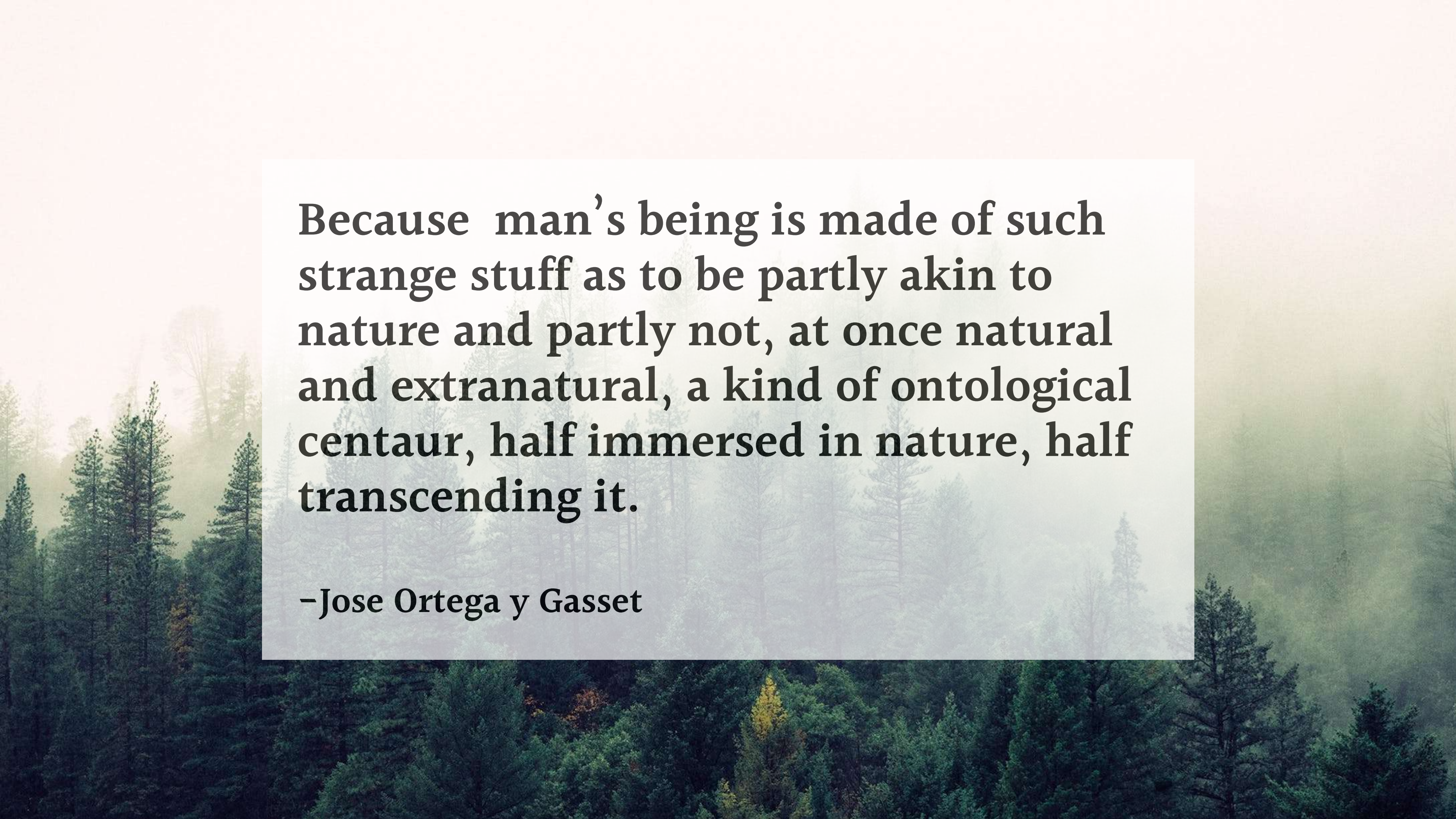




Karakteristik Manusia Komunikatif

Psikologi Komunikasi | Ilkom PSDKU Unpad | 2022



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 Ortega y Gasset

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 digerakan oleh keinginan-keinginan terpendam.

HOMO VOLENS

Teori “jarum hipodermik” (yang menyatakan media massa sangat berpengaruh) dilandasi teori behaviorisme yang memandang manusia sebagai makhluk yang digerakkan semuanya oleh lingkungan.

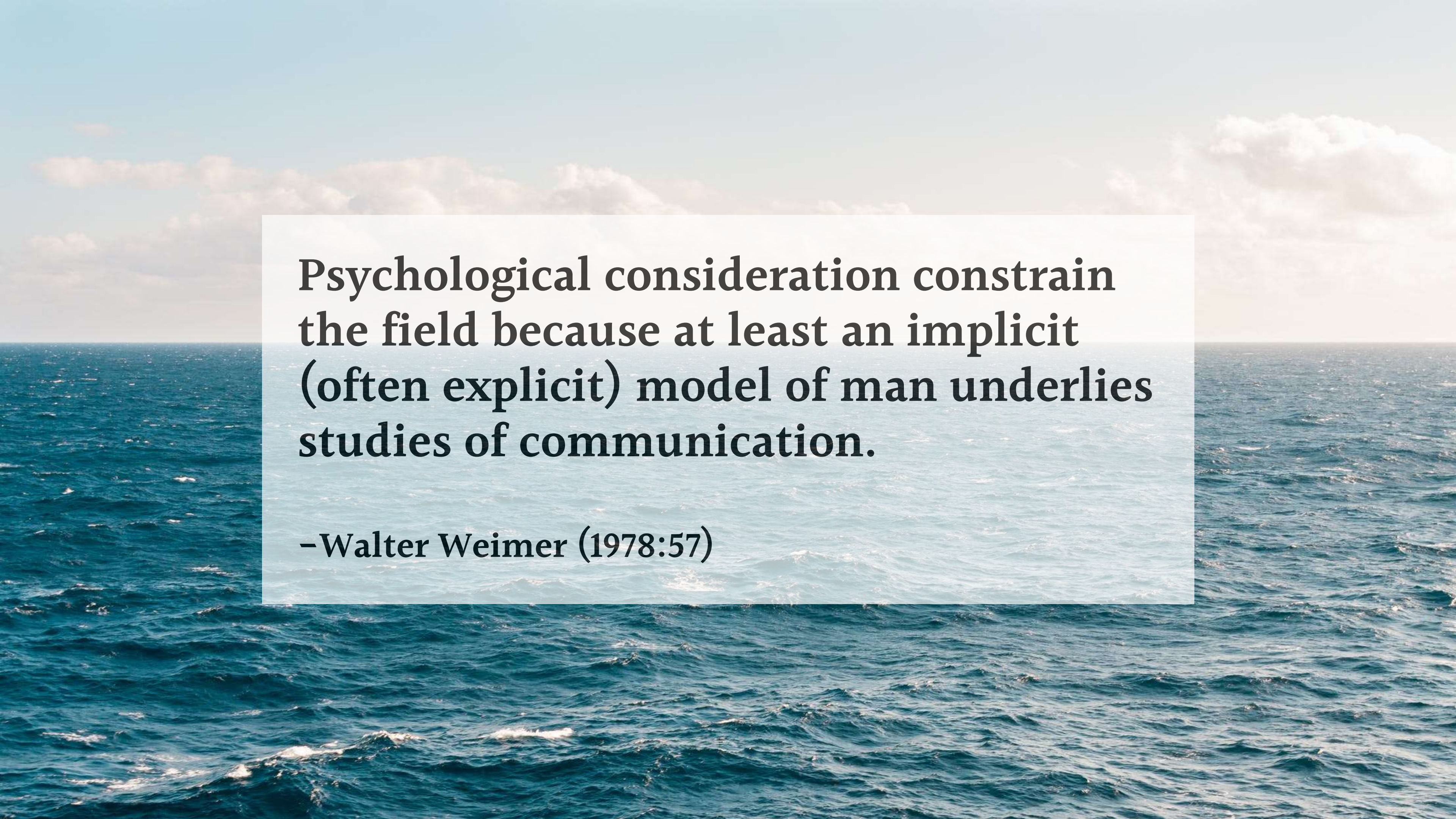
HOMO MECHANICUS

Teori pengolahan 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 (bermain) dalam merumuskan strategi transaksional dengan lingkungannya.

HOMO LUDENS



**Psychological consideration constrain
the field because at least an implicit
(often explicit) model of man underlies
studies of communication.**

-Walter Weimer (1978:57)

4 Teori Psikologi tentang Manusia

Teori	Konsepsi tentang manusia	Tokoh – tokohnya	Kontribusi pada psikologi sosial
psikoanalisis	<i>Homo Volens</i> (manusia berkeinginan)	Freud, Jung, Adler, Abraham, Horney, Bion	Perkembangan kepribadian sosialisasi identifikasi agresi kebudayaan dan perilaku
Kognitif	<i>Homo sapiens</i> (manusia berpikir)	Lewin, Heider, Festinger, Piaget, Kohiberg	Sikap bahasa dan berpikir dinamika kelompok propaganda
Behaviorisme	<i>Homo Mechanicus</i> (manusia mesin)	Hull, Miler & Dollard, Rotter, Sklinner, Bandura	Persepsi interpersonal konsep diri eksperimen sosialisasi kontrol sosial ganjaran dan hukuman
Humanisme	<i>Homo Ludens</i> (manusia bermain)	Rogers, Combs & snygg, Maslowl, May, Satir, Peris	Konsep diri transaksi interpersonal masyarakat & individu

Faktor Biologis

Menurut Wilson, perilaku sosial dibimbing oleh aturan-aturan yang sudah diprogram secara genetis dalam jiwa manusia.

Program ini disebut sebagai “**epigenetic rules,**” mengatur perilaku manusia sejak kecenderungan menghindari incest, kemampuan memahami ekspresi wajah, sampai kepada persaingan politik.

Walaupun banyak sarjana menolak sosiobiologis dalam kehidupan sosial, tidak seorangpun yang menolak kenyataan bahwa **struktur biologis manusia genetika, sistem syaraf dan sistem hormonal sangat mempengaruhi perilaku manusia.**

- Struktur genetis, misalnya, mempengaruhi kecerdasan kemampuan sensasi, dan emosi.
- Sistem syaraf mengatur pekerjaan otak dan proses pengolahan informasi dalam jiwa manusia.
- Sistem hormonal bukan saja memengaruhi mekanisme biologis, tetapi juga proses psikologis. Contohnya, hormon kortisol mempengaruhi tingkat stres, hormon dopamin dan endorfin mempengaruhi rasa senang.



Karena manusia makhluk sosial, dari proses sosial ia memperoleh beberapa karakteristik yang mempengaruhi perilakunya. Kita dapat mengklasifikasinya ke dalam **tiga komponen**.



AFEKTIF

Aspek emosional dari faktor sosiopsikologis.



KOGNITIF

Aspek intelektual, berkaitan dengan apa yang diketahui manusia.



KONATIF

Aspek volisional yang berhubungan dengan kebiasaan dan kemauan bertindak.

Motif Sosiogenis

- Sering juga disebut motif sekunder sebagai lawan motif primer (motif biologis)
- Bukan motif “anak bawang”
- Peranannya dalam membentuk perilaku sosial sangat menentukan.

Klasifikasi Motif Sosiogenis

Menurut David McClelland:

- Kebutuhan berprestasi (need for achievement)
- Kebutuhan akan kasih sayang (need for affiliation)
- Kebutuhan berkuasa (need for power)

Menurut Abraham Maslow:

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

Menurut H.Marx:

1. Kebutuhan organismis
 - Motif ingin tahu (curiosity)
 - Motif kompetensi (competence)
 - Motif prestasi (achievement)
2. Motif-motif sosial
 - Motif kasih sayang (affiliation)
 - Motif kekuasaan (power)
 - Motif kebebasan (independence)

Menurut W.I. Thomas dan Florian Znaniecki:

- Keinginan memperoleh pengalaman baru
- Keinginan mendapat respons
- Keinginan akan pengakuan
- Keinginan akan rasa aman

Faktor-faktor Situasional yang memengaruhi perilaku

Delgado pernah melakukan beberapa eksperimen untuk mengubah karakter Gibbon yang tenang menjadi agresif dengan merangsang salah satu bagian otaknya. Ketika dirangsang, seekor monyet menyerang monyet asing yang tinggal satu kandang, tetapi dengan rangsangan yang sama ia tidak menunjukkan sikap bermusuhan terhadap kawan betinanya. Reaksi agresifnya diungkapkan berlainan pada situasi yang berlainan sehingga Delgado menyimpulkan bahwa **respons otak sangat dipengaruhi oleh "setting" atau suasana yang melingkupi organisme.**

(Packard, 1978:45)





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.

Faktor Rancangan dan Arsitektural

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 (socialfugal).

Pengaturan rancangan juga telah terbukti mempengaruhi pola-pola perilaku yang terjadi di tempat itu. Contohnya peletakan furnitur dapat memengaruhi kemudahan seseorang melakukan kontak mata dengan lawan bicaranya.

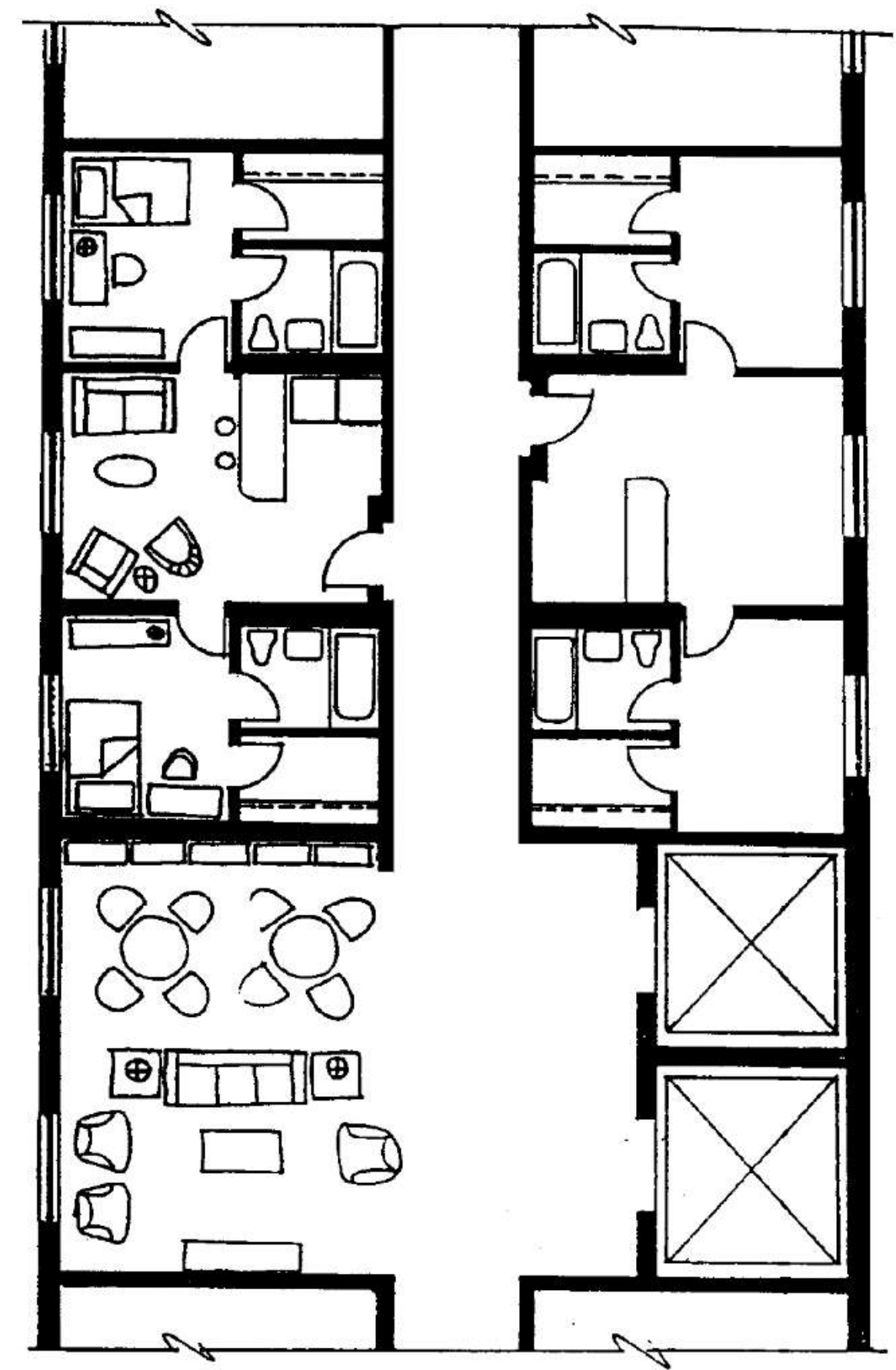


FIGURE 5. Privacy in this dormitory is well supported by a spatial hierarchy. Spaces for solitude or intimacy, small groups, and for larger social gatherings are all accommodated and well defined.



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 ada orang introversi, 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 ke sekolah, bekerja, beristirahat, berlibur, beribadat, dan sebagainya.

Satu pesan komunikasi yang disampaikan pada pagi hari akan memberikan makna yang lain bila disampaikan pada tengah malam. Jadi, **yang mempengaruhi manusia bukan saja di mana mereka berada tetapi juga bila mana mereka berada.**

Suasana Perilaku

Roger Barker dan rekan-rekannya meneliti efek lingkungan terhadap individu.

Lingkungannya dibaginya ke dalam beberapa satuan yang terpisah, yang disebut **suasana perilaku** (contoh: pesta, ruangan kelas, toko, rumah ibadat, pemandian, bioskop).

Pada setiap suasana terdapat pola-pola hubungan yang mengatur perilaku orang-orang di dalamnya.

- Di masjid, orang tidak akan berteriak keras, seperti dalam pesta orang tidak akan melakukan upacara ibadat.
- Dalam suatu kampanye di lapangan terbuka, komunikator akan menyusun dan menyampaikan pesan dengan cara yang berbeda daripada ketika ia berbicara di hadapan kelompok kecil di ruang rapat partainya.



Teknologi



Revolusi teknologi sering disusul dengan revolusi dalam perilaku sosial. Alvin Tofler melukiskan tiga gelombang peradaban manusia yang terjadi sebagai akibat perubahan teknologi.

Lingkungan teknologis (**technosphere**) yang meliputi sistem energi, sistem produksi, dan sistem distribusi, membentuk serangkaian perilaku sosial yang sesuai dengannya (**sociosphere**). Bersamaan dengan itu tumbuh pola-pola penyebaran informasi (**infosphere**) yang mempengaruhi suasana kejiwaan (**psychosphere**) setiap anggota masyarakat.

Dalam ilmu komunikasi, Marshall McLuhan (1964) menunjukkan bahwa **bentuk teknologi komunikasi lebih penting daripada isi media komunikasi**. Misalnya, kelahiran mesin cetak mengubah masyarakat tribal menjadi masyarakat yang berpikir logis dan individualis, sedangkan kelahiran televisi membawa manusia kembali pada kehidupan neo-tribal.

Penelitian Przybylski dan Weinstein (2012) menunjukkan bahwa keberadaan perangkat seluler membentuk kualitas interaksi diadik tatap muka. Efek negatif yang mungkin terjadi berkaitan dengan kedekatan, keterhubungan, dan kualitas percakapan.

Faktor-faktor Sosial

Besar kecilnya organisasi akan mempengaruhi jaringan komunikasi dan sistem pengambilan keputusan.

Karakteristik populasi seperti usia, kecerdasan, karakteristik biologis, mempengaruhi pola-pola perilaku anggota-anggota populasi itu. Kelompok orang tua melahirkan pola perilaku yang pasti berbeda dengan kelompok anak-anak muda. Dari segi komunikasi, teori penyebaran inovasi (Rogers & Shoemaker, 1971) dan teori kritik (Habermas, 1979) memperlihatkan bagaimana sistem komunikasi sangat dipengaruhi oleh struktur sosial.



Lingkungan Psikososial

Pada masyarakat yang pertama orang belajar sejak kecil bahwa ganjaran yang diterimanya terpaut erat dengan ganjaran kolektif. Cita-cita perorangan dicapai melalui usaha bersama. Pada masyarakat seperti ini orang cenderung untuk mengurangi kepentingan dirinya, bersifat kompromistis.

Perilaku sosial yang sebaiknya terjadi pada masyarakat yang ber-synergy rendah. Magareth Mead (1928), walaupun belakangan dikritik orang, mewakili aliran determinisme budaya, yang menunjukkan bagaimana **nilai-nilai yang diserap anak pada waktu kecil mempengaruhi perilakunya di kemudian hari.**



Stimuli yang mendorong dan memperteguh perilaku

Beberapa peneliti psikologi sosial, seperti Fredericson Price, dan Bouffard (1972), meneliti kendala situasi, yang mempengaruhi kelayakan melakukan perilaku tertentu.

Ada situasi yang memberikan rentangan kelayakan perilaku (behavioral appropriateness), 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.

