikan kenyataan bahwa sistem-sistem kognitif terbentuk menurut berbagai cara selain sekadar melalui "logika" dan bahkan realita itu sendiri pun (yang ditampakkan melalui kognisi dengan kadar kebenaran yang berlainan) merupakan hal yang berlawanan. Kita cukup mengetahui pengaturan persepsi dan proses-proses belajar yang sederhana, seperti persiapan pembentukan hubungan dsb. dalam rangka mengetahui objek-objek yang berdekatan dalam hal waktu dan ruang (dan hanya sedikit kesamaan dalam hal-hal lain) seringkali dapat diatur

bersama-sama atau dihubungkan untuk membentuk satuan tunggal baik dalam hal persepsi maupun dalam hal kognisi (lihat faktor dan pengelompokan stimulus) pada pembahasan terdahulu).

Teori Keseimbangan

Suatu pendekatan baru terhadap kajian mengenai persesuaian kognitif yang telah mengarahkan kita ke penelitian yang aktif adalah *teori keseimbangan*. Apabila dinyatakan secara umum, teori ini menyatakan bahwa ada suatu keadaan keseimbangan dalam sistem kognitif asal unsur-unsur dalam sistem tersebut membentuk satuan yang mempunyai hubungan yang tidak berlawanan. Hubungan yang tidak berlawanan adalah hubungan yang setiap unsur "pas", sesuai dan selaras dengan unsur-unsur lain. Hal tersebut dapat dilihat dengan mudah manakala kita membahas tentang tidak adanya hubungan "logis" yang sederhana di antara unsur-unsur yang ada. Misalnya, "Saya mendukung kebebasan bersuara bagi setiap orang; orang ini berkhotbah menentang kebebasan warga sipil; saya ingin membeberangusnya."

Teori keseimbangan menyatakan bahwa sistem-sistem kognitif yang tidak seimbang cenderung beralih ke keadaan yang seimbang. Peralihan ini dapat terjadi dalam berbagai cara. Jadi, dalam contoh di atas, seseorang mungkin menyetujui kebebasan berbicara hanya bagi orang-orang yang mendukung prinsip-prinsip demokrasi; atau kebebasan berbicara hanya bagi orang-orang yang mendukung prinsip-prinsip demokrasi; atau kebebasan berbicara dapat diperluasnya agar mencakup orang yang berkhotbah menentang kebebasan warga sipil.

Dalam psikologi sosial, penerapan teori keseimbangan yang paling penting adalah yang berkaitan dengan kognisi afektif individu dalam kaitannya dengan orang dan objek sosial, yakni, evaluasi positif atau negatif dari individu tersebut mengenai orang dan objek dan kognisinya mengenai hubungan evaluasi yang negatif atau positif di antara orang-orang dan objek-objek ini. Heider [1958] telah memanfaatkan penggunaan teori keseimbangan ini sewaktu ia menyajikan laporan terinci mengenai fenomenologi dari hubungan

antarpersona. Sebagaimana dinyatakan, dalam suatu sistem kognitif yang terbentuk dari tiga unsur (sistem tritunggal), yakni orang itu sendiri (*P*) dan persepsinya mengenai orang lain (*O*), dan suatu objek, misalnya partai Demokrasi (*X*)-- terdapat *keseimbangan* manakala *P* menyukai *O*, *O* dianggap menyukai *X*, dan *P* menyukai *X* (yakni ketiga tanda tersebut bersifat positif). Menurut istilah yang masuk akal, "Saya suka padanya dan ia dan saya sama-sama menyukai partai Demokrasi". Sistemnya juga seimbang, tetapi menurut cara yang agak berbeda, jika *P* menyukai *O*, *O* dianggap tidak menyukai *X*, dan *P* tidak menyukai *X* (yakni satu tanda positif tetapi dua negatif). "Saya menyukai dia dan ia dan saya sama-sama tidak menyukai partai Demokrasi" Akhirnya, ada bentuk ketiga keseimbangan sistem jika *P* tidak menyukai *O*, *P* tidak menyukai *X*, dan *O* dianggap menyukai *x* (satu tanda positif dan dua negatif). "Saya tidak menyukainya dan saya tidak heran jika ia menyukai partai demokrasi, yang saya pandang rendah itu".

Sistem tritunggal tersebut *tidak seimbang* jika ada dua hubungan positif dan satu negatif; misalnya, *P* menyukai *O*, *O* dianggap menyukai *X*, *P* tidak menyukai *X*. Di sini, menurut akal sehat, kita dapat melihat lokus atau letak dari ketidakseimbangan kognitif individu, "Bagaimana mungkin orang yang saya sukai seperti dia ini menyukai partai demokrasi, yang saya pandang rendah?". Yang jelas sistemnya juga dapat tidak seimbang dalam hal-hal lain. Jadi, *P* mungkin menyukai *O* dan *X*, tetapi *O* dianggap tidak menyukai *X*. "Bagaimana mungkin orang yang saya sukai seperti dia tidak menyukai partai demokrasi, padahal saya menyukainya?" Akhirnya, ada kasus khusus dalam hal ketidakseimbangan yang ketiga hubungannya negatif--*P* tidak menyukai *O* dan *X*, *O* dianggap tidak menyukai *X*.

Sebagai generalisasi, suatu sistem adalah seimbang jika *tidak ada* hubungan negatif atau jika jumlah negatifnya *imbang*; sistem menjadi tidak imbang jika hanya ada *satu* negatif atau jumlah negatifnya *ganjil*.

Perumusan lain untuk teori keseimbangan telah diajukan oleh Osgood dan Tannenbaum [1955], Cartwright dan Harry [1956], Festinger [1957], dan Newcomb [1959].

Sebagaimana telah kita lihat, teori keseimbangan menyatakan bahwa proses kognitif secara terus menerus menuju ke arah keseimbangan kognitif, yakni struktur kognitif yang tidak seimbang akan cenderung menjadi suatu struktur yang seimbang. Mari kita gunakan contoh kita sebelumnya jika saya tidak menyukai partai demokrasi, tetapi mengagumi dan menyukai teman saya seorang demokrat yang teguh, sebagaimana telah kita lihat, sistem kognitif saya berada dalam keadaan tidak seimbang. Saya dapat mencapai keseimbangan kognitif dan sampai pada keyakinan bahwa partai demokrasi tidak dapat disogok sebagaimana dugaan saya atau saya dapat mencapai kesimpulan yang sama ini dengan melalui suatu "pembahasan yang meluap-luap" dari teman saya yang menuntun saya ke arah suatu kesimpulan bahwa ia tidak secerdik yang saya duga tidak seterhormat atau sepatriotis dugaan saya selama ini.

Jelaslah bahwa proses "pengimbangan" dari suatu struktur kognitif yang tidak seimbang sangatlah penting bagi ahli psikologi sosial dan banyak sekali penelitian mengenai masalah ini yang telah dilakukan. Manakala penelitian semacam ini terkumpul, akan semakin jelas bahwa proses pencapaian keseimbangan kognitif sangatlah tidak sederhana. Memang, keseimbangan tersebut seringkali tidak tercapai, terutama jika keseimbangan kognitif hanya dapat dicapai dengan menyembunyikan sistem-sistem kognitif yang "tidak menyenangkan" (lihat Kotak 2.11).

KOTAK 2.11 KEADAAN MENYENANGKAN DAN KONSISTENSI

Robert P. Abelson dan Milton J. Rosenberg, ahli psikologi sosial dari Universitas Yale, mengkaji bagaimana seseorang, yang berangkat dari kognisi-kognisi yang tidak seimbang, "mencari" jalan mencapai keseimbangan kognitif (atau gagal mencapainya)--manakala ia dihadapkan pada informasi baru.

Pertama-tama, kedua ahli tersebut "menanamkan" dilemma kognitif terhadap subjek yang mereka teliti. Dua kelompok subjek diminta memainkan peran sebagai

pemilik suatu *departemen store* yang besar yang sangat menghargai penjualan dalam jumlah yang sebanyak mungkin. Para subjek dalam kelompok I juga diinstruksikan untuk berpikir positif mengenai seni modern dan mengenai Fenwick, si manajer dari bagian penjualan permadani. Dalam kelompok II para subjek tersebut diperintahkan berpikir negatif mengenai seni modern dan mengenai Fenwick. Semua subjek kemudian diberi "fakta" untuk mendukung keyakinan berikut: Pameran seni modern dalam *departement store* menurunkan jumlah penjualan; Fenwick merencanakan untuk meningkatkan pameran seperti itu; Fenwick memiliki catatan bahwa di masa lalu ia mempunyai rékor dalam meningkatkan jumlah penjualan. Jadi, kedua kelompok tersebut kemudian diberi dilema berikut :

Kelompok I: Dibutuhkan penjualan dalam jumlah besar; Fenwick mempunyai rékor meningkatkan jumlah penjualan; seni modern sangatlah halus; Fenwick akan memajang seni modern. Akan tetapi, pemajangan seni modern akan menurunkan jumlah penjualan.

Kelompok II: Diperlukan penjualan dalam jumlah besar; Fenwick tidak terlalu cocok untuk melakukan hal itu; seni modern tidak terlalu berharga; pajangan seni modern menurunkan jumlah penjualan; Fenwick merencanakan pemajangan seni modern; Akan Tetapi Fenwick mempunyai rékor dalam meningkatkan jumlah penjualan.

Para subjek tersebut yang berhasil memerankan peran ini (sebagaimana diuji menurut berbagai teknik) kemudian membaca tiga berita (tampaknya dari tiga petugas yang berbeda): berita dari bagian penjualan benda seni bahwa pemajangan seni modern *meningkatkan* jumlah penjualan; Berita dari bagian Seni dari Fenwick bahwa Fenwick *tidak* merencanakan melakukan pemajangan seni modern; berita dari bagian penjualan Fenwick bahwa Fenwick di masa lalu Fenwick *tidak berhasil* mempertahankan jumlah penjualan.

Dengan menerima berita penjualan benda seni, anggota kelompok I dapat memecahkan dilema mereka tanpa perlu mengubah keyakinan dan sikap mereka yang lain (misalnya keyakinan dan sikap mengenai Fenwick, seni modern, dsb.). Akan tetapi, dengan menggunakan berita mengenai penjualan oleh Fenwick, mereka menggunakan berita mengenai penjualan oleh Fenwick, mereka harus mengubah evaluasinya mengenai Fenwick yang berkenaan dengan rékornya di masa lalu serta mengenai seni modern. Bagi kelompok II, berita yang paling dapat secara efisien memecahkan dilema adalah berita mengenai penjualan oleh Fenwick.

Jelaslah bahwa apabila para subjek dalam kelompok I menerima keyakinan bahwa seni modern berperan baik bagi penjualan, mereka yang mempunyai kumpulan keyakinan yang *konsisten dan menyenangkan* bahwa Fenwick yang baik itu akan memajang seni modern akan meningkatkan jumlah penjualan! Sebaliknya, bagi kelompok II penerimaan terhadap berita mengenai penjualan oleh Fenwick akan secara efisien dan cepat mengarah ke sistem kognitif yang seimbang, *tetapi yang merupakan suatu sistem yang tidak menyenangkan*, yakni bahwa si Fenwick

merencanakan untuk melakukan sesuatu yang tidak menyenangkan dan yang akan merusak jumlah penjualan, sebenarnya telah merusak jumlah penjualan di masa lalu. Semua keyakinan dan sikap bersifat konsisten, tetapi sangat tidak menyenangkan bagi seorang pemilik toko!

Hasil-hasil tersebut di atas jelas menunjukkan bahwa kebanyakan anggota kelompok I memang benar-benar menggunakan pemecahan yang paling sederhana terhadap dilema mereka. Mereka menerima berita mengenai penjualan benda seni dan mencapai suatu keseimbangan. Akan tetapi, para anggota II tidak hanya menerima berita yang membuat Fenwick benar-benar negatif di mata mereka (yakni berita mengenai penjualan oleh Fenwick), melainkan juga cenderung menerima berita yang menyatakan bahwa Fenwick *tidak* akan memajang seni modern (yakni berita mengenai Seni-Fenwick). Tentunya dengan menerima kedua berita ini tidak akan menuju ke keseimbangan; sebenarnya hanya 4 dari 18 subjek dalam kelompok ini yang mencapai keseimbangan. Tampaknya, lebih baik mempunyai *ketidakseimbangan* kognitif daripada mempunyai struktur kognitif yang terus menerus *tidak menyenangkan*.

Sebagaimana komentar para peneliti, "Dalam memecahkan masalah kesenjangan kognitif, para subjek tidak hanya berupaya mencapai keseimbangan dan konsistensi, tetapi juga mengupayakan pemecahan yang memaksimalkan kemungkinan keuntungan dan meminimumkan kemungkinan kerugian." Pemuasan keinginan memainkan peranan amat penting dalam proses keseimbangan kognitif.

Rosenberg, M. J., dan Abelson, R.P. *An analysis of cognitive balancing* dalam M.J. Rosenberg dkk., *Attitude Organization and Change*. New Haven, Conn.: Yale Univers. Press, 1960.

Aktarkaitan

Suatu sistem kognitif dapat muncul secara terpisah dari sistem-sistem lain atau dapat juga berkaitan dengan sistem-sistem lain. Misalnya, pada beberapa individu, sistem kognitif yang terkait dengan agama dapat relatif terpisah dari sistem-sistem kognitif mereka yang terkait dengan segala masalah lainnya. Pada individu lain, sistem keagamaan dapat merupakan bagian dari kumpulan sistem kognitif yang lebih besar, yakni sistem kognitif mengenai ekonomi, politik, filsafat, sejarah, dll. Perbedaan kadar dalam hal keterpisahan dan keterkaitan ini mempertegas dimensi *antarkaitan* pada sistem tersebut. Apabila antar-kaitan ini tinggi kadarnya, kita seringkali berbicara mengenai keberadaan suatu "ideologi".

Sistem Kognitif dan Perubahan Kognitif

Kita telah membahas di Petunjuk (4) bahwa informasi yang sama dapat mempunyai efek yang sangat berbeda sejauh yang menyangkut perubahan kognitif. Sekarang kita dapat agak lebih spesifik dalam membahas masalah ini. Apakah segala informasi baru akan menyebabkan adanya perubahan kognitif dan bagaimana hakikat perubahan itu, akan banyak tergantung pada kadar multi-kompleksitas, persesuaian (konsonansi), dan antarkaitan dari sistem kognitif yang harus tercakup dalam informasi baru tersebut. Namun, ternyata ada hubungan yang sangat rumit antara efektivitas informasi dalam menimbulkan perubahan kognitif dan multikompleksitas, persesuaian, dan antarkaitan dari sistem kognitif yang sudah ada sebelumnya. Tambahan pula, relatif hanya sedikit saja penelitian mengenai kaitan-kaitan ini yang telah dilakukan oleh teoretisi mengenai kognisi dan para eksperimentalis dalam psikologi. Oleh karena itu, kita tidak dapat menyatakan generalisasi yang tepat menetapkan kaitan ini. Paling-paling yang dapat kita lakukan adalah membahas beberapa ilustrasi yang agak sederhana mengenai kaitan-kaitan yang dimungkinkan. Mahasiswa atau pembaca hendaknya jangan beranggapan bahwa pembahasan berikut adalah kesimpulan ilmiah; hendaknya dipandang sebagai dugaan dari para ilmuwan mengenai bidang yang belum digali secara memadai.

Fakta-fakta yang Berlawanan dan Penolakan Terhadap Perubahan Kognitif

Seringkali, kita terpaksa memperhatikan fakta-fakta baru, yakni fakta yang tampaknya tidak cocok dengan kognisi kita yang ada atau yang bahkan berlawanan. Kadang-kadang, ini mengakibatkan perubahan yang agak radikal dalam keseluruhan sistem, yakni bahwa sistem yang mula-mula sesuai dapat menjadi tidak harmonis dan mengakibatkan penyesuaian kembali secara meluas. Namun, kadang-kadang, meskipun fakta-faktanya berlawanan, perubahan kognitif yang kecil tampaknya dapat mengakomodir fakta-fakta baru dalam sistem yang lama. Kita tetap bersikeras memegang keyakinan utama kita meskipun menghadapi

berbagai kontradiksi. Tentunya, fenomena kognitif yang ada di mana-mana ini sangatlah penting bagi psikologi sosial. Misalnya persepsi Anda mengenai kebijakan luar negeri Rusia adalah persepsi imperialisme dan agresi. Dan, misalkan Anda membaca bahwa menteri luar negerinya mengimbau adanya niat baik dan perdamaian internasional. Apakah Anda akan mengubah keyakinan Anda mengenai kebijakan luar negeri Rusia? Mungkin tidak. Anda akan menafsirkan pernyataan menteri luar negeri tersebut sebagai "kebohongan" atau sebagai "tipu-daya diplomatik". Atau misalkan bahwa seorang bangsa Prancis yang teguh percaya bahwa semua orang Jerman jahat dan tidak bisa dipercaya bertemu dengan orang Jerman yang baik hati dan terhormat. Apakah hal ini akan mengubah konsep orang Prancis tersebut mengenai bangsa Jerman pada umumnya? Mungkin tidak. Ia mungkin menganggap orang Jerman tersebut mempunyai maksud tersembunyi, yang kemudian orang Prancis tersebut akan menganggapnya sebagai "orang Jerman jujur yang berpura-pura". Ini tidak akan menghasilkan suatu perubahan apa pun dalam sistem kognitifnya mengenai sifat orang Jerman.

Seringkali, sistem kognitif menolak perubahan utama dengan menciptakan bagian-bagian baru. Jadi, misalnya, dalam gambaran di atas, orang Prancis mungkin beranggapan bahwa orang Jerman yang satu ini "pengecualian". Dalam kejadian seperti ini, kita dapat melihat bahwa telah terjadi suatu reorganisasi, yakni telah ada diferensiasi (pembedaan) dalam bagian yang baru tersebut ("kasus pengecualian"), tetapi sistem utamanya, yaitu "Jerman pada umumnya" tetap tidak berubah. (Untuk gambaran eksperimental mengenai bagaimana mempertahankan persesuaian kognitif meskipun ada fakta yang berlawanan, lihat Kotak 2.12).

KOTAK 2.12 PANDANGAN MAHASISWA TERHADAP BURUH PABRIK

Strategi yang digunakan oleh individu untuk mempertahankan gagasannya meskipun ada informasi yang berlawanan disajikan dengan baik dalam kajian oleh Mason Haire dan Willa Grunes dari University of California, Berkeley. Mereka

memberikan gambaran kepada dua kelompok mahasiswa mengenai "buruh pabrik tertentu", sebagai berikut:

Kepada Kelompok I, "Bekerja di pabrik, membaca koran, menonton di gedung bioskop, tinggi badan rata-rata, suka menyampaikan lelucon, cerdas, kuat, aktif."

Kepada kelompok II, Bekerja di pabrik, membaca koran, menonton di bioskop, tinggi badan rata-rata, suka menyampaikan lelucon, kuat, aktif."

Kedua penggambaran tersebut sama persis kecuali untuk kelompok I, buruh tersebut berciri "cerdas".

Para subjek diminta menggambarkan dalam satu paragraf mengenai gambaran seorang buruh pabrik menurut pemikiran mereka.

Gambaran yang khas yang diberikan oleh kelompok II diringkaskan oleh para peneliti sebagai berikut:

Akhirnya, setiap gambaran akan cocok dengan pola Pria Amerika pada umumnya: menyenangkan dan sangat disukai, bergaul sedikit, sehat, berbahagia, tidak rumit dan mudah menyesuaikan diri, dalam artian yang bersahaja mereka tidak cerdas, tetapi mencoba mengikuti perkembangan masa kini, berminat pada olah raga dan menemukan kesenangan dalam kegiatan yang sederhana dan biasa-biasa saja.

Dimasukkannya istilah "cerdas" menimbulkan kesulitan bagi kelompok I. Bagi kebanyakan mahasiswa dalam kelompok ini, tidak konsisten dengan hal-hal yang mereka yakini mengenai buruh pabrik. Namun, kebanyakan mereka mampu mengatasi kualitas "yang tidak termasuk" ini dengan memanfaatkan hal yang disebut "pekerjaan kognitif". Berikut ini adalah beberapa cara mereka melindungi sistem-sistem kognisinya yang asli dalam kaitannya dengan buruh pabrik.

Tidak mengakui suatu kualitas, "Ia cerdas, tetapi tidak terlalu cerdas karena ia bekerja di pabrik".

Modifikasi kualitas (jadi tidak berbahaya bagi sistem yang asli). "Ia cerdas, tetapi tidak memiliki inisiatif untuk menonjolkan diri di antara kelompoknya".

Tidak mengakui keanggotaan kelompok dari orang tersebut. Beberapa mahasiswa tidak mengakui orang tersebut sebagai buruh pabrik dengan menyebutnya seorang mandor.

Mengakui adanya ketidaksesuaian, tetapi mempertahankan kognisi aslinya, "Sifatnya tampaknya berlawanan... kebanyakan buruh pabrik yang saya kenal tidak terlalu cerdas".

Haire, M. dan Grunes, W.F. Perceptual Defenses: Processes Protecting an Original Perception of Another Personality. Human Relations, 1950, 3, 403--412.

Namun, perlu diingat bahwa dalam gambaran di atas-- dan dalam semua kajian eksperimental-- menerima fakta yang senjang tanpa mengubah sistem utamanya lebih merupakan perkiraan daripada kenyataan: fakta-fakta harus "ditafsirkan kembali", multikompleksitas pada suatu sistem kognitif harus ditingkatkan (misalnya, diciptakan kategori baru seperti "pengecualian"), dan secara umum, harus dicapai suatu sistem baru yang sesuai.

Akhirnya, kita harus ingat bahwa sungguh beruntung bahwa sistem-sistem kognitif kita yang lebih kompleks cenderung mempertahankan ciri utamanya meskipun tampak ada fakta dan pengalaman yang berlawanan. Bila tidak demikian, kehidupan kognitif kita kurang mempunyai kestabilan.

Kepekaan Terhadap Perubahan Kognitif

Beberapa sistem kognitif tampaknya lebih peka terhadap perubahan kognitif dibandingkan lainnya. Sebagai gambaran, Sepotong informasi tunggal dapat menimbulkan efek yang relatif menentukan terhadap sistem utama yang bersifat simpleks dan tidak dibedakan, tetapi efeknya mungkin hanya kecil pada sistem yang multikompleks. Jadi, seseorang yang percaya bahwa "agama adalah hal yang baik" dan tidak melakukan pembedaan lebih lanjut dapat diberi imbauan bahwa segala hal mengenai agama adalah "buruk" oleh orang yang mempunyai pengalaman keagamaan yang tunggal dan amat tidak berbahagia. Sebaliknya, seseorang yang sistem kognitif keagamaannya amat dibedakan dapat lebih mudah mengasimilasikan pengalaman yang tidak menyenangkan tanpa mengubah sistem keagamaannya yang utama. Misalnya, hal tersebut mungkin dapat mempengaruhi salah satu kognisi keagamaannya ("petugas gereja" atau "upacara keagamaan"), tetapi ia membiarkan agar sistem utamanya relatif tetap tidak berubah.

Atau, sebagai contoh lain suatu peristiwa atau perdebatan masalah ekonomi, bagi seseorang yang sistem agamanya relatif terpisah, tidak dapat menghasilkan perubahan yang tampak dalam sistem keagamaannya hanya karena sistem-sistem keagamaan dan ekonominya tidak saling berkaitan. Bagi orang yang sistem keagamaannya saling

berkaitan dengan sistem-sistem lain, masalahnya menjadi lebih kompleks. Di satu pihak, terdapat lebih banyak ikhtiar pendekatan atau ikhtiar untuk menyerang kognisi keagamaannya. Fakta-fakta ekonomis, politik, sosial, ilmiah atau jenis fakta lain mungkin mempunyai akibat terhadap keyakinan keagamaannya. Baginya harga kacang *mungkin* mempengaruhi keyakinannya mengenai Pangeran Perdamaian. Dalam hal ini, orang yang sistem keagamaannya saling berkaitan lebih peka terhadap perubahan dibandingkan dengan orang yang sistem keagamaannya relatif terpisah. Sebaliknya, antarkaitan ini juga memberikan lebih banyak jalan untuk memberlakukan "daya pertahanan" manakala sistem keagamaannya diserang oleh salah satu fakta atau argumentasi lain. Sistem keagamaannya, yang berkaitan dengan berbagai jenis keyakinan atau kepercayaan, akan cenderung *menonjolkan* kognisi-kognisi yang saling terkait ini manakala sistem keagamaannya terserang. Seluruh akibat dari segala perdebatan keagamaan bagi seseorang yang sistem keagamaannya saling berkaitan merupakan berlawanan dengan apa yang diinginkan. Serangan tersebut, yang menghidupkan kembali kepercayaan ekonomi dan sosial yang sifatnya *mendukung* yang mulai timbul, dapat memperkuat kepercayaan keagamaannya yang asli.

Rekapitulasi

Bagaimana dan seberapa banyak perubahan keinginan dan informasi menghasilkan perubahan kognisi tergantung pada multi-kompleksitas, antarkaitan, dan persesuaian antara sistem-sistem kognisi yang ada. Hubungan antara kepekaan terhadap perubahan kognitif dan dimensi multikompleksitas dan antarkaitan bersifat kompleks dan kurang dipahami. Sistem-sistem kognitif yang amat multikompleks bersifat lebih kebal terhadap perubahan radikal dibandingkan dengan sistem-sistem yang multikompleksitasnya rendah. Hubungan umum semacam ini tidak ada dalam dimensi yang menyangkut antarkaitan. Akan tetapi, seberapa pun banyaknya perubahan kognitif yang terjadi, arah perubahan tampaknya lebih mendekati struktur yang lebih bersesuaian. Hal ini terjadi bahkan

dalam keadaan-keadaan sistem kepercayaan yang utama tampaknya kebal terhadap fakta-fakta yang berlawanan.

Teori keseimbangan adalah suatu pendekatan terhadap kajian mengenai persesuaian kognitif yang khususnya berkaitan dengan "kognisi afektif" individu dalam kaitannya dengan orang dan objek sosial. Teori keseimbangan mengandung anggapan bahwa proses kognitif terus menerus diarahkan ke keseimbangan atau ke kesesuaian. Namun, seringkali keseimbangan tidak tercapai. Hal ini terjadi terutama apabila keseimbangan kognitif akan mengarah ke suatu keadaan yang tidak menyenangkan bagi individu.

Petunjuk 6 Perubahan Kognitif Sebagian Diatur melalui Faktor-Faktor Kepribadian.

Perubahan kognitif tidak hanya berfungsi sebagai sifat sistem kognitif yang sebelumnya sudah ada, melainkan juga berfungsi sebagai ciri dari orang yang mempunyai sistem kognitif tersebut, yakni kemampuan intelektualnya, kemampuan untuk bertahan terhadap ambiguitas kognitif, dan disonansi (ketidaksesuaian), "keterbukaan pikiran" atau "kepicikan pikiran", dan cara umum yang digunakannya untuk menghadapi hambatan terhadap pemuasan kebutuhan.

Kemampuan Intelektual

Kebenaran umum adalah bahwa mudahnya terjadi perubahan kognitif sebagian mencerminkan tingkat kemampuan intelektual seseorang. Di satu pihak, orang yang lebih cerdas mampu melakukan hal-hal yang "lebih kognitif", yakni ia lebih mampu *mereorganisasi* sistem-sistem kognitifnya, menyatukan informasi baru, dan mencapai restrukturisasi yang berwawasan. Di lain pihak, orang-orang yang kurang cerdas dapat secara tidak kritis menerima sekadar pernyataan "faktual" dari para propagandis, yang mengubah pendapat dan kepercayaan mereka dengan mudah membuatnya ter-tipu.

Hal yang penting adalah bahwa variabel kepribadian ini--yakni kemampuan intelektual--menentukan kualitas restrukturisasi yang dicapai oleh individu. Dan kemampuan intelektual sangat menampakkan perbedaan genetika dalam struktur sistem syaraf. Semua orang tidak diciptakan secara sama. Pendidikan tidak benar-benar dapat menghapus perbedaan-perbedaan biologis dalam hal kemampuan intelektual. Dalam setiap masyarakat akan selalu ada orang-orang yang lebih maju daripada orang lainnya dalam hal kemampuan mereka memahami pemecahan yang baru dan penuh wawasan terhadap masalah-masalah kemasyarakatan, dalam rangka menciptakan sistem-sistem pemikiran yang baru. Psikologi sosial yang memadai harus menangani kenyataan sosial yang demikian ini.

Tidak Tolerannya Terhadap Ambiguitas Kognitif dan Disonansi

Frenkel-Brunswick [1949] mengusulkan bahwa beberapa orang merasa kesulitan untuk bertahan terhadap (mentoleransi) atau menangani ambiguitas kognitif, keadaan tidak konsisten, dan kejutan. Orang semacam ini cenderung menampakkan tendensi umum untuk melakukakan dikotomi terhadap segala sesuatu. Benda dan orang selalu dipandang menurut buruk atau baik; hitam atau putih. Manakala mereka dihadapkan pada situasi yang taksa atau ambigu, mereka akan dengan cepat terpancang pada satu penafsiran konkret. Cara penanganan situasi taksa semacam ini menjadi ciri dari kebanyakan perilaku mereka, yakni kognisi mereka mengenai orang dan objek, hubungan antarpersona mereka, dan cara-cara mereka menangani masalah.

Dukungan terhadap konsep mengenai *tidak dapatnya bertahan terhadap ambiguitas (intolerance of ambiguity)* diperoleh melalui analisis faktor terhadap skor mengenai kepribadian. Guilford dkk. [1959] telah menemukan suatu faktor yang mempunyai dua skor penentu: pemikiran hitam-putih (misalnya merasa bahwa hanya ada dua cara untuk menangani masalah, yakni cara yang salah dan cara yang benar) dan perlunya ada kepastian (misalnya tidak suka kalau ada

hal-hal yang tidak tentu atau tidak jelas). Temuan mereka adalah bahwa faktor ini berkorelasi secara agak negatif dengan skor dalam berbagai tes mengenai kemampuan berpikir. Ini menunjukkan bahwa orang yang tidak dapat menangani ambiguitas mungkin kurang cerdas dan kurang kreatif bila dibandingkan dengan mereka yang lebih mampu menangani situasi yang taksa (ambigu).

Orang yang tidak toleran terhadap ketaksaan secara relatif "tertutup" terhadap informasi baru yang akan dapat meningkatkan multikompleksitas suatu sistem kognitif. Kamus kognitifnya hanya mengandung hitam dan putih. Pemecahan yang bersifat baik-buruk secara sederhana terhadap masalah-masalah ekonomi, politik, sosial yang kompleks akan digunakan oleh mereka yang tidak dapat mentoleransi ketaksaan; pemecahan ini disebut "teori setan".

Pemikiran Tertutup

Rockeach [1960] telah menyatakan bahwa *pemikiran yang tertutup* merupakan suatu sifat kepribadian umum yang berkaitan dengan kemampuan untuk membentuk berbagai jenis sistem-sistem kognitif yang baru-- yang menyangkut persepsi, konsep, cita-rasa seni. Untuk mengukur variabel ini, ia telah mengembangkan suatu skala dogmatisme. Berikut ini dua *item* sebagai contoh dari skala ini:

Sudah wajar kalau seseorang akan lebih merasa kenal dengan gagasan yang diyakininya daripada yang dilawannya.

Apabila kita menjumpai perbedaan pendapat mengenai agama kita harus hati-hati untuk tidak berkompromi dengan mereka yang kepercayaannya berlainan dengan cara yang kita lakukan.

Kesepakatan terhadap dua *item* ini diberi skor sebagai "pikiran sempit".

Skala dogmatisme dapat dianggap sebagai suatu ukuran mengenai "sifat otoriter umum". Akan tetapi, Rokeach menganggapnya sebagai "suatu ukuran yang utama untuk mengetahui sejauh mana keterbukaan dan ketertutupan pemikiran orang".

Ciri-ciri ketertutupan pemikiran adalah kadar penolakan yang sangat tinggi terhadap keyakinan yang berlawanan, kadar yang relatif rendah dalam hal antarkaitan antara sistem-sistem kepercayaan, multi kompleksitas kognisi yang jelas lebih besar dalam kaitannya dan objek-objek yang dinilai secara positif dibandingkan dengan kognisi-kognisi mengenai objek yang dinilai secara negatif. Semakin tertutup pemikiran seseorang, semakin banyak kognisi yang tergantung pada keinginan yang tidak relevan dan pada otoritas eksternal.

Dalam dua kajian terpisah, korelasi antara skor pada skala dogmatisme dan inteligensia ternyata hanya .02 dan -.01 yang diukur melalui tes-tes kelompok standar. Korelasi nol ini sangat menunjukkan bahwa keterbukaan pemikiran dan inteligensia menampakkan aspek-aspek yang sangat berbeda mengenai kepribadian seorang individu.

Catatan

Sebelum membaca lebih lanjut, bacalah Kotak 2.13, ikutilah instruksi yang diberikan di sana dan jika sudah selesai, lanjutkan membaca bahasan berikutnya.

KOTAK 2.13 JOE DOODLEBUG

Milton Rokeach, seorang ahli psikologi di Michigan State University, telah menggunakan masalah berikut dalam mengkaji efek dari ketertutupan pemikiran terhadap kemampuan untuk membentuk sistem-sistem kognisi yang baru. Masalah ini mula-mula dikembangkan oleh M. Ray Denny, seorang kolega Rokeach di universitas tersebut.

Berikut ini adalah masalahnya. Cobalah memecahkannya.

Kondisi

Joe Doodlebug adalah sejenis serangga ciptaan yang aneh. Ia dapat dan tidak dapat melakukan hal-hal berikut.

1. Ia hanya dapat melompat ke empat arah yang berbeda, utara, selatan, timur, dan barat. Ia tidak dapat melompat secara diagonal (misalnya tenggara, barat laut, dsb.)
2. Apabila ia sudah memulai pada suatu arah, yaitu utara, selatan, timur, atau barat, ia harus melompat empat kali pada arah yang sama tersebut sebelum ia dapat beralih ke arah lain.
3. Ia hanya dapat melompat, tidak dapat merangkak, terbang atau berjalan.
4. Ia dapat melompat jauh atau dekat, tetapi tidak lebih dari satu inci setiap lompatan.
5. Joe tidak dapat menoleh.

Situasi

Joe telah melompat-lompat di segala arah dan melakukan olah raga apabila tuannya menempatkan setumpukan makanan yang jauhnya tiga kaki di sebelah baratnya. Joe memperhatikan bahwa tumpukan makanan tersebut sedikit lebih besar daripada tubuhnya. Begitu ia melihat makanan tersebut, ia akan berhenti dan terdiam dalam jalur jalannya dan menghadap ke utara. Sesudah melakukan semua kegiatan olah raga, Joe merasa amat lapar dan ingin mendapatkan makanan secepat mungkin. Joe mengamati situasi dan kemudian berkata, "Sialan, aku harus melompat empat kali untuk mendapatkan makanan tersebut".

Masalah

Joe Doodlebug adalah serangga yang cerdas dan kesimpulannya sungguh-sungguh betul. Menurut Anda, mengapa Joe harus melakukan empat lompatan, tidak lebih dan tidak kurang, untuk mencapai makanan tersebut? Sekarang cobalah memecahkan atau menjawab masalah ini.

Jika Anda belum memberikan jawaban dalam 10 menit, bacalah petunjuk (1) di bawah ini. Jika Anda belum dapat memecahkan masalah tersebut dalam 15 menit, bacalah petunjuk (2) di bawah ini. Jika Anda belum memecahkan masalah tersebut dalam 20 menit, bacalah petunjuk (3).

Petunjuk 1: Untuk memakan makanan tersebut, Joe tidak perlu berhadapan dengannya.

Petunjuk 2: Joe dapat melompat ke arah sisi dan ke arah belakang serta maju ke depan.

Petunjuk 3: Bacalah soal atau masalahnya lagi. Joe sedang bergerak ke arah timur pada saat makanan itu disajikan.

Sekarang kembalilah ke soal atau masalah *sebelum membaca lebih lanjut*

Pemecahan terhadap masalah tersebut adalah sebagai berikut: Pada saat tuannya Joe meletakkan makanan, Joe telah melompat sekali ke arah timur. Oleh karena itu, ia harus melompat ke sisi tiga kali lagi ke timur, dan satu kali ke sisi untuk kembali ke arah barat, dan mendarat di atas makanan tersebut. Barulah ia dapat makan.

Cobalah menanyakan soal ini kepada teman-teman Anda yang dogmatik! Sekarang kembalilah ke halaman 116 (pembahasan).

Rokeach, M. *The Open and Closed Mind*. New York: Basic Books, 1960.

Validitas dari skala dogmatisme sebagai ukuran bagi ketertutupan pemikiran diperoleh melalui suatu kajian yang dilakukan oleh Rokeach dan Vidulich [1960]. Dalam kajian ini, 60 mahasiswa tingkat dua dinilai menurut skala dogmatisme: 30 orang di antaranya skor paling tinggi (kelompok yang pikirannya tertutup) dan 30 orang di antaranya

skornya rendah (kelompok yang pikirannya terbuka). Mereka diseleksi dari 249 mahasiswa. Setiap subjek ini diuji secara individual untuk menjawab soal Doodlebug (kotak 2.13). Soal ini sulit karena untuk memecahkannya harus diubah dulu tiga keyakinan umum yang ada dan diganti dengan tiga keyakinan baru. Tiga keyakinan baru ini kemudian harus disintesis ke dalam suatu sistem kognitif yang baru.

Ketiga keyakinan yang harus diubah dalam rangka menjawab atau memecahkan soal Doodlebug adalah sebagai berikut.

1. "Keyakinan mengenai keberhadapan". Dalam kehidupan sehari-hari kita harus berhadapan dengan makanan yang akan kita makan. Akan tetapi, Joe tidak harus berhadapan dengan makanan tersebut untuk memakannya. Ia dapat mendarat di atas makanan tersebut.

2. "Keyakinan mengenai arah". Dalam kehidupan sehari-hari kita dapat mengubah arah gerak. Akan tetapi, Joe tidak dapat melakukannya karena ia harus selalu menghadap ke utara. Jadi, satu-satunya cara agar Joe dapat mengubah arah adalah dengan melompat ke sisi dan ke arah belakang.

3. "Keyakinan mengenai gerak". Dalam kehidupan sehari-hari kita dapat mengubah arah gerak kapan saja. Akan tetapi, kebebasan gerak Joe terbatas oleh kenyataan bahwa kalau ia sudah bergerak ke suatu arah tertentu--utara, selatan, timur atau barat--ia harus melanjutkan empat langkah sebelum dapat mengubah arahnya.

Sebagaimana sudah dapat diduga, kelompok yang pemikirannya terbuka secara signifikan lebih unggul dibandingkan dengan kelompok yang berpikiran tertutup dalam hal rata-rata waktu yang dibutuhkan untuk memecahkan masalah. Keunggulan kelompok yang berpikiran terbuka *bukanlah* disebabkan oleh lebih besarnya kemampuan analitis sebagaimana diukur menurut waktu yang dibutuhkan untuk mengatasi ketiga kepercayaan yang sudah umum diikuti. Dari pertanyaan dan komentar para subjek selama jalannya eksperimen, relatif mudah untuk menyatakan tentang lamanya waktu yang diperlukan untuk mengatasi masing-masing dari ketiga keyakinan yang sudah umum diikuti

tersebut. (Para subjek didorong untuk menyampaikan pendapatnya secara lisan).

Keunggulan kelompok berpikiran terbuka memang berkaitan dengan besarnya kemampuan mereka untuk mensintesis keyakinan-keyakinan baru tersebut ke dalam suatu sistem kognitif yang baru. Tabel 2.1 menunjukkan waktu rata-rata yang dibutuhkan untuk memecahkan masalah sesudah keyakinan pertama, kedua, dan ketiga diatasi (diubah).

Lebih besarnya kemampuan seseorang yang berpikiran terbuka untuk mengintegrasikan keyakinan baru ke dalam sistem kognitif yang baru tampaknya berkaitan dengan lebih besarnya kapasitas untuk mengingat keyakinan tersebut, sebagaimana diukur melalui uji ingatan yang dilakukan pascaeksperimen. Pada gilirannya, kapasitas ini ternyata menunjukkan lebih besarnya kemauan orang yang berpikiran terbuka tersebut untuk memberikan pendapat mengenai masalah-masalah yang aneh dan baru. Penolakan emosional terhadap masalah tersebut lebih sering dijumpai di antara orang-orang yang berpikiran tertutup. Contoh-contoh komentar-komentar yang menunjukkan penolakan adalah "Saya kira biarkan saja dia kelaparan" "Astaga, pakaiannya seperti orang edan."

Penafsiran tersebut di atas didukung oleh dua temuan eksperimental. Pertama, tidak ada hubungan antara

**TABEL 2.1 RATA-RATA WAKTU (MENIT) YANG DIGU-
NAKAN DALAM PEMECAHAN MASALAH SESUDAH
KEYAKINAN PERTAMA, KEDUA, DAN KETIGA DIATASI
{Dari Rokeach dan Vidulich, 1960}**

Kelompok	Sesudah Keyakinan Pertama Diatasi	Sesudah Keyakinan Kedua Diatasi	Sesudah Keyakinan Ketiga Diatasi
Berpikiran tertutup	19.1	14.3	9.4
Berpikiran terbuka	12.9	8.4	3.6

ra inteligensia dan kinerja dalam memecahkan masalah Doodlebug. Kedua, dalam suatu kajian oleh Rokeach, Swanson, dan Denny [1960] ditemukan bahwa jika soal atau masalah Doodlebug tersebut diubah menjadi permainan seperti catur, para pemain catur yang berpikiran tertutup tidak kalah dengan para pemain catur yang berpikiran terbuka. Dunia Joe Doodlebug yang aneh telah diubah menjadi permainan catur yang sudah dikenal, di tempat para pemain catur yang berpikir tertutup dapat menjalankan fungsinya secara efektif. Ternyata, para non-pemain catur yang berpikiran tertutup *benar-benar* kalah dengan para nonpemain catur yang berpikiran terbuka. Bagi nonpemain catur yang berpikiran terbuka, dunia catur sama anehnya dengan dunia Joe Doodlebug dan ia tidak bisa menerimanya.

Cara-Cara Khas untuk Merespons Terhadap Hambatan

Dalam bab 4 kita akan membahas bahwa sebagai akibat dari pembentukan individu secara biologis dan sejarah masa lalu, ada pola respons terhadap hambatan yang berkembang secara nyata. Misalnya, ia mungkin memberikan reaksi secara "agresif", atau secara "menarik diri", atau secara "regresif", dsb. Masing-masing dari cara bereaksi ini akan membantu menentukan sifat dari perubahan kognitifnya.

Dua orang pria, yang kedua-duanya mempunyai gagasan yang agak simpleks (sederhana tetapi kompleks) mengenai keadaan ekonomi negaranya, yakni negara "ideal" dan "nasib manusia", kehilangan pekerjaannya pada waktu ada depresi ekonomi yang gawat. Mari kita anggap bahwa pria pertama secara tipikal memberikan reaksi agresif terhadap hambatan; pria yang satu lagi, reaksinya menarik diri. Pria pertama, si agresor, mungkin dengan relatif mudah menggunakan keseluruhan kumpulan kognisinya mengenai ekonomi dan politik yang menuntut adanya perubahan sosial yang revolusioner dan keras. Pria kedua, si orang yang menarik diri, mungkin kebal terhadap konsep-konsep semacam itu. Keyakinannya dapat berubah, tetapi arah perubahannya adalah untuk meminimalkan pentingnya jaminan ekonomi, untuk memaksimalkan nasib "spiritual" seseorang. Depresi ekonomi

yang sama, yang mempengaruhi dua pria menanggapi hambatan dengan cara-cara khas yang berlainan, telah menghasilkan ideologi sosial materialistik di satu pihak, dan seorang *eskapis* (orang yang lari dari kenyataan), etos spiritual di lain pihak.

Rekapitulasi dan Kata Akhir

Mudahnya dan cepatnya perubahan kognitif tentunya tidak ditentukan hanya oleh kapasitas intelektual individu meskipun kapasitas intelektual juga penting. Kemampuan untuk mengubah konsep dan keyakinan kita juga ditentukan oleh kemampuan kita untuk menangani situasi taksa yang tidak konsisten dan penuh kejutan, melalui keterbukaan pikiran kita, dan melalui teknik-teknik yang telah kita kembangkan untuk menghadapi gangguan (hambatan).

Tema kita secara konsisten telah muncul dalam keenam petunjuk yang telah kita kaji dalam bab yang membahas kognisi ini. Kita terus-menerus menjumpai bahwa kajian mengenai kognisi, yang tampaknya terbatas pada kajian mengenai kehidupan intelektual seseorang, sebenarnya melibatkan orang tersebut dalam arti agak menyeluruh, yakni melibatkan keinginan dan tujuannya, pengalamannya, dan reaksinya dalam menghadapi kesulitan. Untuk kepentingan pembahasan kita, meskipun kita telah membahas masing-masing dari penentu (determinan) pengembangan dan perubahan kognitif secara terpisah, pada kenyataannya tentunya *semua* faktor ini bekerja secara simultan dan secara interaktif dan kompleks dalam rangka menghasilkan keyakinan kita, atau dalam rangka membuat kita kebal terhadap keyakinan baru; dalam rangka mengatur keyakinan kita menjadi sistem-sistem yang saling terkait, atau untuk memisahkan keyakinan kita satu sama lain; untuk mengubah keyakinan kita, atau untuk mempertahankannya agar tidak berubah.

Persepsi dan Penilaian terhadap Orang

Dalam bagian ini, kita akan menerapkan hal-hal yang telah kita pelajari mengenai kognisi pada umumnya terhadap proses kognitif yang amat penting bagi ahli psikologi sosial: bagaimana persepsi dan

penilaian terhadap satu sama lain dan bagaimana persepsi dan penilaian mereka terhadap sosok publik, yakni kelompok *elite* yang berkuasa.

Terbentuknya dan Berubahnya Impresi mengenai Seseorang

Langkah pertama dalam memberikan tanggapan terhadap orang lain adalah dengan membentuk impresi mengenai orang tersebut. Impresi ini menuntun reaksi kita terhadapnya dan karena mempengaruhi jalannya peristiwa perilaku antarpersona. Dalam membentuk suatu impresi mengenai orang lain, kita mengamati perilakunya, kita memperhatikan suaranya dan gerakanya yang ekspresif, kita mengikuti apa yang dikatakannya dan apa yang dilakukannya pada waktu ia memberikan responsnya kepada kita dan kepada objek-objek lain. Informasi ini kemudian kita gunakan untuk membuat penilaian mengenai sifat-sifatnya. Kita menarik inferensi (kesimpulan) mengenai kognisinya, keinginannya, perasaan dan emosinya, tujuannya, sikapnya, dan ciri (*trait*) kepribadiannya. Dan perilaku kita terhadapnya dituntun melalui penilaian-penilaian ini. Pada gilirannya, orang lain akan melakukan penilaian terhadap kita yang menuntun perilakunya dalam kaitannya dengan kita. Jika penilaian kita dan penilaian orang lain tersebut benar, terjadilah komunikasi yang sejati dan mungkin terjadinya perilaku sosial bersama yang efektif. Jika penilaian kita atau penilaian orang lain tersebut tidak benar, terhambatlah timbulnya perilaku penyesuaian dan akan timbul kesukaran yang cenderung ke arah hubungan antarpersona yang sulit.

Pengaturan Selektif

Dalam suatu eksperimen yang dilakukan oleh Asch [1946] dilakukan upaya untuk menentukan cara-cara orang membentuk impresi yang menyangkut kepribadian. Pembuat eksperimen membacakan kepada subjek kajiannya (mahasiswa) sejumlah ciri terpisah yang dinyatakan menjadi ciri seseorang tak dikenal. Misalnya, salah satu daftar ciri tersebut berbunyi: "energetik, yakin, cerewet, dingin, ironis,

persuasif, melit (serba ingin tahu)". Daftar tersebut dibacakan dengan interval waktu kira-kira lima detik di antara setiap kata. Kemudian, pembacaan tersebut diulangi. Asch kemudian menyuruh para subjeknya menulis gambaran singkat mengenai impresi yang mereka peroleh mengenai orang tak dikenal ini. Berikut ini ada dua sketsa tipikal yang diperoleh dari para subjek tersebut.

Dia adalah jenis orang yang seringkali Anda temui: yakin terhadap dirinya sendiri, cerewet selalu mencoba mempengaruhi pikiran Anda, dan tanpa banyak perasaan kepada orang lain.

Ia memberikan kesan seolah-olah ia lebih berkemampuan dari yang sebenarnya. Ia populer dan tidak pernah tidak sabaran. Mudah menjadi pusat perhatian pada segala pertemuan. Ia tampaknya menjadi manusia serba bisa. Meskipun minatnya bervariasi, ia tidak perlu benar-benar mengetahuinya. Ia memiliki rasa humor. Keberadaannya menggalakan entusiasme dan seringkali ia memang benar-benar mencapai posisi penting.

Perhatikanlah bahwa istilah-istilah terpisah dalam daftar tersebut di atas diatur agar terbentuk menjadi suatu kepribadian yang bermakna atau bahkan beragam. Istilah individualnya yang bersifat energetik, yakin, dan cerewet tidak hanya dipersepsikan menurut cara yang teratur, tetapi juga pengaturan istilah (sifat) tersebut memungkinkan seseorang untuk merasakan (mempersepsikan) adanya sifat lain yang tidak disebutkan ("Ia memiliki rasa humor"). Asch meringkaskan hasil eksperimennya sebagai berikut:

Apabila tugas semacam ini diberikan, orang dewasa yang normal mampu merespons terhadap instruksi dengan cara membentuk kesan yang menyatu. Meskipun ia mendengar sederetan istilah yang terpisah, kesan yang dihasilkan tidaklah bersifat terpisah. Semua subjek eksperimen ... dan ada 1.000 orang dari mereka memenuhi tugas menurut cara yang digambarkan ... dengan dimulai dari istilah (sifat) yang paling sederhana sehingga mencapai laporan akhir yang lengkap dan bulat.

Dalam kajian Asch kita temukan suatu contoh mengenai pengaturan kognitif secara selektif yang dibahas dalam Petunjuk (1). Namun, kadang-kadang kompleksitas dan kontradiksi yang ada pada setiap orang cukup menonjol sehingga tugas pengaturan menjadi sulit

dan beberapa orang yang melakukan persepsi dapat gagal memperoleh kesan yang menyatu (**lihat Kotak 2.14**).

KOTAK 2.14 IMORALIS YANG BAIK HATI

Dalam sebuah kajian mengenai proses pembentukan kesan mengenai seseorang, E.S. Gollin, seorang ahli psikologi yang sekarang ada di Queens College, New York, menunjukkan gambar bergerak kepada 79 mahasiswa, yang menggambarkan seorang wanita muda dalam sederetan lima suasana yang berbeda. Suasana ini dimaksudkan untuk menggambarkan aspek-aspek kepribadiannya yang berkontradiksi. Dalam dua suasana, diberikan kesan adanya perilaku seksual yang campur-aduk (tidak memilih-milih). (Dalam salah satu suasana, si wanita ditampakkan sedang 'dijemput' di depan lobi sebuah hotel; dalam suasana kedua, ia ditampakkan sedang memasuki bar dan tidak lama kemudian keluar dengan seorang pria yang bertalian dengan pria yang 'menjemputnya' dalam gambar pertama). Dalam dua gambar lainnya, wanita muda tersebut ditampakkan dalam perilaku yang baik hati dan penuh perhatian. (Pertama, dia ditampakkan sedang membantu seorang wanita yang terjatuh di tangga, dan kemudian dia ditampakkan sedang memberikan uang kepada pengemis). Gambar kelima adalah gambar netral, wanita muda tersebut ditampakkan sedang berjalan dan berbicara dengan wanita lain.

Sesudah para subjek melihat film itu, mereka diminta untuk menuliskan sebuah sketsa yang menggambarkan kepribadian wanita tersebut. Sketsa-sketsa tersebut diklasifikasikan menjadi tiga kategori oleh para penilai:

Utuh: Kesan-kesan yang mempertahankan dan mencoba menyatukan kedua kualitas karakter (baik hati dan perilaku seksual yang buruk)-- 23 persen.

Sederhana: Kesan yang mempertahankan hanya satu dari kualitas karakter utama-- 48 per sen.

Dijumlahkan: kesan-kesan yang mempertahankan kedua kualitas karakter utama, tetapi tanpa mencoba menyatukannya-- 29 per sen.

Ternyata hanya seperempat dari para mahasiswa tersebut yang mampu memperoleh kesan teratur yang menyatukan dua kumpulan informasi yang saling berkontradiksi tersebut.

Gollin, E.S. Forming Impressions of Personality. J. Pers., 1954, 23, 65--76).

Efek Halo

Dalam persepsi kita mengenai seseorang, kita seringkali melebih-lebihkan homogenitas kepribadian seorang individu. Jika Anda

mempunyai kesan umum yang menyenangkan tentang orang lain, kesan ini akan cenderung menyebar ke dalam penilaian Anda mengenai sifat-sifat tertentu, yang mengarahkan Anda untuk memberikan penilaian yang terlalu tinggi terhadap sifat-sifat yang disukai dan terlalu rendah pada sifat-sifat yang tidak disukai. Sebaliknya, jika mempunyai kesan yang secara umum tidak menyenangkan mengenai orang tersebut, Anda akan memberikan nilai yang terlalu rendah terhadap sifat yang disukai dan terlalu tinggi terhadap sifat yang tidak disukai. Kecenderungan ini disebut *efek halo*. Efek halo dapat dipandang sebagai suatu contoh khusus mengenai jenis proses kognitif yang digambarkan melalui Petunjuk 3; sifat-sifat suatu kognisi dipengaruhi oleh sistem kognisi itu termasuk.

Teori Kepribadian Implisit

Cara lain prinsip bagian keseluruhan mengatur persepsi kita mengenai seseorang, dapat dilihat dalam kaitannya dengan apa yang disebut "teori kepribadian implisit". Bagaimana seorang individu menanggapi (mempersepsikan) orang lain sangat dipengaruhi oleh keyakinannya mengenai bagaimana pengaturan kepribadiannya-- sifat mana yang bersesuaian dengan sifat lain. Dalam hal ini, masing-masing kita mempunyai teori kepribadiannya sendiri yang implisit. Sebagai gambaran, jika Anda menganggap bahwa seseorang itu bersifat *agresif*, apakah Anda akan memberikan penilaian yang terlalu atau rendah pada *energinya*? Jika Anda menilai bahwa seseorang itu baik hati, apakah Anda juga akan menilainya sebagai orang yang *jujur*?

Kelley [1950] memberikan data eksperimental kepada kita yang dapat ditafsirkan sebagai hal yang menunjukkan pengaruh teori kepribadian implisit terhadap persepsi mengenai seseorang. Para mahasiswa dalam suatu ruang kuliah diberi gambaran singkat tertulis mengenai seorang dosen tamu sebelum ia muncul. Gambaran tersebut ada dua macam-- yang sama persis kecuali satu hal. Dalam satu hal dia digambarkan sebagai orang yang "agak dingin" dan dalam hal lain digambarkan sebagai orang yang "amat hangat". Beberapa mahasiswa menerima penggambaran sifat yang "hangat" dan beberapa lainnya menerima yang "dingin". Para mahasiswa tidak mengetahui bahwa ada

dua gambaran berbeda yang dibagi-bagikan.

Sesudah mendengarkan kuliahnya, para mahasiswa yang telah menerima penggambaran yang "hangat" menilai dosen tersebut sebagai orang yang lebih penuh perhatian terhadap orang lain, lebih berpengetahuan, lebih mudah bergaul, lebih populer, lebih sopan, lebih suka bergurau, dan lebih manusiawi dibandingkan dengan penilaian para mahasiswa yang menerima penggambaran bahwa dosen itu "dingin". Hasil-hasil ini bukan disebabkan oleh efek *halo*. Misalnya, *kedua* kelompok mahasiswa sama-sama menganggap dosen tersebut "intelijen". Alih-alih, temuan tersebut berasal dari keyakinan implisit di antara para subjek mengenai sifat-sifat yang cocok dengan sifat kehangatan dan yang mana yang cocok dengan sifat dingin.

Kelley juga menemukan kecenderungan bahwa variabel hangat-dingin tersebut mempengaruhi kadar interaksi para mahasiswa dengan dosen tamu tersebut. Lima puluh enam per sen mahasiswa yang menerima penggambaran sifat "hangat" berpartisipasi dalam diskusi kelas dengan si dosen; sebaliknya, hanya tiga puluh dua per sen dari para mahasiswa yang menerima penggambaran sifat "dingin" yang melakukannya. Hal ini benar-benar terjadi meskipun para mahasiswa tersebut sama-sama duduk di ruang yang sama dan mendengarkan kuliah yang sama. Jadi, kesan kita mengenai seseorang memang menuntun reaksi kita mengenai orang tersebut dan mempengaruhi jalannya perilaku antarpersona.

Wishner [1960], dalam tindak lanjut terhadap kajian asli yang dilakukan oleh Asch [1946] mengenai efek hangat-dingin, telah menghasilkan data eksperimental yang mendukung penafsiran mengenai efek tersebut di atas. Asch memberikan sederetan daftar pendek mengenai sifat-sifat seseorang yang sebenarnya tidak ada kepada dua kelompok subjek penelitian. Kedua daftar tersebut sama persis kecuali satu yang memasukkan sifat "hangat" dan satunya lagi "dingin". Kesan-kesan yang dihasilkan melalui dua kelompok tersebut menunjukkan perbedaan yang signifikan dalam hal 53 sifat lainnya. Wishner meminta kelompok mahasiswa tersebut memberikan penilaian terhadap dosen-dosennya dengan menggunakan daftar 53 sifat tersebut dan menurut dimensi hangat-dingin. Semua antarkaitan antara

sifat-sifat ini dan dimensi hangat-dingin kemudian dihitung. Korelasi tertinggi ternyata terbukti hanya terjadi dengan sifat-sifat yang paling menampakkan perbedaan jelas antara kelompok hangat dan dingin dalam kajian Asch. **Jadi**, dalam kajiannya, Wishner telah langsung mengukur antarkaitan sifat tertentu yang mendasari sifat tersebut dalam teori kepribadian implisit dari para subjeknya.

Stereotip

Pengaruh *stereotip* dalam pembentukan kesan mengenai seseorang merupakan contoh lain prinsip bagian-dan-keseluruhan. Sebagaimana telah kita nyatakan sebelumnya (Petunjuk 3), kecenderungan untuk menyatakan bahwa seseorang mempunyai sifat yang kita anggap menjadi ciri kelompoknya ini adalah pervasif (meresap) sifatnya dan signifikan secara sosial. Stereotip adalah kognisi yang relatif kompleks mengenai kelompok sosial yang membutuhkan individu terhadap beragamnya perbedaan yang ada di antara anggota kelompok mana pun baik kelompok rasial, etnis, usia, jenis kelamin, dan kelas sosial serta cenderung membekukan penilaiannya.

Salah satu hal yang menyebabkan timbulnya pemberian stereotip dalam segala masyarakat adalah karena pengelompokan orang menurut kelas status dan memberikan ciri sifat kepada individu yang diyakini sebagai ciri umum bagi kelas statusnya. Dalam sebuah eksperimen oleh Thibaut dan Riecken [1955], 20 mahasiswa diberi tugas untuk mencoba membujuk dua orang hadirin agar menyumbangkan darahnya kepada Palang Merah. Kedua orang tersebut sebenarnya adalah kawan-kawan para peneliti; yang satu memainkan peran sebagai "orang berstatus tinggi" (dosen muda yang berpakaian rapi) dan lainnya berpura-pura sebagai "orang berstatus rendah" (mahasiswa yang berpakaian lusuh). Kedua orang ini saling bergantian memainkan peran-peran ini. Manakala para mahasiswa menyelesaikan argumenasinya untuk membujuk, kedua orang tersebut menunjukkan sikap terbujuk dan akan menyumbangkan darahnya. Para mahasiswa "pembujuk" tersebut kemudian diwawancarai secara terpisah oleh peneliti yang melakukan eksperimen. Di antara pertanyaan yang diajukan adalah "Misalkan Anda harus memutuskan bahwa salah satu

hadirin tersebut mengatakan 'ya' karena Anda telah memaksanya dan lainnya mengatakan 'ya' karena memang secara wajar menginginkannya. Yang mana yang Anda sebut terpaksa dan yang mana yang berkeinginan secara wajar?". Dari ke 19 subjek yang dapat melakukan pembedaan ini, 18 di antaranya menyatakan bahwa sesudah bujukan mereka, orang yang berstatus tinggi adalah orang yang "memang ingin melakukannya" dan bahwa orang yang berstatus rendah adalah yang "terpaksa". Jadi, di sini ada dua orang yang memberikan respons yang sama terhadap argumentasi persuasif yang sama, tetapi *penyebab* dari respons mereka dilihat secara amat berbeda oleh mereka yang melakukan pembujukan. Dalam kebudayaan kita, jelaslah bahwa jika kita menganggap seseorang termasuk dalam kelompok berstatus tinggi dan menganggap perilakunya ditentukan oleh hal-hal yang internal, berarti kita menganggapnya menampakkan "kemauan sendiri" dan percaya diri, sedangkan jika seseorang tersebut dari kelompok berstatus rendah, kita menganggapnya mudah dipengaruhi oleh desakan dari luar.

Pengubahan Kesan

Kesan kita mengenai seseorang dapat berubah manakala kita memperoleh lebih banyak informasi mengenai orang tersebut. Namun, sebagaimana telah kita bahas di atas, stereotip cenderung menyebabkan membekunya penilaian kita. Lagi pula, kesan pertama cenderung tidak berubah (lihat Kotak 2.15).

KOTAK 2.15 KESAN PERTAMA TINGGAL

Abraham S. Luchins, seorang ahli psikologi sosial, melakukan sejumlah kajian mengenai relatif pentingnya keunggulan dan kebaruan terhadap pembentukan kesan kita mengenai seseorang. Dalam salah satu kajiannya, digunakan empat kelompok subjek atau orang. Kelompok E diberi paragraf berikut, yang menggambarkan seseorang bernama Jim; ia digambarkan sebagai orang yang agak ramah dan periang:

Jim keluar dari rumah untuk membeli beberapa alat tulis. Ia keluar ke jalan yang bermandi matahari dengan dua temannya, berjalan sambil berjemur. Jim memasuki toko alat tulis, yang penuh orang. Jim berbicara dengan seorang kenalan pada waktu ia menunggu dilayani oleh penjaga toko. Dalam

perjalanannya keluar toko, ia berhenti untuk mengobrol dengan seorang teman sekolah yang baru akan masuk ke toko. Pada waktu meninggalkan toko, ia berjalan ke arah sekolah. Dalam perjalanannya ke luar, ia bertemu dengan seorang gadis yang malam sebelumnya diperkenalkan kepadanya. Mereka mengobrol sebentar kemudian Jim pergi ke sekolah.

Kelompok I diberi paragraf berikut yang memberikan gambaran bahwa Jim berperilaku lebih tertutup.

Sesudah pulang dari sekolah Jim keluar dari kelas sendirian. Sekeluar dari sekolah, ia mulai berjalan pulang. Jalanan sedang bermandi matahari. Jim berjalan di sepanjang sisi jalan yang teduh. Dari arah yang berlawanan, ia melihat seorang gadis yang malam sebelumnya diperkenalkan kepadanya. Jim menyeberang jalan dan masuk ke toko manisan. Toko tersebut penuh dengan anak sekolah dan melihat beberapa wajah yang dikenalnya. Jim menunggu diam-diam sampai penjaga toko menanyainya dan ia memesan sesuatu. Ia membeli minuman dan duduk di sebuah meja. Ketika minumannya habis, ia pulang.

Kelompok EI diberi suatu gambaran gabungan gambaran E mendahului gambaran I. Kelompok IE diberi gambaran gabungan tempat gambaran I mendahului gambaran E.

Para subjek tersebut kemudian diminta untuk menuliskan sebuah paragraf yang menggambarkan kesan mereka mengenai Jim dan mereka diminta menduga perilakunya dalam berbagai situasi sosial. Gambaran tersebut kemudian dikodekan menurut frekuensi penyebutan ciri-ciri sikap keterbukaan dan ketertutupan.

Susunan penyajian gambar E dan I ternyata penting dalam menentukan kesan para subjek mengenai Jim. Sebagaimana yang ditampakkan dalam tabel berikut, kelompok EI cenderung memberikan gambaran yang utamanya *ekstrovert* (terbuka) mengenai Jim meskipun tidak semenonjol seperti kelompok E. Kelompok IE cenderung memberikan gambaran yang utamanya *introvert* (tertutup) mengenai Jim meskipun tidak semenonjol kelompok I.

Persentase Kelompok

Ciri-Ciri	E	EI	IE	I
Terbuka	79	52	34	16
Tertutup	14	36	56	73

Kelompok informasi yang pertama mengenai Jim lebih berpengaruh dibandingkan dengan kelompok informasi kedua dalam menentukan kesan para subjek mengenai Jim.

Kelompok EI umumnya menganggap Jim sebagai orang yang mudah bergaul, ramah, periang, populer, dan menyenangkan; kelompok IE umumnya

menggambarkannya sebagai pemalu, pendiam, kesepian, tidak populer, dan tidak ramah. Kelompok EI cenderung untuk memperkirakan bahwa Jim akan menampakkan perilaku sosial yang periang; ia akan bersedia diundang pesta; ia akan berhenti dan mengobrol bila bertemu kenalan. Kelompok IE cenderung memperkirakan bahwa Jim akan menyembunyikan diri dari situasi-situasi seperti ini.

Pemeo lama yang menyatakan bahwa kesan pertama itu penting tampaknya **terlihat juga dalam fakta eksperimental.**

Luchins, A.S. Primary-Recency in Impression Formation, dalam C.I. Hovland (Ed.), The Order of Presentation in Persuasion, vol. I, New Haven, Conn.: Yale University Press, 1957.

Kajian yang dilaporkan dalam Kotak 2.15 tidak boleh ditafsirkan bahwa kebutuhan individu menjadi pasif dalam hal kesannya mengenai orang lain. Dalam eksperimen lain oleh Luchins [1957], dikaji cara-cara yang berlainan untuk mengatasi efek kesan pertama dalam pembentukan kesan. Luchins menemukan bahwa jika para subjeknya diminta berhati-hati terhadap kelemahan "kesan pertamanya", ini akan secara efektif menghilangkan pengaruh yang tidak sebanding yang berkenaan dengan informasi pertama mengenai kepribadian seseorang yang belum dikenal. Sebenarnya, dengan mengingatkan seseorang mengenai kemungkinan kekeliruan dalam kesan pertama mengakibatkan suatu kecenderungan bahwa informasi yang disajikan kemudian (kedua) akan mempunyai pengaruh yang lebih besar dibandingkan dengan informasi pertama, yakni "efek dari suatu hal yang baru".

Kita telah memberikan penekanan bahwa sistem-sistem kognitif cenderung berubah ke arah yang semakin serasi (lihatlah terutama halaman 41 sampai dengan 45). Hal ini juga berlaku bagi kesan kita mengenai orang lain. Orang menggunakan berbagai strategi kognitif dalam mereorganisasikan penilaian mereka mengenai seorang individu dalam rangka menampung informasi yang baru dan tidak serasi (lihat Kotak 2.12).

Rekapitulasi

Kognisi mengenai orang, sebagaimana kognisi mengenai objek, diatur secara selektif. Kognisi kita mengenai kepribadian orang cenderung terpadu.

Tiga sistem kognitif yang ada pada penanggap mempengaruhi persepsi dan penilaiannya mengenai seseorang; efek halo, teori kepribadian yang implisit, dan stereotip.

Kesan pertama kita mengenai seseorang cenderung menolak perubahan. "Efek utama" ini dapat dihilangkan melalui suatu peringatan mengenai kelemahan kesan pertama.

Kognisi kita mengenai orang lain, sebagaimana halnya dengan kognisi kita mengenai objek, cenderung berubah ke arah yang semakin menuju keserasian. Informasi baru cenderung ditampung sedemikian rupa sehingga kognisi kita yang sudah ada sebelumnya tetap bertahan.

Kecermatan Persepsi Antarpersona

Dalam kegiatan sehari-hari dengan orang lain, kebanyakan orang hampir selalu melakukan penilaian yang agak cermat (akurat) mengenai orang lain. Jika pemahaman kita mengenai orang lain tidak cukup akurat, kita tidak dapat hidup bersama dan bekerja sama sebagai anggota kelompok, organisasi, dan masyarakat. Akan tetapi, dari waktu ke waktu individu bervariasi dalam hal kecermatannya. Keenam faktor yang mempengaruhi kecermatan persepsi antarpersona telah dikaji oleh para ahli ilmu psikologi: sifat atau hakikat peristiwa perilaku antarpersona, kemampuan menilai, ciri orang lain, jumlah informasi yang dimiliki penilai, susunan informasi, dan sifat atribut (hakikat sifat) yang dinilai.

Sifat Peristiwa Perilaku Antarpersona

Sifat interaksi antara pemberi nilai dan orang lain ternyata mempengaruhi kecermatan penilaian. Temuan Kelley [1948] menyatakan bahwa apabila para pemberi nilai melakukan peran yang berbeda yang berlawanan satu sama lain, misalnya sebagai pemimpin

dan pengikut, para penilai cenderung memperhatikan aspek-aspek yang berbeda pada orang lain.

Bagaimana pengaruh sifat peristiwa perilaku antarpersona mempengaruhi cara seseorang menanggapi orang lain dapat dijelaskan melalui sebuah contoh. Misalkan peristiwa perilaku antarpersona melibatkan seorang dokter (penilai) yang memeriksa pasien (orang lain). Si dokter akan memperhatikan aspek-aspek pada pasien yang relevan dengan tujuannya. Ia akan membentuk suatu kesan mengenai bisa dipercaya tidaknya si pasien dalam laporannya mengenai sejarah penyakitnya, sikapnya terhadap tubuhnya, kecemasannya. Aspek-aspek lain dari pasien, misalnya sikap keagamaan atau politik mungkin tidak diperhatikan. Lagipula, hubungan dokter-pasien akan mengarahkan si pasien agar berperilaku seperti seorang pasien sehingga si dokter akan memperoleh tanda-tanda perilaku yang dibutuhkannya untuk membuat penilaian yang cermat. Jika si pasien dan dokter bertemu dalam suatu pesta, yang diharapkan dari pasien adalah pola perilaku yang berbeda, dan si dokter tidak akan memperoleh tanda-tanda perilaku yang akan membuatnya melakukan penilaian mengenai sikap pasien terhadap tubuhnya atau kecemasannya.

Jadi, sifat peristiwa perilaku antarpersona mempengaruhi kecermatan persepsi antarpersona dengan adanya kecenderungan untuk mengharapkan perilaku yang relevan dari orang yang dihadapinya, dan dengan adanya kecenderungan untuk memusatkan perhatian penilai terhadap ciri-ciri yang relevan ini.

Kemampuan Penilai

Di sini kita membahas dua masalah: (1) Apakah kecermatan persepsi antarpersona mengenai berbagai *orang* bersifat konsisten? Apakah seseorang yang merupakan penilai yang baik mengenai ciri tertentu pada seseorang atau kelas (kategori) orang tertentu merupakan penilai yang baik mengenai ciri yang sama pada orang atau kategori orang yang lain? (2) Apakah kecermatan persepsi antarpersona mengenai berbagai *ciri-ciri* bersifat konsisten? Apakah seseorang yang menjadi penilai yang baik mengenai suatu ciri pada kelompok individu juga merupakan penilai yang baik mengenai ciri-ciri lain pada individu yang sama tersebut?

Kajian mengenai kedua masalah ini telah menghasilkan bukti yang tidak hanya bersifat ekstensif tetapi juga kontroversial. (Untuk dua kajian yang tampaknya mengarah ke kesimpulan yang berlawanan, lihatlah Kotak 2.16 dan 2.17. Dalam laporan pada kedua kajian tersebut, disajikan informasi yang memungkinkan pembaca melakukan penyerasian terhadap temuan-temuan yang tampaknya berlawanan ini)

KOTAK 2.16 APAKAH KEMAMPUAN MENILAI ORANG LAIN BERSIFAT UMUM?

Suatu penelitian oleh Victor B. Cline dan J.M. Richards, Jr., yakni dua ahli psikologi di Universitas Utah, mengarahkan mereka untuk berkesimpulan bahwa ada kemampuan umum untuk menilai orang lain. Wawancara singkat di tepi jalan dengan 25 orang direkam dalam film berwarna dengan suaranya. Sesudah pembuatan film, 25 orang ini diwawancarai di rumah mereka oleh para peneliti dan diberi berbagai macam uji kepribadian dalam bentuk tertulis. Selain itu, lima kawan dekat dari setiap subjek diminta untuk menilainya menurut suatu skala sifat kepribadian. Sepuluh dari film tersebut, yang dipilih karena keunggulan teknis, pentingnya dan isinya, dan berdasarkan "kadar yang digunakan untuk membedakan antara penilai yang baik dan yang buruk", ditunjukkan kepada kelompok 50 orang penilai (yakni mahasiswa kuliah musim panas). Para penilai ini kemudian mencoba menebak bagaimana kinerja para subjek dalam film tersebut yang berkenaan dengan berbagai ukuran kepribadian.

Metode pemberian skor menghasilkan kecermatan nilai yang mencerminkan dua kemampuan yang berbeda: suatu ukuran mengenai kemampuan penilai untuk memprediksi perilaku orang *pada umumnya* ("kecermatan stereotip") dan ukuran mengenai kemampuan untuk memprediksi *perbedaan pada berbagai tanggapan individu yang berbeda* ("kecermatan yang bersifat diferensial atau pembeda"). Nilai kecermatan merupakan gabungan dari dua ukuran yang berbeda ini.

Skor kecermatan yang diperoleh melalui para penilai atas lima subjek pertama dikorelasikan dengan skor dari para penilai atas lima subjek yang kedua. Hal ini dilakukan secara terpisah bagi setiap lima prediksi utama yang dilakukan oleh para penilai. Korelasi ini berkisar antara .66 sampai .79. Jadi tampaknya bahwa kemampuan untuk menilai orang lain merupakan hal yang umum pada *orang-orang*. Seorang penilai yang baik mengenai suatu ciri cenderung untuk menjadi penilai yang baik pada ciri yang lain; seorang penilai yang buruk pada satu ciri cenderung untuk menjadi penilai yang buruk pada ciri lain.

Skor kecermatan pada setiap tes dikorelasikan dengan skor kecermatan pada setiap tes lainnya. Antarkaitannya berkisar dari .30 sampai .65. Hampir semua

antarkorelasi ini signifikan secara statistik, kecuali satu. Jadi, tampak bahwa kemampuan untuk menilai orang lain merupakan hal yang umum pada ciri-ciri yang berbeda yang merupakan sampel kajian ini. Seorang penilai yang baik pada satu ciri cenderung menjadi penilai yang baik pada ciri lain; seorang penilai yang buruk pada satu ciri cenderung menjadi penilai yang buruk pada ciri yang lain.

Para peneliti ini menyimpulkan bahwa temuan mereka membuktikan bahwa kemampuan untuk menilai orang lain adalah sifat yang amat umum.

Cline, V.B. dan Richards, J.M., Jr. Accuracy of Interpersonal Perception -- a General Trait? Jurnal Abnormal Social Psychology, 1960, 60, 1-7.

KOTAK 2.17 APAKAH KEMAMPUAN MENILAI ORANG LAIN MERUPAKAN HAL YANG SPESIFIK?

Sebuah penelitian oleh W.J. Crow dan K.R. Hammond, ahli psikologi di Universitas Colorado, menyebabkan mereka mempertanyakan asumsi mengenai kemampuan umum untuk menilai orang lain. Mahasiswa senior jurusan kedokteran ($N = 65$) digunakan sebagai penilai. Digunakan tiga tes yang berbeda mengenai kecermatan dalam menilai orang lain.

Movie Test Case (Tes kasus dalam film) terdiri dari film mengenai seorang dokter yang sedang mewawancarai pasien. Para pasien tersebut juga diberi bagian kosakata dari tes inteligensia, yang disebut *the Minnesota Multiphasic Personality Inventory (MMPI) sikap bungkam*, dan juga diberi suatu skala nilai bagi sejumlah ciri yang pada dasarnya serupa dengan skala MMPI. Sepuluh dari film-film ini, yang dipilih secara acak dari 36 film yang ada, ditunjukkan kepada para penilai, yang kemudian diminta untuk memperkirakan tanggapan pasien terhadap ukuran-ukuran di atas.

Sebuah tes sosiometri digunakan untuk menentukan kemampuan para penilai untuk memperkirakan tiga ukuran sosiometrik: (1) bagaimana setiap anggota kelompok kecil tempat penilai menjadi anggota, akan ditempatkan dalam urutan oleh anggota lain dalam kelompok tersebut berdasarkan kepemimpinan, kerja samanya dan menyenangkan-tidaknyanya; (2) bagaimana penilai itu sendiri dinilai oleh anggota lain dalam kelompok tersebut berdasarkan ketiga sifat ini; (3) bagaimana setiap anggota menempatkan dirinya dalam urutan itu.

Digunakan sebuah tes mengenai perkiraan opini kelompok (*Estimates of Group Opinion Test*) untuk mengukur kemampuan memperkirakan sikap orang lain. Para penilai menjawab sebuah daftar angket untuk mengukur sikap mengenai pendidikan kedokteran dan kemudian diminta untuk memperkirakan persentase para teman sekelas yang menjawab setiap pertanyaan secara yakin.

Ketiga tes ini diberi skor agar menghasilkan 15 ukuran kecermatan yang berlainan dalam menilai orang lain. Masing-masing dari ukuran ini diharapkan mengukur kemampuan penilai untuk memperkirakan tentang bagaimana berbagai

orang lain akan merespons dalam berbagai tes (kecermatan yang bersifat diferensial atau pembeda).

Dengan saling menggabungkan 15 ukuran akan menghasilkan total 105 korelasi. Hanya delapan dari 105 ini yang secara statistik signifikan dan dua dari delapan tersebut hasilnya negatif. Para peneliti ini menyimpulkan bahwa asumsi mengenai kemampuan umum untuk menilai sifat yang berbeda menjadi dipertanyakan dengan adanya temuan ini.

Crow, W. J., dan Hammond, K.R. The Generality of Accuracy and Response Sets in Interpersonal Perception. Jurnal abnormal Social psychology, 1957, 54, 384-390.

Tampaknya, dipertanyakan adanya asumsi mengenai sifat umum suatu kemampuan untuk menilai orang lain. Guilford yang menulis di tahun 1959 menyatakan

Kesimpulan yang paling sesuai untuk ditarik pada saat ini adalah bahwa jika ada suatu kemampuan yang dianggap umum untuk menilai orang lain, hal tersebut merupakan sifat yang pengaturannya buruk pada kebanyakan individu. Tampaknya, seringkali kemampuan jenis ini adalah spesifik, tergantung pada banyak keadaan, misalnya gabungan antara penilai dan yang dinilai [di sini ia menolak adanya anggapan umum mengenai berbagai orang], jenis penilaian yang diperlukan [di sini ia menolak anggapan umum mengenai ciri-ciri] dan informasi yang ada.

Asumsi mengenai sifat kemampuan yang agak umum untuk menanggapi orang lain secara cermat telah mengarahkan para pengamat untuk mencari ciri-ciri kepribadian yang membuat seseorang menjadi "penilai yang baik" atas orang lain. Temuan yang berlawanan yang kita jumpai pada saat membaca hasil kajian ini mungkin disebabkan oleh kemampuan untuk menilai orang lain ini agak khusus sifatnya. Ciri-ciri yang menyebabkan seorang individu menjadi penilai yang baik atas sekelompok orang mungkin berbeda dengan ciri-ciri yang menyebabkan individu lain menjadi penilai yang baik atas kelompok lain. Demikian juga, kecermatan dalam menilai suatu sifat orang mungkin berkaitan dengan pola ciri-ciri pada penilai yang berbeda dengan ciri-ciri yang berkaitan dengan kecermatan dalam memperkirakan sifat-sifat lain pada berbagai orang.

Pertanyaan yang menarik adalah apakah pelatihan psikologis yang sifatnya umum akan mendorong kemampuan seorang penilai untuk membuat persepsi antarpersona yang cermat. Sebagai kajian yang relevan dengan masalah ini, lihat Kotak 2.18.

KOTAK 2.18 ORANG DAN PSIKOLOGI

Johan Kremers, seorang ahli psikologi dari Universitas Nijmegen di Nederland, melaksanakan penelitian untuk meneliti apakah kajian dari psikologi ilmiah dapat meningkatkan kemampuan mahasiswa untuk menilai sifat kepribadian orang lain.

Orang yang harus dinilai (yakni orang yang menjadi objek penelitian) mula-mula dipilih dari enam sukarelawan melalui tes khusus yang terdiri atas pertanyaan seperti berikut:

1. Anda menghadiri kuliah dan pendengarnya terdiri atas lebih dari 30 orang. Anda tidak setuju dengan pembicara:
 - a. Apakah Anda berdiri dan mengatakannya?
 - b. Apakah Anda tetap diam selama jalannya kuliah dan menyampaikan keberatan Anda kepada orang di dekat Anda sesudah kuliah?
2. Manakah yang lebih Anda sukai?
 - a. Film yang menegangkan (misalnya tentang kejahatan)?
 - b. Film romantis (misalnya film percintaan)?

Tes tersebut dijalankan beberapa kali dengan jarak waktu satu bulan. Individu yang paling menunjukkan konsistensi dalam jawabannya dipilih menjadi objek penelitian. Kemudian teman-teman dekatnya juga ditanyai mengenai bagaimana reaksi objek penelitian ini dalam situasi kehidupan nyata. Tanggapan dari objek penelitian dan temannya sama pada 25 situasi nyata. Dan, situasi ini menjadi tes finalnya.

Enam kelompok mahasiswa (tingkat sarjana muda dan sarjana) dari jurusan psikologi, ilmu klasik, dan ilmu alam diminta menjadi penilai. Para penilai ini memperkirakan tentang bagaimana perilaku objek penelitian dalam 25 situasi sesudah mereka mengamati si objek tersebut pada saat ia menjelaskan pandangannya dalam pidato selama sepuluh menit mengenai "tempat buruh dalam kehidupan". Skor kecermatannya dihitung untuk setiap mahasiswa yang menilai dengan cara menghitung jumlah prediksinya yang sesuai dengan respons yang "senyatanya" (response "senyatanya" adalah respons yang telah dibuat oleh si objek penelitian dan kawan dekatnya).

Sebagaimana ditunjukkan dalam tabel berikut ini, tidak ada perbedaan antara skor kecermatan dari mahasiswa sarjana muda dan mahasiswa sarjana, baik dari jurusan psikologi, klasik, maupun ilmu alam.

	<i>Jurusan</i>	<i>Rata-rata jumlah prediksi yang benar</i>
Mahasiswa sarjana muda	Psikologi	14,7
	Klasik	13,3
	Ilmu alam	14,7
Mahasiswa sarjana	Psikologi	15,7
	Klasik	14,6
	Ilmu alam	14,1

Hasil dari eksperimen ini sesuai dengan temuan dari eksperimen yang agak serupa yang dilaksanakan di Amerika Serikat. Dalam ilmu alam, kemampuan untuk membuat prediksi yang cermat mengenai peristiwa yang konkret hanya dimungkinkan jika variabel pentingnya dipisahkan dan dipahami. Ilmu Psikologi sosial belum berhasil melakukan hal ini bagi proses persepsi antarpersona.

Kremers, J. Scientific Psychology and Naive psychology. Nijmegen: Drukkerij Gebr. Janssen N.V., 1960.

Ciri-ciri Orang lain

Tampaknya beberapa orang ada yang lebih mudah untuk melakukan penilaian secara cermat dibandingkan dengan orang lain. Masalah ini diteliti dalam kajian awal oleh Nprsworthy [1910]. Dalam kajian itu ada tujuh mahasiswa memberikan penilaian terhadap sepuluh anggota suatu perkumpulan mahasiswi. Norsworthy menyimpulkan bahwa "... tampaknya di antara sepuluh mahasiswi yang kenal baik satu sama lain, mungkin ada perbedaan dua kali lipat dalam hal opini mengenai salah satu anggota kelompok bila dibandingkan dengan opini mengenai anggota lain". Estes [1938] menemukan bahwa "keterbukaan" dari "orang lain" merupakan faktor yang amat penting yang mempengaruhi kecermatan penilaian. Tagiuri, Kogan dan Bruner [1955] menemukan bahwa kesukaan dan ketidaksukaan pribadi mengenai orang-orang tertentu lebih mudah untuk diperkirakan dibandingkan dengan sikap yang sama terhadap orang lain. Beberapa orang ada yang "menampakkan perasaannya" mereka menampakkan perasaannya pada wajahnya.

Jumlah Informasi

Seberapa banyak informasi yang dibutuhkan oleh seorang penilai untuk memperoleh persepsi yang cermat mengenai seseorang? Berbagai kajian yang berkenaan dengan bagaimana mengenali emosi mengandung penjelasan mengenai masalah ini. Ekspresi emosi tertentu bervariasi di antara individu. Dengan mengetahui konteks "ekspresi" yang ambigu (taksa) ini tampak, akan membantu penilai untuk mengidentifikasi emosi tersebut secara benar. Temuan ini sesuai dengan petunjuk 3.

Dalam kajian-kajian mengenai keterpercayaan dan validitas penilaian bagi berbagai sifat kepribadian, lamanya perkenalan telah digunakan sebagai pengukur jumlah informasi yang tersedia bagi penilai.

Symonds [1931] meringkaskan literatur terdahulu dengan menyatakan "tampaknya dimungkinkan bahwa kadar perkenalan atau persahabatan tidak akan mempengaruhi keterpercayaan penilaian apabila sudah melewati ambang tertentu". Sebuah kajian oleh Hollander [1956] sejalan dengan kesimpulan Symonds. Hollander menemukan bahwa penilaian oleh kelompok sebaya yang diperoleh dari mahasiswa pada sekolah calon pegawai sesudah lima hari saling kenal mempunyai manfaat prediktif yang sama dengan penilaian yang diperoleh belakangan. Informasi yang dibutuhkan untuk membuat penilaian yang cermat sudah dapat diperoleh secara dini pada awal perkenalan. Kajian lain menunjukkan bahwa dengan perkenalan yang lebih lama, muncul kekeliruan sistematis yang mengurangi kecermatan. Si penilai cenderung menjadi melunak atau menunjukkan perasaan suka terhadap kawan lama.

Susunan Informasi

Susunan penyajian informasi mengenai seseorang merupakan faktor lain yang penting dalam menentukan kesan dari penilai. Tampaknya ada beberapa bukti bahwa *keterutamaan (primacy)* lebih penting dalam pembentukan kesan dibandingkan dengan *kebaruan (recency)*. Dengan kata lain, informasi yang disajikan lebih dulu mengalahkan informasi yang belakangan. (Kita telah membahas suatu

kajian yang mendukung prinsip keterutamaan ini; sekali lagi lihatlah Kotak 2.15). Oleh karena itu, sulit untuk membetulkan kesan pertama yang terlanjur keliru.

Sifat yang Dinilai

Kajian-kajian awal mengenai kecermatan persepsi antarpersona berkaitan dengan seberapa jauh emosi dapat dikenali dari ekspresi wajah saja. Banyak dari para peneliti awal menyimpulkan bahwa kecermatan mengenali tidak lebih besar daripada peluang. Namun, Woodworth [1938] menyatakan bahwa ukuran kekeliruan pengenalan tidak dipertimbangkan dalam kebanyakan kajian awal ini. Ia membuat suatu skala yang terdiri atas langkah-langkah berikut: (1) cinta, kebahagiaan, dan kegembiraan; (2) kejutan; (3) kekhawatiran dan penderitaan; (4) kemarahan dan keteguhan; (5) muak; (6) mencela. Dengan menggunakan skala ini, Woodworth menemukan bahwa penilaian emosi jarang kehilangan lebih dari satu langkah. Apabila kita mempertimbangkan bahwa apa yang dilihat oleh penilai adalah hasil foto, kesimpulan ini bahkan menjadi lebih penting lagi. Dalam kehidupan nyata, keadaan emosi dinyatakan melalui suatu pola gerakan wajah yang bersifat temporal (menurut waktu). Dalam hasil foto, penilai terbatas oleh momenstatis yang bersifat tunggal.

Kajian-kajian mengenai keterpercayaan penilaian telah menunjukkan secara jelas bahwa sifat-sifat tertentu dapat dinilai secara lebih meyakinkan daripada lainnya. Dalam suatu analisis ulang mengenai data yang dikumpulkan sebelumnya oleh Cattell dan Norsworthy, Hollingworth [1922] memilah-milah sifat-sifat yang dinilai dalam dua kajian ini menjadi tiga golongan : (1) sifat yang menunjukkan kecocokan yang tinggi antarpara penilai, yang disebut sifat golongan A; (2) sifat yang menunjukkan kecocokan yang lumayan, sifat golongan B; (3) sifat yang menunjukkan kecocokan yang rendah, sifat golongan C. Ia membeda-bedakan sifat golongan A dan C sebagai berikut:

Sifat-sifat golongan A dapat kita sebut sebagai sifat "objektif" dalam arti bahwa sifat tersebut menunjukkan reaksi terhadap objek dan situasi dan tugas impersonal, dan tampaknya akan menghasilkan suatu produk yang objektif seperti penemuan,

pabrik, buku bank, gaji, posisi, catatan, dsb. Sebaliknya, sifat-sifat golongan C menunjukkan reaksi terhadap keberadaan dan sifat orang lain. Sifat-sifat tersebut bersifat personal, sosial, moral dan tidak menghasilkan produk yang terlalu objektif yang siap untuk diamati secara umum. Alih-alih, sifat-sifat tersebut terutama mengarah ke reaksi personal dan emosional pada pihak lain. Jadi, kita dapat menyebut sifat tersebut "subjektif".

Suatu kajian mengenai sifat golongan C dijumpai dalam suatu penelitian oleh Tagiuri, Bruner, dan Blake [1958]. Mereka mengkaji kecermatan persepsi dari perasaan orang lain terhadap diri kita-- yakni suatu sifat "subjektif" yang amat penting dalam perilaku sosial. Terdapat tiga kelompok diskusi sukarela, yang masing-masing terdiri atas 10 orang dewasa. Sesudah diadakan 12 kali pertemuan, para subjek diminta untuk menunjukkan mana dari orang-orang dalam kelompok tersebut yang "paling mereka sukai", dan mereka yang "paling tidak disukai", dan *menerka* yang mana dari orang-orang tersebut yang paling suka dan paling tidak suka kepada si subjek. Sesudah bertemu beberapa kali, ternyata bahwa kecermatan menanggapi perasaan orang lain melebihi tataran peluang. Analisis lebih lanjut menunjukkan bahwa para subjek menanggapi rasa suka atau penerimaan secara lebih cermat dibandingkan tanggapan terhadap rasa tidak suka atau penolakan. Para peneliti mengajukan tiga kemungkinan hipotesis sebagai upaya untuk menjelaskan perbedaan ini. Pertama, orang dalam budaya Amerika belajar menyembunyikan rasa permusuhan melalui sopan santun; kedua, tanda-tanda terhadap penolakan atau rasa tidak suka dapat ditolak oleh individu dalam rangka mempertahankan harga diri; ketiga, individu dapat kehilangan kesempatan yang memadai untuk mengenali tanda-tanda rasa tidak suka atau penolakan karena rasa tidak suka menyebabkan pemisahan diri dan hanya ada sedikit peluang untuk mempelajari manifestasinya dalam bentuk perilaku.

Masalah dalam Pengukuran Kemampuan untuk Menilai Orang lain

Prosedur unuk menjamin adanya ukuran *skor kecermatan* bagi seorang penilai dalam memperkirakan respons orang lain sifatnya

sederhana dan lugas. Prediksi penilai dibandingkan dengan respons nyata dari orang lain. Jika prediksi dari penilai cocok sekali dengan respons orang lain, penilai menerima skor kecermatan yang tinggi. Akan tetapi, sebagaimana yang akan kita lihat, skor ini tidak dapat dianggap sebagai ukuran murni bagi *kemampuan* untuk menilai secara cermat. Ukuran-ukuran kecermatan dari persepsi sosial sulit untuk ditafsirkan karena skor kecermatan dapat merupakan hasil dari sejumlah proses yang berbeda. Kita akan membahas tiga proses yang menyebabkan rumitnya pengukuran kemampuan menanggapi dan menilai orang lain secara cermat: teori kepribadian yang implisit dari sang penilai, menyebabkan adanya generalisasi dari diri sendiri dan perangkat evaluatif yang bersifat umum.

Teori Kepribadian Implisit

Kita telah membahas bahwa teori kepribadian yang implisit dari seorang individu merupakan sistem kognitif yang mempengaruhi persepsi kita mengenai seseorang. Teori kepribadian implisit tertentu yang digunakan oleh seorang penilai dapat sangat mempengaruhi skor kecermatannya sehingga menyebabkannya tidak valid sebagai pengukur kemampuan. Misalnya, jika seorang penilai percaya bahwa sifat x dan y berkaitan pada *semua* orang, ia cenderung untuk menyimpulkan adanya y pada waktu melihat x pada orang lain *tertentu*. Jadi, si penilai akan diakui "kecermatannya" manakala sifat x dan y *kebetulan* muncul secara bersamaan pada orang lain y yang tertentu, dan ia akan dianggap "tidak cermat" manakala keduanya (x dan y) tidak muncul bersamaan. Akan tetapi, dalam kedua kasus tersebut kemampuan penilai untuk menanggapi (mempersepsi) sifat y tidak terukur. Para penilai mungkin berlainan dalam hal keyakinan mereka mengenai kedekatan dan arah korelasi antara sifat-sifat. Perbedaan ini mempengaruhi kadar teori kepribadian implisit seorang penilai dalam menentukan skor kecermatan.

Manakala penilai diminta membuat prediksi tentang bagaimana orang lain memandang diri sendiri (yakni gambaran pribadi dari orang lain), skor kecermatan dapat mencerminkan kenyataan bahwa penilai dan orang lain mempunyai gagasan mengenai cara pengaturan suatu

kepribadian. Jika mereka menggunakan teori kepribadian implisit yang sifatnya umum, penilai yang menganggap bahwa orang lain mempunyai sifat x yang skornya tinggi juga akan menilainya tinggi pada sifat y dan orang lain yang menganggap bahwa dirinya sendiri mempunyai skor tinggi pada sifat x juga akan menganggap dirinya tinggi pada sifat y . Akan tetapi, skor kecermatan dari si penilai sebagiannya menunjukkan kenyataan bahwa baik penilai maupun orang lain *kebetulan* menggunakan teori kepribadian implisit yang serupa.

Membuat Generalisasi dari Diri Sendiri

Bender dan Hastorf [1953] telah menunjukkan bahwa kecermatan yang skornya tinggi sebagiannya dapat berbentuk pemberian atribut yang dianggapnya ada pada dirinya kepada orang lain. Dalam kasus-kasus yang penilai dan orang lain *kebetulan* serupa, penilai yang membuat generalisasi berdasarkan apa yang ada pada dirinya "mendapat" skor kecermatan yang tinggi. Bender dan Hastorf dalam skor empati (yang sudah dikembangkan) mengajukan sebuah metode untuk menghapus faktor ini. Akibatnya, mereka membuang semua hal yang mengandung keserupaan *nyata* antara penilai dan orang lain tersebut agar tidak masuk ke dalam skor empati yang sudah diperhalus tersebut. Namun, sebagaimana telah mereka akui, hal ini dapat mengakibatkan koreksi yang berlebihan. Jadi, dalam beberapa "hal yang serupa dalam kenyataan", seorang penilai dapat membuat prediksi secara cermat; pada beberapa hal lain. Ia mungkin hanya dapat melakukan generalisasi berdasarkan dirinya sendiri.

Perangkat Evaluatif yang Umum

Gage dan Cronbach [1955] melaporkan bahwa para penilai tampaknya mempunyai perbedaan yang signifikan dalam kecenderungan umum mereka untuk memberikan respons yang menyenangkan atau tidak menyenangkan kepada orang lain. Dubin, Burke, Neel, dan Chesler [1954] telah menemukan bahwa para penilai cenderung untuk secara konsisten menjadi penilai yang "lunak" atau "ketat". Jika seorang penilai secara umum melakukan penilaian yang menyenangkan atau lunak terhadap orang lain dan ia diberi tugas untuk membuat

prediksi tentang bagaimana orang lain memandang dirinya sendiri, ia akan memperkirakan adanya gambaran diri yang (secara sosial) menyenangkan yang dilakukan oleh orang lain. Karena pihak lain tersebut secara umum menggambarkan diri sendiri menurut hal-hal yang secara sosial disukai, penilai akan "memperoleh" skor kecermatan yang tinggi. Akan tetapi, skor kecermatan yang tinggi dari penilai tersebut mencerminkan kenyataan bahwa *perangkat evaluatif umum* yang ada padanya bersifat positif dan karena itu skor ini tidaklah benar-benar mengukur kemampuannya untuk menilai orang. Sebaliknya, jika perangkat evaluatifnya yang umum tersebut bersifat negatif, kecermatannya dalam memprediksikan tentang bagaimana orang lain memandang diri mereka sendiri akan cenderung agak rendah skornya.

Sebuah kajian oleh Edwards [1953] menunjukkan sejauh mana seseorang benar-benar menggambarkan dirinya menurut hal-hal yang secara sosial disukai dalam rangka merespons terhadap perangkat sifat kepribadian. Dalam bagian pertama dari kajiannya, 152 subjek menilai rasa suka dan tidak suka secara kemasyarakatan pada 140 item (soal) yang berkenaan dengan sifat kepribadian. Skala nilai untuk soal-soal ini kemudian ditetapkan berdasarkan soal yang menunjukkan nilai sosial yang relatif positif atau negatif yang menjadi atribut bagi setiap sifat. Soal-soal tersebut kemudian digunakan untuk membuat inventaris kepribadian. Inventaris atau kumpulan soal ini kemudian diberikan kepada sekelompok mahasiswa yang diberi perintah untuk menjawab "ya" terhadap setiap soal yang menunjukkan ciri-ciri atau karakter mereka dan menjawab "tidak" terhadap soal yang tidak menunjukkan ciri tersebut. Temuan Edwards menunjukkan bahwa ada korelasi .87 antara soal yang dinilai disukai masyarakat dan proporsi orang yang mengatakan bahwa soal tersebut menunjukkan ciri atau karakter mereka sendiri.

Persepsi terhadap Sosok Publik

Seringkali, persepsi antarpersona terjadi di luar pertemuan tatap muka. Sekarang, untuk pertama kalinya jutaan orang dapat melihat dan

mendengar suara sosok nasional dan internasional melalui radio, televisi, dan gambar bergerak. Persepsi antarpersona satu arah secara massal seperti ini merupakan fenomena baru dalam masyarakat dan meminta perhatian kita secara khusus. Manakala kita melakukan persepsi terhadap sosok publik melalui media massa, kita tidak mendapatkan berbagai ragam tanda-tanda perilaku yang ditampakkan melalui interaksi, Alih-alih, kita terpaksa bergantung pada data seperti suara orang, gerak tangan, dan ekspresi wajah-- yang semuanya merupakan tanda-tanda satu arah di bawah kontrol dari sosok publik tersebut.

Dalam semua penampilan mereka-- di radio, televisi, gambar bergerak-- sosok-sosok publik mengenakan sebuah topeng. Seorang pemimpin politik memberikan pidato kenegaraan di televisi. Seorang aktor profesional mungkin membimbingnya dalam penyampaian pidato tersebut; penentuan waktu dan tempat pidato tersebut diatur secara hati-hati. Dilakukan upaya untuk memanipulasi tanda-tanda ekspresi (suara, ekspresi wajah, dsb.) dan tanda-tanda situasional agar menghasilkan suatu kesan yang hati-hati mengenai kepribadian pemimpin politik di mata anggota pendengar. Seni berpolitik dan seni teater disatukan. Inilah saatnya memasang topeng tersebut. Hakim John D. Voelker [1960] mungkin berpikiran seperti ini ketika ia mengatakan, "Jika demokrasi bergantung pada pilihan dan pilihan bergantung pada kecermatan data, saya khawatir bahwa negara kita akan berada dalam kesulitan besar. Sekarang ini, tampaknya semakin banyak kita mendengar hal tentang sosok publik kita, kita semakin tidak mengenalnya".

Ciri-Ciri Wajah dan Penilaian Kepribadian

Banyak dari kesimpulan yang kita buat mengenai kepribadian sosok publik yang didasarkan pada tanda-tanda di wajahnya. Secord [1958] menyimpulkan penelitiannya dan penelitian rekan-rekannya mengenai kesan kepribadian melalui tanda-tanda di wajah. Salah satu temuan, yang terus menerus terbukti melalui penelitian mereka adalah bahwa orang sepakat memberikan atribut sifat kepribadian tertentu terhadap wajah yang mempunyai ciri-ciri tertentu. Jumlah mereka yang

bersepakat ketika melihat sebuah foto tertentu biasanya diukur dengan cara memecah kelompok penilai menjadi dua dan menghitung jumlah penilaian rata-rata pada setiap sifat bagi kedua subkelompok. Kedua kumpulan penilaian rata-rata ini kemudian dikorelasikan. Dalam salah satu kajian terhadap 24 foto pria, diperoleh koefisien korelasi median (tengah-tengah) .65, dengan rentangan dari .54 sampai .78 bagi sifat-sifat berlainan yang dinilai. Dalam suatu kajian terhadap 24 foto wanita, koefisien korelasi mediannya adalah .59, dengan rentangan dari .36 sampai .87.

Secord menilai kesepakatan yang tinggi kadarnya dalam hal sifat kepribadian yang berkaitan dengan tanda-tanda pada wajah tersebut sebagai atribut stereotip kultural. Misalnya, ia menemukan bahwa standar kultural yang berkaitan dengan penggunaan kosmetik dan alat kecantikan lain merupakan hal penting dalam menilai wanita. Variabel umum 'berdandan rapi' mengarah ke suatu kesan penerimaan sosial dan kesan seksualitas. Ciri-ciri wajah yang lebih spesifik juga berperan dalam membentuk kesan tentang wanita. Tebal tipisnya lipstik yang digunakan berkaitan secara positif dengan seksualitas; bibir yang melengkung menghasilkan kesan angkuh, penuh tuntutan, imoral, dan reseptif terhadap perhatian pria. Dalam kajian lain, ditemukan bahwa orang cenderung memandangi pria yang usianya lebih tua menimbulkan kesan lebih anggun, bertanggung jawab, halus, dan berhati-hati.

Tanda lain yang dapat membantu dalam memperoleh konsensus di antara para subjek dalam sifat kepribadian yang diberikan sebagai atribut terhadap foto tertentu adalah ekspresi wajah. Jadi, dalam satu kajian, dua ciri ekspresif, bentuk mulut dan tegangan wajah, tampaknya mempunyai peran terbesar dalam kaitan antara ciri-ciri wajah dan atribut (sifat) kepribadian. Beberapa sifat yang berkaitan dengan bentuk mulut adalah ramah, rasa humor, mudah bergaul. Tegangan wajah juga ternyata secara terduga berkorelasi dengan kesan kepribadian.

Berbagai temuan ini menunjukkan dengan jelas bahwa dalam membentuk kesan mengenai kepribadian orang lain, kita membuat kesimpulan-kesimpulan dari tanda-tanda yang tampak di wajah. Anggota suatu budaya tertentu mempelajari sekumpulan keyakinan mengenai makna berbagai tanda-tanda firasat.

Kaitan antara ciri-ciri firasat dan sifat kepribadian yang disimpulkan tampaknya berjalan dua arah. Sebagaimana telah kita ketahui, sifat-sifat kepribadian disimpulkan dari ciri-ciri wajah dan juga tampak bahwa ciri-ciri wajah dapat disimpulkan dari sifat kepribadian (lihat Kotak 2.19).

KOTAK 2.19 SUATU KESAN MENAMPAKKAN SEBUAH WAJAH

Dalam sebuah tesis hasil penelitian untuk sarjana muda, Linda Johnson, salah satu mahasiswa Paul Secord, dari University of Nevada, membalikkan prosedur umum dalam menilai kepribadian melalui wajah. Ia memberikan gambaran singkat mengenai seseorang kepada mahasiswa tingkat satu.

A. Orang ini hangat dan jujur. Ia mempunyai rasa humor yang baik dan pandai serta tidak berprasangka dalam hal opininya. Ia bertanggung jawab dan percaya diri serta halus budinya.

B. Orang ini tidak sabaran dan brutal. Ia sangat bersikap bermusuhan, mudah marah, dan membosankan. Ia terkenal karena sikapnya yang kasar dan merupakan orang yang suka mendominasi dan tidak simpatik.

Para subjek tersebut kemudian diminta membayangkan seperti apa wajah kedua orang pria ini dan diminta menilai 32 ciri wajah menurut skala dengan tujuh *point*. Mereka tidak menjumpai kesulitan dalam melakukannya dan menghasilkan penilaian yang amat berbeda bagi kedua gambaran tersebut. Dua puluh lima ciri wajah dinilai dengan perbedaan yang signifikan bagi dua orang pria yang digambarkan tersebut. Tabel berikut ini menunjukkan enam dari ciri-ciri ini.

<i>Ciri</i>	<i>Pria A</i>	<i>Pria B</i>
Kelekatan pandangan	Pandangan lekat	Pandangan menghindar
Pandangan ke atas-ke bawah	Pandangan ke atas	Pandangan ke bawah
Mata membelalak-menyipit	Mata membelalak	Mata disipitkan

Alis mata santai dan
mengernyit

Cuping hidung

Bentuk mulut

Alis mata lemas

Santai

Ujung ke atas

Alis mata mengger-
nyit

Mekar

Ujung ke bawah

Secord, P.F. Facial Features and Inference Processes in Interpersonal Perception. Dalam R. Tagiuri dan L. Petrullo (ed.), Person Perception and Interpersonal Behaviour. Stanford: Stanford University Press, 1958.

Pola Suara dan Penilaian Kepribadian

Ada bukti yang baik bahwa pendengar cenderung menilai kepribadian seorang pembicara melalui pola bicarannya. Mari kita kutip Ben Jonson, "Bahasa adalah hal yang paling menampakkan seseorang: bicaralah agar saya mengenal Anda". Di antara banyak eksperimen yang telah mencoba menentukan apakah pendengar menilai kepribadian seorang pembicara melalui pola bicara individual dan seberapa memadai penilaian mereka adalah penelitian yang dilakukan oleh Allport dan Cantril [1934]. Para peneliti ini meminta para pembicaranya membaca bahan yang sama dari teks yang tercetak sehingga tidak ada perbedaan kosakata dan kecermatan gramatikal. Ada delapan belas pembicara atau pembaca pria dan lebih dari enam ratus penilai berperan serta dalam eksperimen tersebut. Para subjek yang menjadi penilai tidak mengetahui atau melihat pembicaranya, tetapi hanya mendengar suara mereka yang disiarkan. Mereka kemudian diminta untuk mencocokkan data kepribadian tertentu mengenai pembicara (yang diberikan kepada mereka) dengan suara dari pembicara. Jadi, misalnya, para subjek diberi daftar berbagai jenis pekerjaan, pilihan politis, skor kesetujuan-ketidaksetujuan, foto, skor tentang ciri lahir dan ciri batin, dsb., yang ada pada berbagai pembicara dan para subjek diminta mencocokkan skor kepribadian atau jenis pekerjaan atau foto dengan suaranya. Dalam salah satu eksperimen, para penilai diberi gambaran singkat mengenai setiap pembicara dan kemudian mencoba mencocokkan gambaran singkat tersebut dengan suara. Berdasarkan data yang diperoleh, para peneliti menarik kesimpulan tertentu yang diringkaskan sebagai berikut.

1. Hanya suara saja dapat menyampaikan informasi yang benar mengenai ciri-ciri luar seperti usia, dan ciri-ciri dalam seperti penolakan dan penerimaan. Mayoritas pencocokan yang dilakukan oleh penilai lebih baik dari sekadar peluang, dan 47 persen dari mereka menunjukkan penilaian yang lebih baik dengan margin (garis batas) yang lebar.

2. Sifat-sifat kepribadian yang lebih signifikan dinilai secara lebih konsisten dan lebih benar dibandingkan dengan ciri-ciri "luar" tertentu. Jadi, misalnya, skor penolakan dan penerimaan cenderung dicocokkan secara lebih tepat dibandingkan dengan ciri seseorang. Lagi pula, pencocokan antara suara dan gambaran singkat lebih baik daripada pencocokan dengan ciri-ciri kepribadian tunggal.

3. Penilaian kepribadian berdasarkan suara saja meskipun penilaiannya salah, tidak menunjukkan adanya sekadar dugaan. Sebuah suara tampaknya menimbulkan kesan atau stereotip yang lebih kurang sama di antara berbagai anggota kelompok pendengar meskipun ketika kesan tersebut tidak benar.

4. Jika suara pembicara menimbulkan suatu stereotip dalam persepsi pendengar, tampaknya berbagai ciri kepribadian akan diletakkan di bawah atau menurut stereotip tersebut. (Efek "totalisasi" seperti ini menggambarkan berlakunya Petunjuk 3, yakni bahwa sifat-sifat kognisi dipengaruhi oleh sistem yang mencakup kognisi itu).

Gerak Ekspresif dan Penilaian Kepribadian

Selain suaranya, gerak ekspresif seorang sosok publik, yakni gerak isyaratnya dan posturnya membantu menentukan persepsi orang tentang dia. Juga, tanda-tanda ini dapat dimanipulasikan dan dikontrol dalam penampilan sosok publik tersebut dalam media massa.

Meskipun sudah jelas dari kajian eksperimental mengenai gerak-gerak ekspresif [Allport dan Vernon, 1933] bahwa mereka mengandung kadar tinggi dalam hal keterpercayaan (reliabilitas) dan konsistensi, kajian-kajian yang telah mengkorelasikan penilaian atau pengukuran gerak ekspresif dengan ukuran kepribadian telah terbukti

menunjukkan ada korelasi, tetapi korelasinya rendah. Dalam banyak hal, gerak-gerak ekspresif menunjukkan latar belakang kultural orang tersebut dan bukan sekadar menunjukkan kepribadiannya. Dalam tatap muka umum, nilai (*value*) stimulus sosial seseorang sebenarnya banyak ditentukan oleh perilaku ekspresifnya. Orang yang isyarat tangannya kuat dipandang sebagai orang yang "kuat", sedangkan pembicara yang tidak bergerak-gerak dianggap "dingin, terkendali".

Rekapitulasi

Kajian-kajian mengenai hal yang menentukan kecermatan persepsi antarpersona mengarah ke kesimpulan berikut: (1) sifat peristiwa perilaku antarpersona dapat mempengaruhi kecermatan dengan adanya kecenderungan untuk menampakkan perilaku yang relevan pada orang yang sedang dinilai dan pemusatan perhatian penilai terhadap ciri-ciri yang relevan ini; (2) tidak ada bukti yang jelas mengenai adanya kemampuan umum untuk menilai orang lain; (3) beberapa individu lebih mudah untuk dinilai daripada lainnya; (4) pengenalan singkat atau yang berkelanjutan dengan seseorang dapat mengurangi kecermatan; (5) efek informasi mengenai seseorang terhadap kecermatan penilaian dipengaruhi oleh urutan diperolehnya informasi tersebut; (6) beberapa sifat ada yang dapat dinilai secara lebih cermat dibandingkan lainnya.

Pengukuran kecermatan persepsi antarpersona menjadi lebih sulit dengan digunakannya teori kepribadian implisit dalam diri penilai, dan dengan dilakukannya generalisasi berdasarkan dirinya sendiri, serta adanya perangkat evaluatif yang umum.

Dalam proses sosial yang penting untuk menilai sosok publik, pola suara, gerak ekspresif, dan ciri-ciri wajah pembicara secara menonjol mempengaruhi ciri-ciri kepribadian yang disimpulkan adanya. Tanda-tanda seperti ini dapat dimanipulasi oleh sosok publik tersebut agar menghasilkan efek yang diperhitungkan.

Petunjuk atau Pedoman dalam Bab ini dan Takarir. (Daftar Kata Kunci)

Petunjuk 1 *Kognisi individu diatur secara selektif*

Petunjuk 2 *Kognisi berkembang menjadi sistem, sesuai dengan prinsip pengaturan pembelajaran dan stimulus*

Petunjuk 3 *Sifat-sifat suatu kognisi dipengaruhi oleh sistem yang mencakup kognisi tersebut*

Petunjuk 4 *Perubahan kognitif umumnya dimulai dengan perubahan dalam keinginan dan informasi individu*

Petunjuk 5 *Perubahan kognitif sebagian diatur oleh ciri-ciri sistem kognitif yang sebelumnya sudah ada*

Petunjuk 6 *Perubahan kognitif sebagian diatur oleh faktor-faktor kepribadian*

Tingkat adaptasi Suatu konsep yang diajukan oleh Helson untuk mencakup berbagai fenomena relativitas dalam persepsi dan penilaian. Ditetapkan sebagai nilai (value) stimulus (misalnya kejelasan) yang tidak terpengaruh atau netral yang digunakan menilai secara relatif stimulus yang ada di atas atau di bawahnya. Tingkat adaptasi merupakan produk gabungan dari stimulus-stimulus yang diberi penilaian, stimulus yang merupakan latar belakang, dan hasil atau bekas pengalaman masa lalu dengan stimulus yang serupa.

Asimilasi Kecenderungan persepsi yang berkenaan dengan bagian dan keseluruhan, yakni bahwa bagian-bagian yang amat serupa dalam suatu keseluruhan akan tampak seserupa mungkin, yakni berasimilasi. Asimilasi terjadi jika perbedaan stimulus di antara bagian-bagian tersebut cukup kecil. Jika perbedaannya cukup besar, kecenderungannya adalah bahwa yang muncul adalah fenomena kebalikan yang disebut *kontras*.

Teori Keseimbangan Suatu teori keserasian kognitif yang terutama dikaitkan dengan nama Heider. Teori ini menyatakan bahwa sistem-sistem kognitif yang tidak seimbang cenderung akan beralih ke arah keadaan

seimbang. Pengembangan utama dalam teori Heider tampak dalam analisisnya mengenai sistem kognitif tiga dimensi, yakni yang terbentuk dari tiga unsur. Dalam analisis ini, disajikan laporan terinci mengenai fenomenologi dari hubungan antarpersona.

Sistem Kausalitas

Suatu sistem kognitif melibatkan persepsi dari dua objek atau peristiwa atau lebih dalam hubungan sebab-akibat. Sistem kognitif ini dijumpai secara universal di antara berbagai orang dan ditentukan oleh faktor-faktor keserupaan dan kedekatan dan oleh ciri-ciri lain dari pola stimulus. Peristiwa-peristiwa yang tampak serupa atau jarak dan tempatnya berdekatan seringkali cenderung diatur menjadi hubungan sebab-akibat.

Keserasian Kognitif

Ciri sistem kognitif yang merujuk ke harmoni internal di antara kognisi yang menjadi komponen dalam suatu sistem. Suatu sistem kognitif dikatakan tinggi keserasiannya jika kognisi yang menjadi komponennya cocok atau serasi; dikatakan rendah kadar keserasiannya jika kognisi-kognisi tersebut tidak serasi atau berlawanan. Meskipun hal-hal lainnya sama, cenderung lebih tinggi kadar keserasiannya daripada sistem-sistem yang *multikompleks*.

Antarkaitan Kognitif

Ciri suatu sistem kognitif yang menunjukkan kadar keterkaitannya dengan sistem-sistem lain. Apabila terdapat antar kaitan yang tinggi kadarnya di antara banyak sistem-sistem kognitif, berarti kita berbicara tentang adanya suatu ideologi. Apabila ada keterkaitan yang rendah kadarnya di antara sistem-sistem kognitif seseorang, berarti kita berbicara tentang pemikiran yang terkotak-kotak.

Multipleksitas Kognitif

Ciri suatu sistem kognitif yang menunjukkan jumlah dan ragam kognisi terpisah yang menyatu dalam sistem. Suatu sistem kognitif yang jumlah dan ragam kognisinya banyak disebut suatu sistem yang *multikompleks* sedangkan yang jumlah dan ragamnya sedikit atau kognisinya sangat serupa disebut sistem yang *simpleks*.

Selektivitas Kognitif

Kecenderungan individu untuk memilih-milih objek-objek tertentu dalam lingkungan fisik atau sosial disatukan dalam kognisinya. Hanya ciri-ciri tertentu dari objek-objek yang terseleksi ini yang diberi persepsi (ditanggapi) dan ciri-ciri ini dapat diubah secara menyimpang dalam rangka menyesuaikan dengan keinginan, emosi, dan perangkat (kognisi) seseorang. Selektivitas kognitif ditentukan oleh ciri-ciri individu yang melakukan persepsi (faktor personal).

Sistem Kognitif

Suatu kelompok kognisi terpisah yang saling berkaitan mengenai objek dan orang. Hal yang menentukan pengaturan kognitif menjadi suatu sistem yang tunggal tampaknya ada dua macam: penentu stimulus dan pengalaman. Sebagai contoh 'penentu stimulus', kita akan merujuk ke faktor-faktor keserupaan dan kedekatan. Jadi, dua kognisi yang serupa atau yang kemunculannya dekat jaraknya atau waktunya dapat dikelompokkan menjadi satu sistem kognitif. Sebagai contoh faktor pengalaman, kita dapat merujuk ke pernyataan bahwa seseorang dapat *diajari* untuk mengatur ke dalam satu sistem kognitif hal-hal atau objek-objek yang tampaknya terpisah seperti ikan paus, manusia, dan tikus. Sistem-sistem kognitif berbeda dalam hal *multipleksitasnya, keserasiannya, dan antarkaitannya*.

Dunia Kognitif

Lingkungan fisik dan sosial sebagaimana dilihat atau dipahami oleh seseorang. Karena kognisi-kognisi seseorang mencerminkan lingkungannya sendiri, struktur fisiologisnya, keinginan dan tujuannya, serta pengalamannya, tidak ada seorang pun yang persis sama dalam hal konsepsinya mengenai dunia. Meskipun demikian, ada banyak ciri yang sama dalam dunia kognitif dari semua bangsa. Hal demikian ini karena semua orang mempunyai sistem saraf yang serupa berbagi keinginan yang sama dan menghadapi masalah yang sama.

Kontras

Kecenderungan persepsi agar bagian-bagian yang agak tidak serupa dalam suatu keseluruhan agar sejauh mungkin tampak berbeda.

Timbul kontras jika stimulus di antara bagian-bagian tersebut cukup besar perbedaannya. Jika perbedaan tersebut cukup kecil, yang timbul adalah fenomena *asimilasi*.

Kerangka Acuan

Standar atau kerangka acuan yang menjadi acuan yang digunakan menilai sifat-sifat objek tertentu. Misalnya, persepsi mengenai berat suatu objek tertentu dalam deretan objek-objek ditentukan sebagian oleh berat-berat dari semua objek lain yang membentuk deretan tersebut menjadi kerangka acuan. Kerangka acuan dapat dipandang sebagai suatu cara untuk mengacu atau merujuk ke pengaruh suatu sistem kognitif terhadap kognisi yang menjadi komponennya.

Perangkat Evaluatif Umum

Watak atau kecenderungan umum pada seseorang untuk menjadi "lunak" atau "keras" dalam penilaiannya mengenai orang lain. Perangkat ini mempersulit dan memaknagandakan (menyebabkan ketaksaan) dalam penafsiran skor mengenai kemampuan seseorang untuk menilai orang lain.

Efek halo

Kecenderungan dalam pembentukan kesan atau penilaian mengenai suatu ciri tertentu dari seseorang untuk dipengaruhi oleh kesan umum kita mengenai orang tersebut. Jika kesan umum tersebut menyenangkan, ia akan dinilai secara berlebihan pada sifat-sifat yang disukai. Jika kesan umum tersebut tidak menyenangkan, efek sebaliknya yang akan timbul. *Halo* mengakibatkan antarkorelasi tinggi, tetapi palsu dalam pemberian nilai terhadap sifat-sifat.

Teori Kepribadian Implisit

Keyakinan mengenai seseorang yang menyangkut cara bagaimana sifat-sifat umumnya diantarkaitkan dalam diri seseorang, yakni keyakinan bahwa jika Anda menjumpai sifat x pada seseorang, berarti ia juga mempunyai sifat y . Hubungan sifat-sifat yang membentuk teori kepribadian implisit seseorang membentuk suatu sistem kognitif yang mempengaruhi kecermatan persepsinya dan penilaiannya mengenai orang lain. Teori kepribadian implisit dari anggota-anggota budaya yang sama cenderung serupa.

Tidak Menerima Ketaksaan (Ambiguitas)

Perwatakan atau kecenderungan kepribadian yang umum, diajukan oleh Frenkel-Brunswik. Menurut kecenderungan ini, orang secara konsisten berbeda dalam hal kapasitasnya untuk menerima atau menghadapi objek-objek dan peristiwa-peristiwa yang taksa atau yang tidak teratur. Seseorang yang sangat tidak mau menerima ketaksaan akan cenderung melibatkan dirinya dalam pemikiran hitam-putih dan membentuk sistem-sistem kognitif yang simpleks, dan teratur secara jelas.

Perangkat Mental

Kesiapan seseorang untuk mengatur persepsi dan kognisinya menurut cara tertentu. Perangkat mental dapat bersifat sementara atau dapat menetap. Perangkat mental tersebut mencerminkan emosi, keadaan fisiologis, dan pengalaman individu.

Rentangan Pemahaman

Jumlah maksimum dari objek-objek yang dapat secara bersamaan dipahami dengan benar. Tidak ada rentangan pemahaman yang tunggal karena rentangan tidak hanya bervariasi dari orang ke orang, tetapi juga bervariasi dalam diri satu orang yang sama dari waktu ke waktu. Jangkauan dalam rentangan pemahaman secara visual adalah dari 6 sampai dengan 11.

Stereotip

Suatu kognisi yang relatif simpleks, terutama yang berkenaan dengan kelompok sosial (misalnya "Semua orang Timur rupanya tampak serupa"). Stereotip cenderung sama-sama dimiliki oleh anggota suatu masyarakat tertentu. Stereotip dapat dilihat sebagai suatu contoh dari prinsip bagian-keseluruhan dalam kognisi, yakni bahwa penilaian kita mengenai anggota tertentu dari suatu kelompok dipengaruhi oleh stereotip kita mengenai kelompok tersebut tempat anggota tersebut berada.

Perilaku seseorang dituntun oleh kognisinya, yakni oleh apa yang ia pikirkan, yakini, dan antisipasikan. Akan tetapi, jika kita bertanya mengapa sebenarnya ia berperilaku, kita menanyakan motivasinya. Dan jawabannya motivasional diberikan menurut kekuatan pendorong

yang aktif yang ditunjukkan melalui kata-kata seperti "ingin" dan "khawatir": seorang individu menginginkan kekuasaan. Ia menginginkan status, ia khawatir terhadap pengasingan sosial, ia khawatir harga dirinya terancam. Selain itu, analisis terhadap motivasi menetapkan suatu tujuan bagi pencapaian sesuatu sehingga seseorang mengeluarkan energinya. Bila menginginkan kekuasaan, ia akan memusatkan upayanya, waktu, dan kekayaannya dalam rangka menjadi gubernur di negara bagiannya. Bila menginginkan status, ia akan mencoba berupaya masuk ke dalam kelompok klub yang "sesuai". Bila khawatir terhadap pengasingan sosial, ia akan menjauh dari kenalan dan kawan yang akan menyebabkannya terlibat dalam masalah sosial yang tidak populer. Bila mengkhawatirkan harga dirinya terancam, ia akan menghindari situasi yang kompetensi intelektualnya dapat terancam.

Dengan pembahasan mengenai motivasi dalam bab ini, kita menambah gambaran mengenai Manusia Kognitif, yakni pokok bahasan dalam bab sebelumnya, yang menjadi dinamika pendorong bagi tujuan. Sambil melakukan hal ini, kita akan mengambil langkah utama yang kedua dalam upaya memahami perilaku individu dalam masyarakat yang terdiri atas orang-orang yang berpikir, berjuang, dan yang mengalami keberhasilan-- serta juta kegagalan.

3. Motivasi

Suatu pembahasan mengenai perilaku individu dalam peristiwa perilaku antarpersona melibatkan dua pertanyaan yang berbeda mengenai "mengapa". Pertama-tama, kita bertanya mengapa individu memilih suatu perilaku dan menolak perilaku alternatif lain. Mengapa Mr. Arbuthnot pergi ke gereja? Dan, mengapa ia pergi ke gereja ini dan bukan ke gereja lain? Mengapa saudaranya menolak pada waktu ia secara politis ditunjuk sebagai hakim? Mengapa anaknya menerima ajakan untuk memasuki sekolah frateran? Mengapa saudara misannya memilih ikut partai demokrat? Pertanyaan-pertanyaan seperti ini berkaitan dengan arah perilaku.

Kedua, kita bertanya mengapa orang bersikukuh berada dalam perilaku yang dipilihnya, seringkali dalam jangka waktu lama; dan seringkali berhadapan dengan kesulitan dan hambatan. Mengapa Dr. Albert Schweitzer tahan terhadap hidup yang keras dalam rangka memberikan perawatan medis kepada masyarakat di Lamabrene, Gabon, di Afrika? Mengapa orang bekerja keras di Perserikatan Bangsa-Bangsa untuk menciptakan perdamaian yang abadi? Mengapa orang mau berisiko menentang kematian untuk mengajak orang lain berpindah agama? Pertanyaan-pertanyaan seperti ini ada kaitannya dengan *persistensi* (kekukuhan) perilaku.

Kajian mengenai arah dan persistensi perilaku merupakan kajian mengenai motivasi. Akan tetapi, sebagaimana yang telah kita lihat dalam Bab 2, motivasi juga dibahas dalam kaitannya dengan penentuan proses kognitif. Oleh karena itu, kita memulai bab ini dengan sebuah pembahasan singkat mengenai peranan keinginan dalam penentuan dan pengendalian perilaku *dan* pemikiran.

Motif (maksud) seseorang akan membentuk suatu sistem yang teratur dan teratur dan terpadu. Karena inilah, kita akan membahas tidak saja pertumbuhan dan perubahan keinginan dan tujuan seseorang, tetapi juga sifat dan perkembangan dirinya-- yang menjadi pusat pengaturan keinginan dan tujuannya dan yang dipertahankannya dengan menggunakan energinya. Akhirnya, sesudah membahas sumber-sumber yang menyebabkan timbulnya keinginan, kita akan mereviu metode-metode utama untuk mengukur keinginan dan secara singkat menggambarkan beberapa dari keinginan sosial yang utama yang menuntun seseorang di dunia Barat.

Definisi Keinginan dan Tujuan

Sebagaimana telah kita sampaikan, dalam segala pembahasan tentang motivasi kita memulai gambaran kita dengan mengacu ke sejenis kekuatan pendorong yang ada dalam diri individu. Kita dapat membedakan dua jenis kekuatan, yakni *positif* dan *negatif*. Jadi istilah-istilah seperti "keinginan", "hasrat", "kebutuhan" biasanya

dipandang sebagai kekuatan positif yang *mendorong* seseorang ke arah objek atau kondisi tertentu, sedangkan istilah-istilah seperti "khawatir" dan "tidak suka" biasanya dipandang sebagai kekuatan negatif yang *mendorong* seseorang menjauh dari objek atau kondisi tertentu. Terdapat banyak perbedaan antara kekuatan positif dan kekuatan negatif ini: kekuatan tersebut dapat mempunyai ikutan emosional yang amat berbeda, dan perilaku yang diawalnya dapat muncul secara sangat berbeda. Namun, kedua jenis kekuatan tersebut mempunyai makna yang serupa-- atau mungkin sama persis, yakni keduanya dipandang sebagai *kekuatan yang mengawali dan melanjutkan perilaku*. Untuk alasan inilah, dalam banyak teori yang berbeda mengenai motivasi kekuatan negatif dan positif diletakkan di bawah istilah tunggal, misalnya motif, kebutuhan, keinginan. Kita akan mengikuti cara ini. Dalam seluruh pembahasan kita, kita kadang-kadang akan menggunakan kata *keinginan* untuk mencakup kekuatan yang positif (hasrat, kebutuhan, dsb.) atau yang negatif (kekhawatiran, penolakan, dsb.) dari seseorang.

Selain itu, kita juga harus mengenali objek-objek yang menjadi arah keinginan atau yang menyebabkan keinginan menjauh darinya. Yang pertama biasanya disebut "objek yang didekati"; yang belakangan disebut "objek yang dihindarkan". Akan tetapi, sebagaimana halnya dengan keinginan yang positif dan negatif, dalam membahas tentang objek yang dihindarkan, kita akan lebih banyak dituntun melalui kesamaan dasarnya daripada oleh perbedaannya yang nyata.

Apabila seseorang berhasrat terhadap objek yang menarik, hasrat tersebut adalah dalam rangka melakukan sesuatu untuk memperoleh objek tersebut, atau untuk melakukan sesuatu terhadapnya; tujuan seseorang yang kelaparan adalah untuk *makan* roti dan keju. Dan, apabila seseorang merasa khawatir terhadap sesuatu objek yang berbahaya, tujuannya adalah *melarikan* diri darinya ke arah yang aman. Kita akan menyebut perilaku sementara yang dikejar belakangan ini dengan sebutan *tujuan*, baik dalam kaitannya objek

yang didekati maupun yang dijauhi. Sebagaimana halnya dengan satu istilah "keinginan" yang kadang-kadang digunakan untuk mengacu ke dorongan positif dan negatif, istilah "tujuan" kita gunakan untuk mengacu perilaku yang menginginkan suatu objek maupun perilaku yang menolak dan menjauhi objek.

Keinginan dan tujuan saling tergantung yang satu tidak dapat ada tanpa kehadiran lainnya. Misalnya, patut kita ragukan apakah kita dapat benar-benar berbicara tentang "daya keinginan"-- seolah-olah kita mengalami atau didorong oleh sejenis dorongan yang mengambang dan tak terkait serta menuju ke arah daya (kekuatan). Biasanya, orang yang kita anggap menjadi asal suatu daya keinginan hanya menyadari bahwa ia mencari tujuan anu dan anu. Sejauh yang menyangkut pengalamannya sejauh yang melibatkan sistem kognitifnya, gabungan keinginan-tujuan merupakan satuan tunggal yang tidak dapat dipisahkan. Namun, untuk tujuan analisis ilmiah, kita akan membedakan antara keinginan dan tujuan dan kadang-kadang, misalnya, berbicara seolah-olah suatu keinginan dapat mengalami perubahan secara terpisah dari tujuan.

Petunjuk 7 *Pemikiran dan Perilaku Individu Mencerminkan Keinginan Dan Tujuannya*

Sebagaimana telah kita bahas sebelumnya, "... *kognisi bukanlah peristiwa yang tidak terpengaruh melainkan berkaitan erat dengan keinginan dan tujuan*". Dengan menganggap bahwa keinginan dan tujuan berasal dari pengaruh dalam pemikiran dan tindakan berarti kita memberikan peran yang amat penting terhadap keinginan dan tujuan. Pada hakikatnya apa yang kita katakan sekarang ini adalah bahwa keinginan seseorang menyatukan dan mengatur *semua* kegiatan psikologisnya dalam mengarahkan dan melanjutkan tindakan ke arah tujuan. Apa yang dirasakannya, (persepsi), apa yang dipikirkannya, apa yang dirasakannya, kebiasaan mana yang dilaksanakan, kebiasaan baru apa yang terbentuk-- semua kegiatan ini dipengaruhi oleh keinginan yang mendorong seseorang dan tujuan yang hendak dicapainya. (Untuk ilustrasi yang dramatik mengenai pengaruh yang

terus menerus dari keinginan yang kuat terhadap perilaku, lihatlah Kotak 3.1).

KOTAK 3.1 TUHAN ADALAH MAKANAN

"Bagi berjuta-juta manusia yang tak mampu makan dua kali sehari, satu-satunya bentuk yang dapat diterimanya mengenai Tuhan adalah berbentuk makanan". Demikian kata Gandhi.

Selama Perang Dunia II, sekelompok orang yang anti wajib militer secara suka rela bertindak sebagai subjek dalam suatu penelitian mengenai efek fisiologis dan psikologis dari keadaan setengah kelaparan. Penelitian tersebut dipimpin oleh ahli fisiologi Ancel Keys dari University of Minnesota.

Para sukarelawan dibiarkan setengah kelaparan selama enam bulan, dan selama masa itu makanan harian mereka dibatasi sampai 1.500 kalori, kira-kira 1.000 kalori di bawah minimum. Pada akhir masa enam bulan tersebut, orang-orang tersebut beratnya menurun dari rata-rata 77 kilogram menjadi kurang dari 60 kilogram.

Akibat dari kelaparan kronis terhadap kognisi, perasaan, dan sikap orang-orang tersebut serta perilaku mereka jelas ditampakkan dalam laporan berikut ini oleh ahli psikologi Guetzkow dan P.H. Bowman, yang bekerja sama dalam penelitian itu.

Kognisi. Karena memikirkan makanan secara intensif, para pria tersebut merasa kesukaran memusatkan pemikiran mereka terhadap tugas yang secara intelektual telah mereka putuskan untuk dilakukan. Jika seseorang mencoba belajar dengan segera ia merasa memimpikan makanan... ia akan meenungkan kesempatan yang hilang untuk makan makanan tertentu ketika mereka berada di tempat-tempat tertentu. Seringkali, mereka akan melamun berjam-jam membayangkan makanan berikutnya. ...

Perasaan. Terdapat respons emosional yang menumpul dari individu yang mengalami depresi yang bersamaan datangnya. Hilanglah rasa humor. Para pria tersebut tidak bernyanyi atau bersiul lagi. Musik tidak lagi membawa kehangatan seperti sebelumnya. Kesedihan tampak dari tidak adanya obrolan pada saat-saat makan.

Kekeliruan kecil menjadi amat penting dan menjadi sumber kejangkelan. ... Kadang-kadang mereka "meledak marah" terhadap satu sama lain. Tata krama yang sebelumnya tidak diperhatikan, sekarang menjadi sumber friksi.

Sikap. Salah satu dari perubahan yang menonjol yang terjadi adalah menurunnya pergaulan antar mereka... bahkan mereka yang masih mampu melanjutkan kontak sosial pun seringkali merasakan permusuhan dengan orang yang belum dikenal. ... Mereka terutama merasa terasingkan oleh orang yang mereka anggap mengetahui bagaimana rasanya kelaparan karena ia telah mengalami keadaan tanpa makan selama beberapa hari.

Perilaku. "Bukannya apa yang mereka lakukan terhadap makanan yang tidak saya sukai, melainkan cara mereka. Mereka menggendongnya seperti menggendong bayi atau memegangnya serta menjaganya seperti menjaga emas."

Keys, A. Brozek, J., Henschel, A., Mickelsen, O. Dan Taylor, H.L. *The Biology of Human Starvation*. Minneapolis: University of Minnesota Press, 1950.

- Guetzkow, H.S. dan Browman, P.H. *Men and Hunger: A Psychological Manual for Relief Workers*. Elgin, Ill.: Brethren Press, 1946.

Petunjuk 7, dalam rangka menegaskan bahwa semua perilaku individu, yakni pemikiran serta perilakunya, mencerminkan keinginannya dan tujuannya, tentunya tidak berarti bahwa hubungan antara keinginan tertentu dengan tindakan atau kognisi tertentu merupakan hubungan yang sederhana dan langsung. Untuk mengatakan bahwa hubungan antara keinginan, tujuan, dan perilaku adalah hal yang sangat kompleks dan sulit dipecahkan adalah pernyataan yang mengecilkan persoalan. Terdapat sejumlah hambatan terhadap pencarian dan pemecahan hubungan ini dan beberapa di antaranya akan kita bahas nanti dalam bab ini manakala kita membahas metode pengukuran keinginan. Di sini kita dapat menunjukkan dua generalisasi yang sederhana dan saling melengkapi yang akan langsung menunjukkan kompleksitas hubungan antara keinginan, tujuan, dan tindakan.

Sebaliknya, tindakan yang *serupa* dapat dikaitkan dengan keinginan yang *berbeda*. Mengapa orang-orang ikut serta dalam partai Republik Muda untuk memuaskan keinginan berafiliasi dengan orang lain? Ya, karena khawatir dianggap "radikal" atau "aneh" oleh tetangganya? Ya, untuk mencari kekuasaan politik dan kemajuan? Ya, karena menginginkan manfaat materiil? Ya.

Sebaliknya, tindakan yang *berbeda* dapat mencerminkan keinginan yang *serupa*. Tiga anak lelaki dapat menegaskan keinginan mereka untuk terlepas dari ketergantungan terhadap ayahnya. Mereka semua mungkin ingin meninggalkan nilai-nilai bisnis, kelas menengah. Akan tetapi, dalam upaya mereka melakukan hal ini, mereka mungkin menggunakan tiga pola pemberontakan yang amat berbeda. Salah satunya mungkin menjadi pengorganisasi buruh; yang kedua mungkin

menjadi penulis; yang ketiga mungkin menjadi pencinta seni yang hidup bebas.

Oleh karena itu, kita akhiri pembahasan mengenai Petunjuk (7) dengan peringatan bahwa meskipun perilaku dapat mencerminkan keinginan dan tujuan, perilaku tidak hanya ditentukan oleh kedua hal ini. Banyak hal yang menentukan perilaku oleh keadaan situasional, kognisi, kebiasaan sosial dan sikap, serta oleh keinginan individu. (Untuk gambaran sederhana mengenai banyaknya hal yang menentukan perilaku, lihat Kotak 3.2).

KOTAK 3.2 YANG TERDEKAT ATAU TERJAUH

Sebuah penelitian oleh Irvin L. Child, seorang ahli psikologi perkembangan di Yale University, menggambarkan dua prinsip motivasi yang penting: (1) tindakan ditentukan oleh kognisi dan keinginan; (2) tindakan yang sama dapat mencerminkan keinginan yang berbeda dan tindakan yang berbeda dapat mencerminkan keinginan yang sama.

Child tertarik pada kajian tentang bagaimana usia mempengaruhi rasa suka terhadap tujuan yang mudah dan yang sukar. Kira-kira 600 anak sekolah diuji secara individual. Dalam keadaan "dibatasi sebuah meja", si anak diminta berdiri di depan salah satu ujung dari meja perpustakaan. Sepotong manisan diletakkan di depannya dan dia dapat mencapainya; potongan manisan yang kedua yang sama persis diletakkan di ujung lain dari meja tersebut sehingga untuk mencapainya si anak harus berjalan mengelilingi separuh meja. Dalam keadaan yang menggunakan "tangga sebagai pembatas", si anak menghadapi sederetan rak yang di depannya ada tangga perpustakaan. Ada sepotong manisan di atas rak yang bawah dan anak tersebut dapat mencapainya; manisan yang kedua, yang sama persis dengan manisan tersebut diletakkan di rak yang atas sehingga untuk mencapainya ia harus naik tangga.

Peneliti tersebut berkata, "Apakah kamu dapat melihat kedua potong manisan itu? Kamu dapat mengambil yang itu dengan berjalan mengelilingi separuh meja (atau dengan memanjat tangga). Kamu dapat mengambil yang ini hanya dengan pergi ke sana. Nah, kamu boleh mengambil mana saja yang kamu sukai".

Pada hari lainnya, si anak kembali ke ruang eksperimen tersebut dan sekali lagi ditawarkan memilih kedua potong manisan di tempat yang berbeda tersebut. Setelah si anak menentukan pilihan, peneliti tersebut bertanya kepadanya, "Mengapa kamu mengambil yang ini (atau itu) dan bukannya yang itu (atau ini)?"

Pada kelas yang paling rendah, persentase anak-anak yang memilih manisan yang tempatnya jauh adalah 20%. Persentase tersebut meningkat sesuai dengan usia, yakni kira-kira 50% dari kelas 3 sampai 5.

Alasan yang diberikan anak-anak karena memilih manisan yang letaknya jauh diklasifikasikan di bawah ini menjadi dua kategori kognisi dan keinginan.

Kognisi

"Saya kira yang sulit dicapai adalah yang lebih besar". Mengapa? "Saya kira yang sukar diperoleh adalah yang lebih baik."

"Saya kira mungkin ada permainan, yakni bahwa Anda mengira tidak akan ada yang mengambil dengan menaiki tangga, jadi saya memilih yang itu."

Keinginan

"Saya suka mengambil hal-hal yang letaknya paling jauh. Mengambil sesuatu melalui upaya akan lebih menyenangkan daripada hanya mengambil hal yang terdekat dengan Anda". "Saya akan mengambil yang tinggi, karena saya senang mendaki. Ayah saya adalah seorang tukang membersihkan dan memanjat menara."

"Saya ingin mendapatkan sesuatu melalui upaya. Saya tidak suka bermalas-malas dan mengambil sesuatu yang terdekat."

Alasan untuk mengambil sesuatu yang terdekat adalah

Kognisi

"Karena yang jauh dan yang dekat sama saja dan bila keduanya memang sama, saya mungkin akan mengambil yang terdekat dan tidak membuang-buang energi".

"Bila tidak perlu, untuk apa berputar-putar. Adik lelaki saya mungkin mau berpayah-payah mengambilnya, tetapi saya tidak mau. ...Bila Anda sudah dewasa, Anda akan lebih tahu dan akan mengambil yang terdekat".

Keinginan

"Karena ibu saya selalu mengajarkan kepada saya untuk bersikap sopan dan mengambil hal yang terdekat dengan Anda"

"Saya khawatir tidak dapat mengambil hal yang tempatnya jauh".

"Saya mengambil yang terdekat dan tidak mencoba mengambil yang jauh, karena saya khawatir jangan-jangan ada orang di sana dan jangan-jangan ia sudah mendahului saya mengambilnya".

Alasan yang dikutip di atas menunjukkan bahwa pemahaman anak mengenai situasi yang ada dan harapannya mengenai kedua potong manisan tersebut mempengaruhi keputusannya. Perhatikan juga bahwa keinginan akan penerimaan secara sosial kadang-kadang mengakibatkan dipilihnya potongan manisan yang lebih dekat dan kadang-kadang yang lebih jauh, tergantung pada bagaimana si anak menafsirkan situasi yang ada.

Child, I.L. Childrens Preference for Goals Easy or Difficult to Obtain. Psychological Monograph, 1946, 60 No. 4).

Petunjuk 8 Keinginan dan Tujuan Seseorang Terus Berkembang dan berubah

Keinginan bervariasi sesuai dengan individu yang memilikinya. Keinginan tersebut merupakan produk keadaan fisiologis individu dan interaksinya dengan objek dan manusia; keinginan lama akan menghilang dan keinginan baru akan muncul sesuai dengan perubahan dalam keadaan fisiologis dan pengalamannya.

Keinginan dan Fisiologi

Munculnya keinginan dan tujuan manusia sebagian merupakan akibat dari pengaturan fisiologisnya. Jadi, perkembangan yang normal dari keinginan seks tergantung pada produksi hormon tertentu. Keinginan akan makanan dan air berkaitan dengan efek biokimiawi langsung yang disebabkan oleh kekurangan kedua kebutuhan ini. Namun, ini tidak berarti bahwa apa yang disebut keinginan fisiologis ditentukan hanya oleh tingkat hormon seks, air, dan bahan nutrisi dalam tubuh. Riset modern dalam fisiologi motivasi telah cukup menunjukkan bahwa sistem urat syarat pusat juga amat terlibat. Otak, seperti halnya isi rongga perut, terlibat dalam keinginan seks, keinginan akan makanan, dan keinginan memuaskan haus. Perubahan dalam bagian mana pun pada struktur yang saling berkaitan ini kita sebut konstitusi (terbentuknya) fisiologis manusia (termasuk perubahan yang disebabkan oleh hasil belajar) dapat menyebabkan menghilangnya keinginan fisiologis yang lama dan munculnya keinginan yang baru. Kenyataannya, keadaan biokimiawi tubuh merupakan faktor penting dalam penentuan keinginan. Peranan penyimpangan biokimiawi dalam mengembangkan keinginan tertentu (tanpa adanya pengaruh hasil belajar) jelas tergambar dalam pengembangan selera tertentu. (Untuk ilustrasi semacam ini lihat Kotak 3.3.).

KOTAK 3.3 KEBIJAKSAAN TUBUH KITA

Munculnya keinginan tertentu secara spontan yang disebabkan oleh persyaratan psikologis digambarkan melalui kasus tentang seorang anak lelaki yang menunjukkan kecanduan garam selama hidupnya yang hanya tiga setengah tahun.

Ketika berusia kira-kira satu tahun, ia mulai menjilat garam pada keripik soda. Ia akan mengulum keripik tersebut sampai garamnya habis dijilatnya kemudian ia akan membuang keripik tersebut dan minta lagi. Pada usia 18 bulan, ia belajar mengucapkan beberapa kata dan "garam" adalah salah satu dari kata-kata pertama yang ia ucapkan. Hampir semua makanan yang ia sukai selalu yang asin-asin: keripik, keripik kentang, ikan makerel asin. Selain itu, ia makan kira-kira sesendok makan garam setiap hari.

Ketika berusia tiga setengah tahun, ia ditempatkan di sebuah rumah sakit anak-anak untuk dirawat. Di sana makanan rutinnya dibatasi. Tujuh hari sesudah masuk rumah sakit, ia meninggal. Pemeriksaan mayat menunjukkan adanya jaringan yang tidak sempurna dalam kulit luar kelenjar adrenalin.

Pentingnya temuan pemeriksaan mayat ini tampak dalam hasil kajian mengenai efek *adrenalektomi* (yakni operasi pembedahan untuk membuang kelenjar adrenalin) pada hewan. Sesudah dilakukannya operasi ini, tikus yang diberi makanan standar akan mati dalam 10 atau 15 hari. Kematian yang terjadi adalah karena kehilangan garam dari tubuh dalam jumlah besar melalui kencing.

Penemuannya menunjukkan bahwa bila tikus-tikus yang dioperasi diberi garam dalam wadah yang terpisah dari wadah makanan, mereka akan makan garam dalam jumlah banyak sehingga ia tetap hidup.

Anak lelaki tersebut bisa tetap hidup selama tiga setengah tahun dengan memakan garam dalam jumlah banyak untuk mengimbangi kekurangan garam yang keluar melalui kencing, yang disebabkan oleh kekurangan dalam kulit luar kelenjar adrenalin. Di rumah sakit, para tenaga medis yang berwenang tidak menyadari tentang kekurangan atau kelemahan ini sehingga hanya memberinya garam dalam jumlah biasa. Matilah ia.

Wilkens, L. dan Richter, C.P.A. A great Craving for salt by a Child with Corticoadrenal; Insufficiency. Jurnal American Medical Association, 1940, 114, 866-868.

PENGALAMAN DAN KEINGINAN

Sebagai akibat dari hasil belajar, orang memperoleh sejumlah keinginan yang spesifik. Seorang anak yang lapar yang diberi susu hangat akan mempunyai keinginan yang berkembang terhadap susu hangat; bila diberi air tajin, keinginan yang akan berkembang adalah

keinginan akan air tajin. Sebagaimana telah ditunjukkan oleh Horowitz dan Horowitz [1938], anak kulit putih dari Tennessee mula-mula bermain secara bebas dengan anak-anak Negro. Ia tidak menampakkan adanya rasa tidak suka atau rasa khawatir. Untuk dapat merasakan hal ini, ia harus diajari atau diberi tahu. Menurut para peneliti ini, anak kulit putih sering dicambuk jika dijumpai bermain dengan seorang anak Negro dan dibuat mengerti bahwa kalau tetap bersikukuh bermain dengan anak-anak Negro, ia akan terus dicambuk. Prasangka rasialnya dipelajari melalui rasa takut dicambuk.

Manakala pengalaman individu menjadi lebih kompleks dan bervariasi, keinginan lamanya dapat berubah dan dapat muncul keinginan baru. Sebagai contoh sederhana yang sangat dipercaya oleh mereka yang sinis: Seseorang yang sangat kaya merasa bahwa kegiatan bisnisnya yang sewenang-wenang telah menyebabkannya menjadi sasaran kebencian dan caci maki di negaranya. Kemudian, ia menjadi tua dan mulai mengkhawatirkan nama baiknya dalam sejarah dan mengkhawatirkan nasibnya di alam baka. Ia menginginkan penerimaan masyarakat terhadap dirinya dan sungguh-sungguh menginginkannya. Berdasarkan saran teman-temannya ia menyewa seorang ahli dalam hal hubungan masyarakat yang menyarankan kepadanya agar menjadi filantropis, yakni memberikan uang dalam jumlah banyak ke gereja, universitas, yayasan penelitian, rumah sakit, perpustakaan, dsb. Maka dilaksanakanlah saran ini dan lama kelamaan namanya yang dulu dibenci masyarakat menjadi sangat dihormati. Akan tetapi, sang miliuner terus saja mengeluarkan uang untuk mendukung perluasan berbagai yayasan ini. Mengapa?

Salah satu jawabannya adalah bahwa ia masih terus mengupayakan penerimaan masyarakat terhadapnya; jawaban lain adalah bahwa ia masih mengkhawatirkan tentang pahala di alam baka dan ia mencoba mencari jalan menghindar dari api neraka. Ini semua mungkin merupakan jawaban yang benar. Namun, Petunjuk 8 menunjukkan adanya kemungkinan jawaban lain: perilakunya sekarang mungkin menunjukkan adanya kemungkinan akan keinginan *baru*. Dalam upayanya memberikan uang kepada yayasan kemasyarakatan, sang

miliuner bertemu dengan para agamawan, ilmuwan, filsuf, penulis, dan dokter yakni orang-orang yang sebelumnya tidak dikenalnya dengan baik. Ia telah diterpa gagasan-gagasan baru; ia telah mengobrol dengan orang-orang yang mempunyai entusiasme yang aneh. Pengalaman-pengalaman baru ini mungkin telah mengubah berbagai apresiasinya dan dengan demikian terbentuk keinginan baru. Perilaku filantropis mula-mula merupakan suatu cara memenuhi keinginannya akan penerimaan masyarakat kepadanya dan sekarang memenuhi keinginannya yang altruistik untuk memperluas pengetahuan kemanusiaan.

Penyatuan (Perpaduan) Keinginan

Pengamatan secara psikiatri menunjukkan bahwa keinginan dapat mengambil bentuk baru sebagai akibat *penyatuan* dari keinginan-keinginan lain yang asalnya berlainan. Pada beberapa individu, keinginan akan makanan dapat dipadukan dengan keinginan akan rasa cinta dan afiliasi atau hubungan (lihat Kotak 3.4). Pada individu lain, keinginan tersebut dapat disatukan dengan rasa cemas. Perilaku seksual dapat menunjukkan suatu penyatuan dari banyak keinginan dan rasa khawatir, yakni keinginan berhubungan, keinginan mendominasi, dan kekhawatiran akan kehilangan kejantanan.

KOTAK 3.4 MAKANAN BERARTI KESUKAAN

"Dalam diri setiap manusia gerak tersembunyi manusia kurus yang menunjukkan usaha keras ingin dikeluarkan."

Beberapa kasus kegemukan disebabkan oleh malafungsi metabolisme tubuh atau karena kondisi patologis dalam hipotalamus. Beberapa kasus dapat disebabkan oleh masalah kepribadian yang membuat keinginan akan makanan menjadi sangat menyatu dengan keinginan lain.

Dr. Hilde Bruch, seorang psikoanalisis, telah mengkaji kasus-kasus orang yang mengalami kegemukan yang mempunyai masalah dalam kepribadian. Temuan-temuannya diringkaskan dalam pernyataan berikut ini:

Makan dan olah raga, yang secara fisiologis ditampakkan melalui kalori dalam keseimbangan energi, secara bersamaan merupakan aspek penting dari perilaku seseorang. Suatu penelitian sistematik mengenai kebiasaan hidup dari banyak orang yang kegemukan menunjukkan bahwa secara emosional fungsi-fungsi tersebut (makan dan olah raga) mempunyai makna yang berbeda

bagi orang gemuk dibandingkan dengan manusia normal. Makanan mempunyai nilai positif yang berlebihan bagi orang yang kegemukan. Makanan berarti kecintaan, rasa aman, dan kepuasan. Sebaliknya, kegiatan yang melibatkan otot dan kotak sosial dikaitkan dengan konsep tentang bahaya, ancaman, dan rasa tidak aman. Jadi, dapat dimengerti munculnya secara bersamaan kesukaan akan makanan dan keinginan menghindarkan kegiatan.

Orang dewasa yang kegemukan, sebagaimana halnya dengan anak-anak yang gemuk, secara emosional tidak matang pribadinya, secara pasif tergantung dan tidak mampu memenuhi hal-hal darurat dalam kehidupan. Ia mencari kenyamanan dengan makan secara berlebihan untuk menghadapi kegagalan dan pengalaman yang membuatnya frustrasi.

Seorang wanita berusia tiga puluh tahunan menggambarkan penyalahgunaan makanan ini pada saat-saat mengalami tekanan emosional, sebagai berikut. "Kadang-kadang I rasa saya tidak lapar sama sekali. Saya hanya merasa tidak senang dalam hal-hal tertentu, yakni hal-hal yang tidak bisa saya peroleh. Makanan adalah hal yang paling mudah diperoleh yang membuat saya merasa enak dan nyaman. Saya mencoba membantah dan mengatakan pada diri sendiri bahwa masalah-masalah ini tidak bisa dipecahkan dengan makan." Ia adalah salah satu dari banyak orang gemuk yang berhasil menunjukkan sikap yang agak menunjukkan kepuasan di siang hari dalam menghadapi masalah, tetapi ia menjadi tegang dan cemas pada saat sendirian di rumah di malam hari. Sebagaimana yang digambarkannya, "Saya kira pada siang hari itu saya amat sangat lapar, dan saya berusaha keras untuk tidak makan. Tubuh saya menjadi kaku dalam upaya saya untuk mengendalikan rasa lapar. Kalau ingin beristirahat, saya harus bangkit dan makan. Kemudian, saya tidur seperti bayi yang baru lahir."

Bruch, Hilde. Psychological Aspects of Obesity. Bull. N.Y. Academy of Medicine, 1948, 24, 73--86.

Keinginan Umum

Kenyataan bahwa keinginan individu menunjukkan pengalaman hasil belajar yang sifatnya tertentu dan terus menerus berubah-ubah tidak menutup kemungkinan akan adanya keinginan dan kekhawatiran yang umum. Hal ini karena manusia sebagai organisme biologis mempunyai mekanisme fisiologis tertentu yang tidak berubah, yakni bahwa semua manusia menunjukkan keinginannya akan makanan, air, seks, takut terhadap rasa sakit, dan sebagainya.

Dan sangat dimungkinkan bahwa ada keinginan-keinginan yang sama karena adanya hal-hal yang tidak berubah dalam tatanan budaya

yang dihadapi manusia pada semua masyarakat. Dalam kebanyakan budaya, manusia diajari untuk mempunyai keinginan menjadi "orang baik", "orang yang berhasil". Jadi, kita harus berharap menemukan beberapa keinginan *sosial* yang universal.

Kepuasan, Frustrasi, dan Keinginan

Perkembangan dan perubahan keinginan individu menunjukkan pengalamannya dalam hal pemenuhan keinginan dan frustrasi. Jika kebanyakan keinginannya hanya dipenuhi secara sekadarnya saja, pemenuhan keinginan yang terus menerus terhadap keinginan tertentu dapat menyebabkan semakin mendalamnya keinginan tersebut. Ambang batas bagi pembangkitan keinginan tersebut menjadi semakin rendah dan ia akan terus-menerus cenderung mencari pemenuhan terhadap keinginan tersebut dalam kaitannya dengan hal-hal dan orang-orang lain. Misalnya, seseorang yang hubungannya, martabatnya, dan pencapaian keinginannya terhalang, tetapi merasa bahwa keinginannya akan keuntungan materiil terpuaskan dengan mudah. Maka ia akan cenderung mengejar keuntungan materiil sebagai suatu tujuan utama dalam hidupnya.

Sebaliknya, jika seorang individu menjalani kehidupan dengan limpahan motivasi, yakni mencapai kepuasan bagi sebagian besar keinginannya, segala pemenuhan keinginannya tampaknya akan tidak terlalu penting baginya. Menurunnya daya keinginan mana pun akan memungkinkan munculnya keinginan baru yang "lebih tinggi tingkatannya".

Kegagalan kronis dalam pemenuhan keinginan yang "tingkatnya lebih tinggi" akan cenderung mengakibatkan menurunnya tujuan individu menjadi tujuan yang "lebih rendah". Misalnya, Chinoy [19952] menyatakan bahwa "pada umumnya mereka [pekerja di perusahaan mobil] membatasi tujuannya pada hal-hal yang alternatifnya terbatas dan yang tampaknya dimungkinkan bagi orang-orang yang mempunyai kemampuan dan potensi seperti mereka". Para pekerja di perusahaan perakitan di sebuah pabrik mobil

Amerika tidak menginginkan hal yang diimpikan orang Amerika (*American Dream*). Hanya delapan dari 62 subjek yang diteliti Chinoy merasa bahwa mereka mempunyai masa depan yang cerah di luar pabrik; hanya lima yang merasa bahwa mereka mempunyai harapan nyata untuk menjadi mandor dalam pabrik itu; hanya tiga yang merasa bahwa dimungkinkan bagi mereka untuk menjadi tenaga ahli. Sisanya merasa bahwa hanya sedikit peluang yang mereka miliki untuk maju sehingga mereka ini menurunkan tingkat tujuannya.

Efek dari terhalangnya keinginan secara kronis ini juga digambarkan dalam dua penelitian berikut.

Guetzkow dan Bowman [1946], yang bekerja sama dalam penelitian mengenai efek fisiologis dan psikologis dari keadaan setengah kelaparan bagi manusia (yang diringkaskan di Kotak 3.1), menyatakan dalam laporan mereka bahwa:

Jarang sekali orang yang melanjutkan pacaran sesudah berakhirnya keadaan kelaparan tersebut. Percintaan yang berkembang menjadi hancur dan beberapa pria ada yang heran bagaimana mereka bisa tertarik pada wanita tersebut. Salah seorang dari pria itu ada yang dikunjungi pacarnya dari kota yang jauh pada saat-saat kelaparan dan si wanita merasa bahwa rasa cinta yang ditunjukkan pria tersebut hanya pura-pura. Respons rasa cintanya sudah mengering.

Holmberg [1950] telah melakukan kajian lapang pada masyarakat Siriono, yakni kelompok bangsa India Bolivia yang seminomadik (agak suka berpindah-pindah). Pada masyarakat Siriono ini, keinginan mereka akan makanan seringkali terhalang. Dalam iklim tropis tempat mereka tinggal menyebabkan sulitnya mengawetkan dan menyimpan makanan. Berburu makan yang cukup melelahkan harus dikerjakan setiap hari dan kira-kira seperempat dari perburuan itu tidak membuahkan hasil. Holmberg memperhatikan bahwa karya seni, cerita rakyat, dan mitologi hanya sedikit saja dikembangkan dalam budaya Siriono. Orang yang kesulitan mencari makan tidak mempunyai keinginan untuk mempercantik diri dan mencari kepandaian intelektual.

Suatu Teori tentang Perkembangan Berurutan

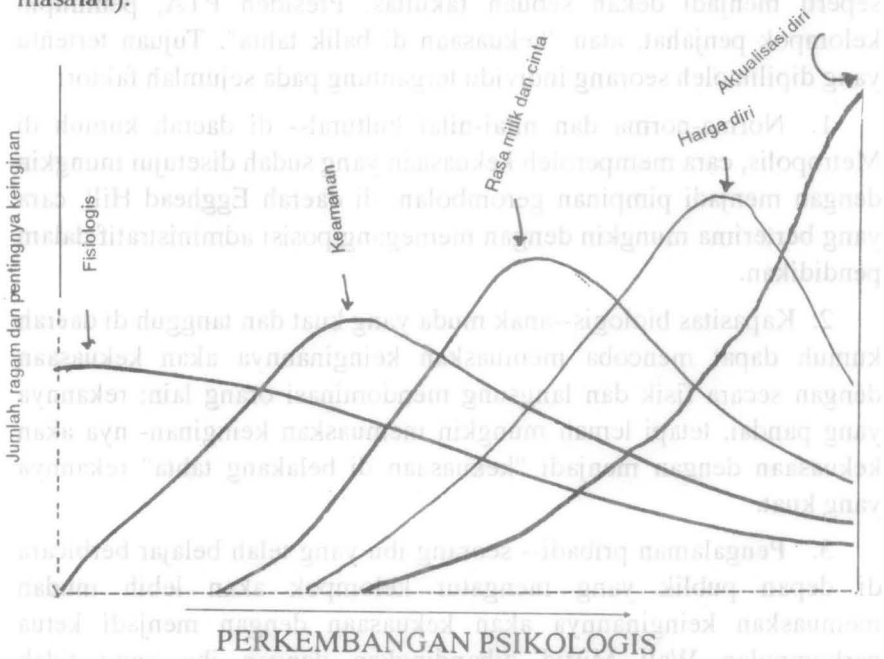
Maslow [1943] mengajukan suatu teori mengenai urutan perkembangan keinginan menurut segi sejarah pemuasan keinginan seseorang. Ia menyatakan bahwa keinginan manusia berkembang menurut urutan berikut: dari keinginan yang "lebih rendah" ke keinginan yang "lebih tinggi". (Maslow menggunakan istilah "kebutuhan" untuk istilah keinginan).

1. Kebutuhan fisiologis, misalnya rasa lapar, haus.
2. Kebutuhan akan keamanan, misalnya rasa aman, keteraturan.
3. Kebutuhan akan cinta dan rasa memiliki, misalnya rasa cinta, rasa kenal.
4. Kebutuhan akan harga diri, misalnya martabat, keberhasilan, rasa dihargai.
5. Kebutuhan akan aktualisasi diri, yakni keinginan akan kepuasan diri.

Maslow menyatakan bahwa kebutuhan yang "lebih rendah" tingkatnya harus dipenuhi secara memadai terlebih dulu sebelum munculnya kebutuhan yang "lebih tinggi" dalam perkembangan diri seseorang. "Memang benar bahwa manusia dapat hidup hanya dengan roti saja, yakni pada saat tidak ada roti. Akan tetapi, apa yang terjadi pada keinginan manusia manakala ada banyak roti, dan manakala perutnya terus menerus terpenuhi? Maka *dengan segera* muncul kebutuhan *lain* (dan 'lebih tinggi') dan inilah yang mendominasi organisme manusia tersebut dan bukannya kebutuhan fisiologis seperti rasa lapar. Dan manakala ini semua terpuaskan, muncullah kebutuhan baru (dan lebih tinggi lagi) dan seterusnya."

Manakala seseorang telah beralih dari keinginannya yang lebih rendah ke yang lebih tinggi yang dikarenakan terpuaskannya keinginan tersebut secara memadai, keinginan yang lebih rendah ini menjadi kurang penting dalam keseluruhan sistem keinginannya. Tentunya, keinginan-keinginan tersebut dapat menjadi dominan lagi untuk sementara apabila terjadi kekurangan. Sesudah seseorang melewati berbagai tingkatan pertumbuhan psikologis, ia memiliki suatu struktur kepribadian yang berbagai keinginan tersebut membentuk suatu sistem

yang hierarkis, keinginan-keinginan yang lebih rendah dalam hierarki tersebut tidak lagi bersifat mutlak; orang tersebut bebas untuk merealisasikan keinginan-keinginannya dan potensinya yang lebih tinggi-- yakni untuk mencari pemikiran baru, untuk membuat impian baru. Dengan meningkatnya kekayaan kehidupan kognitifnya ini, "daftar" keinginan dan tujuannya meningkat jumlah dan ragamnya manakala ia mendaki tangga keinginannya dari perut ke otak ("lihat Gambar 3.1). Alam keinginan dan tujuan pribadinya melampaui batas alam fisiknya. (Dalam kaitan ini lihat juga Bab 2 mengenai kaitan antara kuatnya keinginan dan pemikiran kreatif dan pemecahan masalah).



GAMBAR 3.1

Penggambaran skema mengenai gerak majunya perubahan relatif dalam hal pentingnya, jumlah dan ragam keinginan sebagaimana digambarkan oleh Maslow. Perhatikan bahwa puncak dari tingkat keinginan yang terdahulu harus dilewati sebelum keinginan berikutnya

yang "lebih tinggi" dimulai dan berperan secara dominan. Perhatikan juga bahwa manakala terjadi perkembangan psikologis, jumlah dan ragam keinginan juga meningkat.

Hakikat Tujuan

Hakikat tujuan yang dikejar oleh manusia dalam upaya memuaskan keinginannya mempunyai banyak segi. Untuk suatu keinginan tertentu mungkin ada banyak tujuan yang berbeda yang sesuai dengan keinginan tersebut. Misalnya, pada individu yang berbeda, keinginan akan kekuasaan dapat dipenuhi melalui tujuan-tujuan yang beragam seperti menjadi dekan sebuah fakultas, Presiden PTA, pemimpin kelompok penjahat, atau "kekuasaan di balik tahta". Tujuan tertentu yang dipilih oleh seorang individu tergantung pada sejumlah faktor:

1. Norma-norma dan nilai-nilai kultural-- di daerah kumuh di Metropolis, cara memperoleh kekuasaan yang sudah disetujui mungkin dengan menjadi pimpinan gerombolan; di daerah Egghead Hill, cara yang berterima mungkin dengan memegang posisi administratif dalam pendidikan.

2. Kapasitas biologis--anak muda yang kuat dan tangguh di daerah kumuh dapat mencoba memuaskan keinginannya akan kekuasaan dengan secara fisik dan langsung mendominasi orang lain; rekannya yang pandai, tetapi lemah mungkin memuaskan keinginannya akan kekuasaan dengan menjadi "kekuasaan di belakang tahta" rekannya yang kuat.

3. Pengalaman pribadi-- seorang ibu yang telah belajar berbicara di depan publik yang mengatur kelompok akan lebih mudah memuaskan keinginannya akan kekuasaan dengan menjadi ketua perkumpulan Wali Murid dibandingkan dengan ibu yang tidak mempunyai pengalaman pribadi seperti tersebut di atas.

4. Akses lingkungan fisik dan sosial-- orang dari kelas sosial yang lebih rendah yang tinggal dalam masyarakat yang ketat stratifikasi sosialnya tampaknya tidak akan mencari kemajuan dalam bidang politik sebagai upaya pemuasan keinginannya akan kekuasaan

yang tidak demikian halnya dengan orang yang tumbuh dalam masyarakat yang lebih terbuka.

Tujuan Pengganti

Bila tidak ada tujuan yang benar-benar sesuai dengan pemuasan suatu keinginan, seseorang mungkin mendapatkan *tujuan pengganti*. Menjadi isteri dan ibu yang baik adalah tujuan utama bagi banyak anak gadis, dalam pemenuhan keinginannya akan hubungan (afiliasi), rasa aman, martabat, dan aktualisasi diri. Jika seorang gadis ada yang tidak dapat menjadi ibu karena adanya cacad fisik, misalnya, ia mempunyai sejumlah tujuan pengganti yang diterima secara sosial. Ia dapat menjadi guru atau mengadopsi anak. Namun, tujuan pengganti semacam ini tidak mempunyai sifat-sifat yang persis sama atau daya yang sama untuk memuaskan keinginan yang relevan, sebagaimana daya dan sifat dari tujuan yang digantikannya. Melalui pengalaman yang berkaitan dengan sifat-sifat yang jelas dari tujuan-tujuan pengganti ini, lama kelamaan individu dapat mengembangkan keinginan baru yang berkaitan dengan tujuan pengganti tersebut. Jadi, gadis tersebut dapat melihat nilai keinginan mengajar "untuk kepentingan mengajar itu sendiri", dan bukannya sebagai langkah menjadi ibu tiruan. Tujuan pengganti tersebut sekarang telah menjadi tujuan utama.

Tujuan Antara (*intermediate*)

Banyak tujuan yang dikejar manusia tersebut jauh jarak waktunya dan memerlukan sederetan pencapaian atau keberhasilan panjang yang saling berkaitan untuk merealisasikannya. Salah satu ciri-ciri yang jelas dari perilaku manusia adalah kekukuhan dalam mengejar tujuan yang jangka panjang tersebut. Apakah yang menyebabkan perilaku yang kukuh tersebut?

Di satu pihak, manusia didukung oleh penggambaran simbolik dari tujuan jangka panjang tersebut yang terus menerus ada dalam pikirannya. Di lain pihak, ia menetapkan *tujuan antara* yang harus dicapainya dalam perjalanannya menuju tujuan akhir. Misalnya, pengacara muda yang tujuan jangka panjangnya menjadi gubernur dinegara bagiannya, mula-mula dapat mencari tujuan antara dengan

menjadi anggota panitia eksekutif dalam pertemuan politik di daerahnya, dan ini hanyalah salah satu dari deretan panjang langkah-langkah yang dilaluinya dalam perjalanan menuju gubernuran. Tercapainya tujuan-tujuan antara ini secara berturut-turut akan mendukung tindakan jangka panjang karena dengan tercapainya tujuan antara ini dipandang sebagai tanda kemajuan ke arah tujuan akhir.

Sebagaimana telah ditunjukkan melalui kajian lab dan kajian klinis, bahkan langkah kecil pun dapat mendukung dan mendorong ke arah tujuan akhir. Untuk mempertahankan semangat, baik dalam kediktatoran maupun dalam demokrasi, penting sekali untuk menunjukkan adanya kemajuan ke arah tujuan-tujuan nasional yang utama dengan melalui sederetan keberhasilan yang berkesinambungan meskipun keberhasilan tersebut hanya khayalan. Sebagian dengan cara inilah Hitler mempertahankan semangat partisan Nazi dalam perjuangannya mendominasi dunia, yakni melalui sederetan panjang pengkhianatan terhadap perjanjian Versailles dan melalui agresi melawan negara-negara tetangga.

Bilamana seorang individu dapat melihat atau merasa dapat melihat bukti-bukti kemajuan ke arah tujuan, tampaknya motivasi akan menguat. Demikian juga sebaliknya. "Tidak ada keberhasilan melebihi sukses", seperti halnya "Tidak ada ketidakberhasilan melebihi kegagalan".

Rekapitulasi

Pemikiran dan tindakan individu menunjukkan keinginan dan tujuannya. Hubungannya kompleks: tindakan yang serupa dapat menunjukkan keinginan yang berbeda dan tindakan yang berbeda dapat menunjukkan keinginan yang sama.

Keinginan dan tujuan terus berkembang dan berubah sebagai akibat perubahan keadaan fisiologis dan pengalaman individu manakala ia berinteraksi dengan benda dan manusia. Keinginan dapat mengambil bentuk baru melalui penyatuan dengan keinginan-keinginan dan yang mula-mula berbeda. Kadar pemenuhan keinginan atau terus menerus terhalang membantu menentukan kuat-tidaknya dan

unggul-tidaknya keinginan ini serta kesiapan yang memungkinkan timbulkan keinginan lain menurut urutan perkembangan yang teratur.

Bagi setiap keinginan tertentu dapat dijumpai adanya tujuan-tujuan yang sesuai, tetapi berbeda. Tujuan yang berkembang bagi seorang individu tertentu akan tergantung pada nilai-nilai kultural, kapasitas biologis, pengalaman pribadi, dan dijumpainya tujuan tersebut dalam lingkungannya. Bila tidak ada tujuan yang benar-benar sesuai, individu dapat mengembangkan tujuan pengganti yang pada waktunya dapat menjadi tujuan utama. Tindakan jangka panjang ke arah suatu tujuan didukung oleh pencapaian tujuan-tujuan antara.

Petunjuk 9 Keinginan dan Tujuan Diatur Sesuai dengan Diri Pribadi

Manusia memberikan respons tidak hanya terhadap benda dan orang dalam lingkungan di luar dirinya, di luar pemikirannya, dan di luar perasaannya. Dengan melakukan hal tersebut, ia mengembangkan kognisi mengenai *dirinya* sebagai objek yang bersifat sentral dan dihargai. Timbul keinginan dan tujuan yang penting yang berkaitan dengan peningkatan dan pertahanan diri. Dan, diri pribadi menjadi inti, dan beragam tujuan dan tujuan individu diatur seputar inti ini.

Pemahaman mengenai motivasi mengharuskan kita memper-timbangkan peran penting diri pribadi, dan dalam upaya memahami hubungan antara diri pribadi, dan motivasi, kita harus lebih dulu menjelaskan hakikat mengenai diri pribadi ini.

Hakikat dan Perkembangan Diri Pribadi

Diri pribadi merupakan produk interaksi sosial. Anak kecil tidak membuat perbedaan antara diri pribadi dan bukan diri pribadi. Pada saat dia berinteraksi dan benda (objek) dan manusia itulah ia memandang dirinya sendiri sebagai suatu objek yang terpisah dan berlainan dengan objek dan orang lain.

Mead [1934], dalam gambarannya mengenai proses-proses yang terlibat dalam perkembangan diri pribadi, menyatakan:

Dari pribadi tersebut muncul dalam bentuk perbuatan manakala seseorang menjadi objek sosial dalam kaitannya dengan dirinya sendiri. Hal ini terjadi manakala seseorang tersebut mengambil sikap atau menggunakan isyarat yang digunakan oleh individu lain dan merespons terhadap isyarat itu atau bagaimana ia cenderung merespons terhadapnya. Anak ini lama kelamahan menjadi makhluk sosial dalam perjalanan hidupnya sendirinya, dan ia berperilaku terhadap dirinya sendiri menurut cara yang cocok dengan cara ia berperilaku terhadap orang lain.

Gambaran ini dapat diperjelas melalui sebuah contoh sederhana. Sebagai contoh, anak tersebut bermain peran sebagai ayah atau ibu. Dalam permainan ini, ia berbicara kepada dirinya sendiri seperti cara ayah atau ibunya berbicara kepadanya, dan ia sendiri memberikan tanggapan terhadap omongan pura-pura sebagai ayah dan ibu ini. Dengan berbicara kepada dirinya menurut cara orang lain berbicara kepadanya ini menyebabkan ia memandang dirinya sebagai objek sosial dan bagaimana orang lain merespons terhadapnya. Dan ia belajar memandang dirinya sendiri sebagai orang yang mempunyai ciri-ciri yang dirasakan oleh orang lain: "Badan saya berat", "saya pandai", "saya malas", "saya malu".

DIRI PRIBADI DAN KEANGGOTAAN KELOMPOK.

Sebuah kajian oleh Kuhn dan McPartland [1954] menunjukkan bahwa konsepsi mengenai diri sendiri sebagai anggota kelompok dan kelas sosial merupakan prioritas di samping konsepsi pribadi lainnya. Sekelompok 288 mahasiswa diminta menulis 20 jawaban terhadap pertanyaan, "Siapakah saya?". Jawabannya digolongkan menjadi dua kategori: (1) Jawaban yang merujuk ke kelompok dan kelas sosial, misalnya gadis, mahasiswa, suami, baptis, mahasiswa kedokteran persiapan, anak perempuan; (2) jawaban yang bersifat evaluatif, misalnya bahagia, bosan, mahasiswa yang agak pintar, terlalu berat. Salah satu temuan yang utama adalah bahwa apabila para subjek penelitian tersebut dibatasi jawabannya ke dalam 20 jawaban saja, mereka cenderung menggambarkan dirinya sendiri dengan istilah yang bersifat evaluatif. Dengan kata lain, seorang mahasiswa menggam-

barkan dirinya sebagai suami, baptis, atau mahasiswa kedokteran persiapan sebelum ia menggambarkan dirinya sendiri sebagai suami yang baik, berbahagia, atau terlalu berat badannya (evaluatif). Jika kita menerima asumsi para peneliti bahwa urutan jawabannya merupakan refleksi dari konsep pribadi individu yang sifatnya valid, tampak bahwa konsep pribadi tersebut sangat menyatu dengan keanggotaan kelompok.

Evaluasi Pribadi

Dalam mencoba memahami proses evaluasi pribadi, kita menghadapi tiga pertanyaan yang berkaitan: (1) Apa yang menentukan nilai yang ingin direalisasikan oleh individu? (2) Apa yang didefinisikannya sebagai suatu keberhasilan dari realisasi nilai-nilai ini? (3) Bukti-bukti atau tanda sosial apa yang digunakannya menilai keberhasilannya?

Faktor Utama yang Menentukan Nilai (*value*)

Kita akan menjawab pertanyaan mengenai bagaimana individu menentukan relatif pentingnya ciri-ciri pribadi yang berbeda dengan mendengarkan ucapan seorang tertua bangsa Navaho, Mr. Moustache, manakala ia menceritakan cerita kehidupannya kepada seorang ahli antropologi, Kluckhohn [1945]

Bapak saya selalu menyuruh saya untuk berterus terang. Berbohong adalah salah. Bapak saya melarang berbohong atau mencuri. Jangan menyentuh tali atau benda milik orang lain. Cobalah untuk jangan sampai membayangkan mencuri. Berlakulah sopan. Jangan mencoba menangkap anak gadis. Saya tidak pernah melakukannya. Jangan berjudi karena Anda akan melupakan hal-hal lain. Kata bapak saya jangan minum karena kita akan kehabisan uang. Meskipun saya mempunyai banyak domba, domba tersebut akan habis kalau saya minum (minuman keras). Bapak saya mengatakan, "Berhati-hatilah. Carilah kuda yang baik, tali kekang, dan tutup sadel yang baik agar saya dapat pergi ke mana-mana tanpa perlu merasa malu". Tanpa pakaian yang bagus kamu tidak dapat pergi ke mana pun yang ada banyak orangnya. Kita dapat merasa malu manakala mereka berpesta.

Saya merawat bapak dan ibu saya. Saya percaya bahwa perkataan mereka benar. Dengan demikian, saya bergaul dengan baik. Saya tidak pernah miskin. Saya dapat pergi ke mana saja. Memang demikianlah. Itulah sebabnya saya tidak pernah mencoba menyentuh hal-hal yang jelek. Saya tidak pernah membayangkan

melakukan hal yang buruk. Saya tidak menyukainya. Sekarang saya tahu bahwa bapak saya memang benar.

Di sini Mr. Mostache menceritakan kepada kita bahwa ciri-ciri pribadi yang penting baginya adalah ciri-ciri yang sangat *dihargai* oleh kelompok rujukannya yang utama, yakni keluarganya. Dan, ayahnya, yakni kepala suku Navaho, menyampaikan secara umum nilai-nilai yang sama-sama dihargai oleh orang Navaho. Dan, demikianlah halnya dengan orang-orang lain di mana pun. Orang akan terpengaruh dan cenderung menerima nilai-nilai yang dihargai oleh anggota kelompok acuannya sebagai keinginan dan tujuan mereka dan, secara tidak langsung nilai-nilai tersebut menjadi nilai dari kelompok masyarakat yang lebih besar. "Keinginan" cenderung menjadi "hasrat" yang lebih besar. Harga diri kebanyakan orang berdasarkan pada keberhasilan mencapai tujuan yang mencerminkan nilai-nilai kelompok. Dan dari tujuan-tujuan ini, tujuan yang paling penting adalah yang menggambarkan nilai-nilai dominan dalam kelompok mereka.

Akan tetapi, nilai-nilai suatu masyarakat memang berubah, dan perubahan nilai tersebut disebabkan oleh tindakan individu. Manusia bukanlah sekedar duplikat dari kelompoknya. Karena pengalaman hidup yang khusus ini, seorang individu dapat memperoleh nilai-nilai dan tujuan-tujuan baru yang mendominasi hidupnya. Dan, pencapaian tujuan-tujuan ini dapat menghasilkan suatu perubahan sosial yang utama. Dalam suatu masyarakat yang kompleks, individu merupakan anggota dari banyak kelompok yang berbeda dan nilai-nilai dari kelompok yang berlainan ini dapat bertentangan. Dalam memecahkan pertentangan ini, nilai-nilai yang bertentangan tersebut dapat disatukan sehingga menghasilkan suatu nilai baru. Nilai yang baru ini kemudian diterima oleh anggota lain dalam masyarakat tersebut. Apabila hal ini terjadi, ditetapkanlah suatu kelompok ciri pribadi yang baru yang secara sosial dihargai. Misalnya, para pedagang kaya zaman dulu menyatukan nilai temporal dan nilai spiritualnya yang saling bertentangan dengan mencapai suatu etika yang menggabungkan antara keberhasilan usahawan yang cermat dengan ketaatan sebagai anggota gereja. Maka, yang dinamakan orang "baik" adalah orang yang

menjalani kehidupan dengan disertai rasa takut terhadap kemiskinan dan takut kepada Tuhan. Orang yang "bertuhan" adalah orang yang kaya.

Tingkat Realisasi

Kita telah mengetahui bahwa individu cenderung menerima nilai-nilai dari kelompok acuannya sebagai tujuannya dan bahwa ia menilai dirinya sendiri menurut keberhasilannya dalam mencapai tujuan yang terkait dengan kelompok. Tingkat keberhasilan yang bagaimanakah yang memberikan petunjuk kepadanya tentang apakah ia "berhasil" atau "gagal", apakah ia orang "baik" atautah orang "buruk"?

Terdapat setidaknya empat kelompok faktor penting yang menentukan tingkat pencapaian tujuan yang berterima. Pertama-tama, *pemahaman individu mengenai kapasitas dan keterbatasannya* ikut berperan menentukan tingkat-tingkat tersebut. Orang yang menetapkan bahwa keberhasilan yang diinginkannya adalah keberhasilan sebagai sarjana, tetapi beranggapan bahwa intelek yang dimilikinya hanya "cukupan" maka ia tidak akan mencoba menjadi sarjana unggul dalam bidangnya. Ia akan merasa bahwa tujuannya telah ia realisasikan manakala ia sekadar diterima sebagai sarjana di antara kelompok sarjana yang jumlahnya sangat banyak itu.

Faktor kedua adalah *kesadaran mengenai tingkat keberhasilan yang dimungkinkan*. Jadi, orang dusun yang menghargai kekayaan dan percaya bahwa tidak orang yang bisa mengumpulkan lebih dari sebuah rumah, satu atau dua ekor babi, dan 40 hektar tanah pertanian akan menerima tingkat keberhasilan yang jauh lebih rendah sebagai suatu sukses" dibandingkan dengan seorang kota yang mengetahui bahwa dimungkinkan bagi seseorang untuk mengumpulkan kekayaan jutaan atau miliaran dolar.

Faktor ketiga adalah yang menyangkut pengalaman, yakni *sejarah keberhasilan dan kegagalan individu itu sendiri*. Orang yang terus menerus berhasil akan menuntut dirinya untuk terus mencapai keberhasilan yang lebih tinggi sebelum ia menganggap dirinya "berhasil". Orang yang terus-menerus gagal akan secara bertahap

menurunkan tingkat keberhasilan yang ingin dicapainya dalam rangka melindungi dirinya dari kegagalan lebih lanjut.

Akhirnya, ada faktor sosial-- *status individu dalam kelompok*. Suatu evaluasi mengenai diri pribadi, sebagaimana halnya evaluasi lain memerlukan suatu perbandingan dengan hal lain. Dalam penilaian mengenai diri pribadi, "hal lain" tersebut terdiri atas individu acuan untuk bandingan dengan kelompok acuan. Dalam kajian perintis oleh Hyman [1942] mengenai status subjektif (konsepsi individu mengenai posisinya sendiri dalam bandingan relatif dengan individu lain), 3 orang dewasa ditanya apakah menurut mereka kedudukan mereka lebih tinggi atau lebih rendah dibandingkan dengan kedudukan individu lain dan bagaimana mereka memandang statusnya secara berbeda, misalnya status ekonomi, intelektual, penampilan dsb. Untuk setiap dimensi status yang berbeda yang dilaporkan oleh para subjek tersebut, mereka kemudian ditanya mengenai kelompok individu mana yang mereka inginkan untuk dibandingkan dengan diri mereka. Hyman menemukan bahwa evaluasi individu mengenai dirinya terutama ditentukan oleh persepsinya mengenai posisi relatifnya atau kedudukannya dalam dua jenis kelompok acuan yang berbeda: (1) kelompok keanggotaan, yakni kelompok tempat ia benar-benar termasuk; dan (2) kelompok bukan anggota, tetapi ia nantinya ingin menjadi anggota. Misalnya, seorang mahasiswa kedokteran persiapan kadang-kadang dapat mengevaluasi inteligensinya dengan membandingkan dirinya sendiri dengan teman sesama mahasiswa (kelompok keanggotaan); pada saat-saat lain, ia dapat mengevaluasi inteligensinya dengan membandingkan dirinya dengan "dokter besar", yakni suatu kelompok yang ia nantinya ingin termasuk.

Harvey [1953] telah mengkaji salah satu cara tertentu status dalam kelompok dapat membantu menuntun seseorang dalam evaluasi diri pribadi. Ia menggunakan sepuluh kelompok yang masing-masing terdiri atas tiga orang. Setiap kelompok terdiri atas seorang ketua, seorang anggota tingkat menengah, dan seorang anggota tingkat terendah dari kelompok klik anak Sekolah Menengah Pertama. Setiap subjek melakukan uji melempar panah pada lingkaran dengan dihadiri

oleh dua orang teman kliknya. Sesudah melakukan sepuluh percobaan melempar, subjek tersebut meneriakkan skor yang ingin ia capai pada uji-coba berikutnya. Kedua teman kliknya menuliskan perkiraan mereka mengenai kinerja (hasil lemparan) subjek tersebut sebelum si subjek itu sendiri meneriakkan perkiraannya atau taksirannya. Hasil kajian ini bersifat konklusif. Semakin tinggi status individu dalam kelompok, semakin ia melakukan *overestimasi* terhadap kinerja hasil kerja atau performansi) yang akan dijalannya; semakin rendah statusnya, semakin kurangnya kecenderungan untuk melakukan *overestimasi*. Memang, tiga dari sepuluh subjek yang tingkatnya paling rendah *membuat taksiran rendah* terhadap kinerjanya yang akan dijalani. Tak satu pun dari pemimpin atau anggota tingkat menengah yang memberikan taksiran rendah. Harvey juga menemukan bahwa anggota yang berstatus tinggi tidak hanya menetapkan tujuan yang lebih tinggi bagi dirinya sendiri, melainkan juga *diharapkan* oleh teman kliknya untuk berkinerja pada tingkat yang lebih tinggi. Kinerja dari anggota yang berstatus terendah rata-rata ditaksir rendah oleh kedua orang lainnya (oleh ketua dan anggota tingkat menengah). Anggota yang berstatus terendah diperkirakan berkinerja lebih buruk daripada yang sebenarnya mereka lakukan atau mereka peroleh.

Suatu pengamatan oleh Whyte [1943] menunjukkan adanya akibat lanjutan dari adanya taksiran yang rendah terhadap kinerja yang diamati pada orang yang berstatus rendah. Di antara warga Norton salah satu kelompok klik yang ia kaji) olah raga favoritnya adalah *bowling*. Alec, anggota kelompok yang tingkatnya rendah adalah seorang pelempar bola (*bowler*) yang terampil pada pertandingan tunggal. Akan tetapi, manakala ia bermain *bowling* dengan seluruh kelompok, kinerjanya memburuk. Ia *ditaksir* berpenampilan buruk, dan ia benar-benar berpenampilan demikian. Ia memperoleh peluang untuk membuktikan dirinya, tetapi setiap kali pula ia "diistirahatkan" dan gagallah ia.

Isyarat Sosial bagi Evaluasi Diri Pribadi

Sekarang kita beralih ke pertanyaan ketiga yang kita jumpai dalam

upaya memahami proses evaluasi diri pribadi: isyarat atau tanda sosial apa yang digunakan oleh individu dalam menilai dirinya sendiri berhasil atau tidak berhasil? Isyarat apa yang dia terima melalui reaksi orang lain dalam peristiwa perilaku antarpersona.

Mari kita dengarkan lagi ungkapan Mr. Moustache.

Apabila seorang lelaki menikah, ia harus membangun rumahnya dan tinggal di sana dan mencoba memperluas sawahnya lima atau enam hektar sepuluh atau lima belas. Cobalah menanam apa saja yang diinginkan labu, kacang polong, dan gandum. Kemudian, simpanlah untuk persediaan musim dingin. Dengan demikian, ia tidak akan pernah kelaparan. *Jika kamu lakukan hal ini, orang akan menyebutmu "Orang baik, pekerja yang baik, bukan orang malas".*

Kamu harus memikirkan hal-hal untuk rumah tangga, yakni makanan, dsb. Cobalah mencari segala macam makanan agar orang-orang dapat memakannya. Kemudian, orang lain akan menganggapmu *"Orang baik. Ia bergaul dengan baik, sebagaimana halnya yang dilakukan orang lain."* *Jika kamu melakukannya, orang lain akan menyebutmu seorang yang baik.* [cetak miring dilakukan oleh penulis].

Di sini, secara sederhana dan jelas Mr. Moustache menunjukkan bahwa evaluasinya mengenai dirinya sendiri ditentukan oleh cara yang menurutnya digunakan orang lain untuk menilainya.

Cukup aman untuk berasumsi bahwa Mr. Moustache belum pernah mendengar tentang Mr. Cooley, seorang ahli sosiologi perintis dari Amerika. Akan tetapi, perhatikanlah bahwa Colley [1902] dalam konsepnya mengenai "cermin diri pribadi" menyatakan hal-hal yang banyak kesamaannya dengan apa yang baru saja kita dengar mengenai Mr. Moustache.

Dalam kelompok kasus-kasus yang besar dan menarik, acuan sosial berbentuk suatu imajinasi yang agak tertentu mengenai bagaimana diri pribadi seseorang .. muncul dalam bayangan tertentu dalam pikiran dan jenis perasaan pribadi yang dipunyai seseorang ditentukan oleh sikapnya terhadap hal ini yang dikaitkan dengan pemikiran orang lain tersebut. Pribadi sosial yang seperti ini dapat disebut cerminan diri pribadi.

"Bagi satu sama lain, sebuah cermin

Memantulkan bayangan lain yang melewatinya"

Pribadi yang paling penting adalah suatu pantulan atau cerminan yang kebanyakan berasal dari pikiran orang lain....Kita hidup, gembira, dan percaya diri... sampai suatu saat kita mengetahui bahwa kita ternyata bukan sebaik yang selama ini kita anggap dan bahwa citra mengenai diri kita ternoda. Mungkin kita melakukan sesuatu yang ternyata bertentangan dengan tatanan sosial yang ada, atau mungkin kehidupan kita yang kita jalani secara wajar itu tidak dihargai sebagaimana harapan kita. Bagaimanapun juga, dengan rasa ngeri kita menyadari bahwa dunia ternyata dingin dan aneh, dan harga diri kita, rasa percaya diri dan harapan, yang terutama didasarkan pada opini yang dikaitkan dengan orang lain, hancur berantakan...

Dengan kata lain, cerminan pribadi merupakan citra diri seseorang yang terbentuk berdasarkan persepsi tentang bagaimana orang lain bereaksi terhadapnya.

Sebagaimana yang ditunjukkan dalam kajian di Kotak 3.5, orang dengan status tinggi cenderung memperoleh isyarat dari orang lain yang lebih lanjut mendorong status tinggi mereka; orang berstatus rendah cenderung mendapatkan isyarat dari orang lain yang lebih menekan status rendah mereka. Diri pribadi seseorang yang berstatus tinggi dicerminkan melalui sebuah kaca cermin pembesar, yakni kaca cermin yang bagi mereka dengan status rendah menjadi kaca cermin pengecil.

"Bagian satu sama lain, sebuah cermin memantulkan bayangan lain yang melewatinya, tetapi dengan berdasarkan pada kelas sosial!"

Di sini, dalam proses penilaian pribadi oleh seseorang, dapat kita lihat pentingnya persepsi dan interpretasi yang cermat dari reaksi orang lain terhadapnya.

KOTAK 3.5 STATUS MELAHIRKAN STATUS

Suatu kajian oleh Muzaher Sherif, B.J. White, dan O.J. Harvey dari Universitas Oklahoma, menunjukkan hakikat interaksi antara status seseorang yang sudah mapan dalam kelompoknya dan isyarat lain mendukung dari orang lain yang memberikan penilaian kepadanya. Diamati perilaku dari dua kelompok anak lelaki. Anak-anak lelaki tersebut ditugasi melemparkan bola tangan ke suatu sasaran. Tugas tersebut diperkenalkan sebagai suatu latihan sebelum diselenggarakan

pertandingan *softball*. Kinerja setiap anak diamati oleh anak lain. Untuk membuat agar latihan tersebut "lebih menyenangkan", peneliti meminta anak-anak untuk saling menaksir kinerja masing-masing. Untuk memaksimalkan peranan faktor pribadi dalam penilaian mereka, sarangnya ditutupi dengan sepotong kain agar lebih sulit menentukan secara tepat sasaran bola tersebut.

Dalam kedua kelompok, penilaian mengenai kinerja seorang anak berkaitan secara signifikan dengan tingkat statusnya dalam kelompok. (Korelasi antara penilaian kinerja dan status adalah .74 dan .68 pada kedua kelompok tersebut). Kinerja anggota yang berstatus tinggi ditaksir secara berlebihan (*overestimasi*) oleh anggota kelompok; kinerja anggota yang berstatus rendah ditaksir rendah. Penilaian mengenai kinerja yang dilakukan oleh anak-anak tersebut *tidak* berkaitan secara signifikan dengan penaksiran atau penilaian kinerja yang objektif yang dilakukan oleh peneliti.

Syerif, M. White, B.J. dan Harvey, O.J. Status in Experimentally Produced Groups. American Journal of Sociology, 1955, 60, 370--379.

Keinginan, Tujuan, dan Konsepsi Diri Pribadi

Kita sekarang dapat melihat dengan jelas bagaimana ciri-ciri khusus dari konsepsi pribadi dan evaluasi pribadi seseorang dapat membantu penjelasan mengenai keinginan dan tujuan khusus yang dikembangkannya. Di satu pihak, ada keinginan dan tujuan penting yang langsung berkaitan dengan bagaimana memperoleh perasaan harga diri dan mempertahankannya. Di pihak lain, keinginan dan tujuan tertentu diseleksi dan diberi penekanan menurut relevansinya bagi gambaran pribadi tertentu dari seseorang tersebut.

Harga Diri dan Pribadi yang Ideal

Secara dini anak sudah diberi tahu oleh orang tuanya dan oleh orang dewasa lain tentang perilaku yang diharuskan dan yang tidak dibolehkan. Ia diberi tahu tentang hal-hal yang disukai atau yang "baik", ciri-ciri atau sifat personal dan hal-hal yang tidak disukai atau yang disebut ciri yang "buruk". Sebagai hasil dari ajaran ini dalam nilai-nilai kulturalnya, berkembanglah konsepsi anak tersebut mengenai apa yang seharusnya dia lakukan, yakni *pribadi ideal*.

Bagi kebanyakan orang, mencapai suatu pribadi "nyata" (aktual) merupakan tujuan utama, yang amat serupa dengan pribadi yang ideal. Apabila kesenjangan antar pribadi nyata dan pribadi ideal ini kecil, individu merasakan adanya dorongan terhadap harga dirinya. (Namun, terdapat bukti klinis yang menunjukkan bahwa apabila antara pribadi dan pribadi ideal ada kesesuaian yang *amat sangat dekat*, maka hal ini benar-benar menunjukkan adanya suatu penghargaan diri yang berbahaya dan harga diri tersebut didasarkan pada penolakan secara terselubung terhadap segala kelemahan). Apabila pribadinya yang nyata jauh dari pribadi ideal, ia mengalami suatu penghargaan diri yang menyusut. Kebanyakan perilaku dan pemikiran individu didorong oleh keinginannya untuk mendukung harga diri dan untuk menghilangkan ancaman terhadap harga diri tersebut. Sebagaimana yang akan kita lihat dalam Bab 4, berbagai cara merespons terhadap frustasinya keinginan dapat dipandang sebagai *mekanisme* untuk mempertahankan gambaran diri pribadi tersebut.

Seleksi Pribadi terhadap Keinginan

Konsepsi individu mengenai dirinya sendiri berfungsi menjaga keinginan khusus tertentu agar tetap dominan. Bagi seorang Don Juan, keinginan seksual menjadi dominan karena apabila ia berhasil mengejar banyak wanita, hal ini memungkinkannya menjaga citra dirinya sebagai seorang pacar yang agung (dan mungkin untuk mempertahankan dirinya dari keinginan homoseksual yang laten sifatnya). Si Cantik dari Selatan, dalam rangka menjaga citranya sebagai manusia yang feminin perlu bergayut dengan lembut dan manis kepada seorang pria. Si Wanita Karir sangat menghargai kebebasan dan kompetensi profesional.

Tujuan-tujuan khusus yang diseleksi oleh seorang individu dalam rangka memenuhi keinginan-keinginannya yang dominan juga secara penting ditentukan oleh konsepsinya mengenai dirinya sendiri. Makanan yang dipilih oleh seseorang untuk dimakan seharusnya tidak hanya memuaskan rasa laparnya, tetapi juga sesuai dengan konsepsi mengenai dirinya sebagai jenis orang tertentu. Jadi, roti putih yang kurang bergizi akhirnya lebih disukai daripada roti berwarna gelap yang lebih bergizi, karena roti yang berwarna tersebut mengingat-

kannya terhadap roti hitam yang menjadi makanan petani di Eropa. Warna roti telah menjadi simbol status dan karenanya menjadi faktor yang menentukan seberapa mampu roti tersebut menghilangkan rasa lapar si pencari status (lihat Kotak 3.6). Rumah tempat tinggal, mobil yang dikendarai, wanita (atau pria) yang dinikahinya, kelompok yang diikuti-- semua objek tujuan yang beragam ini dapat memuaskan keinginan khusus serta juga mendukung harga diri.

KOTAK 3.6 ROTI PUTIH DARI KOTA LONDON

Dipalsukannya roti berwarna yang baik yang dibuat oleh petani menjadi roti Amerika yang tanpa amat putih tanpa rasa, lembek, dan tidak menimbulkan selera merupakan inovasi pinjaman yang dirancang untuk memuaskan keinginan kelas menengah Amerika untuk melepaskan dirinya dari kelas bawah dengan segala simbolnya.

Tobias Smollet, seorang novelis Inggris abad ke-18 menulis dalam novel terakhirnya, yang berjudul *Humphrey Clinker* dan diterbitkan tahun 1771, bahwa orang-orang London yang baik memakan roti putih daripada roti yang warnanya lebih gelap yang menjadi makanan orang desa.

Roti yang saya makan di London adalah suatu adonan yang rusak, yang dicampur dengan kapur, tawas dan abu tulang, yang hambar rasanya, dan merusak jasmani. Orang-orang yang baik (terhormat) bukannya tidak mengetahui adanya pemalsuan ini, melainkan mereka lebih menyukainya daripada roti yang menyehatkan, karena roti tersebut lebih putih daripada tepung jagung, Jadi, mereka mengorbankan rasa dan kesehatan, dan kehidupan anak-anaknya yang kecil, hanya bagi kepuasan yang paling absurd ... dan si pembuat tepung, atau si tukang roti, terpaksa meracuni mereka dan keluarga mereka agar profesinya tetap hidup.

Smollet, T. Humphrey Clinker, 1771.

Rekapitulasi

Diri pribadi memainkan peranan penting dalam motivasi yang mengatur keinginan dan tujuan seseorang dan yang menjadi objek dari semua keinginan dan tujuan penting yang berkaitan dengan dorongan terhadap pribadi dan pertahanan diri pribadi. Diri pribadi merupakan produk dari interaksi sosial dan cenderung didefinisikan menurut keanggotaan kelompok.

Evaluasi diri pribadi terutama terdiri atas perbandingan antara diri pribadi dan kelompok acuan, yakni suatu kelompok tempat orang tersebut termasuk dan kelompok yang nantinya ingin ia masuki. Evaluasi diri pribadi sangat tergantung pada keberhasilan mencapai tujuan yang mencerminkan nilai kelompok. Standar kinerja yang menjadi dasar evaluasi diri pribadi ditentukan sebagian oleh status relatif dari individu-- status yang lebih tinggi mengarah ke tingkat aspirasi yang lebih tinggi, status yang lebih rendah mengarah ke tingkat aspirasi yang lebih rendah. Lagi pula, individu yang berstatus tinggi lebih dimungkinkan menerima isyarat dari orang lain yang selanjutnya isyarat tersebut mendukung evaluasi yang tinggi terhadap diri pribadinya.

Konsepsi diri pribadi seseorang dapat membantu tetap dominannya keinginan dan tujuan khusus tertentu, terutama yang berkaitan dengan harga diri.

Petunjuk 10 *Digerakkannya sejumlah keinginan tertentu tergantung pada keadaan dan situasi fisiologis individu yang bersifat sementara serta kognisinya.*

Sebagian besar dari banyak keinginan individu bersifat tidak aktif atau laten; hanya sejumlah keinginan tertentu yang aktif dalam mengarahkan dan mendukung perilaku pada peristiwa perilaku antarpersona. Tergeraknya sejumlah keinginan pada individu tergantung pada keadaan fisiologis, situasi lingkungan, dan pemikirannya.

Keadaan Fisiologis pada Penggerakan Keinginan

Salah satu sumber tergeraknya atau timbulnya keinginannya dapat dijumpai dalam sejumlah peristiwa fisiologis yang saling terkait dan kompleks. Jadi, misalnya, faktor-faktor fisiologis yang terlibat dalam penggerakan keinginan akan makanan tampaknya mencakup kepekaan rasa, kontraksi otot perut, tingkat gula darah, keadaan hormon, dan kegiatan netral yang berasal dari hipotalamus.

Data eksperimen yang terbaru mengenai instigasi atau dorongan fisiologis dan pengendalian keinginan menyebabkan otak berperan penting. Hal ini dapat digambarkan dengan mengacu ke keinginan fisiologis lain, yakni seks. Penggairahan keinginan seks pada pria dan wanita sebagian berkaitan dengan kadar sekresi hormon seks. Akan tetapi, hal ini tidak sepenuhnya demikian pada manusia dibandingkan dengan pada hewan. Jadi, misalnya, pada manusia pascapubertas, pengebirian (yang pada tikus, misalnya, tidak memerlukan persetubuhan dan permainan seks) kadang-kadang tidak menimbulkan akibat pada kegiatan seksual manusia atau sedikit saja akibatnya meskipun tentu pada kenyataannya pengebirian mengurangi sekresi hormon seks secara drastis. Temuan ini menunjukkan bahwa pada manusia, mekanisme-mekanisme lain selain hormon mengendalikan pergerakan dan kegiatan seksual. Pengendalian fisiologis terhadap keinginan seksual, setidaknya pada pria, tampaknya terselubung dalam mekanisme terpadu dari sistem syaraf punggung yang berhubungan dengan otak, sistem syaraf yang otonom, dan sistem hormonal.

Namun, bagi mayoritas keinginan manusia kita belum dapat memisahkan dasar-dasar fisiologisnya sebagaimana yang telah dilakukan terhadap keinginan akan seks dan rasa lapar. Jadi mengapa fakta yang berkenaan dengan faktor fisiologis mempunyai tempat yang relevan dalam pembahasan mengenai psikologi sosial?

Ada beberapa pokok masalah yang perlu disampaikan. Pertama, ada akibat yang sangat penting dan menentukan terhadap perilaku sosial individu dalam kaitannya dengan beberapa keinginan yang jumlahnya sedikit, tetapi vital; keinginan ini mempunyai dasar fisiologisnya yang telah dikaji (rasa lapar, seks, dorongan "abnormal" seperti alkoholisme, kecanduan obat bius). Kedua, beberapa keadaan fisiologis yang sekarang dapat kita definisikan dan gambarkan dapat mempunyai efek yang penting terhadap tergerak atau tidaknya keinginan lain pada individu (misalnya apati melalui malnutrisi, penghapusan keinginan yang lebih tinggi tingkatnya dengan menekan keinginan biologis). Ketiga, perbedaan individual dalam potensi berbagai keinginan sebagian berdasarkan pada faktor-faktor biologis.

Akhirnya, mungkin saja ada akibat *umum* dari otak terhadap penggerakan keinginan sebagaimana tampak, misalnya, pada fungsi-fungsi bersiaga pada pembentukan jaringan otot perut.

Untuk semua alasan inilah, pembahasan psikologis sosial tidak dapat mengabaikan kajian mengenai faktor fisiologis.

Isyarat Situasional pada Penggerakan Keinginan

Sejumlah keinginan tertentu yang digerakkan di segala waktu juga ditentukan oleh isyarat khusus dalam situasi lingkungan. Isyarat situasional semacam ini dapat menggerakkan keinginan yang bersifat laten isyarat tersebut juga memperkuat suatu keinginan yang memang sudah aktif.

Isyarat situasional yang paling kuat dalam penggerakan dan penguatan keinginan adalah *objek tujuan* yang benar-benar ada dalam situasi. Baik faktor genetik maupun faktor pembelajaran sama-sama menentukan daya penggerak keinginan bagi objek tujuan. Keinginan manusia akan makanan dapat tergerak jika ia mencium bau daging panggang yang muncul dari rumah tetangga. Keinginan seksual dapat tergerak jika ia melihat istri tetangganya yang seksi. Keinginan memiliki dapat tergerak jika ia menangkap kelebat tetangganya yang menyetir mobil Mercedes Benz 300 SL yang baru.

Isyarat situasional juga dapat berbentuk *simbol* dan isyarat tak langsung lain yang berkenaan dengan tujuan dan pencapaiannya. Rasa lapar seseorang dapat tergerak dengan terdengarnya dentang jam tengah hari; keinginan memiliki dapat tergerak dengan melihat halaman pada *Wall Street Journal*.

Kompleksitas Situasi

Jumlah dan ragam keinginan yang tergerak merupakan fungsi dari kompleksitas situasi. Misalnya, hanya sedikit saja peluang bagi keinginan apa pun untuk tetap bersifat laten dalam lingkungan yang kompleks bergaram dan kaya.

Penilaian yang benar mengenai potensi penggerakan keinginan dalam suatu situasi sangatlah penting dalam psikologi sosial. Kekeliruan dalam menilai potensi ini akan mahal harganya bagi suatu industri ataupun dalam organisasi sosial lain. Misalnya, keinginan apa yang tergerak manakala seseorang masuk ke tempat kerjanya? Seorang ekonom akan menjawab, "yang tergerak adalah keinginan memiliki, yakni keinginan akan uang". Jadi, bagaimana ia menjelaskan temuan bahwa manusia akan bekerja lebih keras manakala kondisi kerjanya memungkinkan mereka untuk memunculkan hubungan yang ramah dengan teman sekerja? Ketidakmampuan melihat bahwa situasi kerja dapat menggerakkan keinginan berafiliasi dan ketidakmampuan pimpinan untuk mengupayakan pemenuhan keinginan tersebut dapat menyebabkan menurunnya produktivitas dan merusak hubungan buruh-majikan. Atau, untuk melanjutkan contoh kita mengenai situasi kerja, bagaimana kita dapat menjelaskan kenyataan bahwa orang kadang-kadang akan mengorbankan posisi bergaji tinggi dalam bisnis demi menjadi pegawai negeri? Yang jelas, pekerjaan yang dilakukan seseorang dapat menggerakkan tidak saja pencapaian keinginan tetapi juga keinginan akan martabat, keinginan akan kekuasaan, keinginan untuk mengetahui. Situasi kerja bersifat kompleks, dan kantor seseorang, atau toko, atau pabrik dapat menggerakkan banyak keinginan yang berbeda.

Kita telah melihat bahwa jumlah dan ragam keinginan seseorang *berkembang* secara sesuai dengan kompleksitas lingkungannya. Demikian juga halnya dengan kemungkinan *penggerakan*, keinginan dan, sampai kadar tertentu, juga peluang pemenuhannya.

Jika lingkungannya miskin, dengan objek tujuan yang sangat sedikit jumlahnya, hanya sedikit lah keinginan yang dapat tergerak. Dalam negara yang tanpa perguruan tinggi, perpustakaan, dan lab., tidak banyak orang yang berjuang untuk menjadi sarjana dan ilmuwan; dalam negara yang objek materialnya hanya sedikit, maka keinginan memiliki jarang sekali dapat tergerak; dalam masyarakat yang tidak ada orang yang miskin dan menderita, maka keinginan menjadi altruis dapat tetap laten.

Namun, ada batas dalam hal akibat kesederhanaan lingkungan terhadap semangat motivasi seseorang. Hal ini mungkin paling tampak pada kasus seseorang yang mengembangkan banyak keinginan dan, karena nasib, telah berubah menjadi lingkungan yang relatif miskin. Ini sudah umum terjadi; seorang pengungsi yang terpelajar dari sebuah kota besar di Eropa mendapatkan perlindungan di daerah pertanian yang terpencil di Amerika Selatan; lulusan universitas yang kembali ke tanah asalnya di pedesaan; politisi yang mengalami kekalahan dan harus meninggalkan Washington untuk kembali menjadi penjual mobil. Orang-orang semacam ini akan tetap memiliki banyak keinginan yang dalam lingkungan barunya tidak tersedia "objek penggerakannya". Akan tetapi, sejauh yang menyangkut penggerakan keinginannya, ia tidak akan menyerah kepada lingkungannya yang menjadi miskin tersebut. Setidaknya, selama saat-saat pertama dari masa pembuangannya, keinginannya dapat tergerak melalui pikirannya. Kita tidak boleh menganggap kecil potensi penggerakan keinginan dalam situasi kompleks. Demikian juga, kita tidak boleh menganggap kecil potensi penggerakan keinginan pada proses kognitif yang dengan sendirinya terbangkitkan dalam diri individu.

Kognisi dalam Penggerakan Keinginan

Seringkali, produk pemikiran merupakan pembangkit keinginan. Hal ini terutama terjadi pada pemikiran autistik yang dijumpai dalam fantasi dan lamunan. Kadang-kadang fantasi diakibatkan oleh tidak adanya pemuasan langsung dalam dunia nyata; individu dapat membayangkan dirinya sendiri dalam segala macam situasi yang dapat membangkitkan dan meningkatkan berbagai keinginan dalam dirinya, yakni keinginan yang dapat cukup kuat sehingga ia merasakan keharusan untuk melakukan sesuatu yang realistis demi keinginan tersebut (ingatlah orang yang kehausan menurut laporan McClelland, lihat Kotak 2.8), atau yang dapat memperoleh "pemuasan" autistik dalam dunia fantasinya.

Kadang-kadang fantasi diakibatkan sekadar rasa bosan dan ketiadaan stimulasi eksternal. Hal ini digambarkan dengan baik dalam

kajian oleh Bexton, Heron, dan Scott [1954], yang menempatkan mahasiswa ke dalam situasi lingkungan yang sangat kekurangan. Setiap mahasiswa, selama 24 jam per hari diminta berbaring di atas tempat tidur dalam ruang yang kecil dan kedap suara, dengan telinga disumbat, tangan terpisah dengan kontak eksternal, dsb. Hebb [1955], yang ikut serta dalam penelitian itu memberikan informasi kepada kita mengenai reaksi para subjek yang diteliti. Para mahasiswa ini dibayar 20 dolar sehari tanpa perlu melakukan apa-apa. Sesudah empat sampai delapan jam dalam ruang kecil itu, banyak subjek yang lama kelamaan merasa tidak enak. Mereka menampakkan keinginan yang kuat akan stimulasi. Beberapa subjek tersebut diberi pamflet untuk anak berusia enam tahun mengenai bahaya alkohol. Beberapa dari para subjek orang dewasa ini meminta propaganda untuk anak kecil ini sebanyak 15 sampai 20 kali dalam jangka waktu 30 jam. Subjek lain diberi dan berulang-ulang meminta sebuah rekaman mengenai laporan pasar saham yang sudah basi.

Jadi, pencabutan kegiatan indrawi yang bersifat sementara dapat mengarah ke meningkatnya tingkat terbangkitnya keinginan. Melalui arus pikiran dan bayangan yang konstan, individu membayangkan bagi dirinya sendiri beragam objek tujuan yang kaya dari lingkungan yang lebih besar. Kegiatan otonom dalam otak ini dapat terpisah dari masukan stimulus yang langsung sifatnya. Keinginan dapat muncul tiba-tiba, tampaknya "tanpa sebab". Tentunya keinginan tersebut "disebabkan" oleh kegiatan sistem syaraf yang terus menerus.

Efek dari berlarut-larutnya kemunculan keinginan dalam suatu lingkungan yang tidak memberikan stimulasi dan miskin objek tujuan ini dapat berbeda seluruhnya. Individu terus menerus frustrasi karena tidak mungkin mencapai tujuan tertentu sehingga ia dapat "melupakan" keinginan yang terkait. Keinginan yang *aktif* dapat "dikurangi" dalam rangka menyesuaikan dengan potensi pembangkitkan keinginan dalam lingkungan yang sengaja dipermiskin tersebut. Orang yang terlalu lama dijejali dengan brosur yang kekanak-kanakan akhirnya akan menginginkan hanya hal-hal yang kekanak-kanakan tersebut dalam kamusnya dan lingkungannya.

Metode dan Masalah dalam Mengukur Keinginan

Di sini kita akan membahas secara singkat cara mengetahui dengan pasti dan mengukur keinginan dan tujuan sosial yang banyak dan beragam tersebut, yang perkembangan dan pembangkitannya telah kita bahas. Sebagaimana yang akan kita lihat, masalah ini menimbulkan banyak kesulitan.

Ada tiga cara memastikan dan mengukur keinginan dan tujuan: (1) dengan cara menarik kesimpulan dari perilaku, (2) dengan cara menggunakan laporan subjektif, (3) dengan menggunakan berbagai jenis teknik projektif. Ketiga cara ini saling melengkapi dan semua tampaknya harus digunakan dalam segala pengamatan yang menyangkut motivasi manusia.

Kesimpulan dan Tindakan

Dalam cara yang pertama, ciri-ciri dari perilaku individu dibuat dengan berdasarkan kesimpulan mengenai keinginan efektif yang mendorongnya. Digunakan berbagai ciri perilaku, termasuk perilaku yang terkait dengan persepsi dan emosi. Di antara hal-hal yang menunjukkan keinginan adalah: pencarian, penyeleksian, dan perhatian terhadap objek atau kelompok tertentu; kekukuhan dalam tindakan yang konsisten sampai tercapainya suatu objek tertentu atau sampai dilakukan suatu kegiatan khusus, yang tampaknya menunjukkan saat berakhirnya suatu perilaku; manifestasi rasa puas pada saat tercapainya suatu tujuan khusus atau manifestasi rasa tidak puas pada saat gagal mencapai suatu tujuan. *Dihindarkannya* suatu objek secara terus-menerus, seperti ketika seorang anak muda menyeberang jalan untuk menghindari dari si tukang gertak yang ada di lingkungannya--juga dapat menuntun kita mengambil kesimpulan mengenai motivasi.

Yang jelas, suatu tanda penunjuk (indeks) yang dilihat secara terpisah tidak dapat diharapkan menghasilkan suatu indikasi yang mutlak mengenai keinginan yang mendasari. Beberapa indeks yang sama-sama dipertimbangkan seringkali terbukti dapat bersifat diagnostik. Jadi, sebagai contoh adalah orang yang lebih dulu melihat

halaman tentang keuangan pada saat membaca koran sebelum membaca berita yang lebih umum; yang membaca tentang perusahaan si kaya; yang bekerja keras dan dalam waktu yang lama di tempat bisnisnya, yang lebih suka menghabiskan jam ekstranya di sana daripada di tempat minum-minum atau di rumah; dan yang jelas-jelas akan tidak senang apabila laporan keuangannya menunjukkan penurunan laba. Maka dapat kita simpulkan bahwa orang semacam ini didorong (dimotivasikan) oleh keinginan memiliki.

Akan tetapi, seberapa aman bagi kita untuk membuat kesimpulan semacam itu? Seringkali, konsistensi dalam sejumlah indeks perilaku dari suatu keinginan tertentu dapat mengarah ke kesimpulan yang keliru. Misalnya, umpamakan bahwa kita ingin mengetahui dengan yakin mengenai keinginan aktif yang utama dari seorang pria dalam suatu pesta. Pengamatan terhadap perilakunya menghasilkan fakta berikut: Ia bergerak dengan gelisah di sekeliling ruangan tidak pernah berhenti untuk berbicara dengan siapapun, tidak pernah berhenti untuk berbicara dengan siapa pun, tidak pernah berdiri diam di suatu tempat, sampai akhirnya ia dapat menahan seorang tamu lain, yakni orang terkenal dan mengobrol dengannya. Ia membuntuti tamu tersebut dalam ruangan tersebut, ikut nimbrung dengan siapa saja orang terkenal tersebut berbicara; ia tampak senang dan bahagia ketika orang terkenal tersebut menoleh memberikan perhatian kepadanya dan tidak senang ketika orang tersebut tidak memperhatikannya. Indeks-indeks ini, yakni mencari, ngotot (bersikukuh), manifestasi kepuasan atau rasa tidak senang-- semuanya konsisten dengan kesimpulan bahwa orang tersebut mencari gengsi sosial melalui identifikasi dengan orang terkenal. Akan tetapi, kesimpulan ini dapat saja keliru. Sebagaimana telah kita lihat dalam pembahasan Petunjuk 8, keinginan yang sangat berbeda dapat berupa perilaku yang tampak sama. Jadi pada kenyataannya bisa saja bahwa orang dalam pesta tersebut sama sekali tidak berminat pada gengsi sosial. Yang ia inginkan hanyalah menjual polis asuransi kepada orang terkenal tersebut. Pesta tersebut memberikan kesempatan yang baik kepadanya untuk memenuhi hasrat (keinginan)nya memperoleh sesuatu, yakni

untuk kenal baik dengan calon korban, untuk bersiap "memangnya".

Untuk menghindari kekeliruan kesimpulan tersebut, analisis motivasi yang berdasarkan kriteria perilaku harus juga digunakan bilamana mungkin dengan menggunakan metode lain, yang antara lain adalah laporan subjektif (laporan mengenai subjek).

Laporan Subjektif

Banyak sekali hal-hal tentang seseorang yang dapat ditunjukkan hanya dengan *bertanya* tentang hal-hal yang diinginkannya kepadanya. Dalam banyak hal, orang tersebut dapat langsung menyampaikan keinginannya pada saat mengalaminya, menyampaikan tujuan yang sedang diperjuangkannya, menyampaikan kekhawatirannya, menyampaikan perasaannya mengenai keberhasilan dan kegagalan. Laporan atau penyampaian semacam ini tentunya dapat menghasilkan data yang dapat dikuantifikasikan yang dapat kita beri skor, yang menunjukkan "kekuatan" keinginannya. Misalnya, Schachter [1959] menggunakan skala penilaian berikut ini untuk menjamin pengukuran kuantitatif terhadap kadar kekuatan keinginan berafiliasi pada seorang.

- Saya sangat lebih suka sendirian (-3)
- Saya lebih suka sendirian (-2)
- Saya agak lebih suka sendirian (-1)
- Saya sedikit lebih suka berkumpul dengan orang lain (1)
- Saya lebih suka berkumpul dengan orang lain (2)
- Saya sangat suka berkumpul dengan orang lain (3)

Namun, sebagaimana yang akan kita lihat dalam pembahasan kita mengenai rasionalisasi dan represi dalam bab 4, laporan subjektif seseorang mungkin tidak menunjukkan kebenaran yang sebenar-benarnya mengenai motivasinya. Seringkali, orang tersebut akan dengan sengaja menyembunyikan atau memalsukan laporan subjektifnya mengenai tujuannya, kekhawatirannya, ketidaksukaannya, dan aspirasinya. Hal ini

dilakukannya karena beberapa alasan, karena ia ingin menimbulkan kesan baik, karena ia ingin menyenangkan hati pewawancara, karena ia ingin menghindarkan sanksi sosial. Akan tetapi, bahkan ketika orang tersebut ingin benar-benar jujur pun mengenai laporan subjektifnya tersebut, yakni dalam wawancara atau dalam penilaian pribadinya-- kita masih tidak bisa mempercayai bahan tersebut begitu saja. Misalnya, ada anggota suatu kelompok yang ditunjuk untuk menyensor film. Ia menegaskan bahwa ia membaca literatur porno karena tugas, yakni karena ia ingin agar bahan porno tersebut tidak sampai merusak orang yang tidak memahaminya. Ia sebenarnya dapat termotivasi oleh keinginan seksual yang mungkin hanya sedikit saja disadarinya atau tidak disadarinya sama sekali.

Karena inilah dan karena pertimbangan lain, ahli psikologi, dalam upayanya menetapkan keinginan seseorang, masih harus menggunakan teknik lain, yaitu yang dirancang untuk "menerobos" hambatan penyembunyian kenyataan atau ketidaktahuan. Ini disebut *teknik projektif*.

Teknik Projektif

Teknik projektif dilakukan dengan meminta subjek yang diteliti untuk mereaksi terhadap stimulus yang ambigu (taksa) (gambar tanpa judul, rancangan dengan noda tinta, dsb.) Teknik ini menggunakan asumsi bahwa keinginan subjek akan mempengaruhi cara menanggapi (mempersepsi) stimulus yang taksa-- yang akan "memproyeksikan" makna khas pribadinya mengenai stimulus tersebut. Dan agaknya yang menjadi masalah tidak terletak pada disadari atau tidak disadarinya keinginan karena salah satu asumsi yang mendasari metode projektif adalah bahwa individu tersebut tetap tidak menyadari hal yang ditampakkannya melalui responsnya. (Sebagai gambaran mengenai upaya mengembangkan metode untuk mengukur kadar kekuatan keinginan melalui penggunaan alat projektif, lihat Kotak 3.7).

KOTAK 3.7 FANTASI MENGENAI KEBERHASILAN

Ketika berada di Universitas Wesley, David C. McClelland dan rekannya mengadaptasikan *Thematic Apperception Test* oleh Urray dalam rangka mengukur kadar kekuatan motif keberhasilan.

Dalam metode ini, ditulislah cerita sebagai respons terhadap gambar-gambar tanpa judul yang menampilkan orang-orang dalam situasi sederhana. Cerita tersebut diberi skor berdasarkan "tamsil atau perumpamaan keberhasilan" yang dituliskannya. Tamsil keberhasilan ini diberi skor jika memenuhi kriteria yang menyangkut standar keunggulan berikut: (1) Salah watak dalam cerita tersebut menunjukkan kemauan untuk menang atau melakukan hal yang sebaik dilakukan oleh orang lain. (2) Salah satu watak terlihat dalam keberhasilan luar biasa yang akan menghasilkan suatu sukses pribadi. (3) Salah satu wataknya terlibat dalam pencapaian tujuan jangka panjang, misalnya menjadi dokter atau ahli hukum.

Para penilai menghitung jumlah contoh-contoh tamsil keberhasilan dalam cerita yang ditulis oleh subjek. Skor total bagi setiap orang dihitung dengan menjumlahkan jumlah contoh tamsil keberhasilan dalam ceritanya. Dengan memberikan latihan yang memadai kepada para penilai, metode ini sangat dapat dipercaya sebagaimana diukur menurut kesepakatan antarpenilai. Koefisien reliabilitas antarpenilai adalah .90 atau lebih tinggi bagi skor total.

Salah satu gambar yang digunakan menampilkan seorang mahasiswa duduk menghadap meja dengan buku yang terbuka di depannya. Kepalanya ditopang oleh tangan kirinya dan ia menatap ke ruang kosong. Salah satu cerita mengenai gambar tersebut dikutip di bawah ini. Tamsil keberhasilan dicetak miring.

Anak ini sedang mengerjakan ujian tertulis yang lamanya satu jam. Ia dan anak-anak lain adalah siswa SMA. Ujian tersebut sudah lewat dua pertiga dari waktunya dan ia *berusaha keras untuk menyelesaikannya*.

Ia *seharusnya mempelajarinya untuk ujian dan sebenarnya sudah dilakukannya*. Akan tetapi, karena sifatnya faktual, ada beberapa hal yang dibacanya, tetapi tidak dipelajarinya.

Seingatnya ia telah mempelajari jawabannya, tetapi ia tidak ingat dan ia *berusaha mengingat-ingat kesan dan gagasan yang terkait untuk mengaitkannya kepada jawaban tersebut*.

Ia mungkin dapat mengingat satu atau dua jawaban, tetapi ia tidak akan dapat menjawab sebagian besar hal-hal yang tidak diingatnya. Ia akan berusaha keras sampai waktunya tinggal lima menit, kemudian menyerah, memeriksa lembar jawabannya dan jengkel karena telah membaca jawabannya, tetapi tidak mempelajarinya.

McClelland, D.C., Atkinson, J.W., Clark, R.A. dan Lowell, E.L. *The Achievement Motive*. New York: Appleton-Century-Crofts, 1953.

Semua hal di atas menunjukkan bahwa gambaran yang cocok mengenai keinginan yang menimbulkan dorongan perilaku sosial memerlukan wawasan, konsep, dan teknik dari seorang ahli klinis seperti halnya teknik psikologi sosial. Secara keseluruhan, pendekatannya adalah pendekatan perilaku, seperti dicontohkan dalam banyak penelitian eksperimental; pendekatan subjektif, sebagaimana tampak dalam formulir penilaian, wawancara, dsb.; dan pendekatan melalui teknik projektif merupakan kesempatan utama yang ada pada saat ini untuk meneliti motivasi manusia.

Beberapa Keinginan Sosial yang Utama dan yang Umum Dijumpai pada Orang Barat

Manusia mempunyai lebih banyak keinginan dibandingkan dengan hewan lain, terutama karena adanya sistem syarafnya yang sangat berlainan. Sebagaimana yang dinyatakan oleh Tolman [1932], "perilaku manusia bertujuan", dalam bagian ini kita akan meneliti beberapa dari keinginan sosial utama yang mempengaruhi perilaku sosial orang Barat: afiliasi, keinginan memperoleh sesuatu, gengsi, kekuasaan, altruisme, dan keingintahuan.

Keinginan Berafiliasi

Orang-orang dimana-mana tampaknya memperoleh banyak kepuasan dari hubungannya dengan orang lain, atau sekadar berdekatan dengan orang lain tersebut. Kadang-kadang, kita semua mengalami suatu kebutuhan yang sangat untuk dikawani oleh orang lain. Memang, *keinginan berafiliasi*, yang menyebabkan manusia saling berkumpul, adalah yang memungkinkan timbulnya masyarakat dan menyediakan objek kajian bagi psikologi sosial, kelompok, kerumunan, organisasi, masyarakat. Semua menjadi bukti bagi kesemestaan keinginan berafiliasi.

Tentunya ini tidak berarti bahwa keberadaan kelompok, masyarakat, dan organisasi hanya menunjukkan hasil dari keinginan akan "kebersamaan", yakni untuk bersama-sama dengan manusia lain.

Keinginan berafiliasi, sebagaimana halnya dengan keinginan lain, seringkali menyatu dengan keinginan lain, dan perkumpulan dengan orang lain dapat memuaskan berbagai keinginan yang menyatu tersebut. Dalam upaya mencari kebersamaan fraternal, manusia juga ingin mencapai martabat (gengsi). Mereka yang secara sosial ingin meningkat mencoba mengidentifikasi dirinya dengan kelompok elite. Orang yang terdorong oleh kekuasaan ikut serta dalam kelompok agar ia dapat menjalankan kekuasaannya atas orang lain. Para *salesman* menggabungkan kekawanan fraternalnya sebagai upaya mencari langganan.

Dalam Bab 11, kita akan membahas secara terinci motivasi yang menuntun orang untuk ikut dalam kelompok dan tujuan yang dapat dipenuhi melalui keanggotaan kelompok. Keinginan untuk menjadi anggota kelompok merupakan keinginan mutlak yang sangat mempengaruhi perilaku sosial seseorang. Hal ini dapat mengarahkannya untuk bercita-cita mencapai tujuan manusia yang angkuh. Hal itu dapat mengarahkannya ke tindakan pengkhianatan dan pembunuhan.

Penafsiran mengenai keinginan berafiliasi mempunyai sejarah yang panjang. Bagi Trotter [1920], hal tersebut merupakan salah satu dari empat insting yang memainkan peranan sangat penting dalam kehidupan seseorang (tiga lainnya adalah penjagaan diri, gizi, dan seks). Sumner dan Keller [1927] menolak sifat instingtif dalam keinginan berafiliasi. Mereka mengatakan bahwa keinginan berafiliasi telah mejadi ciri manusia karena nilainya (*value*) adalah agar manusia bertahan hidup. Dalam kelompok, banyak fungsi yang dapat dijalankan (perdagangan dan pertukaran barang, pertahanan melawan musuh, upacara ritual, pembagian tugas, dsb.) yang tidak dapat diselesaikan sendiri oleh individu. Juga, kehidupan kelompok umumnya lebih mudah dan lebih aman. Jadi, menurut Sumner dan Keller, kehidupan kelompok, yang mula-mula merupakan alat untuk mencapai tujuan, lama kelamaan -- bagi beberapa orang-- menjadi suatu tujuan khusus.

Apa pun asal muasal kehidupan kelompok, jelaslah bahwa ekspresi dari keinginan berafiliasi secara tak terhindarkan akan mengarah ke perkembangan suatu jenis kehidupan berkelompok tertentu. Untuk

alasan ini lah beberapa ilmuwan sosial telah menyatakan bahwa jumlah kelompok yan diikuti seseorang dapat merupakan ukuran bagi keinginannya untuk berafiliasi. Mereka menyatakan bahwa jumlah kelompok formal-- kelompok pendaki, perkumpulan persaudaraan, organisasi derma, dsb.-- yang dijumpai dalam masyarakat merupakan suatu ukuran dari penekanan yang diberikan masyarakat terhadap "kebersamaan" atau keinginan berafiliasi (lihat Kotak 3.8).

KOTAK 3.8 AMERIKA, TANAH UNTUK PENDATANG?

Menurut cerita rakyat, bangsa Amerika adalah pendatang yang menetap dan yang tak pernah merasa puas. Untuk mengamati gagasan umum ini, C.R. Wright dan H.H. Hyman menganalisis data yang berasal dari dua survei nasional yang dilaksanakan oleh *National Opinion Research Center* dari Universitas Chicago. Survei yang pertama di tahun 1953 mengambil sampel 2.809 pria dan wanita; survei yang kedua di tahun 1955, dengan sampel 2.379. Hasilnya diberikan dalam tabel berikut:

Survei 1955

Pertanyaan, "Apakah dalam keluarga ini ada yang ikut Satu klub, perkumpulan persaudaraan, atau perserikatan yang anggotanya sepuluh atau lebih?"

Jumlah perkumpulan sukarela

Tidak ada
Satu
Dua
Tiga
Empat atau lebih
Tidak diketahui

Persentase keluarga yang anggotanya ikut organisasi

47
31
12
5
4
1

100

Survei 1953

Pertanyaan: Apakah Anda kebetulan ikut suatu kelompok atau organisasi dalam masyarakat di sini" (Keanggotaan dalam perserikatan tidak termasuk dalam survei ini).

Persentase orang dewasa yang menjadi anggota organisasi

64
20
9
4
3
0

100

Hasil ini jelas menunjukkan bahwa keanggotaan dalam organisasi sukarela bukan menjadi ciri mayoritas bangsa Amerika. Bila keanggotaan serikat tidak dihitung, hampir dua pertiga dari orang Amerika tidak ikut organisasi apa pun. Jadi, keinginan berafiliasi pada orang Amerika terutama tidak dipenuhi melalui keanggotaan dalam kelompok formal dalam masyarakat.

Wright dan Hyman juga mengamati hubungan antara status sosio-ekonomi dan frekuensi keanggotaan dalam organisasi. Datanya diringkaskan dalam tabel berikut:

Persentase Ikut Organisasi

Indeks sosioekonomi	Tak satu pun or- organisasi	Dua organisasi atau lebih
Tingkat pendapatan		
Di bawah \$ 2.000	76	7
\$ 7.500 atau lebih	48	30
Pendidikan:		
0 sampai 6 tahun	83	5
4 tahun di univ. atau lebih	39	36
Tingkat penghidupan (peni- laian dari pewawancara):		
Sangat rendah	92	1
Sangat tinggi	18	64

Wright, C.R. dan Hyman, H.H. *Voluntary Memberships of American Adults: Evidence from National Sample Surveys*. American Sociological Review, 1958, 23, 284--294.

Kadang-kadang keinginan berafiliasi menjadi sangat berlebihan menjadi keinginan individu yang paling penting. Kita dapat saja berbicara tentang keinginan afiliasi patologis. Schachter [1959] telah menyatakan bahwa keinginan yang kuat untuk berafiliasi dapat dikaitkan dengan kecemasan. Penelitiannya menunjukkan bahwa orang yang dianggap sangat mudah cemas mempunyai keinginan yang lebih tinggi untuk berkumpul bersama orang lain dibandingkan dengan

yang bukan pencemas. Di sini kita mempunyai gambaran yang baik mengenai suatu interaksi antara rasa khawatir (cemas) dan keinginan (berafiliasi). Namun, keinginan berafiliasi dengan intensitas yang tinggi pada orang yang pencemas bukanlah keinginan untuk dikawani orang lain secara umum; orang yang sangat pencemas hanya ingin dikawani oleh mereka yang berada dalam keadaan yang sama (lihat Kotak 3.9).

KOTAK 3.9 PENDERITAAN MENYUKAI PENDERITAAN

Dalam penelitiannya mengenai sumber-sumber keinginan berafiliasi, Stanley Schachter, seorang ahli psikologi sosial dari Universitas Columbia telah meneliti apakah keinginan berafiliasi pada orang pencemas merupakan hasrat untuk bersama-sama dengan orang lain secara umum ataukah hasrat untuk bersama dengan mereka yang menghadapi situasi yang sama menimbulkan kecemasan.

Para subjek penelitian adalah mahasiswa wanita tingkat sarjana muda, yang secara acak dimasukkan ke dalam suatu kondisi eksperimental, tempat mereka diuji secara individual. Pada saat memasuki ruangan tempat eksperimen itu, diterima (ditemui) oleh "... seorang pria dengan air muka serius, berkacamata dengan kerangka dari tanduk, mengenakan jas lab putih, dengan stetoskop yang menyembul keluar dari sakunya dan di belakangnya ada sederetan peralatan listrik yang besar".

Sesudah melakukan sedikit perkenalan, si peneliti mengatakan, "Saya ingin memperkenalkan diri saya. Saya adalah Dr. Gregor Zilstein dari Fakultas Kedokteran, bagian Neurologi dan Psikiatri. Saya meminta Anda untuk datang ke sini hari ini untuk ikut sebagai subjek dalam suatu eksperimen mengenai efek tegangan listrik". "Dr. Zilstein" berhenti sejenak dengan gaya yang tidak menyenangkan dan kemudian melanjutkan dengan menjelaskan pentingnya penelitian mengenai terapi dengan tegangan listrik. Dalam kesimpulannya, dua kali ia mengatakan bahwa tegangan yang akan diterima oleh para subjek akan terasa sakit, tetapi tidak menimbulkan kerusakan permanen.

Kedua kondisi eksperimen hanya berbeda dalam satu hal. Dalam kondisi "keadaan sama", para subjek diberi tahu bahwa akan ada masa tunggu selama sepuluh menit dan bahwa para subjek dapat memilih menunggu sendiri dalam ruangan atau menunggu dengan gadis lain yang juga menjadi subjek dalam eksperimen itu, yakni orang-orang yang mengalami "nasib sama". Dalam "keadaan berbeda", para subjek diminta memilih antara menunggu sendirian dan ikut serta bersama gadis-gadis lain yang sedang menunggu untuk bertemu dengan profesor mereka atau para pembimbingnya.

Hasil penelitian itu jelas. Dalam kondisi "keadaan sama", enam dari sepuluh subjek memilih menunggu dengan gadis-gadis lain. Dalam kondisi "keadaan berbeda" *tidak satu pun subjek* yang memilih menunggu dengan gadis lain.

Dalam penelitian lain, Schachter menjumpai bahwa hanya 33 persen subjek dengan kecemasan yang tingkatnya rendah memilih untuk menunggu bersama orang lain dalam situasi yang sama.

Dalam kondisi sangat cemas (kecemasan tinggi) keinginan berafiliasi cenderung mengarah ke tujuan untuk bersama-sama dengan orang lain yang menghadapi situasi kecemasan yang sama "Penderitaan tidak sekadar menyukai segala kebersamaan, penderitaan hanya berkawan dengan penderitaan... tampak bahwa ... pemuasan [terhadap keinginan yang ditimbulkan oleh kecemasan] memerlukan keberadaan orang lain yang bertanda dalam situasi yang sama".

Schachter, S. The Psychology of Affiliation. Stanford, California: Stanford University Press, 1959.

Menurut Schachter, kebersamaan dengan orang lain mempunyai dua fungsi bagi orang yang cemas tersebut. Pertama, kebersamaan dengan orang lain yang nasibnya sama akan mengurangi rasa cemas. Sekadar keberadaan orang lain secara fisik dapat menghibur. Kedua, kebersamaan dengan orang lain dapat memberikan isyarat sosial kepada individu yang dapat membantunya dalam menafsirkan situasi-situasi yang aneh dan menimbulkan kecemasan.

Schachter juga melaporkan adanya fakta lain. Orang-orang yang menjadi anak pertama atau anak tunggal bila berada dalam keadaan yang sangat mencemaskan, sangat suka sekali dikawani orang lain, sedangkan orang-orang yang bukan anak pertama tidak demikian (lihat Tabel 3.1). Temuan itu sendiri bersifat ambigu (taksa) karena mungkin hanya berlaku untuk situasi khusus rasa cemas sengaja ditimbulkan atau data itu hanya menunjukkan bahwa anak pertama lebih suka berteman dibandingkan dengan yang bukan anak pertama. Tabel tersebut menunjukkan bahwa dalam kondisi dengan kecemasan yang tingkatnya rendah, anak pertama dan anak tunggal tidak menunjukkan kecenderungan yang lebih kuat dalam hal kebersamaan dengan orang lain dibandingkan dengan yang bukan anak pertama. Sebenarnya, kecenderungannya agak terbalik, bagi 31 persen anak pertama dan anak tunggal (14 dari 45) memilih untuk bersama-sama orang lain

dibandingkan dengan yang bukan anak pertama, yakni 41 persen (23 dari 56). Kecenderungan yang lebih tinggi untuk berafiliasi pada anak pertama atau anak tunggal jelas khusus terjadi manakala ditimbulkan rasa cemas.

TABEL 3.1 URUTAN KELAHIRAN, TINGKAT KECEMASAN, DAN JUMLAH PILIHAN AFILIATIF [Dari Schachter, 1959]

Kelompok	Kecemasan Tinggi		Kecemasan Rendah	
	Pilihan	Pilihan	Pilihan	Pilihan
	Afiliasi	Nonafiliasi	Afiliasi	Nonafiliasi
Anak pertama dan Anak tunggal	32	16	14	31
Anak yang Bukan Pertama	21	39	23	33

Analisis lebih lanjut menyebabkan Schachter mengambil kesimpulan bahwa keinginan yang lebih kuat untuk berafiliasi pada anak pertama dan anak tunggal manakala dihadapkan pada stimulus kekhawatiran adalah disebabkan oleh dua faktor: (1) anak pertama dan anak tunggal *lebih peka* terhadap pembangkitan rasa cemas melalui kondisi yang menimbulkan rasa khawatir; (2) apabila kadar kecemasan tetap konstan, anak pertama dan anak tunggal jauh lebih cenderung untuk bersama-sama orang lain dibandingkan dengan yang bukan anak pertama.

Temuan-temuan di atas dapat menunjukkan adanya beberapa faktor perkembangan yang menentukan intensitas keinginan berafiliasi pada keadaan yang menyebabkan rasa cemas.

Keinginan Memperoleh Sesuatu

Keinginan untuk memperoleh materi telah dinyatakan sangat penting dalam budaya di negara-negara barat. Namun, tampaknya orang dari budaya lain juga dengan cepat mengembangkan atau mengekspresikan *keinginannya memperoleh* sesuatu manakala diberi

peluang untuk melakukannya. Hal ini tampak terutama pada pelancong atau mahasiswa dari negara kurang berkembang manakala mereka mengenal dunia Barat dan kekayaannya.

Bagi banyak orang, objek material terkait dengan diri pribadi, dan pemerolehan kekayaan meningkat dengan sendirinya. William James [1890] melihat hal ini dengan jelas dalam tulisannya mengenai "extended self" (perluasan diri pribadi):

Jelas bahwa antara hal yang disebut *me* (saya sebagai objek) dengan *mine* (punya saya) kaitannya sulit untuk digambarkannya. ...Menurut maknanya yang paling dimungkinkan, diri pribadi seseorang adalah keseluruhan dari segala hal yang dapat disebutnya sebagai miliknya, tidak hanya tubuhnya dan kekuatan psikisnya, tetapi juga pakaiannya dan rumahnya, istri dan anak-anaknya, nenek moyang dan kawan-kawannya, reputasi dan kerjanya, tanah, kuda dan rekening banknya. Segala hal ini menimbulkan emosi yang sama baginya. Jika kemudian hal-hal ini bertambah besar dan berhasil baik, ia merasa menang. Jika berkurang dan semakin habis, ia merasa putus asa-- tidak perlu dengan kadar yang sama untuk setiap hal, tetapi secara umum banyak samanya.

Kajian secara sosiologis mengenai "Middletown" oleh Lynds [1929] menunjukkan adanya efek yang menetap dari dominannya keinginan memiliki sesuatu pada budaya Amerika. Middletown adalah kota di tengah-tengah daerah barat (Muncie, Indiana) dengan populasi kira-kira 40.000 pada saat kajian ini dilakukan. Ada enam kegiatan utama yang dilakukan masyarakat, yakni: mencari nafkah; membentuk keluarga; melatih yang muda; santai, bermain, dan seni; kegiatan keagamaan; dan partisipasi dalam kegiatan kemasyarakatan. Dari keenam kegiatan ini, mencari nafkah merupakan masalah dominan bagi masyarakat Middletown dan jumlah uang yang diperoleh menjadi standar bagi keberhasilan seseorang. Mencari nafkah merupakan sumber kepentingan yang besar sejak masa anak-anak. Masa tua adalah masa yang ditakuti karena hilangnya kekuatan untuk mencari nafkah. Pendidikan merupakan hal yang sangat dihargai sebagai langkah pelatihan kelompok muda dalam rangka memperoleh kehidupan yang baik. Lynds memberikan komentar panjang lebar mengenai "dominannya uang" pada masyarakat Middletown dan

Lynds mengamati bahwa mereka "bekerja sekuat-kuatnya agar uang yang mereka peroleh dapat mengejar cepatnya pertumbuhan keinginan subjektif mereka".

Keinginan memiliki tampaknya hampir seluruhnya tidak ada pada masyarakat yang lebih sederhana di dunia. Sistem ekonomi dari masyarakat semacam ini telah digambarkan sebagai semacam "komunisme" (kehidupan komunal) yang parsial atau yang selengkapnyanya. Menurut laporan Powdermaker [1933], di antara masyarakat Lesu di Melanesia, tidak ada pemilikan pribadi atas tanah atau hak berburu dan menangkap ikan. Terdapat pemilikan tertentu atas ornamen, peralatan kerja, dan mata uang. Pemilikan pribadi yang memang ada di antara orang Lesu digunakan oleh mereka dalam pelaksanaan upacara turun temurun. Dengan demikian, ia memperoleh wibawa. (Untuk penelitian yang menunjukkan bahwa keinginan memiliki pada masyarakat semacam ini memang *tidak* diajarkan, lihat Kotak 3.10).

KOTAK 3.10 ORANG YAHUDI DI KIRYAT YEDIDIM

Melrod E. Spiro, seorang ahli antropologi, dengan istrinya, Audrey G. Spiro, menghabiskan waktu setahun (1951--1952) sebagai pengamat partisipan di Kiryat Yedidim, yakni salah satu dari 300 *kibbutzim* (tanah pertanian yang digarap secara komunal) yang menyebar di tanah Israel.

Di Kiryat Yedidim, semua pekerjaan dilaksanakan oleh awak pekerja yang diawasi oleh seorang mandor terpilih. Semua barang modal dimiliki oleh Kibbutz dan uang tidak lagi digunakan sebagai alat pertukaran. Individu hanya mempunyai beberapa milik pribadi. Distribusi barang ditentukan pada rapat dua mingguannya menurut prinsip "dari setiap orang dengan berdasarkan pada kemampuannya, dan untuk setiap orang berdasarkan keperluannya". tampaknya, keinginan memperoleh sesuatu tidak berlaku di sini, atau tidak boleh berlaku.

Struktur keluarga dan perawatan anak mengalami transformasi yang bersifat revolusioner dalam Kibbutz. Kibbutz memberikan gabungan ruang tidur dan ruang tamu bagi pasangan menikah. Ruang ini menjadi rumah mereka. Makanan dimasak di dapur komunal dan dimakan di ruang makan komunal. Anak-anak hidup di tempat perawatan komunal tempat mereka dirawat oleh "perawat" dan guru. Kedua orang tuanya bekerja sembilan jam penuh sehari dan bertemu dengan anak-anak mereka hanya pada saat antara kepulangan mereka dari bekerja dan jam tidur anak-anak.

Dampak apa yang diakibatkan oleh budaya Kibbutz ini terhadap perkembangan kepribadian? Spiro dan istrinya meneliti 11 *sabra* (yakni orang yang dilahirkan dan dibesarkan dalam Kibbutz) secara intensif melalui pengamatan terhadap perilaku mereka, wawancara, dan uji kepribadian. Kita di sini akan menggambarkan hanya temuan-temuan yang berkaitan dengan keinginan memiliki sesuatu.

Ada banyak sekali bukti adanya kepentingan terhadap pemilikan pribadi di antara anak-anak prasekolah dan anak-anak sekolah dasar. Sebaliknya, di antara para *sabra* dewasa, tidak ada kepentingan terhadap pemilikan pribadi, atau sedikit saja kalau ada. Wawancara berikut ini menunjukkan gambaran tentang sikap para *sabra* yang diekspresikan manakala mereka ditanya mengenai pemilikan pribadi.

"Saya tidak pernah mempunyai keinginan memiliki secara pribadi. Akan tetapi, jika ada orang yang memberikan sejuta dolar kepada saya, saya akan menerimanya."

"Kadang-kadang, saya ingin mengenakan pakaian yang lebih bagus dan kamar yang lebih nyaman. Akan tetapi, tanpa hal-hal ini pun hidup saya tak terganggu dan saya sungguh-sungguh merasa bahwa saya tidak kekurangan sesuatu apa. Saya puas dengan hidup di sini, dan saya tidak pernah merasa bahwa saya tidak bekerja untuk diri saya sendiri."

Temuan dari wawancara didukung oleh hasil dari Uji *Stewart Emotional Respons*, yang berisi pertanyaan mengenai kepribadian. Pemerolehan milik pribadi tidak pernah dianggap sebagai syarat untuk mendapatkan kebahagiaan; hanya 6 persen dari respons tersebut menyatakan bahwa pemerolehan milik pribadi merupakan "hal terbaik" yang dialami seseorang. Sebaliknya, hanya 4 persen yang menyatakan bahwa ketiadaan milik pribadi menyebabkan rasa marah dan tidak ada yang menganggapnya sebagai penyebab kesedihan dan tidak ada yang menganggapnya sebagai hal terburuk dalam hidup. Spiro menafsirkan temuan ini dengan menyatakan

Sikap orang Sabra terhadap pemilikan pribadi menunjukkan bahwa nilai (value) pemilikan kolektif gaya masyarakat Kibbutz telah secara berhasil diturunkan dari generasi pertama ke generasi kedua. Sebagaimana ditunjukkan melalui data kita, hal ini bukanlah tugas yang mudah. Karena data tersebut menunjukkan... bahwa motivasi anak-anak pada saat masih kecil sangat terdorong untuk memiliki secara pribadi, yakni suatu orientasi yang lama kelamaan dipisahkan darinya melalui teknik-teknik kebudayaan yang efektif.

Spiro, M.E. Children of the Kibbutz. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1958

Namun, harus diingat bahwa akuisisi (pemerolehan) kekayaan seringkali diperlukan bagi perkembangan psikologis individu dan bagi pembangunan suatu budaya. Pengumpulan kekayaan yang berlebihan inilah-- yakni barang-barang di luar keperluan langsung-- yang membebaskan orang dari urusan keseharian yang tak ada hentinya dalam hal jaminan pangan, sandang, dan papan. Sebaliknya, pengumpulan kekayaan dapat membantu memberikan persyaratan yang diperlukan bagi timbulnya keinginan lain yang "lebih tinggi". Keinginan untuk memiliki, sebagaimana halnya dengan keinginan lain, dapat mengakibatkan hal baik atau buruk. Uang merupakan penyebab dari segala sesuatu.

Keinginan Martabat

Jika pertahanan dan pengembangan diri pribadi memang mendasar seperti yang telah kita bahas, kita dapat memperkirakan bahwa semua orang dimana-mana saling bersaing memperoleh status dan berjuang menghindari kegagalan sosial. Dan, memang inilah yang kita jumpai manakala kita memperhatikan Mr. Everyman (orang kebanyakan). Sebagaimana yang akan kita lihat di Bab 9, yang menyebabkan menonjolnya mobilitas sosial yang menjadi ciri masyarakat Barat adalah *keinginan akan wibawa*.

Ekspresi keinginan berwibawa bentuknya lain pada masyarakat yang berlainan. Jadi, dalam "masyarakat akuisitif" (yang mengejar pemilikan) di dunia Barat, wibawa seringkali ditaksir dengan cara menghitung jumlah dan nilai benda materi yang dikumpulkan oleh individu. Jadi, di sini terdapat penyatuan keinginan berwibawa dengan keinginan akuisitif (memperoleh sesuatu).

Dalam beberapa masyarakat, wibawa disesuaikan dengan kepercayaan mistik pribumi. Dalam beberapa masyarakat, keinginan berwibawa ini tampaknya secara paradoks berbentuk penonjolan diri secara sengaja. Hal ini, misalnya, terbukti pada masyarakat Indian Hopi dan Zuri di Amerika bagian barat daya.

Mahasiswa dari budaya Hopi dan Zuni mempunyai kebiasaan yang menjadi contoh utama mengenai orang yang tidak mempunyai keinginan berwibawa. Misalnya, para ahli antropologi ini menyatakan bahwa anak-anak Hopi terlalu enggan mengikuti permainan yang bersifat persaingan dan, jika memang harus dilakukan, mereka berhati-hati untuk tidak mengungguli rekan-rekannya. Namun, pengamatan lapangan yang dilakukan kemudian dan analisis yang cermat terhadap cara menunjukkan bahwa orang-orang ini mempunyai cara mengekspresikan keinginan berwibawa mereka yang sifatnya aneh bagi para ahli antropologi Barat (dan karenanya tidak mudah dikenal). Bagi mereka, "orang yang baik" adalah orang yang tidak terkenal, tetapi setiap orang berupaya agar "tidak dikenal" sehingga ia akan menjadi "orang yang baik". Di samping itu, meskipun Asch [1937] menegaskan pengamatan bahwa anak-anak Hopi enggan bersaing dengan satu sama lain dalam pertandingan, ia juga menemukan bahwa mereka sungguh-sungguh menginginkan segala jenis pengakuan yang dapat mereka peroleh dan pelarian mereka adalah kegiatan "menangkap ikan" untuk mencari pujian. Dan, Goldman [1937] telah menyatakan bahwa di antara masyarakat Zuni terdapat banyak kegiatan menjegal dari belakang dan saling menuduh. Seseorang mungkin tidak bersaing secara terbuka, tetapi ia dapat dan memang menggerogoti orang lain dan dengan demikian memperoleh status.

Jadi, analisis yang cermat terhadap Hopi dan Zuni menunjukkan bahwa mereka bukan tidak mempunyai keinginan sama sekali untuk memperoleh wibawa. Perjuangan untuk mempertahankan atau mempertinggi perasaan harga diri atau wibawa menjadi sifat semua bangsa yang mampu hidup di atas tingkat subsistensi (sekadar penyambung hidup).

Keinginan yang melekat tersebut dapat mengarahkan seseorang untuk mencapai karya yang baik atau dapat mengarahkan mereka ke arah perilaku antisosial dan merusak. Dalam diri seorang ilmuwan, keinginan memperoleh wibawa dapat memberikan dorongan di belakang karyanya dan akhirnya dapat mengarah ke penemuan sesuatu

hal yang amat penting bagi kemajuan pemahaman ilmiah dan kesejahteraan orang di mana-mana. Dalam diri Napoleon Bonaparte, hal tersebut dapat mengarahkannya ke peperangan tanpa akhir, pertumpahan darah dan kesengsaraan demi kemenangan dan wibawa sang Kaisar.

Keinginan Memperoleh Kekuasaan

Keinginan akan kekuasaan, yakni hasrat mengendalikan orang atau objek lain, untuk mendapatkan ketaatan mereka, mendorong tindakan mereka, menentukan nasib mereka-- sangat penting bagi pengaturan pelaksanaan suatu masyarakat. Keinginan inilah yang secara efektif menjadi berkah bagi para pemimpin dan masyarakat yang mempunyai pemimpin yang efektiflah yang mampu bertahan pada saat-saat krisis. Keinginan ini jugalah yang dapat membawa masyarakat ke arah kerusakan. Memang, norma-norma formal (konstitusi, peraturan, dll) dari banyak masyarakat Barat secara khusus memungkinkan pengaturan dan pengendalian keinginan ini dalam diri pemimpin mereka.

Dalam banyak budaya, keinginan memiliki sesuatu dan keinginan memperoleh wibawa seringkali menyatu demikian juga dengan keinginan memperoleh wibawa dan kekuasaan. Penyatuan ini seringkali dapat dilihat pada perilaku pemimpin berbagai kelompok atau organisasi pemimpin kelompok buruh, pemimpin keagamaan, pemimpin politik, dan eksekutif bisnis. Maka, dalam kajian awalnya, Houser [1927] mewawancarai sejumlah besar eksekutif bisnis tingkat tinggi dalam upayanya menemukan keinginan yang mempengaruhi tindakan bisnis mereka. Kutipan berikut ini menunjukkan pentingnya keinginan akan kekuasaan.

Seringkali para eksekutif sangat ingin menjalankan kekuasaan yang sebenarnya lebih besar daripada keinginannya memperoleh imbalan finansial.

Keinginan mengekspresikan diri [pada diri eksekutif] sangat berkaitan dengan keinginan memperoleh dan menjalankan kekuasaan terhadap orang lain. ... kekuasaan seringkali merupakan bentuk ekspresi yang diinginkan yang sifatnya pasti. ... kegiatan mereka menginjak-injak pribadi orang lain sangat inginnya

mereka mengekspresikan diri pribadi dan sangat senangnya mereka menggunakan kekuasaan, secara terus menerus menimbulkan rasa kebencian yang sengit dalam diri para pegawai.

Keinginan akan kekuasaan dapat berasal dari mempertahankan dan mempertinggi harga diri. Objek-objek yang menyatu dalam pribadi individu yang berkembang tersebut dinyatakan oleh beberapa penulis sebagai objek yang digunakan oleh individu untuk menjalankan kekuasaan atau kendalinya. Jadi, Rogers [1948] telah menyatakan bahwa dasar bagi penyatuan suatu peristiwa ke dalam diri pribadi seseorang adalah kesadaran seseorang tersebut "mengenai keinginannya mengendalikan suatu aspek dari pengalaman hidupnya". Kekuasaan atas objek dan manusia dapat mengarahkan seseorang untuk membentuk objek dan manusia tersebut menjadi bagian dari citra dirinya. Dengan berkembangnya diri pribadi tersebut sehingga mencakup objek dan manusia, timbullah suatu perasaan adanya potensi diri yang meningkat.

Keinginan yang Bersifat Altruistik

Perilaku manusia berorientasi ke diri pribadi dan juga ke orang lain. Di samping untuk memajukan diri, ia bekerja untuk membantu orang lain, atau yang disebut *keinginan altruistik*, muncul sejak dini pada masa anak-anak. Lihat Kotak 3.11 mengenai perilaku yang "simpatik" pada anak-anak sekolah taman kanak-kanak.

KOTAK 3.11 ALTRUISME DI TEMPAT BERMAIN

Dalam suatu penelitian eksploratoris, Lois B. Murphy, seorang ahli psikologi anak, meneliti beberapa kategori respons simpatik yang berlainan pada anak-anak sekolah taman kanak-kanak terhadap kesusahan anak lain. Pengamatan yang terekam secara sistematis ini, yang dapat banyak dijumpai dalam laporan peristiwa sehari-hari menunjukkan bahwa keinginan yang bersifat altruistik muncul secara dini pada masa anak-anak.

1. Respons yang simpatik kadang-kadang dilakukan dengan menghibur anak lain yang menangis.

Mary terjatuh dan menangis. Douglas dan Evan ada di dekatnya; mereka melihat, dan kemudian pergi. Winifred mendekati, melihat, dan kemudian merangkulnya serta menciumnya.

2. Kadang-kadang respons simpatik dilakukan dengan bantuan kata-kata.

Winifred sedang berada di atas papan luncur. Ia berteriak, "Miss S, saya tidak dapat turun, saya tidak dapat turun". Evan berlari ke atas, "Mengapa tidak dapat?" Winifred, "Nggak bisa!" Evan, "Ya, kamu bisa. Turunlah seperti ini dengan kakimu." Winifred mendaki ke papan luncur tersebut dari ruang tempatnya berdiri dan meluncur ke bawah.

3. Kadang-kadang dapat dilihat adanya usaha untuk saling menolong.

Mary melambungkan bola. Bola tersebut menggelinding. Douglas berlari mengejar bola itu dan berkata, "Saya ambilkan bolanya, Mary." Ia memberikan bola tersebut kepada Mary.

4. Kadang-kadang, anak-anak melakukan "tenggang rasa."

Ibunya Nancy naik ke atas atap. Kirk melihat ke atas kepadanya, pergi ke almari, mengeluarkan kursi lipat, membukanya, dan mengatakan, "Ini" kepada Ibu Nancy. Ibu tersebut berkata, "Terima kasih". Kirk tersenyum.

5. Respons simpatik seringkali dilakukan dengan cara menghukum atau memarahi seorang anak yang telah menyerang anak lain atau yang mengambil milik anak lain.

Peter mendorong Evan pada waktu mereka masuk ke dalam sebuah kotak besar. Evan menangis. Douglas mendekat dan memukul pantat Peter.

Murphy, Lois B. Social Behavior and Child Personality. New York: Columbia University Press, 1937

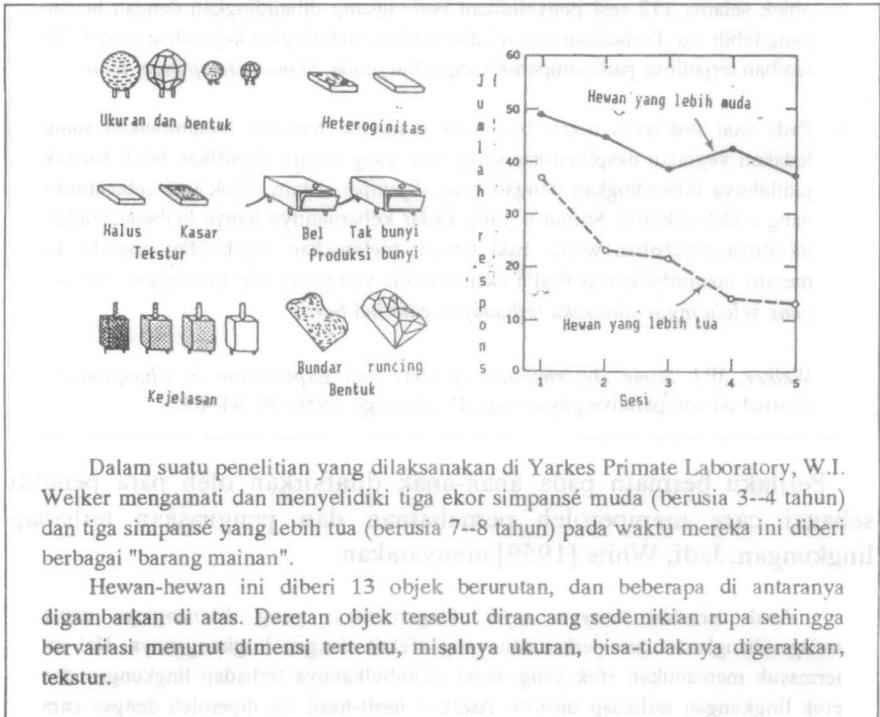
Semua ilustrasi dari sekolah taman kanak-kanak ini mungkin tampak jauh terlepas dari kejadian-kejadian dalam masyarakat. Akan tetapi, dari permulaan yang sederhana inilah keinginan yang bersifat altruistik dapat dikembangkan menjadi karya-karya manusia yang sifatnya dermawan dan baik. Peningkatan kesejahteraan manusia merupakan hal yang utama pada banyak orang di banyak bagian di dunia dan tampaknya sangat dihargai dalam kebanyakan masyarakat. Oleh karena itu, sungguh mengherankan sekali kalau hanya sedikit penelitian yang dilakukan oleh ahli psikologi dan sosiologi mengenai

keinginan yang paling "sosial" ini. Dalam tahun-tahun akhir-akhir ini hanya satu ahli sosiologi saja yang telah banyak menulis tentang hal ini (Sorokin, 1950).

Keinginan Mengetahui

Manusia adalah makhluk yang selalu ingin tahu. Ia menampakkan suatu minat yang hampir tak pernah puas untuk menjelajahi dunianya dan memanipulasi objek yang ada di dalamnya. *Keinginan mengetahui* merupakan keinginan yang secara biologis sangat berakar. Hal ini menunjukkan kenyataan bahwa hewan yang lebih rendah pun mempunyai dorongan yang kuat untuk menjelajah sesuatu dan manipulasikannya (lihat Kotak 3.12).

KOTAK 3.12 KERA BESAR YANG SUKA BERMAIN



Dalam suatu penelitian yang dilaksanakan di Yarkes Primate Laboratory, W.I. Welker mengamati dan menyelidiki tiga ekor simpansé muda (berusia 3--4 tahun) dan tiga simpansé yang lebih tua (berusia 7--8 tahun) pada waktu mereka ini diberi berbagai "barang mainan".

Hewan-hewan ini diberi 13 objek berurutan, dan beberapa di antaranya digambarkan di atas. Deretan objek tersebut dirancang sedemikian rupa sehingga bervariasi menurut dimensi tertentu, misalnya ukuran, bisa-tidaknya digerakkan, tekstur.

Setiap deretan objek diberikan kepada setiap hewan selama sesi enam menit, atau sampai penyelidikannya dan permainannya terhadap objek tersebut berhenti. Manakala langkah-langkah permainan dan penyelidikan dicatat oleh peneliti (selama pengamatan lima detik), kegiatan manipulasi objek yang dilakukan, misalnya mengendus, mencium, mencakar, memukul, meraba-raba, dan orientasi kepala diarahkan ke objek. Temuan yang utama dalam penelitian ini adalah:

1. Respons eksploratoris menurun manakala deretan objek yang sama diberikan lagi dalam jangka waktu beberapa sesi yang berurutan. Jadi, bila sudah dikenal, objek-objek tersebut lama kelamaan kehilangan sifat kebaruannya dan kapasitasnya untuk menimbulkan keingintahuan hewan tersebut. *Bila sudah kenal timbulah kebosanan.*
2. Sebagaimana tampak dalam grafik, tingkat kejenuhan dalam respons manipulasi terhadap objek yang sudah dikenal lebih cepat terjadinya pada hewan yang lebih tua. *Yang usianya lebih tua lebih mudah bosan.*
3. Ketiga hewan yang lebih muda secara signifikan lebih responsif terhadap semua objek selama 112 sesi penyelidikan berlangsung dibandingkan dengan hewan yang lebih tua. Perbedaan usia ini disebabkan oleh tingkat kejenuhan yang lebih lamban terjadinya pada simpansé yang lebih muda. *Si muda tetap ingin tahu.*
4. Pada saat sederetan objek baru diberikan, hal tersebut menimbulkan suatu ledakan kegiatan eksploratoris yang baru yang secara signifikan lebih banyak jumlahnya dibandingkan dengan yang dijumpai dalam objek lain sebelumnya yang sudah dikenal. Stimulus yang kadar kebaruannya hanya berbeda sedikit, misalnya perubahan warna baki tempat meletakkan objek (dari abu-abu ke merah) menimbulkan perilaku eksploratoris yang semakin meningkat. *Mereka yang selalu ingin tahu suka terhadap segala hal baru.*

Welker, W.I. Some Determinants of Play and Exploration in Chimpanzees. Journal on comparative physiology, Psychology, 1956, 49, 84--89.

Perilaku bermain pada anak-anak ditafsirkan oleh para peneliti sebagai cara memperoleh pemahaman dan penguasaan terhadap lingkungan. Jadi, White [1959] menyatakan:

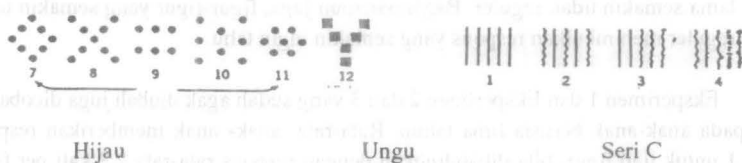
Anak tersebut ternyata asyik dengan tugas yang disenanginya untuk mengembangkan suatu perkenalan yang efektif dengan lingkungannya. Hal ini termasuk menemukan efek yang dapat ditimbulkannya terhadap lingkungan dan efek lingkungan terhadap dirinya. Asalkan hasil-hasil ini diperoleh dengan cara

belajar, maka hasil tersebut akan meningkatkan kemampuannya menangani lingkungan.

Keinginan mengetahui tersebut sangat berkaitan dengan upaya manusia untuk terus menerus mencari pengetahuan. Memang benar bahwa banyak upaya pencarian pengetahuan pada manusia tersebut dimotivasi oleh keperluan untuk memecahkan masalah praktis. Suatu keinginan timbul, dan diperlukan pengetahuan untuk memenuhinya.

Akan tetapi, masalahnya bukan hanya ini. Manusia seringkali terlibat dalam pemikiran hanya untuk mencari penjelasan bagi sesuatu yang membingungkannya. Hal yang aneh dan membingungkan akan membangkitkan keingintahuannya dan ia mencari penjelasan yang akan menjelaskan hal-hal yang aneh tersebut, dan menyebabkan hal yang membingungkan tersebut menjadi bermakna dan dapat dipahami. Sebagaimana yang dinyatakan oleh William James, "Pikiran yang filosofis merespons terhadap suatu kesenjangan atau hal yang tidak konsisten dalam pengetahuannya, sebagaimana halnya pikiran yang musikal merespons terhadap nada tak serasi yang didengarnya". Hal yang tidak konsisten harus dibuat konsisten; kesenjangan harus diisi. Orang yang selalu ingin tahu tersebut merasa senang terhadap pengetahuan demi pengetahuan itu sendiri. Memang, jika tidak ada hal yang membingungkan yang dihadapi, ia seringkali akan mencarinya-- atau bahkan menciptakannya-- yang kemudian akan dipecahkannya.

Keinginan untuk mengetahui, seperti halnya keinginan sosial lainnya yang telah kita bahas, bervariasi secara mencolok menurut kadar kekuatannya di antara para individu. Dalam analisis faktor mengenai motif manusia, Cattell [1957] telah secara berulang-ulang menjumpai suatu keinginan yang disebutnya eksplorasi (pencarian), yang menunjukkan perbedaan individual yang menonjol. Dalam tes yang dilakukan Cattell, eksplorasi atau keingintahuan dimanifestasikan dalam keinginan untuk membaca buku, koran, dan majalah, mendengarkan musik, mengetahui ilmu lebih banyak, untuk memuaskan keingintahuannya mengenai peristiwa-peristiwa sekitarnya, untuk



D.E. Berlyne, seorang ahli psikologi eksperimental, telah menjalankan sejumlah penelitian mengenai stimulus yang membangkitkan keingintahuan.

Dalam suatu seri eksperimen, para subjek didudukkan dalam suatu ruang gelap di depan sebuah *tachistoscope* (alat yang digunakan dalam eksperimen mengenai persepsi dan memori). Dengan menekan sebuah punggukit, ia dapat menampakkan sebuah dalam alat tersebut selama 0.14 detik. Menurut perintahnya, tujuan eksperimen ini adalah untuk menentukan kadar "kemenarikan" suatu figur tertentu, dan tidak boleh ada yang menanyakan figur tersebut kapan pun juga. Para subjek dapat mengamati figur mana pun sesering yang ia inginkan. Jika ia sudah puas dengan satu figur, ia harus mengatakan "Ya" dan figur tersebut akan diganti dengan yang baru.

Tiap-tiap subjek ikut serta dalam empat eksperimen. Variabel stimulus yang dikaji ditunjukkan dalam figur tersebut.

Hasilnya menunjukkan bahwa keempat sifat dari figur stimulus tersebut membangkitkan wajah atau respons keingintahuan:

1. *Ketidacocokan.* Dalam eksperimen 1 dijumpai bahwa gambar yang tidak cocok seperti hewan 2 dan 4 serta burung 3 dan 5 menimbulkan pengamatan lebih banyak dibandingkan dengan gambar burung dan hewan yang normal.
2. *Kompleksitas.* Kedua seri enam figur yang digunakan dalam Eksperimen 2 semakin lama semakin kompleks, yakni mulai 1 sampai 6. Jumlah rata-rata respons keingintahuan untuk setiap kartu meningkat sesuai dengan meningkatnya kadar kompleksitas, apakah suatu seri disajikan menurut urutan numerik dari 1 sampai 6 atukah urutannya acak.
3. *Menimbulkan keheranan.* Kedua belas kartu dalam eksperimen C berisi figur-figur geometris dari titik-titik berwarna. Nomor 1 sampai 6 terbuat dari segitiga berwarna merah, 7 sampai 11 bulatan hijau, dan 12 terdiri atas kotak-kotak ungu. Rasa heran dapat timbul pada gambar 7 dan 12 karena keduanya sangat berbeda dalam hal warna dan bentuknya setidaknya bila dibandingkan dengan figur yang letaknya sebelumnya. Figur-figur yang mengherankan ini menimbulkan lebih banyak respons keingintahuan dibandingkan dengan nomor 2 sampai 6 dan 8 sampai 11.

4. *Tidak reguler.* Dalam Eksperimen 4 digunakan tiga seri figur yang semakin lama semakin tidak reguler. Bagaimanapun juga, figur-figur yang semakin tidak reguler menimbulkan respons yang semakin ingin tahu.

Eksperimen 1 dan Eksperimen 2 dan 3 yang sudah agak diubah juga dicobakan kepada anak-anak berusia lima tahun. Rata-rata, anak-anak memberikan respons 12,1 untuk tiap figur, bila dibandingkan dengan respons rata-rata 2,3 kali per figur pada mahasiswa. Anak-anak tidak mudah bosan; mata mereka melihat hal baru dan keingintahuan terhadap segala hal. Penolakan anak-anak terhadap kejenuhan dalam hal respons keingintahuan ini serupa dengan penolakan yang telah kita bahas pada simpansé muda yang diteliti oleh Welker (lihat Kotak 3.12).

Berlyne, D.E. Conflict, Arousal, and Curiosity. New York: McGraw-Hill, 1960

bervariasi yang "timbul dengan sendirinya". Sebagaimana yang telah ditunjukkan oleh Bexton, Heron, dan Scott, apabila individu dikurangi jumlah "normal" stimulasinya, ia akan berupaya keras untuk meningkatkan kompleksitas lingkungannya.

Kata Akhir

Keinginan berafiliasi; keinginan untuk mengumpulkan kekayaan; keinginan mengungguli orang lain; keinginan untuk mengendalikan rekan, memperoleh ketaatan mereka, dan mendorong tindakan mereka; keinginan untuk minta bantuan pada waktu membutuhkannya; dan keinginan *mengetahui* sesuatu yang dorongannya sudah berakar--pengekspresian keinginan ini, yang sering berlawanan akibatnya dan bertentangan tuntutanannya bagi diri pribadi, akan terus kita lacak manakala kita melanjutkan kajian kita mengenai perilaku manusia dalam masyarakat.

Pedoman Bab Takarir (Daftar Kata)

Petunjuk 7 *Pemikiran dan perilaku individu mencerminkan keinginan dan tujuannya*

Petunjuk 8 *Keinginan dan tujuan individu terus berkembang dan berubah*

Petunjuk 9 *Pengaturan keinginan dan tujuan berkisar sekitar diri pribadi*

Petunjuk 10 *Terbangkitnya sederetan keinginan tertentu tergantung pada keadaan dan situasi fisiologis pada saat itu serta pada kognisi individu*

Keinginan memiliki. Keinginan untuk memiliki atau mengumpulkan hak milik materiil, misalnya uang, kerang, pakaian, peranko, rumah, dsb. Yang menjadi objek dari keinginan untuk memiliki adalah hal-hal yang dihargai oleh masyarakatnya. Objek tersebut mungkin merupakan bagian dari "diri yang berkembang", dan dengan demikian meningkatkan harga dirinya.

Keinginan afliasi. Keinginan untuk berhubungan dengan atau untuk bersama-sama dengan orang atau orang-orang lain. Keinginan ini tampaknya bersifat semesta.

Keinginan altrusitis. Keinginan untuk membantu orang lain. Bentuk ekspresinya banyak--melalui simpati, derma, dsb. Orang yang mempunyai keinginan altruistis yang kuat mempunyai rasa kasih dan memperhatikan orang lain dan biasanya berlawanan dengan orang yang "memikirkan diri sendiri".

Keinginan mengetahui. Dorongan kekuatan untuk menjelajahi dan menyelidiki lingkungan seseorang, untuk mencari stimulasi baru, untuk berjuang mengejar pengetahuan. Walaupun perilaku keinginan seringkali muncul dalam rangka memenuhi keinginan lain, ada anggapan bahwa keingintahuan bersifat otonom.

Tujuan. Objek dan kegiatan yang berkaitan dengan objek-objek yang memenuhi atau memuaskan keinginan yang sesuai; hasil akhirnya, baik yang langsung maupun yang jangka panjang, adalah yang diinginkan oleh individu.

Tujuan dapat melibatkan "objek yang didekati" atau "objek yang dihindarkan". Yang pertama berkaitan dengan keinginan positif; yang kedua berkaitan dengan keinginan yang negatif.

Diri pribadi yang ideal. Konsepsi seseorang mengenai bagaimana ia seharusnya tampil, bagaimana ia seharusnya bertindak; kumpulan nilai (value) yang dianutnya bagi dirinya sendiri. Pribadi ideal memberikan suatu standar yang digunakan mengukur atau menilai perilaku dan keberhasilannya. Pribadi ideal secara signifikan dipengaruhi oleh faktor-faktor sosial, dan konsepsi orang tersebut mengenai pribadi ideal cenderung mencerminkan nilai-nilai kelompok yang menjadi acuan (acuan)nya.

Tujuan menengah. Subtujuan yang harus dicapai oleh individu secara berurutan, dalam perjalanannya menuju tujuan akhir. Tujuan menengah ditentukan oleh individu manakala tujuan akhirnya masih lama jangka waktunya. Penentuan tujuan menengah yang berurutan tersebut, yang dapat menimbulkan keberhasilan dalam jangka waktu yang relatif pendek, dapat membantu menjaga semangat dan mempertahankan upaya jangka panjang dari individu dalam perjuangannya menuju tujuan jangka panjang.

Keinginan akan kekuasaan. Keinginan untuk mengendalikan orang atau objek lain, untuk mendapatkan ketaatan, mendorong tindakan mereka, menentukan nasib mereka. Keinginan berkuasa seringkali menyatu dengan keinginan akan wibawa.

Keinginan akan wibawa. Keinginan untuk dihormati oleh rekan lain. Keinginan akan wibawa mendorong individu untuk memperjuangkan status yang lebih tinggi karena wibawa disesuaikan dengan tingginya status seseorang dalam masyarakat yang mempunyai strata sosial. Keinginan akan wibawa seringkali menyatu dengan keinginan memiliki dan keinginan akan kekuasaan.

Teknik projektif. Suatu metode yang dimaksudkan untuk mendeteksi dan mengukur keinginan dan sikap yang tidak mudah dilihat melalui metode yang lebih langsung. Dijumpai dalam penyajian bahan-bahan yang ambigu (misalnya noda tinta, gambar tanpa judul, dsb), yakni

yang akan penafsirannya pengamat dikatakan "memproyeksikan" kecenderungan yang mungkin tidak disadarinya atau yang ingin disembunyikannya. *Thematic Appreciation Test* (Uji pemberian komentar secara tematis) adalah suatu contoh dari tes proyektif.

Kelompok anutan atau acuan. Suatu kelompok yang digunakan individu untuk mengidentifikasikan dirinya secara sedemikian rupa sehingga ia cenderung menggunakan kelompok tersebut sebagai standar bagi evaluasi diri pribadi dan sebagai sumber bagi nilai dan tujuan personalnya. Kelompok acuan bagi individu tersebut dapat mencakup keanggotaan kelompok dan kelompok yang ia cita-citakan untuk dimasuki.

Diri pribadi. Individu sebagaimana yang dilihatnya sendiri. Menurut Mead dan ahli psikologi sosial lainnya, diri pribadi merupakan produk suatu interaksi sosial dan berkembang sedikit demi sedikit. Sifat diri pribadi membantu menentukan pengaturan keinginan dan tujuan individu dan mempertahankan diri sendiri dapat menjadi salah satu kepentingan utamanya.

Tujuan pengganti. Objek, kondisi atau kegiatan yang dikejar, yang menggantikan tujuan asli. Dengan tidak-adanya tujuan yang sepenuhnya sesuai dengan pemenuhan suatu tujuan. Seseorang dapat mengembangkan tujuan pengganti yang, meskipun dapat diterima, tidak akan mempunyai sifat-sifat yang persis sama atau mempunyai daya yang sama untuk memenuhi keinginan yang relevan sebagaimana halnya tujuan yang digantikannya. Melalui pengalaman dengan tujuan pengganti, keinginan individu dapat sangat berubah sehingga suatu tujuan pengganti dapat menjadi tujuan utama.

Nilai (value). Keyakinan mengenai hal-hal yang disukai atau "baik" (misalnya kebebasan berbicara) dan hal-hal yang tidak disukai atau "buruk" (misalnya tidak jujur). Nilai-nilai mencerminkan budaya suatu masyarakat dan secara luas sama-sama dimiliki oleh anggota suatu

budaya. Jika individu tersebut menerima suatu nilai bagi dirinya sendiri, maka nilai tersebut dapat menjadi tujuan baginya.

Keinginan. Kekuatan yang mengawali dan mempertahankan suatu perilaku. Keinginan dapat bersifat positif atau negatif. Suatu keinginan positif (misalnya hasrat) adalah suatu daya atau kekuatan yang mendorong seseorang ke arah pencapaian suatu tujuan. Keinginan negatif (misalnya rasa cemas) merupakan kekuatan atau daya yang menarik seseorang menjauh dari objek atau kondisi tertentu. Sinonim yang umum untuk istilah keinginan positif adalah *dorongan*, *kebutuhan*; untuk keinginan negatif adalah *kekhawatiran*, *keengganan*.

Kita Sekarang Siap Menambahkan Dimensi Ketiga Ke dalam gambaran kita mengenai manusia yang berpikir, berkeinginan dan berperilaku. Dan dalam faktor psikologis ini, sebagaimana dengan dua faktor yang lain, perhatian kita yang utama adalah pada fungsinya dalam konteks sosial. Jadi, analisis kita mengenai perilaku manusia kita tekankan terutama pada interaksinya, yakni bagaimana ia berinteraksi dengan rekan-rekannya.

Setiap manusia, dengan melalui kemungkinan tindakannya yang tak terduga dan karena adanya pengaruh keturunan dan pengalaman pribadi, mengembangkan sejumlah kecenderungan yang khas, yang dilakukannya berkali-kali ketika bereaksi terhadap orang lain. Jadi, seseorang akan melihat orang-orang di sekitarnya, tetangga-tetangganya, sebagai musuh yang potensial sehingga dia akan berhati-hati dan curiga ketika berhubungan dengan mereka; sebaliknya, ada juga orang yang menganggap dirinya dikelilingi oleh orang-orang yang benar-benar diharapkannya sehingga dalam pergaulannya dia akan bebas dan terbuka. Kecenderungan-kecenderungan ini disebut sifat-sifat respons atau reaksi antarpersona atau interpersonal response traits (IRT) yang membantu kita untuk menggambarkan manusia sosial, untuk memahami perilakunya, dan membuat perkiraan tindakan-tindakannya.

Dengan dibahasnya asal-usul, perkembangan, dan struktur sifat respons antarpersona dalam bab ini, lengkaplah bagian satu buku ini.

4. Sifat-Sifat Respons Antarpersona

Untuk sepenuhnya memahami signifikansi kognisi dan motivasi dalam pengaturan perilaku sosial, kita harus membahas secara agak terinci mengenai hal yang terjadi pada seseorang manakala ia bereaksi terhadap dunianya dan terhadap keinginannya. Dalam perjalanan sejarah keinginan manusia, yakni frekuensi dan keadaan timbulnya keinginan tersebut, pemenuhannya, dan frustrasinya-- berbagai akibat yang tersisa dan tetap ada akan membekas padanya. Mungkin cukup adil untuk kita katakan bahwa setiap kali seseorang bereaksi terhadap lingkungannya, ia menjadi orang yang seterusnya berubah meskipun perubahan itu hanya sedikit. Yang paling penting bagi ahli psikologi sosial adalah akibat-akibat yang membekas yang terwujud dalam cara-cara yang khas ketika individu tersebut bereaksi kepada orang lain.

Dengan pembahasan bab ini berarti kita telah menyelesaikan suatu lingkaran yang utuh. Dalam Bab 2 kita mulai dengan pembahasan mengenai kognisi, yakni tentang bagaimana orang belajar mengenai dunianya. Kemudian, kita melanjutkan ke Bab 3 untuk membahas keinginan manusia. Sekarang kita mengalihkan perhatian kita ke pembahasan mengenai bagaimana kognisi dan keinginan manusia membantunya menentukan sifat respons antarpersonanya. Dan dalam kajian kita mengenai asal-usul dan pembentukan sifat respons (reaksi) antarpersona, kita akan menemukan bahwa kita terpaksa mempelajari teknik-teknik sosial yang digunakan oleh manusia dalam mempelajari dunianya dan mengembangkan serta memenuhi keinginannya.

Petunjuk 11 Perilaku Sosial Individu Disalurkan melalui Sifat Respons Antarpersonanya, yakni Kecenderungan untuk Beraksi dengan Cara yang Khas terhadap Orang lain

Dalam suatu masyarakat, setiap orang mengembangkan pola sifat respons antarpersona yang khas menunjukkan ciri perilaku sosialnya. Sifat-sifat ini merupakan kecenderungan bereaksi yang konsisten dan stabil yang menunjukkan perilaku individu pada situasi sosial yang berbeda-beda (lihat Kotak 4.1).

KOTAK 4.1 BERGERAK KE ARAH, BERLAWANAN, MENJAUH DARI ORANG-ORANG

Karena Horney adalah salah satu dari pemimpin gerakan neo Freudian (pengikut Freud) yang menegaskan bahwa kesulitan neurotis harus dilihat sebagai gangguan dalam hubungan antarpersona. Pada suatu pokok bahasan dalam karya teoretisnya, ia menganggap tepat untuk menggolongkan pasiennya ke dalam tiga jenis, sesuai dengan sifat respons antarpersonanya yang utama: (1) bergerak *ke arah* orang lain, (2) bergerak *berlawanan* dengan orang lain, (3) bergerak *menjauh dari* orang lain.

Orang yang sifat antarpersonanya yang utama bergerak ke arah orang lain.

... menunjukkan suatu kebutuhan yang menonjol akan rasa cinta dan penerimaan dan menunjukkan adanya kebutuhan yang khusus akan seorang "partner", yakni seorang kawan, pacar, suami, atau istri yang diharapkan memenuhi semua harapan hidup dan mempertanggungjawabkan hal-hal baik dan buruk. ... Orang tersebut ingin disukai, diinginkan, dihasrati, dan dicintai; ia ingin merasa diterima, disambut baik, diakui, dan dihargai; ia ingin dibutuhkan, penting bagi orang, terutama orang tertentu; ia ingin dibantu, dilindungi, dirawat, diarahkan.

Orang yang gerak sifat respons antarpersonanya berlawanan dengan orang lain menganggap

...bahwa dunia ini adalah sebuah arena yang, menurut konsep Darwin, hanya mereka yang terlayaklah yang bertahan hidup dan si kuat membinasakan si lemah. .. dan hukumnya yang paling pokok adalah upaya mengejar kepentingan pribadi tanpa perasaan. ... ia harus unggul, mencapai sukses, wibawa atau pengakuan dalam bentuk apa saja. .. Bagian dari gambaran dirinya menunjukkan suatu keinginan yang kuat untuk mengeksploitasi orang lain, untuk mengakali mereka, untuk memanfaatkan mereka bagi kepentingan dirinya sendiri. Segala situasi atau hubungan dilihat dari sudut pandang "Apa yang bisa saya dapatkan dari hal tersebut?"

Bagi orang yang gerak sifat respons antarpersonanya menjauh dari orang lain;

prinsip yang mendasari responsnya adalah ia tidak pernah terikat dengan seseorang atau sesuatu yang membuatnya sampai tergantung. ... Kebutuhan nyata lainnya adalah bahwa ia menginginkan kekeluasaan pribadi. Ia seperti orang di sebuah kamar hotel yang jarang menyingkirkan tanda "Jangan diganggu" dari pintunya. ... Keleluasaan pribadi dan kemandirian menjadi kebutuhannya yang menonjol, yakni keinginan untuk benar-benar berdiri sendiri. ... Kemandiriannya, yang sebagiannya berbentuk fenomena seperti pemisahan diri, mempunyai orientasi negatif; tujuannya adalah agar ia *tak* terpengaruh, terpaksa, terikat, atau terkena keharusan. ... Menyesuaikan diri dengan kaidah perilaku yang berterima atau sejumlah nilai tradisional adalah hal yang ditolaknya. Ia akan bersedia menyesuaikan diri dalam rangka menghindari friksi, tetapi dalam pikirannya ia akan tetap bersikeras menolak semua aturan atau standar konvensional.

Horney meringkaskan ketiga jenis tersebut sebagai berikut:

Di mana jenis yang suka mengalah melihat rekannya dengan bertanya dalam hati, "Akankah ia menyukai saya?"-- dan jenis yang agresif kepada diri sendiri, "lawan yang seberat apakah dia?" atau "Apakah ia mempunyai manfaat bagi saya?"-- orang yang memisahkan diri bertanya, "Apakah ia akan campur tangan terhadap urusan saya? Apakah ia ingin mempengaruhi saya ataukah tidak mengganggu saya?"

Meskipun tipologi tiga pihak menurut Horney dapat menggambarkan konsep sifat respons antarpersona, kita harus ingat bahwa tentunya tipologi adalah terlalu sederhana bagi penggambaran sifat-sifat respons antarpersona yang bermacam ragam, yang membantu mengatur perilaku.

Horney, Karen. Our inner Conflicts. New York, 1945

Sebagaimana yang kita lihat, pola sifat-sifat yang khas pada individu merupakan hasil dari faktor-faktor dasar, pertumbuhan individu dalam batasan lingkungan sosial tertentu, dan sejarah masa lalu dari pengalaman keberhasilan dan kegagalannya yang berkenaan dengan berbagai langkah pemuasan keinginan.

Untuk menganggap kecenderungan antarpersona semacam itu sebagai sifat (misalnya keagresifan), kita perlu menekankan bahwa kecenderungan tersebut menggambarkan sesuatu yang khusus mengenai individu. Jadi, terjadinya sebagian perilaku agresif dise-

babkan oleh sifat situasi yang khusus. Beberapa situasi cenderung untuk menjadi penyebab timbulnya perilaku agresif dan setiap individu akan menunjukkan beberapa tingkat perilaku agresifnya pada situasi tersebut. Yang terpenting adalah beberapa individu menunjukkan sikap yang lebih agresif dibandingkan dengan yang lain pada situasi tertentu dan individu tersebut mungkin akan menunjukkan sifat lebih agresifnya dalam berbagai situasi yang lebih luas. Kita bisa menyimpulkan bahwa perilaku yang khas semacam itu adalah ekspresi atau ungkapan suatu "sifat" dari perilaku agresif individu.

Tentu saja suatu sifat bukanlah merupakan sesuatu yang selalu ada atau selalu tidak ada. Sifat tersebut ada pada manusia yang berbeda-beda dengan jumlah yang berbeda-beda pula. Setiap individu memiliki tingkat keagresifan tertentu. Jumlah sifat antarpersona yang dimungkinkan adalah sangat besar. Ada nuansa perbedaan pada cara bereaksi terhadap orang lain, cara berhubungan dengan orang lain, dan cara menangani mereka, tetapi ada beberapa bentuk perilaku ini yang kurang begitu penting dalam masyarakat dibandingkan bentuk-bentuk yang lain. Dengan menggunakan istilah "teknik-teknik sosial" yang diketemukan Tolman [1942] yang mencakup apa yang disebut sifat respons antarpersona, Ruesch [1953] membedakan teknik sosial jangka panjang (yang kita anggap sebagai strategi antarpersona) dengan sosial teknik jangka pendek (taktik antarpersona).

Mengenai teknik berjangka panjang, kita bisa menyebutkan teknik peningkatan sosial atau usaha pencapaian prestise (wibawa), menjaga superioritas dan kekuasaan, peran sebagai ayah atau ibu, kompetisi, persaingan, kerja sama, ketergantungan, kemunduran sosial, rendah diri, pencegahan, pengasingan, teknik-teknik agresif yang bersifat merusak, dan pencarian atau penggunaan teknik-teknik yang lain. Di antara teknik-teknik berjangka pendek, kita dapat menyebutkan teknik yang bersifat: menguji, kaku, mengejutkan, main-main, menggoda, memuji, menghina, membujuk, menakuti, menyuap, dan mengasihani.

Akan tetapi, hal ini tidak berarti bahwa seorang individu dengan sengaja memilih teknik-teknik ini dan menggunakannya. Walaupun adakalanya benar bahwa dia menyadari sepenuhnya hal yang ia

lakukan dengan strategi dan taktik sosialnya, tetapi seringkali ia tidak menyadari akan sifat respons antarpersonanya yang khas yang ia tunjukkan tersebut.

Kita akan membicarakan teknik-teknik berjangka panjang karena hal ini lebih relevan dalam kehidupan sosial, tetapi di antara teknik-teknik ini akan kita tekankan pada sifat dasar yang merupakan hal yang paling penting dalam menentukan perilaku antarpersona.

Beberapa Sifat Respons Antarpersona yang Utama

Tabel 4.1 berisi 12 sifat-sifat respons antarpersona yang utama. Daftar sifat ini cukup menggambarkan sifat-sifat yang telah dihitung dan dibahas oleh berbagai peneliti (lihat, misalnya, tinjauan Guilford, 1959).

TABEL 4.1 BEBERAPA SIFAT RESPONS ANTARPERSONA YANG UTAMA (Hanya satu patokan dari setiap respons ini yang digambarkan di sini. Patokan lain diberikan dalam kurung).

Kecenderungan Berperan

Pengaruh (takut-takut). Mempertahankan hak; tidak keberatan menonjol; tidak takut; percaya diri; berusaha menampilkan diri.

Dominansi (kepatuhan). Tegass; percaya diri; berorientasi pada kekuasaan; keras; berkemauan kuat; pemberi perintah atau petunjuk.

Inisiatif sosial (Kepasifan sosial). Mengatur kelompok; berani tampil; memberi saran-saran pada pertemuan; mengambil alih kepemimpinan.

Kebebasan (Ketergantungan). Lebih suka melakukan rencananya sendiri, yakni melakukan sesuatu dengan caranya sendiri; tidak mencari dukungan atau nasihat; secara emosional mandiri.

Kecenderungan Bermasyarakat

Menerima orang lain (Menolak orang lain). Bersikap tidak menghakimi orang lain; suka membolehkan segala sesuatu (permissif); percaya dan mempercayai; mengabaikan kelemahan orang lain dan melihat kebaikan-kebaikannya saja.

Kemampuan bermasyarakat (ketidakmampuan bermasyarakat). Berpartisipasi dalam masalah-masalah sosial; senang bersama-sama orang lain; ramah tamah.

Keramahtamahan (tidak ramah tamah). Periang; hangat; terbuka dan dapat didekati; mudah mendekati orang lain; membuat banyak hubungan sosial.

Simpatik (Tidak simpatik). Memperhatikan perasaan dan keinginan orang lain; menunjukkan perilaku penyayang dan dermawan; membela orang yang lemah dan tertindas.

Kecenderungan Berekspresi

Bersifat bersaing (tidak bersaing). Melihat setiap hubungan sebagai suatu persaingan, yakni orang lain merupakan lawan yang harus dikalahkan; memperluas kekuasaan diri pribadi; tidak bekerja sama.

Sikap agresif (tidak agresif). Secara langsung atau tidak langsung menyerang orang lain; menunjukkan ketidaksenangan dan menentang kekuasaan; suka bertengkar; selalu berpikir negatif.

Segan (keseimbangan sosial). Malu untuk memasuki suatu ruangan yang penuh dengan orang lain yang sudah duduk; sikap takut-panggung yang berlebihan; tidak mau menyampaikan pendapat secara suka rela pada diskusi kelompok; merasa terganggu bila orang melihatnya ketika bekerja; merasa tidak enak bila berbeda dengan orang lain.

Suka menonjolkan diri (tidak suka menonjolkan diri). Berlebihan dalam berperilaku dan berpakaian; mencari pengakuan dan pujian; suka pamer dan berperilaku aneh untuk menarik perhatian.

Kita telah menggolongkan sifat-sifat tersebut ke dalam tiga kategori secara arbitrer: Kecenderungan Berperan, Kecenderungan bermasyarakat, dan Kecenderungan Berekspresi. Untuk tiap-tiap sifat diberikan sejumlah indikator perilaku untuk mengenali sifatnya.

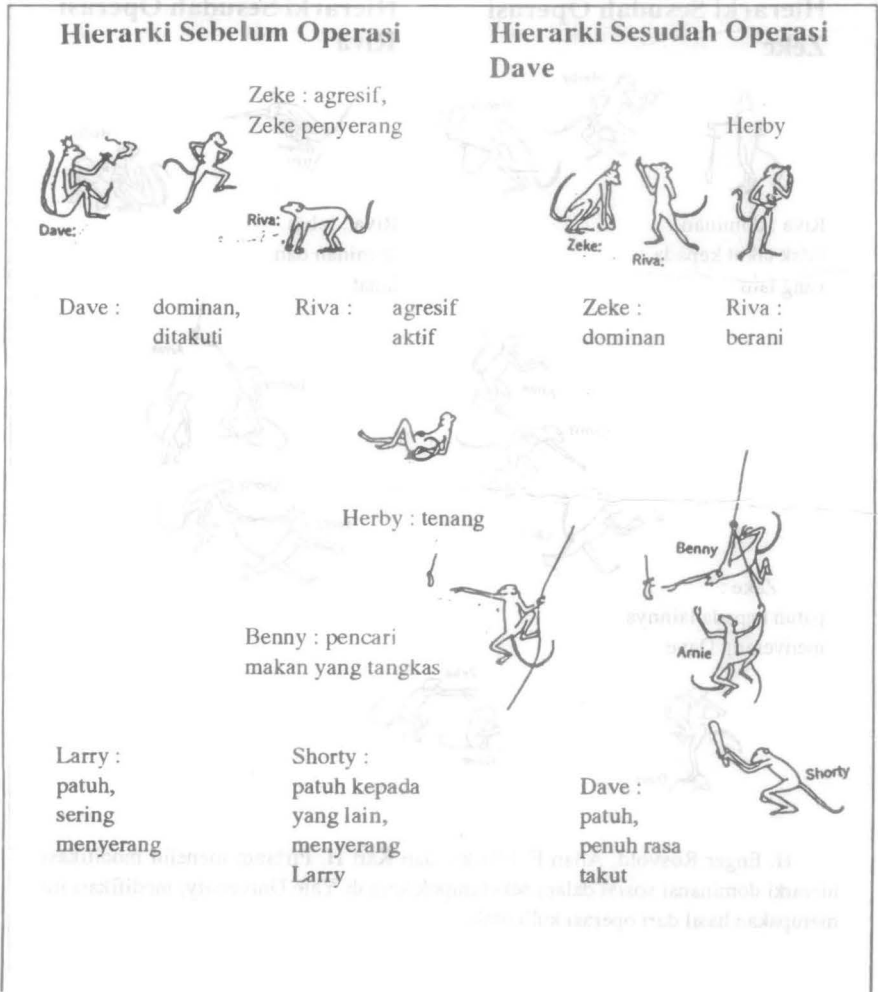
Kecenderungan Berperan

Di bawah judul ini, kita menempatkan pengaruh, dominansi, inisiatif sosial, dan kebebasan. Keempat kecenderungan ini dianggap paling terkait dengan penentuan cara seseorang menjalankan perannya dalam peristiwa perilaku antarpersona.

Pengaruh sebagai sifat hendaknya diartikan sebagai "Keberanian sosial" atau "yakin terhadap diri sendiri". Sifat ini tidak sama dengan dominansi meskipun ada korelasi tinggi antara kedua sifat ini. Orang yang mempunyai pengaruh tidak perlu bertindak sampai mendominasi orang lain. Kebalikan dari patokan sifat ini adalah rasa takut-takut secara sosial, atau khawatir terhadap orang asing; kebalikan dominansi adalah kepatuhan.

Dominansi merupakan suatu sifat yang ada pada banyak makhluk, termasuk manusia. Jadi, urutan kekuasaan pada ayam adalah adanya hierarki dominansi. Untuk kajian-kajian yang menggambarkan akibat dari faktor dasar dan "pelatihan budaya" terhadap perkembangan dominansi, lihat Kotak 4.2 dan 4.3.

KOTAK 4.2 FUNGSI OTAK DAN POLA-POLA DOMINANSI





Arnie :
ingin
tahu

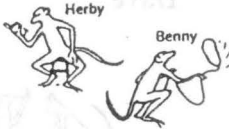


Larry :
mendominasi,
menyerang
Dave

Hierarki Sesudah Operasi Zeke



Riva : dominan,
tidak takut kepada
yang lain



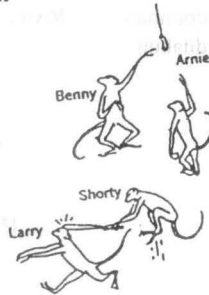
Hierarki Sesudah Operasi Riva



Riva : lebih
dominan dan
jahat



Zeke :
patuh kepada lainnya
menyerang Dave



H. Enger Rosvold, Allan F. Mirsky, dan Karl H. Pribram meneliti modifikasi hierarki dominansi sosial dalam sekelompok kera di Yale University; modifikasi itu merupakan hasil dari operasi kulit otak.

Penelitian terhadap dominansi dalam mencari makanan dan gerak berkejaran, menggigit, dan mengancam secara agresif di antara delapan kera muda jenis rhesus (untuk penelitian medis) menunjukkan adanya hierarki dominansi yang mantap dalam kelompok. (Dalam gambar tersebut, "sifat respons antarpersona" yang dinyatakan sebagai sifat kera ini diambil dari gambaran asli oleh Rosvold, Mirsky, dan Pribram).

Ketika hierarki dominansi tersebut telah ditetapkan secara dapat dipercaya, maka Dave, yakni kera yang paling dominan, dioperasi dan menyebabkan perubahan besar dalam struktur bilateral pada kening. Sesudah sembuh, Dave dikembalikan ke kelompoknya. Ia menjadi patuh kepada semua kera dan Zeke sekarang menjadi yang paling dominan.

Zeke kemudian yang giliran menjalani operasi otak. Ia tetap berada dalam posisi atas selama empat hari sesudah dikembalikan ke kelompoknya, tetapi kemudian menjadi patuh kepada semua kera lain kecuali kepada Larry dan Dave. Riva sekarang yang mendominasi kelompok.

Akhirnya, Riva yang mengalami operasi. Riva tetap bertahan dalam posisi nomor I dan *tak pernah menampakkan penurunan kadar dominansi dalam masa dua bulan pascaoperasi tersebut.*

Hasil eksperimen ini menunjukkan dua hal: (1) Campur tangan terhadap jalannya sistem syaraf yang bersifat normal menghasilkan perubahan yang mencolok dalam perilaku sosial para kera. (2) Perubahan ini dalam banyak hal dibatasi dan dimodulasikan oleh "sifat respons antarpersona" normal pada kera-kera tersebut. Sesudah dioperasi, Dave dihadapkan dengan Zeke yang agresif dan aktif. Posisi Dave dalam hierarki dominansi tersebut menurun. Sesudah operasi, Zeke dihadapkan dengan Riva yang agresif. Zeke juga menurun dominansinya. Riva sesudah dioperasi dikembalikan ke kelompok tersebut untuk menghadapi Herby, yang sifatnya tenang dan tidak agresif dan tidak berminat menantang Riva. Maka Riva tetap dominan.

Dominansi juga berkaitan dengan jangka waktu dominansi hewan yang dioperasi tersebut. Dave, yang dominansinya langsung turun, hanya sempat dominan selama enam minggu; Zeke, yang tetap dalam posisi atas dalam hierarki tersebut selama empat hari sesudah menjalani operasi, telah sempat dominan selama sepuluh minggu; Riva, yang dominansinya tidak berubah, telah menduduki posisi nomor I dalam hierarki tersebut selama 16 minggu.

Para peneliti menyimpulkan:

Jadi, kajian ini menunjukkan adanya pola interaksi sosial dalam kelompok tempat kembalinya hewan tersebut sesudah dioperasi dan lamanya hubungan yang ada sebelum ia dioperasi dapat menjadi pertimbangan yang sama pentingnya dengan tempat dan lamanya suatu perubahan struktur jaringan kulit otak dalam menentukan akibat operasi otak terhadap perilaku kera.

Dengan kata lain, gambaran lengkap mengenai pengendalian *fisiologis* terhadap perilaku sosial harus mencakup spesifikasi dari *setting* sosial tempat terjadinya peristiwa tersebut serta *sifat respons antarpersona* yang normal pada partisipan.

Rosvold, H.E., Mirsky, A. F., and Pribram, K.H. Influence of Amygdalectomy on Social Behaviour in Monkeys. Journal on comparative physiology. Psychology, 1954, 47, 173--178.

KOTAK 4.3 POLA-POLA PELATIHAN DAN DOMINANSI

R.E. Miller, J.V. Murphy, dan I.A. Mirsky, dari Universitas Pittsburg, melaporkan suatu penelitian dan mereka berhasil memodifikasi hierarki dominansi sosial pada suatu kelompok kera melalui pelatihan.

Sebagai langkah pertama, hierarki dominansi sosial dalam eksperimen terhadap sekelompok kera, delapan jantan dan dua betina, yang diamati selama periode 20 bulan. Ternyata hierarki tersebut stabil.

Kera nomor 53, yang dalam hierarki tersebut secara tetap berada di urutan bawah, dipilih sebagai subjek eksperimen yang bersifat khusus. Tiap-tiap kera lain dalam kera tersebut pernah diberi latihan untuk menghindari kera nomor 43. Hal ini dilakukan dengan menempatkan kera 53 dalam sebuah ruang yang dapat dilihat oleh kera-kera yang "dilatih" tersebut. Pada saat kera 53 terlihat, kera yang dilatih tersebut diberi kejutan atau arus listrik. Kejutan tersebut terus dilanjutkan sampai kera yang dilatih tersebut menekan sebuah pengungkit yang, bila pintunya ditutup, akan menyingkirkan kera 53 dari pandangan dan langsung menghentikan kejutan. Pelatihan tersebut terus berlanjut sampai kera yang dilatih tersebut belajar menekan alat pengungkit tersebut manakala kera 53 muncul dalam pandangan.

Para peneliti tersebut tertarik melihat bagaimana reaksi yang dilatihkan untuk menghindari kera 53 tersebut mempengaruhi hubungan dominansi dalam situasi kelompok yang normal. Manakala pelatihan tersebut berlangsung, dominansi kera 53 semakin meningkat secara mencolok. Selain itu, kera-kera yang, pada awal pelatihan, belum dibiasakan dengan Kera 53 juga menunjukkan perubahan dalam hubungan dominansi mereka dengannya. Jadi, sebagaimana ditunjukkan dalam gambar berikut ini, kera 61, yang belum dibiasakan menghindari kera 53 selama tiga kali latihan, menurun secara mencolok dalam urutan hierarki dominansi.

h i e r a r k i d o m i n a n		55				55
				56		55
		54		54		
				57		54
		57		52		57
		61		53		52
			60	58		60
		58		59		59
			53	60	61	61
		59				58
	sebelum dibiasakan		Sesudah 1 masa pembiasaan		Sesudah 3 masa pembiasaan	

(Kera yang dibiasakan menghindari kera 53 ditampakkan melalui kotak)

Miller, R.E., Murphy, J.V. dan Mirsky, I.A. *The Modification of Social Dominance in a Group of Monkeys by Internasimal Conditioning*. *Journal on comparative physiology and psychology*, 1955, 48, 392-296.

Orang yang mempunyai skor tinggi dalam inisiatif sosial berarti menjadi "pengatur" sosial, yakni orang yang menggunakan inisiatif dalam pertemuan kelompok dan bercita-cita menjadi pemimpin.

Kebebasan, yakni kecenderungan berperan yang keempat, kadang-kadang diberi istilah "swadaya" atau mandiri. Kedua jenis oleh Horney, "menjauh dari orang lain" dan "bergerak ke arah orang lain" (lihat Kotak 4.1), tampaknya berkaitan dengan kedua sifat yang ekstrem.

Kecenderungan Bermasyarakat

Dalam kategori terdapat sifat-sifat respons antarpersona yang terutama menyinggung hubungan kemasyarakatan individu dengan

orang lain-- rasa sukanya kepada orang lain, perhatiannya dan kepercayaannya kepada orang lain, dsb. Orang yang mendapatkan skor tinggi pada keempat kecenderungan bermasyarakat ini cenderung mudah berhubungan dengan orang lain, mengidentifikasi dirinya dengan mereka dan biasanya terampil dalam mengelola hubungan masyarakat.

Kecenderungan Berepresi

Dalam kategori ketiga terdapat empat kecenderungan yang berkaitan dengan *gaya* berjalannya fungsi antarpersona, yakni berkenaan dengan cara individu mengekspresikan dirinya menurut cara tertentu dalam bereaksi kepada orang lain. Sifat ini, dalam bentuknya yang ekstrem, dapat terwujud dalam hampir segala sesuatu yang dilakukan seseorang dalam suatu situasi sosial. Seseorang dapat bersaing tanpa henti; orang lain mungkin dapat terus menerus memperoleh target bagi sifat agresifnya; orang lain lagi mungkin suka pamer" dalam segala kesempatan yang memungkinkan; orang lain bagi mungkin merasa "sangat tersiksa" manakala ia dihadapkan pada pandangan orang lain yang tanpa belas kasihan.

Menentukan Sifat-Sifat Respons Antarpersona

Sumber data utama untuk menentukan dan mengukur sifat-sifat respons antarpersona adalah *gambaran diri* seseorang, yang diperoleh melalui daftar sifat kepribadiannya dan hasil wawancara klinis. Dari sejumlah informasi mengenai daftar kepribadian tersebut, sifat respons antarpersona yang "utama" telah diperoleh melalui suatu prosedur statistik yang disebut *analisis faktor*. Prosedur ini dikembangkan untuk menentukan jumlah faktor yang terkecil yang diperlukan untuk menghitung antarkorelasi pada sejumlah tes.

Suatu analisis faktor dimulai dengan antarkorelasi pada tes-tes tersebut. Tes-tes yang antarkorelasinya tinggi dan yang relatif tidak tergantung pada tes lain dianggap membentuk suatu faktor atau suatu kelompok. Langkah berikutnya adalah meneliti isi tes yang membentuk suatu faktor dalam rangka menentukan hal-hal yang sama di

antara tes-tes tersebut. Kemudian faktor tersebut digambarkan dan diberi nama.

Sebuah contoh konkret akan bermanfaat. Guilford [1959] memberikan ilustrasi sederhana yang dapat kita adaptasikan dan kita manfaatkan. Tabel 4.2 menunjukkan antarkorelasi di antara skor-skor pada empat daftar kepribadian berikut:

1. Kesukaan yang bersifat sosial; contoh bentuk tes: Apakah Anda menyukai kewajiban sosial?
2. Suka hidup berkelompok; contoh dalam tes: Manakah yang paling Anda sukai, bekerja sendiri atau berkelompok;
3. Mempertahankan diri; contoh dalam tes: Apakah Anda pandai mengertak orang lain jika Anda berada dalam kesulitan?
4. Mempertahankan hak seseorang; contoh dalam tes: Apakah Anda akan memprotes karyawan yang menjual barang terlalu mahal?

Tes pertama dan kedua berkorelasi tinggi (.56) dan keduanya sebenarnya tidak tergantung pada tes 3 dan 4. Jadi, tes 1 dan 2 dapat dianggap mencerminkan suatu "faktor". Demikian juga, tes 3 dan 4 berkorelasi tinggi (.49) dan tidak tergantung pada tes 1 dan 2. Jadi, dianggap bahwa beroperasinya dua faktor dapat menjelaskan keenam antarkorelasi di antara keempat tes tersebut. Dimensi psikologis yang sama-sama dijumpai dalam tes 1 dan 2 adalah sifat suka bergaul atau suka berteman. Oleh karena itu, faktornya disebut kesukaan bergaul. Faktor kedua, dari informasi yang ada dalam penggambaran kita, tampaknya berkaitan dengan pertahanan terhadap diri sendiri. Gambaran tersebut diambil dari penelitian yang lebih besar; dan dalam penelitian yang lebih besar ini tes-tes yang berkorelasi tinggi dengan faktor ini menunjukkan bahwa sebaiknya ditafsirkan sebagai kemampuan mempengaruhi.

TABEL 4.2 ANTARKORELASI SKOR PADA EMPAT DAFTAR SIFAT KEPRIBADIAN [Diadaptasikan dari Guilford, 1959]

	UKURAN TES			
	1	2	3	4
156	.11	-.19
2		...	-.07	.06
		

Akan tetapi, meskipun pada kenyataannya soal-soal yang mengenai kepribadian cenderung berkelompok, hal ini tidak perlu mencerminkan adanya sifat respons antarpersona yang mendasarinya. Sebaliknya, pengelompokan yang muncul dapat sekedar mencerminkan kebutuhan individu untuk mandiri, yang menampilkan jawaban terhadap soal-soal yang berbeda menurut cara yang cocok dengan "teori kepribadian implisitnya". Misalnya, dalam menjawab suatu pertanyaan mengenai kepribadian, seorang individu yang menganggap dirinya dapat bergaul dengan mudah akan menyatakan bahwa ia bukan orang yang diam-diam duduk dibelakang, bahwa ia mudah diajak berbicara, bahwa orang memintanya merencanakan pesta, dsb., karena baginya beragam perilaku ini bersifat konsisten secara internal, yakni perilaku-perilaku tersebut tetap menyatu dalam "teori kepribadian implisitnya. Jika kita mempunyai catatan mengenai perilaku aktualnya, (ada dalam kenyataan) pada sejumlah contoh peristiwa perilaku antarpersona, kita mungkin menjumpai bahwa perilaku tersebut kurang konsisten dibandingkan seperti kalau ia menjawab daftar pertanyaan. Jadi, kita mungkin mendapatkan gambaran yang palsu mengenai konsistensi tinggi tersebut, yang merupakan hasil rekayasa dari metode pengukuran kita. Kita perlu memeriksa hasil-hasil analisis dari daftar kepribadian dan data wawancara dan mencocokkannya dengan analisis data perilaku yang didasarkan pada pengamatan perilaku pada sampel peristiwa perilaku antarpersona.

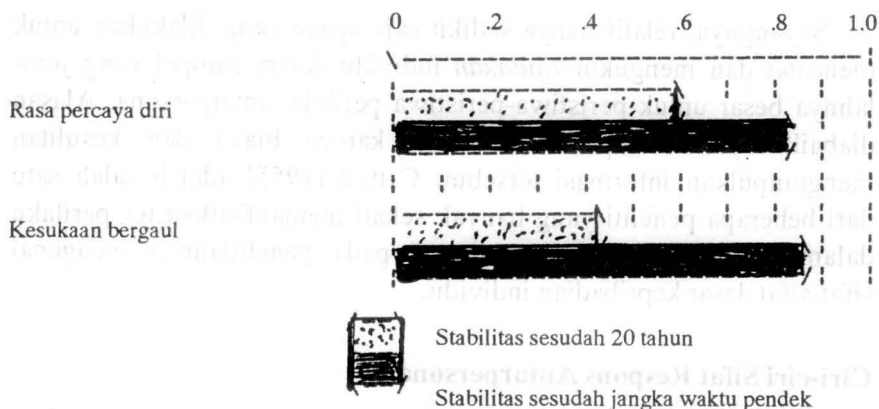
Sayangnya, relatif hanya sedikit saja upaya yang dilakukan untuk mencatat dan mengukur *tindakan* individu dalam sampel yang jumlahnya besar untuk peristiwa-peristiwa perilaku antarpersona. Alasan diabaikannya data perilaku adalah karena biaya dan kesulitan mengumpulkan informasi tersebut. Cattell [1955] adalah salah satu dari beberapa peneliti yang banyak sekali memanfaatkan tes perilaku dalam "situasi berbentuk miniatur" pada penelitiannya mengenai sifat-sifat dasar kepribadian individu.

Ciri-ciri Sifat Respons Antarpersona

Untuk mengetahui apa saja sifat respons antarpersona tersebut, harus banyak hal yang kita ketahui karena sifat-sifat ini berlainan menurut sejumlah dimensi. Sebagai contoh, sifat yang sama (misalnya kesukaan bergaul) dapat mempunyai ciri-ciri yang amat berlainan dalam diri dua orang. Di antara ciri-ciri sifat tersebut adalah *stabilitas*, *meresapnya sifat*, *konsistensi*, dan *pemolaan*.

Stabilitas

Selama ini, hanya ada sedikit saja data yang berkenaan dengan masalah stabilitas sifat respons antarpersona. Dalam mempersiapkan penelitian panjang mengenai pernikahan, Kelly [1955], di tahun 1935--1938, mengumpulkan banyak sekali informasi mengenai 300 pasangan. Hampir dua dasawarsa kemudian, di tahun 1954, dikumpulkan data hasil uji ulang dari 446 subjek tersebut di atas. Kadar stabilitas dari dua sifat respons antarpersona, yakni rasa percaya diri dan kesukaan bergaul, yang dikukur dan diukur ulang melalui daftar pertanyaan kepribadian diapar dilihat pada Gambar 4.1. Untuk membandingkan, stabilitas jangka pendek pada kedua sifat tersebut juga diberikan. Hasil-hasil ini, meskipun hanya bersifat sugestif, menunjukkan bahwa sifat respons antarpersona dapat bersifat stabil selama beberapa waktu.



Gambar 4.1 Stabilitas selama hampir dua dasawarsa dari sifat respons antarpersona, yakni rasa percaya diri dan kesukaan bergaul. Untuk perbandingan, stabilitas jangka pendek dari kedua sifat tersebut juga disajikan. [Diadaptasikan dari Kelly, 1955].

Scott [1957] meneliti stabilitas sifat respons antarpersona pada sifat keterpengaruhan selama jangka waktu kira-kira dua belas tahun. Anak-anak mula-mula diamati dan diberi nilai ketika masih di taman kanak-kanak dan kemudian ketika mereka berada di klub rekreasi yang mereka ikuti. Diamati adanya kadar stabilitas yang agak menonjol, 82 per sen anak-anak hanya menampakkan sedikit perubahan yang sistematis sebagaimana tampak dalam skala. Perubahan yang memang terjadi kebanyakan bersifat sementara, yang kemudian kembali ke pola perilaku sebelumnya.

Morris dkk. [1954] meneliti perilaku pada 54 orang dewasa yang 16 sampai 27 tahun sebelumnya telah dimasukkan ke klinik pembimbingan. Pada waktu anak-anak, menurut diagnosis mereka dianggap Pereaksi internal (*Internal Reactor*), yang didefinisikan sebagai "Orang yang secara dominan menampakkan perilaku malu, mengasingkan diri, takut-takut atau cemas, orang yang cenderung memperoleh sakit syaraf, atau orang yang suka bingung sendiri". Mereka ini, pada waktu dewasa, tetap menjadi orang "Pendiam dan malu-malu". Dalam memilih kerja, mereka cenderung memilih peker-

jaan yang "lebih menekankan keterjaminan pekerjaan daripada peluang dan persaingan".

Meresapnya Sifat

Meresapnya sifat respons antarpersona berkenaan dengan seberapa jauh sifat tersebut terwujudkan dalam perilaku seseorang. Beberapa sifat dapat diwujudkan dalam hampir segala tindakan sosial seorang individu, sedangkan sifat lain hanya dapat ditampakkan dalam sejumlah peristiwa perilaku antarpersona yang terbatas saja.

Sifat-sifat respons antarpersona berkisar menurut kadar peresapannya dalam diri individu, yakni mulai dari sifat yang secara luas meresap, yang dapat terwujud dalam hampir semua hubungan antarpersona seorang individu, sampai sifat-sifat yang kadar peresapannya lebih rendah, misalnya sikap seimbang secara sosial, yang hanya dapat diekspresikan dalam situasi-situasi seseorang dihadapkan dengan sekelompok orang yang tak dikenalnya.

Sumber kedua yang membatasi meresapnya suatu sifat adalah dari diri individu sendiri. Misalnya, sifat kesukaan bergaul pada seseorang mungkin tidak terlalu meresap dalam dirinya karena ia sangat membedakan antarkelas sosial seseorang dan antarsituasi sosial. Seorang aristokrat yang paling suka bergaul mungkin beranggapan bahwa tidak layak kalau ia bersikap senang bergaul apabila ada kelas yang lebih rendah. Jelaslah bahwa semakin umum peresapan sifat dalam diri seseorang, semakin kuatlah sifat tersebut dalam menentukan perilaku.

Konsistensi

Sifat-sifat respons antarpersona sangat bervariasi menurut kadar konsistensi. Tingkat konsistensi suatu sifat diukur menurut antarkorelasi rata-rata di antara skor-skor sifat dalam sejumlah situasi yang terkait. Jika antarkorelasi rata-ratanya rendah, sifatnya akan relatif konsisten. Misalnya, penelitian Dudycha [1936] mengenai saling kaitan dalam hal ketepatan waktu pada empat situasi yang berbeda mengembalikan buku perpustakaan, menyerahkan tugas perkuliahan, mengembalikan kartu perubahan mata kuliah ke kantor registrar, dan menempati janji penemuan menunjukkan adanya korelasi yang rendah, dengan rata-rata. 19.

Sebaliknya, jika rata-rata antarkorelasinya tinggi, sifatnya relatif konsisten. Misalnya, Guilford [1959] melaporkan bahwa antarkorelasi antara ketiga pertanyaan mengenai kepribadian yang berikutnya menghasilkan rata-rata .44: menyukai teman dan kenalan, suka berkumpul-kumpul, menyukai acara sosial.

Jika keempat sosial berikutnya ditambahkan, tingkat rata-rata antarkorelasi tetap sama (.42); menonjol dalam peristiwa sosial, mempunyai keseimbangan sosial, suka menjadi pusat perhatian, tidak pemalu atau penyegan.

Sifat respons antarpersona yang sangat konsisten lebih dapat membantu kita memperkirakan perilaku dibandingkan dengan sifat-sifat yang konsistensinya rendah. Jika suatu sifat ternyata mempunyai konsistensi yang rendah, faktor-faktor situasional lebih kuat dalam menentukan tindakan dibandingkan dengan kecenderungan yang dibawa oleh seseorang ke dalam peristiwa perilaku antarpersona.

Pemolaan

Skor seseorang pada sifat suka bergaul, misalnya, ditentukan melalui penjumlahan skor-skornya pada soal-soal semacam tersebut di atas, yang merupakan indikator perilaku bagi sifat tersebut. Dua orang dengan skor total yang sama akan jarang sekali mempunyai pola skor yang sama pada ketujuh soal tersebut. Skor seseorang pada sifat suka bergaul dapat mencerminkan skor tinggi pada kesukaan terhadap peristiwa sosial dan skor rendah pada kesukaan berteman dan berkenalan sedangkan skor orang lain pada sifat suka bergaul dapat menunjukkan pola yang berlawanan.

Masalah pemolaan bukanlah hasil rekayasa yang diciptakan melalui teknik pengujian kita. Bagi orang kebanyakan, sama halnya dengan penguji kepribadian, "kesukaan bergaul" terdiri atas pola-pola kecenderungan yang amat berbeda pada diri individu yang dapat dinilai sama-sama suka bergaul.

Interaksi Sifat

Setiap sifat respons antarpersona yang telah kita tuliskan (dan yang lainnya) penting artinya bagi pengaturan tindakan dalam peristiwa

perilaku antarpersona. Akan tetapi, tindakan ditentukan oleh *kombinasi* sifat-sifat seseorang dan bukan oleh sifat tunggal yang berlaku secara terpisah.

Gough [1957] telah berspekulasi tentang bagaimana berlangsungnya interaksi setiap dua sifat, dalam rangka menghasilkan efek yang berbeda terhadap perilaku. Interaksi antara dominansi dan kesukaan bergaul yang sudah diukur merupakan hal yang menarik bagi pemahaman dan prediksi tindakan. Prediksi Gough mengenai pengaruh interaksi kedua sifat tersebut terhadap perilaku dapat dilihat pada Gambar 4.2. Jelaslah bahwa dominansi yang tinggi berlainan maknanya bila dikaitkan dengan rendahnya kadar kesukaan bergaul dan bermakna lain pula bila dikaitkan dengan kesukaan bergaul yang tinggi kadarnya. Orang yang tinggi dominansinya dan rendah kadar kesukaan bergaulnya cenderung menganalisis, mengkritik, tidak menyetujui, menilai, dan suka menentang. Orang yang tinggi kadar dominansi dan kesukaannya bergaul cenderung menunjukkan respons yang sangat berbeda; ia memberi nasihat, melakukan koordinasi, mengatur, memimpin, dan melakukan inisiatif. Jadi, sindrom "dominansi tinggi-

GAMBAR 4.2 INTERAKSI ANTARA DUA SIFAT RESPONS ANTARPERSONA [Dari Gough, 1957]

		Dominansi (Tinggi)			
Suka Bergaul (Rendah)	Menganalisis	Menasihati			
	Mengkritik	Mengkoordinasi			
	Tidak setuju	Mengarahkan			
	Menilai	Memimpin			
	Menolak	Memprakarsai			
		Suka Bergaul (Tinggi)			
Dominansi (Rendah)	Menyingkir	Setuju tanpa protes			
	Mengalah	Setuju			
	Menyerah	Membantu			
	Mundur	Bekerja sama			
	Menarik diri	Menurut			

kesukaan bergaul rendah" menjadi sifat orang yang suka menentang, menilai kritisi, yakni "pemikir". Sindrom "dominansi tinggi-kesukaan bergaul yang tinggi" menjadi sifat bagi seorang aktivis, yakni, pelaksana".

Apabila kita mempertimbangkan interaksi antara tiga sifat atau lebih, kita menghadapi masalah sulit dalam analisis dan penafsiran profil. Berbagai metode, baik yang intuitif dan yang statistikal, telah diterapkan terhadap masalah ini. Metode-metode ini memperhitungkan sifat-sifat suatu profil, misalnya tingkat, keragaman, dan bentuknya.

Meskipun ada anggapan yang luas bahwa perilaku sosial seseorang ditentukan oleh interaksi yang kompleks antara berbagai sifat, penafsiran profil masih merupakan suatu seni yang validitasnya belum tentu. Metode kuantitatif yang telah diajukan telah terbukti susah diterapkan, dan relatif sedikit pengembangannya.

Rekapitulasi

Perilaku antarpersona seseorang dibimbing oleh sifat respons antarpersonanya, yakni kecenderungan-kecenderungan untuk bereaksi secara khas terhadap orang lain.

Sifat respons (reaksi) antarpersona yang utama dapat dikelompokkan menjadi tiga, yaitu: Kecenderungan berperan (pengaruh, dominansi, inisiatif sosial, dan kemandirian); Kecenderungan bermasyarakat (menerima orang lain, mudah bergaul, ramah, dan simpatik); kecenderungan berekspresi (bersaing, agresif, tahu diri, suka menonjolkan diri).

Teknik utama yang digunakan untuk memisahkan dan mengidentifikasi sifat respons antarpersona adalah melalui analisis faktor. Teknik ini telah diterapkan sebagian besar untuk menggambarkan diri pribadi yang dilakukan melalui uji daftar pertanyaan mengenai kepribadian dan wawancara klinis. Penggunaan data laporan pribadi menimbulkan kemungkinan bahwa sifat-sifat yang diidentifikasi tersebut dapat mencerminkan teori kepribadian implisit yang biasanya disembunyikannya.

Sifat respons antarpersona cenderung relatif stabil sesudah beberapa waktu. Sifat-sifat tersebut berlainan menurut ciri-ciri utama: kadar peresapan (kemantapan), konsistensi, dan pemolaan atau struktur internal.

Perilaku individu diatur melalui pola sifat respons antarpersonanya. Interaksi sifat mengubah pengaruh sifat respons antarpersona terhadap perilaku.

Petunjuk 12 Sifat Respons Antarpersona Seseorang merupakan Hasil Akhir dari Pengalaman-Pengalaman Khasnya dalam Rangka Memenuhi Keinginannya yang Paling Sering dan Paling Kuat Timbulnya

Dalam bab terdahulu kita telah melihat beberapa dari kondisi yang mengatur timbulnya keinginan. Dan, kita telah melihat bahwa para individu berbeda dalam hal keinginannya yang paling mudah timbul. Jadi, hasil apa yang bisa kita katakan manakala sudah timbul keinginan, dan apa kemungkinan akibat yang berbeda dari hasil ini terhadap asal-usul sifat respons antarpersona?

Sesuatu keinginan yang timbul dapat mempunyai banyak akibat yang dimungkinkan. Salah satu kemungkinan akibatnya adalah bahwa keinginan tersebut secara langsung dapat dipuaskan tanpa perlu bersusah-payah, dengan hanya sedikit kognisi dan perilaku penanganan yang dibutuhkan dari individu. Kemungkinan akibat yang kedua adalah bahwa keinginan tersebut tetap tak terpenuhi selama beberapa waktu sehingga memberikan kekuatan pendorong untuk memecahkan banyak masalah, yakni untuk mempelajari, untuk berpikir secara kreatif, dan untuk terus berupaya agar berhasil mencapainya. Ketiga, suatu keinginan yang timbul dapat berakhir dalam suatu "episode keinginan" yang terputus, yakni bahwa dalam pertengahan upaya untuk mencapai tujuan, terjadilah perubahan yang tajam dalam situasi seseorang tersebut yang menyingkirkan keinginan yang asli dan memungkinkan pengalihan arah perilaku. Kemungkinan keempat adalah bahwa keinginan tersebut berakibat pada suatu frustrasi penuh,

yakni individu tidak memenuhi keinginan tersebut, merasa dirintangi, kecewa, terkalahkan, dan dapat timbul "efek frustrasi" tertentu yang penting.

Semua orang mengalami semua akibat ini. Akan tetapi, karena adanya perbedaan kemampuan, temperamen, dan keadaan, sangat berbeda pula relatif sering tidaknya mereka mengalami pemenuhan keinginan maupun mengalamai frustrasi. Cara mereka memenuhi keinginan dan menghadapi frustrasi juga berlainan. Sekarang kita beralih ke pertimbangan tentang bagaimana berbagai pengalaman ini meninggalkan bekas akibat dalam bentuk sifat respons antarpersona.

Akibat dari Pemenuhan Keinginan

Demi kesejahteraan manusia, untunlah bahwa kebanyakan keinginan yang timbul tersebut secara lancar dan langsung mengarah ke pencapaian tujuan utama. Kita mengalami rasa lapar dan keinginan berafiliasi: kita mengundang kawan untuk ikut makan siang; kita berjalan dengan santai menuju ke restoran dan menikmati makanan di sana serta mengobrol. Keinginannya terpuaskan dan menghilang. Pola timbulnya keinginan dan pemuasannya secara langsung ini sudah sangat biasa dalam kehidupan manusia sehingga hanya sedikit perhatian yang diberikan terhadap hal tersebut, baik oleh individu yang mempunyai keinginan dan yang memuaskannya maupun oleh ahli psikologi yang menelitinya. Sebagaimana yang dinyatakan dalam salah satu buku psikologi, "Bukanlah suatu berita jika kita mengatakan bahwa seseorang yang lapar akan menggigit makanan, dan hal tersebut tampaknya tidak akan menjadi 'psikologi yang menarik'". Padahal, dalam upaya memenuhi keinginan yang sederhana pun, individu dapat menggunakan teknik-teknik yang amat berlainan dan baik akibat yang adaptif maupun yang malaadaptif dapat timbul, yang kemucian akan secara umum menjadi sifat respons antarpersonanya.

Akibat *langsung* yang paling utama dan paling jelas dari pemenuhan suatu keinginan yang timbul adalah hilangnya daya keinginan tersebut dari kognisi dan perilaku si individu. Dengan demikian,

individu tersebut bebas untuk memberikan perhatiannya terhadap aspek lain dalam lingkungannya, dan untuk mengejar tujuan lain. Akibat dari pemuasan keinginan yang lebih *bertahan lama* telah dibahas secara terinci dalam bab sebelumnya. Sebagaimana telah kita bahas, pemenuhan keinginan secara normal menyebabkan timbulnya keinginan yang "lebih tinggi". Perkembangan psikologis seseorang-- termasuk perkembangan sifat respons antarpersona seperti prakarsa sosial, kemandirian, kesukaan bergaul, dan keramahan-- mencapai kemajuan yang pesat jika keinginan yang "lebih rendah" dipenuhi dengan mudah, lancar, dan menurut kebiasaan. Akibat sosial dari hal ini, baik dari segi perilaku individu dalam peristiwa perilaku antarpersona maupun menurut segi keberhasilan anggota masyarakat secara keseluruhan, sudah cukup jelas.

Di samping itu, pemuasan kebutuhan dapat mempunyai akibat yang penting dan abadi bagi evaluasi oleh pribadi individu dan bagi harga dirinya. Ia dapat menjadi lebih yakin dalam pendekatannya terhadap masalah yang dihadapinya; tingkat aspirasinya (cita-citanya) dapat semakin maju dan meningkat (lihat Kotak 4.5). Dan sifat respons antarpersonanya akan mencerminkan perasaan harga diri yang makin meningkat. Ia mungkin akan menampakkan pengaruh, dominansi, dan keseimbangan sosial yang lebih besar, dsb.

KOTAK 4.5 KEBERHASILAN, KEGAGALAN, DAN CITA-CITA

Irvin L. Child, seorang ahli psikologi di *Yale University*, dan John W.M. Whiting, seorang ahli antropologi di *Harvard University*, bekerja sama dalam suatu penelitian mengenai akibat keberhasilan dan kegagalan terhadap tingkat suatu cita-cita. Setiap mahasiswa tingkat sarjana muda di jurusan psikologi diminta menulis suatu gambaran tentang tiga peristiwa dalam kehidupannya: benar-benar frustrasi karena tujuan tidak pernah tercapai, suatu frustrasi yang diikuti dengan keberhasilan mencapai tujuan, dan keberhasilan mencapai tujuan tanpa terhambat. Berikut ini disajikan gambaran ilustratif tentang hal ini.

Benar-benar frustrasi. Keluarga saya pindah ke X lima tahun yang lalu, dan tidak lama kemudian saya mengetahui bahwa ada gadis hebat yang rumahnya di daerah itu juga. Ini merupakan peristiwa lama "cinta pada pandangan pertama".

...Masalahnya hanyalah bahwa sudah ada orang lain yang mendahului saya dan saya langsung mengambil peran sebagai "orang ketiga" dalam cinta segitiga yang kemudian berkembang. Cinta saya kepadanya (dan saya memang mencintainya) semakin tumbuh. ... Akan tetapi, rasa sakit hati, waktu, dan uang akhirnya terbukti gagal karena ia akhirnya menikah dengan saingan saya, kira-kira lebih satu tahun yang lalu.

Frustrasi yang diikuti dengan tercapainya tujuan. Saya berjanji ikut permainan *hockey* yang memerlukan pasangan wanita dan... berciuman serta bercumbu.

Seminggu sebelum permainan *hockey* tersebut, saya dan pacar saya "putus hubungan" Namun, pada malam pelaksanaan permainan tersebut saya memutuskan untuk ikut serta, dan menemui kawan saya yang saya anggap mempunyai tiket ekstra. Ia mempunyai dua tiket dan juga ada seorang misanan (wanita) yang mengujungnya; ia memberikan tiket itu kepada saya dan "mempertemukan" saya dengan misannya itu. Petang itu saya merasa bahwa tujuan saya benar-benar tercapai.

Pencapaian tujuan secara sederhana. Baru-baru ini saya berbicara dengan seorang kawan baik saya yang mengatakan bahwa ia akan pergi ke Bermuda untuk berlibur musim gugur. ... dan saya menetapkan hati saya untuk pergi berlibur ke Bermuda. Akan tetapi, biayanya cukup mahal, dan saya menyadari bahwa usaha ayah saya tidak begitu bagus akhir-akhir ini. Juga, ia mengatakan sebelumnya agar saya tinggal di rumah dan berkonsentrasi pada studi saya. Akan tetapi, pokoknya saya memutuskan untuk mencobanya. ...Saya beranikan diri memintanya kepada saya, dan akhirnya saya memang mengajukan permohonan saya kepadanya. Ternyata, ia menganggapnya gagasan yang bagus dan langsung menyetujui perjalanan liburan itu, yakni persetujuan orang tua dan uang. Hambatan besar saya ternyata terbukti tidak terlalu besar...

Sesudah gambaran-gambaran peristiwa tersebut dituliskan, mahasiswa diminta mengisi angket yang mencakup sebuah pertanyaan yang dirancang untuk menentukan akibat dari setiap insiden (peristiwa) tersebut terhadap tingkat aspirasi (cita-cita). Pertanyaan tersebut adalah sebagai berikut:

Tingkat keinginan untuk mendapatkan tujuan yang dipilih seringkali dikaitkan dengan tingkat aspirasi. Sekarang, pertimbangkan akibat yang disebabkan atau tampaknya akan disebabkan oleh peristiwa ini terhadap peristiwa yang akan datang, yang Anda gunakan dasar untuk memulai atau sudah memulai memperjuangkan suatu tujuan yang pada hakikatnya sama. Apakah akibat dari peristiwa tersebut terhadap tingkat aspirasi Anda?

- (1) Sangat meningkatkannya
- (2) Meningkatkannya sedikit
- (3) Menurunkannya sedikit
- (4) Sangat menurunkannya

Hasilnya diringkaskan dalam tabel berikut. Buktinya menunjukkan bahwa pencapaian tujuan, apakah dengan didahului frustrasi atau tidak, menghasilkan

peningkatan dalam tingkat aspirasi. Kecenderungan untuk benar-benar frustrasi untuk menekan tingkat aspirasi tidaklah terlalu menonjol.

Analisis lanjutan terhadap data tersebut menunjukkan bahwa semakin menonjol suatu keberhasilan, semakin besarlah kemungkinan adanya peningkatan dalam tingkat aspirasi; semakin penuh suatu kegagalan, semakin besarlah kemungkinan menurunnya.

Frekuensi Setiap Jenis Perubahan
Tingkat Aspirasi

Jenis Peristiwa	Tingkat Aspirasi		
	Penurunan	Tidak ada	Peningkatan
Benar-benar frustrasi	66	36	38
Frustrasi: pencapaian tujuan	15	15	95
Pencapaian tujuan secara langsung	3	17	112

Kita perlu berhati-hati. Apa yang oleh mahasiswa dilaporkan dalam hal perubahan tingkat aspirasi dapat benar-benar mencerminkan hanya apa yang mereka rasa harus terjadi-- sesuai dengan penafsiran dalam psikologi.

Child, I.L. dan Whiting, J.W.M. Determinants of Level of Aspiration: Evidences from Everyday Life. *Journal on abnormal social psychology*, 1949, 303-314.

Akibat dari "Mudahnya" Terpenuhi Keinginan

Sebaiknya, pemenuhan keinginan yang terus-menerus *mudah* dapat menghasilkan individu dan akibat sosial yang melaadaptif.

Keinginan yang dapat terpenuhi dengan mudah dapat menyebabkan urutan tindakan yang relevan dengan keinginan tersebut menjadi suatu kebiasaan dan dengan demikian menyebabkan seseorang bebas menghadapi masalah lain. Meskipun demikian, ia mungkin tidak memanfaatkan kesempatan tersebut. Pembiasaan pola tindakannya mungkin tidak membuatnya bebas, tetapi malahan "membekukannya". Apabila keadaan berubah dan dia mungkin dihadapkan pada masalah baru yang tidak cukup hanya dihadapi dengan respons kebiasaan sehingga ia mungkin kebingungan. Orang yang selama

beberapa waktu tidak menghadapi masalah yang perlu dipecahkan karena semua atau kebanyakan keinginannya dapat terpenuhi dengan sangat mudah, dapat memperoleh kesempatan untuk belajar mempelajari pemecahan masalah. Ia tidak menemui masalah, tidak pernah mendengar adanya masalah, tidak pernah membicarakan masalah. Perangkat sifat respons antarpersonanya sebagai teknik sosial untuk memecahkan masalah antarpersona tidak berkembang.

Akhirnya, pemuasan keinginan dengan mudah secara terus menerus dapat mengakibatkan *overestimasi* oleh individu terhadap kapasitasnya sendiri. Ia dapat merasa terlalu yakin; tingkat aspirasinya dapat terlalu tinggi dan menjadi tidak realistis-- yang semuanya dapat mengakibatkan penilaian kembali yang terasa sebagai azab dan menyakitkan manakala ia dihadapkan pada kenyataan. Dan, dalam proses penilaian kembali, kumpulan sifat respons antarpersona dapat mengalami perubahan yang radikal yang mencerminkan konsep pribadinya yang telah berubah.

Frustrasi

Apabila kemajuan ke arah tujuan terhambat dan keinginannya tetap tak terpuaskan, berarti kita membicarakan *frustrasi*. Terhambatnya perilaku yang mengarah ke tujuan tersebut sering terjadi dalam kehidupan semua orang. Bentuk akibatnya macam-macam, baik yang baik maupun yang buruk. Hal tersebut dapat menuntun individu ke arah perubahan kognisi yang kreatif, ke arah cara-cara yang baru dan lebih baik untuk memenuhi keinginan; hal tersebut dapat mengakibatkan gangguan emosional yang berat, mengarah ke perilaku yang malaadaptif, yakni ke perubahan yang sifatnya merusak dalam kepribadian individu. Pada tataran kehidupan sosial, terhambatnya maksud secara berkepanjangan pada orang banyak kadang-kadang mengarah ke penemuan proses dan organisasi sosial yang baru, atau ke isyarat-isyarat patologi sosial seperti konflik kelompok, kejahatan dan kenakalan, serta peperangan (lihat Kotak 4.6).

KOTAK 4.6 DORONGAN KE ARAH PEPERANGAN

Selama Perang Dunia II, Edward C. Tolman, ahli psikologi terkemuka di *University of California*, Berkeley, menerbitkan suatu laporan yang bersifat spekulatif tentang bagaimana perilaku suka perang yang "termotivasi oleh orang yang syarafnya terganggu" dapat ditafsirkan sebagai suatu *teknik sosial* tertentu (yakni sifat respons antarpersona) yang berkembang sebagai suatu akibat frustrasi pada keinginan dasar manusia.

Tolman menegaskan bahwa apabila dorongan biologis yang utama-- yang didalilkannya sebagai sumber dasar semua daya motivasi-- terhalang maka individu cenderung untuk secara umum mempelajari dan menetapkan "teknik penegasan pribadi" atau "teknik kolektif". Kemudian, apabila ini semua terhalang, individu mengembangkan teknik sosial untuk mengidentifikasi diri dengan orang-tua, dengan kelompok, atau merendahkan diri sendiri dengan rasa permusuhan yang ditekan. Identifikasi dengan orang-tua cenderung ke berbagai bentuk perilaku yang diterima secara sosial. Identifikasi dengan kelompok akhirnya dapat mengarahkannya untuk mempertahankan kelompok dari serangan orang luar dan tindakan yang mengarah ke federasi menjadi kelompok yang lebih besar.

Sebaliknya, sebagaimana tampak pada skema Tolman, perendahan diri sendiri ditambah dengan ditekannya rasa permusuhan mempunyai kemungkinan untuk mengarah ke berkembangnya salah satu dari berbagai teknik sosial yang tak diinginkan, termasuk agresi terhadap pihak luar, misalnya, dalam peperangan.

Teknik perendahan diri sendiri ditambah dengan rasa permusuhan yang ditekan



Upaya Tolman ini merupakan suatu cara yang provokatif dan, menurut konteksnya, juga bermanfaat untuk mengatur beragam akibat sosial dari terhalangnya keinginan. Namun, ada dua keterbatasan dalam analisisnya,

sebagaimana akan kita bahas di sini. Pertama, dari sudut pandang kita, laporan Tolman terlalu banyak tergantung pada "dorongan biologis dasar" yang jumlahnya relatif sedikit sebagai sumber keinginan manusia. Kedua, analisis sumber motivasi dari *peperangan* mungkin valid bagi peperangan kesukuan dan mungkin bahkan bagi apa yang dulu kita sebut "Perang Dunia", tetapi hal ini mungkin tidak memadai bagi perang masa depan kalau memang ada. Dibandingkan dengan perang sebelumnya, perang nuklir tidak hanya unik secara fisik, tetapi keseluruhan sosiologi bagi peperangan semacam itu akan berbeda sama sekali. Menurut psikologi murni, kebanyakan orang yang akan terbunuh dalam perang semacam itu adalah "penonton yang tak bersalah". Masalahnya tidak berasal dari keinginan atau terhalangnya keinginan mereka, dan demikian juga halnya dengan keputusan untuk menantang musuh. Sesungguhnya, mungkin hanya ada sedikit sekali agresi yang terlibat dalam pembasmian semacam itu. Keputusan yang hati-hati dan terkoordinasi dari sejumlah kecil orang akan memadai untuk menghancurkan seluruh kota, propinsi yang luas, dan bahkan mungkin benua.

Tolman, E.C. Drives Toward War. New York: Appleton-Century Crofts, 1942

Apakah hambatan yang menghalangi pencapaian tujuan seseorang? Hambatan yang khusus tentunya tidak terhitung, tetapi semuanya dapat dilacak ke empat sumber utama: (1) lingkungan fisik; (2) keterbatasan biologis; (3) kompleksitas pengaturan psikologis; (4) lingkungan sosial.

Frustrasi dan Lingkungan Fisik

Jelaslah bahwa banyak hambatan keinginan seseorang yang terletak pada keterbatasan yang disebabkan oleh lingkungan. Di samping itu, keinginan dasar pada seluruh masyarakat dapat terhalang oleh karakteristik lingkungan fisik. Sebagaimana yang kita nyatakan pada Bab 3, masyarakat Sirino, yakni kelompok Bolivia yang agak suka berpindah-pindah (*semi nomaden*), mudah mengalami hambatan keinginan akan makanan karena cuaca tropis tempat tinggal orang-orang ini menyulitkan pengawetan dan penyimpanan makanan.

Frustrasi dan Struktur Biologis

Seringkali penyebab hambatan terletak pada diri individu itu sendiri, yakni dalam kapasitas penggerak dan kapasitas mentalnya. Seseorang mungkin tidak memiliki perawakan untuk mencapai

kemasyhuran sebagai seorang atlet, meskipun ia menginginkannya; atau ia mungkin tidak memiliki kecerdasan yang diperlukan untuk lulus dari pendidikan kedokteran dan menjadi dokter. Adler [1925] menganggap kelemahan biologis tersebut sebagai dasar bagi seluruh teori tentang perkembangan kepribadian dengan penekanan terhadap konsep "perasaan rendah diri".

Frustrasi dan Kompleksitas Psikologis

Manusia amat kompleks dengan banyaknya keinginan yang aktif dan muncul secara bersamaan. Keinginan-keinginan ini seringkali bertentangan, dan pemuasan salah satu keinginan dapat berarti terhalangnya keinginan lain. Seseorang mungkin ingin memenangkan pemilihan politis untuk memuaskan keinginannya akan kekuasaan, tetapi mungkin tidak mau diperintah oleh bos politis lokal karena hal ini akan merusak harga dirinya. Konflik semacam ini mungkin merupakan sumber penghalang maksud keinginan individu dan menimbulkan masalah penyesuaian yang sangat sulit.

Frustrasi dan Lingkungan Sosial

Masyarakat menetapkan norma dan batasan sosial yang dapat menjadi penghalang pemuasan keinginan seseorang. Sesungguhnya, suatu masyarakat dapat menetapkan keinginan seseorang. Sesungguhnya, suatu masyarakat dapat menetapkan tujuan yang pencapaiannya terhalang oleh pola budaya dan cara-cara kelembagaan yang khas pada masyarakat tersebut. Misalnya, masyarakat Amerika, melalui filosofi demokratisnya dalam pendidikan masyarakat, menanamkan pengertian tentang tujuan pendidikan tinggi dalam diri orang Negro dan kemudian, melalui pola budayanya yang lain (yakni diskriminasi rasial) mempersulit mereka untuk mencapai tujuan tersebut. Juga, melalui filosofi sosial demokratisnya, filosofi Amerika tersebut dapat menanamkan pengertian tentang tujuan keberhasilan profesional individu, dan kemudian melalui diskriminasi berdasarkan latar belakang keluarga, kekayaan, agama atau ras, mencegah individu tertentu agar tidak mencapai tujuan tersebut. Selain itu, masyarakat dapat membuat hambatan terhadap pemuasan keinginan dengan memegang nilai-nilai yang berlawanan dan menciptakan tuntutan yang bertentangan pada

anggotanya. (Kotak 4.7 memuat beberapa daftar kontradiksi tersebut sebagaimana diwujudkan dalam ideologi populer Amerika).

KOTAK 4.7 DILEMA ORANG AMERIKA

Banyak orang Amerika berpendapat bahwa	Akan tetapi banyak yang berpendapat bahwa
Prakarsa individu merupakan dasar bagi kebesaran Amerika.	Orang Amerika yang baik adalah anggota tim yang baik.
Kerja keras dan hemat adalah cara untuk maju.	Tidak ada orang yang menjadi kaya dengan menyimpan uang receh; kenallah dengan orang yang cocok.
Kejujuran adalah kebijaksanaan yang terbaik.	Bisnis adalah bisnis.
Tak seorang yang dapat hidup sendirian.	Seseorang harus mengutamakan diri sendiri.
Semua orang diciptakan bebas dan sama nilai.	Beberapa orang ada yang lebih sama nilai dibandingkan lainnya; orang Negro harus tahu di mana tempatnya.
Pendidikan merupakan cara memecahkan masalah dalam masyarakat.	Pemikir dan cerdas pandai adalah pengkhayal yang tidak praktis.

Frustrasi dan Sifat Respons Antarpersona

Apabila seseorang mengalami frustrasi yang tajam dan berkepanjangan, ketidakmampuannya untuk mencapai tujuannya dapat menyebabkan timbulnya perasaan kegagalan dan kecemasan pribadi. Jadi, perilakunya yang mengarah ke pemecahan masalah dapat digantikan dengan perilaku yang bertujuan mempertahankan konsepsi diri pribadinya dan menangkal ancaman terhadap harga diri. Dalam perilaku defensif semacam ini, ia mungkin mengembangkan atau mendorong sifat respons antarpersona jenis keagresifan, tidak suka bergaul, suka bersaing, menghindar dari orang lain, dsb.

Reaksi defensif terhadap frustrasi yang paling penting bagi pemahaman mengenai perilaku sosial antara lain adalah (1) agresi, (2)

regresi, (3) menghindari orang lain, (4) represi, (5) pembentukan reaksi, (6) rasionalisasi, (7) proyeksi, (8) autisme, (9) identifikasi.

AGRESI. Ketegangan yang terkumpul dan yang timbul karena frustrasi yang terus-menerus seringkali muncul dalam bentuk perilaku agresif yang tampaknya dapat memenangkan keadaan frustrasi tersebut, setidaknya untuk sementara waktu. Keagresifan dapat berbentuk perasaan dan tindakan marah dan gusar, berbentuk kekerasan fisik terhadap benda dan manusia, serangan kata-kata (fitnah dan celaan), dan berbentuk khayalan mengenai kekerasan dan serangan.

Sasaran agresi tidak harus berkaitan secara logis dengan situasi yang menyebabkan frustrasi. Seringkali, sasaran tersebut benar-benar tidak berkaitan dengan hal yang menghalangi. Orang yang menjadi frustrasi karena kegagalan untuk maju terus dalam pekerjaannya tampaknya mudah menjadi calon bagi kelompok agresif yang tidak suka. Dalam beberapa keadaan, agresi tersebut dapat berubah menjadi agresi ke arah diri sendiri. Mowrer [1939] melaporkan contoh agresi terhadap diri sendiri, sebagai berikut:

Seorang anak laki-laki dalam sebuah lembaga menampakkan agresi yang luar biasa keras terhadap orang dewasa. Hal ini dilakukannya dengan cara menggigit, mencubit, dan menjambak rambut. Dengan melalui disiplin yang keras dari lembaga tersebut, sikap agresi yang tampak jelas ini dengan segera tercegah karena adanya kemungkinan dihukum. Kemudian, anak tersebut mulai mengejar-ngejar anak lain, menggigitnya, mencubitnya, dan menjambak rambutnya. Perwujudan agresi ini kemudian juga berhenti, dan nyatanya terhentinya sangat menyeluruh sehingga ia tidak mau menggigit lagi, bahkan menggigit makanan yang keras pun juga tidak. Kemudian anak tersebut mulai mencubit diri sendiri, memukul kepalanya sendiri, dan menjambak rambutnya sendiri. Tindakan ini menyebabkan luka sehingga timbul luka-luka pada tubuhnya dan dua bekas-bekas jambakan di kepalanya sehingga botak, serta ia akhirnya harus dikirimkan ke lembaga lain untuk diobati. Terapinya terdiri dari upaya menghilangkan frustrasi, terutama terapi yang berkaitan dengan pelatihan di kamar mandi, melatih makan, dan, tanpa adanya ancaman sekali, upaya menghilangkan antisipasi hukuman yang menghambat agresi langsung terhadap orang dewasa. Dengan perlakuan ini, mula-mula anak tersebut menampakkan lebih banyak agresi terhadap orang dewasa dan agresi terhadap dirinya berkurang. Kemudian, manakala frustrasi yang tampaknya merupakan akar

permasalahannya berkurang, perwujudan agresi melawan orang dewasa mulai melemah.

Untuk kajian yang memberikan penjelasan mengenai faktor-faktor yang menimbulkan kecenderungan pada anak-anak untuk menampakkan sifat respons antarpersona yang agresif, lihat Kotak 4.8.

KOTAK 4.8 BIBIT AGRESI

Charlene T. Meyer telah meneliti kaitan antara perilaku orang tua dan sikap agresif pada anak-anak.

Dalam penelitiannya, anak-anak Taman Kanak-kanak dinilai menurut kadar dominasi dan kerja sama yang ditampakkannya. Sebuah indeks keagresifan diperoleh dengan cara membagi skor dominasi pada anak dengan skor kerjasamanya. Jadi, sebuah indeks yang tinggi menunjukkan bahwa seorang anak sangat dominan tetapi sangat tidak mau bekerja sama, yakni agresif. Informasi mengenai perilaku orang tua dalam merawat anak diperoleh melalui kunjungan ke rumah.

Tabel berikut ini menunjukkan adanya korelasi antara berbagai langkah perilaku parental dan kadar keagresifan yang tampak pada anak-anak tersebut.

Perilaku orang-tua

Korelasi dengan skor keagresifan anak

Perselisihan mengenai disiplin anak	+ .57
Ketidakterampilan di rumah	+ .41
Kedekatan hubungan dengan anak	- .61
Pengertian terhadap masalah anak	- .59
Cepatnya menyetujui atau tidak menyetujui perilaku anak	- .56
Demokrasi dalam kebijakan merawat anak	- .52

Temuan penelitian menunjukkan bahwa sifat respons antar-persona yang agresif, setidaknya sebagian, merupakan suatu hasil perkembangan pola hubungan antara orang-tua dan anak.

Meyer, Charlene, T. *The Assertive Behavior of Children As Related to Parent Behavior*. *Journal on Home Econ.*, 1947, 39, 77-80.

Regresi

Barker, Dembo, dan Lewin [1941] telah meneliti fenomena *regresi* sebagai akibat suatu frustrasi. Mereka mengamati bahwa dalam situasi tertentu yang menimbulkan frustrasi, perilaku anak mengalami sejenis penyederhanaan. Tindakannya menjadi kurang matang, lebih kekanak-kanakan; kepekaan diskriminasi dan penilaiannya menghilang; pemilahan dan pengendalian perasaan dan emosinya menjadi lebih buruk, seperti perasaan dan emosi pada anak yang lebih kecil. Sifat respons antarpersona seperti ketergantungan dan keagresifan dapat menguat.

Misalnya, dalam eksperimen tersebut perilaku bermain pada anak-anak yang kekurangan barang mainan yang sangat diinginkannya, memburuk keadaannya, yakni dari suatu tingkat permainan yang konstruktif dan lebih maju (ia menggunakan kotak-kotak untuk membuat bangunan) menjadi tingkat permainan yang lebih tidak menunjukkan kematangan (misalnya kotak-kotak hanya digunakan untuk dilempar-lempar). Pada tingkat yang lebih signifikan, fenomena yang sama dapat diamati dalam bidang hubungan internasional. Seorang diplomat mungkin berupaya mencapai kesepakatan internasional mengenai masalah tertentu yang kompleks. Ia bertindak pada tingkatan yang menunjukkan kematangan, berupaya mencari *kompromi praktis* yang tingkatnya lebih maju dan canggih dan yang dapat digunakan untuk mencapai kesepakatan bersama, dan terus menerus peka terhadap perbaikan dan seluk beluk masalahnya, dan tidak membiarkan perasaan dan emosinya mewarnai sudut pandangannya mengenai keseluruhan permasalahan. Kemudian, pada titik tertentu dalam negosiasinya, tujuannya sangat terhalang oleh titik-titik perdebatan yang tidak dapat dicari kesepakatannya karena keras kepalanya para perunding. Maka, sebagai akibat frustrasinya, ia mungkin melakukan regresi ke arah tingkat kematangan yang perilaku yang menurun: menggebrak meja, tuduh menuduh, dan ancaman untuk melakukan agresi.

Penarikan Diri

Frustrasi seringkali dapat dipecahkan dengan cara menarik diri dari situasi yang menimbulkan frustrasi. Mahasiswa yang gagal mungkin

akan berhenti kuliah dan memasuki angkatan kerja. Bagi si mahasiswa, hal ini dapat merupakan respons adaptif karena ia tidak mempunyai kapasitas mengerjakan pekerjaan akademi. Namun, bagi mahasiswa yang mampu, hal itu dapat bersifat malaadaptif dan ia mungkin akan menampakkan sifat respons antarpersona yang menampakkan tidak mau bersaing, patuh, dsb.

Dalam situasi lain, individu tersebut mungkin tidak mampu meninggalkan rasa frustasinya; alih-alih, ia mendirikan pagar psikologis yang memisahkannya dari hubungannya dengan situasi. "Orang liberal yang capek", yang frustrasi dalam upayanya melakukan reformasi politik, kehilangan semua minat dalam politik dan menolak ikut serta secara aktif dalam kegiatan politik. Di sini, masyarakat rugi karena adanya respons frustrasi individu ini, dan ia mungkin akan menampakkan sifat respons anterpersona yang menunjukkan kepasifan sosial, dan tidak ramah atau secara sosial merasa takut-takut. Penarikan diri dapat menjadi menyeluruh dan berbentuk ketidakramahan dalam diri orang yang agresif; dapat berupa sifat takut-takut bergaul pada orang yang tidak agresif. Di sini kita mendapatkan contoh interaksi antara berbagai mekanisme dalam pembentukan sifat respons antarpersona.

Represi (*Pengekangan*)

Cara lain yang digunakan oleh individu untuk menghindari gangguan yang muncul dari frustrasi adalah dengan melalui mekanisme *represi*, salah satu konsep dasar Freud. Frustrasi dan rasa cemas yang diakibatkan oleh gangguan itu kadang-kadang disebabkan oleh kekuatan yang menyebabkan frustrasi dan kecemasan itu tidak dapat disadari; individu "melupakan" atau "mengekan" keinginan yang tak terpuaskan itu. Hal ini terutama menyangkut keinginan yang pengungkapannya bertentangan dengan nilai sosial dan tabu (misalnya seks, agresi, kekuasaan), yang menyatu dalam diri pribadi seseorang yang menurut Freud, paling peka terhadap represi. Pengabdian gereja, yang diajari memuja-muja kerendahan hati, mungkin tidak sepenuhnya menyadari keinginannya yang kuat akan kekuasaan-- karena keinginan tersebut dikekang dan diwujudkan secara tidak langsung dalam bentuk yang secara sosial diterima. Misalnya, dalam tugas-tugas kepasturan-

nya ia kebetulan memberlakukan kekuasaan atas nasib para pendeta gereja yang tergantung padanya. Orang yang puritan yang mengekang keinginan seksualnya mungkin menjadi seorang pembaharu masyarakat yang serius; orang yang telah mengekang perasaan permusuhannya kepada ayahnya mungkin menjadi seorang pahlawan revolusi, yang melawan kewenangan yang berurat berakar.

Relevansi represi bagi perkembangan sifat respons antarpersona cukup jelas. Orang yang sangat mengekang diri, misalnya, mungkin menampakkan sifat kepatuhan sosial yang berlebihan dan merugikan dan tidak menampakkan agresi karena ia khawatir terhadap dorongan hatinya sendiri terhadap permusuhan. Orang yang tidak dapat mengenali keinginan dasarnya akan cinta dan dukungan emosi karena menganggapnya sebagai tanda "kelemahan", umumnya mungkin menampakkan sifat tidak ramah dan rasa kemandirian yang terlalu teguh dan berlebihan.

Pembentukan Reaksi

Sebagai akibat pengekangan terhadap keinginan yang terhalang yang menimbulkan rasa cemas, seseorang mungkin menampakkan perilaku yang langsung berlawanan dengan perilaku yang memang diinginkan. Hal ini dikenal sebagai *pembentukan reaksi*. Misalnya, seorang pejuang yang gigih melawan diskriminasi rasial mungkin bereaksi melawan prasangka rasialnya sendiri.

Melalui pembentukan reaksi, orang yang mempunyai banyak rasa permusuhan dasar akan menampakkan sifat respons antarpersona jenis "keramahan" dan "simpati" yang berlebihan. Orang yang merasa sangat cemas mengenai kemampuannya dapat bereaksi dengan mengembangkan sifat sok pamer.

Rasionalisasi

Karena frustrasi disebabkan oleh terhambatnya tujuan sebagaimana dirasakan oleh individu, jelaslah bahwa suatu bentuk pertahanan yang penting dapat muncul melalui semacam pendefinisian kembali secara kognitif situasi yang menyebabkan frustrasi tersebut. Beberapa dari redefinisi kognitif ini disebut *rasionalisasi*. Rasionalisasi

berbentuk ramuan "alasan" yang dimungkinkan untuk menjelaskan dan membuktikan kegagalan dalam mencapai tujuan. Jadi, seorang calon politik yang kalah dalam pemilu mungkin datang untuk melihat posisi yang gagal dicapainya itu sebagai suatu beban yang menyusahkan, atau para pemilihnya datang ke sana karena tidak tahu, atau para pendukungnya datang dengan lesu. Rasionalisasi bukanlah "dusta" yang disengaja; individu tidak sepenuhnya menyadari distorsi kognitif yang timbul karena frustrasi.

Dengan demikian, orang yang melakukan rasionalisasi secara ekstensif dimungkinkan untuk mengembangkan dalam kadar yang berlebihan sifat-sifat respons antarpersona seperti persaingan dan keagresifan. Melalui rasionalisasi ia memberikan pembenaran kepada dirinya sendiri dan orang lain bagi perilakunya yang secara sosial tidak diinginkan.

Proyeksi

Bentuk lain dari redefinisi terhadap situasi terdapat dalam mekanisme *proyeksi*. Dalam proyeksi, individu menganggap orang lain mempunyai sifat buruk yang ada pada dirinya sendiri. Ia mengalihkan kesalahan bagi kegagalan dan frustrasinya tersebut kepada orang atau benda lain; ia "memproyeksikan" kesalahan tersebut. Pemain tenis meleset pukulannya dan menganggap raketnya yang salah. Orang tidak kompeten yang gagal untuk maju dalam pekerjaannya mempersalahkan orang lain yang "menentanginya". Orang yang secara moral merasa salah mengenai perilakunya sendiri memperoyeksikannya pada orang lain dan menganggap mereka yang berdosa.

Yang jelas, sifat respons antarpersona seperti penolakan terhadap orang lain dan ketidakramahan dapat langsung menjadi ciri seseorang yang banyak sekali melakukan proyeksi.

Autisme (Penahanan Diri Secara Abnormal)

Erat kaitannya dengan rasionalisasi dan proyeksi adalah semacam distorsi kognitif yang disebabkan oleh frustrasi, yang dikenal sebagai *autisme*, atau pemikiran autistik. Autisme adalah pemikiran yang hampir secara menyeluruh didominasi oleh keinginan dan emosi dan tidak ada usaha untuk "memeriksa" isi pemikiran berdasarkan

kenyataan. Individu yang menutup dirinya dari komunikasi dengan orang atau kelompok lain dan kemudian mengembangkan "pemikiran" tentang orang atau kelompok tersebut tanpa merasa perlu memeriksa pemikiran itu berdasarkan kenyataan, berarti ia sedang terlibat dalam pemikiran autistik. Newcomb [1947] telah menekankan pentingnya autisme dalam perkembangan sifat respons antarpersona jenis keagresifan, menolak orang lain, tidak suka bergaul, dsb. Sebagaimana dinyatakannya:

Dorongan rasa permusuhan umumnya muncul ... apabila hubungan status dirasakan sedemikian sehingga orang lain dianggap sebagai ancaman. Persepsi semacam ini muncul melalui interaksi, dan tampaknya persepsi tersebut terus ada sampai dimodifikasi melalui interaksi lebih lanjut. Jika, sebagai akibat suatu sikap permusuhan yang timbul dari hubungan status yang baru dirasakan dihindarkan komunikasi dengan orang lain, kondisi yang diperlukan untuk menghapuskan sikap permusuhan tersebut tampaknya tidak akan timbul.

Oleh karena itu, ia menyimpulkan:

Kemudian, akan berkembangnya sikap permusuhan yang sifatnya persisten (terus menerus ada) akan bervariasi sesuai dengan kadar tetap autistiknya hubungan antarpersona yang dirasakan. ...

Austisme, dalam contoh Newcomb, dipandang sebagai suatu akibat dari penarikan diri dari situasi yang berbahaya atau yang menyebabkan frustrasi. Terjadinya autisme lain dapat dianggap lebih langsung untuk memuaskan keinginan. Lamunan dan fantasi lain merupakan contoh autisme semacam ini. Melalui cara ini ada pemuasan imajiner mengenai terpenuhkannya keinginan dan terhapuskannya hambatan bagi pencapaian tujuan. Secara sosial, perilaku jenis ini dapat sangat "mahal". Individu yang terdorong untuk melihat dijalankannya keadilan sosial, tetapi memenuhkannya melalui fantasi atau lamunan berarti menghamburkan energinya dalam autisme yang secara sosial tak ada gunanya meskipun melalui cara ini ia sendiri dapat memperoleh pemuasan sementara bagi keinginannya.

Identifikasi

Cara yang sangat efektif untuk memecahkan beberapa jenis frustrasi adalah dengan melalui suatu proses *identifikasi*, orang menyatukan sifat-sifat orang atau kelompok orang lain. Keberhasilan politis atau militer pada seorang pahlawan nasional dapat menjadi kemenangan bagi "orang biasa" yang frustrasi dan terus menerus mengalami kegagalan.

Signifikansi identifikasi bagi perkembangan sifat respons antar-persona sudah jelas. Dalam mengidentifikasi diri dengan suatu model yang dominan, atau model yang suka pamer, atau model yang sangat ramah, seseorang tersebut mungkin akan menerima sifat-sifat dominansi, suka pamer, dan suka bergaul.

Proses identifikasi itu sendiri penting untuk memahami pembentukan kelompok dan kepemimpinan dan akan dibahas secara terinci dalam Bab 11. Identifikasi, seperti halnya autisme, mungkin "mahal" dan malaadaptif jika digunakan sebagai pengganti keberhasilan atau jika digunakan untuk memaafkan perilaku antisosial dalam diri orang yang digunakan sebagai identifikasi bagi diri individu tersebut. Identifikasi terhadap pemimpin suatu organisasi yang secara sosial bermanfaat dan yang mendorong individu untuk mendukung organisasi itu dapat mempunyai akibat yang bermanfaat, baik bagi individu maupun bagi masyarakat.

Pola Reaksi Pertahanan Individu

Dimasukkannya "mekanisme" umum ini tidak mencakup semua hal yang tampaknya merupakan cara-cara khusus untuk menghadapi frustrasi yang tak terbatas jumlahnya. (Untuk gambaran konkret mengenai beberapa respons yang beraneka ragam yang ditampakkan orang dalam upayanya untuk memuaskan keinginannya yang terhalang dan kuat, lihat Kotak 4.9). Respons yang beraneka ragam ini memberikan suatu "wahana pembiakan" bagi munculnya hampir segala kemungkinan sifat respons antar-persona.

KOTAK 4.9 RAGAM MASA KEIBUAN

"Contoh kasus" berikut (kumpulan sejarah kasus dari banyak pasien) diadaptasikan dari suatu contoh yang diberikan oleh Jules H. Masserman, ahli psikiatri eksperimental di Universitas Chicago. Contoh kasus ini menggambarkan ragam respons yang membingungkan yang dapat dilakukan oleh seseorang dalam upayanya untuk memuaskan keinginan yang terhalang dan kuat. Respons terhadap frustrasi dapat berkisar dari yang rasional, yakni upaya langsung untuk mengatasi frustrasi, ke ditemukannya dan diterimanya tujuan yang secara pribadi terpuaskan dan secara sosial bermanfaat, sampai ke pemuasan simbolik dan fantastik. Perhatikan juga bahwa penolakan keinginan dapat mengarah ke munculnya keinginan lain yang baru:

Seorang wanita yang sudah menikah dan mempunyai keinginan yang kuat untuk menjadi ibu, ternyata mengetahui bahwa ia tidak dapat melahirkan anak. Sebagai awalnya, ia mungkin mencari perawatan medis. Jika ini terbukti tidak bermanfaat, ia mempunyai sejumlah besar tujuan yang dapat secara atau tidak sadar dipilihnya, yang kombinasinya dapat paling memuaskan keinginannya untuk menjadi ibu.

Dengan menerima kemandulannya sebagai hal yang terelakkan, ia mungkin mencoba memuaskan keinginannya menjadi ibu melalui tujuan pengganti, misalnya dengan mengadopsi anak, atau dengan menjadi guru TK sehingga mendapatkan kepercayaan penuh waktu untuk memelihara anak. Jika tujuan ini tidak ada, karena keadaan-keadaan eksternal atau konflik dalam dirinya yang melibatkan rasa iri, tujuannya dapat berupa: .. tujuan pengganti yang lebih bersifat simbolik dan berliku-liku: Ia mungkin memelihara kucing atau burung, atau mendirikan rumah sakit hewan piaraan, atau ikut serta dalam organisasi anti pembunuhan hewan percobaan dan dalam semua kegiatan ini perilakunya dapat berkisar dari yang 'normal' sampai yang ada di tapal batas, yang oleh kebanyakan orang dicap sebagai fanatik".

Jika ia merasa bahwa pemuasan yang berliku-liku ini tidak memadai, ia mungkin akan menghentikan semua usaha untuk memuaskan keinginan keibuannya dan sebagai gantinya mencari pemuasan keinginan lain yang sifatnya erotis, mencintai diri sendiri, atau keinginan lain yang nonkeibuan

... ketergantungan secara regresif, main seks dengan siapa saja, perkawinan ganda, keagresifan sosial dan ekonomi, atau berbagai penggantian lain serta perwujudan lain yang menyimpang. ... Namun, akhirnya jika penggantian ini saja terbukti tak memadai sedangkan dorongan keibuan tetap kuat dan tak bisa ditolak, maka pemuasannya melalui cara yang lebih simbolik dan abstrak, fantastik ... akan dicoba, perilakunya akan menjadi "neurotik" atau "psikotis". Misalnya, wanita tersebut, yang masih terdorong oleh keinginan bawah sadarnya untuk hamil, dapat mengekspresikannya "secara psikosomatik" dengan cara mengembangkan *amenorrhea* (keadaan tanpa menstruasi yang abnormal) dan

sifatnya fungsional, merasa ingin muntah di pagi hari atau bahkan pura-pura ada pembesaran abdomen. Sebaliknya, jika fantasinya tersebut menjadi delusi, ia mungkin akan bersikeras bahwa ia hamil meskipun semua bukti eksternal menunjukkan sebaliknya, dan menanamkan keyakinan yang dibesar-- besarkan, yang sifatnya religius, dsb, misalnya bahwa ia baru saja "dibus dan diperkosa", atau bahwa ia ditakdirkan "melahirkan Messiah baru".

Masserman, J.H. Principles of Dynamic Psychiatry. Philadelphia: Saunders, 1946

Dari semua cara menghadapi frustrasi yang telah digambarkan di atas, tidak semuanya digunakan secara sama oleh seseorang. Setiap individu menampakkan suatu *pola* kecenderungan menyelesaikan masalah yang sedikit banyak bersifat khas baginya, dan pola yang khusus ini tampaknya sudah mulai ada sejak dini dalam kehidupan seseorang. Asal-usul dan perkembangan pola individual semacam ini tidak banyak dipahami. Hendaknya kita beranggapan bahwa faktor dasar dan faktor pengalaman sama-sama terlibat, terutama pengalaman individu dalam memuaskan keinginannya. (Ada dua penelitian pelengkap yang membahas peran keinginan dan pelatihan dan menentukan cara bereaksi terhadap frustrasi lihat Kotak 4.10 dan 4.11).

KOTAK 4.10 PERILAKU FRUSTRASI DAN KEINGINAN

Sebuah penelitian oleh Nancy Barker Otis dan Boyd McCandless, ahli psikologi di Pusat Penelitian Kesejahteraan Anak dari State University di Iowa menunjukkan bahwa bahkan anak-anak yang masih sangat muda pun mempunyai cara khas untuk bereaksi terhadap frustrasi dan bahwa cara-cara bereaksi yang khas berkaitan dengan relatif kuat-tidaknya keinginan.

Dalam penelitian ini, para peneliti memasukkan 63 anak TK ke dalam serangkaian frustrasi ringan dan berulang-ulang melalui campur tangan dalam permainan mereka. Frekuensi dan intensitas reaksi dominan-agresif (Ag) dan mengalah-tunduk (Su) terhadap frustrasi diberi skor oleh lima pengamat yang independen. Korelasi antara total reaksi Ag dan total reaksi Su ternyata - .65.

Guru-guru sekolah TK yang kenal dengan anak-anak memberikan skor kepada mereka menurut kuat-tidaknya keinginan akan kekuasaan- dominansi (PD/w) dan

keinginan akan kasih sayang cinta (LA/w). Kaitan antara kuat-tidaknya keinginan akan kekuasaan-dominansi dan perilaku frustrasi adalah sebagai berikut:

PD/w dengan total skor Ag	+0.49
PD/w dengan peningkatan Ag	+0.45
PD/w dengan total skor Su	-0.33

Perhatikan bahwa anak-anak yang tinggi keinginan akan kekuasaan-dominansi cenderung merespons secara lebih agresif terhadap frustrasi dibandingkan dengan anak-anak yang rendah keinginan akan kekuasaan-dominansi, dan juga tampak adanya peningkatan dalam perilaku agresif dari paro pertama ke paro ke dua dalam deretan frustrasi tersebut. Anak-anak yang kadar kekuasaan- dominansinya tinggi juga menampakkan perilaku menyerah-tunduk dibandingkan dengan anak-anak yang rendah kadar kekuasaan-dominansi.

Sebagaimana tampak dalam tabel berikut, anak-anak yang tinggi dalam kadar kasih sayang-cinta menampakkan perilaku frustrasi yang kurang dalam kadar dominansi-agresinya dan hanya sedikit peningkatan dalam jumlah perilaku ini pada paro kedua dalam deretan frustrasi dibandingkan dengan anak-anak yang rendah kadar keinginan terhadap kasih sayang-cinta. Mereka juga mempunyai skor yang tinggi dalam skor total menyerah-tunduk.

LA/w dengan total Ag	-0.33
LA/w dengan Peningkatan Ag	-0.38
LA/w dengan total Su	-0.33

Kita perlu berhati-hati. Sebagaimana dinyatakan oleh para peneliti, penilaian guru dalam hal kuat-tidaknya keinginan akan kekuasaan-dominansi dan keinginan akan kasih sayang-cinta mungkin telah dipengaruhi oleh pengamatan mereka mengenai perilaku frustrasi anak-anak dalam situasi sekolah TK tersebut sehingga menaikkan tingkat korelasi yang diperoleh.

Otis, Nancy B., dan McCandless, B. Responses to Repeated Frustrations of Young Children Differentiated According to Need Area. Journal on abnormal social psychology, 1955, 50, 349-- 353.

KOTAK 4.11 RANTING YANG BENGKOK

Dalam sebuah eksperimen oleh Joel R. Davitz di Teachers College, Universitas Columbia, diteliti akibat dari pelatihan khusus terhadap pola reaksi dalam menghadapi situasi frustrasi.

Empat puluh anak-anak antara usia tujuh sampai sembilan tahun dibagi menjadi lima pasang kelompok yang terdiri atas empat orang. Tiap-tiap pasang disesuaikan usia dan jenis kelaminnya.

Mula-mula, kesepuluh kelompok tersebut dibebaskan bermain dengan apa saja dalam sebuah ruang bermain eksperimental selama 18 menit. Perilaku bermain mereka difilmkan. Lima dari sepuluh kelompok tersebut kemudian dilatih menjadi *agresif*. Hal ini dilakukan dengan cara melatih mereka memainkan tiga permainan perkelahian yang kasar, dan dalam dua permainan di antaranya, tujuannya adalah merusak milik orang lain. Permainan ini dilakukan selama tujuh sesi yang lamanya masing-masing sepuluh menit. Selama jalannya permainan, perilaku agresif dipuji dan didorong.

Salah satu dari ketiga permainan yang digunakan untuk mengajarkan sikap agresif disebut "Sport". Dalam permainan ini, ada tanda silang di tengah-tengah sebuah permadani. Pemenangnya adalah anak yang berdiri di tengah tanda silang tersebut pada akhir permainan. Untuk menjadi pemenang, anak harus mendongkrak, mendorong, dan bergulat dengan anak lain agar mereka keluar dari tempat tersebut dan ia bertahan agar tidak terdorong ke luar.

Kelima kelompok lainnya diberi pelatihan yang *konstruktif*, yakni yang mendorong penggunaan bahan dalam objek bangunan (misalnya teka-teki *jigsaw*). Selama tujuh sesi pelatihan konstruktif tidak didorong adanya perilaku agresi, dan perilaku konstruktif dipuji dan didorong. Pada akhir sesi pelatihan, anak-anak dalam sepuluh kelompok tersebut dimasukkan ke situasi yang menyebabkan frustrasi. Sebuah film yang mereka tonton dihentikan pada momen klimaks, dan manisan yang diberikan kepada mereka diambil. Anak-anak kemudian digiring ke dalam sebuah ruang eksperimen oleh si peneliti. Sambil mengunci pintu kamar ia berkata, "Kamu tidak biasa melihat film lagi atau makan manisan, tetapi kamu dapat bermain dengan apa pun dalam ruang ini". Perilaku bermain bebas yang dilakukan oleh anak-anak itu difilmkan selama 18 menit.

Rekaman perilaku prafrustrasi dengan pascafrustrasi dari ke 40 anak tersebut diurutkan menurut segi keagresifan secara independen oleh empat penilai; dan dinilai juga oleh kelompok penilai yang kedua yang terdiri atas lima orang menurut segi konstruktifnya anak-anak itu. Tentunya, para penilai itu tidak diberi tahu tentang yang mana anak yang mendafatkan pelatihan keagresifan dan mana yang tidak.

Analisis mengenai perbedaan antara perilaku pra- dan pascafrustrasi dari anak-anak yang dilatih menjadi agresif dan yang konstruktif menunjukkan bahwa mereka yang telah dilatih secara agresif berperilaku lebih agresif sesudah mengalami frustrasi dibandingkan dengan mereka yang dilatih konstruktif. Sebaliknya, anak-anak yang dilatih secara konstruktif berperilaku secara lebih konstruktif sesudah mengalami frustrasi dibandingkan dengan anak-anak yang dilatih secara agresif.

Penelitian ini menunjukkan bahwa reaksi terhadap frustrasi dapat sangat terpengaruh oleh pelatihan masa lalu, setidaknya secara sementara. Namun, kita

harus berhati-hati. Sebelum secara aman kita dapat berbicara tentang pengaruh pelatihan terhadap reaksi menghadapi frustrasi, kita perlu menentukan tentang apakah keagresifan dari anak-anak yang dilatih secara agresif akan menyamaratkannya ke situasi *lain*. Mungkin saja bahwa anak-anak dalam penelitian David mengetahui bahwa mereka boleh saja berperilaku agresif dalam situasi khusus di tempat bermain eksperimental tersebut dan bahwa mungkin anak-anak tidak menyamaratkannya dengan situasi lain, atau sedikit saja menyamaratkannya.

Davitz, J.R. The Effects of Previous Training on Postfrustration Behaviour. Journal on abnormal social psychology, 1952, 47, 309-315.

Sifat Defensif dan Sifat yang Mengarah ke Tujuan

Pembaca tentu akan mengetahui bahwa beberapa dari sifat respons antarpersona yang "sama" yang kita anggap berasal dari dan terdorong oleh reaksi defensif terhadap frustrasi juga dapat dianggap berasal dari perilaku yang adaptif dan yang mengarah ke tujuan. Misalnya, "keramahtamahan" dapat merupakan akibat dari berulangnya pemuasan keinginan individu manakala ia berinteraksi dengan orang lain. Akan tetapi, sebagaimana yang kita lihat, "keramahtamahan" juga dapat menunjukkan suatu pembentukan reaksi terhadap rasa permusuhan individu yang mendalam terhadap orang lain.

Masalah yang penting untuk ditekankan adalah bahwa bagaimana pun serupanya kedua jenis "keramahtamahan" ini pada permukaan, keduanya mempunyai implikasi yang berbeda bagi tindakan dalam peristiwa-perilaku antarpersona. "Keramahtamahan yang terpuaskan" akan cenderung bersifat sesuai dan selektif; "keramahtamahan yang tak terpuaskan" akan cenderung bersifat berlebihan dan tidak selektif. Sebagai contoh lain, sifat respons antarpersona jenis pengaruh apabila timbul sebagai perwujudan umum dari manuver defensif, pada permukaan mungkin tampak sama dengan sifat pengaruh yang terbentuk dalam proses pemuasan keinginan. Namun, pada dasarnya kita menganggap keduanya (pengaruh yang mengarah ke tujuan dan yang bertujuan defensif) amat berbeda. Di satu pihak, kita mungkin beranggapan bahwa perilaku mempengaruhi pada seseorang yang

sifatnya defensif lebih mudah terpengaruh (peka), yang mudah menghasilkan rasa takut-takut secara sosial apabila sangat terancam. Pengaruh yang mengarah ke tujuan akan kita anggap sebagai sifat yang lebih kuat-- yang berakar pada keberhasilan; Dengan demikian, menyatu dalam diri pribadi serta dianggap bermanfaat.

Di lain pihak, kita mungkin beranggapan bahwa pengaruh yang bersifat defensif mengandung kualitas keterpaksaan. Orang tersebut *harus* bertindak mempengaruhi orang lain tanpa memperhatikan apakah tindakan itu layak atau tidak dalam situasi sosial tersebut. Orang yang telah mengetahui cara mempengaruhi dalam upayanya mencapai tujuan secara berhasil tidak akan merasakan adanya keterpaksaan ini; ia mampu menggunakan sifat tersebut. Sebagai alat yang bersifat adaptif bagi pemenuhan kebutuhan, yang menampakkan perilaku mempengaruhi manakala hal tersebut dianggap perlu bagi pencapaian tujuannya. Akan tetapi, ia akan memodulasikan sifat tersebut manakala ia menganggapnya sebagai langkah atau cara yang tidak sesuai.

Sifat Respons Antarpersona dan Keinginan

Pokok masalah yang terakhir menunjukkan bahwa dalam beberapa keadaan, suatu bentuk perilaku tertentu menjadi tujuan itu sendiri bagi individu dan bukannya sekadar menjadi cara mencapai tujuan. Jadi, perilaku tidak lagi merupakan respons sosial yang sifatnya kebiasaan, tetapi bentuk pemuasan *keinginan*. Maka, seseorang mungkin menampakkan suatu gaya perilaku sosial yang secara khas bersifat agresif; dan orang lain lagi mungkin *perlu* bersikap agresif. Seseorang mungkin memang umumnya bersikap ramah; orang lain lagi mungkin perlu berupaya bereaksi secara ramah.

Diri Pribadi dan Sifat Respons Antarpersona

Kita telah membahas bahwa diri pribadi memainkan peranan penting dalam perkembangan sifat respons antarpersona. Dan, kita telah menjelaskan tentang bagaimana harga diri yang dipertinggi dapat mengarah ke prakarsa sosial, perilaku mempengaruhi, dsb., dan bahwa

harga diri yang terancam karena frustrasi dapat mengarah ke sikap agresif, tidak ramah, dsb. Kita harus ingat juga bahwa berkembangnya sifat respons antarpersona dan perubahannya seringkali mencerminkan kenyataan bahwa pandangan individu mengenai dirinya sendiri tidak dapat berkaitan dan tidak terpisah dari pandangannya mengenai orang lain.

Di satu pihak, konsep diri pribadi terbentuk melalui anggapannya tentang bagaimana orang lain menilainya. Sebagaimana telah kita bahas sebelumnya, sampai kadar tertentu, diri pribadi adalah "cermin" pribadi. Jadi, melalui modifikasi terhadap citra diri kita, cara orang lain memperlakukan kita mungkin dapat mengubah sifat respons antarpersona kita (sebagai contoh, lihat Kotak 4.12).

KOTAK 4.12 SUATU GALATEA KAMPUS

Kasus berikut ini, yang ditulis oleh E.R. Guthrie, seorang ahli psikologi di University of Washington, dapat memberikan gambaran mengenai bagaimana perlakuan yang diterima seseorang dari orang lain dapat mengubah konsep dirinya dan membentuk kembali sifat respons antarpersonanya.

Sekelompok kecil mahasiswa pria ... sepakat untuk bekerja sama mengubah seorang gadis pemalu dan bersikap janggal menjadi seorang favorit sosial. Mereka berupaya .. agar ia diundang ke acara-acara kampus yang dianggap penting dan agar ia selalu mendapatkan teman berdansa. Mereka bersepakat memperlakukannya seolah-olah ia dinobatkan menjadi favorit kampus. Sebelum tahun itu berakhir, gadis tersebut berkembang menjadi gadis yang santai dan merasa yakin bahwa ia populer. Kebiasaan ini berlanjut menjadi keberhasilan sosial sesudah eksperimen ini selesai dan para pria yang terlibat menghentikan usaha mereka untuk membantunya. Mereka sendiri menganggap gadis tersebut berhasil. Tentunya, tidak mungkin bagi kita untuk mengatakan bagaimana jadinya karir kampusnya jika eksperimen tersebut tidak dilakukan, tetapi yang pasti adalah bahwa ia tentunya tidak akan mempunyai ambisi sosial dan akan menyesuaikan minatnya dengan kejanggalan sosial.

Guthrie, E.R. The Psychology of Human Conflict. New York: Harper, 1938.

Di lain pihak, persepsi seseorang mengenai orang lain dipengaruhi oleh persepsinya terhadap dirinya sendiri. Sedikit banyak, setiap orang

memandang orang lain melalui citranya sendiri, yakni dengan menganggap orang lain mempunyai sifat seperti sifatnya sendiri. (Lihat Kotak 4.13).

KOTAK 4.13 DIRI SENDIRI DAN ORANG LAIN

Harry Stack Sullivan adalah salah satu dari pemimpin gerakan neo-Freudian (Pengikut Freud baru) dalam ilmu psikiatri di Amerika yang, tantangannya terhadap doktrin instink oleh Freud, bersiteguh mengenai pentingnya peran hubungan antarpersona seseorang dalam perkembangan dan berfungsinya kepribadian. Memang, bagi Sullivan, psikiatri *memang* merupakan kajian tentang hubungan antarpersona.

Dalam pemikirannya, Sullivan banyak dipengaruhi oleh Cooley, Mead, dan Sapir dari antara para ilmuwan sosial. Bagi Sullivan, sebagaimana halnya Cooley dan Mead, konsep diri pribadi seseorang berkembang dalam interaksinya dengan "orang lain yang penting," yakni orang terdekat yang paling memberikan penghargaan dan hukuman dalam hidupnya.

Diri pribadi dapat dikatakan terbentuk dari cerminan penilaian. Jika penilaian ini terutama berisi penghinaan ... dinamisme dirinya itu sendiri terutama akan berisi penghinaan. Hal ini akan mendorong rasa permusuhan, penilaian yang meremehkan mengenai orang lain dan menimbulkan penilaian yang meremehkan dan menunjukkan permusuhan mengenai diri sendiri.

Sebagaimana yang telah saya katakan, hal-hal yang dapat kita lihat pada orang hanyalah hal-hal yang dapat kita lihat pada diri kita sendiri.

Ahli psikologi Emmanuel M. Berger mencoba menguji dugaan mengenai "keanehan ... yang dapat dijumpai oleh seseorang pada orang lain hanyalah hal-hal yang ada pada dirinya sendiri". Dengan dituntun oleh konsepsi teoretis tertentu bahwa manusia adalah makhluk yang menerima diri sendiri dan menerima orang lain, Berger memilih dan membuat sejumlah besar pernyataan mengenai diri pribadi dan mengenai orang lain. Skala awalnya dimasukkan ke dalam analisis *item*. Untuk bentuk akhir dari skala penerimaan diri (*self-acceptance*), dipilih 36 soal; untuk skala penerimaan terhadap orang lain digunakan 28 soal.

Skala akhirnya diterapkan kepada lima jenis kelompok yang amat berbeda. Para subjek diminta memberikan jawaban kepada setiap soal dengan menandai satu dari lima alternatif yang berkisar dari "tidak semuanya benar mengenai diri saya sendiri (orang lain)" sampai "benar mengenai diri saya (orang lain)". Skornya berkisar antara 1 (kadar penerimaan rendah terhadap diri sendiri atau orang lain) sampai 5 (penerimaan berkadar tinggi). Skor total seseorang pada setiap skala merupakan jumlah dari skor-skor soalnya.

Korelasi antara penerimaan terhadap diri sendiri dan penerimaan terhadap orang lain pada kelima kelompok tersebut dapat dilihat dalam tabel di bawah ini:

Kelompok	N	r
Mahasiswa kelompok siang	183	.36
Mahasiswa kelompok sore	33	.65
Narapidana	33	.56
Orang yang gagap	38	.70
Kelompok YMCA	18	.45

Korelasinya secara konsisten positif. "Keanehan" yang dikatakan Sullivan tampaknya merupakan keanehan umum manusia. Mungkin korelasi positif antara penerimaan terhadap diri sendiri dan terhadap orang lain yang ditemukan oleh Berger sebagian mencerminkan beroperasinya proses-proses seperti deretan pertanyaan evaluatif yang umum dan menyamaratakan dengan diri sendiri.

Sullivan, H.S. Conception of Modern Psychiatry. New York: Norton, 1953.

Berger, E.M. The Relation Between Expressed Acceptance of Self and Expressed Acceptance of others. Journal on abnormal social psychology, 1952, 347, 778--782.

Jadi, konsep diri pribadi penting pengaruhnya terhadap cara individu menilai dan mengevaluasi orang lain. Dan, tindakan dalam peristiwa perilaku antarpersona dituntun oleh kognisi mengenai orang lain. Jika seseorang yang tidak aman melihat orang lain sebagai ancaman, ia akan cenderung merespons dengan menggunakan salah satu dari sifat-sifat respons antarpersona yang berdasarkan pada sikap membela diri (defensif) yang telah diperolehnya, yakni melalui keagresifan atau ketidakramahan. Sifat-sifat ini kemudian dapat didorong. Jadi, secara paradoks, sifat respons antarpersona kita seringkali dapat mencerminkan apa yang kita lihat pada diri kita sendiri.

Rekapitulasi

Keinginan yang timbul dapat mempunyai akibat yang beragam: keinginan tersebut dapat secara langsung dipenuhi tanpa perlu

berusaha; dapat dipenuhi hanya sesudah memecahkan hambatan langsung terhadap pencapaian tujuan; keinginan tersebut tetap terhalang karena hambatan terhadap pencapaian tujuan tidak dapat diatasi. Dalam upayanya mengurangi frustrasinya, individu dapat menggunakan salah satu dari berbagai mekanisme pertahanan. Cara individu berlanjut untuk memenuhi keinginannya dan caranya mengurangi frustrasi terhadap keinginannya dapat mempunyai akibat yang bersifat adaptif atau mala-adaptif yang dapat disama-ratakan terhadap perilakunya nanti. Akibat-akibat yang dapat disamaratakan ini merupakan kecenderungan yang kurang lebih stabil dan konsisten pada individu untuk bereaksi menurut cara yang khas dan berbeda dengan orang lain, yakni sifat respons antarpersonanya. Pada permukaan, sifat serupa yang terbentuk dalam proses pemenuhan keinginan dan sifat yang terbentuk dalam proses menghadapi frustrasi dapat mempunyai implikasi yang amat berbeda terhadap perilaku.

Konsep diri pada individu mempengaruhi pembentukan dan perubahan sifat respons antarpersona pada individu. Sifat respons antarpersonanya seringkali mencerminkan kognisinya mengenai dirinya sendiri.

Interaksi Antara Kognisi, Keinginan, Sifat Respons Antarpersona

Kita telah menyatakan dalam pengantar pada bab ini bahwa kognisi dan keinginan seseorang membantu menentukan sifat respons antarpersonanya, dan bahwa kemudian sifat respons antarpersonanya membantu menentukan kognisinya mengenai dunianya dan bagaimana ia berupaya memenuhi keinginannya tersebut. Jenis interaksi yang mendasar di antara ketiga faktor psikologis yang telah kita teliti pada bagian satu meresap ke dalam perilaku sosial seseorang. Kita dapat memberikan sebuah gambaran tunggal yang gamblang mengenai interaksi tersebut dengan mengamati cara seseorang menghadapi masalah sosial yang sifatnya dasar yang berkaitan dengan memilih pekerjaan.

Sebuah Gambaran: Faktor Psikologis dalam Memilih Pekerjaan

Salah satu titik kritis dalam memilih sesuatu pada kehidupan kebanyakan orang adalah pada saat memilih pekerjaan, posisi, karir-- atau istilah apa pun yang biasa digunakan bagi pola kegiatan kerja seseorang. Yang jelas, bagi banyak orang pilihan ini amat terbatas di antara kemungkinan yang sedikit sekali, tetapi selalu ada pilihan sampai kadar tertentu. Dan apakah kemungkinan pilihan pekerjaan pada seseorang itu ada banyak atau sedikit, pilihan akhirnya akan membantu menentukan jenis orang yang bagaimana yang ia inginkan, karena melalui pekerjaan atau profesinya, melalui cara ia menggunakan sebagian besar jam sadarnya (dalam keadaan tidak tidur), kognisinya dan keinginannya dan sifat respons antarpersonanya sudah sangat tercetak. Pemanfaatan waktunya menentukan pengalaman dan timbulnya keinginannya, bagaimana ia akan memuaskan keinginannya, dengan siapa ia perlu berinteraksi.

Akan tetapi, dan hal ini penting bagi kita di sini pemilihan pekerjaan pada individu itu sendiri ditentukan oleh faktor-faktor psikologis yang terpengaruh. Mungkin dokumentasi yang paling lengkap untuk masalah ini dijumpai dalam sebuah penelitian oleh Rosenberg [1957]. Ia melakukan penelitian yang ekstensif mengenai peran faktor psikologis yang berkenaan dengan nilai (value), keinginan, dan sifat respons antarpersona dalam memilih pekerjaan bagi mahasiswa dan mahasiswi. Temuannya didasarkan pada jawaban mereka terhadap angket yang diperoleh dari tiga sampel: sampel 2,758 mahasiswa Cornell University tahun 1950, sampel 1,571 tahun 1952 dari universitas yang sama, serta sampel mahasiswa tahun 1952 sejumlah 4,585 secara nasional (termasuk Cornell).

Kognisi

Meskipun Rosenberg tidak meneliti kognisi mahasiswanya secara intensif mengenai pekerjaan, jelas bahwa pilihan karier seseorang mencerminkan pengetahuannya mengenai dunia kerja: gagasannya mengenai hakikat berbagai pekerjaan-- persyaratan pendidikan dan pelatihan, kemampuan dan keterampilan yang dibutuhkan, tuntutananya

dan penghargaanannya, prestisnya. Dalam melakukan pilihannya, ia juga dituntun oleh kognisinya mengenai dirinya sendiri-- ia menilai kapasitasnya sendiri. Ia memegang konsep dirinya dan memperhatikannya dalam kaitannya dengan konsepnya mengenai pekerjaan.

Nilai dan Keinginan

Untuk memperoleh suatu pemahaman mengenai pentingnya keinginan dan nilai dalam menentukan pilihan pekerjaan, para subjek dalam sampel tahun 1952 secara nasional diberi sederetan daftar keinginan dan nilai, dan kemudian diminta "mempertimbangkan sejauh mana suatu pekerjaan atau karir akan dapat memenuhi tiap-tiap persyaratan sebelum Anda dapat menganggapnya pekerjaan yang ideal". Data yang diperoleh diringkaskan dalam Tabel 4.3.

Sebagaimana yang tampak pada Tabel 4.3., kepuasan diri, kepuasan antarpersona, dan rasa aman dinilai sebagai hal yang lebih penting daripada mendapatkan uang yang banyak.

TABEL 4.3 PENILAIAN TENTANG PENTINGNYA PERSYARATAN PEKERJAAN DAN KARIER YANG IDEAL [DARI ROSENBERG, 1957]

<i>Keinginan atau nilai</i>	<i>Sangat penting persen</i>	<i>Agak penting persen</i>	<i>Tidak atau sedikit penting persen</i>
Menggunakan kemampuan atau keterampilan khusus	78	20	2
Memberi peluang untuk memperoleh banyak uang	39	48	13
Membolehkan kreativitas dan keaslian	48	39	13
Mempunyai status dan gengsi sosial	26	53	21
Memberikan peluang untuk bekerja dengan orang daripada dengan benda	44	36	20

Memberikan masa depan yang stabil dan aman	61	31	8
Relatif terbebas dari pengawasan orang lain	38	48	14
Memberikan peluang untuk menjalankan kepemimpinan	32	53	15
Memberikan petualangan	16	40	44
Memungkinkan membantu orang lain	43	44	15

Untuk menentukan "orientasi nilai" yang utama dalam diri seseorang yang menentukan pilihan mereka akan pekerjaan, Rosenberg menghitung koefisien hubungan (Q) antara pasangan keinginan dan nilai dalam daftar tersebut. Ditemukan adanya tiga kelompok utama:

1. Korelasi antara "Peluang bekerja dengan orang daripada dengan benda" dan "Dapat membantu orang lain" adalah .58. Ini dapat disebut kelompok nilai yang "berorientasi ke orang".

2. Korelasi antara "Peluang mendapatkan banyak uang" dan "Memiliki status dan gengsi sosial" adalah .59. Kelompok ini dapat disebut kompleks keinginan yang "berorientasi ke penghargaan dari luar".

3. Korelasi antara "Memungkinkan kreatifitas dan orisinalitas" dan "Menggunakan kemampuan dan ketrampilan khusus saya" adalah .47. Ini dapat disebut kelompok kognitif yang "berorientasi ke .47. Ini dapat disebut kelompok kognitif yang "berorientasi ke ekspresi diri".

Karena pekerjaan berarti bahwa kita bekerja dengan orang, Rosenberg mencoga meneliti bagaimana sikap terhadap oranglain mempengaruhi pilihan pekerjaan. Skala Gutaman yang terdiri dari lima *item* dikembangkan untuk mengukur "rasa percaya terhadap seseorang... kadar seseorang dalam hal kejujuran, percaya pada orang lain, kebaikan, kesukaan memberi, dan persaudaraan pada diri orang-orang secara umum".

Tabel 4.4 menunjukkan pilihan pekerjaan mahasiswa dan persentase mahasiswa--bagi tiap-tiap pekerjaan yang dipilih--yang

mempunyai rasa percaya yang tinggi terhadap orang lain. Pekerjaan seperti pekerjaan sosial, personalia, dan mengajarkan banyak menarik minat orang-orang yang kadarnya tinggi dalam mempercayai orang lain; iklan, humas, bisnis dan keuangan, serta promosi penjualan menarik minat orang-orang yang *misantrufis* (tidak suka kepada orang lain).

TABEL 4.4 RASA PERCAYA KEPADA ORANG LAIN PADA PARA MAHASISWA DENGAN PILIHAN PEKERJAAN YANG BERBEDA [Dari Rosenberg, 1957]

<i>Pilihan Pekerjaan</i>	<i>Kepercayaan Tinggi, persen</i>
Kerja sosial	62
Personalia	59
Mengajar	56
Ilmu pengetahuan	51
Kepemerintahan	50
Pertanian	45
Seni	43
Hotel	41
Obat-obatan	40
Jurnalisme, drama	39
Arsitektur	39
Hukum	39
Rekayasa (mesin)	36
Iklan, humas	36
Bisnis, keuangan	34
Promosi penjualan	22

Respons Antarpersona

Juga dikaji peran sifat respons antarpersona dalam memilih pekerjaan. Rosenberg menggunakan tipologi tiga-seginya Horney mengenai sifat respons antarpersona (lihat Kotak 4.1), yang menggolongkan para subjeknya berdasarkan jawaban terhadap angket, dan digolongkan menjadi mereka yang "bergerak ke arah orang lain,"

yakni jenis yang selalu mengalah; mereka yang berupaya "bergerak melawan orang lain", yakni jenis agresif; dan mereka yang berupaya "bergerak menjauh dari orang lain," yakni jenis yang tidak memihak.

Para mahasiswa digolongkan menjadi "jenis suka mengalah" jika mereka mengatakan bahwa mereka sangat ingin disukai, tidak keberatan menerima perintah, tetapi tidak suka memerintah, dan mempunyai pandangan yang positif mengenai sifat manusia.

Para mahasiswa digolongkan menjadi "jenis agresif" jika mereka terutama berkepentingan ingin berhasil (daripada independen atau disukai) jika mereka tidak keberatan memberikan perintah dan jika mereka mengatakan bahwa "jika Anda tidak hati-hati, orang akan memanfaatkan Anda".

Rosenberg menggolongkan mahasiswa sebagai "menghindarkan diri" jika kepentingan mereka adalah dengan kemandirian (dan bukannya dengan keberhasilan atau agar disukai), mereka menyatakan bahwa mereka keberatan menerima perintah dari orang lain, tidak menganggap disukai orang lain sebagai hal yang penting, dan mereka menyatakan bahwa manakala berada dalam kelompok, mereka lebih suka membuat keputusan sendiri daripada membiarkan orang lain membuat keputusan.

Seperti yang diperkirakan, jenis pengalah memberikan nilai tinggi terhadap "peluang menolong orang lain" dan "peluang untuk bekerja dengan orang lain" dalam konsepsinya mengenai pekerjaan yang ideal (lihat Tabel 4.5).

Jenis agresif berkepentingan dengan "uang yang banyak jumlahnya" dan memperoleh status dan gengsi sosial, yakni dua langkah penting untuk memperoleh kekuasaan (lihat Tabel 4.6).

TABEL 4.5 JENIS PENGALAH DAN NILAI PEKERJAAN [Dari Rosenberg, 1957]

<i>Nilai Pekerjaan</i>	<i>Jenis pengalah, per sen</i>	<i>Semua lainnya, per sen</i>
"Peluang bekerja dengan orang lain":		
Diberi nilai tinggi	53	33
Diberi nilai rendah	14	28
"Peluang untuk membantu orang lain":		
Diberi nilai tinggi	45	31
Diberi nilai rendah	14	21
Salah satu dari hal di atas:		
Diberi nilai tinggi	74	48
Diberi nilai rendah	22	38

TABEL 4.6 JENIS AGRESIF DAN NILAI PEKERJAAN [Dari Rosenberg, 1957]

<i>Nilai Pekerjaan</i>	<i>Jenis Agresif, per sen</i>	<i>Lainnya, per sen</i>
"Memperoleh uang banyak":		
Diberi nilai tinggi	61	31
Diberi nilai rendah	2	14
"Memberikan status dan gengsi sosial":		
Diberi nilai tinggi	44	20
Diberi nilai rendah	9	22
"Uang" atau "status":		
Diberi nilai tinggi	73	39
Diberi nilai rendah	10	30

TABEL 4.7 JENIS PENGHINDAR DAN NILAI PEKERJAAN [Dari Rosenberg 1957]

<i>Nilai Pekerjaan</i>	<i>Jenis Penghindar, persen</i>	<i>Lainnya, persen</i>
"Saya terbebas dari pengawasan":		
Diberi nilai tinggi	66	36
Diberi nilai rendah	7	14
"Memungkinkan saya kreatif dan orisinal":		
Diberi nilai tinggi	68	46
Diberi nilai rendah	8	13
"Kebebasan" atau "kreatif":		
Diberi nilai tinggi	84	63
Diberi nilai rendah	14	24

Jenis yang menghindarkan diri menginginkan pekerjaan yang "terbebas dari pengawasan" dan menjadi kreatif serta orisinal (lihat Tabel 4.7).

Tampak bahwa sifat respons antarpersona pada individu sangat mempengaruhi hal-hal yang dihargainya dalam pekerjaan. Bagaimana kecenderungan respons ini mempengaruhi pilihan pekerjaan? Mungkin dapat diperkirakan bahwa mahasiswa cenderung memilih pekerjaan yang menurut mereka akan memungkinkan mereka untuk merealisasi nilai yang mereka hargai. Jadi, orang yang suka mengalah akan lebih menyukai "pekerjaan yang berorientasi ke orang" seperti kerja sosial, mengajar, dan pekerjaan personalia; Orang yang agresif lebih menyukai "pekerjaan yang misantropis" seperti promosi penjualan, bisnis, dan iklan; orang yang suka menghindarkan diri akan memilih "pekerjaan yang otonom" seperti seni, arsitektur, dan ilmu alam karena kemandirian dan kreativitas serta orisinalitas dapat direalisasi. Data pada Tabel 4.8 memperkuat perkiraan ini.

TABEL 4.8 SIFAT RESPONS ANTARPERSONA DAN PILIHAN BIDANG PEKERJAAN [Dari Rosenberg, 1957]

<i>Pilihan Pekerjaan</i>	<i>Sifat Respons Antarpersona</i>
Kerja sosial, obat, mengajar, ilmu sosial, dan personalia	Pengalah, 43%; Lainnya 24%
Real estate, hotel, penjualan, hukum, iklan, bisnis	Agresif, 32%; Lainnya 20%
Seni, arsitektur, jurnalistik, drama, ilmu alam	Penghindar, 30%; Lainnya 14%

Akhir Kata

Jadi, kita mengakhiri bagian satu buku ini. Perilaku dalam peristiwa perilaku antarpersona mencerminkan persepsi dan kognisi seseorang, keinginannya dan ketidaksukaannya, sifat respons antarpersonanya. Akan tetapi, faktor-faktor ini tidak berperan secara terpisah dalam pengaturan perilaku. Alih-alih, faktor tersebut teratur menjadi suatu sistem yang kompleks. Dan, kita sekarang beralih meneliti sifat-sifat dari sistem yang kompleks ini manakala kita memulai pembahasan kita mengenai sikap sosial di bagian dua.

Petunjuk 11 Perilaku Sosial Individu Disalurkan melalui Sifat Respons Antarpersonanya-- yang merupakan Kecenderungan yang Relatif Konsisten dan Stabil untuk Bereaksi kepada Orang lain Menurut Cara yang Khas

Petunjuk 12 Sifat Respons Antarpersona pada Individu Merupakan Produk Akhir dari Pengalaman Khasnya untuk Memuaskan Keinginan yang Timbulnya Paling Intens dan Paling Sering

Agresi

Serangan terhadap hal yang menghambat atau merintangikan pemuasan keinginan atau terhadap objek atau orang yang merupakan penyalur anagresi tersebut.

Autisme

Suatu kecenderungan seorang individu yang pikirannya diatur oleh keinginan dan emosi pribadi dengan mengorbankan kenyataan objektif. Autisme merupakan reaksi yang lazim terhadap terhalangnya keinginan atau frustrasi.

Konsistensi, Sifat

Kadar atau tingkatan sifat individu yang tetap sama dalam sejumlah contoh situasi yang berbeda. Kecenderungan sifat ini diukur melalui antarkorelasi rata-rata pada nilai-nilai sifat dalam contoh situasi tersebut. Apabila rata-rata antarkorelasinya tinggi, sifat tersebut relatif konsisten.

Frustrasi

Keadaan motivasi dan emosi yang diakibatkan oleh hambatan yang terus ada pada perilaku yang terarah kepada tujuan.

Identifikasi

Proses membentuk diri sendiri dengan menggunakan orang atau kelompok lain sebagai model. Melalui identifikasi ini individu memasukkan (ke dalam dirinya) atribut individu atau kelompok lain dan menunjukkan perilaku yang serupa.

Sifat Respons (Reaksi) Antarpersona

Kecenderungan watak seseorang yang kurang lebih stabil dan konsisten dalam merespons kepada orang lain dengan cara yang khas.

Pemolaan, Sifat

Profil atau pola nilai seseorang mengenai indikator-indikator sifat tertentu. Dua orang dengan jumlah skor yang sama dapat memiliki dua pola atau profil skor yang berbeda.

Kemantapan, Sifat (perfasif)

Kadar manifestasi sifat pada perilaku seseorang. Sifat-sifat yang sangat mantap (*pervasive*) diwujudkan dalam berbagai situasi; sifat-sifat yang kadar kemantapannya rendah diwujudkan hanya dalam sejumlah situasi yang terbatas.

Proyeksi

Proses seseorang menganggap bahwa atributnya yang tidak berharga berasal dari orang lain, misalnya keinginan dan kesalahan yang tidak diakui atau tidak diterima.

Rasionalisasi

Proses membenaran keinginan, keterpercayaan, dan perilaku seseorang ketika ia tertantang oleh dirinya sendiri atau oleh orang lain. Pembenaran tersebut berbentuk alasan yang dianggap oleh individu tersebut sebagai alasan yang benar.

Pembentukan Reaksi

Pembentukan reaksi yang langsung berlawanan dengan kecenderungan kuat yang tak disadari, contohnya adalah berkembangnya sifat simpatik untuk menolak rasa permusuhan.

Regresi

Suatu perwujudan hasil mempelajari bentuk perilaku yang lebih matang sebagai ganti perilaku sebelumnya yang kurang matang, sebagai akibat frustrasi.

Represi Suatu proses tanpa sadar karena seseorang mengeluarkan atau menyingkirkan keinginan dan kegiatan atau kandungan psikologis tertentu dari keadaan sadarnya. Hal-hal yang ditekan (atau disingkirkan) tersebut bertentangan dengan nilai-nilai dan ketabuan sosial sebagaimana yang tertanam dalam konsep diri ideal individu tersebut.

Stabilitas, sifat

Kadar ketetapan nilai-nilai sifat individu selama beberapa waktu. Stabilitas diukur melalui penentuan korelasi antara nilai-nilai sifat pada dua peristiwa yang berbeda.

Penolakan

Respons terhadap frustrasi karena seseorang mengelakkan diri dari hambatan frustrasi dan mencapai pemuasan keinginan melalui cara-cara seperti melamun, tidur, lari ke alkohol, kecanduan obat bius, atau dengan melalui bekerja.

URUTAN		
96	-	763

