

**MODIFIKASI
PERILAKU ANAK
USIA DINI**

Dr. Mohammad Fakhri, M.Pd

MODIFIKASI PERILAKU ANAK USIA DINI


Sanabil

MODIFIKASI PERILAKU ANAK USIA DINI

© Sanabil 2020

Penulis : Dr. Mohammad Fakhri, M.Pd

Editor : Dr. Mira Mareta, M. A.

Layout : Muhammad Amalahanif

Desain Cover : Sanabil Creative

All rights reserved

Hak Cipta dilindungi Undang Undang

Dilarang memperbanyak dan menyebarkan sebagian atau keseluruhan isi buku dengan media cetak, digital atau elektronik untuk tujuan komersil tanpa izin tertulis dari penulis dan penerbit.

ISBN :

Cetakan 1 : Desember

Penerbit:

Sanabil

Jl. Kerajinan 1 Blok C/13 Mataram

Telp. 0370- 7505946, Mobile: 081-805311362

Email: sanabilpublishing@gmail.com

www.sanabil.web.id

PENGANTAR DEKAN

Alhamdulillah, segala puji hanya milik Allah SWT. Shalawat & Salam semoga senantiasa terlimpah pada teladan agung Nabi Muhammad SAW, beserta keluarga, sahabat dan pengikutnya sampai hari kebangkitan kelak. Berkat rahmat dan hidayah Allah SWT, program penulisan buku ajar dan referensi telah dapat dirampungkan.

Kewajiban dosen untuk menulis dan memproduksi buku, baik buku ajar maupun buku referensi sejatinya sudah diatur dalam UU Nomor 12 tahun 2012 tentang perguruan tinggi dan UU Nomor 14 tahun 2005 tentang Guru dan Dosen dan sejumlah regulasi lainnya. Pasal 12 UU No.12 tahun 2012 dengan tegas menyebutkan bahwa dosen secara perseorangan atau kelompok wajib menulis buku ajar atau buku teks yang diterbitkan oleh perguruan tinggi sebagai salah satu sumber belajar.

Kompetisi Buku Ajar dan Referensi (KOBAR) Fakultas Tarbiyah dan Keguruan (FTK) UIN Mataram tahun 2020 adalah upaya Fakultas untuk berkontribusi dalam impelementasi undang-undang di atas, dimana secara kuantitatif, grafik riset dan publikasi dosen PTKI masih harus terus ditingkatkan. Tujuan lainnya adalah meningkatkan mutu pembelajaran dengan mewujudkan suasana akademik yang kondusif dan proses pembelajaran yang efektif, efisien dengan kemudahan akses sumber belajar bagi dosen dan mahasiswa. Publikasi ini juga diharapkan *men-support* peningkatan karir dosen dalam konteks kenaikan jabatan fungsional dosen yang ujungnya berdampak pada peningkatan status dan peringkat akreditasi program studi dan perguruan tinggi.

Secara bertahap, Fakultas terus berikhtiar meningkatkan kuantitas dan kualitas penerbitan buku. Pada tahun 2019 berjumlah 10 judul buku dan meningkat cukup signifikan tahun 2020 menjadi 100 judul yang terdistribusi dalam 50 judul buku ajar dan 50 judul buku referensi. Ikhtiar Fakultas tidak berhenti pada level publikasi, namun berlanjut pada pendaftaran Hak Kekayaan Intelektual (HKI) dosen di Direktorat Jenderal Kekayaan Intelektual (DJKI) Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia RI, sehingga tahun 2020 menghasilkan 100 HKI dosen.

Kompetisi buku ajar dan referensi tahun 2020 berorientasi interkoneksi-integrasi antara agama dan sains, berspirit Horizon Ilmu UIN Mataram dengan inter-multi-transdisiplin ilmu yang mendialogkan metode dalam *Islamic studies* konvensional berkarakteristik deduktif-normatif-teologis dengan metode *humanities studies* kontemporer seperti sosiologi, antropologi, psikologi, ekonomi, hermeneutik, fenomenologi dan juga dengan metode ilmu eksakta (*natural sciences*) yang berkarakter induktif-rasional. Dari 100 judul buku, terdapat 10 judul tematik yang menjawab problem epistemologis pendidikan Islam, terutama terkait misi Kementerian Agama RI seperti moderasi Islam (*Islam wasathiyah*), pendidikan inklusi, pendidikan anti korupsi, pendidikan karakter, pendidikan multikultural, etno-pedagogik, pembelajaran DARING (dalam jaringan), pendidikan & isu gender, ragam pesantren (pesisir, enterprenuer), dan tema teraktual yaitu merdeka belajar dan kampus merdeka.

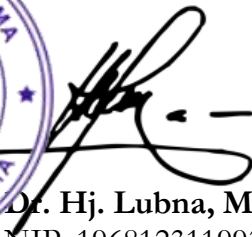
Mewakili Fakultas, saya berterima kasih atas kebijakan dan dukungan Rektor UIN Mataram Prof. Dr. H Mutawali, M.Ag dan jajarannya, kepada 100 penulis yang telah berkontribusi dalam tahapan kompetisi buku tahun 2020, dan tak terlupakan juga editor dari dosen sebidang dan penerbit yang tanpa sentuhan *zauqnya*, *performace* buku tak akan semenarik ini. Tak ada gading yang tak retak; tentu masih ada kurang, baik dari substansi maupun teknis penulisan,

di ‘ruang’ inilah kami harapkan saran kritis dari khalayak pembaca. Semoga agenda ini menjadi *amal jariyah* dan hadirkan keberkahan bagi sivitas akademika UIN Mataram dan ummat pada umumnya.

Mataram, 10 Nopember 2020 M
24 Rabi’ul Awal 1442 H

Dekan




Dr. Hj. Lubna, M.Pd.
NIP. 196812311993032008

PRAKATA

Segala puji hanya milik Allah SWT. Pencipta, Pemelihara dan Pendidik alam semesta, yang dengan petunjukNya membimbing pena penulis dalam menyelesaikan penulisan buku modifikasi perilaku anak usia dini ini. Buku ini berisi pengetahuan yang tidak spesifik tentang modifikasi perilaku, tetapi penulis memulai dengan prinsip-prinsip dasar untuk memahami ilmu modifikasi perilaku, seperti analisis tingkah laku, perkembangan anak dan lingkungan sosialnya, kemudian menyajikan kepada para pembaca bagaimana menerapkan modifikasi perilaku pada anak-anak, serta beberapa contoh landasan empiris dan teoritis pada perilaku anak-anak sebagai target utama dalam mengembangkan perilaku yang diinginkan (*on task Behaviour*) dan mengurangi perilaku yang tidak diinginkan (*off task behaviour*).

Penulis menyadari penulisan buku ini tidak dapat diselesaikan tanpa keterlibatan orang-orang yang luar biasa di belakang penulis. Oleh karena itu, penulis haturkan ucapan terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya pada Fakultas Tarbiyah dan Keguruan Universitas Islam Negeri Mataram yang telah mensupport penulis dari segi materi dan non materi, sehingga buku ini dapat tersaji dihadapan pembaca dengan segala kekurangan dan kelebihanannya.

Mataram, November 2020

Penulis

DAFTAR ISI

PENGANTAR DEKAN.....	v
PRAKATA.....	viii
DAFTAR ISI.....	ix
BAB I	
MENGENAL MODIFIKASI PERILAKU	1
A. Apa Modifikasi Perilaku itu.....	2
B. Langkah-Langkah dalam Menangani Kasus Siswa di dalam Kelas.....	3
C. Dari Analisa Tingkah Laku Ke Modifikasi Perilaku.....	4
D. Memilih Sasaran.....	7
BAB II	
PRINSIP DASAR DAN PROSEDUR DASAR PERILAKU	17
A. Membuat Kata-Kata Tidak Terkontrol.....	17
B. Prinsip-Prinsip dan Prosedur-Prosedur Behavioral.....	18
C. Prinsip Pengondisian Respons.....	19
D. Faktor-Faktor yang Memengaruhi Pengkondisian Respons	21
E. Pengondisian Taraf Tinggi	23
F. Respons-Respons yang Terkondisikan Menurut Respons Pada Umumnya.....	24

G. Prosedur-Prosedur Bagi Penghilangan Refleks Terkondisikan.....	27
H. Generasilasi dan Pemilihan Perilaku Respons.....	29
I. Aplikasi-Aplikasi Pengondisian Respons dan Pemunahan.....	30
J. Sebuah Pengantar Bagi Pengondisian Operan: Tipe Lain Pembelajaran.....	34

BAB III

MENINGKATKAN PERILAKU MELALUI PENGUATAN POSITIF.....	37
A. Penguatan Positif.....	38
B. Penguatan Positif Versus Penguatan Negatif.....	41
C. Penguatan Positif Merupakan Salah Satu Hukum Perilaku.....	42
D. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Efektivitas Penguatan Positif.....	43
E. Jurang-Jurang Penguatan Positif.....	58
F. Panduan-Panduan Bagi Pengaplikasian Efektif Penguatan Positif.....	62

BAB IV

MENINGKATKAN PERILAKU MELALUI PENGUATAN TERKONDISIKAN.....	65
A. Penguat Tak Terkondisikan dan Penguat Terkondisikan.....	66
B. Penanda (Token) Sebagai Penguat Terkondisikan.....	68
C. Faktor-Faktor yang Memengaruhi Efektivitas Penguatan Terkondisikan.....	69

BAB V	
KRISIS NEUROLOGIS PADA SEORANG ANAK LAKI-LAKI: SAM.....	71
BAB VI	
KOMUNIKASI ANTARPRIBADI DAN PENGEMBANGAN PERILAKU AWAL ANAK USIA DINI	113
A. Komunikasi Antarpribadi.....	113
B. Hubungan Antarpribadi.....	117
C. Daya Tarik antarpribadi.....	121
BAB VII	
MENGEMBANGKAN KOMUNIKASI DALAM KONTEKS DUNIA YANG LUAS	175
A. Konsepsi Psikologi Tentang Manusia.....	176
B. Faktor-Faktor Personal yang Mempengaruhi Perilaku Manusia.....	189
C. Faktor-Faktor Situasional yang Mempengaruhi Perilaku Manusia.....	196
DAFTAR PUSTAKA.....	201
TENTANG PENULIS.....	205

BAB I

MENGENAL MODIFIKASI PERILAKU

Awal hari belajar yang indah di suatu ruang kelas, seorang guru telah siap memulai pelajaran. Pak Ahmad, seorang guru kelas tiga duduk di kursi sambil memandangi beberapa siswa sebelum pelajaran di mulai. Apa kegiatan Pak Ahmad sebelum memulai pelajaran hari ini untuk mempertahankan kelas agar tetap efektif dalam pembelajaran. Pak Ahmad terdiam sejenak untuk berfikir terlintas dalam pikirannya langkah-langkah dalam modifikasi perilaku.

Sambil mengingat-ingat bahwa dalam modifikasi perilaku bahwa setiap siswa membutuhkan sedikit motivasi, agar para siswa lebih bersemangat menyelesaikan tugas-tugas di kelas. Beberapa guru telah menggunakan beberapa metode-metode modifikasi perilaku untuk kemajuan murid-muridnya. Pelajaran terbesar yang dapat di terima oleh para guru dalam menerapkan modifikasi perilaku di kelas adalah bahwa murid-muridnya tidak hanya mempelajari keterampilan yang baru melainkan juga menemukan gairah yang lebih dalam belajar, mengurangi ketergantungan pada orang lain dan guru yang lebih besar dan ingin dihargai, metode ini dilakukan tidak hanya kepada murid yang tidak tuntas belajar tetapi juga ditujukan kepada sebagian besar siswa yang belum menemukan jalan menuju sukses dalam belajar.

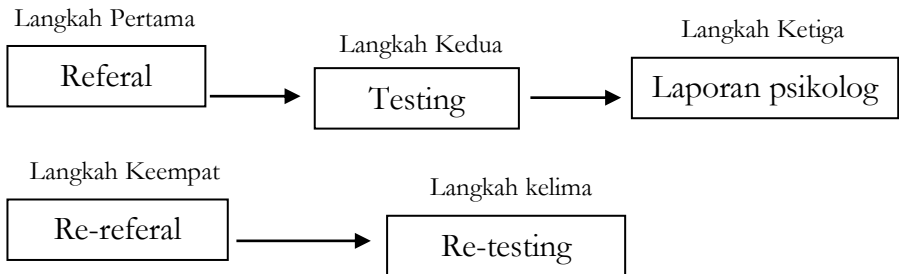
A. Apa Modifikasi Perilaku itu

Modifikasi perilaku adalah prosedur yang dilaksanakan secara bertahap dimana para guru dapat belajar menggunakannya untuk memperbaiki prestasi dan tingkah laku murid-muridnya. Modifikasi perilaku di organisir dalam 4 langkah :

1. Memilih satu tingkah laku yang perlu diubah
2. Mengamati dengan baik kejadian-kejadian dikelas yang biasanya ada pada saat tingkah laku itu muncul.
3. Mengembangkan dan menerapkan suatu rencana tindakan yang di dasarkan pada observasi-observasi tersebut.

Hal yang penting dicatat ialah bahwa dalam modifikasi perilaku, strategi perubahan yang selalu di kembangkan dari pengukuran yang cermat atas lingkungan di sekelilingnya. Pengukuran ini mempertimbangkan materi pelajaran dan bentuk aktifitas pengajaran yang menyebabkan murid mengalami kesulitan. Hal ini mendorong pengembangan suatu strategi yang menekankan pada bagaimana menolong murid agar dapat berhasil secara akademik, dan dalam hal ini di perlukan ganjaran untuk memberi tanda kepada murid bahwa dia mengalami kemajuan. Sebab dengan sikap positif, banyak strategi yang di gunakan telah memberikan kemungkinan sukses yang lebih tinggi. Hasil penelitian pada kelas-kelas rendah di Amerika sebagian besar kasus kasus siswa di sekolah di selesaikan oleh para guru dengan menggunakan modifikasi perilaku dan secara teknis menunjukkan keberhasilan yang sangat baik dan nyata. Langkah-langkah dalam menangani kasus-kasus siswa di dalam kelas dapat di lihat pada tabel di bawah ini.

B. LANGKAH-LANGKAH DALAM MENANGANI KASUS SISWA DI DALAM KELAS



Keseluruhan prosedur ini menjadi sesuatu yang sifatnya umum, diharapkan guru dapat menerapkan pada siswanya, sebagaimana guru menerapkan beberapa alat tes belajar yang lainnya.

Kelemahan praktek model linier yang telah berlangsung selama beberapa kali dilaksanakan biasanya kurang efektif hasilnya bagi para guru dan psikolog di sekolah, sangat jarang mencapai kesuksesan dalam penanganan kasus kasus siswa, mengakibatkan para guru merasa kurang bersemangat karena keberhasilan murid-muridnya banyak yang tertunda sebagai hasil pendekatan ini.

Ada alternatif lain dan alternatif itu adalah apa yang tertulis dalam buku ini, para pembaca mungkin akan bertanya “apa yang disajikan oleh analisa tingkah laku, yang menunjukkan bahwa metode lain gagal melakukannya? Pertama, para guru dan psikolog mendapatkan suatu metode yang didefinisikan dengan jelas, yang diikuti oleh pelaksanaan kegiatan yang menimbulkan kemajuan siswa. Kedua, kegiatan-kegiatan ini dilaksanakan tanpa menunggu psikolog selesai melakukan evaluasi psikolog yang memakan waktu lama. Disini, para guru dan psikolog dapat segera memulai memecahkan kesulitan-kesulitan siswa dengan cara membuat daftar perubahan-perubahan tingkah laku siswa yang akan membuat dia berfungsi lebih efektif. Ketiga, analisa tingkah laku memiliki suatu “built-in system” untuk mengevaluasi,

meskipun rencana pendidikan sudah benar-benar efektif. Sebab tujuan khusus yang telah diidentifikasi mempermudah dalam menentukan dengan cepat strategi perubahan yang diharapkan dapat mempengaruhi siswa. Banyak sekolah yang menyarankan agar guru-guru memperhitungkan kelebihan-kelebihan yang spesifik dalam tingkah laku siswa-siswanya, penilaian memungkinkan para guru melihat hasil perkembangan murid-muridnya dan memberikan suatu metode untuk melaporkan secara obyektif kelebihan-kelebihan tingkah laku lainnya.

Para guru tidak perlu bekerja sendiri dalam waktu yang lama tetapi mereka dapat bekerjasama dengan orang-orang lain agar tujuannya tercapai. Mempelajari keterampilan baru akan selalu lebih menyenangkan dan lebih efektif bila didukung oleh teman sejawat. Buku ini memberikan metode yang dapat digunakan para guru, juga tidak tergantung pada kerjasama dengan psikolog sekolah dalam mencapai tujuan yang diharapkan.

C. Dari Analisa Tingkah Laku Ke Modifikasi Perilaku

Bila kita berbelanja, kita sering fokus pada merk untuk memastikan kualitas produk yang kita beli, meskipun merk jarang merupakan jaminan yang sebenarnya, para produsen sangat membantu dalam mengidentifikasi mana roti, pasta gigi atau makanan dingin yang terbaik bagi kebutuhan dan selera kita. Sebenarnya metode –metode profesional yang kita gunakan dalam mengajar tidak jauh berbeda dengan apa yang dikatakan di atas, metode-metode ini memiliki merk juga. Misalnya sebuah penerbit buku mungkin menyajikan suatu seri bacaan dasar yang lebih kita sukai daripada yang lain, dan bila kita menyarankan kepada murid-murid kita untuk membaca literatur maka kita akan memberikan rekomendasi atas buku-buku itu.

Memilih metode mengajar tidak berbeda dengan memilih buku teks, sebab ada suatu persamaan yaitu melakukan pemilihan-pemilihan, meskipun dalam suatu waktu modifikasi tingkah laku merupakan istilah umum yang di berikan bagi bermacam-macam teknik, beberapa program telah dikembangkan pada akhir-akhir ini, sehingga muncul label-label khusus. Program-program ini menyajikan pendekatan-pendekatan yang unik untuk memperbaiki belajar siswa. “Precision Teaching, enginered classroom dan behavior Analysis” hanyalah sebagian kecil dari beberapa metode yang dapat ditanyakan guru dalam dunia pendidikan. Tiap tiap pendekatan memiliki point-point yang perlu diperhatikan untuk menunjukkan kegunaannya.

Awal pengembangan modifikasi tingkah laku ditunjukkan kepada tingkah laku yang tidak dapat diperbaiki, atau tingkah laku menyimpang, tetapi akhirnya para peneliti mengalihkan perhatiannya pada metode-metode yang juga dapat digunakan oleh guru untuk menangani anak-anak yang normal. Sebagaimana yang terjadi dikebanyakan sekolah, referal dilakukan terhadap tingkah laku merusak, tingkah laku menyimpang, untuk melakukan perubahan tingkah laku yang demikian ini sebenarnya sudah terlambat. Hanya sedikit guru yang mau mempelajari suatu pendekatan yang berbeda, bila apa yang telah mereka lakukan nampaknya sudah cukup efektif bagi kebanyakan muridnya. Kebanyakan guru, bagaimanapun juga, dapat dengan mudah menyelesaikan sendiri bila menghadapi seorang atau dua orang murid bertingkah laku merusak atau menimbulkan marah, yaitu dengan cara memindahkan murid tersebut kesuatu kelas khusus atau minta saran dan bantuan orang lain.

Prosedur-prosedur untuk membantu murid seperti yang disebutkan tadi sudah ditentukan dengan baik, dengan mengikuti garis besar langkah-langkah yang ada dalam metode analisa tingkah laku. Guru dapat memecahkan problem-problem sampai selesai dalam suatu periode waktu yang singkat. Yang lebih menarik ialah bahwa prospek cara-cara menemukan problem-problem itu

menguntungkan murid-murid yang kemajuan belajarnya nampak lambat tanpa diketahui alasannya, bagi murid-murid yang lebih mengutamakan kegiatan-kegiatan lain dari pada tugas utamanya dan bagi murid-murid yang menunjukkan sedikit inisiatif dalam mencapai kemajuannya. Ini adalah murid-murid yang mayoritas ada di sekolah-sekolah, yang memungkinkan guru mendapatkan kepuasan yang besar dalam memberikan bantuan.

Asumsi dasar dalam modifikasi perilaku ialah bahwa semua tingkah laku dipelajari. Ini berarti bahwa semua tingkah laku baik yang sesuai maupun yang tidak sesuai, yang dapat diterima dan tidak dapat diterima, ditunjukkan oleh anak karena hal itu adalah sesuatu yang telah dipelajari. Jika kita memiliki seorang siswa yang patuh pada peraturan, bermain bersama teman-temannya dengan baik, dan memahami bagaimana menggunakan bahan-bahan pelajaran dengan baik, kita akan mengatakan bahwa tingkah lakunya itu adalah hasil didikan orang tua dengan penuh tanggung jawab. Sama seperti seorang guru yang sebelumnya telah bekerja dengan baik, maka siswa-siswanya juga akan bertingkah laku yang baik atau sesuai dalam belajar.

Penerapan modifikasi perilaku nampaknya tidak sesuai bila diterapkan pada problem-problem tingkah laku, misalnya pada kasus-kasus siswa yang melanggar peraturan, sering berkelahi dengan teman atau sering menyendiri, anak-anak yang tidak dapat memanfaatkan waktu belajar dengan baik atau maksimal, sulit konsentrasi dalam belajar, bila kita menemukan berbagai tingkah laku itu pada anak, kita perlu membuat asesmen karena gangguan-gangguan seperti itu biasanya berasal dari gangguan emosional, gangguan kepribadian atau gangguan neurologis. Bila tingkah laku itu muncul secara menetap, guru atau orang tua mungkin dapat mempertimbangkan anak tersebut mengalami kesulitan belajar

D. MEMILIH SASARAN

Langkah pertama dalam analisa tingkah laku adalah memilih sasaran. Sasaran-sasaran itu saja seperti mata api, sebab anda ingin mengubah suatu tingkah laku, anda dibatasi untuk memilih satu saja pada satu waktu. Ini merupakan suatu pekerjaan seperti diungkapkan oleh Alladin, anda dapat mengharapkan apa saja yang anda inginkan, tetapi hanya satu pengharapan pada satu waktu.

SASARAN DAN KEEFEKTIFAN ANALISA TINGKAH LAKU

Memilih satu sasaran tingkah laku

Guru-guru yang berpikir tentang apakah dia ingin melihat apa yang murid kerjakan atau tidak kerjakan, mungkin memiliki kesulitan memusatkan pada satu tingkah laku, sebab pada suatu saat dia berpikir betapa baiknya bila dia mau tinggal di tempat duduknya, tetapi pada kesempatan berikutnya, dia berpikir tentang pentingnya menyuruh murid menyelesaikan tugas-tugasnya. Kemudian, setelah berfikir berkali-kali dia mungkin memutuskan apakah murid telah mengembangkan suatu gambaran diri yang positif atau hanya menutupi perasaannya. Nampaknya kompleks, keputusan-keputusan tidaklah menyulitkan selama anda ingat bahwa anda hanya dapat memiliki satu harapan pada satu saat, tidak lebih dari satu harapan

Sasaran tingkah laku harus dapat di observasi.

Hal berikut yang perlu diingat ialah bahwa sasaran anda harus dapat dilihat, dapat didengar atau dengan kata lain dapat di observasi. Ini berarti bahwa apapun yang anda putuskan (dan kemudian anda akan mempelajari bagaimana membantu murid-murid memutuskan sendiri kemana mereka ingin bekerja). Sasaran harus merupakan satu tingkah laku yang dapat dilihat oleh orang lain dan sama seperti yang anda lihat berapakai tingkah laku itu muncul. Ini berarti bahwa

sasaran-sasaran yang anda pilih itu harus di jabarkan menjadi tingkah laku-tingkah laku yang spesifik dan dapat diamati.

Kita tidak perlu membuang tujuan kita untuk membantu siswa-siswa mengembangkan konsep dirinya lebih baik dan memperbaiki sikap-sikapnya, tetapi kita harus menjabarkan tujuan-tujuan, dihitung dan diukur dengan suatu cara. Bila misalnya anda tertarik pada gambaran diri seorang siswa, maka ada kemungkinan bahwa sasaran-sasaran itu mungkin meningkatkan jumlah waktu yang diperlukan untuk memecahkan masalah-masalah yang sulit, atau meminta bantuan kepada guru, kecuali melemparkan kertas.

Dihalaman berikut, kita membuat daftar tingkah laku yang diidentifikasi oleh guru sebagai refleksi gambaran diri. Mungkin anda mempunyai seorang murid yang anda percaya bahwa dia dapat di perbaiki dengan mempelajari beberapa tingkah laku, sebaiknya anda hanya memilih satu diantara tingkah laku-tingkah laku ini.

Seperti kebanyakan guru, anda harus mengutamakan perubahan tingkah laku siswa yang dimulai dari suatu tingkat dasar, anda dapat mempertimbangkan sasaran-sasaran yang merupakan pelanggaran disiplin. Kelihatan anda mungkin terpusat pada banyaknya waktu yang diperlukan untuk memecahkan problem-problem seperti murid meninggalkan tempat duduknya, berbicara satu sama lain ketika harus menyelesaikan tugas dan jika tidak murid tidak menyelesaikan tugas dengan baik.

Bagi kebanyakan guru, ada suatu perbedaan yang signifikan antara gambaran mereka tentang apa mengajar itu dan apa sebenarnya arti perbandingan dikelas mereka. Meskipun membantu siswa mencapai keterampilan dibidang bahasa, kesenian, matematika atau IPA (yang semuanya itu diajarkan guru) guru-guru menemukan bahwa dirinya berani berusaha untuk mengontrol emosi ketika di harapkan pada murid-murid yang suka bermain-main di sekitar bangkunya, merasa terhibur dengan keributan teman-temannya atau

hanya memandang keluar jendela jawaban atas pertanyaan-pertanyaan yang menimbulkan frustrasi ini di susun secara sistematis dalam langkah-langkah analisa tingkah laku berikut ini.

Mengidentifikasi satu tingkah laku positif

Sejauh ini, analisa tingkah laku mengatakan bahwa, (1) sasaran yang dipilih harus nyata sehingga dapat di observasi dan diukur dengan cara tertentu, dan (2) anda harus memilih satu sasaran saja pada satu waktu. Langkah berikutnya menyarankan agar anda tidak hanya mengidentifikasi tingkah laku yang akan dikurangi, tetapi juga tingkah laku yang anda inginkan untuk mendapatkan tempat. Mungkin anda memiliki seorang murid yang problem utamanya adalah berbicara tanpa izin. Dia selalu berbicara ketika anda sedang memberikan pengajaran, ketika murid-murid lain siap untuk makan siang, dan kejadian-kejadian itu segera muncul bila murid-murid lain sedang menulis bacaan. Beberapa saat berlalu tanpa mendengar suara seorang murid. Sasaran anda untuk murid itu cukup jelas “berbicara” dan karena anda ingin mengurangi tingkah laku ini, maka disebut suatu sasaran deselerasi.

Definisi-definisi tingkah laku

Contoh pertama ialah “apatis” istilah umum ini memiliki bermacam-macam arti, sebagian berpendapat diobservasi, sebagian tidak. Bagaimana caranya agar anda dapat menguraikan istilah ini sehingga dapat diamati dan diukur? Beberapa contoh sebagai berikut “membiarkan tugas tidak selesai “, terus-menerus memandang keluar jendela” atau berputar-putar di bangku” tulis deskripsi anda di tempat yang disediakan tentang arti kata “Apatis”, bila anda dapat menterjemahkan istilah ini menjadi istilah “behavioral”, anda telah berhasil. Ingat definisi yang anda gunakan adalah milik anda sendiri dan mungkin bukan apa yang dikatakan oleh guru-guru lain, meskipun hal-hal itu mungkin anda gunakan pada saat lain. Sekarang lengkapilah daftar tugas sebelum anda melanjutkan ke bacaan berikut,

anda akan diberi kesempatan untuk memeriksa jawaban anda, menyatakan dengan jelas apa arti istilah-istilah umum ini akan menolong anda untuk menemukan suatu cara mengubah tingkah laku-tingkah laku ini.

Bila kita menggunakan kata-kata seperti “apatis” diartikan menyimpang, malas, mungkin kita mengatakan sesuatu tentang anak tersebut, dan bukan tentang tingkah lakunya. Meskipun kita dapat membuat suatu program untuk mengurangi seringnya seorang murid memandangi keluar jendela, tetapi merupakan suatu tugas lain untuk mengubah kepribadian seorang murid yang apatis atau malas. Yang pertama termasuk suatu perubahan tingkah laku yang sederhana, sedangkan yang ke dua termasuk perubahan struktur kepribadian dasar, menurut pendapat anda, yang mana yang lebih mudah atau lebih sesuai?

Penerapan modifikasi perilaku dalam berbagai bidang keilmuan seperti pada tabel di bawah ini :

Tujuan Mempelajari Bab Ini	
<p>Tujuan mempelajari bab ini untuk menerapkan modifikasi perilaku pada bidang :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pengasuhan anak 2. Pendidikan 3. Disabilitas 4. Perkembangan Anak 5. Autisme 6. Skizofrenia 	<ol style="list-style-type: none"> 7. Terapi behavioral 8. Manajemen diri 9. Kedokteran dan perawatan kesehatan 10. Gerontologi 11. Bisnis, industri, dan pemerintahan 12. Psikologi olahraga behavioristis, beragam populasi.

Sumber :

Dampak dari teknik-teknik modifikasi perilaku bagi perbaikan berbagai perilaku telah terbukti pada berbagai hasil penelitian.

Aplikasi-aplikasi yang sukses telah didokumentasikan dari beragam populasi dari individu-individu yang mengalami disabilitas perkembangan hingga yang sangat cerdas, dan yang masih muda hingga yang sangat tua, dan dari program kelembagaan terkontrol hingga beragam hidup komunitas. Perilaku-perilaku yang dimodifikasi berjangkauan dari keterampilan-keterampilan motorik yang sederhana sehingga pemecahan masalah yang kompleks.

Di bidang-bidang seperti pendidikan, kerja sosial, keperawatan, psikologi klinis, psikiatri, psikologi komunitas, kedokteran, rehabilitas, bisnis, industri, dan olahraga, aplikasi-aplikasi muncul dengan frekuensi yang kian meningkat. Bab ini mendeskripsikan dengan singkat area-area utama aplikasi di mana modifikasi perilaku memiliki sebuah fondasi yang kukuh dan sebuah masa depan yang menjanjikan bagi pengembangannya yang lebih jauh.

Parenting dan Manajemen Anak

Menjadi orang tua adalah sebuah pekerjaan yang menantang. Selain harus bisa memenuhi kebutuhan-kebutuhan dasar, orangtua bertanggungjawab penuh terhadap perkembangan perilaku awal anak-anak mereka. Tanggung jawab ini kemudian dibagi bersama para guru dan orang-orang dewasa lain seiring anak berkembang melewati masa kanak-kanak, remaja hingga akhirnya masuk ke usia dewasa. Ada sejumlah buku dan artikel tentang modifikasi perilaku yang dapat diaplikasikan untuk membantu orang tua mengajari anak-anak mereka berjalan. Mengembangkan keterampilan dasar berbicara, menggunakan toilet, dan melakukan pekerjaan rumah (Dishon, Stromshak & Kavanagh, 2012). Orangtua juga dapat diajarkan strategi-strategi behavioral untuk menangani masalah tidur anak (Wirth, 2014) dan menghilangkan perilaku bermasalah seperti menggigit kuku, perilaku agresif, tidak mengindahkan aturan, tidak menuruti permintaan orangtua, dan sering membantah (Wilder & King-Peery, 2012). Beberapa masalah perilaku anak dan remaja begitu

kompleks sampai-sampai untuk membantu melengkapi tindakan orangtua terhadap anak-anak mereka, para analisis behavioral terapan dan terapis behavioral menangani langsung masalah-masalah tersebut (Christner, Stewart & Freeman, 2007; Gimpel & Holland, 2003; Neef, Perrin & Madden, 2013; Wahler, 2007).

Lebih jauh lagi, sebuah program behavioral yang disebut “Tripel P” (program parenting positif) telah terbukti menjadi program parenting multitaraf yang efektif untuk mencegah dan menangani masalah-masalah perilaku, emosi dan perkembangan pada anak (Graaf, Speetjens, Smit, Wolff & Tavecchio 2008). Strategi-strategi behavioral juga telah dikembangkan untuk membantu komunitas-komunitas mencegah kekerasan para remaja (Mattaini & McGuire, 2006).

Pendidikan: Sejak Pra sekolah Hingga Universitas

Sejak awal 1960-an, aplikasi-aplikasi modifikasi perilaku di lingkup ruang kelas telah bergerak maju di beberapa bidang (Martens, Daily III, Begeny & vanDer Heyden, 2011). Banyak aplikasi di sekolah dasar awalnya dirancang untuk mengubah perilaku murid yang mengganggu atau tidak mendukung atmosfer pembelajaran akademis. Perilaku berjalan-jalan di kelas, marah-marah, agresif dan sosialisasi berlebihan yaitu suka mengobrol di kelas, semuanya dapat ditangani. Aplikasi-aplikasi perilaku lainnya di sekolah meliputi pemodifikasian perilaku akademis secara langsung seperti membaca secara oral, memahami bacaan, penyusunan komposisi kalimat, pengejaan, menulis, dan menguasai matematika dan konsep sains. Sejumlah sukses juga diperoleh di dalam pengaplikasian modifikasi perilaku terhadap individu-individu dengan masalah tertentu seperti disabilitas belajar, hiperaktivitas, dan defisit atensi (Neaf & Northup, 2007). Deskripsi “How to” yang sempurna tentang teknik-teknik modifikasi perilaku bagi para guru telah diterbitkan oleh Alberto dan Troutman (2012), Cipani (2004), dan Schloss (1997). Lihat juga isu-

isu yang berkembang di *Journal Of Applied Behavior Analysis* dan *Journal Of Behavioral Education*. Kemajuan juga sudah dibuat di dalam penggunaan modifikasi perilaku dalam pendidikan fisik (Siedentop & Tannehill, 2000 dan Ward 2005).

Sebuah pendekatan modifikasi perilaku pada pengajaran di perguruan tinggi dikembangkan oleh Fred S. Keller dkk di Amerika Serikat dan Brazil pada tahun 1960-an (Keller, 1968). Sejak itu variasi-variasi pendekatan behavioral bagi pengajaran universitas sudah banyak dideskripsikan (Austin, 2000; Berstein & Chase, 2013, Michael, 1991; Pear, 2012). Pendekatan-pendekatan ini memiliki 3 ciri umum: (a) tujuan-tujuan instruksional pada pembelajaran dinyatakan dalam bentuk pertanyaan-pertanyaan studi dan latihan-latihan aplikasi. Sama seperti yang terdapat di buku ini; (b) para mahasiswa diberi kesempatan untuk memperlihatkan penguasaan isi kuliah melalui sejumlah tes (berdasarkan pertanyaan-pertanyaan studi yang sudah dilontarkan) atau sejumlah kombinasi tes dan penugasan; (c) para mahasiswa diberikan informasi yang mendetail di awal perkuliahan tentang apa yang diharapkan dari mereka pada setiap tes dan penugasan agar dapat meraih kompetensi yang diinginkan. Riset menemukan bahwa melalui ciri-ciri ini, seiring dengan dijelaskannya secara umum standar yang tetap bagi nilai kompetensi dan harapan, mayoritas besar mahasiswa bekerja sangat keras dan mayoritas dapat meraih nilai 'A' atau 'B' (Bernstein & Chase, 2013; Moran & Mallot, 2004; Pascarella & Terrenzini, 1991).

Selain itu, pendekatan Keller (1968), yang dikenal sebagai Personalized System Of Instruction (PSI), mengandung sejumlah ciri seperti kriteria penguasaan materi dan keahlian yang harus dibuktikan mahasiswa dengan nilai tinggi di tes maupun penugasan tertulis sebelum boleh mengikuti bagian berikutnya dari kuliah, dan penggunaan asistensi mahasiswa untuk menskor langsung tes maupun penugasan tertulis. Sebelum penggunaan secara luas komputer, kursus-kursus PSI, istilah yang disebut Keller sendiri, mensyaratkan

sejumlah keahlian untuk melakukan tes lantaran seringnya tes dan pencatatan ekstensif yang diminta PSI. Dengan digunakan teknologi komputer, beberapa instruktur telah mengotomatiskan sebagian besar prosedur PSI sehingga menjadikannya lebih efisien. Contohnya di Universitas Manitoba, computer-aid PSI (disingkat CAPSI) telah dikembangkan Joseph Pear dkk di tahun 1980-an dan sudah digunakan di banyak universitas di Kanada, Amerika Serikat dan Brazil (untuk kajian tentang CAPSI, lihat Pear & Martin, 2004; Schnerch, Silva, Sveningsen & Lambart, 2011). Satu ciri inovatif CAPSI adalah penggunaan mahasiswa di kelas yang sama yang sudah menguasai unit tertentu materi studi (disebut ‘peer reviewers’) untuk unit studi tersebut. Riset tentang kursus-kursus CAPSI telah membuktikan tingginya akurasi umpan-balik ‘peer reviewers’ (Martin, Pear & Martin, 2002a, 2002b) selain juga mahasiswa yang mengikuti kursus CAPSI menerima umpan-balik lebih substansial yang diberikan lewat metode tradisional (Pear & Crone-Todd, 2002).

Disabilitas Perkembangan

Awal tahun 1960-an, beberapa keberhasilan paling dramatis modifikasi perilaku di dalam pengaplikasian bagi individu-individu dengan keterbatasan perilaku yang cukup berat lantaran perkembangan masa kanak-kanak yang tidak lazim. Disabilitas kecerdasan dan autisme adalah dua jenis disabilitas perkembangan yang telah menerima atensi khusus dari para pemodifikasi perilaku. Namun, sebelum mendiskusikan wilayah-wilayah ini, kami akan menyediakan sejarah ringkas penggunaan istilah-istilah yang cukup dekat kolerasinya sehingga terkadang jadi membingungkan.

Selama paruh ke dua abad ke-20, sudah lazim bagi banyak orang menggunakan istilah ‘keterbelakangan mental’ (*mental retardation*) untuk melabeli individu-individu yang memiliki kelemahan intelektual (Conyers, Martin, Martin & Yu, 2002). Selama tahun 1990-an, istilah yang sering diusulkan untuk menggantinya adalah disabilitas

perkembangan (Warren, 2000), dan memang istilah ini yang umum digunakan para profesional sekarang. Bagaimanapun, menurut *developmental Disabilities Act* di Amerika Serikat (*Public Law* 98-517 tahun 1984), istilah disabilitas perkembangan lebih luas maknanya ketimbang istilah keterbelakangan mental. Sebagian karena pertimbangan inilah, *American Association on Intellectual and Developmental Disabilities* (AAIDD), awalnya *Amerian Association on Mental Retardation*, memperlihatkan di tahun 2007 bahwa istilah disabilitas intelektual adalah istilah yang lebih disukai bagi disabilitas secara historis disebut keterbelakangan mental. Saat mempertimbangkan sejarah ini, kami memandang ‘disabilitas perkembangan’ sebagai sebuah wilayah yang cukup luas, yang mencakup juga sub-era disabilitas intelektual dan autisme.

Disabilitas Intelektual

AAIDD mendefinisikan ‘disabilitas intelektual’ sebagai sebuah disabilitas yang berakar sebelum usia 18 tahun dan yang dicirikan oleh keterbatasan signifikan baik di perilaku adaptif maupun fungsi intelektualnya. Batasan yang kedua ditentukan oleh skor yang berkisar ke nilai 70-75 atau di bawahnya dari tes-tes IQ standar. Jumlah penderita AAIDD sekitar 2,3% populasi.

Banyak riset telah membuktikan efektivitas teknik-teknik behavioral bagi pengajaran individu-individu dengan disabilitas intelektual seperti penggunaan toilet, keterampilan kemandirian (seperti makan sendiri, berpakaian dan menjaga kebersihan tubuh), keterampilan sosial, keterampilan berkomunikasi, keterampilan pekerjaan, aktivitas waktu luang, dan berbagai perilaku bertahan hidup di komunitas. Kajian-kajian literturnya bisa ditemukan di sumber-sumber seperti Cuvo dan Davis (2000), Didden (2007), Kurtz

dan Lind (2013) dan Williams (2004); lihat juga isu-isu yang diterbitkan pada *Journal Of Applied Behavioral Analysis*.¹

¹ Garry Martin & Joseph Pear. *Modifikasi Perilaku Makna dan Penerapannya* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2015), h.33-38.

BAB II

PRINSIP DASAR DAN PROSEDUR DASAR PERILAKU

A. Membuat Kata-Kata Tidak Terkontrol.

Berikut ini akan disampaikan sebuah contoh eksperimen dengan menggunakan sengatan listrik, dan respon perilaku yang muncul ketika eksperimen sedang berlangsung. Hal ini menunjukkan banyak perilaku-perilaku yang muncul secara spontanitas, seperti kata-kata yang tidak terkontrol ketika ada gangguan dari luar.

Sue adalah seorang mahasiswa tahun pertama psikologi di Universitas Negeri Arizona. Sebagai partisipan di sebuah eksperimen, ia meminta mengingat sebuah daftar kata yang disajikan padanya. Sue duduk di sebuah kursi yang nyaman dengan kabel listrik dilekatkan ke salah satu lutut. Dan telinganya mengenakan Headphone, lalu mulai mengingat urutan kata tersebut: ‘kursi’, ‘radio’, ‘besar’. ZZZRRZ (sengatan listrik di lutut). “Jepitan”, Sue terkejut dengan sengatan lembut listrik di lututnya sehingga berteriak saat mengatakan ‘jepitan’. Ia pun diminta melanjutkan mengingat kata-kata di daftar. Semua kata itu muncul beberapa kali dengan urutan berbeda, dan setiap kali kata ‘besar’ muncul, selalu ada sengatan listrik di lututnya, dan kata berikutnya selalu diucapkannya dengan lantang.

Selama eksperimen, sengatan listrik dan suara keras yang dilontarkannya telah menyebabkan Sue merasa gelisah, terlihat dari

ukuran respons kulit galvaniknya di alat pencatat GSR (Galvanik Skin Respons), sebuah peningkatan dalam konduktivitas elektrik kulit yang muncul dari reaksi kelenjar keingat. Sebagai akibat dari pemasangan kata ‘besar’ dengan sengatan listrik dan suara lantang, setiap kali mendengar kata ‘besar’ itu sendiri telah membuat Sue merasa gelisah. Beberapa hari setelah eksperimen, Sue diminta untuk merating ketidaknyamanan setiap kata diingatnya dari daftar, dan ia merating kata ‘besar’ sebagai kata sangat tidak menyenangkan lebih dari kata-kata yang lain.

Catatan: dipertemuan kedua tersebut Sue diberitahu tujuan eksperimen. Ia juga diberitahu bahwa dengan mengatakan ‘besar’ berulang-ulang tanpa harus dipasangkan lagi dengan sengatan listrik dan mengucapkan kata apa pun berikutnya dengan lantang akan memampukannya menghilangkan rasa tidak menyenangkan dari kata tersebut.

B. Prinsip-Prinsip dan Prosedur-Prosedur Behavioral

Yang disebut sebagai prinsip-prinsip dan prosedur-prosedur behavioral pada esensinya adalah cara-cara manipulasi stimulus agar dapat memengaruhi perilaku. Prinsip-prinsip pada dasarnya adalah prosedur-prosedur yang memiliki efek konsisten dan sangat sederhana sehingga tidak bisa lagi diurai menjadi prosedur-prosedur yang lebih sederhana. Di bab ini, kami akan menjelaskan prinsip-prinsip dan prosedur-prosedur dasar bagi pengondisian respons, disebut juga sebagai pengondisian pavlovian (menurut nama Ivan Pavlov, fisiolog Rusia yang mengungkapkan pertama kali hal ini,) atau pengondisian klasik (karena inilah jenis pertama pengondisian yang terindikasi). Kami menggunakan tiga istilah secara bergantian.

C. Prinsip Pengondisian Respons

Beberapa perilaku kita, seperti rasa gelisah Sue terhadap sengatan listrik dan teriakan suaranya sendiri termasuk ke dalam katagori perilaku refleks. Di studi behaviorial, ini disebut perilaku respons, yaitu perilaku-perilaku yang dimunculkan oleh stimuli sebelumnya dan tidak dipengaruhi oleh konsekuensi-konsekuensinya. Contoh-contoh ini meliputi ‘menelan ludah’ saat mencium bau lezat masakan di dapur, merasa takut menonton film horor, muka memerah saat dipuji, menjadi lebih terangsang secara seksual saat menonton film porno. Perilaku respons dipengaruhi oleh apa yang disebut ‘pengondisian respons’ yang kinerjanya didasarkan kepada refleks-refleks tak terkondisikan. Refleks tak terkondisikan (*unconditioned reflexes*) adalah hubungan stimulus dan respons di mana sebuah stimulus memunculkan secara otomatis sebuah respons terlepas dari apa pun pembelajaran yang pernah dialami. Dengan kata lain, refleks tak terkondisikan bersifat bawaan sejak lahir.

Stimulus yang mampu memunculkan sebuah respons tanpa harus pembelajaran atau pengondisian terlebih dahulu disebut stimulus terkondisikan (US: *unconditioned stimulus*). Respons yang dapat dimunculkan oleh stimulus tak terkondisikan ini disebut respons tak terkondisikan (UR: *unconditioned response*). Dengan kata lain, sebuah refleks yang tak terkondisikan terdiri dari US dan UR. Di dalam eksperimen Sue, sengatan listrik dan teriakan suaranya sendiri adalah US nya, sedangkan rasa gelisah Sue dan aktivitas GSR terhadap sengatan listrik adalah UR-nya. contoh-contoh lain refleks tak terkondisikan dapat dilihat di tabel 3.1.

Contoh-Contoh Refleks Tak Terkondisikan	
Stimulus Tak Terkondisikan (US: <i>unconditioned Stimulus</i>)	Respon Tak Terkondisikan (UR: <i>unconditioned Response</i>)

Makanan	Air liur
Cahaya terang	Mata menyempit, pupil mata menyempit
Suhu udara tinggi	Berkeringat
Suhu udara rendah	Menggigil
Hilangnya penyanggah (jatuh)	Menahan napas, jantung berdebar
Jari di pangkul kerongkongan	Muntah, tersendak
Bunyi beras	Menahan napas, jantung berdebar

Untuk setiap respons di tabel 3.1 selalu ada stimuli yang tidak memunculkan respons. Stimuli yang seperti ini disebut ‘stimuli netral’ (NS: *neutral stimulus*). Contohnya simfoni ke-5 Beethoven yang dipasangkan sebagai stimulus netral bagi makanan (sebagai stimulus tak terkeondisikan) tidak serta merta memunculkan respons keluarnya air liur (sebagai respon tak terkondisikan). Respons ini muncul bukan karena masuk klasik yang diperdengarkan melainkan karena makanan. Namun begitu prinsip pengondisian respons (*response conditioning*) menyatakan bahwa jika sebuah stimulus netral (NS) dipasangkan dalam waktu yang berdekatan dengan stimulus terkondisikan (US), dan pasangan ini dilakukan berkali-kali. Maka respons tak terkondisikan (UR) akan muncul juga dari stimulus netral tersebut. Di contoh ini, jika simfoni ke-5 Beethoven dipasangkan berkali-kali dengan makanan dalam waktu dekat, maka di masa depan respons air liur tetap akan keluar juga saat masuk klasik tersebut diperdengarkan.

Refleks terkondisikan (*conditioned reflex*) adalah berhubungan dengan stimulus respons di mana sebuah stimulus memunculkan sebuah respons karena sudah terjadi pengkondisian respons sebelumnya. Jika respons air liur faktanya dikondisikan oleh

diperdengarkannya Simfoni Beethoven, maka hubungan stimulus respons ini akan disebut sebagai refleks terkondisikan. Stimulus di sebuah refleks terkondisikan seperti ini disebut stimulus terkondisikan (CS: *conditioned stimulus*; contoh ini, Simfoni Beethoven), didefinisikan sebagai stimulus yang memunculkan respons karena stimulus ini sudah dipasangkan dengan stimulus lain yang memasangkan respons tersebut. Sedangkan respons di sebuah refleks terkondisikan tersebut sebagai respons terkondisikan (CR: *conditioned response*, di contoh in, keluarnya air liur saat mendengar simfoni Beethoven), didefinisikan sebagai respons yang dimunculkan oleh stimulus terkondisikan. Di dalam eksperimen terhadap Sue, kata ‘besar’ menjadi stimulus terkondisikan (CS) yang memunculkan respons terkondisikan (CR) dalam bentuk rasa gelisah dan GSR.

Dapat dilihat sekarang bagaimana pengondisian respons dapat menjelaskan reaksi-reaksi ekstrem anda terdapat kata-kata tertentu (seperti ‘kanker’ atau ‘AIDS’ contohnya), atau bahkan satu huruf saja (seperti ‘F’ di daftar nilai ujian). Seperti yang diperlihatkan oleh peringatan Sue terhadap kata ‘besar’ sebagai kata yang tidak menyenangkan, pemasangan-pemasangan seperti ini telah berkontribusi bagi pemaknaan kata-kata di tingkatan pribadi (Staats, 1996; Tyron & Cicero, 1986; untuk kajian riset lebih detail terkait mekanisme-mekanisme yang melandasi pengondisian Pavlovian ini. Lihat Lattal 2013).

D. Faktor-Faktor yang Memengaruhi Pengkondisian Respons

Sekurang kurangnya ada 5 variabel penting yang memengaruhi berkembangnya refleks terkondisikan, yaitu:

1. Semakin banyak jumlah pemasangan CS dan CR, semakin besar kemampuan CS memunculkan CR, hingga akhirnya

kekuatan maksimum refleks terkondisikan tercapai. Jika seorang anak ditakut-takuti beberapa kali dengan memperlihatkan anjing yang menggonggong keras, maka melihat anjing dari kejauhan sudah mampu memunculkan rasa takut. Ketakutan ini jauh lebih besar kadarnya ketimbang jika anak hanya sekali saja diperlihatkan anjing yang menggonggong.

2. Pengondisian lebih kuat akan terjadi apabila CS mendahului US kira-kira setengah detik daripada jika waktunya lebih dari itu, atau jika CS mengikuti US. Pengondisian yang terakhir disebut pengondisian terbaik dan efeknya sulit muncul. Jika seorang anak melihat seekor anjing lalu anjing itu menggonggong keras, maka terlihatnya anjing akan menjadi CS sedangkan rasa takut yang kemudian muncul menjadi CR bagi anak tersebut. Namun jika anak mendengar gonggongan keras dan setelah itu baru melihat anjing, rasa takut yang disebabkan gonggongan keras sulit untuk bisa mengondisikan penglihatan terhadap anjing.
3. CS meraih kemampuan lebih besar untuk memunculkan CR jika CS selalu dipasangkan dengan US dari pada jika itu hanya dipasangkan sekali dengan US. Jika sebuah pasangan terus-menerus menyalahkan lilin di kamar tidur terdapat sebelumm berhubungan seks dan bahkan di waktu yang lain, maka cahaya lilin berkemampuan menjadi CS yang sanggup membangkitkan ransangan seksual. Namun, jika mereka menyalahkan lilin di kamar tidur srtiap malam namun hanya berhubungan seks satu/dua malam setiap minggunya, maka cahaya lilin menjadi CS yang lemah untuk membaangkitkan rasangasan seksual.
4. Ketika beberapa stimulus netral mendahului CS, maka stimulus yang paling konsisten berasosiasi dengan US adalah yang paling berpotensi menjadi CS kuat. Seorang anak

mungkin melihat badai petir yang hebat di mana awan-awan sangat gelap lalu muncul cahaya-cahaya kilat yang terang dan diikuti suara sangat keras sehingga menyebabkan rasa takut. Dibeberapa waktu yang lalu, anak melihat awan-awan hitam namun tidak ada cahaya kilat dan tidak ada suara keras. Di titik ini anak akan mendapatkan rasa takut lebih kuat terhadap cahaya kilat daripada awan hitam lantaran cahaya kilat selalu berpasangan dengan suara keras sedangkan awan hitam tidak.

5. Pengondisian respons akan berkembang lebih cepat dan kuat ketika CS atau US atau keduanya intens dan bukannya lemah (Lutz 1994; Polenchar, Romano, Steinmetz & Patterson, 1984). Seorang anak akan mengalami ketakutan yang jauh lebih besar terhadap petir jika petir tersebut sangat terang dan bunyinya sangat keras ketimbang jika terang dan bunyinya lebih lemah.

E. Pengondisian Taraf Tinggi

Anggaplah seseorang dikondisikan untuk mengeluarkan air liur saat mendengar Simfoni ke-5 Beethoven setelah dipasangkan dengan makanan berkali-kali. Simfoni ke-5 Beethoven inipun menjadi CS bagi keluarnya air liur. Sekarang anggap juga setelah beberapa kali percobaan menghadirkan Simfoni ke-5 Beethoven itu sendirian (tanpa diikuti makanan), kita kemudian memasangkannya dengan cahaya kuning. Cahaya ini adalah stimulus netral bagi keluarnya air liur, dan tidak pernah dipasangkan dengan makanan. Namun, setelah beberapa kali memasangkan cahaya kuning dengan Simfoni ke-5 Beethoven (yaitu CS bagi respons air liur), cahaya itu sendiri pada gilirannya dapat memunculkan keluarnya air liur.

Prosedur di mana stimulus netral menjadi stimulus terkondisikan setelah dipasangkan dengan stimulus terkondisikan lainnya disebut sebagai pengondisian taraf tinggi. Pemasangan musik dengan

makanan disebut pengondisian taraf pertama. Pemasangan cahaya dengan musik disebut pengondisian taraf kedua. Meskipun pengondisian taraf ketiga sudah dilaporkan bisa terjadi (Palov, 1927), pengondisian taraf tinggi yang melampaui taraf kedua sepertinya sulit terjadi.

Mari kita lihat bagaimana pengondisian taraf tinggi dapat diaplikasikan dalam hidup sehari-hari. Anggaplah seorang anak mengalami stimulus menyakitkan beberapa kalis seperti menyentuh kompor panas di suatu kali dan benda tajam di waktu yang lain. Setiap stimulus menyakitkan ini dapat disebut US menyebabkan rasa takut sebagai UR. Anggap juga bahwa setiap kali pengalaman menyakitkan ini terjadi, orangtuanya berseru mengingatkan. “Hati-hati kamu sedang menyakiti dirimu sendiri!”. Peringatan dari orang tua seperti ini pada gilirannya sudah cukup menjadi CS yang memunculkan rasa takut. Anggaplah juga orang tua juga memberi peringatan yang sama ketika anak menaiki tangga, berdiri di atas kursi atau memanjat pohon. Pemasangan peringatan orang tua dengan semua aktivitas ini akan memengaruhi anak untuk mengembangkan sebuah rasa takut terhadap ketinggian melalui pengondisian taraf tinggi ini. Detailnya, tahap-tahap pengondisian ini berjalan sebagai berikut: *pertama*, peringatan orangtua dipasangkan dengan stimulus menyakitkan, *kedua*, berada di tempat tinggi dipasangkan dengan peringatan, hasilnya, berada di tempat tinggi sekarang sudah cukup untuk memunculkan respons yang sama (yaitu rasa takut) dengan dimunculkan stimulus menyakitkan.

F. Respons-Respons yang Terkondisikan Menurut Respons Pada Umumnya

Di sepanjang revolusi, manusia lahir dengan sejumlah refleks tak terkondisikan seperti yang terdaftar di tabel 3.1. refleks-refleks seperti ini penting bagi kelangsungan hidup, reproduksi, dan pemfungsian

biologis sehari-hari. Kita juga berkembang di dalam pengondisian Pavlovian. Faktor tentang dapat dikondisikannya respons-respons refleks dengan stimulus yang sebelumnya netral, seperti ini disebut adaptasi biologis. Kemampuan kita untuk dikondisikan untuk mengeluarkan air liur (dan cairan pencernaan lain) saat melihat makanan, contohnya, mengingatkan kita untuk bisa menyiapkan makanan lebih cepat ketimbang jika tidak terjadi terlebih dahulu pengondisian Pavlovian ini. Sekarang mari kita telusuri lebih detail beberapa kategori utama refleks-refleks terkondisikan ini.

1. Sistem Pencernaan

Refleks air liur hanya satu dari refleks pencernaan yang mengikuti pengondisian Pavlovian. Seorang mahasiswa mungkin mengalami rasa mulas di perut sebelum mempresentasikan makalahnya di depan kelas. Setelah mengalami temoterapi sebelumnya, beberapa pasien merasakan mual saat menunggu di ruangan penangan untuk terapi selanjutnya. Pengalaman ketakutan eksterem, seperti diancam perampok dengan pisau dapat membuat seseorang dapat ketakutan besar yang membuat nya buang air besar di celana.

Ketika seseorang pertama kalinya meminum lemon di pesta, ia tidak pernah berpengalaman dengan alkohol. Beberapa teguk minuman lemon terasa cukup menyenangkan, dan tidak akan membikin mabok. Namun setelah lima belas menit berlalu, ia telah meneguk sampai beberapa gelas minuman lemon. Kira-kira satu jam kemudian, ia menjadi sangat sakit. Sejak saat itu mencium bau atau menyicip sedikit minuman lemon saja sudah langsung menyebabkannya mual. Bahkan memikirkannya saja telah membuat perutnya mulas. Dicontoh ini, jumlah besar minuman lemon yang sudah diminumnya telah menjadi US yang menyebabkan rasa mual (UR nya). bahkan, meski bau dan rasa minuman lemon dipasangkan dengan respon refleks mual dan muntah sekali saja, dan bahkan meski terdapat penundaan lama antara stimulus yang sebelumnya

netral (bau dan rasa lemon) dan pengalaman mual, pengondisian Pavlovian tetap saja muncul.

Bau dan rasa lemon menjadi CS bagi refleks mual, dan sebuah rasa enggan terkondisikan, yaitu ketidak sukaan terhadap lemon, jadi terbentuk. Fenomena rasa enggan terkondisikan ini adalah pengecualian bagi aturan sehingga pengondisian respon jadi tidak efektif apabila terdapat sebuah penundaan lama antara CS dan US. Evolusi sepertinya menyediakan bagi penundaan lama bagi CS dan US untuk menjadi efektif di kasus ini karena sejumlah waktu dibutuhkan zat beracun untuk menghasilkan efek tertentu di dalam tubuh ini juga menjadi sebuah pengecualian bagi kebutuhan agar banyak percobaan pengondisian dilakukan supaya refleks terkondisikan yang kuat bisa dibentuk. Evolusi, kalau begitu, sepertinya menyediakan hanya satu percobaan pengondisian agar menjadi efektif dikasus ini agar satu kali saja mencerna zat beracun sudah mampu menghasilkan efek yang menyakitkan bahkan fatal.

2. Sistem Peredaran Darah

Meningkatnya detak jantung dan aliran darah terlibat dibanyak refleks terkondisikan. Rasa malu di lingkup sosial, menangkap topik percakapan yang agak cabul, memiliki pikiran-pikiran sosial yang tidak diterima semua adalah CS yang membuat wajah memerah lantaran aliran darah deras memenuhi lapisan terluar kulit. Sistem peredaran darah juga terlibat ketika menonton film horor di mana aliran darah deras memenuhi jantung, atau ketika melihat foto telanjang di mana aliran darah deras memenuhi alat kelamin.

3. Sistem Respirasi

Pengondisian Pavlovian juga memengaruhi refleks-refleks sistem pernapasan seperti batuk, bersin dan serangan asma. Misalnya seseorang yang jarang berkunjung tiba-tiba datang saat seseorang sedang menderita serangan asma. Maka orang tersebut bisa saja

menjadi CS bagi batuk dan nafas yang berbunyi, ciri khas reaksi asma. Dekker dan Greon (1996) melaporkan respon-respon asma dibangkitkan oleh CS seperti melihat kuda, burung di sangkar, ikan mas, dan mobil polisi.

4. Sistem-Sistem Fisiologis Lainnya

Sistem-sistem organ tubuh lainnya, seperti sistem uriner dan reproduksi, juga mengikuti pengondisian Pavlovian. Seligman (1971) memadukan istilah 'kesiapan biologis' (biologikal preparedness) merujuk pada kecenderungan anggota-anggota sebuah spesies untuk lebih siap terkondisikan bagi sejumlah stimuli netral seperti CS lebih daripada stimuli-stimuli netral lainnya. Contoh kesipan biologis ini adalah manusia lebih cepat belajar takut terhadap stimuli ular dan serangga yang dapat mengancam kelangsungan hidup kita ketimbang terhadap stimuli bunga atau buah yang umumnya tidak mengancam dalam sejarah nenek moyang kita. (Ohman, Dimberg & Ost, 1984). Rasa enggan terkondisikan seperti yang dijelaskan di atas adalah contoh lain kesiapan biologis ini. Setelah mengembangkan kecenderungan kuat akan rasa yang dikondisikan terhadap mual yang berkemampuan besar menurunkan kesempatan bahwa seseorang bakal kembali mengonsumsi makanan yang menyebabkan sakit bahkan kematian.

G. Prosedur-Prosedur Bagi Penghilangan Refleks Terkondisikan

Sekali saja refleks terkondisikan berkembang, apakah ia akan terus bertahan bersama kita selamanya? Tidak selalu. Refleks terkondisikan dapat saja hilang lewat salah satu dari 2 prosedur berikut.

1. Pemunahan Respons

Prinsip pemunahan respons melibatkan prosedur penyajian CS sembari menahan US sehingga hasilnya adalah CS secara bertahap kehilangan kemampuannya memunculkan CR. Anggaplah seorang anak berusaha memegang seekor anjing besar, tetap saat dipegang si anjing menggonggong keras sehingga anak jadi ketakutan. Sebagai fungsi dari pemasangan gonggongan keras dengan melihat anjing besar, maka melihat anjing saja sekarang sudah cukup membuatnya gemetar ketakutan dan menangis. Ini adalah respons terkondisikan Pavlovian yang kita namai takut.

Sekarang anggaplah orang tuanya membawa si anak ke sebuah konteks anjing. Meskipun ada banyak anjing besar di sana, namun mereka sudah di latih untuk berjalan dan duduk dengan tenang. Kontak berulang-ulang dengan anjing-anjing terlatih tersebut (yaitu tanpa dipasangkan dengan gonggongan keras) akan membantu si anak mengatasi rasa takut melihat anjing. Artinya, melihat anjing kehilangan kemampuannya menggonggong (yaitu berfungsi sebagai CS) pada gilirannya menghilangkan rasa takut (yang berfungsi sebagai CR).

Contoh ini mirip kasus Sue di depan. Setelah merasa gelisah di saat menjumpai kata besar, seiring waktu kondisi ini hilang karena kata tersebut tidak lagi berpasangan dengan sengatan listrik. Banyak ketakutan yang kita peroleh saat masih kanak-kanak, seperti takut pada jarum, gelap, petir dan lain-lain. Akan mengalamia pemunahan respons seiring kita bertambah usia lantaran berulang kali bertemu dengan hal ini namun minus efek. Pemunahan respons adalah alasan kenapa pengondisian taraf tinggi sulit diraih setelah melampui taraf kedua.

2. Pengondisian Tandingan

Sebuah respons yang terkondisikan dapat dihilangkan lebih efektif lagi apabila sebuah repons baru dikondisikan bagi stimulus

yang sudah terkondisikan tersebut sehingga respons yang sudah terkondisikan sebelumnya jadi punah. Proses ini disebut pengondisian tandingan. Secara teknis, CS akan kehilangan kemampuannya untuk memunculkan CR jika CS dipasangkan dengan stimulus yang memunculkan sebuah respons yang tidak cocok dengan CR.

Untuk mengilustrasikan proses ini, coba kita ambil contoh seorang anak yang mendapatkan ketakutan dari melihat anjing. Anggaplah anak tersebut suka bermain dengan seorang teman yang telah menjadi CS yang memunculkan rasa senang sebagai CR-nya, dan anggaplah teman itu memiliki anjing ramah yang tidak menggonggong keras. Ketika si anak bermain dengan temannya dan anjing sang teman, beberapa emosi positif yang dimunculkan oleh teman akan menjadi terkondisikan negatif yang sudah dimunculkan anjing-anjing sebelumnya. Cara ini lebih cepat dan lebih efektif menghilangkan respons negatif, atau pengondisian respons pada umumnya.

H. Generalisasi dan Pemilihan Perilaku Respons

Coba kita lihat contoh sebelumnya di mana melihat anjing menjadi CS yang menyebabkan anak merasa takut (CR) karena pengalaman ini disertai gonggongan keras. Jika anak itu sekarang melihat anjing yang berbeda, akankah anjing ini juga akan membuat anak merasa takut? Mungkin ya. Generalisasi stimulus respons muncul ketika organisme telah dikondisikan sehingga CS tertentu memunculkan CR sehingga stimulus yang mirip akan memunculkan CR juga. Katakanlah saat dokter gigi tengah mengebor lubang gigi. Anda spontan merasa sakit. Bunyi bor gigi menjadi CS yang menyebabkan anda menyeringai. Berikutnya, saat berkunjung ke pasar daging dan mendengar bunyi yang mirip dari mesin pemotong

daging. Anda seolah kembali merasakan sakitnya gigi bor. Di titik ini anda sedang mengalami generalisasi stimulus respons.

Namun, ketika sudah beberapa kali anda mendengar suara bor gigi yang disertai rasa sakit, dan suara mesin pemotong daging yang tidak disertai rasa sakit, anda mulai bisa membedakan keduanya, sebuah kondisi yang disebut pemilihan stimulus respons. Ketika sebuah stimulus yang berfungsi sebagai CS dapat memunculkan CR karena stimulus dipasangkan dengan US, maka stimulus lain yang serupa tidak berfungsi sebagai CS sebagai CR tersebut karena stimulus kedua dipasangkan dengan percobaan pemunahan. Kamu memadukan dua jenis respon ini karena memiliki nilai adaptif yang tinggi bagi kelangsungan hidup nenek moyang kita.

Contohnya, terkait generalisasi stimulus respons, di hari-hari awal umat manusia, jika setelah digigit seekor ular maka seseorang menunjukkan rasa takut pada ular lain, terkait pemilihan stimulus respons, meski melihat serigala liar memunculkan rasa takut pada anak, namun tidak demikian saat anak melihat anjing penjaga rumah orangtuanya, dan ini pun memiliki nilai kelangsungan hidup yang tinggi.

I. Aplikasi-Aplikasi Pengondisian Respons dan Pemunahan

Aplikasi pengondisian respons dan pemunahan telah terlibat di dalam pengontrolan alergi, sistem kekebalan tubuh, reaksi-reaksi obat, rangsangan seksual, tekanan darah, pemikiran dan emosi. Di bagian ini kami akan menguraikan aplikasinya kepada 4 jenis masalah.

1. Mengenai Rasa Takut Pada Pemain Ice-Skating Muda

Susan, seorang atlet pemuda *ice-skating* berusia 12 tahun, sedang melatih lompatan axel gandanya. Ia berseluncur mengelilingi arena lalu bersiap mengambil posisi untuk lompatan axel ganda, dan mulai

melompat. Saat berputar di udara Susan tiba-tiba sadar ia berada di kemiringan dan jatuh (US). Ia segera merasa takut (UR) dan kemudian ia keras menumbuk landasan es. Ini ketiga kalinya Susan jatuh saat mencoba lompatan axel gandanya selama seminggu terakhir. Namun setiap kali ia mendekati posisi lompat (sekarang menjadi CS), ia mengalami perasaan takut yang sangat kuat (CR) dan tidak lagi berani mencoba di sisa jam latihan tersebut.

Sebuah pertemuan dilakukan bagi Susan untuk berbicara dengan psikolog olahraga timnya. Psikolog mengajari Susan teknik relaksasi yang berbentuk mengambil napas dalam-dalam dengan mengandalkan perut daripada dada. Menarik napas dalam-dalam ini menjadi US untuk menghasilkan rasa relaksasi sebagai UR-nya. Selain itu, saat melatih pernapasannya, Susan diminta untuk mengajari dirinya sendiri rileks dengan mengatakan “riiiiiiiii” saat menarik napas dan mengatakan “leeeeeeeeks” saat menghembuskannya. Mengatakan rii-leeeeks ini kalau begitu menjadi CS bagi perasaan rileks yang merupakan CR-nya.

Di latihan berikutnya, saat Susan merasa siap untuk mencoba lompatan axel ganda. Psikolog yang berdiri dipinggir arena meminta untuk mulai mengambil napas dalam-dalam sembari mengatakan “rii-leeeeks”. Susan melakukannya dan ia mulai bergerak menuju landasan untuk melompat, namun kemudian berbelok dan berputar kembali mengelilingi lapangan. Ini dilakukannya lima kali seolah mengukur kesiapan dirinya, dan setelah merasa siap, maka di upaya keenam ia pun melompat sambil terus mengambil napas dalam-dalam sambil sembari mengatakan “rii-leeeeks”. Karena berkonsentrasi kepada metode pernapasan dalam yang membuatnya lewat perkataannya. Ia menjadi rileks bukan hanya saat melakukan lompatatan, tetapi juga saat menyiapkan kaki dan tubuhnya saat mendarat, seolah paham bagaimana posisi terbaik untuk melakukan lompatan axel ganda.

Di titik itu ketakutannya berkurang drastis dan Susan pun berhasil dalam percobaannya itu. Ia sangat senang dan jadi

bersemangat untuk mencobanya lagi. Susan menjadi percaya diri untuk terus melanjutkan latihan bahkan meski di lompatan pertama itu ketakutannya masih separuh. Setelah beberapa kali mencoba lagi di beberapa latihan berikutnya. Susan akhirnya merasa tidak takut lagi, bahkan meski beberapa kegagalan dialaminya: ia hanya tersenyum senang saat jatuh dan melihat kegagalan itu semakin membuatnya paham posisi kaki dan tubuh yang paling tepat bagi lompatan itu.

2. Terapi Keengganan Untuk Menangani Alkoholisme

Di hari-hari awal lahirnya terapi behavioral, pengondisian respons digunakan untuk menangani alkoholisme. Di lingkup klinik atau rumah sakit, klien diberikan minuman alkohol yang mengandung obat disulfiram. Obat ini menjadi US yang menghasilkan rasa mual dan efek yang ekstrim tidak menyenangkan lainnya sebagai UR-nya. Setelah beberapa kali memasang minuman alkohol dengan rasa mual akibat di sulfiram, maka melihat, membau atau mengecap minuman beralkohol menjadi CS yang menyebabkan rasa mual sebagai CR. Efek dari pengondisian respons ini adalah klien tidak lagi mengalami keinginan untuk meminum apa pun yang mengandung alkohol, minimal di lingkup perawatan (Lubetkin, Rivers & Rosenberg, 1971).

Proses memasang sesuatu yang tidak menyenangkan (seperti rasa mual) dengan perilaku yang tidak diinginkan (seperti yang menenggak minuman beralkohol bagi yang kecanduan alkohol), dengan tujuan menurunkan perilaku yang tidak diinginkan tersebut, disebut sebagai terapi keengganan. Meskipun terapi keengganan sepertinya dapat menjadi komponen yang bernilai untuk perogram peenanganan bagi jenis-jenis masalah tertentu seperti kecanduan alkohol (Azrin, Sisson, Meyers & Godley, 1982) dan ketagihan nikotin pada perokok (Tiffany, Martin & Baker, 1986), namun sekarang sudah tidak lagi digunakan. Seperti yang ditemukan Wilson (1991), batasan penggunaannya berjangkauan dari isu-isu etis seperti

penggunaan zat/obat bagi pembentukan stimulasi keengganan, hingga penurunan drastis efektivitasnya setelah klien meneggunakan terapi keengganan ini (80% klien kembali meneggak miras dan merokok setelah beberap bulan mengikuti program tersebut).

3. Penangan Sembelit Kronis

Contoh pengondisian respons bagi respons yang diinginkan adalah penanganan sembelit kronis yang dikembalikan Quarti & Renaud (1964). Buang air besar, respons yang diinginkan untuk kasus sembelit, dapat dimunculkan lewat pemberian obat pencahar. Namun mengandalkan obat ini demi meraih keteraturan buang air besar bukan solusi yang sehat lantaran efek-efek samping yang dimunculkannya. Quarti & Renaud memberikan klien mereka stimulus listrik yang lembut dan tidak menyakitkan sebelum mereka hendak buang air besar. Buang air besar (UR) awalnya dimunculkan dengan obat pencahar (UR), kemudian jumlah dikurangi secara bertahap hingga buang besar (CR) dapat memunculkan lewat stimulus sengatan listrik (CS). Kemudian dengan mengaplikasikan stimulus listrik di jam yang sama setiap hari, beberapa klien akhirnya mampu melepaskan stimulus ini karena stimulus lingkungan alamiah yang hadir di jam itu setiap hari menjadi kontrol atas perilaku buang air besar klien tercapai tanpa harus menggunakan terus obat pencahar.

4. Menangani Enuresis Nokturnal (Mengompol di Tempat Tidur)

Contoh lain pengondisian respons bagi respons yang diinginkan adalah penanganan enuresis nokturnal atau mengompol di tempat tidur di malam hari (Friman & Piazza, 2011; Scott, Barclay & Houts, 1992; Williams, Jackson & Friman, 2007). Satu penjelasan yang paling memungkinkan untuk perilaku yang umum pada anak kecil ini adalah tekanan di kandung kemih anak saa tidur yang membuatnya harus

buang air kecil tidak menyediakan cukup stimulasi untuk membangunkan si anak. Sebuah alat yang spertinya efektif untuk banyak kasus anak mengompol di tempat tidur ini adalah sebuah bel yang dihubungkan dengan sebuah kasur khusus yang diletakkan di bawah spreinya. Alat ini disambung kabel sehingga bel akan berbunyi (US) dan membangunkan (UR) si anak sesegera tetesan pertama urine menyentuh kasur khusus tersebut. Akhirnya, di banyak kasus, anak pun terjaga sebelum urinenya keluar lantaran respons terbangunkan (sekarang menjadi CR) yang dikondisikan bagi stimulus tekanan di kandung kemih (CS). Ketika hal ini terjadi, urutan perilaku dari bangun, berlajan ke kamar mandi dan buang air kecil di toilet mestinya dikuatkan. Namun, penguatan bagi rangkaian tindakan ini membutuhkan tipe pembelajaran lain yang disebut pengondisian operan, dan tidak lagi bisa ditangani lewat pengondisian respons.

J. Sebuah Pengantar Bagi Pengondisian Operan: Tipe Lain Pembelajaran

Refleks! Itulah isi pengondisian respons, yaitu serangkaian respons otomatis terhadap stimuli sebelumnya. Namun sebagai manusia, perilaku kita lebih banyak dibentuk oleh kehendak dan pilihan dan bukannya refleks, yaitu perilaku yang dipengaruhi konsekuensi-konsekuensi suatu tindakan (dalam bentuk penghargaan dan hukuman) lebih daripada oleh stimulus awal (CS dan US). Perilaku yang dipengaruhi oleh konsekuensi-konsekuensi seperti disebut perilaku operan yaitu perilaku yang memengaruhi atau mengoperasikan lingkungan untuk menghasilkan konsekuensi-konsekuensi dan pada gilirannya, perilaku tersebut tersebut dipengaruhi oleh konsekuensi-konsekuensi ini. Contoh-contohnya meliputi mengisi bensin ke mobil anda, meminta nasihat, mengerjakan ujian, bermain komputer membuat sarapan dan lain-lain.

Pengondisian operan adalah tipe pembelajaran di mana perilaku dimodifikasi berdasarkan konsekuensi-konsekuensinya. Contohnya, lewat pengondisian operan kita belajar untuk memegang tingkai untuk ceret yang berisi air mendidih dengan serbet dan bukunya dengan tangan telanjang karena di masa lalu kita belajar bahwa tangkai itu sangat panas dan menyakiti tangan kita.²

²Garry Martin & Joseph Pear. *Modifikasi Perilaku Makna dan Penerapannya* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2015), h.59-81.

BAB III

MENINGKATKAN PERILAKU MELALUI PENGUATAN POSITIF

Seorang anak berusia 6 tahun sangat tidak kooperatif terhadap orangtuanya. Dengan harapan bisa belajar bagaimana cara yang efektif menangani perilaku memerintah anak yang kelewatan, orangtuanya membawanya anak tersebut ke klinik pengembangan perilaku. Menurut penjelasan orangtuanya, anak yang selalu melakukan aksi di rumah, memutuskan kapan dia mau pergi ke tempat tidur, makanan apa yang diinginkannya, kapan orangtuanya boleh bermain dengannya, dan seterusnya.

Untuk mendapatkan observasi langsung tentang perilaku anak baik yang kooperatif maupun tidak, hendaknya si ibu menghabiskan sejumlah waktu dengan anak di sebuah ruang bermain di klinik. Ruang ini dilengkapi dengan ruang observasi untuk merekam data. Selama dua kali 20 menit sesi pertama, yang disebut fase garis besar (*baseline*), Si ibu hendaknya bermain saja dengan anak seperti yang biasanya dilakukan di rumah.

Perilaku memerintah anak didefinisikan berdasarkan apa pun instruksi verbal maupun non-verbalnya kepada sang ibu, seperti mendorong ibunya untuk duduk ke sofa, atau mengatakan hal-hal seperti “Ibu pergi ke sana, aku di sini saja”, atau “Tidak, itu keliru lakukan dengan cara ini saja”. Perilaku kooperatif didefinisikan sebagai apa pun pernyataan, tindakan atau pertanyaan yang tidak

memerintah seperti “Apakah ibu ingin duduk di sini?” Sembari menarik sebuah kursi. Dari dua jenis perilaku ini, perilaku memerintahnya muncul dengan sejumlah dan frekuensi yang sangat tinggi.

Saat mengikuti sesi-sesi garis dasar ini, ibu Darren meminta untuk menjadi sangat positif dan mendukung bagi perilaku kooperatif apapun yang diperlihatkan anak. Di saat yang sama, ia diminta mengabaikan sepenuhnya perilaku memerintah anak. Saat dua sesi itu hendak berakhir, perilaku kooperatif anak kian meningkat. Di saat yang sama, perilaku memerintahnya menurun hingga mendekati titik nol. Eksperimen lebih jauh membuktikan bahwa perbaikan perilaku anak dihasilkan sepenuhnya dari konsekuensi-konsekuensi positif yang dilakukan ibunya yang mengikuti langsung perilaku kooperatif anak, seiring dengan pengabaian terhadap perilaku memerintah putranya itu.

A. Penguatan Positif

Penguatan positif (*positive reinforcer*) adalah sebuah kejadian, ketika disajikan langsung mengikuti sebuah perilaku, menyebabkan perilaku tersebut meningkat frekuensinya. Istilah penguat positif umumnya di sinonimkan dengan kata penghargaan atau hadiah (*reward*). Sekali saja sebuah kejadian ditentukan berfungsi sebagai penguat positif untuk individu tertentu di situasi tertentu, kejadian ini dapat digunakan untuk meningkatkan perilaku lain individu tersebut di situasi yang lain. Terkait konsep penguat positif, prinsip yang disebut penguat positif (*positive reinforcement*) menyatakan bahwa jika seseorang di situasi tertentu melakukan sesuatu yang diikuti langsung oleh sebuah penguat positif, maka ia akan cenderung melakukan hal yang sama di saat berikutnya ia berjumpa situasi yang sama. Meskipun setiap orang memiliki ide umum tentang penghargaan, sangat sedikit yang menyadari seberapa sering mereka dipengaruhi penguatan positif di

tiap menit hidupnya. Beberapa contoh penguatan positif bisa dilihat di Tabel 4.1

Individu di setiap Tabel 4.1 tidak sadar sudah menggunakan prinsip penguatan positif; mereka menganggapnya sekedar melakukan sesuatu yang alamiah yang biasa dilakukan semua orang. Di setiap contoh tabel ini, perlu sejumlah perulangan sebelum muncul peningkatan yang sangat jelas (yaitu yang dapat disaksikan pengamat mana pun) di dalam respons yang dikuatkan secara positif. Kendati demikian, efeknya sudah muncul bahkan di percobaan pertama sekalipun.

Coba pikirkan tentang beberapa perilaku anda selama satu jam terakhir. Apakah perilaku-perilaku tersebut langsung di ikuti oleh konsekuensi-konsekuensi yang menguatkan? Di beberapa kasus, kita mungkin tidak begitu menyadari konsekuensi-konsekuensi dan efek-efek yang muncul dan terus memengaruhi perilaku kita.

Seperti yang dinyatakan di atas, perilaku-perilaku yang beroperasi di lingkungan untuk membangkitkan konsekuensi-konsekuensi dan pada gilirannya dipengaruhi oleh konsekuensi-konsekuensi tersebut disebut sebagai perilaku operan (atau *respons operan*). Setiap respons merupakan contoh-contoh bagi perilaku operan. Perilaku operan yang diikuti oleh penguat-penguat positif meningkat kemunculannya, sedangkan perilaku operan yang diikuti oleh penghukum akan menurun kemunculannya. Tipe perilaku yang berbeda yaitu perilaku refleksi atau perilaku respons dibahas pada bagian yang lainnya.

Tabel 4.1. Contoh-contoh kasus penguatan perilaku yang diinginkan

Situasi	Respons	Konsekuensi Langsung	Efek Jangka Panjang
1. Saat anda menunggu di dalam mobil yang tengah merayap pelan	Anda menghentikan mobil dan melambatkan tangan,	Sopir mobil itu mengangguk dan tersenyum lalu melambatkan tangan berterima	Umpan-balik menyenangkan dari sopir mobil itu meningkatkan kemungkinan

Situasi	Respons	Konsekuensi Langsung	Efek Jangka Panjang
di sebuah jalan yang sangat padat, sebuah mobil tiba-tiba keluar dari gang hendak memotong jalan anda untuk menyebrang.	mempersilakan sopir mobil itu melanjutkan menyeberang ke arah jalur sebelah	kasih kepada anda karena mempersilakannya menyeberang mobilnya.	anda bersikap sopan lagi di masa depan.
2. Para murid di kelas tiga sudah diberikan tugas untuk diselesaikan.	anak yang biasanya rewel, kali ini langsung duduk tenang dan mengerjakan tugas.	Guru langsung mengacungkan jempol kepadanya dan tersenyum mengangguk.	Di masa depan, kemungkinan Suzi segera mengerjakan tugas yang diberikan semakin besar.
3. Seorang mahasiswa sedang menyiapkan jawaban bagi pertanyaan-pertanyaan di buku ini namun tidak begitu yakin dengan jawabannya.	Mahasiswa tersebut bertanya ke seniornya yang sudah lulus pelajaran ini dengan nilai bagus meminta bantuan.	Seniornya memberitahu dia jawaban yang benar dan mahasiswa itu belajar cara membaca buku ini dengan benar.	Jika mahasiswa ini menemukan lagi kesulitan di pelajaran lain, ia akan meminta tolong seniornya yang sudah lulus dengan nilai bagus agar ia bisa belajar membaca pelajaran dengan benar.
4. Ayah dan anaknya berbelanja di sebuah pusat perbelanjaan di sore yang gerah dan keduanya sangat lelah.	Si anak, tidak seperti biasanya, bersedia mengikuti ayahnya yang ingin membeli baju dengan tenang tanpa mengeluh.	Setelah mendapat baju yang dibutuhkan, sang ayah memegang lengan anak tersebut dan tersenyum sambil berkata, 'Ayo sekarang	Di masa depan, si anak akan lebih tinggi kemungkinannya untuk mau diajak ayahnya untuk membeli barang dengan tenang meski hari gerah dan tubuhnya

Situasi	Respons	Konsekuensi Langsung	Efek Jangka Panjang
		kita istirahat sebentar di kedai es krim dan membeli es krim favoritmu.	lelah.
5. Seorang wanita mencicipi sup yang sedang dibuat dan rasanya sangat hambar.	Ia mengangguk-angguk dan mencoba menambahkan beberapa kali dengan bumbu yang dirasanya kurang lalu mencicipinya lagi.	Sekarang baru maknysu rasa supku ini, ujanya sendiri sambil tersenyum.	Kemungkinan semakin besar ke depan baginya untuk mencoba menambahkan sejumlah bumbu agar rasa supnya menjadi super.

B. Penguatan Positif Versus Penguatan Negatif

Penting untuk diingat bahwa penguat-penguat positif adalah kejadian-kejadian yang meningkatkan sebuah respons ketika mereka diperkenalkan atau ditambahkan respons berikutnya. Penghilangan sebuah kejadian yang mengikuti sebuah respons dapat juga meningkatkan respons tersebut, namun yang seperti ini bukanlah penguatan positif. Contohnya, orang tua bisa saja mengkritik putrinya yang sudah beranjak remaja untuk mulai membiasakan diri untuk mencuci piring. Ketika si anak mematuhi, kritikan itupun berhenti. Meskipun berhentinya kritik saat tindakan mencuci piring terjadi dapat meningkatkan respons si anak mencuci piring, namun penghilangan (dan bukannya tindakan memasukkan) kritikan setelah respons muncul itulah yang meningkatkan respons tersebut. Ini adalah contoh bagi apa yang disebut penguatan negatif (*negative reinforcement* yang juga dikenal sebagai pengondisian pelolosan, *escape conditioning*), yang didefinisikan sebagai penghilangan stimulus tertentu

segera sesudah meunculnya sebuah respons akan meningkatkan kemungkinan bagi respons tersebut untuk akan meningkatkan kemungkinan bagi respons tersebut untuk muncul kembali.

Seperti yang diperlihatkan oleh makna dari kata penguatan, baik positif atau negatif tetap saja sama-sama mampu meningkatkan respons. Keduanya berbeda hanya lewat kata positif dan negatif. Di dalam penguatan positif, meningkatnya respons disebabkan oleh dihilangkannya atau dijauhkannya stimulus negatif (atau aversif).

C. Penguatan Positif Merupakan Salah Satu Hukum Perilaku

Sangat membantu bagi kita untuk melihat perilaku layaknya kita melihat hal-hal lain di alam. Apa yang terjadi saat anda menjatuhkan sepatu? Ia akan bergerak menuju bumi. Apa yang terjadi pada danau saat suhunya turun di bawah suhu nol derajat Celcius? Airnya membeku. Ini semua adalah hal-hal sudah kita ketahui dan yang sudah dipelajari para fisikawan secara ekstensif untuk bisa dirumuskan dalam bentuk hukum atau kaidah, seperti hukum gravitasi.

Prinsip penguatan positif, salah satu dari sekian prinsip pengondisian operan, juga sebuah hukum atau kaidah. Psikologi ilmiah sudah mempelajari prinsip ini sangat detail selama lebih dari satu abad (seperti Thorndike, 1911 contohnya), dan kita tahu bahwa ini adalah bagian yang sangat penting dari proses belajar. Kita juga tahu sejumlah faktor yang menentukan taraf pengaruh prinsip penguatan bagi perilaku. (untuk kajian faktor-faktor ini, lihat DeLeon, Bullock & Catania 2013). Faktor-faktor ini sudah dirumuskan menjadi garis-garis panduan yang dapat diikuti kapan pun kita menggunakan penguatan positif untuk meningkatkan perilaku yang

diinginkan. Di bagian berikutnya kita akan membahas 8 faktor tersebut.

D. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Efektivitas Penguatan Positif

Berikut ini kita akan mempelajari 8 faktor yang memengaruhi efektif-tidaknya penguatan positif meningkatkan perilaku yang diinginkan. Faktor-faktor ini sangat penting untuk dipahami jika kita ingin sukses melakukan penguatan positif.

1. Menyeleksi Perilaku Mana yang Akan Ditingkatkan

Perilaku yang akan diperkuat, pertama-tama harus diidentifikasi secara spesifik. Jika anda mulai dari sebuah kategori perilaku yang umum (contohnya menjadi lebih ramah), maka berikutnya anda mesti mengidentifikasi perilaku spesifik yang mencirikan katagori tersebut (contohnya tersenyum). Dengan menjadi spesifik, anda (a) membantu memastikan reliabilitas pendeteksian bentuk-bentuk perilaku dan perubahan-perubahannya di dalam frekuensi kemunculannya, yang menjadi ukuran bagi siapa pun untuk menilai efektivitas penguat; dan (b) meningkatkan kemungkinan bahwa program penguatan akan bisa diaplikasikan secara konsisten.

2. Memilih Penguat (Kesukaan Berbeda-Beda Untuk Setiap Orang)

Beberapa stimuli merupakan penguat positif bagi banyak orang. Makanan contohnya, adalah penguat positif bagi semua orang yang sudah kelaparan. Permen dan manisan adalah penguat hampir bagi kebanyakan anak. Pengimitasian langsung ibu terhadap celoteh bayinya (contoh bayinya berkata “dadada” dan ibunya ikut berkata “dadada”) adalah penguat bagi kebanyakan bayi berusia 6 bulan (Pelaez, Virues Ortage & Gewrtz, 2011).

Namun begitu, setiap individu berbeda-beda terkait hal-hal yang bisa membuatnya tergerak. Contohnya kasus Dianne, seorang

anak perempuan usia 6 tahun dengan disabilitas perkembangan yang sedang ditangani salah satu penulis buku ini. Dianne sudah mampu menirukan sejumlah kata, dan diajari untuk menamai gambar-gambar yang ada. Dua penguat yang umumnya digunakan di penanganan seperti ini adalah permen dan makanan lain yang disukai, namun hal ini tidak efektif bagi Dianne. Dia akan langsung memuntahkannya sebanyak ia memakannya.

Setelah mencoba banyak penguat lain yang potensial, kami akhirnya menemukan bahwa mengizinkannya bermain dengan sekumpulan boneka selama 15 detik telah menjadi penguat yang sangat besar. Akibatnya, setelah berjam-jam pelatihan, ia pun sanggup berbicara dalam frasa-frasa yang benar dan menyelesaikan beberapa kalimat dengan baik.

Untuk anak yang lain, mendengar kotak musik untuk beberapa detik terbukti menjadi penguat yang efektif setelah penguat-penguat potensial yang lain gagal. Stimuli apapun bisa menjadi penguat namun yang terpenting adalah gunakan penguat yang paling efektif untuk siapa pun yang sedang anda tangani.

Kebanyakan penguat positif dapat diklasifikasikan menjadi 5 kategori yang sering dicampur adukkan: yang dapat dikonsumsi, berkaitan dengan aktivitas, manipulatif, kepemilikan dan sosial. Contoh-contoh penguat yang dapat dimakan atau diminum seperti permen, kue, buah atau *soft drink*. Contoh-contoh penguat yang berkaitan dengan aktivitas adalah kesempatan untuk menonton televisi, melihat buku gambar, mengendarai sepeda atau sekedar melihat pemandangan di luar jendela. Contoh-contoh penguat manipulatif adalah kesempatan untuk bermain dengan mainan, mewarnai/melukis atau bermain video game. Contoh-contoh penguat kepemilikan adalah kesempatan untuk mendapatkan barang-barang kesukaan seperti kaos, perangko, memiliki kamar pribadi atau memiliki benda orang lain untuk sementara waktu. Contoh-contoh penguat sosial adalah pujian, pelukan, anggukan bahkan sekedar

tatapan penuh perhatian. Di kasus apa pun, perhatian dari orang lain menjadi penguat yang efektif bagi hampir setiap orang. Untuk memilih penguat mana saja yang efektif bagi seseorang. Anda bisa menemukan salah satu strategi berikut banyak membantu. (Untuk diskusi tambahan bagi pengidentifikasian penguat, lihat Piazza, Rosane & Karsten, 2011).

Menggunakan kuesioner penguat atau menupenguat. Jika individu yang ditangani dapat membaca, seringkali memudahkan anda untuk meminta mereka mengisi kuesioner seperti di tabel 4.2. Cara lain adalah mengemas tampilan opsi-opsi penguat layaknya menu di restoran. Namun, jika individu yang ditangani tidak bisa membaca, sajikan opsi penguat dalam bentuk gambar-gambar. Matson dkk (1999) menjelaskan bahwa menggunakan menu penguat dalam bentuk gambar sangat efektif bagi individu yang mengalami disabilitas perkembangan yang berat dan mendalam.

Menggunakan prinsip premack. Metode lain menemukan penguat yang tepat bagi individu yang ditangani adalah sekadar mengamati individu tersebut dalam aktivitas-aktivitas kesehariannya dan mencatat aktivitas atau objek apa yang paling sering terlibat dengannya. Metode ini memanfaatkan prinsip premack (dirumuskan David Premack pertama kali tahun 1959) yang menyatakan bahwa jika peluang untuk terlibat di sebuah perilaku yang memiliki probabilitas tinggi kemunculan dibuat kontingen bagi sebuah perilaku yang memiliki probabilitas rendah kemunculan, maka perilaku yang rendah probabilitas kemunculannya tersebut akan meningkat.

Contohnya, orangtua anak laki-laki berusia 13 tahun mengamati bahwa, selaman tahun-tahun sekolahnya, putra mereka itu menghabiskan beberapa jam di setiap malam bermain *facebook* atau ber-SMS dengan teman-temannya sehingga hampir jarang sekali ia punya waktu untuk belajar atau mengerjakan tugas rumah. Jika orangtuanya ingin mengontrol pemakaian hape dan komputer putranya setiap malam, dan jika mereka mengatakan kepada putranya

itu, “Mulai sekarang, setiap jam 1 yang kamu gunakan untuk belajar dan mengerjakan tugas rumah, kamu boleh bermain setengah jam dengan komputer dan hapemu”, maka belajar dan mengerjakan tugas akan berpotensi meningkat frekuensinya. (Untuk contoh-contoh tambahan bagi prinsip Premack, lihat Watson & Tharp, 2007; untuk diskusi tentang keterbatasan prinsip Premack, lihat Timberlake & Farmer-Dougan, 1991).

Melakukan Asesmen Kesukaan. Sering kali efektif jika membiarkan individu memilih sendiri mana yang paling di sukainya dari sekian penguat yang tersedia (Deleon & Iwata, 1996). Keragaman bukan hanya bumbu hidup, tetapi juga menjadi aset yang bernilai bagi program untuk individu dengan disabilitas perkembangan, penyajian makanan di nampan yang terdiri atas irisan buah, kacang, kue, dan *soft drink* berpotensi menjadi penguat, namun instruksinya adalah klien diminta memilih salah satunya saja. Keuntungan dari cara ini adalah apa pun yang dipilih klien dapat menjadi penguat paling efektif, meski jenis-jenis makanan yang lain tetap harus disajikan sebagai variasi pilihan yang mungkin berubah sewaktu-waktu. (Untuk kajian lebih jauh tentang prosedur asesmen kesukaan, lihat Davies, Chand, Yu & Martin, 2013; dan Lee, Yu, Martin & Martin, 2010).

Jika ragu, lakukan tes penguat. Tak peduli bagaimana anda sudah menyeleksi penguat paling potensial untuk seseorang, selalu saja performa individu tersebut yang akan memberi tahu anda apakah penguat yang sudah diseleksi itu efektif atau tidak menjadi penguat baginya. Ketika anda tidak yakin penguat apa yang paling penguat memengaruhi klien, anda bisa melakukan tes eksperimen dengan kembali lagi ke definisi tentang penguat di awal bab ini. Sekedar pilih saja perilaku yang dipancarkan individu sesekali dan yang tidak diikuti penguat apapun, catatlah seberapa sering perilaku ini muncul tanpa penguatan yang nyata selama beberapa kali percobaan, dan kemudian hadirkan penguat apa pun langsung sesudah perilaku tersebut beberapa kali, dan lihat apa yang terjadi. Jika individu mulai

memancarkan perilaku tersebut lebih sering, maka penguat anda memang menjadi penguatana baginya. Jika performannya tidak meningkat, penguat itu tidak efektif dan segeralah menggantinya dengan penguat yang lain.

Di pengalaman kami, tidak menggunakan penguat yang efektif adalah kekeliruan umum program pelatihan. Contohnya, seorang guru mengeluh bahwa program penguatan tertentu yang diupayakannya gagal. Setelah diperiksa, penguat yang digunakan memang tidak pernah menjadi penguat bagi murid tersebut. Anda tidak pernah bisa sungguh-sungguh yakin bahwa suatu hal menjadi penguat bagi orang itu hingga ia terbukti berfungsi efektif baginya. Dengan kata lain, suatu objek atau kejadian hanya bisa disebut penguat berdasarkan efeknya bagi perilaku.

Penguat eksternal dan motivasi instrinsik. Di titik ini, sebuah keberatan dapat dilontarkan. Jika anda bisa dengan bebas menggunakan objek yang dapat disentuh (atau ekstrinsik) untuk menguatkan perilaku seseorang, apakah ini berarti anda meremehkan motivasi instrinsik orang tersebut (yaitu keinginan hati atau rasa puas) untuk melakukan perilaku tersebut? Beberapa pengkritik modifikasi perilaku (seperti Deci, Koestner & Ryan, 1999) berpendapat bahwa peremehan ini memang sudah terjadi. Beberapa pengkritik (seperti Kohn, 1993) bahkan melangkah lebih jauh dengan berpendapat bahwa penghargaan yang dapat disentuh mestinya tidak pernah diberikan- contohnya orangtua memberi anaknya bonus uang jajan jika ia bisa membaca karena nantinya anak tidak akan mau membaca demi membaca itu sendiri. Menurutny, sekali saja si anak mengharapkan imbalan bagi sebuah perilaku yang diminta orangtuanya untuk ditampilkan, maka ia bisa memanfaatkan kondisi ini untuk selalu berpamrih dalam bertindak.

Kritik ini cukup mengguncangkan sehingga banyak riset dilakukan kembali dengan lebih cermat lagi. Cameron, Banko & Pierce (2001) contohnya, dan dua lagi eksperimen (Flora & Flora,

1999, McGinis, Friman & Carlyon, 1999), berani menegaskan bahwa ketakutan seperti ini dapat dihindarkan. Hasil-hasil riset ini membuktikan kebenaran logika umum yang sudah dilontarkan flora (1990) sebelum memulai penelitiannya, bahwa jika penghargaan ekstrinsik membahayakan, maka berbahaya pula bagi siapa pun yang kebetulan mendapatkan keberuntungan besar dari kerjanya dalam bentuk gaji besar karena akan merusak kesenangan dan kebanggaan mereka akan pekerjaannya. Juga penting untuk dicatat bahwa pemilahan ekstrinsik dan instrinsik di antara penguat-penguat yang ada tidak selalu eksterm. Seberapa pun eksternal (atau ekstrinsik) sebuah stimulus, tetap saja melibatkan aspek internal (atau instrinsik) individu yang bersangkutan. Diskusi lebih jauh tentang ini bisa dilihat di poin berikutnya.

Tabel 4.2. Contoh Kuesioner untuk membantu mengidentifikasi penguat-penguat bagi individu.

Bacalah setiap pertanyaan ini dengan cermat lalu isilah jawabannya di tempat yang disediakan:
a. Penguat yang dapat dikonsumsi: apa yang anda sukai untuk dimakan atau diminum?
<ol style="list-style-type: none"> 1. Apakah makanan yang paling sering anda sukai untuk disantap? 2. Apakah minuman yang paling anda sukai?
b. Penguat aktivitas: Apa hal-hal yang anda sukai untuk dilakukan?
<ol style="list-style-type: none"> 1. Apakah aktivitas yang paling anda sukai untuk dikerjakan saat berada di rumah? 2. Apakah aktivitas yang paling anda sukai untuk dikerjakan saat berada di halaman rumah anda? 3. Apakah aktivitas yang paling anda sukai untuk

dikerjaan saat berada di lingkungan ketetanggaan anda?
4. Apakah aktivitas pasif yang paling anda sukai untuk dilakukan? (contohnya menonton tv, dan lain-lain)
c. Penguat manipulatif: Jenis permainan apa yang anda sukai?
Penguat kepemilikan: Jenis barang apa yang anda sukai untuk dimiliki (contohnya buku, parfum, dan lain-lain)
Penguat penghargaan sosial: Jenis penghargaan sosial bagaimana yang anda sukai? Jenis ekspresi pujian bagaimana yang paling anda sukai?
Jenis kontak fisik bagaimana yang paling anda sukai? (contohnya berpelukan, dan lain-lain.

Operasi-Operasi Pemotivasi

Kebanyakan penguat tidak akan efektif kecuali individu membuang waktu sejumlah waktu sebelum digunakan di program penguatan. Secara umum, semakin lama periode pencabutan ini terjadi, semakin efektif penguatan itu jadinya. Permen, kue atau es krim umumnya tidak bisa menguatkan seorang anak yang sudah mengonsumsinya agak banyak. Bermain dengan boneka atau mainan tidak akan menjadi penguat efektif bagi anak yang sudah bermain dengannya sebelum sesi pelatihan dimulai. Kami menggunakan istilah pencabutan (*deprivation*) untuk menyebut suatu periode waktu di mana individu tidak mengalami penguat tertentu. Sebagai kebalikannya, kami menggunakan istilah peleburan (*satiation*) untuk menyebut kondisi di mana individu sudah mengalami penguatan hingga taraf maksimum sehingga tidak lagi bisa dikuatkan.

Kejadian, objek atau kondisi seperti pencerabutan dan peluburan ini yang (a) mengubah untuk sesaat, atau untuk sementara waktu, efektivitas penguat, dan (b) mengubah frekuensi suatu perilaku karena diperkuat oleh penguat tersebut, disebut operasi-operasi pemotivasi (*motivating operations*, disingkat MO; didiskusikan lebih jauh di bab 19). Tercabutnya seseorang dari makanan contohnya, bukan hanya membuat makanan menjadi penguat positif yang efektif bagi individu yang memang kelaparan itu, namun juga untuk sesaat meningkatkan berbagai perilaku lain yang dapat juga diperkuat oleh makanan. Contoh lainnya yang hanya mengakomodasi poin (b) di atas adalah memberi anak makanan yang sangat asin. Tindakan ini dapat menjadi MO karena (a) untuk sesaat meningkatkan efektivitas air sebagai penguat bagi anak tersebut, dan (b) mampu memunculkan perilaku tertentu (seperti meminta air minum atau mengeluh) bahkan meski perilaku tersebut sudah muncul (contohnya anak sudah minta minum sebelum makan tadi).

Nama lain bagi MO adalah *variabel motivasi*, sebuah variabel yang memengaruhi kemungkinan dan arah perilaku. Karena kelaparan meningkatkan efektivitas makanan sebagai penguat, dan pengecapian garam meningkatkan efektivitas air sebagai penguat, dan keduanya dilakukan tanpa pembelajaran lebih dulu, kejadian-kejadian ini seringkali dinami MO tak terkondisikan. Di bab 19 ini nanti akan kami bahas sisi lain operasi-operasi pemotivasi yang disebut MO terkondisikan. Di bahasa umum, MO disebut motivator, penggerak, pendorong, atau pemicu. Di hidup sehari-hari, mungkin anda pernah mendengar pernyataan bahwa mencerubut seseorang dari makanan akan menggerakkannya untuk makan. Dengan cara yang sama, anda mungkin juga pernah mendengar bahwa memberikan seseorang kacang sangat asin akan mendorongnya untuk minum.

Ukuran Penguat

Ukuran (jumlah atau besaran) sebuah penguat adalah penentu penting efektivitasnya. Pertimbangan contoh berikut: para staf di rumah sakit psikiatri menemukan hanya 60% saja dari pasien wanita mereka menyikat giginya. Ketika sistem penanda diberlakukan yang dapat diluangkan untuk membeli penguat lain seperti rokok, kopi, sabun, menonton TV 30 menit, dan lain-lain, di mana penghargaan menyikat gigi adalah satu penanda (dalam bentuk kupon), presentasi pasien yang melakukan perilaku ini naik jadi 76%. Namun setelah penghargaan bagi menyikat gigi menjadi 5 penanda, persentase yang melakukannya ikut naik jadi 91% (Fisher, 1979).

Sekarang kita lihat contoh ukuran penguat ini dalam hidup sehari-hari. Banyak remaja di negara bagian utara, seperti Minnesota, agak enggan saat diminta membersihkan salju dari jalan jika upahnya 25 sen saja per jam, namun banyak yang bersedia saat upah dinaikkan jadi 2,5 dolar per jam, dan semua remaja berebut menjadi sukarelawan membersihkan salju saat upahnya dinaikkan lagi jadi 25 dolar per jam. Seperti yang didiskusikan lebih jauh di bab 8, ukuran atau jumlah optimum suatu penguat demi memastikan efektivitasnya ternyata dipengaruhi sejumlah faktor lain seperti tingkat kesulitan perilaku yang akan dimodifikasi, atau terjadinya persaingan ketat sejumlah perilaku yang menuntut penguat-penguat alternatif.

Untuk sekarang cukuplah dicamkan di benak kita bahwa ukuran penguat harus cukup jika ingin digunakan untuk meningkatkan perilaku yang dikehendaki. Di saat yang sama, jika tujuannya adalah melakukan beberapa percobaan di sebuah sesi, seperti mengajarkan keterampilan dasar berbahasa kepada seseorang individu dengan disabilitas perkembangan, penguat di tiap percobaan mestinya cukup kecil sehingga dapat meminimalkan peleburan dan karenanya memaksimalkan jumlah upaya penguatan yang bisa diberikan di tiap sesinya.

Instruksi-Instruksi: Memanfaatkan Aturan

Agar sebuah penguat dapat meningkatkan perilaku individu, tidak perlu individu tersebut membicarakan atau memperlihatkan pemahaman mengapa ia diperkuat. Bagaimanapun, prinsip ini sudah terbukti cukup efektif bagi hewan yang jelas tidak bisa berbicara dengan bahasa manusia. Untuk kasus manusia, instruksi-instruksilah yang umumnya berperan penting.

Pengaruh instruksi bagi perilaku akan lebih mudah anda mengerti setelah membaca bab 9 dan 17. Untuk pembahasan sekarang, mari kita melihat instruksi sebagai aturan-aturan atau panduan-panduan yang spesifik yang perlu diperhatikan di situasi-situasi khusus. Contohnya, seorang dosen meungkin berkata, “Jika kalian berusaha untuk bisa menjawab semua pertanyaan di buku ini, maka kemungkinan kalian mendapat nilai A di ujian terakhir nanti jadi lebih tinggi”.

Instruksi-instruksi dapat memudahkan perubahan perilaku lewat beberapa cara: *pertama*, instruksi-instruksi spesifik akan mempercepat proses belajar individu-individu yang memahami instruksi-instruksi tersebut. Contohnya di sebuah riset tentang pelatihan tenis (Ziegler, 1987), pemain tenis pemula yang mempraktikkan pukulan backhand memperlihatkan kemajuan kecil saat hanya diinstruksikan “berkonsentrasilah”. Namun, mereka memperlihatkan perbaikan cepat saat diinstruksikan untuk mengatakan “siap” saat mesin bola sedang menyiapkan lemparan bola tenis datang melesat, kata “pukul” saat mereka mengatami bola mengenai raket mereka sembari mereka mengayunkan pukulan backhand. *Kedua*, seperti yang sudah dibahas sebelumnya (dan didiskusikan lebih jauh di Bab 17), instruksi dapat memengaruhi individu untuk terus mengerjakan penguatan yang tertunda. Mendapat nilai A di ujian yang menggunakan buku ini contohnya, hanyalah penundaan bagi penguatan selama beberapa bulan sejak instruksi diberikan dosen awal kuliah (“Jika kalian berusaha untuk menjawab semua pertanyaan di buku ini, maka

kemungkinan kalian mendapat nilai A di ujian akhir jadi lebih tinggi”). *Ketiga*, (seperti didiskusikan di bab 9) menambahkan instruksi-instruksi ke program-program penguatan dapat membantu mengajar individu tertentu (seperti anak kecil atau individu dengan disabilitas perkembangan) untuk belajar mengikuti latihan setahap demi setahap seperti yang diminta oleh instruksi-instruksinya.

Para pengkritik telah menuduh pemodifikasi perilaku melakukan kecurangan karena penguat terkesan layaknya penyuapan. Coba kita telaah apa yang dimaksud dengan penyuapan lewat dua kasus tersebut. Seorang penjudi menawarkan \$5.000.000 ke tim sepak bola lawan berlaga di final piala dunia untuk megalah dari tim sepak bola yang berasal dari negara si penjudi. Jelas sekali ini cocok dengan definisi penyuapan. Namun bagaimana jika seorang ayah menawarkan anaknya \$5 jika bisa mengerjakan tugas PR dalam waktu yang ditentukan, apakah ini boleh disebut penyuapan? Tentunya tidak.

Tawaran ayah tersebut menggunakan metode instruksi seperti yang dilakukan di program penguatan positif untuk meningkatkan perilaku yang diinginkan, sedangkan tawaran penjudi sebelumnya tidak memberikan penguatan apa pun bagi perilaku yang sedianya diharapkan muncul di sebuah ajang bergengsi sepak bola internasional. Dengan cara yang sama, para karyawan yang dijanjikan mendapat bonus jika bisa menyelesaikan target kerja di periode yang ditentukan bukanlah suap. Jelas sekali tuduhan bahwa modifikasi perilaku menggunakan suap gagal untuk membedakan antara janji yang bisa menguatkan perilaku diharapkan membaik dari janji untuk memperkuat tindakan yang bersifat ilegal dan tidak bermoral.

Kesegeraan Penguat

Agar maksimal efektifnya, sebuah penguat mestinya diberikan sesegera mungkin setelah respons yang diinginkan muncul. Coba diperhatikan contoh tabel 4.1 di mana Suzie yang biasanya berjalan kesana-kemari langsung duduk dengan tenang di mejanya dan

mengerjakan tugas, dan guru segera mengacungkan jempol kepadanya sambil tersenyum mengangguk. Jika guru masih harus menunggu beberapa saat untuk mengacungkan jempol demi memastikan apakah Suzie sungguh-sungguh mengerjakan tugasnya di masa depan. Karena di benak Suzie, segera atau tidaknya ia mengerjakan tugas ini tidak memberikan penguatan apa pun bagi dirinya.

Kendati demikian, di beberapa kasus, sepertinya perilaku bisa juga dipengaruhi untuk oleh penguatan yang tertunda. Mengatakan ke seorang anak bahwa jika ia mau membersihkan kamarnya pagi itu maka sorenya akan diajak ayahnya membeli mainan robot kadang sudah cukup efektif. Selain itu, umumnya orang dewasa berperilaku menurut prinsip penundaan penguatan inin seperti contohnya karyawan yang bekerja keras demi mendapat bonus dan kenaikan pangkat.

Namun begitu, sebenarnya keliru jika kita melekatkan begitu saja hasil-hasil yang demikian kepada efek-efek dari prinsip penguatan positif ini. Riset pada hewan menemukan bahwa penguatan bekerja efektif jika diberikan tak lebih dari 30 detik setelah pertilaku tertentu muncul (Chung, 1965; Lattal & Metzger 1943) dan tampaknya manusia tidak jauh berbeda juga ketimbang hewan (Michael, 1986; Okuchi, 2009).

Kalau begitu, apakah penundaan penguat yang lebih dari 30 detik masih bisa efektif untuk manusia? Jawabannya adalah bisa, asalkan ada kejadian tertentu yang meneengahnya, atau menjadi jembatan atau respons (atau perilaku) dengan penguat yang tertunda agak lama (lihat Pear, 2001, hlm. 246-249). Perhatikan lagi contoh di atas di mana seseorang anak diberitahu paginya bahwa jika ia membersihkan kamarnya maka sorenya akan mendapat mainan. Mungkin sembari membersihkan kamarnya di pagi itu, yang seringkali berlangsung hingga siang hari, si anak terus meningkatkan dirinya bahwa sore nanti dia akan mendapatkan mainan robot yang disukainya. Pernyataan kepada diri sendiri seperti ini bisa saja menjadi penyebab

yang memengaruhi perilakunya. Meskipun efek-efek positif sebuah program dapat berkaitan dengan penanganan jenis ini, namun teknik tersebut jauh lebih kompleks ketimbang sekedar penguatan positif untuk meningkatkan frekuensi respons yang langsung diberikan setelah respons muncul.

Efek langsung dari prinsip penguatan positif adalah meningkatnya frekuensi respons karena konsekuensi penguat yang segera diberikan. Sedangkan efek tidak langsung dari prinsip penguatan positif adalah menguatkan sebuah respons (seperti anak mau membersihkan kamarnya sejak pagi sampai siang) karena akan diikuti penguat (yaitu anak diajak membeli mainan robot) bahkan meski penguat itu tertunda cukup lama. Penguat-penguat yang tertunda bisa memberikan efek bagi perilaku karena instruksi-instruksi tentang perilaku mengarah kepada penguat, dan/atau karena pernyataan kepada diri sendiri (atau memikirkan) tentang jenis mainan robot yang akan dibelinya.

Pemilihan antara efek langsung dan tidak langsung penguatan memiliki sejumlah implikasi penting bagi para praktisi. Jika anda tidak bisa menyajikan penguat yang langsung mengikuti perilaku yang diinginkan, maka sediakanlah instruksi-instruksi penundaan penguatannya.

Penguat Kontingen Versus Non-Kontingen

Kami menyebut sebuah penguat adalah kontingen sebuah perilaku tertentu harus terjadi sebelum penguat diberikan. Kami menyebut sebuah penguat adalah non-kontingen jika penguat disajikan di waktu tertentu tanpa memedulikan perilaku apa pun yang mendahuluinya. Untuk menjelaskan pentingnya perbedaan ini, coba timbangkan contoh berikut.

Pelatih Keedwell mengamati para atlet pemula berlatih renang 1 set di latihan rutin Marlin Youth Swim Club. Set adalah jarak tertentu yang harus ditempuh perenang dalam waktu tertentu. Ia selalu

menekankan pentingnya melatih cara berbalik arah dan tidak berhenti di tengah-tengah set. Setelah mengikuti saran salah satu rekan pelatih, pelatih Keedwell akhirnya menambahkan sebuah penghargaan bagi latihan para muridnya itu. di setiap periode latihan, para atlet pemula itu boleh melakukan aktivitas menyenangkan selama 10 menit (entah bermain pola air, sekedar berenang santai, dan lain-lain). Namun begitu hasilnya tetap sama: para atlet muda itu masih saja menunjukkan frekuensi tinggi kekeliruan saat berbalik arah dan berhenti di tengah-tengah set.

Kekeliruan yang dilakukan Keedwell umum di alami para pemodifikasi perilaku awam. Memadukan sebuah aktivitas menyenangkan non-kontingen ke dalam latihan memang dapat meningkatkan semangat, namun ini tidak banyak berpengaruh bagi perilaku latihan. Para guru juga sering melakukan kekeliruan seperti pelatih Keedwell. Mereka menganggap bahwa menciptakan sebuah lingkungan yang menyenangkan akan bisa meningkatkan pembelajaran murid di lingkungan tersebut. Padahal prinsip dasar penguat adalah ia harus kontingen bagi perilaku tertentu agar perilaku tersebut bisa meningkat.

Ketika hal ini diberitahukan kepada pelatih Keedwell, ia pun mengubah aturannya. Aktivitas menyenangkan di tiap sesi pelatihan dibuat kontingen hanya untuk siapa pun yang berhasil melakukan perilaku yang diinginkan. Akibatnya, para perenang muda itu berlomba-lomba untuk menyempurnakan teknik berbalik arah dan berusaha sekeras mungkin tidak berhenti di tengah-tengah set agar bisa memperoleh aktivitas menyenangkan tersebut. Sebulan kemudian, performa para atlet pemula ini meningkat pesat.

Selain tidak meningkatkan perilaku yang diinginkan, penguat non-kontingen dapat meningkatkan perilaku yang tidak diinginkan. Contohnya, tanpa diketahui ibunya, Johny kecil yang berada di kamarnya telah asyik menggambari dinding dengan krayon-nya ketika sang ibu memanggilnya “Johny, ayo kita pergi beli es krim.”

Kontingensi aksidental ini mungkin malah meningkatkan kecenderungan Johnny untuk menggambar lagi dindingnya dengan krayon nanti sesudah pulang dari makan es krim. Artinya, perilaku yang secara kebetulan diikuti sebuah penguat bisa saja meningkat bahkan meski penguat tersebut tidak dimaksudkan untuk menguatkan apa pun. Yang seperti ini disebut penguatan pengundangan (*adventitious reinforcement*) dan perilaku yang ditingkatkan lewat cara ini disebut perilaku takhayul (*superstitious behavior*, Skinner 1948a). Contoh lainnya adalah seorang pemain kartu yang menggosok-gosok cincinnya 7x untuk menang karena dulu ia pernah menang besar setelah berbuat demikian. Perilaku yang seperti ini juga termasuk perilaku takhayul.

Menyapih Pembelajaran dari Program dan Mulai Menggantikannya dengan Penguat-Penguat Alamiah

Faktor-faktor yang dideskripsikan di atas memengaruhi efektivitas penguatan positif saat diaplikasikan di sebuah program. Namun apa yang terjadi pada perilaku ketika program penguatan berakhir, dan individu kembali ke hidupnya sehari-hari.

Kebanyakan perilaku sehari-hari diikuti oleh penguat-penguat yang tak seorangpun memiliki program spesifik, atau sengaja, untuk meningkatkan atau mempertahankan perilaku-perilaku tersebut. Membaca tanda-tanda atau petunjuk seringkali diperkuat oleh penemuan objek-objek atau arah-arah yang diinginkan. Makan diperkuat oleh cita rasa terhadap makanan. Memutar tombol lampu diperkuat dengan meningkatnya intensitas cahaya. Perilaku verbal dan perilaku sosial lain diperkuat oleh reaksi-reaksi orang lain. Sebuah lingkup di mana individu melakukan fungsi-fungsi normal sehari-hari (artinya, bukan situasi yang secara eksplisit dirancang untuk pelatihan), disebut lingkungan alamiah (*natural environment*). Penguat-penguat yang mengikuti perilaku di alur hidup sehari-hari (artinya, yang muncul di lingkungan alamiah), disebut lingkungan alamiah

(*natural reinforcer*). Penguat yang disusun secara sistematis oleh psikolog, guru dan pihak-pihak lain di dalam program modifikasi perilaku disebut sebagai penguat *arbitrer*, atau penguat yang ditentukan, atau populernya disebut penguat terprogram (*programmed reinforcer*).

Setelah kita meningkatkan sebuah perilaku lewat penggunaan secara tepat penguatan positif, jadi memungkinkan bagi sebuah penguat di lingkungan alamiah individu untuk mengambil alih pelestarian perilaku tersebut. Contohnya, di lingkup pelatihan, kadang kita membutuhkan penguat yang dapat didengar (yaitu yang bisa bersuara) untuk meningkatkan penamaan objek pada anak-anak dengan disabilitas perkembangan. Namun ketika anak kembali ke rumah, seringkali mereka mengucapkan kata-kata yang sudah mereka pelajari sehingga menerima perhatian besar dari orangtuanya. Pada akhirnya, penguat yang bisa bersuara tidak lagi dibutuhkan untuk menguatkan anak untuk mengatakan nama-nama objek. Ini tentunya menjadi tujuan utama program pelatihan apa pun.

Satu hal yang bisa diandalkan adalah jika perilaku yang sudah ditingkatkan di sebuah program penguatan tidak lagi diperkuat minimal sesekali saja (entah lewat penguat terprogram atau penguat alamiah), maka perilaku tersebut akan kembali ke kondisi awalnya sebelum dikuatkan. Karena isu mempertahankan perilaku yang diinginkan ini sangat penting.

E. Jurang-Jurang Penguatan Positif

Siapa pun yang benar-benar memahami prinsip-prinsip dasar perilaku manusia seperti penguatan positif ini dapat menggunakannya untuk menghasilkan perubahan-perubahan yang diinginkan dari suatu perilaku. Ada 4 cara berbeda di mana kurangnya pengetahuan tentang prinsip atau prosedur dapat menjadi sangat problematis. Di bagian jurang-jurang di setiap bab 4 sampai 16 ini, kita akan mencermati satu

atau lebih dari 4 tipe berbeda jurang-jurang ini. Sekarang kita akan membahas jurang-jurang yang berkaitan dengan penguatan positif.

1. Jurang Kekeliruan Pengaplikasian yang Tidak Disadari

Sayangnya, siapa pun yang tidak menyadari betul apa yang disebut penguatan positif, berpotensi untuk menguatkan tanpa disadari perilaku-perilaku yang justru tidak diinginkan seperti yang ditulis di tabel 4.3.

Banyak perilaku tak diinginkan dimunculkan dengan cara ini melalui perhatian sosial di mana perilaku seperti itu ditumbulkan dari teman, guru, orangtua, dokter dan lain-lain. Dan ini tetap terjadi bahkan bagi mereka yang sudah berusaha meminimalkannya. Contohnya seorang anak yang menampilkan penarikan diri ekstrem dari interaksi sosial. Salah satu ciri perilaku anak seperti ini adalah menghindari siapa pun yang berusaha mengajak bicara. Seringkali mereka lari dari orang dewasa. Dari sini kita mungkin menyimpulkan bahwa mereka tidak menginginkan perhatian kita.

Sebenarnya, perilaku anak yang menarik diri mungkin memunculkan perhatian sosial lebih besar ketimbang yang bisa dilakukan orang dewasa. Di kasus seperti itu wajar saja kalau orang dewasa tetap melakukan usaha agar anak menatapnya ketika dirinya berbicara. Sayangnya perhatian ini memperkuat perilaku anak untuk menarik diri. Kecenderungan untuk mendapatkan perhatian kadang dipertahankan oleh teori yang menyatakan bahwa interaksi sosial dibutuhkan untuk membawa keluar anak dari kondisi penarikan diri. Dalam realitasnya, penanganan yang tepat mungkin justru melibatkan penahanan perhatian sosial bagi perilaku menarik diri dan menyajikannya hanya ketika anak memulai jenis perilaku interaksi sosial, seperti mau menatap orang dewasa yang berusaha membentuk interaksi.

Kerja kerasa seorang pemodifikasi perilaku yang sudah menggunakan teknik behaviorial yang tepat dapat sia-sia oleh mereka

yang menguatkan perilaku yang keliru. Contohnya, seorang konsultan yang berusaha menguatkan kontak mata dari anak yang menarik diri mungkin tidak mampu memunculkan efek apa pun ketika orang lain yang berinteraksi secara konsisten dengan si anak terus saja menguatkan perilaku penarikan dirinya.

2. Jurang Kekeliruan Aplikasi Karena Pengetahuan Setengah-Setengah

Seorang mungkin sudah tahu prinsip behaviorial namun tidak bisa mengaplikasikannya secara efektif. Pengetahuan yang setengah-setengah sangat membahayakan kata pepatah. Contohnya, pemodifikasi perilaku pemula seringkali berasumsi bahwa sekedar menyajikan penguat yang nonkontingen akan serta merta menguatkan perilaku tertentu. Pelatih Keedwell yang sudah dibahas sebelumnya di bab ini, menganggap bahwa dengan menyediakan aktivitas menyenangkan diakhir tiap sesi latihan berenang akan menguatkan perilaku renang tertentu yang diinginkan. Perilaku yang dimaksud tidak pernah muncul karena aktivitas menyenangkan ini tidak terfokus ke perilaku latihan tertentu.

3. Jurang Kegagalan Mengaplikasikan

Beberapa prosedur behaviorial tidak dapat diaplikasikan dengan baik karena cukup kompleks dan membutuhkan pengetahuan atau pelatihan khusus. Contohnya, orang tua yang tidak akrab dengan prinsip penguatan positif dapat saja gagal untuk menguatkan perilaku sopan yang jarang muncul dari anaknya yang normalnya bertindak serampangan sehingga membuatnya kehilangan peluang untuk menguatkan perilaku tersebut.

4. Jurang Penjelasan Tidak Akurat Tentang Perilaku

Ada dua sebab umum kenapa seseorang tidak dapat menjelaskan perilaku secara akurat. *Pertama*; prinsip behaviorial tidak akurat digunakan sehingga menghasilkan penjelasan yang terlalu

menyederhanakan terkait perubahan perilaku. Contohnya seorang mahasiswa yang sudah belajar selama 3 jam senin sore untuk menghadapi ujian, lalu mengikuti ujian di hari selasa, dan mendapat nilai A di hari kamis. Jika seseorang menyimpulkan bahwa mahasiswa itu belajar untuk mendapatkan nilai A, maka yang seperti ini yang disebut penjelasan yang terlalu menyederhanakan. Mengapa? Karena jelas ada jeda waktu yang cukup panjang di antara dua kejadian itu.

Ketika ingin menjelaskan sebuah perilaku, mestinya kita mencari konsekuensi langsung yang dapat menguatkan perilaku tersebut, sehingga terkadang kita harus mencari rujukannya di masa lalu individu yang bersangkutan. Terkait contoh ini, mungkin saja kita menemukan bahwa dari rujukan di masa lalu pengalaman mahasiswa tersebut, selalu ada kecemasan besar sehari sebelumnya saat ia akan menghadapi ujian. Artinya, senin sore itu ia mengalami kecemasan menghadapi ujian sama seperti sebelum-sebelumnya, berpikir apakah bisa mengikuti ujian itu dengan baik, mengalami ketakutan bahwa mungkin saja kali ini akan gagal. Kalau begitu, perilaku belajarnya di senin sore itu demi mengatasi, atau menghilangkan, kecemasan dan ketakutan tersebut, dan inilah konsekuensi langsung yang ingin diperolehnya. Perilakunya ini jelas tidak cocok dengan definisi penguatan positif (yang seperti ini disebut penguatan negatif).

Atau mungkin juga setelah belajar, mahasiswa tersebut berpikir tentang peluangnya mendapat nilai A, sebuah perilaku yang menjembati antara perilakunya (yaitu belajar) dan penguatnya (nilai A). Seperti yang akan dibahas di bab 26, mengingatkan diri sendiri akan penguat alamiah yang tertunda bagi sebuah perilaku segera sesudah penguat itu muncul, akan menambah kekuatan perilaku itu sendiri. Selalu camkan bahwa penguatan positif mensyaratkan bahwa pemberian penguat (yang berfungsi sebagai konsekuensi langsung) tidak lebih dari 30 detik sesudah munculnya perilaku. Jika penguat muncul lebih dari 30 detik, ia membutuhkan jembatan sebagai konsekuensi langsungnya demi meraih penguat yang tertunda itu.

dengan kata lain, menyimpulkan bahwa mahasiswa tersebut belajar senin sore demi mendapatkan nilai A di hari kamis (jenis penjelasan yang khas penguatan positif) memang terlalu menyederhanakan. (Kendati demikian harus dicatat juga, sejumlah riset menemukan bahwa dikondisi tertentu, penguatan positif tertunda masih bisa efektif tanpa hadirnya stimulus yang menjembatani perilaku dan penguat contohnya McComas & Rehfeldt, 2000, namun ini membutuhkan pemahaman dan diskusi yang lebih intens untuk dibahas).

Sebab umum *kedua*, seseorang tidak bisa menjelaskan perilaku secara akurat adalah pihak-pihak yang tidak punya pengetahuan behavioral yang benar berusaha menjelaskan perilaku seseorang dengan menyederhanakan uraian lewat pelabelan. Contohnya, seorang remaja memiliki kamar acak-acakan dan kotor, tidak pernah membantu mencuci piring setelah makan malam, jarang belajar, dan lebih menghabiskan banyak waktu menonton TV dan bermain *facebook*. Orangtuanya yang tidak paham betul prinsip perilaku akan menyederhanakan kesimpulan mereka dengan mengatakan, “Dasar pemalas”. Padahal penjelasan yang lebih akurat untuk semua perilaku ini adalah remaja itu mendapat banyak pengetahuan positif dari menonton TV dan bermain *facebook*, dan tidak mendapat penguatan dari orangtuanya untuk menjaga kebersihan dan kerapian kamarnya, serta tidak mendapat pengetahuan dari gurunya untuk belajar dengan rajin.

F. Panduan-Panduan Bagi Pengaplikasian Efektif Penguatan Positif

Empat panduan ringkas berikut diberikan untuk memastikan penggunaan secara efektif penguatan positif yang sudah anda pelajari di bab ini.

1. Menyeleksi perilaku yang akan ditingkatkan. Seperti yang sudah ditegaskan di awal bab, perilaku target mestinya spesifik (contohnya tersenyum) dan bukannya dalam katagori yang masih umum (seperti ramah). Jika dimungkinkan, pilihlah perilaku yang akan bisa dipengaruhi penguat alamiah nantinya setelah frekuensinya berhasil ditingkatkan di dalam pelatihan. Akhirnya, seperti yang ditunjukkan oleh kasus Darren di awal bab ini, demi efektivitas penguatan, penting untuk diketahui dengan akurat seberapa sering kemunculan perilaku yang akan dimodifikasi sebelum pelatihan dimulai.
2. Menyeleksi penguat.
 - a. Pilihlah penguat paling kuat yang;
 - 1) Sudah tersedia
 - 2) Dapat langsung disajikan mengikuti perilaku yang diinginkan
 - 3) Dapat digunakan berulang-ulang tanpa menyebabkan kekenyangan yang terlalu cepat
 - 4) Tidak membutuhkan banyak waktu untuk dikonsumsi jika penguat sampai butuh waktu 30 menit untuk dikonsumsi, waktu pelatihan akan berkurang banyak).
 - b. Gunakan sebanyak mungkin jenis penguat, dan jika dibutuhkan, sajikan penguat-penguat di nampan atau diformat daftarnya bak menu makan di restoran.
3. Mengaplikasikan penguatan positif
 - a. Beritahu subjek tentang rencana penguatan sebelum anda memulainya
 - b. Lakukan penguatan sesegera mungkin setelah perilaku yang diinginkan muncul

- c. Deskripsikan perilaku yang diinginkan tersebut saat penguat diberikan. (Contohnya, katakan “Kamu sudah merapikan kamarmu, baik sekali”)
 - d. Berikan banyak pujian dan kontak fisik (jika dimungkinkan dan jika kontak fisik ini memang bisa menguatkan subyek). Namun, untuk menghindari kekenyangan penguat, gunakan beragam frasa bagi penguatan sosial anda, jangan satu saja (contohnya “Bagus”). Gunakanlah frasa sederhana lain yang bisa anda temukan (seperti “Hebat”, “Oke”, “Luar Biasa”, dan lain-lain), atau selingin dengan ekspresi wajah dan gerak-gerik tubuh (seperti tersenyum, mengangguk, tertawa kecil).
4. Menyapih individu dari program (didiskusikan lebih jauh di bab 16)
- a. Jika, diselusin atau lebih upaya, perilaku target akhirnya muncul di tingkat yang diinginkan, anda dapat mulai mengurangi secara bertahap pemberian penguat (berbentuk barang) namun tetap mempertahankan penguat sosialnya.
 - b. Mulai mencari penguat alamiah di lingkungan untuk menggantikan penguat artifisial anda dan berikan langsung (secara bertahap) begitu perilaku yang diinginkan muncul.
 - c. Untuk memastikan bahwa perilaku tetap diperkuat sesekali dan frekuensi yang diinginkan tetap stabil, rancanglah asesmen periodik terhadap perilaku tersebut setelah program berakhir.³

³Garry Martin & Joseph Pear. *Modifikasi Perilaku Makna dan Penerapannya* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2015), h.85-124.

BAB IV

MENINGKATKAN PERILAKU MELALUI PENGUATAN TERKONDISIKAN

Program Poin Erin

“Erin, jangan kasar begitu! Bersikaplah lebih sopan.” Tegur teman Erin, Carly. “Kamu sudah bersikap tidak menyenangkan ke setiap orang, termasuk kepada teman-temanmu. Kenapa kamu tidak berusaha berubah menjadi lebih sopan?”

Ketika Carly sudah berlalu, Erin memutuskan bahwa dia harus memodifikasi perilakunya. Dia ingin bisa menjadi lebih sopan kepada teman-temannya daripada selalu membuat komentar-komentar pedas. Namun, untuk bisa mengubah kebiasaan kasarnya, dia membutuhkan sejumlah motivasi tambahan. Setelah membaca strategi-strategi manajemen-diri di kuliah psikologinya, Erin memutuskan untuk menaruh dirinya di dalam apa yang disebut program poin. Biasanya dia bisa menghabiskan banyak waktu dengan mudahnya bermain *facebook* setelah mengerjakan tugas, namun sejak sekarang dia memutuskan untuk menjadikan bersyarat jika ingin berkesempatan bermain *facebook*. Jadi apa yang dilakukannya?

Setiap kali meninggalkan rumah di pagi hari, ia membawa di dalam sakunya kartu indeks kecil dan sebuah pena. Setiap kali ia mengucapkan sesuatu yang manis ke teman-temannya, ia memberikan dirinya sendiri poin di kartu tersebut. Kemudian setelah mengerjakan tugas makalahnya di sore hari, ia mengizinkan dirinya

sendiri bermain *facebook* berdasarkan menu poin yang sudah dirancangnya. Seberapa banyak poin yang bisa dikumpulkannya selama seharian itu memperlihatkan berapa jumlah jam yang bisa diluangkannya dengan bermain *facebook*. Beginilah tampilan menu poin itu:

2 poin20 menit

4 poin40 menit

6 poin60 menit

Lebih dari 6 poinsebanyak yang ku inginkan

Seminggu kemudian, ketika Carly dan Erin sedang makan malam, temannya itu pun berkata, “Aku tidak bisa percaya bagaimana kamu bisa berubah menjadi sopan belakangan ini. Seolah kamu orang yang berbeda”. Erin pun tertawa dan menjawab, “Betul, atas saranmu dulu aku menjalani bedah keperibadian”.

A. Penguat Tak Terkondisikan dan Penguat Terkondisikan

Kita mewarisi kemampuan untuk diperkuat oleh beberapa stimuli tanpa harus dipelajari sebelumnya. Stimuli atau kejadian yang demikian sangat penting bagi fungsi biologis atau kelangsungan kita sebagai spesies, dan mereka dinamai penguat tak terkondisikan (*unconditioned reinforcer*) yang merupakan stimuli yang bisa menguatkan perilaku tanpa harus dipelajari atau dikondisikan sebelumnya. (Meraka juga dinamai penguat primer, atau penguat tanpa dipelajari). Contoh-contohnya adalah makanan bagi seorang yang lapar, air bagi seorang yang haus, kehangatan bagi seorang yang kedinginan, dan kontak seksual bagi seorang yang menginginkan kontak demikian.

Ketika sebuah stimulus menjadi penguat terkondisikan lewat pengasosiasian bebas dengan penguat-penguat lain, maka penguat lain itu disebut sebagai penguat pendukung (*backup reinforcer*). Contohnya,

jenis latihan yang dilakukan dengan lumba-lumba di Se World. Sejak awal para pelatih memasang bunyi kliker yang dapat dipegang tangan dengan pemberian ikan sebagai makanan. Ikan di sini adalah penguat pendukung, dan setelah beberapa kali memasang keduanya, bunyi klik itu sendiri sudah mampu menjadi penguat terkondisikan. Berikutnya ketika mengajarkan lumba-lumba melakukan sebuah trik, bunyi kliker itu terus dipasangkan bergantian dengan ikan.

Di contoh pelatihan lumba-lumba ini, penguat pendukung yaitu ikan adalah penguat tak terkondisikan. Namun begitu penguat pendukung bagi penguat terkondisikan bisa juga menjadi penguat terkondisikan lainnya. Coba kita liat kembali program Erin. Poin-poin untuk menghadiahi dirinya bukanlah penguat primer. Kita mungkin ragu dia sungguh-sungguh berusaha keras mendapatkan poin tersebut demi poin itu sendiri. Karena ternyata poin-poin ini dipasangkan dengan penguat pendukung, yaitu kesempatan bermain *facebook*. Di contoh ini, penguat pendukung bagi poin juga diperlukan layaknya penguat terkondisikan. Erin jelas tidak lahir dengan stimulus yang disediakan *facebook* sebagai penguat tak terkondisikannya. Sebaliknya, stimulus ini menjadi penguat terkondisikan dengan memasangkannya pada hal-hal lain seperti perhatian dan penerimaan dari teman-temannya. Kalau begitu, penguat pendukung yang memberikan penguat terkondisikan kekuatannya dapat berupa penguat tak terkondisikan (seperti ikan pada latihan lumba-lumba) maupun penguat terkondisikan (seperti stimulus yang disediakan di *facebook*).

Suatu kategori stimulus yang tidak diakui sebagai penguat terkondisikan adalah apa pun yang dipasangkan dengan obat-obat terlarang. Penguat-penguat terkondisikan ini meliputi apapun yang baru atau rasanya mengandung zat adiktif (seperti tembakau contohnya) atau tampilan yang seperti layaknya pemakaian obat terlarang.

B. Penanda (Token) Sebagai Penguat Terkondisikan

Penanda (*token*) adalah penguat terkondisikan yang dapat diakumulasi dan dipertukarkan untuk mendapat penguat pendukung. Program modifikasi perilaku di mana individu dapat memperoleh *token* bagi perilaku tertentu dan menguangkannya demi memperoleh penguat pendukung disebut ekonomi penanda (*token economy*) atau sistem penanda (*token system*). Contohnya seorang guru yang mengimplementasikan ekonomi penanda di mana anak dapat memperoleh stempel wajah tersenyum untuk berbagai perilaku, seperti satu stempel perilaku kooperatif saat bermain di waktu istirahat dan satu stempel jika bisa menjawab pertanyaan dengan benar di kelas. Di akhir hari pelajaran, setiap anak boleh menguangkan 5 stempel itu untuk mendapatkan kesempatan bermain komputer selama 5 menit, atau 3 stempel untuk menonton film kartun selama 5 menit. Hampir apa pun dapat digunakan sebagai penanda (seperti kartu kecil, keping uang plastik dan lain-lain) dan hampir apa pun dapat digunakan sebagai pertukaran bagi penguat pendukung (seperti kudapan, alat tulis, buku tulis, kartu bergambar dan lain-lain) di dalam sistem atau ekonomi penanda ini).

Keuntungan utama menggunakan penguat token atau penguat terkondisikan lainnya di program modifikasi perilaku adalah mereka biasanya dapat diberikan lebih langsung dan mencolok daripada penguat pendukung. Kalau begitu, mereka dapat membantu menjembatani penundaan-penundaan antara perilaku dan penguat-penguat yang lebih kuat.

Yang erat kaitannya dengan konsep penguatan terkondisikan adalah konsep penghukuman terkondisikan. Sama seperti stimulus yang dipasangkan dengan penguatan menjadi penguat itu sendiri, begitu pula dengan stimulus yang dipasangkan dengan penghukuman menjadi penghukum itu sendiri. “jangan” dan “Hentikan itu” adalah contoh stimuli yang menjadi penghukum terkondisikan karena sering

kali diikuti hukuman jika individu terus terlibat di dalam perilaku yang menyebabkan stimuli tersebut muncul. Kalau begitu dimungkinkan jadinya menggunakan penanda (*token*) penghukum selain penanda (*token*) penguat, seperti yang terjadi pada sistem tidak pendisiplinan di tubuh militer yang banyak mengandalkan sistem penanda penghukuman. Namun begitu ada sejumlah persoalan yang muncul dari penggunaan penghukuman ini.

C. Faktor-Faktor yang Memengaruhi Efektivitas Penguatan Terkondisikan

1. Kekuatan yang dimiliki penguat pendukung

Daya penguatan dari penguat terkondisikan bergantung sebagian kepada daya penguatan dari penguat pendukungnya. Contohnya, karena facebook adalah penguat pendukung yang kuat bagi Erin, poin-poin berfungsi sebagai penguat terkondisikan yang efektif.

2. Ragam penguat pendukung

Daya penguatan dari penguat terkondisikan bergantung sebagian pada jumlah penguat pendukungnya di mana ia dipasangkan. Uang adalah penguat terkondisikan umum yang kuat bagi kita karena dapat dipasangkan karena banyak penguat pendukung seperti makanan, pakaian, rumah, transportasi, hiburan dan lain-lain. Faktor ini berkaitan dengan faktor sebelumnya, bahwa jika banyak penguat pendukung yang berbeda bisa disediakan, maka di waktu tertentu, minimal salah satunya akan muncul kuat untuk mempertahankan penguat terkondisikan di taraf penguatan yang tinggi bagi individu di dalam program.

3. Jumlah pemasangan dengan penguat pendukung

Penguat terkondisikan akan menjadi lebih kuat lagi jika dipasangkan dengan penguat pendukung berulang kali. Contohnya, ungkapan “anak pintar” yang dikatakan orang tua

kepada anaknya segera sesudah munculnya perilaku yang diinginkan akan cenderung menjadi penguat terkondisikan lebih kuat jika ungkapan ini dipasangkan dengan pelukan berulang-ulang ketimbang jika pelukannya hanya sekali (dengan asumsi tidak ada lagi penguat pendukung yang terlibat).

4. Hilangnya nilai penguat terkondisikan

Agar penguat terkondisikan tetap efektif, ia mestinya minimal sesekali terus dikaitkan dengan penguat pendukung yang cocok. Di contoh program token yang sudah dijelaskan di bagian sebelumnya, di manan anak bisa mendapatkan stempel wajah tersenyum jika guru kemudian menghentikan penguat pendukungnya, maka perlahan anak pun akan berhenti untuk terlibat di dalam perilaku di mana mereka menerima stempel tersebut.⁴

⁴Garry Martin & Joseph Pear. *Modifikasi Perilaku Makna dan Penerapannya* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2015), h.125-134.

BAB V

KRISIS NEUROLOGIS PADA SEORANG ANAK LAKI-LAKI: SAM

Untuk memahami lebih mendalam lagi tentang bagaimana kontribusi krisis neurologis dengan modifikasi perilaku, simak dengan baik kutipan kasus di bawah ini.

Dini hari, di sebuah kota kecil di California Utara, ibu dari seorang bocah laki-laki yang berumur tiga tahun terbangun oleh suara aneh yang keluar dari kamar putranya. Si ibu bergegas mendatangi tempat tidur putranya dan melihat anak itu tampak mengalami serangan yang mengerikan. Bagi si ibu, itu tampak persis seperti serangan jantung yang juga dialami nenek Sam yang meninggal lima hari sebelumnya. Ia memanggil dokter, yang kemudian mengatakan bahwa serangan yang dialami Sam adalah serangan epileptik. Ia memberikan obat penenang dan mengirim anak itu ke sebuah rumah sakit kota besar terdekat. Staf rumah rumah sakit tidak mau memberikan diagnosis karena usia pasien yang masih sangat muda dan karena ia dibawa ke rumah sakit dalam keadaan terbius. Keluar dari rumah sakit setelah beberapa hari dirawat, anak itu sehat walafiat. Semua refleks neurologisnya dalam keadaan baik.

Akan tetapi, satu bulan kemudian, Sam kecil menemukan seekor tikus mati di halaman belakang rumahnya dan ia teragitasi secara tidak wajar karenanya. Ibunya berusaha menjawab pertanyaan-pertanyaan cerdasnya tentang hal-ikhwal kematian. Ia tidak mau tidur setelah

mengatakan bahwa ibunya tampaknya juga tidak tau apa jawabannya. Di tengah malam ia menangis keras, muntah-muntah, dan mulai terkejut-kejut di sekitar mata dan mulutnya. Kali ini dokter datang cukup awal hingga dapat melihat gejala-gejala yang memuncak menjadi sebuah konvulsi berat di seluruh sisi kanan tubuhnya. Pihak rumah sakit setuju untuk mendiagnosis afiksi itu sebagai epelipsi, mungkin akibat lesi (jelas/luka) di belahan kiri otak.

Ketika, dua bulan kemudian, serangan ketiga terjadi setelah anak itu tanpa sengaja meremukkan seekor kupu-kupu di tangannya, pihak rumah sakit menambahkan sebuah catatan untuk diagnosis-nya. “faktor pencetus: stimulus psikis”. Dengan kata lain, akibat patologi selebral tertentu anak ini mungkin memiliki ambang yang lebih rendah untuk ledakan konvulsif; tetapi di sana disebutkan bahwa stimulus psikis, ide tentang kematianlah yang lebih menjadi pencetusnya dibanding ambangnya yang rendah itu. riwayat kelahiran, perkembangan selama masa bayi, maupun kondisi neurosis di antara serangan-serangan itu tidak menunjukkan patologi tertentu. Kesehatannya secara umum sangat baik. Ia mendapat cukup gizi, dan gelombang otaknya saat itu hanya menunjukkan bawah epilepsi itu “tidak mungkin dihilangkan”.

Apa “stimulus psikis”-nya? Jelas, itu ada kaitannya dengan kematian; tikus tanah yang mati, kupu-kupu yang mati, lalu kami ingat ucapan ibunya bahwa di dalam serangan pertamanya ia tampak persis seperti neneknya yang sudah meninggal. Inilah beberapa fakta di seputar kematian neneknya:

Beberapa bulan sebelumnya, nenek dari pihak ayahnya datang untuk kunjungan pertamanya ke rumah baru keluarga itu di kota X. Ada perasaan meluap-luap yang terpendam yang menimbulkan gangguan mendalam pada ibunya yang baru beberapa waktu kemudian diketahuinya. Baginya, kunjungan itu memiliki konotasi pemeriksaan: apakah ia diperlakukan dengan baik oleh suaminya dan oleh anaknya? Juga ada kecemasan tentang kesehatan neneknya.

Bocah laki-laki kecil, yang saat itu masih senang menggoda orang-orang, diperingatkan bahwa jantung neneknya tidak begitu kuat. Anak itu berjanji untuk meringankan bebannya, dan pada awalnya segala sesuatunya tampak berjalan baik-baik saja. Akan tetapi, ibunya jarang meninggalkan mereka berdua sendirian, terutama karena sikap menahan diri yang dipaksakan itu tampak semakin pucat dan tegang. Pada suatu hari ibunya pergi sebentar, meninggalkan anaknya di bawah pengawasan ibu mertuanya, dan ketika pulang ia menemukan wanita tua itu berbaring di lantai karena mendapat serangan jantung. Seperti kemudian dilaporkan oleh sang nenek, anak itu memanjat ke atas kursi dan jatuh. Ada alasan yang cukup kuat untuk mencurigai bahwa anak itu telah menggoda neneknya dan sengaja melanggar peringatan yang sudah diberikan kepadanya. Neneknya jatuh sakit selama berbulan-bulan dan tidak dapat sembuh kembali sampai akhirnya meninggal beberapa hari sebelum serangan pertama dialami Sam.

Kesimpulannya tampak jelas bahwa apa yang disebut para dokter “stimulus psikis” di dalam kasus ini ada hubungannya dengan kematian sang nenek. Faktanya, sang ibu sekarang ingat tentang sesuatu yang pada waktu itu tampaknya tidak relevan baginya-waktu itu, ketika berangkat tidur pada malam sebelum serangan itu terjadi, Sam menumpuk bantal-bantal seperti yang dilakukan neneknya untuk menghindari hidung tersumbat dan ia tidur dalam posisi nyaris duduk seperti neneknya.

Anehnya, sang ibu bersikeras bahwa Sam tidak mengetahui kematian neneknya. Sehari setelah kematian neneknya, ibunya memberi tahu Sam bahwa neneknya sudah berangkat ke Seattle yang sangat jauh dari rumahnya. Sam menangis dan mengatakan, “Mengapa nenek tidak berpamitan kepadaku?” Ia diberi tahu bahwa tidak ada waktu untuk itu. Lalu ketika sebuah kotak besar misterius dibawa ke luar dari rumah itu, ibunya memberi tahu bahwa kotak itu berisi buku-buku neneknya. Akan tetapi, Sam belum pernah melihat

neneknya membawa atau menggunakan begitu banyak buku, dan ia tidak dapat melihat alasan untuk semua air mata para anggota keluarga yang tiba-tiba saja datang berkumpul di rumahnya yang menetes di atas kotak buku itu. Saya ragu bahwa anak itu benar-benar memercayai cerita ibunya dan ibunya sendiri mengatakan bahwa ia sudah sering dibuat bingung oleh ucapan-ucapan si penggoda cilik itu. Suatu kali ibunya pernah meminta Sam untuk menemukan sesuatu yang tidak ingin dicarinya, lalu ia mengatakan dengan nada menggoda, “It has gone on a lo-ong trip, all the way to see-attle” (benda itu sudah hilang dalam perjalanan panjang, jauh ke seattle). Di kelompok bermain yang diikutinya sebagai bagian dari rencana penanganan masalahnya, anak itu dengan konsentrasi penuh membangun berbagai variasi bentuk kotak memanjang yang tak terhitung banyaknya, yang bagian untuk keluar masuknya dihalang-halangi dengan sangat teliti. Pertanyaan-pertanyaannya waktu itu menjustifikasi kecurigaan bahwa ia sedang bereksperimen dengan ide tentang bagaimana rasanya terkunci di dalam sebuah kotak panjang (seperti peti mati). Akan tetapi, ia menolak penjelasannya yang terlambat diberikan, dengan nada nyaris memohon, oleh ibunya, bahwa neneknya sebenarnya sudah meniggal. “Tbu bohong”. Katanya nenek “Nenek di Seattle. Saya akan bertemu lagi dengan nenek.”

Dari sedikit keterangan yang sejauh ini telah diberikan tentang bocah laki-laki itu, tentunya sudah cukup jelas bahwa anak itu agak sulit diatur, penuh semangat dan cukup cerdas dan tidak mudah dibohongi. Orang tuanya yang ambisius memiliki rencana-rencana besar bagi putra tunggal mereka. Dengan otaknya yang cerdas itu ia kelak bisakuliah kedokteran, atau mungkin hukum. Mereka mendukung perkembangan kedewasaannya yang terlalu cepat dan rasa ingin tahunya yang besar itu. Ia selalu penuh keinginan dan sejak usia sangat dini ia tidak mau menerima jawaban “tidak” atau “mungkin”. Begitu bisa mengjangkau, ia suka memukul, sebuah kecenderungan yang tidak dianggap buruk oleh masyarakat setempat

di mana ia lahir dan dibesarkan: lingkungan dengan penduduk campuran, lingkungan di mana pada usia yang sangat dini ia sudah harus menerima kesan bahwa sebaiknya belajar memukul lebih dulu (sebelum dipukul), untuk berjaga-jaga. Akan tetapi, sekarang mereka adalah satu-satunya keluarga yahudi yang tinggal di kota kecil tetapi makmur itu. masyarakat disitu harus memberi tahu bocah itu untuk tidak memukul anak lain, tidak boleh melontarkan terlalu banyak pertanyaan kepada para wanita, dan demi tuhan dan demi bisnis, memperlakukan para Gentila (orang-orang non yahudi) dengan lembut. Di lingkungan sebelumnya, citra ideal yang ditanamkan kepada bocah laki-laki itu adalah citra laki-laki tangguh (di jalan) dan cerdas (di rumah). Masalahnya sekarang berubah cepat menjadi apa yang disebut oleh orang-orang non-Yahudi kelas menengah sebagai “bocah laki-laki yang menyenangkan, meskipun Yahudi”. Sam luar biasa cerdas dalam mengatur agresivitasnya dan menjadikan dirinya penggoda cilik yang jenaka.

Disinilah “stimulus psikis” mendapatkan dimensinya. Sebelumnya, anak ini selalu mudah tersinggung dan agresif. Upaya pihak lain untuk menahan keinginannya membuatnya marah; usahanya sendiri untuk menahan diri menghasilkan ketegangan yang tak tertahankan. Kita dapat menyebut ini intoleransi konstitusional, “konstitusional” yang berarti bahwa kita sama sekali tidak dapat melacaknya ke apapun yang terjadi sebelumnya, pokoknya ia selalu seperti itu. akan tetapi, saya harus menambahkan bahwa kemarahannya tidak pernah berlangsung lama dan bahwa ia bukan hanya sangat penyayang tetapi juga anak yang luar biasa ekspresif dan periang. Ciri-ciri sifat yang membantunya mengadopsi peran tukang asli alamiah. Akan tetapi, kira-kira disepertar kedatangan neneknya, sesuatu yang sekarang tampak telah merampas humornya. Ia pernah memukul seorang anak dengan keras. Darah mengalir meskipun hanya sedikit. Pengucilan mengancam dirinya. Anak yang ekstrovert

dan penuh semangat itu dipaksa tinggal di rumah bersama neneknya, yang tidak boleh digodanya.

Apakah agresivitasnya itu bagian dari sebuah konstitusi epileptik? Saya tidak tahu. Tidak ada apapun yang terjadi dengan terburu-buru atau tergesa-gesa pada sikap penuh semangatnya itu. Memang benar bahwa ketiga serangan utama pertamanya semuanya berhubungan dengan ide-ide kematian dan dua serangan berikutnya masing-masing berhubungan dengan kepergian terapis pertama dan terapis keduanya. Juga benar bahwa serangan-serangan ringan yang jauh lebih sering berupa mata mendelik, nafas tercekik, dan pingsan yang kesembuhannya ditandai dengan kata-kata yang bernada penuh kekhawatiran “apa yang terjadi?”, sering terjadi tiba-tiba setelah serangan atau kata-kata agresif yang mendadak dilakukannya. Ia bisa melemparkan batu kepada orang yang tidak dikenalnya, atau mengatakan “Tuhan kurang ajar” atau “Seluruh dunia penuh dengan orang kurang ajar”, atau (ditunjukkan kepada ibunya), “Kamu ibu tiri”. Apakah semua ini adalah ledakan agresi primitif yang kemudian dipaksa untuk melampiaskan dalam bentuk serangan? Atau, apakah semua itu adalah upaya mati-matian untuk melepaskan diri dari tanda akan datangnya serangan dengan melakukan tindakan kasar?

Inilah kesan-kesan yang saya dapatkan dari riwayat kasus dokternya dan dari laporan ibunya ketika saya mengambil alih penanganan bocah itu kira-kira dua tahun setelah awal penyakitnya. Saya tidak harus menunggu terlalu lama untuk melihat makian-makian kecilnya. Kami sedang bermain domino, dan untuk menguji ambangnya, saya sengaja membuatnya kalah terus, yang terus terang saja, tidak mudah. Ia menjadi sangat pucat dan seluruh binar-binar keriangannya padam. Tiba-tiba ia bangkit berdiri, memungut sebuah bola karet, dan memukul wajah saya, dengan keras. Lalu pandangannya tiba-tiba tampak kosong, ia tampak tercekik seperti akan muntah, dan ia sedikit pingsan. Tidak lama setelah itu, dengan suara parau dan dengan nada memaksa ia mengatakan, “Ayo kita

lanjutkan,” dan mengambil semua kartu domino yang sebelumnya jatuh berserakan. Anak-anak cenderung mengekspresikan sesuatu yang tidak dapat atau tidak berani dikatakannya dengan konfigurasi-konfigurasi spasial. Ketika ia mengatur kembali kartu-kartunya dengan terburu-buru, ia membangun sebuah kotk memanjang, konfigurasi empat persegi panjang. Edisi miniatur dari kotak-kotak besar yang sering dibuatnya pada waktu pra TK dulu. Semua kartu domino itu menghadap ke dalam. Sekarang setelah sepenuhnya sadar, ia melihat apa yang sudah dilakukannya dan tersenyum kecil.

Saya merasa ia sudah siap diberi tahu tentang apa yang saya rasa sudah saya pahami. Saya mengatakan, “Kalau kau ingin melihat bulatan-bulatan di atas kartumu, kamu mestinya harus berada di dalam kotak kecil itu, seperti orang mati yang berada di dalam peti mati.” “Ya” bisikannya. Itu artinya kau takut bahwa kau harus mati karena kau telah memukulnya.

“Aku harus begitu?” katanya dengan nafas tertahan. “Tentu saja tidak. Tetapi ketika mereka membawa nenekmu ke dalam peti mati itu kau mungkin berpikir bhawa kaulah yang membuat nenekmu meninggal, karena itu kau sendiri juga harus mati. Itu sebabnya kau membuat kotak-kotak besar di sekolah, persis seprti kotak kecil yang kau buat hari ini. Kau pasti berpikir bahwa kau akan mati tiap kali kau mengalami serangan-serangan itu”.

“Ya” katanya kau malu-malu, karena ia sebenarnya belum pernah mengaku kepada saya bahwa ia melihat peti mati neneknya, dan bahwa ia sudah tahu neneknya sudah meninggal.

Di sini orang mungkin berpikir bahwa kita sudah mendapatkan ceritanya. Akan tetapi, waktu itu saya juga menangani ibunya dan mempelajari perannya dalam hal ini, porsi yang dimainkannya dalam hal itu sangat esensial. Oleh karena kami yakin bahwa berapa pun dalamnya”stimulus psikis” di dalam kehidupan seorang anak kecil, hal itu identik dengan sebagian besar konflik neurotik ibunya. Ibunya

sekarang berhasil mengingat, meskipun untuk itu ia harus melawan resentasi emosional beratnya, sebuah insiden ketika, di tengah persiapan tersibuknya menjelang kedatangan ibu mertuanya, Sam melemparkan sebuah boneka ke wajahnya. Entah anak itu melakukannya dengan “sengaja” atau tidak, lemparannya benar-benar mengenai dengan letak; ibunya harus kehilangan salah satu gigi depannya. Ibunya serta merta balas memukulnya, dengan lebih keras dan dengan kemarahan lebih besar dibanding yang pernah diperlihatkannya selama ini. Ia memang tidak menuntut “gigi dibayar gigi”, tetapi ia memperlihatkan kemarahan begitu besar yang tidak pernah disangka-sangka oleh dirinya sendiri maupun putranya.

Namun, jangan-jangan Sam sudah tahu (bahwa ibunya akan melakukan itu) sebelum ibunya melakukannya? Ini adalah poin yang krusial, karena saya percaya bahwa toleransinya yang rendah terhadap agresi semakin diperendah oleh konotasi kekerasan di keluarganya. Di atas dan di luar konflik individual, seluruh lingkungan anak-anak bekas buronan dari *ghetto* (perkampungan kumuh Yahudi) dan *program* (pembantaian Yahudi) ini diperdebat oleh keyakinan akan takdir khusus orang Yahudi untuk selalu berhadapan dengan kemarahan dan kekerasan. Semuanya dimulai dengan begitu signifikan oleh keyakinan akan tuhan, yang maha kuat, yang penuh kemurkaan, dan penuh dendam, tetapi juga teragitasi; sikap-sikap patriarkat yang diwariskan sejak Nabi Musa sampai ke kakek Sam. Semuanya diakhiri dengan ketidak berdayaan kaum Yahudi tak bersenjata, kaum yang “terpilih” namun bercerai-berai. Melawan dunia orang-orang non-Yahudi di sekitarnya yang selalu berpotensi kejam. Keluarga ini telah berani menantang takdir orang Yahudi, dengan mengasingkan diri di sebuah kota orang-orang Gentila; tetapi mereka tetap membawa takdir itu bersama mereka di dalam realitas batiniahnya, di tengah orang-orang Gentila yang tidak secara aktif meniadakan keamanan mereka, yang masih baru dan sedikit goyah.

Di sini penting untuk ditambahkan bahwa pasien kita telah terperangkap di dalam konflik orang tuanya dengan para leluhur dan para tetangganya, pada waktu yang mungkin paling buruk baginya, yakni ketika ia akan melalui sebuah tahap kematangan yang ditandai dengan intoleransi terhadap pengekangan, sesuai tahap perkembangannya. Saya merujuk pada peningkatan yang cepat pada kekuatan lokomotorik, keingintahuan mental, dan pada jenis kelakian infantil yang sadistik, yang biasanya muncul pada usia tiga atau empat tahun, yang memanifestasikan diri sesuai adat istiadat dan temperamen individual. Jelas bahwa pasien kita terlalu cepat dewasa dalam hal ini maupun dalam hal-hal lainnya. Pada tahap ini setiap anak cenderung memperlihatkan intoleransi yang meningkat terhadap pengekangan untuk tidak bergerak semuanya dan untuk tidak terus menerus bertanya. Peningkatan tajam pada inisiatif baik dalam hal perbuatan maupun khayalan membuat anak yang sedang tumbuh pada tahap ini sangat rentan terhadap prinsip balas dendam. Dan anak itu begitu dekat dengan hukuman “gigi dibalas gigi”. Pada tahap ini, bocah laki-laki kecil itu lebih suka berpura-pura bahwa dirinya adalah seorang raksasa karena ia takut pada raksasa, karena ia tahu benar bahwa kakinya jauh lebih kecil dibanding sepatu bot yang dipakainya di dalam khayalannya. Selain itu, kedewasaan yang terlalu cepat selalu menyiratkan adanya isolasi dan ketidakseimbangan yang menggelisahkan. Jadi, toleransinya atas kecemasan orang tuanya amat sangat rendah ketika kedatangan neneknya menambahkan konflik-konflik warisan laten pada masalah-masalah sosial dan ekonomi yang sedang dihadapi ketika itu.

Inilah “spesimen” (contoh) pertama kami tentang krisis manusia. Tetapi, sebelum membedah lebih jauh spesimen kita, perkenankan saya untuk sedikit menjelaskan tentang prosedur terapeutiknya. Upaya yang dilakukan untuk menyinkronkan pekerjaan pediatrik dengan pekerjaan psikoanalitik. Dosis-dosis obat penenang sedikit demi sedikit dikurangi ketika observasi psikoanalitik mulai melihat

titik-titik lemah di dalam batas ambang emosional anak itu. stimulus yang khas untuk daerah-daerah yang lemah ini tidak hanya didiskusikan dengan si anak tetapi juga dengan ayah dan ibunya. Ini dilakukan agar mereka juga dapat meninjau kembali peran mereka di dalam gangguan itu dan dapat memperoleh wawasan sebelum putranya yang terlalu cepat dewasa itu menyusul mereka dalam hal pemahaman tentang dirinya sendiri maupun tentang mereka, orang tuanya.

Suatu sore, tidak lama setelah periode pemukulan wajah saya itu, pasien cilik kita mendekati ibunya, yang sedang berbaring istirahat di sebuah kursi panjang. Ia meletakkan tangan mungilnya ke atas dada ibunya dan berkata, “Hanya anak yang sangat jahat yang akan melompat ke atas tubuh ibunya dna menginjaknya; hanya anak yang sangat jahat yang ingin melakukan itu. bukankah begitu, bu?” Ibunya tertawa dan menjawab, “Tbu yakin sekarang kau ingin melakukannya. Ibu pikir anak kecil yang baik akan berpikir bahwa ia ingin melakukan hal semacam itu, tetapi ia juga tahu bahwa ia tidak benar-benar ingin melakukannya”, atau kira-kira seperti itu: hal yang sulit untuk diucapkan, dan kata-kata menjadi tidak terlalu penting. Yang penting adalah semangat mereka, dan implikasi bahwa ada dua cara berbeda untuk menginginkan sesuatu, yaitu dengan mengobservasi diri sendiri dan dengan dikomunikasikan kepada orang lain. “Ya”, katanya, “tetapi aku tidak mau melakukannya”. Lalu menambahkan “Mr. E. Selalu bertanya kepadaku mengapa aku melemparkan barang-barang. Ia membuang semuanya”. Lalu ia cepat-cepat menambahkan, “Malam ini tidak akan ada kejadian, Bu”.

Jadi, bocah itu belajar menceritakan observasi dirinya kepada ibunya yang cenderung menjadi sasaran kemarahannya, dan menjadikan ibunya “sekutu” bagi wawasannya. Sangat penting untuk memperkuat ini, karena hal itu memungkinkan Sam untuk memperingatkan ibunya dan dirinya sendiri bilamana ia merasakan kegusaran kosmik khas mendekat atau ketika ia mempersepsi

indikasi-indikasi somatik (yang seringkali sangat tidak kentara) dari sebuah serangan. Ibunya akan segera menghubungi dokter anak, yang paling tahu kondisi putranya dan paling kooperatif. Dokter kemudian menginstruksikan beberapa langkah preventif. Dengan cara ini serangan-serangan ringan dikurangi sampai tingkat jarang dan berlangsung dengan cepat, di mana Sam sedikit demi sedikit belajar mengatasinya dengan kegemparan minimal. Serangan-serangan besar tidak terjadi lagi.

Pada titik ini pembaca berhak memprotes bahwa serangan pada seorang bocah kecil akan berhenti dengan sendirinya, tanpa prosedur serumit itu. Itu memang mungkin. Di sini tidak ada pernyataan tentang penyembuhan epilepsi melalui psikoanalisis. Klaim kami tidak sejauh itu, tetapi dalam pengertian tertentu menginginkan lebih dari itu.

Kami telah menyelidiki “stimulus psikis” yang pada periode tertentu di dalam siklus kehidupan pasien, memanifestasikan potensi laten untuk serangan-serangan epileptik. Bentuk investigasi kami sekaligus memberikan pengetahuan karena ia memberikan wawasan kepada pasien, dan pemahaman itu mengoreksi dirinya karena ia menjadi bagian kehidupannya. Berapa pun umurnya, kami bertindak sesuai kapasitas pasien untuk menelaah dirinya sendiri, untuk memahami, dan merencanakan. Untuk itu, kami dapat memengaruhi penyembuhan atau mempercepat penyembuhan spontan. Kontribusi yang baik bila orang menganggap kerusakan disebabkan oleh kebiasaan dan gempuran serangan neurologis berat berulang-ulang. Akan tetapi, untuk membuat klaim sejauh “mengobati epilepsinya”, pada prinsipnya kami ingin mempercayai bahwa dengan investigasi terapeutik ke dalam satu segmen di dalam riwayat seorang anak, kami membantu seluruh keluarganya untuk menerima krisis mereka sebagai krisis di dalam riwayat keluarga. Ini karena krisis psikosomatik adalah sebuah krisis emosional sejauh individu yang sakit itu secara spesifik

merespons krisis-krisis laten pada orang-orang yang signifikan di sekitar dirinya.

Ini jelas tidak ada hubungannya dengan memberi atau menerima penyalahan atas gangguan itu. memang benar bahwa penyalahan diri ibu, bahwa mungkin dia dialah yang menyebabkan kerusakan pada otak anaknya dengan sebuah tamparan keras yang dilayangkan ke kepalanya, adalah “stimulus psikis” yang kita cari: karena ia meningkatkan dan memperkuat ketakutan akan kekerasan yang memberi ciri pada riwayat keluarga itu. Lebih dari itu, ketakutan ibu bahwa dirinya mungkin telah melukai putranya merupakan penyeimbang dan oleh karenanya merupakan penguatan emosional bagi apa yang pada akhirnya disimpulkan sebagai “stimulus psikis” patogen yang dominan yang diminta oleh dokter Sam untuk kami temukan. Yakin, ketakutan bocah itu bahwa ibunya mungkin juga akan mati karena serangan yang dilakukan pada giginya dan kerana perbuatan dan keinginannya yang secara umum lebih sadistik.

Tidak. Penyalahan tidak membantu. Selama ada perasaan bersalah, akan ada upaya-upaya irasional untuk mengganti rugi kerusakan yang telah ditimbulkan- dan ganti rugi atas perasaan bersalah itu sering kali hanya akan menghasilkan lebih banyak kerusakan. Apa yang kami harapkan untuk diambil oleh pasien dan keluarganya dari penelitian yang kami lakukan terhadap riwayat mereka boleh jadi adalah kerendahan hati yang dalam ketika dihadapkan kepada proses-proses yang kami tempuh, dan kemampuan untuk menjalaninya dengan lebih sederhana dan jujur. Proses apa sajakah itu?

Sifat kasus kami yang membuat kami memutuskan bahwa sebaiknya kami mulai dengan proses-proses yang melekat pada organisme. Di sini kami ingin menyebut organisme sebagai sebuah proses daripada sebagai sebuah benda, karena kami fokus pada kualitas hemeostik organisme hidup dan bukan soal-soal patologis yang mungkin dapat didemonstrasikan melalui pembedahan atau

pembedahan. Pasien kami mengalami gangguan somatis dengan jenis dan intensitas tertentu yang menunjukkan adanya kemungkinan iritasi otak somatik yang bersifat anatomik, toksik, atau lainnya. Kerusakan semacam itu tidak terlihat, tetapi kami harus mempertanyakan beban apa yang ditimbulkan oleh keberadaannya pada kehidupan anak ini. Pun jika kerusakan itu dapat ditemukan. Kerusakan itu mestinya hanya merupakan kondisi potensial, meskipun perlu untuk terjadinya konvulsi. Ia tidak dapat dianggap sebagai penyebab konvulsi, karena kita harus berasumsi. Jadi, kerusakan otak hanya memfasilitasi pelepasan ketegangan, dari apapun sumbernya, dalam bentuk serangan-serangan konvulsif. Pada saat yang sama, ia menjadi pengingat akan adanya titik bahaya di dalam diri pasien, yakni toleransi yang rendah terhadap ketegangan. Bahaya di dalam diri pasien itu bisa dibilang menurunkan ambang si anak terhadap bahaya dari luar, terutama apa yang dipersepsinya sebagai bahaya pada iritabilitas dan kecemasan orang tuanya, yang perlindungannya sangat dibutuhkan anak dalam menghadapi bahaya di dalam dirinya itu. Apakah luka di otak itu menyebabkan temperamen bocah itu lebih tidak sabar atau lebih keras marah, atau apakah iritabilitasnya (yang ditunjukkan kepada saudara-saudaranya dann juga ditunjukkan oleh saudara-saudaranya) membuat luka otaknya lebih signifikan dibanding luka yang dialami bocah jenis lain yang hidup di antara orang-orang yang berbeda adalah salah satu pertanyaan bagus yang tidak pernah terjawab.

Jadi, yang dapat kami katakan adalah bahwa pada saat krisis itu, “konsentrasi” Sam maupun temperamen dan tahap perkembangannya memiliki tren-tren spesifik yang sama. Mereka semuanya berkonvergensi menjadi intoleransi terhadap pembatasan atas kebebasan lokomotor dan ekspresi agresif.

Akan tetapi, kebutuhan Sam akan aktivitas muskular (otot) dan mental tidak hanya bersifat fisiologis semata. Ia merupakan bagian penting dari perkembangan keperibadiannya dan oleh sebab itu

menjadi bagian dari alat pertahanan diri. Di dalam situasi berbahaya, Sam menggunakan apa yang kami sebut mekanisme pertahanan “*counter phobic*” (kontra fobia): pada saat ketakutan, ia menyerang dan ketika tahu bahwa orang lain mungkin memilih untuk menghindar, ia melontarkan berbagai pertanyaan dengan penuh kecemasan. Pertahanan ini, ternyata cocok dengan sanksi-sanksi di lingkungan tempat tinggalnya terdahulu, yang menganggap anak manis bila ia menunjukkan ketegaran dan kecerdasan. Lalu, dengan berubahnya fokus, banyak benda yang semula dianggap sebagai bagian fisiologis dan mentalnya terbukti merupakan bagian dari proses organisasi yang kedua, yang kami sebut organisasi pengalaman di dalam ego individu. Seperti yang akan kami diskusikan secara terperinci, proses sentral ini melindungi koherensi dan individualitas pengalaman dengan membuat individu mampu menghadapi ancaman guncangan akibat diskontinuitas yang tiba-tiba terjadi di dalam diri organisme yang bersangkutan atau di lingkungannya; dengan membuatnya mampu mengantisipasi bahaya dari dalam maupun dari luar, dan dengan mengintegrasikan anugerah yang dimilikinya dan peluang sosial yang ada. Ini akan memberikan perasaan individuasi dan identitas yang koheren pada diri individu yang bersangkutan, perasaan menjadi dirinya sendiri, perasaan bahwa semuanya baik-baik saja, perasaan berada di jalan yang benar ke arah menjadi sesuatu yang diinginkan, yang disadari maksud baik, oleh orang lain. Jelas bahwa bocah cilik kita berusaha menjadi seorang tukang usil dan tukangnyanya yang cerdas, peran yang pada awalnya yang dianggapnya sukses ketika ia menghadapi bahaya tetapi kemudian dirasakannya sebagai pemicu bahaya. Kami telah mendeskripsikan bagaimana peran ini (yang menyiapkannya untuk menjalani peran dewasa sebagai orang intelektual Yahudi) untuk sementara terdevaluasi oleh berbagai perkembangan di lingkungan tempat tinggal dan di rumahnya. Devaluasi itu membuat sistem pertahannya keluar jalur, bila “kontrafobia” tidak bisa menyerang, ia merasa terbuka untuk

menghadapi penyerangan dan berharap atau bahkan memicu penyerangan. Di dalam kasus Sam, serangan itu datang dari sebuah sumber somiatik.

Akan tetapi peran timbul dari prinsip organisasi yang ketiga, yaitu prinsip sosial. Manusia di semua zaman, sejak tendangan pertama'nya di dalam rahim ibunya sampai tarikan nafas terakhirnya, terorganisasi menjadi kelompok-kelompok koherensi geografis dan histori. Keluarga, golongan, masyarakat, negara. Oleh sebab itu, manusia di semua zaman adalah sebuah organisme, sebuah ego, dan dan seorang anggota masyarakat dan terlibat di ketiga proses organisasi. Tubuhnya terpapar rasa sakit dan ketegangan, egonya terpapar kecemasan, dan sebagai anggota masyarakat, ia rentan mengalami panik yang berasal dari kelompoknya.

Di sini kita sampai pada dalil klinis pertama kita. Bahwa tidak ada kecemasan tanpa ketegangan somatik tampaknya sudah jelas, tetapi kita juga harus tahu bahwa tidak ada kecemasan individu yang tidak merefleksikan keprihatinan laten yang sama seperti yang dirasakan oleh kelompok terdekat maupun kelompok luasnya. Seorang individu merasa terisolasi dan terhalangi dari sumber-sumber ketakutan kolektif bila ia (meskipun hanya secara sembunyi-sembunyi) mengambil peran yang dianggap sangat jahat, misalnya sebagai pemabuk atau pembunuh, banci atau pematid, atau apapun dalam bahasa sehari-hari dianggap inferior oleh kelompoknya. Di dalam kasus Sam, kematian neneknya hanya mengonfirmasi apa yang dikatakan oleh anak-anak Gentila (atau orang tua mereka), bahwa ia anak yang benar-benar jahat. Di balik semua ini ada fakta bahwa dirinya berbeda, bahwa ia Yahudi, kenyataan yang menjadi pusat perhatian para tetangganya, karena orang tuanya sendiri terus mengatakan bahwa Yahudi kecil harus sangat baik agar tidak dianggap sangat buruk. Agar adil bagi semua fakta yang relevan, penyelidikan kami harus melacak kembali nasib keluarga ini mulai dari *main street* ke sebuah *Ghetto* (Kampung Yahudi di tengah kota) di

timur jauh provinsi Rusia dan ke semua kejadian brutal saat diaspora besar.

Kita bicara tentang tiga proses; proses somatik, proses ego, dan proses masyarakat. Di dalam sejarah ilmu pengetahuan, ketiga proses ini menjadi milik tiga disiplin ilmu yang berbeda, biologi, psikologi, dan ilmu sosial. Masing-masing mempelajari apa yang dapat diisolasi, dihitung, dan dibedah. Organisme-organisme tunggal, pikiran-pikiran individu, dan agregat-agregat sosial. Oleh sebab itu, pengetahuan yang ditarik darinya adalah pengetahuan tentang fakta-fakta dan angka-angka tentang lokasi penyebab dan pengetahuan itu telah menghasilkan argumen tentang lokasi sebuah sosial ke salah satu proses. Pemikiran kita didominasi oleh trikotomi karena tanpa metodologi inventif disiplin-disiplin ini kita tidak akan memiliki pengetahuan sama sekali. Akan tetapi sayangnya, pengetahuan ini terikat dengan kondisi di mana pengetahuan itu diperoleh; organisme menjalani pembedahan atau pemeriksaan, pikiran menyerah pada eksperimen atau interogasi; agregat sosial terbesar di berbagai tabel statistik. Jadi, semua kasus ini, sebuah disiplin ilmu berperang terhadap hal yang sedang diobservasinya agar dapat membuat irisan terisolasi yang sesuai dengan seprangkat instrumen atau konsep.

Masalah klinis kita, dan bias kita berbeda. Kita mempelajari krisis-krisis individual manusia dengan menjadikan diri kita terlibat secara terapeutik di dalamnya. Dalam melakukan itu kita menemukan bahwa ketiga proses yang disebutkan itu adalah tiga aspek dari sebuah proses, yakni kehidupan manusia, dua kata yang masing-masing mendapat tekanan yang sama. Jadi, ketegangan somatik, kecemasan individu, dan kepanikan kelompok hanyalah cara-cara yang berbeda di mana kecemasan manusia memunculkan diri di dalam metode-metode investigasi yang berbeda. Pelatihan klinis seharusnya mencakup ketiga metode ini, sebuah kondisi ideal yang menjadi dasar bagaimana studi-studi di dalam buku ini dikelompokkan. Pada saat kita meninjau setiap soal yang relevan di sebuah kasus tertentu, kita

tidak dapat menghindari suatu hal yang pasti bahwa makna sebuah soal yang mungkin berlokasi di salah satu di antara ketiga proses itu ditentukan juga oleh maknanya di kedua proses lainnya. Sebuah soal di salah satu proses mendapatkan relevansi dengan memberikan signifikansi kepada dan menerima signifikansi dari soal-soal di proses-proses lain. Saya harap sedikit demi sedikit, kita dapat menemukan kata-kata yang lebih baik untuk relativitas di dalam eksistensi manusia.

Jadi, dari *katasrofe* yang dideskripsikan di dalam spesimen pertama kami tadi, kita tidak tahu penyebabnya. Alih-alih kita menemukan sebuah konvergensi di ketiga proses intoleransi spesifik yang membuat bencana itu dapat dimengerti dan memang mungkin terjadi. Kemasuk akal yang kemudian didapat itu tidak lalu membuat kita dapat berjalan mundur dan melepaskan penyebabnya. Ia hanya memungkinkan kita untuk memahami sebuah kontinum, di mana bencana itu menandai sebuah kejadian penentu, sebuah kejadian yang sekarang membawa kita kembali ke soal-soal yang tampaknya telah menyebabkannya. Petaka itu sudah terjadi, dan kami sekarang harus mengintroduksi diri kita sendiri sebagai seorang agen penyembuh, ke dalam situasi pascabencana. Kita tidak akan pernah tahu seperti apa kehidupannya sebelum kehidupan itu terdisrupsi, dan kepada kenyataannya kita tidak akan pernah tahu seperti apakah kehidupan itu sebelum kita menjadi terlibat di dalamnya. Inilah kondisi-kondisi di mana kita melakukan penelitian terapeutik.⁵

LIBIDO DAN AGRESI

Sekarang kita telah berkenalan dengan dua episode patologis, yang satu di dalam kehidupan seorang gadis kecil dan yang satu di dalam kehidupan seorang bocah laki-laki. Insiden-insiden ini dipilih

⁵Erik H. Erikson. *Childhood and Society* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010), h. 5-22.

karena strukturnya jelas dan dapat diobservasi. Akan tetapi, hukum-hukum apa yang dapat menjelaskan kejadian-kejadian itu?

Freud dan psikoanalisis-psikoanalisis awal pada mulanya menunjuk daerah lubang-lubang tubuh yang belum dipetakan secara psikologis sebagai zoa-zona yang bermakna vital bagi kesehatan dan penyakit emosional. Jelas, teori mereka didasarkan pada observasi terhadap para pasien dewasa, dan barangkali ada gunanya untuk menjelaskan secara singkat bagaimana seorang pasien dewasa diobservasi di dalam psikoanalisis dapat menawarkan analogi untuk apa yang sudah kami lihat pada pasien-pasien anak kami.

Analitis neurotik orang dewasa bisa mengekspresikan diri, misalnya, dalam bentuk perhatian yang berlebihan dan ritualistik pada fungsi-fungsi pembuangannya, dengan kedok higiene yang sangat cermat, atau kebutuhan umum akan ketertiban, kebersihan, dan ketepatan waktu mutlak. Dengan kata lain, pasien akan tampak anti anal dan tidak tampak anal; ia akan bersikap aversif terhadap retensi berkepanjangan atau eliminasi sembronon. Akan tetapi, penghindaran anti analnya pada akhirnya akan membuatnya menghabiskan lebih banyak waktu dan energi pada soal-soal anal daripada, misalnya orang biasa dengan kecenderungan ringan ke arah menikmati atau menyangkal kepuasan buang air besar. Konflik antara moda retensi dan eliminasi pasien dapat mengekspresikan diri dalam bentuk sikap terlalu menahan diri secara umum, yang mengurag akar pada karakternya. Akan tetapi, psikoanalisis mengungkapkan bahwa, kurang lebih secara sadar ia mempunyai khayalan-khayalan kotor yang aneh dan keinginan-keinginan yang bermusuhan dan kasar untuk mengeliminasi total individu-individu terpilih, terutama mereka yang dekat dengannya, yang karena kebutuhan dipaksa menuntut banyak atas sesuatu yang berharga di dalam dirinya. Dengan kata lain, ia akan menunjukkan dirinya sendiri sebagai orang yang sangat ambivalen dalam cintanya, dan sering kali tidak menyadari fakta bahwa begitu banyaknya salah benar yang ditetapkan secara sewenang-wenang,

yang melindungi pengekanan peribadinya, pada saat yang sama merupakan upaya otokratik untuk mengontrol orang lain. Sementara tindakan bermusuhan pasif dan retentif seringkali tetap tidak dapat dilihat dengan jelas baik oleh dirinya sendiri maupun korban yang dimaksudnya, ia akan terus bersikeras untuk membatalkan, mengganti kerugian, menebus kesalahan yang dilakukannya dalam kenyataan maupun dalam khayalan. Akan tetapi, seperti gadis kecil kita setelah ia berusaha menyeimbangkan antara sikap menahan diri dan memberinya, ia hanya akan menemukan dirinya terpuruk di dalam konflik yang semakin dalam. Seperti gadis itu, kompulsif dewasa, jauh di dalam sana, memiliki keinginan akan hukuman yang sangat sudah dihilangkan karena menurut suara hatinya dan ia memiliki suara hati yang sangat luar biasa keras. Tampaknya lebih mudah untuk dihukum daripada untuk menyimpan kebencian dan melenggang pergi. Itu tampak lebih mudah karena kebencian egosentrisnya telah membuatnya tidak mempercayai fitur-fitur mutualitas yang membebaskan. Jadi, apa yang pada anak masih bebas untuk bermacam-macam ekspresi dan ameliorasi/perbaikan, pada orang dewasa itu telah menjadi karakter yang tetap.

Di dalam rekonstruksi riwayat awal (masih kecil) dari kasus-kasus semacam itu Freud secara reguler menemukan krisis-krisis yang didemonstrasikan *in statu nascendi* oleh pasien-pasien anak kami. Kita berhutang kepada Freud untuk teori konsisten pertamanya yang menjelaskan secara sistematis tragedi-tragedi dan komedi-komedi yang berpusat pada lubang-lubang tubuh. Ia menciptakan teori ini dengan melihat kemunafikan dan kelupaan artifisial pada zamannya yang menyimpan semua fungsi rendah laki-laki di dalam masa lalu, akal yang patut dipertanyakan, dan imajinasi yang tidak waras. Ia terpaksa menyimpulkan bahwa sifat tragedi-tragedi dan komedi-komedi ini adalah seksual, sehingga ia memutuskan untuk mendeskripsikan. Ini karena ia menemukan bahwa para penderita neurotik dan perilaku menyimpang bukan hanya menunjukkan sikap-

sikap infantil terhadap sesama manusia, tetapi secara reguler juga terhendaya seksualitas genitalnya dan mendapatkan gratifikasi/kepuasan dan perasaan nyaman, terbuka atau tertutup, dari hal-hal selain zona-zona genital tubuhnya. Selain itu, hendaknya seksual dan infantilitas sosial mereka semuanya terkait secara sistematis dengan masa kanak-kanak awal mereka dan khususnya dengan pertentangan antara impuls-impuls tubuh infantil dan metode latihan yang tidak dapat ditawar-tawar dari orang tuanya. Ia menyimpulkan bahwa selama tahap suksetif masa kanak-kanak, zona-zona yang memberikan kepuasan khusus dikarunia dengan libido, energi yang mencari kepuasan, yang sebelum Freud telah menerima pengakuan resmi dan ilmiah sebagai seksual hanya bila hal itu menjadi genital dalam penyimpulan masa kanak-kanak. Freud menyimpulkan bahwa seksualitas genital yang matang adalah produk akhir perkembangan seksual infantil, yang sebagai konsekuensinya disebut pragenitalitas. Jadi, bagi Freud jenis penderita neurotik kompulsif yang baru saja kami deskripsikan itu adalah individu yang meskipun secara terbuka anti anal, secara tak sadar sertifikasi pada atau secara parsial teregresi ke tahap seksualitas infantil yang disebut tahap anal-sadistik.

Serupa dengan itu, penderitaan-penderitaan emosional lain terbukti merupakan fiksasi atau regrasi ke zona dan tahap infantil lain.

Pencandu, misalnya bergantung pada penyatuan oleh mulut atau kulit, substansi yang membuat mereka merasa kenyang secara fisik dan merasa lebih baik/pulih secara emosional, seperti yang pernah dilakukan bayi. Akan tetapi, mereka tidak sadar bahwa mereka rindu menjadi bayi. Hanya ketika mereka merengek, membual, dan menantang, kekecewaan dan jiwa bayi mereka terlihat.

Pasien-pasien manik-depresif, di lain pihak, merasa hampa, tanpa substansi; atau dipenuhi sesuatu yang buruk atau bermusuhan yang perlu dihancurkan, atau teresap dalam kebaikan yang tiba-tiba sehingga ada perasaan berkuasa dan kegembiraan yang meluap-luap

yang tidak tahu batas dan tidak mau menerima batas-batas. Akan tetapi, mereka juga tidak tahu sumber atau sifat semua kebaikan dan keburukan batin ini. Para penderita histeria, bila mereka wanita bertingkah seakan-akan tervektimasi, diserang, dan durhakai secara aneh oleh berbagai hal tetapi sekaligus tertarik padanya.

Secara genital mereka rigid, tetapi mereka terokupasi dengan kejadian-kejadian, yang bila dianalisis, mendramatisasi peran insentif pemula wanita. Mereka secara tidak sadar terobsesi dengan peran seksualnya, meskipun atau karena pada masa kanak-kanaknya peran itu menjadi tidak dapat diterima.

Semua orang-orang yang menderita ini baik karena kecanduan, depresi, terhambat, entah bagaimana telah gagal mengintegrasikan salah satu tahap infantilnya, dan mereka mempertahankan diri terhadap pola-pola infantil ini dengan keras kepala, dengan royal, dan dengan tidak sukses.

Di pihak lain, untuk setiap omosi (penghilangan) melalui represi (penekanan) terdapat komisi (perbuatan) melalui pervesi (perlawanan). Ada orang-orang dewasa, yang tidak berusaha menyamakan pola infantil aslinya, menerima kepuasan seksual paling lengkap yang bisa didapatkan dari stimulasi yang diterima atau diberikan oleh mulut. Inilah orang-orang yang lebih menyukai anus atau lubang-lubang tubuh lain ketika berhubungan badan. Ada pula orang-orang yang mengalami penyimpangan, yang memiliki keinginan, melebihi apapun, untuk memandangi alat kelamin atau mempertontonkan alat kelaminnya sendiri, dan mereka yang ingin menggunakan alat kelaminnya, secara invulsif dan tanpa pilih-pilih, semata-mata untuk berbuat sadistik terhadap manusia lain.

Setelah memahami hubungan sistematis antara tindakan-tindakan seksual yang secara tak sadar diinginkan oleh para penderita neurotik dan tindakan-tindakan yang secara terbuka dilakukan oleh orang-orang yang mengalami penyimpangan, Freud terus menegaskan

bangunan teori libidonya. Libido adalah energi seksual yang dianugrahkan pada zona-zona selain alat kelamin di masa kanak-kanak dan yang kesenangan yang khas meningkatkan fungsi-fungsi vital seperti asupan makanan, regulasi buang air besar, dan gerakan anggota badan. Hanya setelah menyelesaikan jadwal tertentu dari penggunaan-penggunaan libido pragenitalnya, seksualitas anak lulus dan kemudian memasuki genitalitas infantil yang tidak berumur panjang, yang harus segera berubah menjadi lebih kurang laten, ditransformasikan, dan objek-objek pertama dari keinginan seksual yang belum matang selamanya dihalangi oleh tabu inses universal.

Sebagai sisa-sisa keinginan pragenital ini, semua budaya sampai tingkat tertentu mengizinkan beberapa jenis permainan seksual non genital yang seharusnya dianggap menyimpang bila cenderung menggantikan dominansi genitalitas yang sesungguhnya. Akan tetapi sejumlah libido pragenital yang cukup signifikan, disublimasikan, yaitu dibelokan dari tujuan seksual ke tujuan nonseksual. Jadi, ukuran keingintahuan infantil tentang apa yang terjadi di dalam tubuh ibu dapat memperkuat hasrat laki-laki untuk memahami cara kerja mesin dan tabung uji, atau ia mungkin mengoleksi segala macam barang di segala macam kotak dan bukan menjejali kolon/usus besarnya. Di dalam tren-tren pragenital yang ditekan, yang bukan dibiarkan berkembang, yang disublimasikan, atau yang dialihkan menjadi permainan seksual, Freud melihat sumber terpenting ketegangan neurotik.

Kebanyakan sublimasi yang sukses merupakan bagian dan bidang tren-tren kultural dan menjadi tidak dapat dikenali sebagai derivatif seksual. Hanya bila praokupasinya terlalu kuat, terlalu aneh, terlalu monomanik, maka asal seksualnya menjadi dapat dilihat pada orang dewasa, tetapi pada titik itu sublimasi berada diambang bubar dan barangkali ada yang salah pada awalnya. Di sinilah Freud, sang dokter, menjadi seorang pengkritik di zaman victoriana waktu itu. Ia menyimpulkan bahwa masyarakat terlalu otokratik membabi buta

dalam menuntut kekuatan-kekuatan sublimasi yang mustahil dari anak-anaknya. Memang benar bahwa sebagian energi seksual dapat dan harus disublimasikan, dan masyarakat bergantung pada itu. Jadi, tentunya berikan kepada masyarakat apa yang menjadi milik masyarakat, tetapi mula-mula berikan dulu kepada anak-anak vitalitas libidinal yang memungkinkan terjadinya sublimasi-sublimasi yang bermanfaat.

Hanya mereka yang mengkhususkan diri di bidang gangguan mental yang ekstrim rumit dan kebiasaan mental khusus yang biasa-biasa saja yang dapat sepenuhnya mengapresiasi cahaya yang terang dan mempersatukan yang menerangi reses-reses gelap ini dengan teori libidonya, teori energi seksual yang bergerak yang memberikan kontribusi pada bentuk-bentuk tertinggi maupun bentuk-bentuk terendah ikhtiar manusia dan seringkali pada keduanya sekaligus.

Akan tetapi, ada masalah-masalah teoritik dan terminologis yang masih harus diselesaikan. Dalam memutuskan untuk memfokuskan pada masalah-masalah yang benar-benar relevan di dalam psikologi, Freud menemukan bahwa penemuan kembali seksualitas adalah tugas terpenting yang harus dilakukan. Di sini kekosongan historis harus dijemati dengan sebuah terminologi yang mencampurkan secara aneh kearifan kuno dengan pemikiran modern. Kita ambil istilah histeria sebagai contoh. Orang Yunani berasumsi (atau sampai tingkat tertentu telah mengapresiasi) asumsi mereka dalam bentuk yang tampaknya mengatakan) bahwa histeria pada wanita disebabkan oleh terlepasnya uterus (rahim) dari tambatannya, ia berkelana di dalam tubuh, menjempit di sini menghalangi di sana. Bagi Freud, ide genitallah, bukan organ genital, yang menjadi terdisosiasi dari tujuannya, yang menyebabkan pemblokiran pasokan libidal ke genitikal (frigiditas). Pasokan libidal di sepanjang jalan asosiasi simbolik tertentu dapat dikonversikan dan digantikan dengan zona-zona dan moda-moda infantil. Jadi, tenggorokan yang memuntahkan sesuatu mungkin mengekspresikan pelontaran difensif di atas, yang

menangkal kelaparan genital yang ditekan di bawah. Untuk mengekspresikan fakta bahwa libidinalitas yang ditarik dari genital memanifestasikan diri di tempat lain, bahasa preservasi dan transformasi energi. Hasilnya adalah bahwa banyak hal yang dimaksudkan sebagai hipotesis kerja tampaknya membuat klaim-klaim konkret yang tidak diupayakan substansialnya melalui observasi maupun eksperimen.

Inovator-inovator besar selalu berbicara dengan analogi dan umpaman yang lazim pada umumnya. George Stewart menanggapi badai. Di dalam bukunya *Storm* (badai), Stewart menjadikan bencana alam sebagai karakter sentral ceritanya. Ia menggambarkan siklus kehidupan dan individualitas sebuah peristiwa alam. Seakan-akan dunia dan orang-orang yang menghuninya ada demi keagungan sang badai, yang terbukti menjadi cara yang kuat untuk memperkaya perspektif kita tentang kejadian-kejadian besar di sekeliling dan di dalamnya. Psikoanalisis awal juga mendeskripsikan motivasi manusia seakan-akan libido adalah substansi primernya, ego individu sekedar penyangga defensif dan lapisan rentan di antara substansi primer ini dan dunia luar kabur di sekelilingnya yang berupa konvensi-konvensi sosial yang sewenang-wenang dan bermusuhan.

Akan tetapi dokter ini melangkah lebih jauh dibanding sang pengarang. Sang dokter belajar menyelidiki dan menguasai secara klinis badai-badai yang diidentifikasi dan diberi batasan-batasan oleh sang pengarang. Dengan menggambarkan kehidupan libido, Freud memperluas ketajaman teoritik maupun efektivitas terapeutik kita tentang semua hendaya kehidupan individu maupun kelompok yang berasal dari kesalahan manajemen sensualitas yang tanpa makna. Jelas bagi Freud dan semakin jelas bagi kita, yang menggeluti bidang-bidang baru pikiran (ego), dengan jenis-jenis pasien yang berbeda (anak-anak penderita psikosis), dengan aplikasi baru psikoanalisis (masyarakat), bahwa kita harus mencari tempat yang tepat bagi teori libido dalam totalitas kehidupan manusia. Sementara kita harus terus

mempelajari siklus kehidupan berbagai individu dengan menggambarkan berbagai kemungkinan perubahan libido mereka, kita harus menjadi sensitif terhadap bahaya yang mungkin timbul dari memaksa orang-orang hidup untuk memasuki peran marionet (semacam boneka di dalam wayang golek) di dalam mitos Eros, baik bagi pencapaian terapi maupun teori.

Freud sang investigator, pada gilirannya melangkah lebih jauh di luar Freud sang dokter. Ia melakukan lebih dari sekedar menjelaskan dan mengobati seksologi, populer maupun ilmiah, tampaknya mengasumsikan seks sebagai sebuah entitas baru yang pada masa pubertas bersemi menjadi sesuatu yang dihasilkan oleh perubahan-perubahan fisiologis yang baru dimulai pada masa ini. Jadi seksologi berdiri di tempat di mana embriologi berdiri di zaman pertengahan, ketika konsep *humunculus*, manusia yang sebelumnya sudah terbentuk, yang sangat singkat tetapi lengkap, yang menunggu di dalam air mani pria untuk di antarkan ke dalam rahim wanita, lalu tinggal di sana untuk berkembang dan dari sana melompat ke dalam kehidupan, secara umum diterima. Embriologi saat ini memahami perkembangan epigenetik, pertumbuhan tahap demi tahap organ-organ janin. Saya rasa hukum Freudian tentang pertumbuhan psikoseksual pada masa bayi dapat dipahami dengan sebaik-baiknya melalui analogi dengan perkembangan fisiologis *in utero*.

Di dalam sekuensi perkembangan ini setiap organ memiliki waktu asal mulanya sendiri. Faktor waktu sama pentingnya dengan tempat asalnya. Bila mata misalnya, tidak muncul pada waktu tertentu, “Ia tidak akan pernah dapat mengekspresikan diri sepenuhnya karena saat untuk pertumbuhan cepat di tempat lain telah tiba, dan ini akan cenderung mendominasi daerah yang kurang aktif dan menekan kecenderungan ekspresi wajah yang terlambat ini.

Setelah organ yang dimaksud sudah mulai muncul di waktu yang tepat, masih ada faktor lain yang menentukan tahap paling kritis perkembangannya. “Organ itu harus diineterupsi selama tahap awal

perkembangannya agar bisa ditekan sepenuhnya atau melakukan modifikasi besar terhadapnya. Setelah sebuah organ bangkit dengan sukses dari “Anlage” ia mungkin lemah atau kerdil, akan tetapi sifat dan eksistensi aktualnya tidak dapat lagi dihancurkan dengan menginterupsi pertumbuhannya.

Organ yang kehilangan waktu *ascendency* (memiliki pengaruh yang menguasai) bukan hanya menemui ajal sebagai sebuah entitas, pada saat yang sama ia juga membahayakan seluruh hierarki organ-organ. Jadi, tertahannya bagian yang sedang bertunas dengan cepat bukan hanya cenderung menekan perkembangannya secara temporer, tetapi kekalahan prematurnya dari supremasi organ lain itu membuat bagian yang tertekan itu mustahil untuk meraih kembali dominasinya sehingga ia termodifikasi secara permanen. Hasil perkembangan normal adalah hubungan yang pas antara ukuran dan fungsi di antara organ-organ tubuh, hati menyesuaikan ukurannya dengan lambung dan usus, jantung dan paru-paru memiliki keseimbangan yang pas, dan kapasitas sistem peredaran darah terproporsikan secara akurat ke sekujur tubuh. Melalui penahanan perkembangan, salah satu organ atau lebih dapat menjadi kecil secara tidak proposional; ini mengacaukan keselarasan fungsional dan menghasilkan seorang manusia defekif (cacat).

Bila kecepatan yang tepat dan sekuensi normal terganggu, hasilnya mungkin sebuah *monstrum in excessu* atau sebuah *monstrum in defectu*. Fakta bahwa individu-individu normal berdiri di antara kedua golongan abnormalitas yang ditetapkan secara sewenang-wenang itu tidak memiliki signifikansi selain bahwa penyimpangan-penyimpangan abnormal itu adalah modifikasi sederhana dari kondisi normal yang dihasilkan dari reduksi yang tidak biasa pada kecepatan perkembangan selama tahap-tahap krisis tertentu.

Saat paling kritis dalam kaitannya dengan kemungkinan keganjilan organ adalah bulan-bulan sebelum kelahiran. Begitu lahir, tubuh telah bangkit dengan sukses dari Anlage atau dapat dengan

cepat di diagnosis terlalu defektif untuk kematangan yang terintegrasi. Dari yang sebelumnya masih berupa buntalan yang belum berpikir, yang hanya cocok untuk penambahan yang lamban untuk jenis dan intensitas stimulus yang terbatas, bayi sekarang meninggalkan pertukaran kimiawi rahim ke perawatan ibu di dalam sistem pelatihan masyarakatnya. Entah bagaimana organisme yang sedang mematangkan diri terus berkembang dengan mengembangkan organ-organ yang tidak baru, tetapi sekuensi tertentu dari kapasitas-kapasitas lokomotor, sensorik, dan sosial dideskripsikan di dalam literatur perkembangan anak. Psikoanalisis telah menambahkan pemahaman tentang pengalaman-pengalaman dan konflik-konflik idiosinkratik yang menjadikan individu seorang pribadi yang khas. Terlepas apakah itu kebiasaan-kebiasaan resmi anak yang untuk berbagai tes ditemukan karena kebiasaan-kebiasaan itu adalah langkah-langkah yang jelas untuk menuju keterampilan-keterampilan tertentu, atau cara-cara tidak resmi anak yang bagi para ibu menjadi kesenangan yang ditunjukkan secara terbuka atau kekhawatiran yang disembunyikan, hal yang paling penting untuk disadari adalah bahwa di dalam sekuensi pengalaman-pengalaman signifikan anak yang sehat semua itu, kalau di separuh perjalanannya dibimbing dengan benar, akan semata-mata mematuhi dan secara keseluruhan dapat dipercaya untuk mematuhi hukum-hukum perkembangan, yakni hukum-hukum yang selama periode pranatalnya telah membentuk sebuah organ setelah selesai membentuk organ yang lain dan yang sekarang menciptakan suksepsi potensialitas-potensialitas untuk interaksi signifikan dengan mereka yang ada di sekitarnya. Meskipun interaksi itu sangat bervariasi dari budaya ke budaya, kecepatan yang pas dan sekuensi yang pas tetap merupakan faktor-faktor kritis yang memedomani dan membatasi semua variabilitas.

Jadi dari sudut pandang perekonomian libido seorang anak, kami akan mengatakan bahwa pada kedua pasien kami, kecepatan dan sekuensi impuls-impuls yang sedang bertunas itu telah terganggu;

mereka macam di tema retensi dan eliminasi anal seperti piringan gramofon dengan alur yang salah. Mereka berulang-ulang regresi (mundur) ke tema-tema kekanak-kanakan dan berulang-ulang gagal dalam usahanya menuju ke tema selanjutnya, yaitu mengelola cinta mereka untuk lawan jenis yang memiliki arti signifikan baginya. Cinta Ann untuk ayahnya ditunjukkan oleh pelepasan kegembiraan yang meluap-luap ketika ia memberikan tiga mobil mengkilat kepada ayah mainannya, sementara kasus Peter, perilaku faliknya terhadap si perawat dengan tiba-tiba mendahului terjadinya berbagai peristiwa patogenik. Teori libido akan mengatakan bahwa ekspulsi rektal (pengeluaran isi rektum/dubur dengan paksa) di dalam kasus yang satu dan akumulasi isi perut di dalam kasus yang lain suatu ketika pernah memberikan kenikmatan seksual pada anak-anak itu, yang sekarang mereka coba dapatkan kembali, hanya saja sekarang sistem pengeremen mereka yang gagal membuat regrasi mereka semakin jauh dan semakin cepat daripada yang mereka antisipasi. Akan tetapi, sebagai anak yang bukan lagi bayi yang tidak tahu apa-apa, yang menikmati buang air besar sebelum mendapatkan latihan untuk itu, anak-anak ini tampaknya dimanjakan oleh khayalan-khayalan mengenyahkan orang-orang yang mereka benci (ingat bagaimana Ann menendang boneka ibunya) dan mempertahankan orang-orang yang mereka benci; sementara efek dari apa yang mereka lakukan, dengan semua konsekuensi mengerikan yang terjadi, merupakan kemenangan sadistik atas orang tua yang ingin mengontrol mereka. Jelas, bahwa ada kemenangan maupun ketakutan di mata gadis kecil itu ketika ia duduk di atas kotorannya sendiri pada pagi itu dan melihat ibunya masuk; ada kepuasan di wajah anak laki-laki itu bahkan ketika perutnya jelas tampak menggembung dan tidak nyaman. Tetapi, para ibu yang malang itu tahu dari eksperimen singkat dan menyakitkan bahwa bereaksi terhadap tirani anaknya dengan metode-metode kemarahan justru akan semakin memperburuk keadaan. Anak-anak ini mencintai dan ingin dicintai dan mereka jauh lebih menyukai suka

cita akan prestasi daripada kemenangan atas kegagalan yang dibenci. Jangan salah menilai anak hanya dengan melihat gejalanya.

Di sinilah sebagian orang akan mengatakan bahwa ketika sedang menjalani pengalaman semacam itu, anak-anak berada di bawah kekuasaan kekuatan purba yang kedua, yang asumsinya mengikuti konsep libido di dalam sistem psikoanalitik, yaitu insting destruksi, atau kematian. Saya tidak akan bisa mendiskusikan masalah ini di sini, karena pada dasarnya ini sebuah masalah filosofis, yang didasarkan komitmen awal Freud pada mitologi insting-insting purba. Nomenklatur (tata nama) dan diskusi yang mengikutinya telah mengaburkan kajian klinis tentang sebuah kekuatan yang akan terlihat merembes ke banyak materi kami tanpa menemukan klarifikasi esensial; saya menyebutnya kegusaran yang terbangkitkan bila mana tindakan yang vital bagi perasaan mampu menguasai seorang individu dicegah atau dihalangi. Apa yang menjadi kegusaran semacam itu ketika ia, pada gilirannya harus ditekan dan apa kontribusinya pada kebencian irasional dan keinginan yang kuat pada keinginan yang amat kuat untuk merusak, tampaknya merupakan salah satu pertanyaan amat penting yang dihadapi psikologi.

Untuk menetapkan dengan lebih konkret jenis-jenis kekuatan apa yang bekerja pada sebuah situasi klinis tertentu, barangkali lebih menguntungkan untuk menanyakan apa yang perlu kita selesaikan. Barangkali dengan mengklarifikasikan fungsi kita di dalam situasi tersebut kita akan dapat menemukan kekuatan-kekuatan yang coba kita pahami. Saya ingin mengatakan bahwa menjadi tugas kita untuk membangun kembali mutualitas fungsi antara si pasien anak dan orang tuanya sehingga alih-alih saling mengontol satu sama lain yang bukan saja tidak ada gunanya tetapi juga menyakitkan dan destruktif, lebih baik dibangun sebuah penataan timbal balik untuk memulihkan pengendalian dari baik pada diri anak maupun orang tuanya.

Resep mengungkapkan diagnosis nya. Di dalam tumbuh bersama-sama, keluarga mudah kehilangan penataan timbal balik tertentu

sebagai sebuah kelompok. Konsekuensinya, setiap anggota keluarga sedikit banyak kehilangan pengendalian diri yang sesuai dengan umur dan statusnya di dalam keluarga. Alih-alih mengontrol dirinya sendiri dan menjalankan penataan timbal balik kelompoknya, masing-masing anggota mencari dan menentukan kontrol-kontrol pengganti, wilayah-wilayah otonomi yang menyingkirkan anggota-anggota lainnya: orang tua di dalam kesibukan pekerjaan dan kehidupan sosialnya, anak-anak di dalam perang gerilnya dalam arti bahwa ia memberi anak keterbebasan dari mutualitas bersama orang lain yang telah hilang itu. akan tetapi otonomi egois semacam itu menyembunyikan keadaan yang sesungguhnya, karena dalam menikmati kenikmatan zona-zona tubuhnya, anak itu menggunakan moda-moda organ di dalam khayalan yang bermusuhan di mana ia mengontrol orang lain dengan kekuasaan penuh, dengan penekanan sadistik dan masokhastik. Hanya belit-membelit antara melawan diri sendiri dan melawan orang lain yang menyebabkan organ menjadi wahana agresi dalam arti yang lebih lazim, yang lebih bermusuhan. Sebelum ini terjadi, moda-moda organ itu naif, hanya sekedar sarana untuk mencari hubungan: inilah apa yang dimaksud *ad-gression* sebelum menjadi agresi.

Orang tua yang dihadapkan dengan perkembangan sejumlah anak harus terus menerus bertindak sesuai tantangannya. Mereka harus berkembang bersama anak-anaknya. Kita mendistorsi situasinya bila kita mengabstraksikan sedemikian rupa sehingga kita menganggap orang tua memiliki keperibadian lain dan itu ketika anaknya lahir dan kemudian, dalam keadaan tetap statis, jatuh pada sesosok makhluk makhluk kecil yang malang. Makhluk yang lemah dan tidak banyak berubah ini bergerak bersama seluruh keluarganya. Bayi mengontrol dan mendidik keluarganya sebanyak dirinya dikontrol oleh mereka; faktanya, kita dapat mengatakan bahwa keluarga mendidik/membesarkan seorang anak dengan dididik/dibesarkan oleh mereka. Apa pun pola reaksi yang diberikan secara biologis dan

apa pun jadwal perkembangan yang sudah ditetapkan sebelumnya harus dianggap sebagai serangkaian potensialitas untuk mengubah pola-pola penataan timbal balik.

Bagi sebagian orang barangkali saya dianggap mengabaikan sudut pandang ini. Selanjutnya saya akan meninjau ulang seluruh bidang yang oleh Freud disebut tahap-tahap pragenital dan zona-zona erogenik di masa kanak-kanak dan berusaha membangun jembatan dari pengalaman klinis ke observasi terhadap masyarakat. Untuk itu saya akan sekali lagi berbicara tentang potensialitas-potensialitas yang secara biologis diberikan, yang berkembang bersama organisme anak. Saya tidak berpikir bahwa psikoanalisis dapat tetap menjadi sebuah sistem penyelidikan yang dapat dilaksanakan tanpa formulasi-formulasi biologisnya, dan banyak di antaranya mungkin membutuhkan reconsiderasi periodik.

Untuk alasan simantik dan konseptual, bagian-bagian selanjutnya akan sangat sulit, baik bagi pembaca maupun bagi diri saya sendiri. Saya sudah mengatakan di sisi tepian mana kita berdiri, yaitu di sisi klinis; sekarang sebuah jembatan harus mulai dibangun, yang ujung kontemplatif sisi yang lain sampai sekarang belum dapat dilihat oleh pembaca.

Untuk mempermudah tugas ini untuk diri saya sendiri, saya akan merekonstruksikan versi final dari peraga pragenitalitas yang saya presentasikan untuk pertama kalinya lebih dari satu dekade silam. Kungkin ini juga akan mempermudah pembaca. Memparafrasakan Lincoln, peta adalah sesuatu yang membantu jenis orang-orang yang terbantu dengan benda semacam ini. Untuk memberikan kesempatan penuh kepada pembaca untuk menjadi jenisnya sendiri, saya akan berusaha menulis bab ini sedemikian rupa sehingga apa yang dapat dimengerti dapat dipahami dengan atau tanpa peta itu. "Dipahami" yang saya maksud adalah bahwa pembaca akan mampu mengecek pengetahuan dan kosa katanya berdasarkan cara saya mengutarakan permasalahannya. Sifat permasalahannya yang membuat deskripsi dan

evaluasinya berbeda dari observer observer dan dari priode ke priode. Dari observasi kami sendiri, kami akan berusaha memetakan sebuah urutan dan sekuensi kejadian-kejadian yang relevan.

Kejadian-kejadian seperti apa yang ingin kami petakan? Sebarapa normatifkah (dalam pengertian statistik) kejadian-kejadian ini? Sebarapa indikatif dan prediktifkah peta kami?

Marilah kita simak perilaku normatif bocah laki-laki itu di depan cermin sebagaimana yang dipelajari oleh Gesell. Si pemeriksa, dengan maksud mempelajari perilaku perseptual, *prehensory* (diadaptasikan untuk menangkap), dan adaptif, anak pada umur 56 minggu, mengangkat (dengan manuver yang cukup meyakinkan) tirai dari sebuah cermin jenjang di mana anak ditempatkan di depannya. Bocah laki-laki telanjang itu bergantian memandang bayangannya sendiri dan bayangan si pemeriksa ketika dirinya membungkuk, menampar cermin, berlutut, bergerak ke dan dari cermin, menyentuh cermin dengan mulut, menjauhkan diri, dan lain-lain. Arnold Gesell pernah menunjukkan kepada saya rangkaian asli foto-fotonya dan jelas terlihat di dalam foto-foto yang tidak dimasukkan di dalam Atlas, penis anak laki-laki itu tegak berdiri (ereksi). Akan tetapi perilaku seksual ini, meskipun sudah tentu tidak abnormal, tidak ada kaitannya dengan sekuensi yang dipotret sebagai normatif. Perilaku tersebut tidak diminta di dalam tes; ia hanya bertabrakan dengan gambar yang bersih dan baik. Perilaku itu tampak menyimpang karena alasan-alasan sistematis, karena perilaku seksual itu terjadi di luar skedul. Pada situasi tertentu perilaku itu bisa terjadi, tetapi bisa juga tidak: ia bukan normatif. Akan tetapi, bila terjadi dan ini di saat yang tidak menguntungkan yaitu ketika seseorang yang dengannya (ibu, pengasuh) berpikir bahwa itu seharusnya tidak terjadi, ia bisa tahu bisa juga tidak membangkitkan reaksi drasitis dari seserong yang berupa perubahan suara kebingungan yang jarang terdengar atau sikap kebingungan secara umum. Ini bisa atau bisa juga tidak terjadi dalam kaitannya dengan seseorang atau di sautu saat di dalam siklus

kehidupan yang akan membuat kejadian itu memiliki makna penting yang menentukan bagi hubungan si anak dengan dirinya sendiri, dengan seks, dan dengan dunia. Bila ini terjadi, dibutuhkan waktu berbulan-bulan bagi psikoanalisis untuk merekonstruksikannya, dan tidak ada garis-garis normatif yang akan membantu dalam hal ini, karena soal perilaku ini berkaitan dengan sebuah daerah tubuh yang dikaruniai dengan ujung-ujung syaraf yang sangat banyak dan diberi konotasi-konotasi yang rumit oleh reaksi-reaksi lingkungan.

Jadi, apa yang harus kita petakan adalah memperkirakan sekeuensi tahap-tahap ketika menurut pengetahuan klinis maupun awam keterbangkitan syaraf maupun koordinasi organ-organ erogenous dan reaktivitas selektif orang-orang yang signifikan di lingkungan cenderung menghasilkan pertemuan-pertemuan yang menentukan.⁶

APA ITU BELAJAR

Belajar (*learning*) adalah salah satu topik paling penting di dalam psikologi saat ini, namun konsepnya sulit untuk didefinisikan. *American Heritage Dictionary* mendefinisikannya sebagai berikut: “*To gain knowledge, comprehension, or mastery through experience or study*” (untuk mendapatkan pengetahuan, pemahaman, atau penguasaan melalui pengalaman atau studi). Namun kebanyakan psikolog menganggap definisi ini tidak diterima sebab ada istilah yang samar di dalamnya, seperti pengetahuan, pemahaman dan penguasaan. Sepanjang beberapa tahun belakangan ini ada keenderungan untuk menerima definisi belajar yang merujuk pada perubahan dalam perilaku yang dapat diamati. Salah satu definisi yang paling populer adalah definisi yang dikemukakan oleh Kimble (1961:6), yang mendefinisikan belajar sebagai perubahan yang relatif permanen di dalam behavioral

⁶Erik H. Erikson. *Childhood and Society* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010), h. 48-65.

potentiality (potensi behavioral) yang terjadi sebagai akibat dari *reinforced practice* (praktik yang diperkuat). Meskipun cukup populer, definisi ini tidak diterima secara universal. Sebelum membahas ketidaksepakatan terhadap definisi Kimble ini, mari kita telaah sedikit lebih dalam terlebih dahulu.

Pertama, belajar diukur berdasarkan perubahan dalam perilaku, dengan kata lain, hasil dari belajar harus selalu diterjemahkan ke dalam perilaku atau tindakan yang dapat diamati. Setelah menjalani proses belajar, pembelajar (*learner*) akan mampu melakukan sesuatu yang tidak bisa mereka lakukan sebelum mereka belajar. Kedua, perubahan behavioral ini relatif permanen, artinya hanya sementara tidak menetap. Ketiga, perubahan perilaku itu tidak selalu terjadi secara langsung setelah proses belajar selesai. Kendati ada potensi untuk bertindak secara berbeda, potensi untuk bertindak ini mungkin tidak akan diterjemahkan ke dalam bentuk perilaku secara langsung. Keempat, perubahan perilaku (atau potensi behavioral) berasal dari pengalaman atau praktik (latihan). Kelima, pengalaman atau praktik harus diperkuat, artinya hanya respons-respons yang menyebabkan penguatanlah yang akan dipelajari. Meskipun istilah imbalan (*reward*) dan penguatan (*reinforcement*) kerap dianggap sama, namun setidaknya ada dua alasan mengapa anggapan itu kurang tepat. Dalam karya Pavlov, misalnya suatu penguat (*reinforcer*) didefinisikan sebagai *unconditioned stimulus*, yakni setiap stimulus yang menimbulkan reaksi alamiah dan otomatis dari suatu organisme.

Dalam reiset Pavlovian, stimuli seperti larutan asam atau setrum listrik tak jarang dipakai sebagai *unconditioned stimuli*. Stimuli ini bisa disebut sebagai penguat, namun sulit untuk dianggap sebagai imbalan, jika imbalan itu dianggap sebagai sesuatu yang diinginkan. Penganut Skinnerian juga tidak mau menyamakan penguat dengan imbalan. Menurut mereka, penguat akan memperkuat setiap perilaku yang secara langsung mendahului kejadian penguat. Sebaliknya, imbalan biasanya dianggap sebagai sesuatu yang diberikan atau diterima hanya

untuk prestasi yang layak pencapaiannya membutuhkan waktu dan energi, atau diberikan untuk tindakan yang dianggap diinginkan oleh masyarakat. Lebih jauh, karena perilaku yang diinginkan itu sudah lama ada sebelum perilaku tersebut diakui lewat pemberian imbalan, maka imbalan itu tidak bisa dikatakan memperkuat perilaku itu. Jadi, menurut penganut Skinner, penguat akan memperkuat perilaku, namun imbalan tidak. Skinner (1986).⁷

APAKAH BELAJAR PASTI MENGHASILKAN PERUBAHAN PERILAKU?

Sebuah ilmu pengetahuan atau sains membutuhkan pokok persoalan yang dapat diamati, dapat diukur, dan dalam psikologi, pokok persoalan itu adalah perilaku. Jadi, apapun yang kita pelajari dalam psikologi harus diartikan melalui perilaku, tetapi ini bukan berarti bahwa belajar adalah sebuah perilaku. Kita mempelajari perilaku sehingga kita bisa mengambil kesimpulan mengenai proses yang diyakini merupakan sebab dari perubahan perilaku yang kita lihat. Dalam kasus ini, proses itu dinamakan belajar. Kebanyakan teori belajar yang dibahas di buku ini sepakat bahwa proses belajar tidak bisa dipelajari secara langsung; hakikat dari belajar hanya dapat disimpulkan dari perubahan perilaku. B. F. Skinner adalah satu-satunya teoritis yang berbeda pendapat dalam hal ini. Menurut Skinner, perubahan perilaku merupakan proses belajar itu sendiri dan tidak perlu lagi ada proses lain yang harus disimpulkan. Teoritis lain mengatakan bahwa perubahan perilaku berasal dari proses belajar.

Jadi, kecuali penganut Skinnerian, kebanyakan teoritis belajar memandang belajar sebagai sebuah proses yang memperantai perilaku. Menurut mereka, belajar adalah sesuatu yang terjadi sebagai hasil akibat dari pengalaman dan mendahului perubahan perilaku.

⁷B.R. Hergenhahn & Matthew H. Olson. *Theories Of Learning* (Jakarta: Prenada Media Group, 2008), h.2-3.

Dalam rangka definisi ini, belajar di tempatkan sebagai variabel pengintervensi (*intervening*) atau varibale perantara. Variabel perantara ini adalah proses teoritis yang diasumsikan terjadi di antara stimuli dan respons yang diamati. Variabel independen (variabel bebas) menyebabkan perubahan dalam variabel perantara (proses belajar), yang ada gilirannya akan menimbulkan perubahan dalam variabel independen (variabel terikat) (perilaku).

Seberapa Permanenkah Relatif Permanen Itu?

Di sini kita bisa mendapati setidaknya dua macam problem. Pertama, seberapa lamakah perubahan perilaku harus bertahan sebelum kita mengatakan bahwa proses belajar telah kelihatan hasilnya? Aspek ini pada awalnya dimasukkan dalam definisi di atas untuk membedakan antara belajar dengan kejadian lain yang mungkin merubah perilaku, seperti keletihan, sakit, pendewasaan, dan narkoba. Jelas, kejadian dan efeknya mungkin akan datang dan pergi dengan cepat, tetapi hasil dari belajar akan terus menetap sampai ia dilupakan atau muncul hasil belajar baru yang menggantikan hasil belajar yang lama. Jadi, keadaan temporer dan proses belajar akan memodifikasi perilaku, tetapi lewat belajar itulah modifikasi tersebut akan relatif lebih permanen. Namun, durasi modifikasi yan muncul dari belajar atau keadaan tubuh yang temporer itu tidak bisa ditentukan secara pasti.

Ada problem lain yang masih terkait yang lebih serius. Sejumlah psikolog mnegarahkan perhatiannya pada fenomena yang disebut *short-term memory* (memori jangka pendek). Mereka menemukan bahwa jika informasi yang asing, seperti kata-kata yang tak bisa dipahami, diberikan kepada seseorang dalam suatu percobaan di mana informasi itu tidak diulang-ulang, orang itu akan mengingat kata-kata itu secara hampir sempurna selama sekitar tiga detik saja. Tetapi dalam waktu 15 detik selanjudnya, ingatan mereka turun hingga hampir ke titik nol atau lupa sama sekali (Murdock, 1961; Peterson & Peterson, 1959).

Meskipun ada fakta bahwa informasi itu hilang dalam rentang waktu yang demikian pendek, kita tidak bisa dengan yakin mengatakan bahwa dalam hal ini tidak ada proses belajar.

Penerimaan kualitas relatif permanen dalam definisi belajar juga akan menentukan apakah proses *sensitization* (sensitasi) dan *habituation* (habitulasi) diterima sebagai contoh dari belajar. Sensitisasi adalah proses di mana suatu organisme menjadi lebih responsif terhadap aspek tertentu dari lingkungannya. Misalnya, suatu organisme yang biasanya mungkin tidak merespon cahaya atau suara tertentu mungkin akan menjadi meresponsnya setelah menerima suatu kejutan (*shock*). Karenanya kejutan itu, mensensitifkan organisme tersebut, membuatnya lebih responsif terhadap lingkungannya. Perasaan tersentuh atau hipersensitivitas setelah merasakan pengalaman yang menjengkelkan atau menyedihkan adalah sebetulnya sensitisasi yang umumnya pernah dirasakan.

Habitulasi adalah proses di mana satu organisme menjadi kurang positif pada lingkungannya. Misalnya, ada tendensi bagi suatu organisme untuk memerhatikan stimuli atau rangsangan baru yang terjadi di lingkungannya. Tendensi ini disebut sebagai refleksi yang terarah. Contohnya adalah ketika anjing menengok ke sumber suara yang tiba-tiba terjadi. Tetapi setelah memerhatikan suara itu, anjing itu pada akhirnya mengabaikan suara tersebut (dengan asumsi bahwa suara itu tidak memberi ancaman) dan tidak peduli lagi. Demikian pula, Sharpless dan Jaspers (1956) menemukan bahwa suatu nada, saat pertama kali didengarkan, akan membangunkan kucing yang sedang tidur. Tetapi, setelah nada itu diperdengarkan beberapa kali, nada itu kehilangan kemampuannya untuk membangunkan kucing. Sekali lagi, kita mengatakan bahwa habituasi sudah terjadi.

Belajar dan Performa/Tindakan

Seperti yang dikemukakan di atas, hal-hal yang dipelajari mungkin tidak akan langsung dimanfaatkan. Atlet, misalnya mungkin belajar

posisi tertentu dengan melihat film dan mendengarkan penjelasan pelatih selama seminggu, namun mereka mungkin tidak menerjemahkan proses belajar itu ke dalam perilaku sampai tiba waktu pertandingan. Beberapa pemain bahkan tidak melakukan apa-apa selama waktu yang agak panjang karena sakit atau cidera. Jadi, di sini kita mengatakan bahwa potensi untuk bertindak secara berbeda adalah bersal dari belajar, meskipun perilakunya mungkin tak dipengaruhi dengan segera.

Tipe observasi ini menimbulkan pertanyaan penting mengenai perbedaan antara *learning* (belajar) dan *performance* (performan, tindakan). Belajar merujuk kepada kemungkinan potensi perubahan perilaku, dan tindakan merujuk pada penerjemahan potensi ini ke dalam perilaku.

Mengapa Kita Mengacu Pada Perilaku Praktik atau Pengalaman

Jelas bahwa tidak semua perilaku dipelajari. Perilaku yang lebih sederhana adalah hasil dari refleks. Sebuah *reflex* (refleks) dapat didefinisikan sebagai respons yang tak dipelajari dahulu atau respons pembawaan internal dalam rangka bereaksi terhadap sekelompok stimuli tertentu. Bersin ketika hidung anda tergeliti, kaki anda tersentak mendadak ketika lutut anda dipukul, atau secara mendadak menarik tangan saat tersengat api adalah contoh dari tindakan refleks. Perilaku refleks ini jelas tidak perlu dipelajari lebih dahulu; ia adalah karakteristik bawaan genetik dari organisme, bukan hasil dari pengalaman.

Perilaku yang kompleks juga bisa merupakan karakteristik bawaan. Jika pola perilaku yang kompleks adalah warisan genetik, maka perilaku itu akan disebut sebagai contoh dari *instinct* (insting, naluri). Perilaku naluriyah antara lain aktivitas seperti membangun sarang, migrasi, hibernasi, dan perilaku kawin. Selama beberapa waktu para psikolog menjelaskan perilaku yang kompleks ini dengan

menyebutnya sebagai insting atau naluri. Jadi kita mengatakan bahwa burung dan ikan melakukan migrasi karena mereka punya insting migrasi; burung membangun sarang karena punya insting membangun sarang, karena istilah instingtif (*instinctive*) ditawarkan sebagai penjelasan mengenai perilaku, kini kita cenderung menggunakan istilah perilaku spesies-spesifik (Hinde & Tinbergen, 1958) karena istilah itu lebih bersifat deskriptif. Perilaku spesies-spesifik adalah pola perilaku yang kompleks yang tak dipelajari lebih dahulu dan relatif tidak bisa dimodifikasi yang dilakukan oleh binatang spesies tertentu dalam situasi tertentu.

Tetapi muncul, kontroversial soal apakah perilaku spesies-spesifik sepenuhnya ditentukan bawaan organisme atautkah juga dibantu melalui beberapa proses belajar. Apakah burung secara naluriah terbang, atautkah mereka belajar terbang? Beberapa pihak mengatakan bahwa burung kecil belajar terbang melalui *trial and error*, karena terkadang harus jatuh dari pohon. Namun yang lainnya mengatakan bahwa ketika burung jatuh ia secara reflektif merespons dengan mengepakkan sayapnya dan karenanya bisa terbang tanpa harus belajar lebih jauh.

Apakah Belajar Berasal Dari Jenis Pengalaman Spesifik

Menurut definisi Kimble (1961), belajar berasal dari praktik yang diperkuat. Dengan kata lain, hanya perilaku yang diperkuat yang akan dipelajari. Pada poin ini, ada perbedaan pendapat dikalangan ahli teori belajar. Para teoritis ini tidak hanya berbeda pendapat mengenai apa yang merupakan penguatan tetapi juga mengenai apakah penguatan adalah prasyarat yang harus ada agar terjadi proses belajar. Dalam satu pengertian, buku ini adalah usaha untuk mengulas berbagai macam interpretasi sifat dan arti penting dari penguatan, karenanya subyek inilah yang akan sering kita jumpai.

Definisi Belajar yang Dimodifikasi

Sekarang dimungkinkan untuk merevisi definisi belajar dari Kimble sehingga definisi ini lebih netral dalam kaitannya dengan aspek penguatan, dan keranya bisa diterima lebih luas. Belajar adalah perubahan perilaku atau yang relatif (keadaan tubuh temporer) seperti keadaan yang disebabkan oleh sakit, kelelahan atau obat-obatan.

Definisi ini masih menekankan pentingnya pengalaman tetapi definisi ini membiarkan ahli teori untuk menentukan sendiri apa jenis pengalaman yang dirasa perlu untuk terjadinya suatu tindak belajar, misalnya praktik penguatan, hubungan antara stimulus dengan respons, atau akuisi informasi. Definisi ini juga mengingatkan kita bahwa pengalaman dapat menyebabkan peristiwa yang bukan tindak belajar yang bisa memodifikasi perilaku. Kelelahan adalah salah satu contohnya.

Apakah Ada Perbedaan Antara Jenis-Jenis Belajar

Belajar, seperti yang sudah kita lihat, adalah istilah umum yang digunakan mendeskripsikan perubahan potensi perilaku yang berasal dari pengalaman. Akan tetapi *conditioning* (pengkondisian, pemsyaratan) adalah istilah yang lebih spesifik yang dipakai untuk mendeskripsikan prosedur aktual yang dapat memodifikasi perilaku. Karena ada dua jenis belajar atau bahwa belajar pada dasarnya dapat dipahami dalam term pengkondisian klasik dan instrumental. Meskipun kedua prosedur pengkondisian ini didiskusikan secara detail nanti, namun kita bisa meringkas prosedur ini.

Pengkondisian Klasik

Kita bisa meringkas pengkondisian klasik sebagai berikut:

1. Sebuah stimulus, seperti makanan, disajikan kepada suatu organisme dan akan menyebabkan reaksi natural dan otoritas, seperti keluarnya air liur. Stimulus yang menyebabkan reaksi natural ini dinamakan *unconditioned stimulus* (US) (stimulus tak

bersyarat). Dalam kasus ini, makanan adalah US. Reaksi natural dan otomatis terhadap US ini dinamakan *unconditioned response* (UR) (respons tak bersyarat). Dalam kasus ini air liur adalah UR.

2. Suatu stimulus netral (stimulus yang tidak menimbulkan UR), seperti suara atau cahaya, disajikan kepada organisme itu tepat sebelum penyajian makanan US (makanan). Stimulus netral ini dinamakan *conditioned stimulus* (CS) (stimulus bersyarat atau terkondisikan).
3. Setelah CS dan US dipasangkan beberapa kali, dengan CS selalu mendahului US, kemudian disajikan CS saja, dan organisme itu akan mengeluarkan air liur. Respons air liur ini, yang sama dengan respons organisme tersebut US, kini terjadi saat merespons CS, yakni suara atau cahaya. Kini kita mengatakan bahwa tampak ada *conditioned response* (CR) (respons yang bersyarat atau terkondisikan). Dalam pengkondisian klasik, US di namakan penguatan (*reinforcement*) karena seluruh prosedur pengkondisian bergantung kepadanya. Tetapi perhatikan bahwa dalam pengkondisian klasik, organisme itu tidak punya kontrol atas penguatan tersebut. Ia terjadi di saat eksperimenter menginginkannya terjadi. Dengan kata lain, dalam pengkondisian klasik, penguatan tidak bergantung pada respons nyata yang dibuat oleh organisme.

Pengkondisian Instrumental

Hubungan antara penguatan dan perilaku organisme akan sangat berbeda dalam pengkondisian instrumental. Dalam pengkondisian instrumental, organisme harus bertindak dengan cara tertentu sebelum perilaku diperkuat; yakni penguatan bergantung pada perilaku organisme. Jika binatang tidak melakukan tindakan yang diharapkan, penguatan tidak terjadi. Jadi dalam pengkondisian

instrumental ini, perilaku adalah instrumental (penting sekali) untuk mendapatkan sesuatu yang diinginkannya, yakni penguat (*reinforcer*).

Teoritis belajar semakin menyadari bahwa membatasi dari pada riset pengkondisian instrumental dan klasik saja tidak akan bisa membuat mereka memahami area pengalaman manusia yang jauh lebih luas. Misalnya, Gagne (1970) menganggap bahwa adalah lebih realistis untuk mengasumsikan ada delapan jenis belajar. Gagne percaya bahwa delapan jenis belajar ini tersusun dalam hierarki, di mana satu jenis belajar merupakan persyaratan untuk jenis selanjutnya. Jadi menurut Gagne pengkondisian sederhana hanya menyediakan basis untuk jenis belajar yang lebih maju. Meskipun banyak teoritis percaya bahwa perilaku yang kompleks pada dasarnya dapat dipahami dalam term pengkondisian klasik atau instrumental namun ada pula yang menentang pendapat ini.

BAB VI

KOMUNIKASI ANTARPRIBADI DAN PENGEMBANGAN PERILAKU AWAL ANAK USIA DINI

Dalam unit ini kita memusatkan kepada beberapa pendahuluan komunikasi antarpribadi. Pertama, kita menggali hakikat dan definisinya. Kedua, kita membahas sifat dan pertumbuhan hubungan antarpribadi. Ketiga, kita memusatkan perhatian pada daya tarik antarpribadi dan mempelajari karakteristik-karakteristik yang membuat kita menarik bagi orang lain dan membuat kita tertarik kepada orang lain.

A. Komunikasi Antarpribadi

Para ahli teori komunikasi mendefinisikan komunikasi antarpribadi secara berbeda-beda, antara lain:

1. Berdasarkan komponen (Componential)

Berdasarkan komponen menjelaskan komunikasi antarpribadi dengan mengamati komponen-komponen utamanya, dalam hal ini, penyampaian pesan oleh satu orang dan penerimaan pesan oleh orang lain atau sekelompok kecil orang, dengan berbagai dampaknya dan dengan peluang untuk memberikan umpan balik segera.

2. Berdasarkan hubungan diadik (Relational Dyadic)

Berdasarkan hubungan, kita mendefinisikan komunikasi antarpribadi sebagai komunikasi yang berlangsung di antara dua orang yang mempunyai hubungan yang mantap dan jelas. Jadi, misalnya, komunikasi antarpribadi meliputi komunikasi yang terjadi antara pramuniaga dengan pelanggan, anak dengan ayahm dua orang dalam satu wawancara, dan sebagainya. Dengan definisi ini hampir tidak mungkin ada komunikasi *diadik* (dua orang) yang bukan komunikasi antarpribadi. Tidaklah mengherankan, definisi ini disebut sebagai diadik (*dyadic*).

Hampir tidak terhindarkan selalu ada hubungan tertentu antara dua orang. Bahkan orang asing di sebuah kota yang menanyakan arah jalan ke seorang penduduk mempunyai hubungan yang jelas dengan penduduk itu segera setelah pesan pertama disampaikan. Adakalanya definisi hubungan ini diperluas sehingga mencakup juga sekelompok kecil orang, seperti anggota keluarga atau kelompok-kelompok yang terdiri atas tiga atau empat orang.

3. Berdasarkan pengembangan (Developmental)

Dalam ancangan pengembangan (developmental), komunikasi antarpribadi dilihat sebagai akhir dari perkembangan dari komunikasi yang bersifat tak-pribadi (impersonal) pada satu ekstrim menjadi komunikasi pribadi atau intim pada ekstrim yang lain. Penulis di sini mengikuti pakar komunikasi Gerald Miller (1978). Komunikasi antarpribadi ditandai oleh.dan dibedakan dari, komunikasi tak-pribadi (impersonal) berdasarkan setidaknya tiga faktor.

a. Prediksi berdasarkan data psikologis

Dalam interaksi antarpribadi kita bereaksi terhadap pihak lain berdasarkan data psikologis, atau bagaimana orang ini

berbeda dengan anggota-anggota kelompoknya. Dalam pertemuan *tak*-pribadi (*impersonal*) kita menanggapi orang lain berdasarkan data sosiologis, atau kelas atau kelompok di mana orang tersebut menjadi anggotanya. Sebagai contoh, anda bereaksi terhadap seorang professor tertentu seperti anda bereaksi terhadap profesor-profesor pada umumnya.

Demikian pula, seorang profesor bereaksi terhadap mahasiswa tertentu seperti ia bereaksi terhadap pada mahasiswa pada umumnya. Tetapi, bila hubungan ini berkembang menjadi lebih baik, baik profesor maupun mahasiswa tersebut mulai bereaksi satu sama lain tidak sebagai anggota kelompok mereka, melainkan sebagai pribadi.

b. Pengetahuan yang menjelaskan (*Explanatory Knowledge*)

Dalam interaksi antarpribadi kita mendasarkan komunikasi kita pada *pengetahuan yang menjelaskan* tentang masing-masing dari kita. Bila anda mengenal seseorang tertentu, anda dapat menduga-duga bagaimana orang itu akan bertindak dalam berbagai situasi. Dalam situasi pribadi anda tidak hanya menduga-duga bagaimana orang itu akan bertindak melainkan juga menjelaskan perilaku ini.

Seorang profesor mungkin, dalam hubungan tak pribadi (*impersonal*), mengetahui bahwa Pat akan terlambat lima menit setiap Jum'at. Akhirnya, profesor ini mampu menduga perilaku Pat. Tetapi, dalam situasi antarpribadi, profesor ini juga dapat memberikan penjelasan tentang perilaku ini. Misalnya, profesor tersebut dapat memberikan alasan untuk keterlambatan Pat.

c. Aturan yang ditetapkan secara pribadi

Masyarakat menetapkan aturan-aturan interaksi dalam situasi tak-pribadi. Di sini mahasiswa dan profesor berperilaku satu terhadap yang lain menurut aturan (*adat kebiasaan*) sosial

yang ditetapkan oleh kultur. Tetapi, bila hubungan antara seorang mahasiswa dan seorang profesor menjadi bersifat antarpribadi, adat kebiasaan sosial menjadi tidak penting. Peroranganlah yang menetapkan aturan. Sejauh perorangan ini menetapkan aturan untuk saling berinteraksi satu sama lain dan tidak menggunakan aturan yang ditetapkan oleh masyarakat mereka, situasinya bersifat antarpribadi.

Ketiga karakteristik ini tingkatnya berbeda-beda. Kita bereaksi satu terhadap yang lain berdasarkan data psikologis sampai batas tertentu. Kita mendasarkan dugaan kita mengenai perilaku orang lain sampai batas tertentu pada pengetahuan yang menjelaskan (*explanatory knowledge*). Dan kita berinteraksi lebih atas dasar aturan yang ditetapkan bersama ketimbang atas dasar aturan yang ditetapkan bersama ketimbang atas dasar norma-norma sosial sampai batas tertentu. Ancangan pengembangan untuk komunikasi menyiratkan adanya kotinum yang bergerak dari sangat tak-pribadi sampai sangat intim. Komunikasi antarpribadi menempati sebagian dari kontinum ini, meskipun setiap orang mungkin menarik batasnya secara sedikit berbeda-beda.

Para ahli teori komunikasi terbagi ke dalam ketiga definisi ini. Jadi, tiap-tiap instruktur dan tiap-tiap buku teks akan mendefinisikan komunikasi antarpribadi secara agak berbeda-beda. Komunikasi antarpribadi barangkali sebaiknya didefinisikan dalam arti yang paling luas untuk mencakup semua interaksi di mana terdapat hubungan di antara semua partisipan. Pada waktu yang sama, sadarilah bahwa komunikasi antarpribadi berubah degan berkembangnya hubungan menjadi lebih intim. Suatu perkembangan yang diterangkan secara jelas dalam definisi berdasarkan pengembangan. Jadi, ketiga definisi di atas membantu dalam

menjelaskan apa yang dimaksud dengan komunikasi antarpribadi dan bagaimana komunikasi ini berkembang.

B. Hubungan Antarpribadi

Kita dapat menjelaskan hubungan antarpribadi dengan mengidentifikasi dua karakteristik penting. Pertama, hubungan antarpribadi berlangsung melalui beberapa tahap, mulai dari tahap interaksi awal sampai ke pemutusan (*dissolution*). Kedua, hubungan antarpribadi berbeda-beda dalam hal keluasan (*breadth*) dan kedalamannya (*depth*).

1. Hubungan terbina melalui tahap-tahap

Kebanyakan hubungan mungkin sama, berkembang melalui tahap-tahap (Knapp, 1984; Wood, 1982). Kita tidak menjadi kawan akrab segera setelah pertemuan terjadi. Kita menumbuhkan keakraban secara bertahap, melalui serangkaian tahap atau langkah. Dan hal yang sama barangkali berlaku pula untuk kebanyakan hubungan lainnya. Ada lima model tahap ini, yakni *kontak*, *keterlibatan*, *keakraban*, *kerusakan*, dan *pemutusan*.

a. Kontak

Pada tahap pertama kita membuat kontak. Ada beberapa macam persepsi alat indra. Anda melihat, mendengar, membaui seseorang. Menurut beberapa pariset, selama tahap ilmiah, dalam empat menit pertama interaksi awal. Anda memutuskan apakah anda ingin melanjutkan hubungan ini atau tidak. Pada tahap inilah penampilan fisik begitu penting, karena dimensi fisik paling terbuka untuk diatami secara mudah. Namun demikian, kualitas-kualaitas lain seperti sikap bersahabat, kehangatan, keterbukaan dan dinamisme juga terungkap pada tahap ini. Jika anda menyukai orang ini dan ingin melanjutkan hubungan, anda beranjak ke tahap ke dua.

b. Keterlibatan

Tahap *keterlibatan* adalah tahap pengenalan lebih jauh, ketika kita mengikatkan diri untuk lebih mengenal orang lain dan juga mengungkapkan diri kita. Jika ini merupakan hubungan yang bersifat romantis, mungkin anda melakukan kencan pada tahap ini. Jika ini merupakan hubungan persahabatan, anda mungkin melakukan sesuatu yang menjadi minat bersama. Pergi ke bioskop atau ke pertandingan olahraga bersama-sama.

c. Keakraban

Pada tahap *keakraban*, anda mengikat diri anda lebih jauh pada orang ini. Anda mungkin membina hubungan primer (*primary relationship*), di mana orang ini menjadi sahabat atau kekasih anda. Komitmen ini dapat mempunyai berbagai bentuk: perkawinan, membantu orang itu, atau mengungkapkan rahasia terbesar anda. Tahap ini disediakan untuk sedikit orang saja. Kadang-kadang hanya satu, dan kadang-kadang dua, tiga atau empat orang saja. Jarang sekali orang mempunyai lebih dari empat orang sahabat akrab, kecuali, tentu saja, dalam keluarga.

d. Perusakan

Dua tahap berikutnya merupakan penurunan hubungan, ketika ikatan di antara kedua pihak melemah. Pada tahap *perusakan* anda meluui merasa bahwa hubungan ini mungkin tidaklah sepenting yang anda pikirkan sebelumnya. Anda berdua semakin lebih jauh. Semakin sedikit waktu senggang yang anda lalui bersama dan bila anda berdua bertemu, anda saling berdiam diri, tidak lagi banyak mengungkapkan diri. Jika tahap perusakan ini berlanjut, anda memasuki tahap pemutusan.

e. Pemutusan

Tahap *pemutusan* adalah pemutusan ikatan yang mempertalikan kedua pihak. Jika bentuk ikatan itu adalah

perkawinan, pemutusan hubungan dilambangkan dengan perceraian, pemutusan hubungan aktual dapat berupa hidup berpisah. Adakalanya terjadi perbedaan; kadang-kadang ketegangan dan keresahan makin meningkat, saling tuduh, permusuhan, dan marah-marah terus terjadi.

Dalam bentuk materi, inilah tahap ketika harta kekayaan dibagi dan pasangan suami istri saling berebut hak pemeliharaan anak. Tetapi ini pula saatnya pada keduanya untuk membina hidup baru.

f. Pergerakan di antara tahap

Gambar 14.1 mengandung tiga macam panah. Panah keluar menunjukkan bahwa setiap tahap menawarkan kesempatan untuk keluar dari hubungan. Setelah mengucapkan “halo”, anda dapat mengatakan “sampai bertemu” dan keluar. Panah vertical atau “perpindahan” yang menuju ke tahap selanjutnya dan sebaliknya menggambarkan kemampuan untuk berpindah ke tahap lain. Anda dapat beralih ke tahap yang lebih intensif (misalnya dari keterlibatan ke akrab) atau kurang intensif (dari akrab ke perusakan).

Salah satu contoh, anda mungkin membina hubungan yang intim tetapi tidak ingin lagi mempertahankannya pada tingkat itu. Pada waktu yang sama, anda merasa relatif puas dengan hubungan ini, sehingga tidak menginginkannya menjadi rusak. Anda hanya menghendaki hubungan ini tidak terlalu akrab. Dalam keadaan ini anda mungkin ingin kembali ke tahap keterlibatan dan mengembalikan hubungan ini ke tingkat yang lebih nyaman.

2. Keluasan dan kedalaman hubungan berbeda-beda

Hubungan dapat diuraikan menurut jumlah topik yang dibicarakan oleh dua orang serta derajat “kepersonalan” yang mereka lekatkan pada topik-topik itu (Altman & Taylor, 1973:

Taylor dan Altman, 1987). Banyaknya topik yang anda komunikasikan disebut sebagai keluasan (*breadth*). Derajat dalamnya “kepersonalan”. Inti dari individu disebut sebagai kedalaman (*depth*).

a. Penetrasi sosial

Kita dapat menguraikan hubungan persahabatan, percintaan, kekeluargaan, dari segi keluasan dan kedalaman. Konsep ini sangat penting bagi teori penetrasi sosial yang dikembangkan oleh Irwin Altman dan Dalmis Taylor (1973; Taylor dan Altman, 1987). Pada tahap awalnya, suatu hubungan biasanya ditandai dengan kesempitan (*narrowness*). Topik yang dibahas hanya sedikit dan kedangkalan (*shallowness*). Topik yang dibahas secara dangkal.

Jika pada permulaan hubungan topik-topik dibahas secara mendalam biasanya anda akan merasakan ketidak nyamanan. Bila pengungkapan diri yang bersifat intim dilakukan pada tahap suatu hubungan, kita merasa ada yang janggal pada orang yang melakukannya. Bila hubungan berkembang ke tingkat yang akrab dan kuat, baik keluasan dan kedalaman meningkat, dan peningkatan ini dipandang nyaman, normal, dan alamiah.

b. Depenetrasi

Bila suatu hubungan mulai rusak, keluasan dan kedalaman seringkali (tetapi tidak selalu) berbalik arah dengan sendirinya. Suatu proses *depenetrasi* (Baxter, 1983). Sebagai contoh, seraya mengakhiri suatu hubungan, anda mungkin menghilangkan topik-topik tertentu dari interaksi antarpribadi anda. Sekaligus anda mungkin mendiskusikan topik lain secara mendalam. Anda akan mengurangi tingkat pengungkapan diri dan mengurangi pengungkapan perasaan anda yang paling dalam.

C. Daya Tarik antarpribadi

Dalam mengembangkan hubungan, salah satu variabel yang paling penting dan paling banuyak ditelaah adalah daya tarik (*attraction*). Apa yang membuat kita tertarik pada orang-orang tertentu dan tidak kepada yang lain? Mengapa orang tertentu tertarik kepada kita dan orang lain tidak? Riset dan teori telah mengidentifikasi lima faktor utama yang mempengaruhi daya tarik ini.

1. Daya tarik (fisik dan kepribadian)

Bila anda mengatakan, “saya merasa orang itu baik”, barangkali anda memaksudkan bahwa orang itu menarik secara fisik atau kepribadian atau berprilakunya menarik. Kebanyakan kita lebih menyukai orang secara fisik menarik ketimbang orang yang secara fisik tidak menarik, dan kita lebih menyukai orang yang memiliki kepribadian menyenangkan ketimbang yang tidak.

2. Membentuk citra (Impresi)

Umumnya, kita meletakkan karakteristik-karakteristik positif kepada orang yang menurut kita menarik dan karakteristik-karakteristik negatif kepada orang yang kita anggap tidak menarik. Jika anda diminta untuk menduga-duga kualitas yang dimiliki seorang yang belum anda kenal, barangkali anda akan mengemukakan kualitas yang positif jika anda merasa orang itu menarik, dan karakteristik yang negatif jika anda menganggap orang itu tidak menarik.

Dalam satu telaah, misalnya psikolog-psikolog pria muda yang sedang dilatih menjadi ahli terapi memberikan sambutan dan dukungan yang lebih hangat kepada wanita yang menarik ketimbang kepada wanita yang tidak menarik. Para calon ahli terapi ini juga menilai bahwa klien yang kurang menarik akan lebih mungkin menghentikan terapinya di tengah jalan.

3. Kedekatan (proksimitas)

Jika kita mengamati orang yang menurut kita menarik, mungkin kita menjumpai bahwa mereka adalah orang-orang yang tinggal atau bekerja dekat kita. Ini barangkali merupakan satu temuan yang paling sering muncul dari riset tentang daya tarik antarpribadi. Dalam salah satu telaah yang paling terkenal, Leon Festinger, Stanley, dan Kurt Back (1950) meneliti persahabatan di kompleks asrama mahasiswa. Mereka menemukan bahwa perkembangan persahabatan dipengaruhi oleh jarak antara unit-unit di mana mereka tinggal. Makin berdekatan kamar mahasiswa, makin besar kesempatan mereka menjadi sahabat. Mahasiswa yang menjadi sahabat adalah mereka yang mempunyai kesempatan terbesar saling berinteraksi.

Seperti mungkin telah diduga, jarak fisik paling penting pada tahap-tahap awal interaksi. Sebagai contoh, selama hari-hari pertama sekolah, kedekatan (proksimitas), baik di kelas ataupun di asrama, sangat penting. Pengaruh kedekatan ini berkurang (tetapi selalu tetap penting) dengan meningkatnya peluang untuk berinteraksi dengan mereka yang berjarak jauh.

4. Mengapa Kedekatan Berpengaruh

Ada banyak sebab mengapa kedekatan fisik mempengaruhi daya tarik antarpribadi. Kita tampaknya mempunyai harapan-harapan positif tentang manusia dan karenanya ingin menyukai atau tertarik kepada mereka yang berada dekat kita. Kedekatan juga memungkinkan kita lebih mengenal orang lain. Kita mungkin mulai menyukai orang-orang yang kita kenal karena, dengan semakin mampunya kita memperkirakan perilaku mereka, kita tidak lagi merasa terlalu takut kepada mereka.

Ancangan yang lain berpendapat bahwa sekedar melihat orang lain sudah kita mengembangkan perasaan positif tentang mereka. Dalam suatu telaah, beberapa wanita yang diharapkan

ikut serta dalam suatu eksperimen selera ditampilkan di depan beberapa orang tertentu selama rangkaian eksperimen. Subyek ini ditampilkan di depan beberapa orang sepuluh kali, di depan beberapa orang yang lain lima kali, di depan orang lain dua kali, di depan yang lain lagi satu kali, dan beberapa orang yang lain tidak melihat sama sekali.

Kedua pihak tidak saling berbicara dan mereka tidak pernah berjumpa sebelumnya. Subyek kemudian diminta untuk menilai setiap orang seberapa besar mereka menyukainya. Hasilnya menunjukkan bahwa mereka memberi nilai tertinggi kepada orang yang mereka lihat sepuluh kali, nilai tertinggi berikutnya mereka berikan kepada orang yang mereka lihat lima kali, dan seterusnya. Jelas bahwa hasil ini hanya dipengaruhi penampakan semata.

Tentu saja, jika interaksi pertama anda dengan seseorang tidak menyangka, pertemuan ulangan tidak menambah daya tarik. Penampakan hanya berpengaruh bila interaksi awal menyenangkan atau bersifat netral. Dalam kasus ini penampakan akan menambah daya tarik. Tetapi, bila interaksi awal negatif, penampakan ulangan dapat makin mengurangi daya tarik.

5. Pengukuhan

Kita menyukai orang yang menghargai atau mengukuhkan kita. Penghargaan atau pengukuhan dapat bersifat sosial (misalnya, komplimen atau pujian) atau bersifat material (misalnya, hadiah atau propesi). Tetapi penghargaan dapat berakibat sebaliknya. Bila berlebihan, penghargaan kehilangan efektivitasnya dan dapat menimbulkan reaksi negatif. Orang yang terus menerus memberikan penghargaan kepada anda dengan segera membuat anda waspada, dan anda mulai berhati-hati dengan apa yang dikatakannya. Juga, agar penghargaan efektif, ia harus terasa tulus dan tidak didorong oleh kepentingan pribadi.

6. Menghargai Orang Lain

Kita juga menjadi tertarik kepada orang yang kita hargai. Kita jadi suka kepada orang yang kita bantu. Reaksi awal anda terhadap pernyataan ini barangkali adalah bahwa kita memberikan penghargaan kepada seseorang karena kita menyukainya. Ini, tentu saja benar, tetapi yang sebaliknya juga benar. Tampaknya kita mencari pembenaran tentang apa yang kita lakukan dengan meyakinkan diri sendiri bahwa orang itu layak disukai dan layak dibantu.

Dalam sebuah eksperimen di mana para subyek memenangkan sejumlah uang, sepertiga diminta untuk menyerahkannya kepada eksperimenter sebagai bantuan khusus, sepertiga diminta untuk menyerahkannya kepada dana riset departemen psikologi, dan sepertiga lagi tidak diminta untuk memberikannya ke mana-mana (Aronson, 1980; Jecker & Landy, 1969).

7. Kesamaan

Jika orang dapat membuat konstruksi sahabat mereka, sahabat ini akan terlibat, bertindak dan berpikir sangat mirip dengan mereka sendiri. Dengan tertarik kepada orang yang seperti kita, kita membenarkan diri kita sendiri. Kita mengatakan kepada diri sendiri bahwa kita pantas disukai dan kita ini menarik. Walaupun ada perkecualian, kita umumnya menyukai orang yang sama dengan kita dalam hal kebangsaan, suku bangsa, kemampuan, karakteristik fisik, kecerdasan, dan khususnya sikap dan selera. Makin penting sikap, makin penting kesamaan. Perkawinan antara dua orang yang perbedaan sikapnya sangat besar, misalnya, lebih mungkin berakhir dengan perceraian ketimbang perkawinan antara dua orang yang sangat bermiripan.

8. Hipotesis Kecocokan (*Matching Hypothesis*)

Jika anda bertanya kepada sekelompok kawan, “kepada siapa anda merasa tertarik?” mereka mungkin sekali akan menyebutkan nama-nama orang yang paling menarik yang mereka ketahui. Tetapi jika anda mengamati kawan-kawan ini, anda akan melihat bahwa mereka bergaul dan membina hubungan dengan orang-orang yang sangat mirip dengan mereka sendiri dalam hal daya tarik fisik. Hipotesis kecocokan menjelaskan perilaku demikian (Walster, Walster, & Berschied, 1978). Walaupun kita mungkin tertarik kepada orang-orang secara fisik paling menarik, kita berkencan dan berkawan dengan orang-orang yang mirip dengan kita dalam hal daya tarik fisik.

Tetapi, dalam beberap kasus kita menjumpai perbedaan. Kita melihat seorang tua berkencan dengan partner yang lebih muda atau seorang yang tidak menarik berkencan dengan seseorang yang tampan. Dalam kasus ini, kita menjumpai bahwa partner yang kurang menarik ini memiliki kualitas lain yang mengimbangi kekurangannya dalam hal daya tarik fisik. Status, kekayaan, kecerdasan, kekuasaan, dan berbagai karakteristik keperibadian lain merupakan contoh nyata kualitas yang dapat mengimbangi kekurangan daya tarik fisik.

9. Sifat Saling Melengkapi (*Complementarity*)

Walaupun banyak orang berpendapat bahwa “orang-orang yang mempunyai kepentingan yang sama akan bersatu”, ada pula orang lain yang berpendapat bahwa “kutub yang berlawanan saling tarik menarik”. Ancangan yang terakhir ini mengikuti prinsip sifat saling melengkapi (*complementarity* atau komplementaritas). Ambillah, misalnya seseorang yang sangat dogmatis. Apakah orang ini akan tertarik kepada orang lain yang juga dogmatis atau ia akan tertarik kepada orang yang tidak dogmatis? Prinsip kesamaan (*similarity*) meramalkan bahwa orang ini akan tertarik

kepada mereka yang mirip dengannya (artinya, yang tidak serupa dengannya (artinya tidak dogmatis).

Orang tertarik kepada orang lain yang tidak serupa hanya dalam situasi-situasi tertentu. Sebagai contoh, mahasiswa yang patuh dapat sangat cocok dengan seorang dosen yang agresif, tetapi mahasiswa ini tidak bisa hidup cocok dengan istri atau suami yang agresif. Istri yang dominan mungkin cocok dengan suami yang penurut tetapi mungkin tidak cocok untuk bergaul dengan teman yang penurut.

Theodore Reik, dalam *A Psychologist Looks At Love* (1994), berpendapat bahwa kita jatuh cinta kepada orang yang memiliki karakteristik yang tidak kita miliki dan bahwa kita merasa iri. Sebagai contoh, seorang introvert yang tidak senang karena sifatnya yang pemalu mungkin merasa tertarik kepada seorang yang ekstrovert.

Intuisi mendukung baik komplementaritas maupun kesamaan, dan kita tidak dapat mengesampingkan salah satunya sebagai faktor penting yang mempengaruhi daya tarik antarpribadi. Tetapi bukti eksperimental mendukung kesamaan. Glenn Wilson dan Davis Nias, dalam *The Mystery Of Love* (1976), mempelajari bukti-bukti yang mendemonstrasikan bahwa kesamaan dalam sikap, daya tarik fisik, harga diri, suku, agama, usia, serta kelas sosial meningkatkan daya tarik dan karenanya mendukung teori kesamaan.⁸

MENGEMBANGKAN DAN MERUSAK HUBUNGAN

Dalam unit ini kita membahas pengembangan dan perusakan hubungan antarpribadi. Pertama, kita membahas pengembangan hubungan: motivasinya dan proses memprakarsai (memulai)

⁸Joseph A. Devito. *Human Communication (Komunikasi Antarpribadi)* (Jakarta: Professional Books, 1997), h.231-241.

hubungan. Kedua, kita membahas perusakan hubungan: hakikat dan sebab-sebabnya, serta perubahan dalam komunikasi yang menyertainya.

Pengembangan Hubungan

Barangkali tidak ada yang lebih penting bagi kita selain kontak atau hubungan dengan sesama manusia. Begitu pentingnya kontak ini sehingga bila kita tidak berhubungan dengan orang lain dalam waktu yang lama, rasa tertekan akan timbul, rasa ragu terhadap diri sendiri muncul, dan orang merasa sulit untuk menjalani kehidupan sehari-harinya. Desmond Morris, dalam *Intimate Behavior* (1972), mencartat bahwa kontak dengan orang lain begitu pentingnya sehingga kultur kita telah membentuk segala macam substitusi untuk menggantikan ketiadaan hubungan ini. Orang seringkali mengunjungi profesional seperti dokter, perawat, dan pemijat bukan karena sifat fisik, melainkan karena kebutuhan untuk kontak.

Setiap hubungan bersifat unik. Begitu juga, masing-masing dari kita membina hubungan karena alasan-alasan yang unik. Namun demikian, dalam semua keragaman ini, ada beberapa prinsip umum yang berlaku. Pertama, kita membahas beberapa alasan umum untuk mengembangkan sebagian besar hubugan. Kedua, kita membahas proses memprakarsai hubungan dan beberapa saran nonverbal serta verbal untuk membuat jumpa pertama lebih efektif.

1. Alasan-Alasan Untuk Pengembangan Hubungan

Empat alasan umum untuk pengembangan hubungan adalah: mengurangi kesepian, mendapatkan rangsangan, mendapatkan pengetahuan-diri, dan memaksimalkan kesenangan dan meminimalkan penderitaan.

a. Mengurangi Kesepian

Kontak dengan sesama manusia mengurangi kesepian. Adakalanya kita mengalami kesepian karena secara fisik kita

sendirian, walaupun kesendirian tidak selalu berarti kesepian. Kali lain kita kesepian karena, meskipun mungkin kita bersama orang lain, kita mempunyai kebutuhan yang terpenuhi akan kontak yang dekat, kadang-kadang secara fisik, adakalanya secara emosional, dan lebih sering lagi kedua-duanya (Peplaub & Periman, 1982; Rubenstein & Shaver, 1982).

Sementara orang, dalam upaya mengurangi kesepian, berusaha melindungi dirinya dengan banyak kenalan. Kadang-kadang ini membantu, tetapi seringkali malah membuat rasa sepi makin parah. Satu hubungan yang dekat biasanya malah lebih baik. Kebanyakan dari kita mengetahui hal ini, dan itulah sebabnya kita berusaha membina hubungan antarpribadi (Perlman & Peplau, 1981).

b. Mendapatkan Rangsangan (Stimulasi)

Manusia membutuhkan stimulasi. Jika kita tidak menerima stimulasi, kita mengalami kemunduran dan bisa mati. Kontak antarmanusia merupakan salah satu cara terbaik untuk mendapatkan stimulasi ini. Kita merupakan gabungan dari banyak dimensi yang berbeda-beda, dan semua dimensi kita membutuhkan stimulasi. Kita adalah makhluk intelektual, dan karenanya kita membutuhkan stimulasi intelektual.

Kita membicarakan gagasan, mengikuti kegiatan kelas, dan berdebat tentang interpretasi yang berbeda mengenai film atau novel. Dengan cara itu kita mengasah kemampuan penalaran, analitik, dan interpretasi kita. Dengan melakukannya, kita meningkatkan, mempertajam, dan mengembangkan kemampuan-kemampuan ini.

Kita juga makhluk fisik yang membutuhkan stimulasi fisik. Kita butuh membelai dan dibelai, memeluk dan dipeluk. Selanjutnya, kita adalah makhluk emosional yang membutuhkan stimulasi emosional. Kita perlu tertawa dan menangis,

membutuhkan harapan dan kejutan, dan mengalami kehangatan dan afeksi. Kita membutuhkan latihan untuk emosi kita selain juga untuk kemampuan intelektual kita.

c. Mendapatkan Pengetahuan-Diri (*Self-Knowledge*)

Sebagian besar melalui kontak dengan sesama manusialah kita belajar mengenai diri kita sendiri. Dalam diskusi tentang kesadaran-diri telah dijelaskan bahwa kita melihat diri sendiri sebagian melalui mata orang lain. Jika kawan-kawan kita melihat kita sebagai orang yang hangat dan pemurah, misalnya barangkali kita juga akan memandangi diri sendiri sebagai hangat dan pemurah, persepsi-diri kita sangat dipengaruhi oleh apa yang kita yakini dipikirkan orang tentang diri kita.

d. Memaksimalkan Kesenangan, Meminimalkan Penderitaan

Alasan paling umum untuk membina hubungan, dan alasan yang dapat mencakup semua alasan lainnya, adalah bahwa kita berusaha berhubungan dengan manusia lain untuk memaksimalkan kesenangan kita dan meminimalkan penderitaan kita. Kita perlu berbagi rasa dengan orang lain mengenai nasib baik kita serta mengenai penderitaan emosi atau fisik kita.

Barangkali kebutuhan yang terakhir ini bermula di masa kanak-kanak, ketika anda berlari mendekati ibu sehingga beliau dapat mengecup luka anda atau ikut menikmati kegembiraan anda. Sekarang anda tentu sulit untuk berlari mendekati ibu, karenanya anda mencari orang lain, umumnya kawan-kawan yang akan memberikan dukungan yang sama seperti yang pernah dilakukan ibu di waktu yang lalu.

2. Mempraktikkan Hubungan: Jumpa Pertama

Barangkali aspek paling sukar tetapi juga paling penting dalam pengembangan hubungan adalah permulaannya. Bertemu dengan seseorang, menampilkan diri anda sendiri, dan berusaha

beralih ke tahap berikutnya merupakan proses yang sukar. Murray Davis, dalam *Intimate Relations* (1973), mengatakan bahwa jumpa pertama terdiri dari enam langkah. Selain menyajikan ke enam langkah ini, kita juga akan membahas beberapa pedoman atau prinsip komunikasi yang diharapkan membantu membuat jumpa pertama lebih efektif.

a. Meneliti Kualitas

Kualitas adalah aspek-aspek membuat orang yang anda temui merupakan pilihan yang tepat. Beberapa kualitas tampak dengan jelas, seperti kecantikan, gaya busana, perhiasan, dan sebagainya. Kualitas yang lain lebih tersembunyi, seperti kepribadian, kesehatan, kekayaan, bakat, kecerdasan, dan sebagainya. Kualitas-kualitas ini memberikan gambaran kepada anda mengenai siapa orang yang anda jumpai. Kualitas ini membantu anda memutuskan apakah anda akan melanjutkan hubungan dengan orang lain.

b. Melihat Lampu Hijau

Cobalah menentukan apakah orang yang anda jumpai cocok untuk macam pertemuan yang anda minati. Jika anda ingin mengencaninya, lihatlah apakah dia mengenakan cincin kawin atau tidak. Apakah dia kelihatannya sedang menanti orang lain?

c. Membuka Perjumpaan

Baiklah perjumpaan, baik secara nonverbal maupun verbal. Davis menyarankan agar kita mencari dua hal. Pertama, carilah topik yang akan menarik minat orang itu (dan anda juga). Kedua, carilah isyarat (petunjuk) bahwa orang ini sudah siap untuk perjumpaan yang lebih panjang. Jika jawaban ya/tidak yang kasar diberikan untuk pertanyaan anda atau jika kontak maka tidak dilakukan, maka orang ini barangkali tidka terbuka untuk perjumpaan yang lebih menyenangkan dengan anda kali ini. Sebaliknya, jika orang ini menjawab pertanyaan anda secara

panjang lebar atau membalas bertanya kepada anda, anda mendapatkan umpan balik positif yang mengisyaratkan “lanjutkan”.

d. Topik yang Memadukan

Topik yang memadukan adalah topik yang menarik baik bagi anda maupun orang itu dan akan membantu menyatukan anda berdua. Umumnya, topik-topik ini didapatkan melalui analisis atas informasi “gratis” serta pertanyaan dan jawaban. Informasi “gratis” adalah informasi tentang orang itu yang dapat anda lihat atau muncul selama percakapan. Misalnya, jaket perguruan tinggi, seragam, atau topi mahasiswa akan memberitahu sesuatu tentang orang itu. Begitu juga, pertanyaan-pertanyaan tertentu dapat mengungkapkan sesuatu tentang pekerjaan atau bidang studi orang itu. Semua ini dapat digunakan sebagai titik tolak untuk interaksi lebih lanjut.

e. Ciptakan Citra yang Menyenangkan

Tampilkan apa yang oleh Davis dinamakan pribadi “yang mengundang” bagian dari pribadi anda yang mengundang, memikat, dan menarik orang itu. Tampilkanlah bagian dari pribadi anda yang akan membuat orang itu berkeinginan melanjutkan pertemuan ini.

f. Rencanakan Pertemuan Kedua

Jika anda dan kenalan baru anda tampaknya cocok, tentukanlah rencana pertemuan anda kedua. Ini dapat berupa pertemuan yang sifatnya umum, “apakah anda selalu makan di sisi pada hari jumat?”, atau pertemuan yang sifatnya khusus. Bagaimana jika kita ke pantai sabtu nanti?

Berikut ini disajikan beberapa saran tambahan yang secara khusus dapat diterapkan untuk perjumpaan pertama. Walaupun kita membedakan antara perjumpaan non verbal dan verbal,

ketahuilah bahwa ini semua terpadu dalam setiap perjumpaan yang efektif.

a. Perjumpaan Non Verbal

Komunikasi nonverbal menyangkut semua aspek pada diri anda yang mengirimkan pesan-pesan kepada orang lain. Berdasarkan pesan-pesan ini, orang tersebut membentuk citra yang cepat tetapi awet tentang anda.

- 1) Pertama-tama ciptakan kontak mata. Mata mengkomunikasikan perhatian dan minat pada diri orang itu.
- 2) Sambil memelihara kontak mata, senyumlah dan isyaratkan lebih lanjut minat anda serta tanggapan positif anda kepada orang itu.
- 3) Pusatkan perhatian anda. Ini secara nonverbal mengisyaratkan bahwa anda tidak menaruh perhatian kepada yang lain-lain. Tetapi hati-hatilah, jangan sampai anda terlalu memusatkan perhatian sehingga membuat orang itu merasa tidak nyaman.
- 4) Ciptakan kedekatan fisik atau setidaknya kurangilah jarak fisik antara anda berdua. Dekatilah, tetapi jangan sampai melanggar batas kenyamanan, sehingga minat anda untuk membuat kontak tampak dengan jelas.
- 5) Peliharalah postur yang terbuka. Selama perjumpaan ini, peliharalah postur tubuh yang mengkomunikasikan kesediaan untuk memasuki interaksi dengan orang itu. tangan menyilang di dada atau memegang perut jelas merupakan postur (sikap tubuh) yang perlu anda hindari. Sikap seperti ini seringkali mengisyaratkan ketidak-sediaan membiarkan orang lain memasuki wilayah anda.
- 6) Berilah tanggapan secara nyata (kelihatan dengan jelas). Dengan asumsi komunikasi nonverbal anda ditanggapi,

balaslah itu dengan senyuman, anggukan, atau kedipan mata.

- 7) Kukuhkan perilaku yang positif, apa yang dilakukan orang itu untuk mengisyaratkan minat dan kesediaan untuk membalas kontak. Tanggapilah secara positif. Sekali lagi, mengangguklah, tersenyumlah, atau lakukanlah sesuatu yang mengkomunikasikan reaksi positif anda.
- 8) Hindarilah sikap yang berlebihan. Komunikasi nonverbal diperlukan untuk membina kontak atau mengisyaratkan minat. Tetapi, ini dapat menimbulkan masalah jika dilakukan secara berlebihan atau tidak diikuti dengan komunikasi yang lebih eksplisit. Karenanya, jika anda ingin melakukan kontak verbal, lakukanlah segera setelah anda melakukan komunikasi nonverbal atau cobalah kali lain.

b. Perjumpaan Verbal

- 1) Perkenalkan diri anda. Jangan gunakan kata pembuka yang sudah usang, seperti “Rasanya saya pernah melihat anda sebelumnya?”. Barangkali lebih baik anda mengatakan “Hai, nama saya Pat”.
- 2) Pusatkan percakapan tentang orang itu. Ajaklah orang itu berbicara tentang dirinya sendiri. Tidak ada topik yang lebih menyenangkan seseorang ketimbang topik tentang dirinya sendiri. Juga, anda akan memperoleh kesempatan untuk mengenal lebih jauh orang itu.
- 3) Berilah pujian dan dukungan. Pujilah dia secara tulus dan positif. Jika anda tidak menjumpai sesuatu pada dirinya yang layak dipuji, mungkin anda perlu menilai kembali minat anda kepada orang itu.
- 4) Tunjukkan semangat. Tidak ada orang menyukai orang yang lesu, lamban, tidak dinamis. Demonstrasikan semangat anda yang tinggi melalui ekspresi wajah dan

berbagai nada suara. Fleksibel dengan postur dan gerak-gerak anda. Ajukanlah pertanyaan yang patut, dan tunjukkanlah bahwa anda benar-benar berada di “sana”.

- 5) Tekankan hal positif. Sikap positif mempengaruhi kesan pertama yang baik karena kita memang lebih tertarik kepada orang yang positif ketimbang kepada orang yang negatif.
- 6) Hindari pengungkapan-diri yang negatif atau terlalu akrab. Masukilah hubungan secara bertahap dan luwes. Pengungkapan-diri harus dilakukan secara lambat-laun dan perlu timbal-balik. Segala hal yang terlalu intim atau terlalu negatif yang diungkapkan terlalu dini akan menciptakan citra negatif. Jika anda tidak dapat menahan diri untuk melakukan pengungkapan-diri, cobalah hanya mengungkapkan hal-hal positif dan hal-hal yang tidak terlalu intim.
- 7) Carilah kesamaan. Cobalah temukan kesamaan-kesamaan antara anda dan orang itu, sikap, minat, kualitas pribadi, pihak ketiga, tempat, atau segala hal yang akan menekankan adanya hubungan.

Perusakan Hubungan

Separuh yang lain dari pengembangan hubungan adalah perusakan. Menurunnya hubungan dan kemungkinan terjadinya pemutusan hubungan (Duck, 1982). Di sini kita mengamati hakekat dari perusakan hubungan, beberapa sebab utamanya, serta perubahan komunikasi yang terjadi selama perusakan hubungan.

1. Hakikat Perusakan Hubungan

Yang dimaksud dengan perusakan hubungan adalah lemahnya ikatan yang mempertalikan orang bersama. Perusakan hubungan

dapat terjadi secara berangsur atau mendadak, sedikit demi sedikit atau ekstrim.

2. Perusakan Berangsur dan Mendadak

Proses perusakan dapat terjadi berangsur atau mendadak. Murry Davis (1973), dalam *intimate relations* menggunakan istilah *passing away* untuk perusakan berangsur dan *sudden death* untuk perusakan yang mendadak. Contoh perusakan berangsur (*passing away*) terjadi bila salah satu pihak mengembangkan hubungan dekat dengan pacar baru dan hubungan baru ini perlahan-lahan menyingkirkan pacar lama. Contoh perusakan mendadak (*sudden death*) terjadi bila salah satu kedua pihak melanggar sesuatu yang sangat penting bagi hubungan itu (misalnya kesetiaan). Sebagai akibatnya, kedua pihak menyadari bahwa hubungan harus diakhiri.

3. Beberapa Manfaat Putusnya Hubungan

Adakalanya suatu hubungan mungkin tidak produktif bagi salah satu kedua belah pihak, dan pemutusan hubungan seringkali merupakan hal yang terbaik. Pemutusan hubungan seperti ini dapat memberikan waktu bagi kedua belah pihak untuk memperoleh kembali kemandirian dan kebebasan mereka. Ada hubungan yang begitu mengasyikkannya sehingga tidak ada waktu bagi pihak untuk merenungkan dirinya sendiri, merenungkan pihak lain, serta hubungan itu sendiri. Adanya jarak seringkali membantu untuk sebagian besar, terpulang kepada mereka yang terlibatlah untuk menarik hikmah positif dari suatu hubungan yang mengalami kerusakan.

4. Beberapa Sebab Kerusakan Hubungan

Sebab-sebab rusaknya hubungan sama banyak dengan jumlah orang yang terlibat di dalamnya. Tetapi, kita tidak dapat menyebutkan

beberapa sebab utama. Kita mulai dengan melihat beberapa alasan berkembangnya hubungan dan mengamati bagaimana perubahan-perubahan pada faktor-faktor ini dapat menyebabkan perusakan hubungan. Kemudian kita menelaah faktor-faktor lain yang dapat menyebabkan kerusakan hubungan.

a. Alasan Untuk Membina Hubungan Telah Meluntur

Bila alasan kita untuk membina hubungan berubah secara drastis, hubungan itu menjadi rusak. Sebagai contoh, bila kesepian tidak lagi berkurang, hubungan mungkin sedang menuju ke jurang kehancuran. Bila stimulasi melemah, salah satu atau kedua pihak mungkin mulai melirik ke arah lain. Bila pengenalan diri dan pertumbuhan diri tidak lagi memadai, kita menjadi tidak puas dengan diri kita sendiri, dengan mitra kita, dan dengan hubungan itu sendiri. Bila daya tarik meluntur, kita kehilangan salah satu alasan terpenting untuk mengembangkan hubungan. Kita tahu misalnya, bila hubungan terputus, biasanya pihak yang lebih menarik yang memulainya (Blumstein & Schwartz, 1983).

b. Hubungan Pihak Ketiga

Hubungan dibina dan dipelihara sebagian besar karena di dalamnya, kesenangan menjadi maksimal dan penderitaan menjadi minimal. Bila hal ini tidak lagi terjadi, kecil harapan hubungan itu dapat bertahan. Alasannya jelas: Kebutuhan itu begitu besarnya sehingga bila tidak terpenuhi dengan hubungan yang ada, pemuasannya akan dicari di tempat lain. Bila suatu hubungan yang baru dapat memenuhi kebutuhan ini secara lebih baik, hubungan yang lama dapat menjadi rusak.

c. Perubahan Sifat Hubungan

Perubahan sifat hubungan pada salah satu atau kedua pihak dapat mendorong rusaknya hubungan. Perubahan psikologis

seperti perkembangan minat intelektual yang berbeda atau sikap yang tidak bersesuaian dapat menimbulkan masalah hubungan. Perubahan keperilakuan seperti kesibukan dengan bisnis atau sekolah dapat menimbulkan ketegangan dan menimbulkan masalah. Perubahan status juga dapat menimbulkan kesulitan bagi suatu pasangan.

d. Harapan yang Tak Tertekan

Adakalanya konflik kelihatannya menyangkut soal-soal “remeh”. Siapa yang mencuci piring dan siapa yang harus mencuci pakaian? Siapa yang harus memasak? Siapa yang akan memakai mobil yang baru dan siapa yang akan memakai mobil yang lama? Bagi orang luar masalah-masalah ini tampaknya tidak penting, tapi ingatlah bahwa dalam konflik ini soal isi (*content*) bukanlah hal yang pokok. Seringkali konflik ini berpusat pada dimensi hubungan (Unit 2).

Pasangan yang sering mempertengkarkan siapa yang harus mencuci piring barangkali menghadapi masalah yang lebih dari pada soal piring. Barangkali masalahnya menyangkut hal yang jauh lebih penting, misalnya siapa yang sebenarnya menjadi kepala keluarga atau siapa yang waktunya lebih tidak berharga dan karena harus mengerjakan pekerjaan-pekerjaan rumah tangga. Sering konflik mengenai hal-hal kecil sebenarnya bersumber pada perasaan marah dan permusuhan yang menyangkut perasaan tidak puas atau tidak bahagia. Atau barangkali ada konflik besar lain yang belum terselesaikan secara memuaskan dan perasaan sakit hati yang lama belum tersembuhkan.

Ada kalanya harapan satu pihak yang lain tidak realistis. Ini sering terjadi pada awal suatu hubungan, bilamana misalnya kedua pihak mengira bahwa mereka akan dapat selalu

menghabiskan waktu mereka bersama-sama. Bila mereka menyadari bahwa ini pernyataan tidak terjadi, setiap rasa kecewa akan semakin melunturkan perasaan yang tadinya ada. Pemecahan konflik semacam ini bukanlah pada pemenuhan harapan yang tidak realistis tadi melainkan lebih pada berusaha menemukan mengapa harapan tersebut tidak realistis dan menggantikannya dengan harapan yang lebih mungkin dicapai.

e. Seks

Sedikit sekali hubungan seksual yang bebas dari masalah. Menurut Blumstein & Schwartz (1963), masalah seksual menduduki tiga besar dalam peringkat besar masalah yang acapkali dijumpai dalam penelitian terhadap pasangan suami-istri baru. Sebagai contoh, dalam satu survei, 80 persen dari responden menggambarkan perkawinan mereka sebagai “sangat bahagia” atau “bahagia”, tetapi 90 persen dari mereka mengatakan bahwa mereka mempunyai masalah seksual (Freedman, 1977).

Walaupun frekuensi hubungan seksual tidak ada kaitannya dengan putusnya hubungan, kepuasan seksual ada kaitannya. Riset secara jelas menunjukkan bahwa kualitas hubungan seks, dan bukan kuantitasnya yang penting. Bila kualitas hubungan ini buruk, pihak yang terlibat mungkin mencari kepuasan di luar hubungan yang sah. Dan riset tentang dampak hal ini sekali lagi jelas; Skandal seks di luar pernikahan merupakan sumber perceraian yang utama.

f. Pekerjaan

Ketidak-bahagiaaan dengan pekerjaan seringkali menimbulkan kesulitan hubungan. Riset oleh Phillip Blumstein dan Pepper Schwartz (1983) menunjukkan bahwa orang tidak bisa

memisahkan masalah di tempat kerja dengan hubungan mereka. Ketidak-puasan terhadap pekerjaan seringkali berkaitan erat dengan rusaknya hubungan. Ini terjadi pada semua jenis pasangan. Pada pasangan heteroseks (baik pasangan menikah maupun kumpulan kebo), jika pihak lelaki merasa terganggu dengan pekerjaan pihak wanita, misalnya jika pihak wanita mempunyai penghasilan yang jauh lebih besar atau jika ia lebih mementingkan pekerjaan ketimbang si pria, hubungan mereka diambang bahaya. Ini berlaku baik pada hubungan yang masih pada tahap dini maupun pada hubungan yang sudah mapan.

Memang Graham Staines dan rekan-rekan (1986) telah membuktikan bahwa kaum suami yang istrinya bekerja lebih tidak puas dengan pekerjaan dan kehidupan mereka sendiri ketimbang kaum suami yang istrinya tidak bekerja. Seringkali kaum pria mengharapkan istrinya bekerja tetapi tidak mengurangi harapan mereka dalam hal tanggung jawab rumah tangga. Kaum pria menjadi marah jika pihak wanita tidak memenuhi harapan ini, dan pihak wanita menjadi marah jika ia(wanita) harus bekerja di kantor sambil tetap mengerjakan tugas-tugas rumah tangga sepenuhnya.

Masalah berikutnya yang terkait dengan pekerjaan yang ikut menyebabkan perusakan hubungan adalah banyaknya waktu yang dihabiskan bersama-sama. Blumstein dan Schwartz mengamati, “menghabiskan waktu terlalu banyak secara sendiri-sendiri merupakan pertanda bahwa pasangan yang bersangkutan tidak ingin hidup bersama lagi”. Jika suatu pasangan berlibur sendiri-sendiri, makan terpisah, dan menghabiskan waktu banyak di tempat kerja dan jauh dari rumah, kecil harapan bahwa hubungan mereka dapat bertahan.

g. Masalah Keuangan

Dalam survai tentang masalah yang dialami pasangan-pasangan, masalah keuangan rupanya cukup mengancam. Uang barangkali merupakan topik yang tabu dibicarakan pada tahap awal-awal suatu hubungan. Tetapi soal ini ternyata merupakan salah satu masalah pokok yang dihadapi semua pasangan ketika mereka mulai memantapkan hubungan mereka. Seperempat sampai sepertiga dari semua pasangan menempatkan uang sebagai masalah utama (primer) mereka. Hampir semua pasangan menempatkan masalah ini sebagai masalah yang besar.

Uang begitu pentingnya dalam suatu hubungan terutama karena kaitannya yang erat dengan kekuasaan. Uang menimbulkan kekuasaan. Ini berlaku dalam bisnis maupun dalam suatu hubungan. Kekuasaan yang ditimbulkan uang dengan cepat meluas ke bidang-bidang non-keuangan juga.

Penghasilan yang tidak sama antara pihak pria dan wanita menimbulkan masalah lebih jauh siapapun yang mempunyai penghasilan lebih besar. Dalam kebanyakan hubungan, pria menghasilkan lebih banyak uang ketimbang wanita dan karenanya, pria lebih berkuasa.

Bila pihak wanita memiliki penghasilan lebih besar, masalahnya berbeda. Walaupun masyarakat kita (dalam hal ini, Amerika), telah mendidik kaum wanita untuk juga berprestasi dalam bidang bisnis dan profesi mereka, masyarakat belum mendidik kaum pria untuk menerima kenyataan ini. Akibatnya, wanita yang memiliki penghasilan lebih besar seringkali dibenci oleh kaum pria yang berpenghasilan lebih rendah.

Uang juga menimbulkan masalah karena pihak pria dan pihak wanita memandangnya secara berbeda. Bagi pria, uang khususnya terkait dengan kekuasaan. Bagi wanita, uang lebih terkait dengan perasaan aman dan kemandirian. Konflik tentang bagaimana

uang harus dimanfaatkan atau diinvestasikan dengan mudah timbul sebagai akibat dari persepsi yang berbeda ini.

Blumstein dan Schwartz mengembangkan persamaan umum berikut: “ketidak puasaan dengan uang = ketidak puasaan dengan hubungan”.

Ini ternyata di Amerika berlaku untuk pasangan suami istri maupun pasangan kumpul kebo serta pasangan homoseks, tetapi tidak berlaku untuk pasangan lesbian, yang tampaknya kurang mempermasalahkan soal keuangan. Perbedaan ini telah menyebabkan sementara periset di Amerika berspekulasi bahwa masalah mengenai uang dan kaitannya dengan kekuasaan serta tingkat kepuasan hubungan lebih merupakan sikap mental kaum pria.

h. Ketidak-Merataan Distribusi Penghargaan dan Biaya

Umumnya, kita mempertahankan hubungan yang menguntungkan dan meninggalkan hubungan yang merugikan. Selanjutnya, kita mengharapkan dan mendambakan kesetaraan dalam hubungan kita (Berscheid & Walster, 1978; Hatfield & Traupmann, 1981). Hubungan yang setara adalah hubungan yang di mana “ringan sama dijinjing, berat sama dipikul”. Riset menunjukkan bahwa bila kedua belah pihak merasa hubungan mereka setara, mereka akan tetap bersama. Bila hubungan dirasakan tidak setara, hubungan ini dapat menjadi rusak.

i. Komitmen

Bila suatu hubungan memperlihatkan tanda-tanda memburuk tetapi masih ada komitmen kuat pada kedua pihak untuk mempertahankannya, mereka akan mengatasi hambatan dan memperbaiki keadaan. Bila komitmen mereka lemah dan kedua

pihak tidak melihat alasan untuk tetap hidup bersama, perusakan hubungan akan semakin cepat terjadi.

j. Komitmen Keuangan

Komitmen terkait erat dengan pertimbangan keuangan. Di satu pihak, hanya setelah kedua pihak mengembangkan komitmen yang kuatlah baru mereka bersedia menggabungkan sumber daya keuangan mereka. Ini jelas merupakan proses yang wajar. Sebaliknya, penggabungan sumber daya keuangan seringkali memperkuat komitmen mereka satu sama lain.

k. Komitmen Waktu

Komitmen juga dapat didasarkan atas investasi waktu. Orang mungkin merasa bahwa mereka telah hidup bersama selama 10 atau 15 tahun, waktu selama ini akan sia-sia jika harus mengakhiri hubungan. Mahasiswa yang telah berpacaran dengan satu orang yang sama selama 3 atau 4 tahun seringkali merasa sayang jika hubungan yang sudah terbina selama itu diputuskan, karenanya mereka memilih untuk meneruskannya.

l. Komitmen Emosional

Adakalanya komitmen didasarkan pada investasi emosional. Orang mungkin merasa bahwa mereka telah banyak menghabiskan energi emosional untuk membina hubungan sehingga sulit bagi mereka untuk memutuskannya begitu saja. Kedua pihak mungkin juga merasa memiliki komitmen karena mereka peduli satu sama lain dan merasa berkepentingan dengan hubungan mereka. Mereka merasa bahwa meskipun menghadapi banyak masalah dan kesulitan, hubungan mereka lebih banyak manisnya daripada pahitnya. Ini adalah komitmen yang akan membantu memulihkan keadaan.

5. Komunikasi Dalam Hubungan yang Sedang Memburuk

Seperti halnya pengembangan hubungan, perusakan hubungan mengandung komunikasi yang khusus dan unik. Di sini dibahas dan dianalisis beberapa komunikasi yang dilakukan orang selama memburuknya hubungan. Pola komunikasi ini sebagian merupakan reaksi terhadap memburuknya hubungan: Anda berkomunikasi seperti itu karena anda merasa bahwa hubungan anda sedang memburuk. Tetapi, pola ini juga bisa menjadi sebab. Cara anda berkomunikasi akan mempengaruhi hubungan. Enam pola pokok yang menandai komunikasi selama memburuknya hubungan dibahas di sini: menarik-diri, mengurangi pengungkapan-diri, mengelabui, memberikan evaluasi negatif, mengubah perilaku yang diharapkan, dan kurang bertukar pujian.

a. Menarik-diri

Secara nonverbal, tindakan menarik-diri tampak pada semakin besarnya ruang yang dibutuhkan dan kemarahan bila ruang itu dilanggar. Bila kedua pihak secara emosional berdekatan, mereka dapat menghuni ruang fisik yang berdekatan, tetapi bila mereka mulai saling berjauhan, mereka membutuhkan ruang yang lebih luas. Isyarat nonverbal yang lain meliputi ketiadaan kontak mata, ketidak-sediaan saling memperhatikan, dan ketidak-sediaan saling bersentuhan (Miller & Parks, 1982).

Secara verbal, menarik-diri dapat dilihat dalam berbagai cara. Bila sebelumnya ada keinginan besar untuk saling berbicara dan mendengarkan, sekarang keinginan itu berkurang, barangkali malah hilang. Adakalanya komuni fatik juga terbatas, karena kedua pihak tidak berusaha memanfaatkannya. Tetapi adakalanya komuni fatik dilakukan sekedarnya saja. Bila biasanya komuni fatik dilakukan sebagai awal dari percakapan yang serius, sekarang komuni fatik digunakan hanya sebagai alternatif atau untuk

menghindari pembicaraan serius. Dan dengan demikian pasangan yang berada di ambang kehancuran mungkin banyak membicarakan hal-hal yang tidak penting, soal cuaca, film di televisi, tetangga. Dengan membicarakan topik-topik ini, mereka menghindari pembicaraan soal-soal yang serius.

Penarikan-diri macam lain dapat dilihat juga, seperti dikemukakan Mark Knapp (1984), pada berkurangnya kesamaan dalam cara berpakaian dan dalam memamerkan “hadiah-hadiah kenangan” seperti kalung, foto dan cincin.

b. Pengungkapan-Diri

Komunikasi pengungkapan diri semakin berkurang. Pengungkapan-diri mungkin dipandang tidak perlu lagi jika hubungan telah memburuk. Anda mungkin juga mengurangi pengungkapan-diri karena anda merasa bahwa anda tidak akan memberikan dukungan atau mungkin memanfaatkan pengungkapan-diri ini untuk merugikan anda.

c. Pengelabuan

Pengelabuan (*deception*) meningkat dengan memburuknya hubungan. Adakalanya pengelabuan ini berbentuk dusta yang nyata. Dusta dilakukan untuk menghindari pertengkaran karena pergi keluar semalaman, tidak menelepon, atau pergi ke suatu tempat dengan orang lain. Kadang-kadang dusta dilakukan karena rasa malu. Barangkali anda ingin mempertahankan hubungan dan tidak ingin menambah masalah. Adakalanya, walaupun anda mungkin menghendaki diakhirinya hubungan, anda tidak ingin dianggap sebagai penyebabnya, karena itu anda berbohong.

Kadang-kadang pengelabuan berbentuk penghindaran. Anda membicarakan apa saja kecuali pokok masalah. Apapun

bentuknya, pengelabuan sering dilakukan pada hubungan yang sedang memburuk. Salah satu masalah yang ditimbulkan oleh pengelabuan adalah terciptanya suasana saling tidak percaya dan saling mencurigai.

d. Reaksi Evaluatif

Memburuknya hubungan seringkali meningkatkan jumlah evaluatif negatif dan mengurangi evaluasi positif. Bila dulu anda sering memuji perilaku, kemampuan, atau gagasan mitra anda, sekarang anda semacamnya. Seringkali perilaku mitra anda sebenarnya tidak banyak berubah. Yang berubah adalah cara anda memandangnya.

Evaluasi negatif seringkali menimbulkan pertengkaran dan konflik. Walaupun konflik tidak selamanya buruk, dalam hubungan yang sedang memburuk, konflik seringkali tidak terselesaikan. Tidak satu pihakpun yang mau berusaha memecahkan konflik itu, sehingga konflik muncul dan muncul lagi setiap hari, atau meledak menjadi keributan habis-habisan. Jarang sekali konflik reda. Salah satu ciri dari konflik seperti ini adalah bahwa waktu yang diperlukan untuk menyelesaikan dapat sangat lama, dan periode pendinginan memakan waktu yang lama.

e. Perilaku yang Diharapkan

Selama memburuknya hubungan, seperti ditunjukkan William Lederer (1984), terjadi perubahan besar pada macam permintaan yang dikemukakan. Bila hubungan memburuk, berkuranglah permintaan akan perilaku yang menyenangkan (“Maukah kamu membuatkan kue kesukaanku? Kue kenari yang lezat itu?” “Cium dong”). Bersamaan dengan itu, semakin banyak permintaan untuk menghentikan perilaku yang tidak

menyenangkan atau negatif (“Janganlah menyombongkan kekayaan mantan suamimu itu” atau “Kamu jangan memonopoli telepon setiap malam”).

Gejala memburuknya hubungan juga terlihat dari berkurangnya basa-basi manis yang menyertai permintaan. Ada perubahan diri, misalnya :Tolong buat aku kopi, sayang?” menjadi “Buatkan aku kopi” sampai “Mana kopi?”.

f. Saling Memuji

Di depan telah dikemukakan bahwa salah satu sebab dikembangkan dan dipeliharanya hubungan adalah bahwa manfaatnya lebih besar daripada pengorbanannya. Bila hubungan memburuk, kerugiannya mulai melampaui manfaatnya. Bila kerugian begitu besar dan manfaatnya begitu rendah, hubungan dapat berakhir. Dalam situasi hubungan yang memburuk, saling memuji semakin berkurang. Pujian, yang sebelumnya sering dilakukan, sekarang jarang dilontarkan. Dukungan positif jarang dikemukakan. Komplimen, yang dulunya sering diberikan secara tulus, sekarang jarang terdengar. Secara nonverbal, kita berusaha menghindari tatapan langsung dan jarang saling melontarkan senyum. Kita mulai jarang saling membelai.⁹

MENSTIMULASI KOMUNIKASI ANTARPRIBADI

Komunikasi antarpribadi, seperti bentuk perilaku yang lain, dapat sangat efektif dan dapat pula sangat tidak efektif. Sedikit saja pertemuan antarpribadi yang gagal total atau berhasil total, tetapi ada pertemuan yang lebih efektif ketimbang yang lain. Pada bagian

⁹Joseph A. Devito. *Human Communication (Komunikasi Antarpribadi)* (Jakarta: Professional Books, 1997), h.244-255

pertama dari unit ini kita meninjau karakteristik komunikasi antarpribadi yang efektif. Karakteristik efektivitas ini dilihat dari tiga sudut pandang.

Yang pertama adalah **sudut pandang humanistik**, yang menekankan pada keterbukaan, empati, sikap mendukung, dan kualitas-kualitas lain yang menciptakan interaksi yang bermakna jujur, dan memuaskan (Bochner & Kelly, 1974). Ancangan ini dimulai dengan kualitas-kualitas umum yang menurut para filsuf dan humanis menentukan terciptanya hubungan antarmanusia yang superior (misalnya, kejujuran, keterbukaan, dan sikap positif). Dari kualitas-kualitas umum ini, kita kemudian dapat menurunkan perilaku-perilaku spesifik yang menandai komunikasi antarpribadi yang efektif.

Yang kedua adalah **sudut pandang pragmatis** atau keperilakuan, yang menekankan pada manajemen dan kesegaran interaksi, dan secara umum, kualitas-kualitas yang menentukan pencapaian tujuan yang spesifik. Ancangan ini berawal dari keterampilan spesifik dari riset diketahui efektif dalam komunikasi antarpribadi, kemudian mengelompokkan keterampilan-keterampilan ini ke dalam kelas-kelas perilaku umum, misalnya, keterampilan manajemen interaksi atau keterampilan orientasi lainnya (Ruben, 1988; Spitzberg & Cupach, 1984; Spitzberg & Hecht, 1984, Wiemann, 1977, Wiemann & Backlund, 1980).

Ancangan ketiga terdiri dari **sudut pandang pergaulan sosial** dan **sudut pandang kesetaraan**. Ancangan ini didasarkan pada model ekonomi imbalan dan biaya. Ancangan ini mengasumsikan bahwa suatu hubungan merupakan kemitraan di mana imbalan dan biaya saling dipertukarkan. Beberapa pola pertukaran ternyata produktif dan lainnya destruktif bagi suatu hubungan (Hatfield & Traupamn, 1981; Kelly & Thibaut, 1978; Thibaut & Kelley, 1986; Walster et al., 1978).

Ancangan-ancangan ini tidaklah samasekali terpisah, melainkan saling melengkapi. Masing-masing ancangan membantu kita dalam memahami efektivitas komunikasi antarpribadi. Tujuan pembahasannya adalah memberikan pandangan-pandangan bagi anda mengenai komunikasi antarpribadi yang efektif sehingga anda dapat memilih mana ancangan yang paling membantu dalam situasi tertentu. Dengan kata lain, sarannya adalah melengkapi anda dengan kumpulan senjata prinsip-prinsip komunikasi yang nantinya berguna dalam berbagai situasi komunikasi.

Ancangan Humanistik Untuk Efektivitas Antarpribadi

Dalam ancangan humanistik ini (adakalanya dinamai “ancangan lunak”), ada lima kualitas umum yang dipertimbangkan: keterbukaan (*openness*), empati (*empathy*), sikap mendukung (*supportiveness*), sikap positif (*positiveness*), dan kesetaraan (*equality*).

1. Keterbukaan

Kualitas **keterbukaan** mengacu pada sedikitnya tiga aspek dari komunikasi antarpribadi. Pertama, komunikator antarpribadi yang efektif harus terbuka kepada orang yang diajaknya berinteraksi. Ini tidaklah berarti bahwa orang harus dengan segera membukakan semua riwayat hidupnya. Memang ini mungkin menarik, tetapi biasanya tidak membantu komunikasi. Sebaliknya, harus ada kesediaan untuk membuka diri-mengungkapkan informasi yang biasanya disembunyikan, asalkan pengungkapan-diri ini patut.

Aspek keterbukaan yang kedua mengacu pada kesediaan komunikator untuk bereaksi secara jujur terhadap stimulus yang datang. Orang yang diam, tidak kritis, dan tidak tanggap pada umumnya merupakan peserta percakapan yang menjemukan. Kita ingin orang bereaksi secara terbuka terhadap apa yang kita ucapkan, dan kita berhak mengharapkan hal ini. Tidak ada yang lebih buruk daripada ketidak acuhan, bahkan ketidak sependapatan jauh lebih

menyenangkan. Kita memperlihatkan keterbukaan dengan cara bereaksi secara spontan terhadap orang lain.

Aspek ketiga menyangkut “kepemilikan” perasaan dan pikiran (Bochner & Kelley, 1974). Terbuka dalam pengertian ini adalah mengakui bahwa perasaan dan pikiran yang anda lontarkan adalah memang milik anda dan anda bertanggung jawab atasnya. Cara terbaik untuk menyatakan tanggung jawab ini adalah dengan pesan yang menggunakan kata Saya (kata ganti orang pertama tunggal).

Pesan dengan kata saya (I-masseges). Bila anda memiliki perasaan dan pikiran anda, bilan anda menggunakan I-masseges, sebenarnya anda mengatakan, “seperti inilah perasaanku”, “seperti inilah saya melihat situasinya”, “inilah pendapat saya”. Anda tidak mengatakan “diskusi ini tidak bermanfaat”, melainkan “saya jemu dengan diskusi ini”, atau pernyataan lain menunjukkan bahwa anda memberikan reaksi pribadi dan tidak berusaha menguraikan realitas obyektif.

2. Empati

Henry Backrack (1976) mendefinisikan *empati* sebagai kemampuan seseorang untuk mengetahui apa yang sedang dialami orang lain pada suatu saat tertentu. Dari sudut pandang orang lain itu, melalui kacamata orang lain itu. Bersimpati dipihak lain adalah merasakan bagi orang lain, merasa ikut bersedih misalnya. Bersimpati adalah merasakan perasaan yang sama dengan cara yang sama.

Orang yang empatik mampu memahami motivasi dan pengalaman orang lain, perasaan dan sikap mereka, serta harapan dan keinginan mereka untuk masa mendatang. Pengertian yang empatik ini akan membuat seseorang lebih mampu menyesuaikan komunikasinya. Anda dapat misalnya menyesuaikan apa yang anda katakan atau bagaimana anda mengatakannya. Anda dapat menghindari topik tertentu atau memperkenalkan orang tertentu. Anda dapat berdiam diri atau melakukan pengungkapan-diri. C.B. Truax (1961) memasukkan kemampuan komunikasi seseorang

sebagai bagian dari defenisi empati. Empati yang akurat tulis Truax melibatkan baik kepekaan terhadap perasaan yang ada maupun fasilitas verbal untuk mengkomunikasikan pengertian ini.

Langkah pertama dalam mencapai empati adalah menahan godaan untuk mengevaluasi, menilai, menafsirkan, dan mengkritik. Bukan karena reaksi ini salah, melainkan semata-mata karena reaksi-reaksi seperti ini seringkali menghambat pemahaman. Fokusnya adalah pada pemahaman.

Kedua, makin banyak anda mengenal seseorang, keinginannya, pengalamannya, kemampuannya, ketakutannya, dan sebagainya, makin mampu anda melihat apa yang dilihat orang itu dan merasakan seperti apa yang dirasakannya. Cobalah mengerti alasan yang membuat orang itu merasa seperti yang dirasakannya. Jika anda mengalami kesulitan dalam memahami sudut pandang orang lain, ajukanlah pertanyaan, carilah kejelasan, dan doronglah orang itu untuk berbicara.

Ketiga, cobalah merasakan apa yang sedang dirasakan orang lain dari sudut pandangnya. Mainkanlah peran orang lain itu dalam pikiran anda atau bahkan mengungkapkannya keras-keras. Ini dapat membantu anda melihat dunia lebih dekat dengan apa yang dilihat orang itu.

Kita dapat mengkomunikasikan empati baik secara verbal maupun nonverbal. Secara nonverbal kita dapat mengkomunikasikan empati dengan memperlihatkan (1) keterlibatan aktif dengan orang itu melalui ekspresi wajah dan gerak gerik yang sesuai, (2) konsentrasi terpusat meliputi kontak mata, postur tubuh yang penuh perhatian, dan kedekatan fisik, serta (3) sentuhan atau belaian yang sepiantasnya.

Jerry Authier dan Kay Gustafson (1982) menyarankan beberapa metode yang berguna untuk mengkomunikasikan empati secara verbal.

- a. Merefleksi-balik kepada pembicara perasaan dan intensitasnya yang menurut anda sedang dialaminya. Ini membantu dalam memeriksa ketepatan persepsi anda dan juga dalam menunjukkan bahwa anda berusaha memahaminya.
- b. Membuat pernyataan tentatif dan bukan mengajukan pertanyaan. Jadi, jangan mengatakan “Apakah anda benar-benar marah kepada ayah anda?” melainkan “Saya mendapat kesan bahwa anda marah kepada ayah anda” atau “Saya mendengar nada marah dalam suara anda”.
- c. Pertanyaan pesan yang berbaur, pesan yang komponen verbal dan nonverbalnya saling bertentangan: “Anda mengatakan bahwa tidak ada persoalan apa-apa antara anda dengan Kris, tetapi nada suara anda tidak meyakinkan. Anda tampaknya sedang kecewa”. Ini membantu menciptakan komunikasi yang lebih terbuka dan lebih jujur.
- d. Lakukan pengungkapan diri yang berkaitan dengan peristiwa dan perasaan orang itu untuk mengkomunikasikan pengertian dan pemahaman terhadap apa yang sedang dialami orang itu. Anda bisa mengatakan: “Saya dapat merasakan apa yang anda rasakan”.

3. Sikap Mendukung

Hubungan antarpribadi yang efektif adalah hubungan di mana terdapat sikap mendukung (*supportiveness*), suatu konsep yang perumusannya dilakukan berdasarkan karya Jack Gibb. Komunikasi yang terbuka dan empatik tidak dapat berlangsung dalam suasana yang tidak mendukung. Kita memperhatikan sikap mendukung dengan bersikap (1) deskriptif, bukan evaluatif, (2) spontan, bukan strategik, dan (3) provisional, bukan sangat yakin.

- a. Deskriptif

Suasana yang bersifat deskriptif dan bukan evaluatif membantu terciptanya sikap mendukung. Bila anda mempersepsikan suatu komunikasi sebagai permintaan akan informasi atau uraian mengenai suatu kejadian tertentu, anda umumnya tidak merasakannya sebagai ancaman (“Anda tampaknya marah kepada saya?”). Anda tidak ditantang dan tidak perlu membela diri. Dipihak lain, komunikasi yang bernada menilai seringkali membuat kita bersikap defensif (“Mengapa kamu begitu marah?”). Tidaklah berarti bahwa semua komunikasi evaluatif menimbulkan reaksi defensif.

Orang seringkali bereaksi terhadap evaluasi positif tanpa sikap defensif. Tetapi bahkan dalam hal inipun, ingatlah bahwa kenyataan adanya orang yang mempunyai kewenangan untuk mengevaluasi anda dengan cara apa pun (meskipun positif) dapat membuat anda merasa tidak enak dan barangkali membuat anda bersikap defensif. Barangkali anda menduga bahwa evaluasi berikutnya tidak akan positif. Begitu juga, sevaluasi negatif tidak selalu menimbulkan reaksi defensif. Aktor yang bersemangat tinggi yang ingin selalu meningkatkan dirinya seringkali terbuka terhadap evaluatif negatif.

Tetapi pada umumnya, suasana evaluatif membuat orang lebih defensif daripada dalam suasana deskriptif. Toni Brougher, dalam *A Way With Words* (1982), mengemukakan tiga aturan untuk komunikasi deskriptif.

- 1) Jelaskan apa yang terjadi: “Saya gagal mendapatkan promosi.”
- 2) Jelaskan bagaimana perasaan anda: “Saya merasa sangat sedih dan saya merasa sangat sudah gagal total.”
- 3) Jelaskan bagaimana hal ini terkait dengan lawan bicara: “Maukah kamu ikut denganku ke kota malam ini? Saya perlu melupakan pekerjaan dan segala hal yang ada

kaitannya dengan itu.” Jangan menuduh atau menyalahkan. Hindari ungkapan evaluatif yang bernada negatif: “Bukankah adikmu tampak berantakan dengan gaun merah itu”? jangan pula berkhotbah: “Mengapa kamu tidak mempelajari cara kerja komputer itu sebelum kamu membuka mulutmu?”

b. Spontanitas

Gaya spontan membantu menciptakan suasana mendukung. Orang yang spontan dalam komunikasinya dan terus terang serta terbuka dalam mengutarakan pikirannya biasanya bereaksi dengan cara yang sama, terus terang dan terbuka. Sebaliknya, bila kita merasa bahwa seseorang menyembunyikan perasaannya yang sebenarnya, bahwa dia mempunyai rencana atau strategi tersembunyi, kita bereaksi secara defensif.

c. Provisionalisme

Bersikap provosional artinya bersikap tentatif dan berpikiran terbuka serta bersedia mendengar pandangan yang berlawanan dan bersedia mengubah posisi jika keadaan mengharuskan. Provisionalisme seperti itulah, bukan keyakinan yang tak tergoyahkan, yang membantu menciptakan suasana mendukung (suportif).

Kita tidak menyukai orang yang tahu segalanya dan orang yang selalu mempunyai jawaban pasti untuk setiap pertanyaan. Orang seperti ini terpaksa dengan caranya sendiri dan tidak mentoleransi adanya perbedaan. Mereka siap dengan argumen terhadap setiap kemungkinan sikap atau keyakinan yang berbeda. Segera saja, anda akan bersikap defensif terhadap orang seperti ini, dan anda berkeras dengan pendirian anda sendiri. Tetapi anda bersikap terbuka kepada orang yang mengambil posisi provisional dan mau

mengubah pendapat mereka bila memang itu perlu dilakukan. Dengan orang itu anda merasa setara.

Bila anda bersikap yakin tak tergoyahkan dan berpikiran tertutup, anda mendorong perilaku defensif pada diri pendengar. Bila anda bertindak secara provisional, dengan pikiran terbuka, dengan kesadaran penuh bahwa anda mungkin saja keliru, dan dengan kesediaan untuk mengubah sikap dan pendapat anda, anda mendorong sikap mendukung.

d. Sikap Positif

Kita mengkomunikasikan sikap positif dalam komunikasi antarpribadi dengan sedikitnya dua cara: *pertama*; menyatakan sikap positif, dan *kedua*; secara positif mendorong orang yang menjadi teman kita berinteraksi.

1) Sikap

Sikap positif mengacu pada sedikitnya dua aspek dari komunikasi antarpribadi. Pertama, komunikasi antarpribadi terbina jika orang memiliki sikap positif terhadap diri mereka sendiri. Orang yang merasa negatif terhadap diri sendiri selalu mengkomunikasikan perasaan ini kepada orang lain, yang selanjutnya barangkali akan mengembangkan perasaan negatif yang sama. Sebaliknya, orang yang merasa positif terhadap diri sendiri mengisyaratkan perasaan ini kepada orang lain, yang selanjutnya juga akan merefleksikan perasaan positif ini.

Kedua, perasaan positif untuk situasi komunikasi pada umumnya sangat penting untuk interaksi yang efektif. Tidak ada yang lebih tidak menyenangkan ketimbang berkomunikasi dengan orang yang tidak menikmati interaksi atau tidak bereaksi secara menyenangkan terhadap situasi atau suasana interaksi. Reaksi negatif

terhadap situasi ini (“Saya tidak sabar lagi untuk enyah dari tempat ini”) membuat orang merasa mengganggu, dan komunikasi dengan segera akan terputus.

2) Dorongan (*Stroking*)

Sikap positif dapat dijelaskan lebih jauh dengan istilah *stroking* (dorongan). Dorongan adalah istilah yang berasal dari kosakata umum, yang dipandang sangat penting dalam analisis transaksional dan dalam interaksi antarmanusia secara umum. Perilaku mendorong menghargai keberadaan dan pentingnya orang lain, perilaku ini bertentangan dengan ketidak acuhan.

Dorongan (*stroking*) dapat verbal, seperti dengan mengatakan “Saya menyukai anda”, “Saya senang duduk dengan anda” atau “Kamu jelek”. Atau non verbal, seperti senyuman, tepukan di bahu, atau tamparan di muka. Dorongan positif (sama dengan konsep kita tentang sikap positif) umumnya berbentuk pujian atau penghargaan, dan terdiri atas perilaku yang biasanya kita harapkan, kita nikmati, dan kita banggakan. Dorongan positif ini mendukung citra pribadi kita dan membuat kita merasa lebih baik. Sebaliknya, dorongan negatif, bersifat menghukum dan menimbulkan kebencian.

4. Kesetaraan (*Equality*)

Dalam setiap situasi, barangkali terjadi ketidak setaraan. Salah seorang mungkin lebih pandai, lebih kaya, lebih tampan atau cantik, atau lebih atletis ketimbang yang lain. Tidak ada pernah dua orang yang benar-benar setara dalam segala hal. Terlepas dari ketidak setaraan ini, komunikasi antarpribadi akan lebih efektif bila suasananya setara. Artinya, harus ada pangkuan secara diam-diam bahwa kedua pihak sama-sama bernilai dan berharga, dan bahwa

masing-masing pihak mempunyai sesuatu yang penting untuk disumbangkan.

Salah satu cara yang paling sering kita lakukan dalam mengabaikan kesetaraan adalah pada cara kita mengajukan pertanyaan. Bandingkanlah dua contoh ini:

- a. Kapan sih kamu mau belajar menelepon untuk memesan tempat? Masa harus saya yang melakukan segalanya?
- b. Salah satu dari kita harus menelepon untuk memesan tempat. Apakah kamu menghendaki saya yang melakukannya, atau kamu mau melakukannya sendiri?

Pada kalimat 1 tidak ada kesetaraan. Salah seorang menuntut kepatuhan dari yang lain. Pertanyaan seperti itu mendorong sikap defensif, kemarahan, dan permusuhan. Pertanyaan itu merangsang perdebatan dan bukan memecahkan masalah. Pada kalimat 2, ada kesetaraan, suatu keinginan yang secara eksplisit diungkapkan untuk bekerja bersama memecahkan masalah tertentu. Secara umum, permintaan (khususnya yang bernada ramah) mengkomunikasikan kesetaraan, tuntutan (khususnya yang bernada tidak ramah) mengkomunikasikan superioritas.

Dalam suatu hubungan antarpribadi yang ditandai oleh kesetaraan, ketidaksepadanan dan konflik lebih melihat sebagai upaya untuk memahami perbedaan yang pasti ada ketimbang sebagai kesempatan untuk menjatuhkan pihak lain. Kesetaraan tidak mengharuskan kita menerima dan menyetujui begitu saja, semua perilaku verbal dan nonverbal pihak lain. Kesetaraan berarti kita menerima pihak lain atau menurut istilah Carl Rogers, kesetaraan meminta kita untuk memberikan penghargaan positif tak bersyarat kepada orang lain.

Ancangan Pragmatis Untuk Efektivitas Antarpribadi

Ancangan pragmatis, keperilakuan, atau sering dikatakan sebagai ancangan keras untuk efektivitas antarpribadi, adakalanya dinamai model kompetensi, memusatkan pada perilaku spesifik yang harus digunakan oleh komunikator untuk mendapatkan hasil yang diinginkan. Model ini juga menawarkan lima kualitas efektivitas: kepercayaan diri (*confidence*), kebersatuan (*immediacy*), manajemen interaksi (*interaction management*), daya pengungkapan (*expressiveness*), dan orientasi ke pihak lain (*other orientation*) (Spitzberg & Cupach, 1989; Spitzberg & Hecht, 1984).

1. Kepercayaan Diri (*Confidence*)

Komunikator yang efektif memiliki kepercayaan diri sosial, perasaan cemas tidak dengan mudah dilihat orang lain. Komunikator yang efektif selalu merasa nyaman bersama orang lain dan merasa nyaman dalam situasi komunikasi pada umumnya. Kualitas ini juga memungkinkan pembicara berkomunikasi secara efektif dengan orang-orang yang gelisah, pemalu, atau khawatir dan membuat mereka merasa lebih nyaman.

Komunikator yang secara sosial memiliki kepercayaan diri bersikap santai, tidak kaku (fleksibel dalam suara dan gerak tubuh), tidak terpaku pada nada suara tertentu dan gerak tubuh tertentu, terkendali, tidak gugup atau canggung.

Sosok yang santai, menurut riset, mengkomunikasikan sikap terkendali, status, dan ketakutan. Ketegangan, kekakuan, dan kecanggungan, sebaliknya, mengisyaratkan ketiadaan kendali, yang selanjutnya mengisyaratkan ketidakmampuan mengendalikan lingkungan atau orang lain serta mengisyaratkan kesan bahwa orang itu berada dalam kekuasaan atau kendali pihak luar.

2. Kebersatuan (*Immediacy*)

Kebersatuan mengacu pada penggabungan antara pembicara dan pendengar, terciptanya rasa kebersamaan dan kesatuan. Komunikator yang memperlihatkan kebersatuan mengisyaratkan minat dan perhatian. Bahasa yang menunjukkan kebersatuan umumnya ditanggapi lebih positif ketimbang bahasa yang tidak menunjukkan kebersatuan. Kebersatuan menyatukan pembicara dan pendengar.

Secara nonverbal kita mengkomunikasikan kebersatuan dengan memelihara kontak mata yang patut, kedekatan fisik yang menggemakan kedekatan psikologis, serta sosok tubuh yang langsung dan terbuka. Ini meliputi gerakan tubuh yang dipusatkan kepada orang yang anda ajak berinteraksi, tidak terlalu banyak melihat kesana kemari, tersenyum kepada orang lain yang mengisyaratkan “Saya berminat kepada anda”. Kebersatuan dikomunikasikan secara verbal dengan berbagai cara. Misalnya:

- a. Menyebut nama lawan bicara: “Joe, bagaimana pendapatmu?”
“Saya senang, Mary”.
- b. Menggunakan kata ganti yang mencakup baik pembicara maupun pendengar. Misalnya, gunakanlah *kita*, jangan *kamu* dan *saya*. Katakanlah, “Bagaimana kalau kita pergi keluar malam ini?” jangan “Bagaimana kalau kamu dan saya pergi keluar malam ini?”
- c. Memberikan umpan balik yang relevan. Misalnya, mengomentari apa yang dikatakan lawan bicara. Gunakanlah komentar seperti “Kedengarannya bagus”, “Saya mengerti maksudmu”, dan “Saya rasa kamu benar”.
- d. Tunjukkanlah bahwa anda memusatkan perhatian pada kata-kata lawan bicara. Sebagai contoh, gunakanlah pertanyaan yang mencari kejelasan dan menggali informasi, seperti “Apakah hal yang sama berlaku juga untuk sepak bola?” “Bagaimana argumen anda dapat diterapkan untuk wilayah yang lain?” Juga, lontarkanlah pernyataan yang mengutip atau menyinggung

pernyataan lawan bicara sebelumnya, seperti “Saya tidak pernah mengira bahwa itu berlaku untuk semua olahraga” atau “Colorado sepertinya tidak merupakan tempat liburan yang menyenangkan”.

- e. Kukuhkan, hargai, atau pujilah lawan bicara; “Saya suka baju baru anda ini” atau “Komentarnya benar-benar singkat dan tepat”.
- f. Sertakan referensi diri ke dalam pernyataan yang bersifat evaluatif. Misalnya: “Saya rasa laporan anda benar-benar bagus” dan bukan “Laporan anda benar-benar bagus” atau “Setiap orang menyukai laporan anda”.

3. Manajemen Interaksi (*interaction management*)

Komunikator yang efektif mengendalikan interaksi untuk kepuasan kedua pihak. Dalam manajemen interaksi yang efektif, tidak seorangpun merasa diabaikan atau merasa menjadi tokoh penting. Masing-masing pihak berkontribusi dalam keseluruhan komunikasi.

Menjaga peran sebagai pembicara dan pendengar dan melalui gerakan mata, ekspresi vokal, serta gerakan tubuh dan wajah yang sesuai, saling memberikan kesempatan untuk berbicara merupakan keterampilan manajemen interaksi. Begitu juga, menjaga percakapan terus mengalir dengan lancar tanpa kehinangan panjang yang membuat orang merasa canggung dan tidak nyaman merupakan tanda dari manajemen interaksi yang efektif.

Manajer interaksi yang efektif menyampaikan pesan-pesan verbal dan nonverbal yang saling bersesuaian dan saling memperkuat. Layak dikemukakan di sini bahwa wanita pada umumnya menggunakan ekspresi nonverbal yang lebih positif dan lebih menyenangkan ketimbang pria. Sebagai contoh, wanita lebih banyak tersenyum, lebih banyak mengangguk tanda setuju, dan lebih terbuka dalam mengungkapkan perasaan positif. Tetapi, ketika mengungkapkan

perasaan marah atau kekuasaan yang dimiliki, banyak wanita yang tetap menggunakan isyarat-isyarat nonverbal ini, sehingga melemahkan ekspresi kemarahan atau kekuasaan tersebut. Hasilnya adalah bahwa wanita demikian seringkali canggung dalam memperlihatkan emosi negatif, dan lawan bicara karenanya kurang bisa mempercayai mereka atau mereka terancam oleh perilaku ini.

4. Pemantauan Diri (Self Monitoring)

Pemantauan diri berhubungan secara integral dengan manajemen interaksi antarpribadi. Pemantauan diri adalah manipulasi citra yang kita tampilkan kepada pihak lain (Snyder, 1986). Pemantauan diri yang cermat selalu menyesuaikan perilaku mereka menurut umpan balik dari pihak lain, guna mendapatkan efek yang paling menyenangkan. Mereka memanipulasi (dalam arti positif) interaksi antarpribadi untuk menciptakan kesan antarpribadi yang terbaik dan paling efektif.

Pemantauan diri yang baik, sebaliknya tidak terlalu memperhatikan citra yang mereka pancarkan kepada pihak lain. Interaksi mereka ditandai oleh keterbukaan di mana mereka mengkomunikasikan pikiran dan perasaan mereka tanpa usaha memanipulasi citra yang mereka ciptakan. Kebanyakan dari kita berada di antara kedua ekstrim ini.

Walaupun tampaknya ada dua tipe pemantauan diri yang relatif jelas, kita semua melakukan pemantauan diri secara selektif, bergantung pada situasi. Anda lebih mungkin memantau perilaku anda dalam suatu wawancara melamar pekerjaan ketimbang dalam interaksi dengan sekelompok teman.

Temuan riset dan teori tentang pemantauan diri, keterbukaan, dan pengungkapan diri (dibahas secara rinci dalam unit 3) mendukung kesimpulan bahwa efektivitas kita bertambah jika kita melakukan pengungkapan diri secara selektif, membuka diri secara

selektif, dan memantau diri secara selektif. Tampaknya konyol jika kita membuka diri secara total, mengungkapkan segala hal tentang kita kepada setiap orang, mengabaikan umpan balik dari orang lain, dan tidak mau melakukan pemantauan diri. Ekstrim lainnya, orang yang tertutup, tidak pernah mau mengungkapkan diri dan selalu memantau setiap gerak, sama konyolnya dan harus pula dihindari.

5. Daya Ekspresi (*Expressiveness*)

Daya ekspresi mengacu pada keterampilan mengkomunikasikan keterlibatan tulus dalam interaksi antarpribadi. Kita berperan serta dalam permainan dan tidak sekedar menjadi penonton. Daya ekspresi sama dengan keterbukaan dalam hal penekanannya pada keterlibatan, dan ini mencakup misalnya, ekspresi tanggung jawab atas pikiran dan perasaan, mendorong daya ekspresi atau keterbukaan orang lain dan memberikan umpan balik yang relevan atau patut.

Kualitas ini juga mencakup pemikulan tanggung jawab untuk berbicara dan mendengarkan, dan dalam hal ini sama dengan kesetaraan. Dalam situasi konflik, daya ekspresi mencakup ikut berkelahi secara aktif dan menyatakan ketidaksetujuan secara langsung dengan “I-Massege”, bukan berkelahi secara pasif, menarik diri, atau melemparkan tanggung jawab kepada orang lain.

Kita mendemonstrasikan daya ekspresi dengan menggunakan variasi dalam kecepatan, nada, volume, dan ritme suara untuk mengisyaratkan keterlibatan dan perhatian dan dengan membiarkan otot-otot wajah mencerminkan dan menggemakan keterlibatan ini.

Demikian juga, kita menggunakan gerak-gerik tubuh (dengan gaya dan frekuensi yang sesuai) untuk mengkomunikasikan keterlibatan. Menggunakan terlalu sedikit gerak-gerik mengisyaratkan ketiadaan minat. Terlalu banyak gerak-gerik dapat mengkomunikasikan ketidaknyamanan, kecanggungan, dan kegugupan.

Pembicara yang berbicara tentang seks, memenangkan lotere, dan penyakit fatal semuanya dengan nada suara yang sama, dengan sosok yang statis dan dengan wajah tanpa ekspresi, adalah manajer interaksi yang tidak efektif.

6. Orientasi Kepada Orang Lain

Terlalu sering kita hanya memperhatikan diri sendiri, berorientasi kepada diri sendiri. Dalam interaksi antarpribadi, ini berbentuk mempercakapkan diri sendiri, pengalaman, minat dan keinginan kita sendiri. Ini berarti kita mendominasi sebagian besar, jika tidak semua, pembicaraan, dan kurang atau tidak memperhatikan umpan balik verbal dan nonverbal dari pihak lain.

Orientasi kepada orang lain adalah lawan dari orientasi kepada diri sendiri. Orientasi mengacu pada kemampuan kita untuk menyesuaikan diri dengan lawan bicara selama perjumpaan antarpribadi. Orientasi ini mencakup pengkomunikasian perhatian dan minat terhadap apa yang dikatakan lawan bicara.

Kita mengkomunikasikan orientasi kita kepada orang lain secara nonverbal melalui kontak mata yang terpusat, senyum, anggukan, mencondongkan diri ke arah lawan bicara, dan memperhatikan minat melalui komentar-komentar seperti “Oh, ya? Dan “Oh, begitu?”, melalui permintaan akan informasi lebih jauh (“Apalagi yang anda lakukan di sana?”), dan melalui ungkapan empati (“Saya bisa mengerti apa yang anda rasakan, orang tua saya juga bercerai baru-baru ini”).

Komunikator yang berorientasi kepada lawan bicara melihat situasi dan interaksi dari sudut pandang lawan bicara dan menghargai perbedaan pandangan dari lawan bicara ini. Begitu juga, orang yang berorientasi kepada lawan bicara mengkomunikasikan pengertian empatik dengan menggemakan perasaan pihak lain atau mengungkapkan pengalaman atau perasaan yang sama.

Untuk mewujudkan empati, orang yang berorientasi kepada lawan bicara mendengarkan dengan penuh perhatian dan memperlihatkan perhatian ini secara verbal dan nonverbal. Orientasi kepada lawan bicara memberikan umpan balik yang cepat dan pantas yang menunjukkan pemahaman yang mendalam tentang perasaan dan pikiran.

Ancangan Pergaulan Sosial Untuk Efektivitas Antarpribadi

Model lain dari mana prinsip-prinsip efektivitas antarpribadi dapat diturunkan adalah model teori pergaulan sosial (*social exchange theory*) (Kelley & Thibaut, 1978; Thibaut & Kelley, 1986). Teori pergaulan sosial mengatakan bahwa kita mengembangkan hubungan bila manfaatnya lebih besar dari pada biaya yang harus kita keluarkan. Kita melibatkan diri dalam hubungan yang memberikan keuntungan bagi kita.

Imbalan atau manfaat atau keuntungan adalah hal-hal yang memenuhi kebutuhan kita akan rasa aman, seks, penerimaan sosial, keuntungan keuangan, status, dan sebagainya. Tetapi imbalan ini menuntut biaya atau bayaran tertentu. Sebagai contoh, untuk memperoleh keuntungan keuangan, anda harus bekerja dan demikian mengorbankan sebagian kebebasan anda.

Dengan menggunakan model yang berorientasi pada ekonomi ini, teori pergaulan sosial lebih menjelaskan kecenderungan kita untuk mencari keuntungan atau manfaat dengan mengeluarkan biaya sedikit mungkin (dalam bentuk hukuman atau biaya). Jika anda mengingat-ingat hubungan anda yang sekarang atau yang lalu, anda akan melihat bahwa anda membina dan memelihara hubungan yang memberikan manfaat bagi anda lebih besar daripada biaya.

Kebanyakan dari kita mempunyai harapan minimum, sautu tingkat harapan kita dalam suatu hubungan. Bila harapan kita terlampaui, kita mengalami kepuasan. Sebagai contoh, kita merasa puas bila kita mendapatkan manfaat lebih besar daripada apa yang

semula kita harapkan. Bila harapan kita terpenuhi, kita mengalami ketidakpuasan.

1. Teori Kesetaraan (Ekuitas)

Teori ekuitas dilandasi oleh teori pergaulan sosial dan mengatakan bahwa kita tidak saja berusaha membina hubungan yang manfaatnya melampaui biayanya, melainkan juga bahwa kita mengalami kepuasan dari suatu hubungan bila ada kesetaraan atau pemerataan dalam distribusi imbalan dan biaya di antara kedua pihak yang berhubungan (Berscheid & Walster, 1978; Hatfield & Traupmann, 1981). Artinya, kita bukan saja menginginkan manfaat yang lebih besar daripada biaya yang kita keluarkan, melainkan kita juga menghendaki manfaat yang kita dan mitra kita terima sebanding dengan biaya yang masing-masing kita keluarkan.

Jadi, bila anda mengeluarkan bagian biaya yang lebih besar, anda berharap menerima bagian keuntungan yang lebih besar pula. Dalam situasi ini anda akan merasa senang. Sebaliknya anda akan merasa tidak senang jika anda mengeluarkan bagian biaya yang lebih besar tetapi mitra anda menerima bagian imbalan yang lebih besar.

Kita dapat dengan mudah menemukan pedoman-pedoman praktis untuk efektivitas komunikasi antarpribadi dalam ancangan ini. Berikut ini adalah empat diantaranya.

a. Bertukar Manfaat

Dalam setiap hubungan, selalu ada biaya, masalah keuangan, ketegangan pekerjaan, masalah perumahan, serta konflik antarpribadi. Imbangilah biaya ini dengan mempertukarkan manfaat atau kesenangan, khususnya “perilaku yang saling mengasihi” (Lederer, 1984). Perilaku mengasihi adalah dukungan-dukungan kecil yang kita terima dengan senang hati dari mitra hubungan kita. Ini dapat berupa telepon untuk mengatakan “Saya mencintaimu”, kiriman kartu secara tiba-tiba, bunga, pelukan erat, makanan yang disiapkan secara khusus dan ciuman. Perilaku

manis ini haruslah (1) spesifik dan positif, (2) difokuskan pada masa kini atau mendatang dan tidak dikaitkan dengan pertengkaran masa lalu, (3) dapat dilakukan setiap hari, dan (4) mudah dilakukan.

William Lederer menyarankan agar kedua pihak membuat daftar perilaku manis yang mereka masing-masing inginkan dan mempertukarkan daftar ini. Masing-masing pihak kemudian mengerjakan perilaku manis yang diinginkan mitranya. Pada saat-saat pertama perilaku ini terasa dibuat-buat dan canggung. Tetapi, dengan berjalannya waktu, perilaku tersebut akan menjadi bagian normal dari interaksi dan akan berlangsung terus untuk mengimbangi biaya yang selalu ada dalam suatu hubungan.

b. Menanggung Beban Biaya Bagian Anda

Seperti jelas dari teori ekuitas, kita merasa tidak puas bila kita harus memikul bagian biaya secara tidak adil. Ingatlah bahwa mitra kita juga akan merasakan hal yang sama. Bila mitra anda memikul beban biaya yang lebih besar, pikullah sebagian darinya agar hubungan lebih setara.

c. Mengintensifkan Pertukaran Manfaat Pada Saat Biaya Meningkat

Bila suatu hubungan mengalami masalah (artinya, bila biaya mulai melampaui manfaat, banyak orang bereaksi secara pasif, menanti situasi berubah dengan sendirinya atau membiarkan hubungan memburuk lebih jauh. Ancangan pasif ini tampaknya hanya memastikan bahwa hubungan akan menjadi rusak. Seharusnya, inilah saatnya untuk menerapkan ancangan aktif dan untuk mengintensifkan pertukaran manfaat dan dukungan. Pengertian yang empatik, perhatian ekstra, dan saling membelai

dan menyentuh seringkali dapat digunakan untuk menanggulangi meningkatnya biaya hubungan.

d. Memperbesar Manfaat Untuk Mengurangi Daya Tarik Alternatif

Bila biaya suatu hubungan melampaui manfaatnya, daya tarik alternatif meningkat. Tetapi bila manfaat melebihi biayanya, daya tarik alternatif menurun. Bila misalnya mitra anda kehilangan pekerjaan dan masalah keuangan terjadi, tetangga yang kaya-raya dapat menjadi semakin menarik sebagai alternatif. Moral cerita ini sederhana saja. Jika anda menginginkan daya tarik pesaing anda (dan kita semua pasti mempunyai pesaing) berkurang, taatlah situasi sedemikian untuk meningkatkan manfaat dan menurunkan biaya.

2. Manajemen Konflik

Dalam konflik antarpribadi prinsip-prinsip efektivitas antarpribadi menghadapi ujian paling berat. Selama konflik antarpribadi kita hampir tidak mungkin menahan diri sejenak, menganalisis situasi, dan mengevaluasi prinsip efektivitas yang mungkin paling relevan. Karena kesulitan ini, di sini dibahas manajemen konflik yang efektif. Pertama, kita membahas beberapa strategi konflik yang sering digunakan tetapi tidak produktif. Kedua, kita membahas beberapa prinsip manajemen konflik yang efektif dan produktif.

a. Manajemen Konflik yang Tidak Produktif

Manfaat utama dalam membahas metode-metode yang tidak efektif ini adalah memungkinkan kita mengidentifikasi mereka dalam perilaku orang lain dan juga dalam perilaku kita sendiri. Jika kita telah mengidentifikasi metode-metode ini, kita dapat

berusaha mengurangi mereka dalam komunikasi yang kita lakukan.

1) Penghindaran, Non-Negosiasi, Dan Redefinisi

Salah satu reaksi terhadap konflik yang paling sering dilakukan adalah penghindaran (*avoidance*). Sering ini dijumpai dalam bentuk pelarian fisik. Orang mungkin meninggalkan tempat konflik, tidur, atau menyetel radio keras-keras. Reaksi ini dapat pula berbentuk penghindaran emosional atau intelektual. Di sini orang meninggalkan konflik secara psikologis dengan tidak menanggapi argumen atau masalah yang ditemukan.

Dalam non-negosiasi, jenis khusus penghindaran, seseorang tidak mau mendiskusikan atau mendengarkan argumen pihak lain. Kadang-kadang non-negosiasi ini dilakukan dalam bentuk memaksakan pendapatnya sampai pihak lain menyerah. Ini adalah teknik yang dinamakan “Steomrolling” (*buldoser*).

Adakalanya konflik atau sumber yang dituduh sebagai penyebab konflik *diredifinisi* sedemikian sehingga seakan-akan sama sekali tidak ada konflik, seperti bila orang berkata, “Ini bukan kencana, hanya perjalanan bisnis yang kita lakukan bersama.” Kali lain, konflik mungkin diredifinisi sehingga menjadi masalah yang sama sekali berbeda, seperti bila seseorang berkata “Kecemburuanmu berlebihan, sebaiknya kamu berkonsultasi ke psikiater, saya tidak sanggup menghadapi kecemburuanmu setiap hari.”

Perhatikanlah bahwa dengan perilaku-perilaku macam ini, sumber konflik tidak pernah dihadapi. Ia hanya dikesampingkan, suatu saat konflik ini akan muncul kembali.

2) Pemaksaan

Barangkali metode paling tidak produktif untuk menangani konflik adalah pemaksaan fisik. Bila dihadapkan pada konflik, banyak orang berusaha memaksakan keputusan atau cara berpikir mereka dengan menggunakan pemaksaan atau kekuatan fisik. Kali lain, pemaksaan ini lebih bersifat emosional daripada fisik. Tetapi, apapun yang dilakukan, pokok masalahnya tetap tidak tersentuh. Pihak yang menang adalah pihak yang paling banyak menggunakan kekuatan.

Ini adalah teknik yang digunakan oleh negara-negara atau pasangan suami-istri yang sedang berperang. Sayangnya, ini jugalah teknik yang banyak digunakan oleh para mahasiswa (mahasiswi) yang sedang berpacaran. Diperkirakan (*Time* 21 september 1981) bahwa sekitar 25% kisah cinta di perguruan tinggi di Amerika melibatkan kekerasan. Konflik yang menyangkut pihak ke tiga, seks, dan mabuk-mabukan adalah sebab-sebab yang paling sering muncul dari kekerasan ini. Yang barang kali lebih menarik dan lebih mengerikan adalah bahwa hampir 30% dari pasangan yang terlibat dalam konflik yang mengandung kekerasan ini memandang kekerasan fisik ini sebagai tanda cinta.

Banyak yang menganggap bahwa kekerasan adalah bagian yang normal dari hubungan mereka. Tujuh puluh lima persen dari mereka yang terlibat dalam penganiayaan mengatakan bahwa hal itu tidak merusak hubungan mereka, dan lebih dari sepertiga mengatakan bahwa kekerasan fisik bahkan memperbaiki hubungan mereka.

3) Minimasi

Adakalanya kita mengatasi konflik dengan menganggapnya remeh. Kita mengatakan, dan barangkali percaya, bahwa konflik, penyebabnya, dan akibatnya sama sekali tidak penting.

Kita menggunakan minimasi bila kita menganggap enteng perasaan pihak lain. “Mengapa kamu begitu marah? Saya hanya terlambat dua jam.” Bila kita melakukan ini, sebenarnya kita mengatakan bahwa perasaan pihak lain itu tidak pantas. Daripada meminimalkan perasaan pihak lain, sebaiknya kita menerima dan menghargainya. “Kamu layak marah, seharusnya saya meneleponmu bila saya tahu akan datang terlambat.”

4) Menyalahkan

Paling sering konflik disebabkan oleh banyak macam faktor sehingga setiap upaya untuk hanya memecahkan salah satu atau dua di antaranya akan berakhir dengan kegagalan. Meskipun demikian, seringkali orang menerapkan strategi bertengkar yang disebut menyalahkan orang lain. Dalam beberapa kasus kita juga menyalahkan diri sendiri. Tetapi, lebih sering kita menyalahkan orang lain.

Sebagai contoh, pasangan suami-istri bertengkar mengenai anaknya yang berurusan dengan polisi. Bukannya mengatasi konflik itu sendiri, pasangan tersebut malah saling menyalahkan mengenai sebab mengapa si anak sampai berurusan dengan polisi. Saling menyalahkan seperti ini tidak ada gunanya selain sekedar menghibur diri untuk sementara bahwa bukanlah dirinya yang bersalah dalam hal itu.

5) Peredam

Peredam mencakup beragam teknik bertengkar yang secara harfiah membungkam pihak lain. Salah satu peredam yang sering digunakan adalah menangis. Bila dihadapkan pada suatu konflik dan tidak mampu mengatasinya, atau memenanginya tampaknya mustahil, seseorang mungkin menangis. Tangisan ini akan membungkam lawan bertengkar. Peredam yang lain

adalah berpura-pura sangat emosional, menjerit-jerit dan berteriak-teriak seakan-akan kehilangan kendali diri. Teknik lain lagi adalah melakukan reaksi fisik tertentu, sakit kepala atau napas sesak barangkali yang paling populer.

Salah satu kesulitan dengan orang yang menggunakan teknik peredam adalah bahwa kita tidak pernah mengetahui dengan pasti apakah itu memang strategi untuk memenangkan pertengkaran atau memang benar-benar reaksi fisik yang sesungguhnya. Apapun yang kita lakukan, konflik tetap tidak tergal dan tidak terpecahkan.

6) Karung Goni

Karung goni adalah kantung besar yang biasanya terbuat dari bahan goni. Sebagai strategi konflik, teknik karung goni mengacu pada tindak-tanduk menimbun kekecewaan dan kemudian menumpukannya kepada lawan bertengkar. Contohnya mudah dijumpai. “Anda pulang terlambat tanpa memberi tahu terlebih dahulu”. Bukannya meributkan soal ini, pengguna teknik karung goni menumpahkan semua kekecewaan yang lalau. Hari ulang tahun yang anda lupakan, kejadian dua bulan yang lalu ketika kamar hotel sampai akhir kehabisan dan sebagainya.

Seperti dapat diduga, seringkali masalah pokoknya malah tidak disinggung-singgung. Sebaliknya, rasa marah dan suasana permusuhan makin memanas. Para pengarang-goni ini, setelah menumpahkan semua uneg-unegnya, akan kembali menyimpannya untuk ditumpahkan lagi suatu saat nanti.

7) Manipulasi

Dalam manipulasi konflik terbuka dihindari. Salah satu pihak berusaha mengalihkan konflik dengan bersikap

mempengaruhi (sebenarnya, menghilangkan kecurigaan). Sasarannya adalah agar pihak lain membentuk kerangka berpikir yang reseptif dan damai sebelum menyatakan ketidaksetujuan. Situasi konflik dan pihak lain dimanipulasi sedemikian sehingga pihak pemanipulasi pada akhirnya memenangi pertengkaran.

8) Penolakan Pribadi

Dalam penolakan pribadi salah satu pihak menolak memberikan cinta dan kasih sayang dan berusaha memenangkan pertengkaran dengan membuat pihak lain menyerah karena sikap ini. Pihak yang melakukan penolakan ini bersikap dingin dan acuh tak acuh, berupaya menjatuhkan moral pihak lain. Dengan tidak memberikan perhatian, orang berharap membuat pihak lain bertanya-tanya mengenai arti dirinya. Setelah pihak lain ini kehilangan semangat dan merasa tidak berharga, mudah bagi pihak lawan untuk memaksakan kehendaknya. Setelah konflik selesai anda tinggal memberikan cinta dan perhatian yang tadinya anda simpan.

b. Manajemen Konflik yang Efektif

Manajemen konflik yang efektif yang dibahas di sini diilhami oleh buku tulisan George Bach dan Peter Wyden *Intimate Enemy* (1968). Buku ini sederhana tetapi merupakan pedoman yang ampuh untuk membuat konflik antarpribadi kita menjadi lebih produktif.

1) Berkelahi Secara Sportif

Persis seperti petinju di atas ring, setiap kita mempunyai batas pinggang. Bila terkena pukulan di bagian bawahnya, kita akan merasa sangat kesakitan. Akibat rasa sakit ini, hubungan kita mungkin tidak akan pernah pulih kembali. Tetapi, bila

terpukul di atas pinggang, kita dapat menahan rasa sakit yang ditimbulkannya.

Pada kebanyakan hubungan antarpribadi, kita tahu di mana garis batas yang harus ditarik, khususnya dalam hubungan yang berlangsung lama. Kita tahu bahwa, misalnya, mencela ketidak mampuan Pat mempunyai anak atau mencela Kris karena ketidak mampuannya mendapatkan pekerjaan yang pasti merupakan pukulan di bawah pinggang mereka. Jagalah agar anda hanya menyerang daerah yang tidak menyakiti pihak lawan dan yang tidak akan menyebabkan semakin parahnyanya permusuhan dan kemarahan.

2) Bertengkar Secara Aktif

Rencanakanlah peran aktif dalam konflik antarpribadi anda. Jangan tutup telinga dan pikiran anda, menyetel radio keras-keras, atau meninggalkan rumah selama pertengkaran. Ini tidaklah berarti bahwa periode pendinginan tidak bermanfaat. Sebaliknya, jika konflik ingin diselesaikan, ia harus dihadapi secara aktif oleh kedua pihak.

3) Bertanggung Jawab Atas Pikiran dan Perasaan Anda

Bila anda tidak sependapat dengan mitra anda atau menjumpai perilakunya yang tidak benar, bertanggung jawablah atas perasaan ini dan katakanlah misalnya, “Saya tidak setuju dengan..” atau “Saya tidak menyukai hal itu bila kamu..” Janganlah mengelakkan tanggung jawab dengan mengatakan misalnya, “Setiap orang mengatakan bahwa kamu salah mengenai..” atau “Kris berpendapat bahwa kamu seharusnya tidak..” Pertanggungjawabkanlah pikiran dan perasaan anda dan tegaskanlah tanggungjawab ini secara eksplisit dengan “I-messages”.

4) Langsung dan Spesifik

Pusatkan konflik anda pada saat ini dan di sini dan jangan melantur ke masalah-masalah yang terjadi dua bulan yang lalu (seperti pada teknik karung goni). Begitu juga, pusatkanlah konflik anda pada orang yang menjadi lawan anda bertengkar, jangan bawa-bawa ibunya, atasananya, anaknya, atau kawan-kawannya.

Pusatkan konflik anda pada perilaku yang terlihat pada apa yang dilakukan orang itu yang anda tidak setuju. Jangan sok membaca pikiran, jangan menuduh motif apapun tanpa terlebih dulu menguraikan dan memahami perilakunya. Jadi, jika mitra melupakan hari ulang tahun anda dan ini mengecewakan anda, bicarakanlah soal perilaku melupakan hari ulang tahun ini (perilaku aktual). Jangan menduga-duga motif, “Nah, jelas sekali bahwa kamu tidak memperdulikanku. Kamu cuma memikirkan dirimu sendiri! Kalau kamu betul-betul peduli padaku, kamu pasti tidak akan pernah melupakan hari ulang tahunku”.

5) Gunakan Humor Untuk Meredakan Ketegangan

Jangan untuk mengejek. Dalam hampir setiap situasi konflik, humor akan dimanfaatkan. Sayangnya, paling sering humor digunakan secara sarkastis untuk menyindir atau mempermalukan pihak lain. Pemanfaatan humor seperti ini memperparah dan memperkuat konflik. Bila humor digunakan, seharusnya ia dapat meredakan ketegangan. Hindarilah humor sebagai strategi untuk memenangkan perang atau menjatuhkan pihak lain.¹⁰

¹⁰Joseph A. Devito. *Human Communication (Komunikasi Antarpribadi)* (Jakarta: Professional Books, 1997), h.258-275.

BAB VII

MENGEMBANGKAN KOMUNIKASI DALAM KONTEKS DUNIA YANG LUAS

Because man's being is made of such strange stuff as to be partly akin to nature and partly not, at once natural and extranatural, a kind of ontological centaur, half immersed in nature, half transcending it. "Jose Ortage y Gasset"

Di Yunani, sejak abad VI S.M, terkenal sebuah tempat pemujaan Apollo di Delphi, ditempat inilah raja-raja dan rakyat banyak meminta nasehat. Seorang pendeta wanita duduk di atas kursi yang dipenuhi asap dari sajian pemujaan. Dalam keadaan "fana" (*trance*), ia menjawab pertanyaan-pertanyaan pengungjung, dari masalah konteks lagu samapi urusan agama dan politik. Ketika penjahat-penjahat di koloni Locri meminta nasehat bagaimana mengatasi kekacauan, orakel Delphi menjawab: "Buat hukum bagimu." Ketika orang-orang bertanya siapa manusia paling bijak, dewa Apollo melalui mulut pendeta Delphi menjawab: "Socrates." Dari Delphi menyebar motto yang terkenal: ***Gnothi Seauthon (Kenalilah Dirimu).***

Motto ini mengusik para filsuf untuk mencoba memahami dirinya, sehingga kabarnya motto inilah yang mendorong berkembangnya filsafat Yunani. *Gnothi Seauthon-kenalilah dirimu* ternyata motto ini masih tetap relevan buat kita, sebelum kita lebih banyak bercerita tetnang komunikasi. Pemeran utama dalam proses komunikasi adalah manusia. Sebagai psikolog, kita memandang

komunikasi justru pada perilaku manusia komunikasi. Tugas ahli linguistiklah untuk membahas komponen-komponen yang membentuk struktur pesan. Tugas ahli tekniklah untuk menganalisa beberapa banyak “noise” terjadi di jalan sebelum pesan sampai pada komunikate, dan beberapa banyak pesan yang hilang. Psikolog mulai masuk ketika membicarakan bagaimana manusia memproses pesan yang diterimanya, bagaimana cara berpikir dan cara melihat manusia dipengaruhi oleh lambang-lambang yang dimiliki. Fokus psikologi komunikasi adalah manusia komunikasi. Karena itu, penting lebih dulu mengenal diri kita, mencoba menjawab: Makhluk apa kita ini? Faktor-faktor yang mendalikan perilaku kita?

A. Konsepsi Psikologi Tentang Manusia

Banyak teori dalam ilmu komunikasi dilatarbelakangi konsepsi-konsepsi psikologi tentang manusia. Teori-teori persuasi sudah lama menggunakan konsepsi psikoanalisis yang melukiskan manusia sebagai makhluk yang digerakkan oleh keinginan-keinginan terpendam (*Homo Volens*). Teori “jarum hipodermik” (yang mengatakan media massa sangat berpengaruh) dilandasi konsepsi behaviorisme yang memandang manusia sebagai makhluk yang digerakkan semuanya oleh lingkungan (*Homo Mechanicus*). Teori pengelolaan informasi jelas dibentuk oleh konsepsi psikologi kognitif yang melihat manusia sebagai makhluk yang aktif mengorganisasikan dan mengolah stimuli yang diterimanya (*Homo Sapiens*). Teori-teori komunikasi interpersonal banyak dipengaruhi konsepsi psikologi humanistik yang menggambarkan manusia sebagai pelaku aktif dalam merumuskan strategi transaksional dengan lingkungannya (*Homo Ludens*).

“Psychological considerations constrain the field because at least an implicit (often implicit) model of man underlies studies of communication.” Tulis Walter Weimer (1978:57).

Walaupun psikologi telah banyak melahirkan teori-teori tentang manusia, tetapi empat pendekatan yang dicontohkan di atas adalah yang paling dominan: *psikoanalisis*, *behaviorisme*, *psikologi kognitif*, dan *psikologi humanistik*. Setiap pendekatan ini memandang manusia dengan cara berlainan. Kita tidak akan mengulas teori mana yang paling kuat. Karakteristik manusia tampaknya merupakan sintesis dari keempat pendekatan itu. Sekali waktu ia menjadi makhluk yang secara membata menuruti kemauannya, pada waktu yang lain ia menjadi makhluk yang berpikir logis. Pada suatu saat itu menyerah bulat-bulat pada proses pelaziman (*conditioning*) yang diterimanya dari lingkungan, pada saat lain ia berusaha mewarnai lingkungannya dengan nilai-nilai kemanusiaan yang dimilikinya. Karena itu, sebagaimana pendiri ilmu komunikasi mewakili berbagai aliran besar dalam psikologi, buku inipun akan berusaha menggabungkan semua pendekatan itu. Hubungan antara keempat teori itu dapat dilihat pada tabel. 1.

Tabel 1Empat Teori Psikologi

Teori	Konsepsi Tentang Manusia	Tokoh-Tokohnya	Kontribusi Pada Psikologi Sosial
Psikoanalisis	<i>Homo Valens</i> (manusia berkeinginan)	Freud, Jung, Adler, Abraham, Horney, Bion.	Perkembangan kepribadian sosialisasi identifikasi agresi kebudayaan & prilaku sikap bahasa dan berpikir dinamika kelompok propaganda persepsi interpersonal konsep diri eksperimen sosialisasi
Kognitif	<i>Homo Sapiens</i> (manusia berpikir)	Lewin, Heider, Festinger, Piaget, Kohiberg	

Behaviorisme	Homo Mechanicus (manusia mesin)	Hull, Miler & Dollard, Rotter, Skinner, Bandura	kontrol sosial ganjaran dan hukuman konsep diri transaksi interpersonal masyarakat dan individu
Humanisme	<i>Homo Ludens</i> (manusia bermain)	Rogers, Combs & Snygg Maslowi, May Satir, Peris.	

Sumber: McDavid dan Harari (1974:31)

1. Konsepsi Manusia Dalam Psikoanalisis.

Kita mulai dengan psikoanalisis, karena dari seluruh aliran psikologi, psikoanalisis secara tegas memperhatikan struktur jiwa manusia. Sigmund Freud pendiri psikoanalisis adalah orang pertama yang berusaha merumuskan psikologi manusia. Ia memfokuskan perhatiannya kepada totalitas kepribadian manusia, bukan pada bagian-bagiannya yang terpisah (Asch, 1959:17). Walaupun psikoanalisis cukup kompleks untuk diuraikan secara singkat, kita akan berusaha membahas garis-garis besar aliran ini, terutama dalam konsepsi dasarnya tentang manusia.

Menurut Freud, perilaku manusia merupakan hasil interaksi tiga subsistem dalam keperibadian manusia, *Id*, *Ego*, dan *Superego*. *Id* adalah bagian kepribadian yang menyimpan dorongan-dorongan biologis manusia, pusat instink (hawa nafsu-dalam kamus agama). Ada dua instink dominan: 1) *Libido*-instink reproduktif yang menyediakan energi dasar untuk kegiatan-kegiatan manusia yang konstruktif; 2) *Thanatos*, instink destruktif dan agresif. Yang pertama disebut juga instink kehidupan (*eros*), yang dalam konsep Freud bukan hanya

meliputi dorongan seksual, tetapi juga segala hal yang mendatangkan kenikmatan termasuk kasih ibu, pemujaan pada tuhan, dan cinta diri (narcisism). Bila yang pertama adalah instink kehidupan, yang kedua merupakan instink kematian. Semua motif manusia adalah gabungan antara *eros* dan *thanatos*. *Id* bergerak berdasarkan prinsip kesenangan (*pleasure principle*), ingin segera memenuhi kebutuhannya. *Id*. Bersifat egoistis, tidak bermoral dan tidak mau tahu dengan kenyataan. *Id* adalah tabiat hewani manusia.

Walaupun *Id* mampu melahirkan keinginan, ia tidak mampu memuaskan keinginannya. Subsistem yang kedua adalah *Ego*, berfungsi menjembatani tuntutan *Id* dengan realitas di dunia luar. *Ego* adalah mediator antara hasrat-hasrat hewani dengan tuntutan rasional dan realistis. *Ego*-lah yang menyabkan manusia mampu menundukkan hasrat hewannya dan hidup sebagai wujud yang rasional (pada pribadi yang normal). Ia bergerak pada prinsip realitas (*reality principle*). Ketika *Id* mendesak supaya anda membalas ejekan dengan ejekan lagi, ego memperingatkan anda bahwa lawan anda adalah “bos” yang dapat memecat anda. Kalau anda mengikuti desakan *Id*, anda konyol. Anda pun baru ingat bahwa tidak baik melawan atasan (lebih-lebih pada hubungan industrial pancasila).

Unsur moral dalam pertimbangan terakhir disebut Freud sebagai *superego*. *Superego* adalah polisi kepribadian, mewakili yang ideal. *Superego* adalah hati nurani (*conscience*) yang merupakan internalisasi dari norma-norma sosial dan kultural masyarakatnya. Ia memaksa *Ego* untuk menekankan hasrat-hasrat yang tak berlainan ke alam bawah sadar. Baik *Id* maupun *Superego* berada dalam bawah sadar manusia. *Ego* berada di tengah antara memenuhi desakan *Id* dan peraturan *Superego*. Untuk mengatasi ketegangan, ia dapat menyerah pada tuntutan *Id*, tetapi dihukum *Superego* dengan perasaan bersalah. Untuk menghindari ketegangan, konflik, atau frustrasi *Ego* secara tak sadar lalu menggunakan mekanisme pertahanan *Ego*, dengan mendistorsi realitas. Secara singkat, dalam psikoanalisis perilaku manusia

merupakan interaksi antara komponen biologis (*Id*), komponen psikologis (*Ego*), dan komponen sosial (*Superego*); atau unsur animal, rasional, dan moral (hewani, akali, dan nilai).

2. Konsepsi Manusia Dalam Behaviorisme

Behaviorisme lahir sebagai reaksi terhadap introspeksionisme (yang menganalisa jiwa manusia berdasarkan lapoaran-laporan subyektif) dan juga psikoanalisis (yang berbicara tentang alam bawah sadar yang tidak nampak). Behaviorisme ingin menganalisa hanya perilaku yang nampak saja, yang dapat diukur, dilukiskan, dan diramalkan. Belakangan, teori kaum behavioris lebih dikenal dengan nama teori belajar, karena menurut mereka seluruh perilaku manusia, kecuali instink adalah hasil belajar. Belajar artinya perubahan perilaku organisme sebagai pengaruh lingkungan. Behaviorisme tidak mau mempersoalkan apakah manusia baik atau jelek, rasional atau emosional; behaviorisme hanya ingin mengetahui bagaimana perilakunya dikendalikan oleh faktor-faktor lingkungan. Dari sinilah timbul konsep “manusia mesin” (*Homo Mechanicus*).

Behaviorisme amat banyak menentukan perkembangan psikologi, terutama dalam eksperimen-eksperimen. Buku-buku psikologi sering kali hanya mencerminkan pendekatan ini. Walaupun Waltson sering dianggap tokoh utama aliran ini, kita dapat melacaknya sampai kepada empiririsme dan hedonisme pada abad XVII-XVIII, bahkan sampai kepada *Aristoteles*.

Aristoteles berpendapat bahwa pada waktu lahir jiwa manusia tidak memiliki apa-apa, sebuah meja lilin (*tabula rasa*) yang siap dilukis oleh pengalaman. Dari Aristoteles, John Locke (1632-1704), tokoh empirisisme Inggris, meminjam konsep ini. Menurut kaum empiris, pada waktu lahir manusia mempunyai “warna mental”. Warna ini didapat dari pengalaman. Pengalaman adalah satu-satunya jalan ke pemilikan pengetahuan. Bukankan idea yang menghasilkan

pengetahuan, tetapi kedua-duanya adalah produk pengalaman. Secara psikologis, ini berarti seluruh perilaku manusia, keperibadian, dan temperamen ditentukan oleh pengalaman inderawi (*sensory experience*). Pikiran dan perasaan, bukan penyebab perilaku tetapi disebabkan oleh perilaku masa lalu.

Salah satu kesulitan empirisme dalam menjelaskan gejala psikologi timbul ketika orang membicarakan apa yang mendorong manusia berperilaku tertentu. *Hedonisme*, salah satu paham filsafat etika, memandang manusia sebagai makhluk yang bergerak untuk memenuhi kepentingan dirinya, mencari kesenangan dan menghindari penderitaan. Dalam *utilitarianisme*, seluruh perilaku manusia tunduk pada prinsip ganjaran dan hukuman. *Nature has placed mankind under the governance of two sovereign masters, pain and pleasure*, ujar Jeremy Bentham (1879:1). Bila empirisme digabung dengan utilitarianisme dan hedonisme, jika kita menemukan apa yang disebut sebagai behaviorisme (Goldstein, 1980: 17)

Sejak *Thorndike* dan *Watson* sampai sekarang, kaum behavioris berpendirian: organisme dilahirkan tanpa sifat-sifat sosial atau psikologis; perilaku adalah hasil pengalaman dan perilaku digerakkan atau dimotivasi oleh kebutuhan untuk memperbanyak kesenangan dan mengurangi penderitaan. Asumsi ini ditambah lagi dengan sumbangan biologi abad XIX: manusia adalah kelanjutan dari organisme yang lebih rendah. Kita, karena itu dapat memahami manusia dengan meneliti perilaku organisme yang bukan manusia. Misalnya, kita dapat merumuskan teori belajar dengan mengamati bagaimana tikus belajar (tidak sedikit, orang yang benci menyebut behaviorisme sebagai psikologi tikus, “*rat psyvology*”). Sebuah universitas malah mulai menatar para dosen dengan behaviorisme, dan menyuruh dosen memandang mahasiswa sebagai tikus, kambing, merpati, atau paling tinggi simpanse.

Asumsi bahwa pengalaman adalah paling berpengaruh dalam membentuk perilaku, menyiratkan betapa plastisnya manusia. Ia

mudah dibentuk menjadi apa pun dengan menciptakan lingkungan yang relevan. Watson pernah sesumbar:

Give me a dozen healthy infants, well-formed, and my own specified world to bring them up in and I'll guarantee to take any one at random and train him to become any type of specialist I might select—doctor, lawyer, artist, merchant-chief and, yes, even beggarman and thief. Regardless of his talents, penchants, tendencies, abilities, vocations, and race of his ancestors. (J.B. Watson, 1943: 104). (berikan padaku selusin anak-anak sehat, tegap, dan berikan dunia yang aku atur sendiri untuk memelihara mereka. Aku jamin, aku sanggup mengambil seorang anak sembarangan saja, dan mendidiknya menjadi tipe spesialis yang aku pilih—dokter, pengacara, seniman, saudagar, dan bahkan pengemis dan pencuri, tanpa memerhatikan bakat, kecenderungan tendensi, kemampuan, pekerjaan, dan ras orang tuanya).

Ucapan ini dibuktikan Watson dengan satu eksperimen bersama Rosalie Rayner di John Hopkins; tujuannya menimbulkan dan menghilangkan rasa takut. Subyek eksperimennya adalah Albert B., bayi sehat berusia 11 bulan yang tinggal di rumah perawatan anak-anak invalid, karena ibunya menjadi perawat disitu. Albert menyayangi tikus putih. Sekarang takut ingin diciptakan. Ketika Albert menyentuh tikus itu, lempengan baja dipukul keras tepat dibelakang kepalanya. Albert tersentak, tersungkur dan melungkupkan mukanya ke atas kasur. Proses ini diulangi: kali ini Albert tersentak, tersungkur, dan mulai bergetar ketakutan. Seminggu kemudian, ketika tikus diberikan kepadanya, Albert ragu-ragu dan menarik tangannya ketika hidung tikus itu menyentuhnya. Pada keenam kalinya, tikus diperlihatkan dengan suara keras pukulan saja. Rasa takut Albert bertambah, dan ia menangis keras. Akhirnya, kalau tikus itu muncul walaupun tidak ada suara keras, Albert mulai menangis, membalik, dan berusaha menjauhi tikus itu. kelak ia bukan saja takut pada tikus, juga kelinci, anjing, baju berbulu, dan apa saja

yang mempunyai kelembutan seperti bulu tikus. Albert yang malang sudah menjadi patologis. Watson dan Rayner bermaksud menyembuhkannya lagi, bila mungkin, tetapi Albert dan ibunya meninggalkan rumah perawatan, dan nasib Albert tidak diketahui (Hunt, 1982:62).

Eksperimen Albert bukan saja membuktikan tanpa mudahnya membentuk atau mengendalikan manusia, tetapi juga melahirkan metode pelaziman klasik (*classical conditioning*). Diambil dari Sechenov (1829-1905) dan Pavlov (1849-1936), pelaziman klasik adalah memasang stimuli yang netral atau stimuli yang terkondisi (tikus putih) dengan stimuli tertentu (*unconditioned response*). Setelah pemasangan ini terjadi berulang-ulang, stimuli yang netral melahirkan respons terkondisikan. Dalam eksperimen di atas, tikus yang netral berubah mendatangkan rasa takut setelah setiap kehadiran tikus dilakukan pemukulan batangan saja (*unconditioned stimulus*).

Pelaziman klasik akan menjelaskan bahwa setiap kali anak membaca, orang tuanya mengambil buku dan paksa, anak akan benci kepada buku. Bila munculnya anda selalu berbarangan dengan datangnya mala petaka, kehadiran anda kemudian akan mendebarkan orang.

Skinner menambah jenis pelaziman yang lain. Ia menyebutnya *operant conditioning*. Kali ini subyeknya burung merpati. Skinner menyimpannya pada sebuah kotak (yang dapat diamati). Merpati diseluhnya bergerak sekehendaknya. Satu saat kakinya menyentuh tombol kecil pada dinding kotak. Makanan keluar dan merpati bahagia. Mula-mula merpati itu tidak tahu hubungan antara tombol kecil pada dinding dengan datangnya makanan. Sejenak kemudian, merpati tidak sengaja menyentuh tombol dan makanan turun lagi. Sekarang, bila merpati ingin makan, ia mendekati dinding dan menyentuh tombol. Sikap manusia seperti itu pula. Bila setiap anak menyebut kata yang sopan, segera kita memujinya. Bila pada waktu mahasiswa membuat prestasi yang baik kita menghargainya dengan

sebuah buku yang bagus, mahasiswa meningkatkan prestasinya. Proses memperteguh respons yang baru dengan mengasosiasikannya pada stimuli tertentu berkali-kali, disebut *peneguhan (reinforcement)*. Pujian dan buku dalam contoh tadi disebut peneguh (*reinforcer*).

Ternyata tidak semua perilaku dapat dijelaskan dengan pelaziman. Bandura menambahkan konsep belajar sosial (*social learning*). Ia mempermasalahkan peranan ganjaran dan hukuman dalam proses belajar. Banyak perilaku manusia yang tidak dapat dijelaskan dengan mekanisme pelaziman atau peneguhan. Misalnya, mengapa anak yang berusia dua tahun dapat berbicara dalam bahasa ibunya. Kaum Behavioris tradisional menjelaskan bahwa kata-kata yang semula tidak ada maknanya, dipasangkan dengan lambang atau obyek yang punya makna (pelaziman klasik). Menurut Skinner, mula-mula anak mengucapkan bunyi-bunyi yang tak bermakna. Kemudian orang tua secara selektif meneguhkan ucapan yang bermakna (misalnya, “mamah”). Dengan cara ini berangsur-berangsur terbentuk bahasa anak yang memungkinkannya berbicara. Menurut Bandura, dengan cara seperti ini penguasaan bahasa akan terbentuk bertahun-tahun, dan cara ini tidak dapat menjelaskan mengapa anak-anak dapat mengucapkan kalimat-kalimat yang tidak pernah mereka dengar sebelumnya. Menurut Bandura, belajar terjadi karena peneruan (*imitation*). Kemampuan meniru respons orang lain, misalnya meniru bayi yang sering didengar, adalah penyebab utama belajar. Ganjaran dan hukuman bukanlah faktor yang penting dalam belajar, tetapi faktor yang penting dalam melakukan satu tindakan (*performance*). Bila anak selalu diganjar (dihargai) karena mengungkapkan perasaannya, ia akan sering melakukannya. Tetapi jika ia dihukum (dicela), ia akan menahan diri untuk bicara walaupun ia memiliki kemampuan untuk melakukannya. Melakukan satu perilaku ditentukan oleh peneguhan, sedangkan kemampuan potensial untuk melakukan ditentukan oleh peneruan.

Sumbangan Bandura tidak menyebabkan behaviorisme dapat menjelaskan seluruhnya. Behaviorisme bungkam ketika melihat perilaku manusia yang tidak dipengaruhi oleh ganjaran, hukuman atau peniruan. Orang-orang yang menjelajahi Kutub Utara yang dingin, pemuda Jepang yang menempuh Samudra Pasifik di atas rakit, anak-anak muda Syi'ah yang menabrakan truk berisi muatan dinamit, semuanya mengungkapkan perilaku yang *self-motivated*. Behaviorisme memang agak sukar menjelaskann motivasi. Motivasi terjadi di dalam diri individu, sedang kaum behaviorisme hanya melihat pada peristiwa-peristiwa eksternal. Perasaan dan pikiran orang tidak menarik mereka. Behaviorisme muncul sebagai reaksi pada psikologi “mentalistik” dari Wilhelm Wundt. Seratus tahun setelah Wundt membuka laboratorium psikologi eksperimental yang pertama, pradigma baru menyerang psikologi ‘behavioristik’ dan menarik psikologi kembali pada proses kejiwaan internal. Paradigma baru ini kemudian terkenal sebagai psikologi kognitif.

3. Konsepsi Manusia Ddalam Psikologi Kognitif

Ketika asumsi-asumsi Behaviorisme diserang habis-habisan pada akhir tahun 60-an dan awal tahun 70-an, psikologi sosial bergerak ke arah paradigma baru. Manusia tidak lagi dipandang sebagai makhluk yang bereaksi secara pasif pada lingkungan, tetapi sebagai makhluk yang selalu berusaha memahami lingkungannya; makhluk yang selalu berpikir (*Homo Sapiens*). Pikiran yang dimaksudkan behaviorisme sekarang didudukkan lagi di atas tahta. Frege (1977: 38) menulis:

Pengaruh seorang pada yang lain kebanyakan ditimbulkan oleh pikiran. Kita mengkomunikasikan pikiran. Bagaimana hal ini terjadi? Kita timbulkan perubahan di dunia luar yang sama. Perubahan-perubahan ini, setelah dipersepsi orang lain, akan mendorong kita untuk memahami suatu pikiran dan menerimanya sebagai hal yang besar. Mungkinkah terjadi peristiwa besar dalam sejarah tanpa

komunikasi pikiran? Anehnya kita cenderung menganggap pikiran itu tidak nyata karena tampak tidak mempengaruhi peristiwa, sementara berpikir, memutuskan, menyatakan, memahami, dan sebagainya adalah fakta kehidupan manusia. Mana yang lebih nyata, sebuah palu atau pikiran? Alangkah bedanya proses penyerahan palu dengan komunikasi pikiran.

Frege menulis hal di atas dalam sebuah buku filsafat berpikir (*philosophical logic*), mengisyaratkan kelebihan rasionalisme pada empirisme. Psikologi kognitif memang dapat diasali pada rasionalisme Immanuel Kant (1724-1804), Rene Descartes (1596-1650) bahkan sampai ke Plato.

Kaum rasionalis mempertanyakan apakah betul bahwa penginderaan kita, melalui pengalaman langsung, sanggup memberikan kebenaran. Kemampuana alat indera kita dipertanyakan karena seringkali gagal menyajikan informasi yang akurat. Bukankah mata anda mengatakan bahwa kedua rel kereta api yang sejajar itu bertemu di ujung sana; bukankah telinga anda baru mendengar detak jam dinding pada saat memperhatikannya, padahal jam itu tetap berdetak ketika anda membisikkan kata cinta pada telinga kekasih anda?

Descartes, juga Kant, menyimpulkan bahwa jiwalah (*mind*) yang menjadikan alat utama pengetahuan, bukan alat indera, jiwa menafsirkan pengalaman inderawi secara aktif: mencipta, mengorganisasikan, menafsirkan, mendistorsi, dan mencari makna. Tidak semua stimuli kita diterima. “Seorang ibu yang tidur di samping bayinya tidak mendengar suara yang riuh rendah di sekitarnya; Tetapi begitu si keil bergerak, ibu bangun dengan segera seperti penyelam tergesa-gesa muncul dipermukaan air laut. Tetapkanlah tujuannya pertambahan, dan stimuli “dua dan tiga”. Menimbulkan respon “lima”. Tetapkanlah tujuannya perkalinya dan stimuli yang sama, sensasi auditif yang sama, “dua dan tiga” melahirkan respon “enam”. Sensasi dan pikiran adalah pelayan, mereka menunggu panggilan kita,

mereka tidak datang kecuali kalau kita butuhkan. Ada tuan yang menyeleksi dan mengarahkan, “begitu tulis Will Durant (1933: 203) menyimpulkan tulisan Kant tentang estetika transendental dalam kritik *Der Reinen Vernunft*.”

Heider dan Festinger membawa psikologi kognitif ke dalam psikologi sosial. Secara singkat kita akan melihat perkembangan pengaruh psikologi kognitif ini dalam psikologi sosial, terutama untuk menggambarkan perkembangan konsepsi manusia dalam mazhab ini.

Sejak pertengahan 1950-an berkembang penelitian mengenai perubahan sikap dengan kerangka teoritis manusia sebagai pencari konsistensi kognitif (*The Person as Consistency Seeker*). Di sini, manusia dipandang sebagai makhluk yang selalu berusaha menjaga keajegan dalam sistem kepercayaannya dan diantara sistem kepercayaan dengan perilaku. Awal tahun 1970-an, teori disonansi dikritik, dan muncul konsepsi manusia sebagai pengolah informasi (*the person as information*). Dalam konsepsi ini, manusia bergeser dari orang yang suka mencari justifikasi atau membela diri menjadi orang yang secara sadar memecahkan persoalan. Perilaku manusia dipandang sebagai produk strategi pengolahan informasi yang rasional, yang mengarahkan penyandian, penyimpanan, dan pemanggilan informasi.

Kenyataan menunjukkan bahwa manusia tidaklah serasional dugaan di atas. Seringkali malah penilaian orang didasarkan pada informasi yang tidak lengkap dan kurang begitu rasional. Penilaian didasarkan pada data yang kurang, lalu dikombinasikan dan diwarnai oleh prakonsepsi. Manusia menggunakan prinsip-prinsip umum dalam menetapkan keputusan. Kahneman dan Tversky (1974) menyebutnya “*cognitive heuristics*” (dalil-dalil kognitif).

Walaupun psikologi kognitif sering dikritik karena konsep-konsepnya sukar diuji, psikologi kognitif telah memasukkan kembali “jiwa” manusia yang sudah dicabut oleh behaviorisme. Manusia kini hidup dan mulai berpikir. Tetapi manusia bukan sekedar makhluk

yang berpikir, ia juga berusaha menemukan identitas dirinya dan mencapai apa yang didambakannya.

4. Manusia Dalam Konsepsi Psikologi Humanistik

Psikologi humanistik dianggap sebagai revolusi ketiga dalam psikologi. Revolusi pertama dan kedua adalah psikoanalisis dan behaviorisme. Pada behaviorisme manusia hanyalah mesin yang dibentuk lingkungan, pada psikoanalisis manusia melulu dipengaruhi oleh naluri premitifnya. Dalam pandangan behaviorisme manusia menjadi robot tanpa jiwa, tanpa nilai. Dalam psikoanalisis, seperti kata Freud sendiri *we see a man as savage beast* (1930:86). Keduanya tidak menghormati manusia sebagai manusia. Keduanya tidak dapat menjelaskan aspek eksistensi manusia yang positif dan menentukan, seperti cinta, kreativitas, nilai, makna, dan pertumbuhan pribadi. Inilah yang diisi oleh psikologi humanistik. *Humanistic psychology is not just the study of human being; it is a commitment to human becoming*, tulis Floyd W. Matson (1973:19) yang agar sukar diterjemahkan ke dalam bahasa Indonesia.

Psikologi humanistik mengambil banyak dari psikoanalisis Neo Freudian (sebenarnya anti Freudian) seperti Adler, Jung, Rank, Slekkel, Ferenczi. Tetapi lebih banyak lagi mengambil dari fenomenologi dan eksistensialisme. Fenomenologi memandang manusia hidup dalam dunia kehidupan yang dipersepsi dan diinterpretasi secara subyektif. Setiap orang mengalami dunia dengan caranya sendiri. Alam pengalaman setiap orang berbeda dari alam pengalaman orang lain.

Menurut Alfred Schurz, tokoh sosiologi fenomenologis, pengalaman subyektif ini dikomunikasikan oleh faktor sosial dalam proses intersubektivitas. Intersubektivitas diungkapkan pada eksistensialisme dalam tema dialog, pertemuan, hubungan diri dengan orang lain, atau apa yang disebut Martin Buber *I Thou Relationship*. Istilah yang disebut terakhir ini menunjukkan hubungan pribadi

dengan pribadi, bukan pribadi dengan benda, subyek dengan subyek, bukan subyek dengan objek.

Perhatian pada makna kehidupan adalah juga hal yang membedakan psikologi humanistik dari mazhab yang lain. Manusia bukan saja pelakon dalam panggung masyarakat, bukan saja pencari identitas, tetapi juga pencari makna.

Khotbah Frankl menyimpulkan asumsi-asumsi Psikologi Humanistik: keunikan manusia, pentingnya nilai dan makna, serta kemampuan manusia untuk mengembangkan dirinya.

B. Faktor-Faktor Personal yang Mempengaruhi Perilaku Manusia

Perspektif yang berpusat pada persona mempertanyakan faktor-faktor internal apakah baik berupa sikap, instink, motif, kepribadian, sistem kognitif yang menjelaskan perilaku manusia. Secara garis besar ada dua faktor: *pertama*; faktor biologis, *kedua*; faktor sosiopsikologis.

1. Faktor Biologis

Manusia adalah makhluk biologis yang tidak berbeda dengan hewan yang lain. Ia lapar kalau tidak makan selama dua puluh jam, kucingpun demikian. Ia memerlukan lawan jenis untuk kegiatan reproduktifnya, begitu pula karbau. Ia melarikan diri kalau melihat musuh yang menakutkan, begitu pula monyet. Faktor biologis terlibat dalam seluruh kegiatan manusia, bahkan berpadu dengan faktor-faktor sosiopsikologis. Bahwa warisan biologis manusia menentukan prilakunya, dapat diawali sampai struktur DNA yang menyimpan seluruh memori warisan biologis yang diterima dari kedua orang tuanya. Begitu besarnya pengaruh warisan biologis ini sampai muncul aliran baru, yang memandang segala kegiatan manusia, termasuk

agama, kebudayaan, moral, berasal dari struktur biologinya. Aliran ini menyebut dirinya sebagai aliran sosiobiologi (Wilson, 1975).

Menurut Wilson, perilaku sosial dibimbing oleh aturan-aturan yang sudah diprogram secara genetik dalam jiwa manusia. Program ini, disebut sebagai “*epigenetic rules*” mengatur perilaku manusia sejak kecenderungan menghindari *incest*, kemampuan memahami ekspresi wajah, sampai pada persaingan politik. Walaupun banyak sarjana menolak sosiobiologis sebagai determinisme biologis dalam kehidupan sosial, tidak seorang pun yang menolak kenyataan bahwa struktur biologis manusia, genetika, sistem syaraf dan system hormonal sangat mempengaruhi perilaku manusia. Struktur genetik, misalnya mempengaruhi kecerdasan, kemampuan sensasi, dan emosi. Sistem saraf mengatur pekerjaan otak dan proses pengolahan informasi dalam jiwa manusia. Sistem hormonal bukan saja mempengaruhi mekanisme biologis, tetapi juga proses psikologis.

Ada beberapa peneliti yang menunjukkan pengaruh motif biologis terhadap perilaku manusia. Tahun 1950 Keys dan rekan-rekannya menyelidiki pengaruh rasa lapar. Selama 6 bulan, 32 subyek bersedia menjalani eksperimen setengah lapar. Selama eksperimen terjadi perubahan kepribadian yang dramatis. Mereka menjadi mudah tersinggung, sukar bergaul, dan tidak bisa konsentrasi. Pada akhir minggu ke 25, makanan mendominasi pikiran, percakapan, dan mimpi. Laki-laki lebih senang menempelkan gambar coklat dari gambar wanita cantik. Kekurangan tidur juga telah dibuktikan meningkatkan sifat mudah tersinggung dan mengganggu cara berpikir, serta menurunkan kemampuan melakukan tugas-tugas yang kompleks atau memecahkan persoalan. Kebuthan akan rasa aman, menghindari rasa sakit, dapat menghambat kebutuhan.

Walaupun demikian, manusia bukan sekedar makhluk biologis. Kalau sekedar makhluk biologis, ia tidak berbeda dengan binatang yang lain. Kura-kura Galapagos yang hidup sejak sekian ribu tahun yang lalu bertingkah laku yang sama sekarang ini. Tetapi, perilaku

orang Jawa di zaman di ponegoro sudah jauh berbeda dengan perilaku mereka di zaman Suharto.

2. Faktor Sosiopsikologis

Karena manusia makhluk sosial, dari proses sosial ia memperoleh beberapa karakteristik yang mempengaruhi perilakunya. Kita dapat mengklasifikasinya ke dalam tiga komponen: *pertama*; komponen afektif, *kedua*; komponen kognitif, *ketiga*; komponen konatif. Komponen yang pertama, yang merupakan aspek emosional dari faktor sosiopsikologis, didahulukan karena erat kaitannya dengan pembicaraan sebelumnya. Komponen kognitif adalah aspek intelektual, yang berkaitan dengan apa yang diketahui manusia. Komponen konatif adalah aspek volisional, yang berhubungan dengan kebiasaan dan kemauan bertindak. Kita mulai dengan komponen afektif yang terdiri dari motif sosiogenis, sikap dan emosi.

a. Motif Sosiogenis

Motif sosiogenis sering juga disebut motif sekunder sebagai lawan motif primer (motif biologis), sebetulnya bukan motif anak bawang. Peranannya dalam membentuk perilaku sosial bahkan sangat menentukan. Berbagai klasifikasi motif sosiogenis disajikan di bawah:

- 1) W. I. Thomas dan Florian Znaniecki
 - a) Keinginan memperoleh pengalaman baru
 - b) Keinginan untuk mendapat respons
 - c) Keinginan akan pengakuan
 - d) Keinginan akan rasa aman
- 2) David McClelland
 - a) Kebutuhan berprestasi (*need for achievement*)
 - b) Kebutuhan akan kasih sayang (*need for affiliation*)
 - c) Kebutuhan berkuasa (*need for power*)

3) Abraham Maslow

- a) Kebutuhan akan rasa aman (*safety needs*)
- b) Kebutuhan akan keterikatan dan cinta (*belongingness and love needs*)
- c) Kebutuhan akan penghargaan (*esteem needs*)
- d) Kebutuhan untuk pemenuhan diri (*self-actualization*)

4) Melvin H. Marx

a) Kebutuhan organismis:

- Motif ingin tahu (*curiosity*). Mengerti, menata, dan menduga (*predictability*). Setiap manusia berusaha memahami dan memperoleh arti dari dunianya.
- Motif kompetensi (*competence*). Setiap orang ingin membuktikan bahwa ia mampu mengatasi persoalan kehidupan apapun.
- Motif prestasi (*achievement*).

b) Motif-motif sosial

- Motif kasih sayang (*affiliation*).
- Motif kekuasaan (*power*)
- Motif kebebasan (*independence*)

b. Sikap

Sikap adalah konsep yang paling penting dalam psikologi sosial dan yang paling banyak didefinisikan. Ada yang menganggap sikap hanyalah sejenis motif sosiogenis yang diperoleh melalui proses belajar (Sherif, 1956:489). Ada juga yang melihat sikap sebagai kesiapan saraf (*natural settings*) sebelum memberikan respons (Allport, 1924). Dari berbadai definisi kita dapat menyimpulkan beberapa hal.

Pertama; sikap adalah kecenderungan bertindak, berpersepsi, berpikir, dan merasa dalam menghadapi objek, ide, situasi atau

nilai. Sikap bukan perilaku, tetapi merupakan kecenderungan untuk berperilaku dengan cara-cara tertentu terhadap objek sikap. Objek sikap berupa benda, orang, tempat, gagasan atau situasi atau kelompok.

Kedua; sikap mempunyai daya pendorong atau motivasi. Sikap bukan sekedar rekaman masa lalu, tetapi juga menentukan apakah orang harus pro atau kontra terhadap sesuatu; menentukan apa yang disukai, diharapkan, dan diinginkan; mengesampingkan apa yang tidak diinginkan, apa yang harus dihindari (Sherif dan Sherif, 1956:489).

Ketiga; sikap relatif lebih menetap. Berbagai studi menunjukkan bahwa sikap politik kelompok cenderung dipertahankan dan jarang mengalami perubahan.

Keempat; sikap mengandung aspek evaluatif; artinya mengandung nilai menyenangkan atau tidak menyenangkan, sehingga Bern memberikan definisi sederhana: “*Attitudes are likes and dislikes*”. (1970:14).

Kelima; sikap timbul dari pengalaman, tidak dibawa sejak lahir, tetapi merupakan hasil belajar. Karena itu sikap dapat diperteguh atau diubah.

c. Emosi

Emosi menunjukkan kegoncangan organisme yang disertai oleh gejala-gejala kesadaran, keperilakuan, dan proses fisiologis. Bila orang yang anda cintai mencemoohkan anda, anda akan bereaksi secara emosional karena anda mengetahui makna cemoohan itu (kesadaran).

Emosi tidak selalu jelek. Emosi memberikan bumbu kepada kehidupan. Tanpa emosi hidup ini kering dan gersang. Paling tidak ada empat fungsi emosi (Coleman dan Hammen, 1974:462). *Pertama;* emosi adalah pembangkit energi (*energizer*). Tanpa emosi

kita tidak sadar atau mati. Hidup berarti merasai, mengalami, bereaksi, dan bertindak. Emosi membangkitkan dan memobilisasi energi kita. Marah menggerakkan kita untuk menyerang, takut menggerakkan kita untuk lari, dan cinta mendorong kita untuk mendekat dan bernesraan. *Kedua*; emosi adalah pembawa informasi (*messenger*). Bagaimana keadaan diri kita dapat kita ketahui melalui emosi kita. Jika kita marah, kita mengetahui kita dihambat atau diserang orang lain, sedih berarti kehilangan sesuatu yang kita senangi, bahagia berarti memperoleh sesuatu yang kita senangi, atau berhasil menghindari hal yang kita benci. *Ketiga*; emosi bukan saja pembawa informasi dalam komunikasi intrapersonal, tetapi juga pembawa pesan dalam komunikasi interpersonal. Berbagai penelitian membuktikan bahwa ungkapan emosi dapat dipahami secara universal. Dalam retorika diketahui bahwa pembicara yang menyertakan seluruh emosinya dalam pidato dipandang lebih hidup, lebih dinamis, dan lebih meyakinkan. *Keempat*; emosi juga merupakan sumber informasi tentang keberhasilan kita. Kita mendambakan kesehatan dan mengetahuinya ketika kita merasa sehat wal afiat. Kita mencari keindahan dan mengetahui kita memperolehnya ketika kita merasakan kenikmatan estetis dalam diri kita.

Emosi berbeda-beda dalam hal intensitas dan lamanya. Ada emosi yang ringan, berat, dan desintegratif. Emosi ringan meningkatkan perhatian kita kepada situasi yang dihadapi, disertai dengan perasaan tegang sedikit.

Dari segi lamanya, ada emosi yang berlangsung singkat dan ada yang berlangsung lama. *Mood* adalah emosi yang menetap selama berjam-jam atau beberapa hari. *Mood* mempengaruhi persepsi kita atau penafsiran kita pada stimuli yang merangsang alat indera kita.

d. Kepercayaan

Kepercayaan adalah komponen kognitif dari faktor sosiopsikologis. Kepercayaan di sini tidak ada hubungannya dengan hal-hal yang ghaib, tetapi hanyalah keyakinan bahwa sesuatu itu benar atau salah atas dasar bukti, sugesti otoritas, pengalaman, atau intuisi (Hohler, et al., 1978:48). Jadi kepercayaan dapat bersifat rasional atau irrasional. Anda percaya bahwa bumi itu bulat, bahwa rokok itu penyebab kanker, atau bahwa kemiskinan itu karena kemalasan. Kepercayaan memberikan perspektif kepada manusia dalam mempersepsi kenyataan, memberikan dasar bagi pengambilan keputusan dan menentukan sikap terhadap objek sikap. Menurut Solomon E. Asch (1959:565-567), kepercayaan dibentuk oleh pengetahuan, kebutuhan dan kepentingan.

e. Kebiasaan

Kebiasaan adalah aspek perilaku manusia yang menetap, berlangsung secara otomatis tidak direncanakan. Kebiasaan mungkin hasil kelaziman yang berlangsung pada waktu yang lama atau sebagai reaksi khas yang diulangi seseorang berkali-kali. Setiap orang mempunyai kebiasaan yang berlainan dalam menanggapi stimulus tertentu. Kebiasaan inilah yang memberikan pola perilaku yang dapat diramalkan.

f. Kemauan

Kemauanlah yang membuat orang besar atau kecil. Kemauan erat kaitannya dengan tindakan, bahkan ada yang mendefinisikan kemauan sebagai tindakan yang merupakan usaha seseorang untuk mencapai tujuan. Menurut Richard Dewey dan W.J. Humber, kemauan merupakan: 1) Hasil keinginan untuk mencapai tujuan tertentu yang begitu kuat sehingga mendorong

orang untuk mengorbankan nilai-nilai yang lain, yang tidak sesuai dengan pencapaian tujuan; 2) berdasarkan pengetahuan tentang, cara-cara yang diperlukan untuk mencapai tujuan; 3) dipengaruhi oleh kecerdasan dan energi yang diperlukan untuk mencapai tujuan, plus; 4) pengeluaran energi yang sebenarnya dengan satu cara yang tepat untuk mencapai tujuan.

C. Faktor-Faktor Situasional yang Mempengaruhi Perilaku Manusia

Ada beberapa aspek faktor-faktor situasional yang mempengaruhi perilaku manusia, antara lain sebagai berikut:

1. Faktor Ekologis

Kaum determinisme lingkungan sering menyatakan bahwa keadaan alam mempengaruhi gaya hidup dan perilaku. Banyak orang menghubungkan kemalasan bangsa Indonesia pada mata pencaharian bertani dan matahari yang selalu bersinar setiap hari. Sebagian pandangan mereka telah diuji dalam berbagai penelitian, seperti efek temperatur pada tindakan kekerasan, perilaku interpersonal, dan suasana emosional. Yang belum diteliti antara lain pengaruh temperatur ruangan pada efektivitas komunikasi.

2. Faktor Rancangan dan Arsitektural

Dewasa ini telah tumbuh perhatian di kalangan para arsitek pada pengaruh lingkungan yang dibuat manusia terhadap perilaku penghuninya. Satu rancangan arsitektur dapat mempengaruhi pola komunikasi di antara orang-orang yang hidup dalam naungan arsitektural tertentu. Osmond (1957) dan Sommer (1969) membedakan antara desain bangunan yang mendorong orang untuk berinteraksi (*sociopetal*) dan rancangan bangunan yang menyebabkan orang menghindari interaksi (*sociofugal*). Pengaturan

ruangan juga telah terbukti mempengaruhi pola-pola perilaku yang terjadi di tempat itu.

3. Faktor Temporal

Telah banyak diteliti pengaruh waktu terhadap bioritma manusia. Misalnya, dari tengah malam sampai pukul 4 fungsi tubuh manusia berada pada tahap yang paling rendah, tetapi pendengaran sangat tajam; pada pukul 10, bila anda orang introvert, konsentrasi dan daya ingat anda mencapai puncaknya; pada pukul 3 sore orang-orang ekstrovert mencapai puncak dalam kemampuan analisis dan kreativitas (Panati, 1981:128). Tanpa mengetahui bioritma sekalipun banyak kegiatan kita diatur berdasarkan waktu; makan, pergi sekolah, bekerja, beristirahat, berlibur, beribadat dan sebagainya.

4. Suasana Perilaku (*Behavioral Settings*)

Selama bertahun-tahun, Roger Barker dan rekan-rekannya meneliti efek lingkungan terhadap individu. Lingkungan dibaginya ke dalam beberapa satuan yang terpisah, yang disebut suasana perilaku. Pesta, ruangan kelas, toko, rumah ibadat, pemandian, bioskop, adalah contoh-contoh suasana perilaku. Pada setiap suasana terdapat pola-pola hubungan yang mengatur perilaku orang-orang di dalamnya.

5. Teknologi

Pengaruh teknologi terhadap perilaku manusia sudah sering dibicarakan orang. Revolusi teknologi sering disusul dengan revolusi dalam perilaku sosial. Alvin Tofler melukiskan tiga gelombang peradaban manusia yang terjadi sebagai akibat perubahan teknologi. Lingkungan teknologis yang meliputi sistem energi, sistem produksi, dan sistem distribusi, membentuk serangkaian perilaku sosial yang sesuai dengannya. Bersamaan dengan itu tumbuhlah pola-pola penyebaran informasi yang mempengaruhi urusan kejiwaan setiap anggota masyarakat.

6. Faktor-Faktor Sosial

Sistem peranan yang ditetapkan dalam suatu masyarakat, struktur kelompok dan organisasi, karakteristik populasi, adalah faktor-faktor sosial yang menata perilaku manusia. Dalam organisasi, hubungan antara anggota dengan ketua diatur oleh sistem peranan dan norma-norma kelompok. Besar kecilnya organisasi akan mempengaruhi jaringan komunikasi dan sistem pengambilan keputusan.

7. Lingkungan Psikososial

Lingkungan dalam persepsi kita lazim disebut sebagai iklim (*climate*). Dalam organisasi, iklim psikososial menunjukkan persepsi orang tentang kebebasan individual, ketetapan pengawasan, kemungkinan kemajuan, dan tingkat keakraban. Studi tentang komunikasi organisasional menunjukkan bagaimana iklim organisasi mempengaruhi hubungan komunikasi antara atasan dan bawahan, atau di antara orang-orang yang menduduki posisi yang sama. Para antropolog telah memperluas istilah iklim ini ke dalam masyarakat secara keseluruhan. Pola-pola kebudayaan yang dominan atau ethos, ideologi dan nilai dalam persepsi anggota masyarakat, mempengaruhi seluruh perilaku sosial.

8. Stimuli Yang Mendorong dan Memperteguh Perilaku

Beberapa peneliti psikologi sosial, seperti Fredericsen Price, dan Bouffard (1972), meneliti kendala situasi yang mempengaruhi kelayakan melakukan perilaku tertentu. Ada situasi yang memberikan rentangan kelayakan perilaku, seperti situasi di taman, dan situasi yang banyak memberikan kendala pada perilaku, seperti gereja, situasi yang permisif memungkinkan orang melakukan banyak hal tanpa harus merasa malu. Sebaliknya, situasi restriktif menghambat orang untuk berperilaku sekehendak hatinya.

Faktor-faktor situasional yang diuraikan di atas tidaklah mengesampingkan faktor-faktor personal yang disebut sebelumnya. Kita mengakui besarnya pengaruh situasi dalam menentukan manusia. Tetapi manusia memberikan reaksi yang berbeda-beda terhadap situasi yang dihadapinya, sesuai dengan karakteristik personal yang dimilikinya. Perilaku manusia memang merupakan hasil interaksi yang menarik antara keunikan individual dengan keumuman situasional.

DAFTAR PUSTAKA

- Abbott, B, V, & Snyder, D, K, (2010). Couple Distress. Dalam M, M. Antony & D. H. Barlow (Editor), *Handbook of assessment and treatment planning for psychological disorders* (edisi ke-2, hlm. 439-476), New York: The Guilford Press.
- Abernathy, W.B. (2013). Behavioral approaches to business and industrial problems: Organization behavioral management. Dalam G. J. Madden (Editor), *APA Handbook of Behavioral analysis: Volume 2, Translating behavioral principles into practice* (hlm. 501-522). Washington, DC: American Psychological Association.
- Addiction Medicine: Closing the Gap Between Science and Practice. New York: The National Center on Substance Abuse at Columbia University.
- Addison, L., & Lerman, D.C. (2009). Descriptive analysis of teacher's responses to Problem Behavioral following Training. *Journal of Applied Behavioral Analysis*, 42, 485-490.
- Ader, R., & Cohen, N. (1982). Behaviorally Conditioned Immuno-Suppression and Murine systemic Lupis Erythematosus, *Science*, 215, 1534-1536.
- Afifi, T. O., Mota, N. P., Dasiewicz, P., Macmillan, H., L., & Sareen, J. (2012). Physical Punishment and Mental Disorders: Results from a Nationally Representative U.S. Sample. *Pediatrics*, 130, 1-9.
- Agarwal, S.K. (2012). Cardiovascular benefits of exercise. *International Journal of General Medicine*, 5, 541-545.

- Agathon, M. (1982). Behavioral Therapy in France: 1976-1981. *Journal of Behavior of Behavior*, 10, 405-416.
- Baer, D. M., Wolf, M. M., & Risley, T.R. (1968). Some Current Dimensions of Applied Behavioral Analysis. *Journal of Applied Behavioral Analysis*, 1, 91-97.
- Bailey, J.S., & Burch, M.R. (2002). *Research Methods in Applied Behavior Analysis*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications, Inc.
- Baldwin, J. D., & Baldwin, J.I. (2000). *Behavioral Principles in Everyday Life* (edisi ke-4). Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.
- Bambara, L.M., & Kern, L. (2005). *Individualized Supports for Students with Problem Behaviors: Designing Positive Behavior Plans*. New York: The Guilford Press.
- Bandura, A. (1969). *Principles of Behavioral Modification*. New York: Holt, Rinehart & Winston. Dipresentasikan di The Ist Manitoba Behavior Change Conference, Portage La Prairie, Manitoba, Canada.
- Cameron, J., Banko, K.M., & Pierce, W.D (2001). Pervasive Negative Effect of Rewards on Intrinsic Motivation: The Myth Continues. *The Behavior Analyst*, 24, 1-44.
- Capriotti, M. R., Brandt, B. C., Ricketts, E.J., Espil, F. M., & Woods, D.W. (2012). Comparing The Effects of Differential Reinforcement of Other Behavior and Response-Cost Contingencies on Tics in Youth and Tourette Syndrome. *Journal of Applied Behavior Analysis*, 45, 251-263.
- Carney, C. E., & Edinger, J. D. (2010). *Insomnia and Anxiety*. New York: Springer.
- Carp, C. L., Peterson, S. P., Arkel, A. J., Petursdottir, A. I., & Ingvarsson, E. T. (2012). A Further Evaluation of Picture

- Prompts During Auditory-Visual Conditional Discrimination Training. *Journal of Applied Behavior Analysis*, 45, 737-751.
- Carr, E. G. (1977). The Origins of Self-Injurious Behavior: A Review of Some Hypotheses. *Psychological Bulletin*, 84, 800-816.
- Danguah, J. (1982). The Practice of Behavior Therapy in West Africa: The Case of Ghana. *Journal of Behavior Therapy and Experimental Psychiatry*, 13, 5-13.
- Daniels, A.C., & Daniels, J. E. (2005). *Performance Management: Changing Behavior that Drives Organizational Effectiveness*. Atlanta, GA: Performance Management Publications.
- Dardig, J. C., & Heward, W. L. (1976). *Sign Here: A Contracting Book for Children and Their Parents*. Kalamazoo, MI: Behaviordelia.
- Daruna, J. H. (2004). *Introduction to Psychoneuroimmunology*. St. Louis, MO: Elsevier, Academic Press.
- Dattilio, F. M. (1999). Cognitive Behavior Therapy in Cuba. *The Behavior Therapist*, 25, 181-183.
- David, D., & Miclea, M. (2002). Behavior Therapy in Romania: A Brief History of Theory, Research, and practice. *The Behavior Therapist*, 25, 181-183.
- Davies, G., Chand, C., Yu, C.T., Martin, T., & Martin, G. L. (2013). Evaluation of Multiple-Stimulus Preference assessment with Adults with Developmental Disabilities. *Education and Training in Autism and Developmental Disabilities*, 48, 269-275.
- Day, H. R., & Ballard, D. (2005). *The Classroom Mini-Economy*. New York: National Council for Economic Education.
- Deci, E. L., Koestner, R., & Ryan, R. M. (1999). A Meta-Analytic Review of Experiments Examining the Effects of Extrinsic Rewards on Intrinsic Motivation. *Psychological Bulletin*, 125, 627-668.

- Deitz, S. M., &Repp, A. C. (1973). Decreasing Classroom Misbehavior Through the Use of DRL Schedule of Reinforcement. *Journal of Applied Behavior Analysis*, 6, 457-463.
- Dekker, E., &Groen, J. (1956). Reproducible Psychogenic Attacks of Asthma: A Laboratory Study. *Journal of Psychosomatic*.

TENTANG PENULIS

Mohammad Fakhri Lahir di sebuah desa kecil Rumbuk Seran, Lombok Timur, pada tanggal 28 September 1966, anak ke empat dari sebelas bersaudara. Pendidikan SD Negeri 3 Rumbuk dan Madrasah Tsanawiyah NW diselesaikan di Lombok Timur, Madrasah Aliyah Negeri 1 (MAN 1) dan Fakultas Tarbiyah IAIN Sunan Ampel jurusan Pendidikan Agama Islam diselesaikan di Mataram. Berawal dari ketertarikan tentang psikologi perkembangan anak, terutama membantu anak-anak yang mengalami kesulitan belajar “Helping Students Help Themselves” bagaimana membantu siswa untuk menolong dirinya sendiri. Penulis melanjutkan Studi Pascasarjana di Universitas Negeri Malang Jawa Timur, jurusan Bimbingan Konseling, tahun 1992 diangkat sebagai Dosen di Institut Agama Islam Negeri Mataram dengan mata kuliah keahlian Psikologi Pendidikan, tahun 2011 melanjutkan studi Program Doktorat (S3) Psikologi Pendidikan di Universitas Negeri Malang, Jawa Timur. Semoga buku sederhana ini dapat menjadi refrensi kecil ditengah kebutuhan mahasiswa, terutama Mahasiswa Pendidikan Anak Usia dini dan Pendidikan Dasar/PGMI, seiring kebutuhan Mahasiswa tentang psikologi anak dan Modifikasi Perilaku.