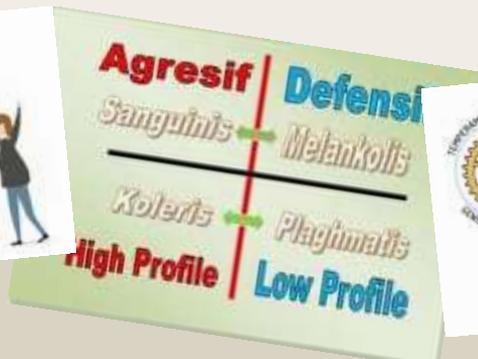


KONSEP KEPRIBADIAN

Dewi Novita Sari, M.Psi., Psikolog



KOMPONEN yang dipelajari dalam TEORI KEPRIBADIAN

1. **Personality structure ;**
 - traits – type, personal construct
2. **Motivation ;**
 - process aspects ----> dinamika kepribadian, power, effort, energy
3. **Personality development ;**
 - developmental concept artinya struktur dan motivasi berubah dari masa bayi sampai tua.
 - Faktor determinan (penyebab) : internal – eksternal



PERSONALITY

Kepribadian (personality) : berasal dari kata latin, yaitu “pesona”, yang mulanya ini menunjuk pada topeng yang biasa digunakan pemain sandiwarra dalam memainkan perannya.

Allport : kepribadian sesuatu yang terdapat dalam diri individu yg membimbing dan memberi arah kepada seluruh tingkah laku individu yang bersangkutan.

Faktor yang mempengaruhi terbentuknya kepribadian :

Faktor Genetik (Bawaan)

Faktor Lingkungan



Interaksi antara genetik dan lingkungan

Teori-teori Kepribadian

01

Teori
kepribadian
Psikoanalisa

02

Teori
kepribadian
trait (sifat)

03

Teori
kepribadian
Behaviorisme

04

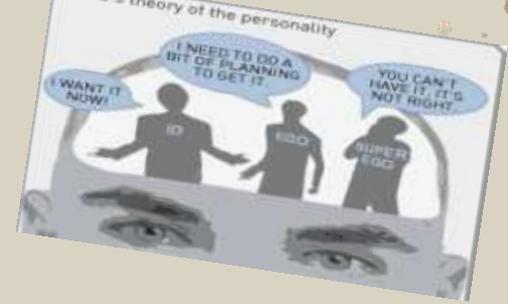
Teori
Kepribadian
Kognitif



1. Teori Kepribadian Psikoanalisa

- Sigmund Freud
- Dilahirkan di Moravia 6 Mei 1859 dan meninggal di London tanggal 23 September 1939
- Pendidikan :
 - Universitas Wina 1873-1881. spesialisasi dokter ahli saraf dan penyakit jiwa (psikiater)
 - Tahun 1895 belajar terapi histeri pada Jean Charcot di Paris
 - Tahun 1895 kembali ke Wina dan bekerja sama dengan Dr. Yoseph metode asosiasi bebas

Struktur Kepribadian



1. Alam Tidak Sadar (Unconscious)

- Id (Das Es)
- Prinsip kesenangan (Pleasure Principle)
- Tidak senang untuk di ubah



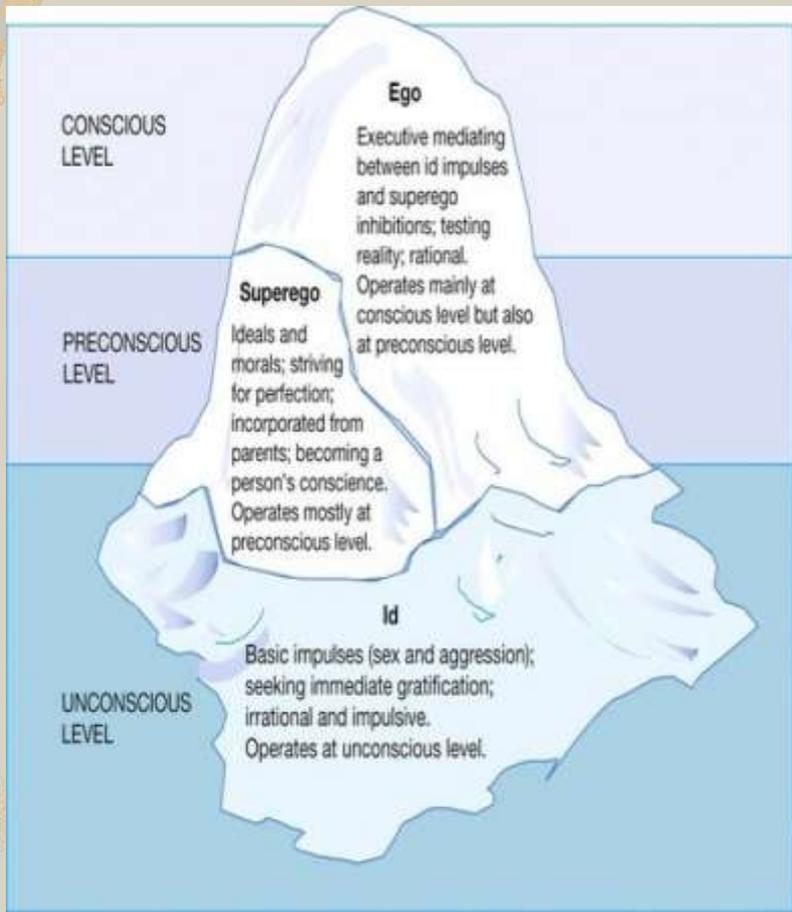
2. Alam Sadar (Conscious).

- Ego (Das Ich)
- Prinsip kenyataan (Reality Principle)



3. Alam Bawah Sadar (Preconscious).

- Super Ego (Das Uber Ich)
- Prinsip Moralitas dan idealis
- Bersifat aspek2 moral dan ideal



MEKANISME PERTAHANAN DIRI

REPRESI

Penekanan/sarana pertahanan yg bisa mengusir pikiran atau perasaan yang menyakitkan dan mengancam agar tidak keluar dari kesadaran. Menjauhkan impuls atau harapan yang dapat diterima dari kesadaran

PROYEKSI

Pengalihan dorongan, sikap atau tingkah laku yang menimbulkan kecemasan pada orang lain.

Pembentukan Reaksi

Mekanisme pertahanan diri agar dorongan yang ditekan bisa disadari dengan cara menyembunyikan diri dalam selubung yg sama sekali bertentangan dg bentuk semula.

MEKANISME PERTAHANAN DIRI

Fiksasi (Fixation)

Berhenti pada satu tahap perkembangan tertentu

Regresi

Mundur pada tahap perkembangan sebelumnya.

Rasionalisasi

Mekanisme pertahanan diri dgn menjelaskan perilaku atau perasaan yg tidak dapat diterima secara rasional untuk menghindari alasan sebenarnya dari perilaku tersebut. Memberikan alasan yg masuk akal untuk perbuatan yg tidak dapat di terima ego.

Displacement

Mengalihkan respon emosional dari objek yang mungkin berbahaya ke suatu objek pengganti yang lebih memungkinkan.

MEKANISME PERTAHANAN DIRI

Fantasi

Seseorang yang menghadapi konflik ia menarik diri dengan berkhayal/berfantasi (melamun).

Denial

Paling sering dilakukan oleh individu. Penyangkalan untuk melindungi ego dari hal-hal yang tidak bisa di atasi (rasa sakit, penolakan, kecemasan).

Introyeksi

Dimana seseorang meleburkan sifat-sifat positif orang lain ke dalam egonya sendiri.

Sublimasi

Untuk mencegah dan meredakan kecemasan dengan cara mengubah dan menyesuaikan dorongan-dorongan yang menjadi penyebab kecemasan ke dalam bentuk tingkah laku yang dapat di terima oleh masyarakat.

Tahap Perkembangan Menurut Freud



Tahap Oral

Tahap Anal

Tahap Phallic

Tahap Latency

Tahap Genital

Teknik utama dalam terapi Psikoanalisa

Asosiasi bebas (free association)



Klien mencoba mengatakan apapun yang muncul dalam pikirannya tanpa sensor

Analisis mimpi (dream analysis)



Berdasar asumsi bahwa dalam keadaan tidur pertahanan diri melemah, makna simbolik isi mimpi memberikan petunjuk mengenai konflik yang ditekan

Interpretasi (Interpretation)



Analisis menunjukkan kepada klien makna sebenarnya beberapa perilaku klien

2. Teori Kepribadian Trait

- Trait theory
- Gordon Allport
- Dikembangkan lagi : raymond B. Cattel dan Hans J. Eysenck
- Lahir di Indiana, bungsu dari 4 bersaudara (laki laki semua)
- Merasa berbeda dari saudara yang lain (minat dan permainan)
- Masuk PT ikut kakak tertua (Floyd) di Harvard → Floyd Psikologi Sosial, Gordon merasa sebagai outsider pada area ini, lebih minat bidang kajian Personality (padahal bidang ini tidak ada jurusan yang berdiri sendiri dan kurang pamor dibandingkan Psikologi Sosial)

- Menyelesaikan program doctor pada bidang personality, mengajar bidang ini (sebagai pengajar yang pertama kali memberi materi kepribadian pada level undergraduate → sekarang menjadi materi yang dipersyaratkan harus diberikan di psikologi)
- Sebelum lulus PT , Allport bertemu dengan Sigmund Freud → berdiskusi tentang the unconscious and its effect on personality. Setelah pertemuan dan ditanya oleh Freud tentang unconscious motives,

Teori Trait



- Didasarkan pada asumsi:
- trait : pola konsisten dari pikiran, perasaan atau tindakan yang membedakan seseorang dari yg lain → trait relatif stabil dari waktu ke waktu dan trait konsisten dari situasi ke situasi.



Kecenderungan yang menetap selama kehidupan, dapat berubah karena :

- adanya proses adaptif
- adanya perbedaan kekuatan
- kombinasi dari trait yg ada.

GORDON ALLPORT :

Teori Disposisional dan Kepribadian

Kriteria dasar *trait theory*:

- Lebih dari sekedar eksistensi nominal, melainkan hal yang non fiktif.
- Lebih umum dari kebiasaan.
- Bersifat dinamis atau minimal menentukan perilaku.
- Eksistensinya bisa dilihat secara empiris.
- Relatif bebas atau terpisah dari karakter lain.
- Tidak sinonim dengan penilaian moral atau sosial.
- Punya aspek universal dan keunikan.

GORDON ALLPORT :

Teori Disposisional dan Kepribadian

Dua Jenis Traits:



Common trait =
dimensional/nomothetic traits

- Karakteristik yang kurang lebih sama dengan sejumlah orang lain/ dengan kultur tertentu

TERDIRI DARI :

- a. Cardinal dispositions
- b. Central dispositions
- c. Secondary dispositions

Individual traits =
morphological traits/personal dispositions /idiografik

- Unit murni dari neurofisis yang mengarahkan, menuntun, dan memotivasi aksi spesifik dalam penyesuaian diri





Pribadi Dewasa



- Sense of Self yang luas wawasannya.
- Kapabilitas melakukan interaksi yang hangat.



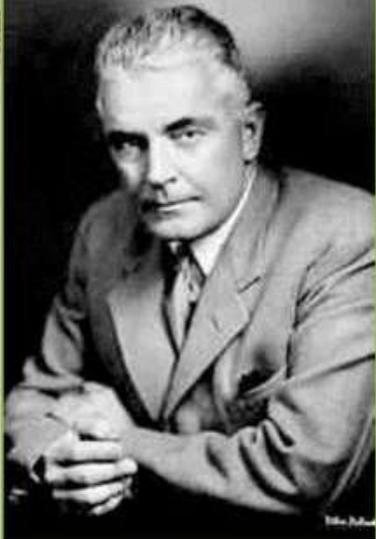
- Memperlihatkan emosi positif dan keterbukaan.
- Berpikir rasional.



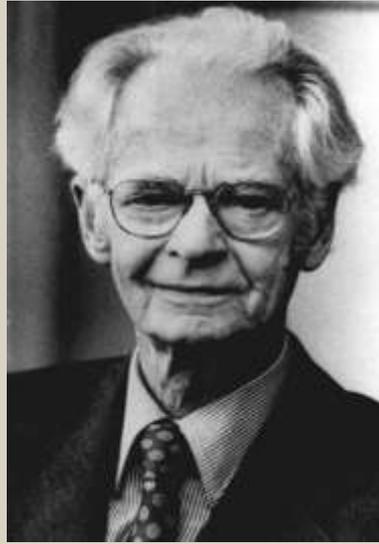
- Mengetahui kekuatan dirinya, tidak kaku dan bersifat humori.
- Membentuk falsafah hidup.

3. *TEORI KEPRIBADIAN BEHAVIORISME*

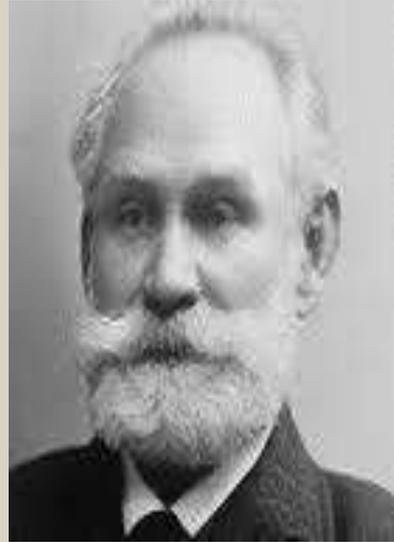
- Belajar → perubahan tingkah laku akibat adanya interaksi antara stimulus dan respon (S-R).
- Penting → dalam belajar adalah input berupa stimulus dan output berupa respon.
- Faktor yang berperang yaitu adanya Reinforcement (memperkuat timbulnya respon agar bertahan lebih lama).



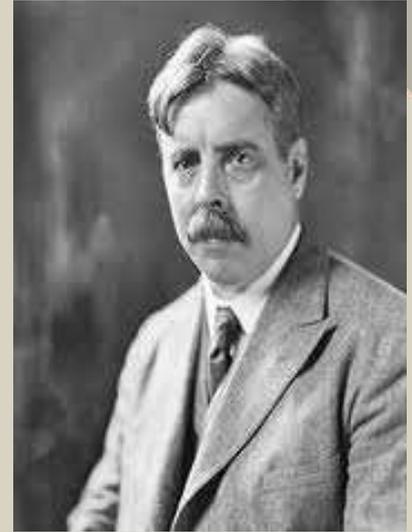
John R Watson
(Behaviorisme
Klasik)



Burrhus Frederic
Skinner
(Operant
Conditioning)



Ivan Pavlov
(Classical
Conditioning)



Edward L.
Thorndike
(Law of Effect)

TEORI BEHAVIORISME

- Objek utama : perilaku.
- Tidak meyakini adanya mental, kesadaran pada diri individu.
- Meyakini yg dimiliki manusia : raga, fisik, badan dan refleks (perilaku).
- Konsep belajar : memperbanyak refleks yang dibawa sejak lahir melalui kondisioning.

John R. Watson
(Behaviorisme Klasik)

TEORI BEHAVIORISME

- Tingkah laku sepenuhnya ditentukan oleh stimulus tidak ada faktor perantara lainnya.
- Respon yang dimaksud Skinner adalah respon terkondisi (respon operant), sedangkan stimulusnya adalah stimulus operant.
- 3 syarat terjadinya interaksi antar organisme dgn lingkungan :
 - . - ketika respon terjadi.
 - respon itu sendiri.
 - konsekuensi penguatan respon

B. F. Skinner
(Operant Conditioning)

TEORI BEHAVIORISME

- Perilaku semua organisme terjadi secara refleks dan dibatasi oleh rangsangan yg sederhana dan bersifat mekanis.
- Konsep belajar : belajar tanda (tanda, kode, sinyal yg mempunyai arti terhadap apa yg diharapkan).
- Contohnya :
 - selama kondisi : CS → diikuti oleh daging → CR (Air liur).
 - sesudah kondisi : CS → CR (air liur).
- Sehingga terlihat bahwa terjadinya perilaku sebagai hasil dari suatu pengalaman.

Ivan Pavlov
(Classical Conditioning)

TEORI BEHAVIORISME

- Perilaku ditentukan secara refleks oleh stimulus yg ada di lingkungan dan bukan oleh pikiran yg tidak sadar.
- Tiga hukum dalam proses belajar :
 - hukum latihan
 - hukum pengaruh
 - hukum kesiapan
- Latihan dapat menguatkan hubungan S-R
- Kekuatan hubungan S-R dipengaruhi oleh tenaga dan lamanya waktu latihan.

Edward L. thordike
(*Law of Effect*)

4. Teori Kepribadian Kognitif

- George A. Kelly
 - Lahir di Perth tahun 1905.
 - Ahli fisika, matematika, sosiologi, pendidikan dan psikologi klinis.
 - Teori kepribadian Kelly memiliki dasar terkait dengan pikiran individu (kognitif)
 - Menekankan pada cara seseorang dalam mengkonstruksi, mengontrol dan meramalkan peristiwa di sekitarnya.
- Individu mengamati seluruh kejadian dalam hidup dan menerjemahkannya.
 - Teori kepribadian Kelly memiliki dasar terkait dgn pikiran individu/ kognitif.
 - Proses kognitif merupakan pusat kepribadian, emosi dan perilaku dipengaruhi oleh kognisi.



Struktur Kepribadian Kelly

- Variabel struktural kunci dlm teori kepribadian kelly : *konstruk personal*.
 - Konstruk (construct) : konsep yang digunakan untuk menginterpretasikan atau menerjemahkan hal-hal di sekitar.
- Ada 2 tipe konstruk:
 - Verbal Construct
 - Preverbal Construct

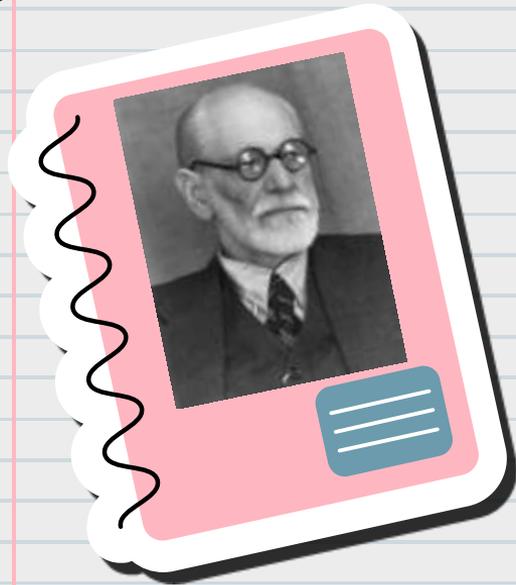
REFERENSI

- Hall, C. S & Lindzey, G. (1999). *Teori-teori sifat dan behavioristik*. (terjemahan: Drs. Yustinus MSC). Yogyakarta: Penerbit Kanisius.
- Skinner. (1996). A guide to Constructs of Control. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71 (3), 549-570.
- Feist, J & Feist, G. J. 2009. *Theories of Personality*. New York; Mc. Graw Hill Companies.
- Suryabrata, S. (2003). *Psikologi Kepribadian*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.



THANKS!

Paradigma Kepribadian: Psychoanalytic



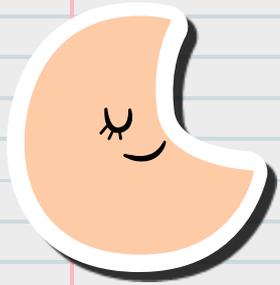
Dewi Novita Sari, M.Psi., Psikolog



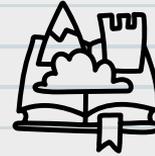
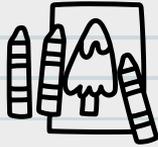
↳ Paradigma ??

- Model atau cara pandang terhadap suatu persoalan yang didalamnya terdapat sejumlah asumsi tertentu, teori tertentu, metode tertentu dan pemecahan masalah tertentu.
- Paradigma yang satu dengan paradigma yang lainnya tidak dapat disamakan maupun dipersatukan, tetapi hanya dapat diperbandingkan.





☆ Psychoanalytic Approach



- Dikembangkan oleh Sigmund Freud (1856-1939).
- Dijuluki dengan bapak psikoanalisis.
- Psikoanalisis mempunyai latar belakang ilmu kedokteran (Freud → dokter penyakit jiwa).

- Belajar pada Charcot (1894) → Terapi penyakit histeria dengan metode "Hipnosa".
- Belajar pada Breuer (1895) → Terapi penyakit histeria dengan metode "Asosiasi Bebas".
- Dari pengalaman terapeutik di susun teori psikoanalisis.
- Psychoanalysis merupakan jenis terapi psikis dan juga teori kepribadian.

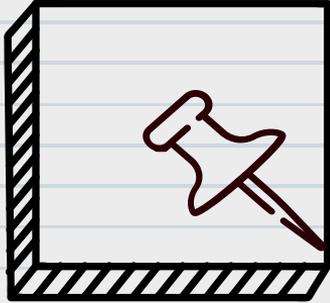




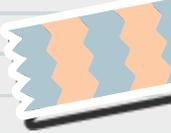
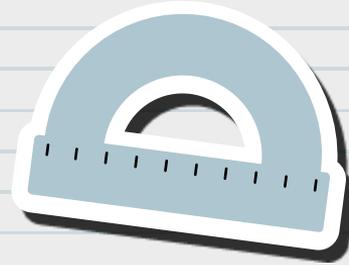
Lanjutan.. Psychoanalytic Approach



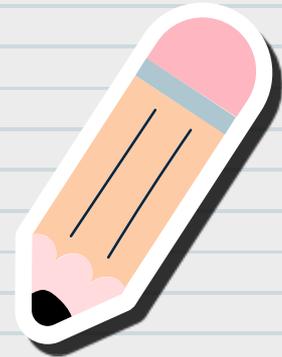
- 
- Pendekatan psikoanalisis = Psikodinamika.
 - Teori ini mementingkan aspek dinamis : sebab-sebab terjadinya proses psikis.
 - Berdasarkan pengamatan bahwa individu seringkali tidak menyadari faktor-faktor yang menentukan emosi dan tingkah laku mereka.
 - Konsep dasar Freud : Instink.
 - Instink → representasi psikologis dari kebutuhan ragawi, untuk memenuhi fisiologis.
- 



Metode Psikoanalisis



Pendekatan ini menyembuhkan klien dengan menggunakan teknik analisis mendalam yg bertujuan untuk menggali pengalaman masa lalu seseorang.



Dasar Teori Psikoanalisis

01

Dasar kepribadian seseorang diperoleh sejak masa kecil.

02

Kejadian masa kecil/masa lalu menjadi bagian dari ketidaksadaran.

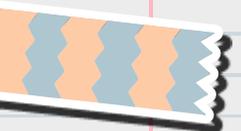
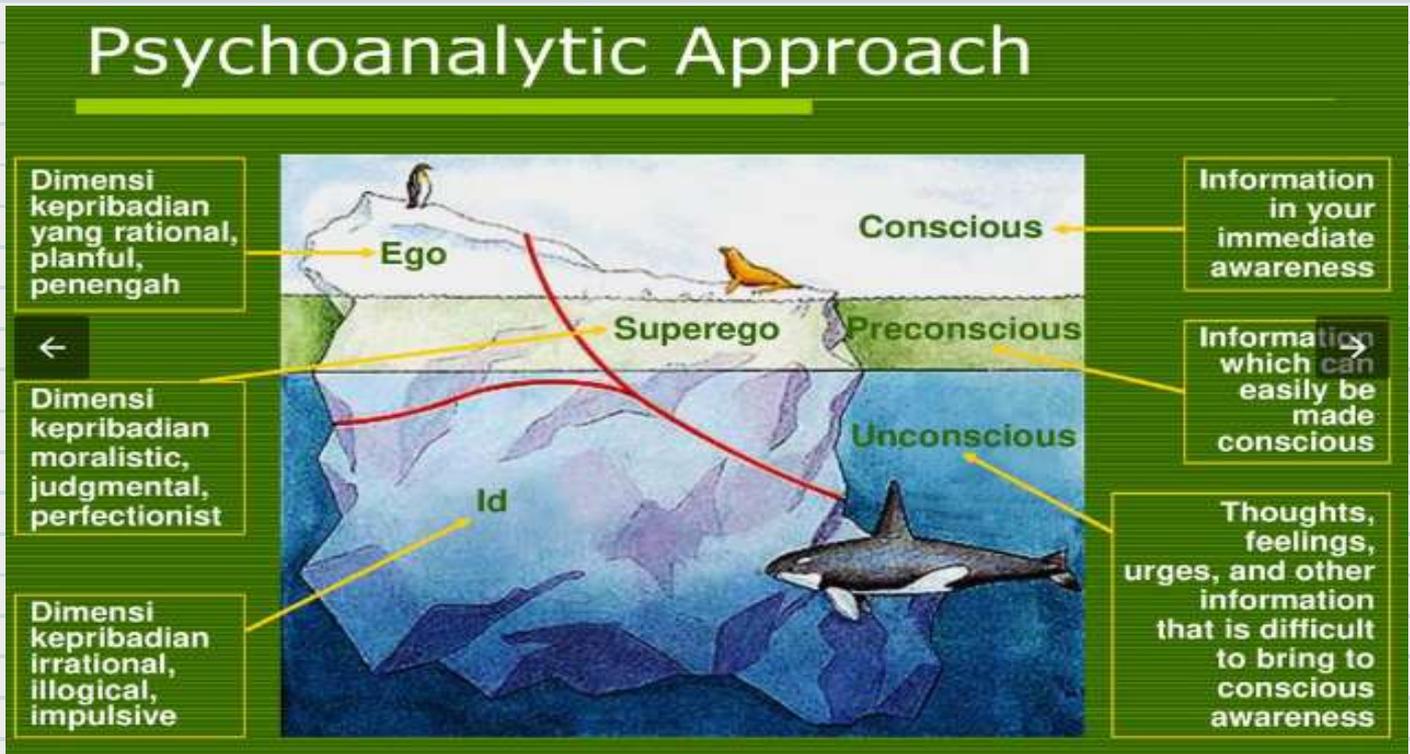
03

Gangguan jiwa terjadi akibat pertentangan antara id (dorongan insting) dan Super Ego (Dorongan untuk mengikuti norma masyarakat).

04

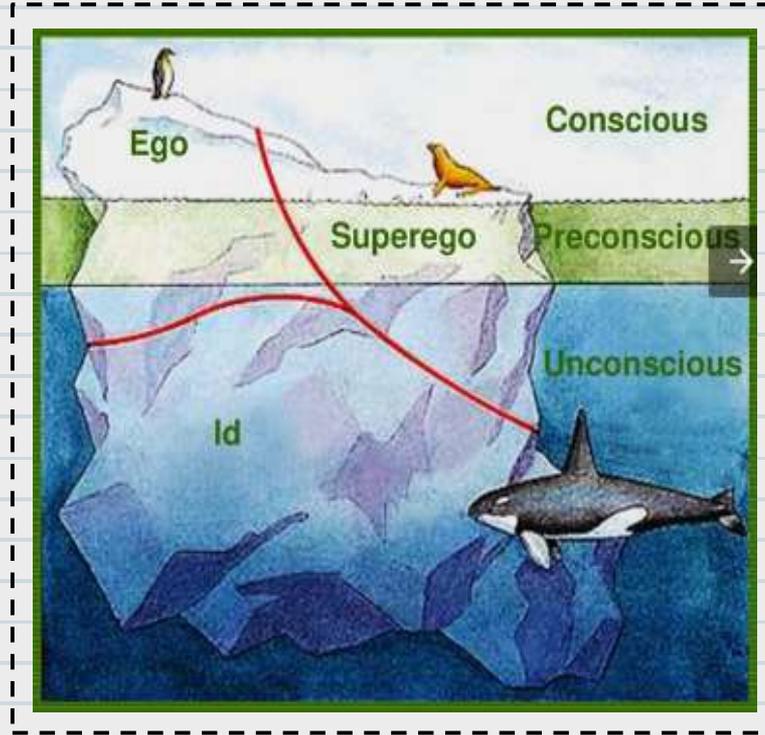
Pengalaman masa mendatang hanya pengulangan dari pengalaman masa lalu.

Psychoanalytic Approach



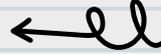
Psychoanalytic Approach

Preconscious :
"Segala sesuatu yang membutuhkan sedikit usaha untuk dibawa kedalam kesadaran".



Consciousness :
"Segala sesuatu yang kita sadar".

Unconscious :
"Segala sesuatu yang sukar sekali muncul ke dalam kesadaran".



← Divisions of the Mind °



- id (Das Es) : dibawa sejak lahir.
- Bekerja menurut prinsip kesenangan.
- memiliki 2 proses :
 - Tindakan refleks (otomatis). Ex: mengejapkan mata.
 - Proses primer (penurunan ketegangan dgn cara membentuk khayalan ttg objek yg dapat menghilangkan ketegangan. Ex: ketika lapar kita akan membayangkan makanan.



- Super ego (Das Uber ich)
- Hasil interaksi dgn dunia sekitarnya.
- internalisasi nilai dan moral dari lingkungan sosial.

- Ego (Das ich)
- Paham antara realitas dan logika.
- Mediator antara id dan superego.
- berfungsi untuk menunda pemuasan sesuai situasi.



Karakteristik Instink



Konsep dasar : instink → representasi psikologis dari kebutuhan ragawi, untuk memenuhi kebutuhan fisiologis.

- Sumber : kondisi jasmani yg merasakan adanya kebutuhan.
- Tujuan : menghilangkan rangsangan atau tegangan yg dirasakan oleh Id dan Ego.
- Objek : segala sesuatu yg harus dilakukan untuk memenuhi kebutuhan/dapat meredakan ketegangan. Ex: benda, tindakan atau kondisi yg dapat memberikan kenikmatan atau kepuasan.



Penggolongan Instink



Freud membagi instink menjadi 2 kategori :

1. Life instink (Instink Hidup).
Ex: lapar, haus, sex.
2. Death instink (Instink Mati).
Ex: instink merusak atau dorongan agresif.



Kecemasan

• Tiga macam kecemasan :

1. Kecemasan Realitas

Takut bahaya dari luar yg bersifat nyata.

2. Kecemasan Neurotik

Ketakutan bila insting lepas dari kendali.

3. Kecemasan Moral

Kecemasan karena tekanan dari super ego/ego karena telah/melakukan tindakan yang melanggar moral.

Kecemasan **berfungsi** : sebagai peringatan bagi individu agar mengetahui adanya bahaya yg sedang mengancam sehingga dapat mempersiapkan langkah-langkah.

Mekanisme Pertahanan Ego



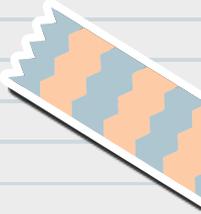
- Kecemasan yg tinggi dapat mengganggu individu, maka ego menjalankan mekanisme pertahanan.
- EDM : Strategi yg digunakan individu untuk mencegah kemunculan terbuka dari dorongan-dorongan Id maupun utk menghadapi tekanan super ego dgn tujuan kecemasan dpt dikurangi.



Macam-macam EDM

1. Represi :

- ✓ Mekanisme paling utama
- ✓ Menekankan dorongan ke alam tak sadar, namun tetap beresiko krn dorongan bersifat aktif.
- ✓ Butuh energi utk menahan, bila tidak terkendali dpt menimbulkan tingkah laku neurotik, penyakit penyimpangan seksual.



↳ Lanjutan



2. Proyeksi

- ✓ Pengalihan dorongan, sikap, tingkah laku yg menimbulkan kecemasan kepada orang lain.

3. Displacement

- ✓ Pengungkapan dorongan yg menimbulkan kecemasan kepada objek/individu yg kurang berbahaya.
Ex: jengkel kepada pimpinan → Merusak perabot rumah.



4. Rasionalisasi

Upaya individu memutarbalikkan kenyataan dalam hal ini kenyataan yg mengancam ego melalui alasan yg seakan masuk akal sehingga tidak lagi mengancam ego. Ex: senang pada seorang gadis → ditolak (kecewa), lalu mengatakan → gadis itu tidak menarik.



Lanjutan

5. Reaksi Formasi

- ✓ Menggantikan dorongan yang ditekan dengan kebalikannya dalam kesadaran.
- ✓ Menyembunyikan motif dan perasaan. Ex: jengkel pada anak → ingin memukul, tetapi yang dilakukan → memeluk dengan erat.

6. Sublimasi

- ✓ Mengubah/menyesuaikan dorongan yang menjadi penyebab kecemasan ke dalam bentuk tingkah laku yang dapat diterima oleh masyarakat. Ex: emosi tinggi, perilaku agresif → menjadi petinju.

7. Regresi

- ✓ Individu kembali ke taraf perkembangan yg lebih rendah utk menghindari diri dari kenyataan.
- ✓ Biasanya terjadi pada anak-anak.

8. Fiksasi

- ✓ Terhenti pada suatu tahap perkembangan karena individu tidak siap menghadapi tahap perkembangan selanjutnya yg mengandung kecemasan. 😊
- ✓ Banyak terjadi pada remaja.

Lanjutan

9. Introyeksi

- ✓ Berusaha mengikuti sifat, tipe, gaya berpakaian orang yang disukai/dikagumi

10. Denial

- ✓ Paling sering dilakukan.
- ✓ Penyangkalan terhadap hal2 yang menyakitkan utk melindungi ego.

11. Fantasi

- ✓ Berkhayal tentang apa yang terjadi.
- ✓ Jika dilakukan dgn pengendalian yg baik, bisa menjadi strategi dalam menyelesaikan masalah.





Sifat umum EDM



Cara-cara irasional untuk menghadapi kecemasan: mengaburkan, menyembunyikan, menolak kenyataan, merintangi perkembangan rohaniah.

Dapat mengurangi efektivitas ego, bertahan = butuh energi, sehingga dapat mengurangi kepekaan dan penyesuaian diri.

Dalam keadaan ideal EDM akan dibuang dan digantikan dengan cara-cara yg realistis.





Hal penting :

Perkembangan Kepribadian



- Teori psikoanalisa tentang perkembangan kepribadian : Tahap-tahap perkembangan berkaitan dgn daerah pada bagian tubuh tertentu yg peka bisa mendatangkan kenikmatan bila dirangsang (oral, anal, phalik).



Tahap perkembangan :
oral → Anal → Phalik → Laten → Genital



Perkembangan Kepribadian



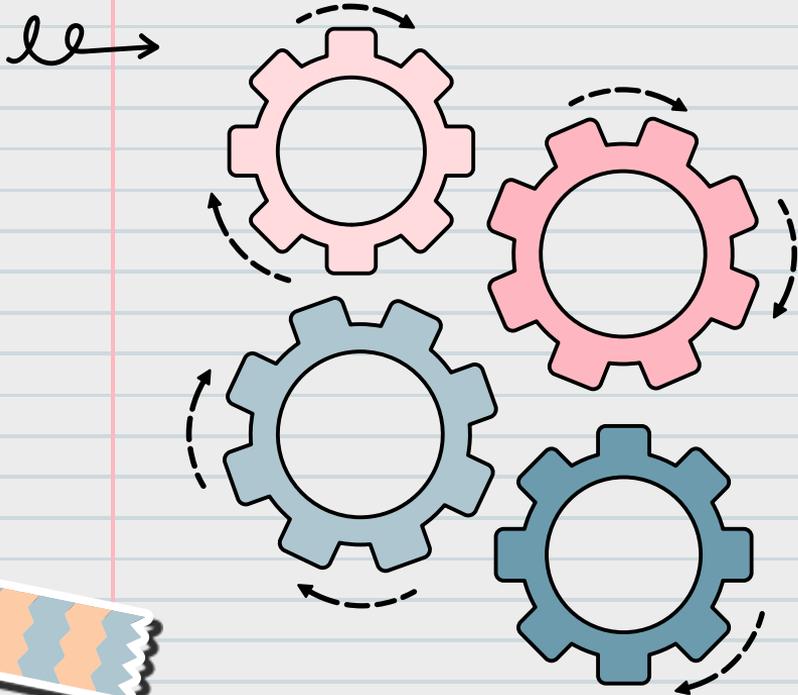
- Tahap Oral (0-1 Tahun)
 - Bayi mendapatkan kepuasan melalui mulutnya (Menggigit, Menelan, Mengunyah).
 - Ex: rasa lapar → Rangsangan luar.
 - Menelan sesuatu → Kepuasan.
- Tahap Anal (1- 2 atau 3 Tahun)
 - Kepuasan → mengeluarkan kotoran dan kencing.
 - mulai menerapkan toilet training.
 - Pada tahap ini bayi mulai merasakan tekanan atau aturan dari luar dan belajar untuk menunda kenikmatan yg ingin ia peroleh.
 - Pengaruh dalam pembiasaan akan kebersihan dapat mempunyai pengaruh pada sifat-sifat kepribadian (pengendalian diri).

Tahap Phalik (6-7 Tahun)

- Zona erotik adalah genital.
- Kenikmatan yang diperoleh → Perasaan seksual dan agresivitas yg berkaitan dgn berfungsinya organ-organ genital pd tubuhnya.
- Adanya perkembangan pada laki2 → Oedipus Complex.
- Adanya perkembangan Electra Complex pada anak perempuan. Ex: kecenderungan anak perempuan menyukai ayahnya.
- Kenikmatan dunia fantasi yg menyatakan aktivitas auto erotik bagi berkembangnya Oedipus Kompleks.
- Oedipus Complex : Suatu kecenderungan anak laki2 menyukai ibunya sendiri dan merasa cemburu apabila ayahnya mendekati ibunya.



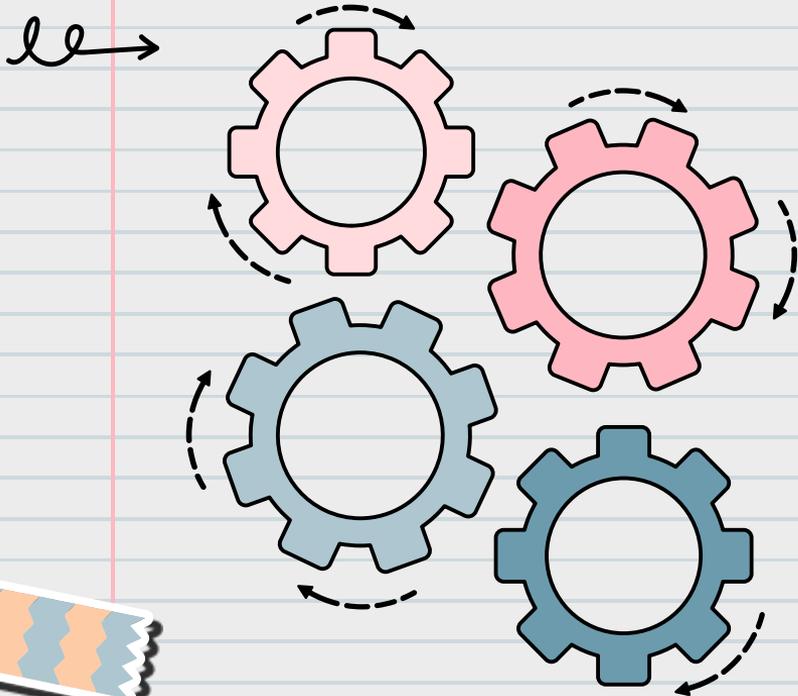
Perkembangan Kepribadian : Lanjutan...



Tahap Laten (7-12 Tahun)

- Tahap ini freud yakin bahwa dorongan seksual yg telah tumbuh pd masa phalik akan ditekan/direpres sedemikian rupa demi kelancaran proses belajarnya.
- Tahap ini berlangsung hingga masa pubertas dimulai.
- Mulai tertarik pada hubungan atau interaksi sosial.
- Membangun hubungan dengan teman sebaya.

Perkembangan Kepribadian : Lanjutan...



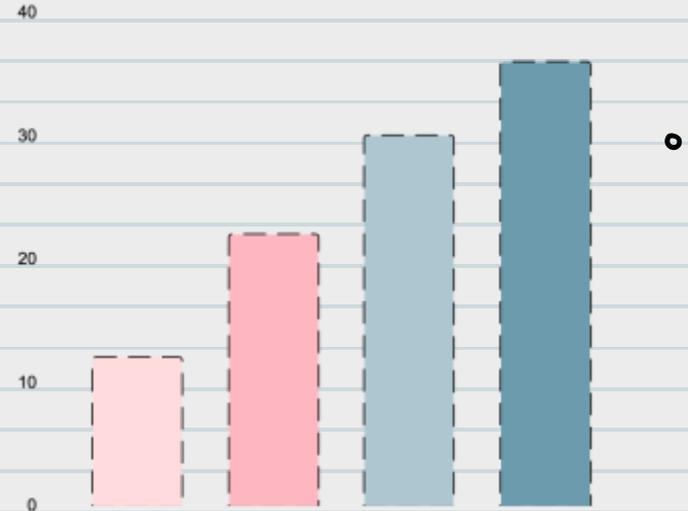
- Tahap Genital (> 12 Tahun keatas).
 - Mulai pada usia pubertas ketika dorongan seksual sangat terlihat jelas.
 - Mulai tertarik dgn hubungan atau interaksi lawan jenis (berpacaran).
 - Hasrat seksual yang di pendam akan muncul.

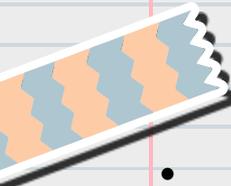


Bentuk Terapi ←

Asosiasi Bebas

- Metode pertama yang menjadi terapi dan paling di gemari freud untuk mengatasi histeria → Hipnosa.
- Hipnosa : pengalaman trauma bisa di ungkap dlm keadaan tidak sadar.
- Berkembangnya waktu menggunakan metode katarsis atau pengobatan dgn berbicara (secara sadar). Klien diminta utk mengemukakan secara bebas hal apa saja yg terlintas dalam pikirannya saat itu. (menggali ingatan/pengalaman traumatik.



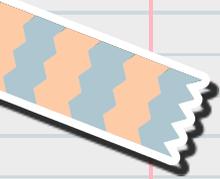
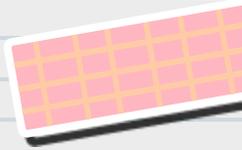


- Analisis Mimp

- isi mimpi merupakan simbol dari keinginan/pengalaman yg direpres di alam tdk sadar. Mimp sebagai jalan utama menuju alam tak sadar.

- Dari mimpi kita bisa mengetahui keinginan yg direpres si pemimpi.





Terima kasih



Paradigma Kepribadian : TRAIT

Dewi Novita Sari, M.Psi., Psikolog



Pengagas Kepribadian Trait



Teori trait dimunculkan pertama kali oleh :
“Gordon W. Allport”.

Dua ahli lain yang megembangkan teori ini :
Raymond B. Cattel
Hans J. Eysenck

Pengagas Kepribadian Trait



“Gordon W. Allport”

Kepribadian : organisasi dinamis dalam individu sebagai sistem psiko phisis yang menentukan caranya yang khas dalam menyesuaikan diri thp lingkungan.

Organisasi dinamis : Kepribadian selalu berkembang dan berubah-ubah.

Psiko phisis : kepribadian bukan semata-mata mental dan bukan semata-mata neural (sistem saraf). Organisasi yang meliputi kerja tubuh dan jiwa.

Teori Trait And Factor

Istilah “TRAIT

Istilah “trait” itu sendiri merujuk pada karakteristik individu yang dapat diukur melalui tes.



Faktor

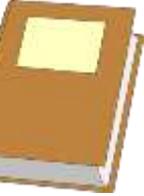
Factor “merujuk pada karakteristik yang dibutuhkan untuk penampilan kerja yang sukses.



kesimpulan

Jadi trait and factor → merujuk pada penilaian karakteristik individu dan pekerjaan.





Teori Kepribadian Trait



1

2



Type

Pengelompokan
bermacam-macam trait



Trait

struktur mental yang diperoleh
dari tingkah laku yang diamati
untuk menenangkan
keteraturan dan konsistensi
tingkah laku.



Asumsi Teori Trait

- Trait merupakan pola konsisten dari pikiran perasaan atau tindakan yg membedakan seseorang dari yang lain, sehingga:
 - Trait relatif stabil dari waktu ke waktu.
 - Trait konsisten dari situasi ke situasi.
- Trait merupakan kecenderungan dasar yang menetap selama kehidupan, namun karakteristik tingkah laku dapat berubah karena :
 - Adanya proses adaptif.
 - Adanya perbedaan kekuatan.
 - Kombinasi dari trait yang ada.
- Manusia memiliki macam/jenis potensi yg sama ketika dilahirkan, namun dgn tingkah kualitas yg berbeda.
- Ketika potensi itu aktual dalam kepribadian, maka tampak bahwa tidak ada dua orang yg memiliki kepribadian yg sama.
- Trait membuat kategori-kategori, menempatkan orang dalam tipe tertentu, memilih unsur pembeda yang fungsional dan mengabaikan unsur pembeda yang tidak perlu.

Trait Conceptions of Personality

- Kepribadian ini terdiri dari : trait dan tipe (type).
- Trait dijelaskan sebagai susunan teoritis yang menggambarkan dimensi dasar dari kepribadian.
- Trait menggambarkan ketetapan respon individu dalam menghadapi suatu situasi yang berbeda-beda.
- Trait merupakan disposisi untuk berperilaku dalam cara tertentu, seperti yang tercermin dalam perilaku seseorang pada berbagai situasi.



Kepribadian Watak dan Temperament

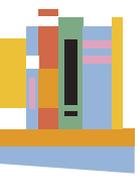


Watak/Karakter

- ❖ Mempunyai arti normatif.
- ❖ **Watak/karakter** : kepribadian yang dinilai.
- ❖ **Watak/karakter** : bagian dari kepribadian/cap yang diberikan oleh orang lain.

Temperament

- ❖ Gejala karakteristik yg sifat emosi individu, diantaranya; mudah tidaknya kena rangsangan emosi, kekuatan serta kecepatan dlm bereaksi, kualitas kekuatan suasana hati.
- ❖ Gejala ini tergantung dari faktor konstitusional dan berasal dari keturunan.



TEORI Faktor : “Raymond B. Cattell”

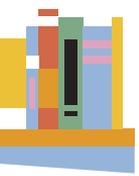
- ❖ Lahir di Inggris 20 Maret 1905.
 - ❖ Masa kecil menikmati hidup, menjadi serius ketika sebelah rumahnya dijadikan RS korban perang.
 - ❖ Cerdas dan sering menerima beasiswa.
 - ❖ Menulis lebih cepat dari pada orang membaca (lebih dari 50 buku dan 500 artikel).
 - ❖ BSc dibidang kimia, Phd dibimbing oleh Charles Spearman.
 - ❖ Bertemu dgn banyak ahli psikologi (Thorndike, Hall, Allport, Murray, dll).
-
- ❖ Tujuan mempelajari kepribadian : untuk memprediksi perilaku (apa yang akan dilakukan oleh individu dalam merespon suatu stimulus spesifik).



Lanjutan :

- ❖ Cattell percaya bahwa mungkin untuk mencoba mengubah kepribadian individu sebelum mengetahui detailnya lebih luas apa yang akan diubah.
- ❖ Pendekatan Cattell: lebih kepada orang normal yang diteliti dgn ilmiah melalui observasi perilaku secara terus menerus dan mengumpulkan data setiap individu. Lebih dari 50 pengukuran yang digunakan Cattell untuk mengumpulkan data subjeknya.
- ❖ Alat yang digunakan oleh Cattell adalah berbentuk kuesioner, tes obyektif, observasi, dan rating perilaku yang terjadi dalam situasi nyata.





Kategori Trait (Cattell):

A. Berdasarkan Kepemilikan

- *Common Trait* (Trait Umum) : Sifat yg dimiliki oleh semua individu.
- *Unique Trait* (Trait Khusus) : Sifat yg dimiliki oleh masing-masing individu/khas.

B. Berdasarkan Kedalaman

- *Surface Trait* : Kelompok variabel yang tampak.
- *Source Trait* : Variabel yg mendasari berbagai manifestasi yang tampak.



A. Berdasarkan Kepemilikan



- *Common Trait* :
Trait yg dimiliki oleh semua dalam tingkatan tertentu. Misalnya :
Inteligensi, introversi.
- *Unique Trait* :
Trait yg dimiliki oleh satu rang saja (bisa juga dimiliki oleh beberapa orang dengan kombinasi antar trait yg berbeda). Dipengaruhi oleh sikap dan minat.



B. Berdasarkan Kedalaman

- **Surface Trait :**
Serangkaian karakteristik kepribadian yg berhubungan dgn yg lain tetapi tidak membentuk satu faktor karena tidak ditentukan oleh satu sumber yg sama.

Surface trait lebih berarti dan diakui dr pd *source trait*, karena dpt langsung disaksikan dari observasi yg sederhana. Namun sebenarnya *source trait* lah yg mendasari perilaku.

- **Source Trait :**
Komponen dasar kepribadian (faktor/trait) → diidentifikasi memakai analisis faktor.

Surface trait terbagi menjadi 2



- Constitutional Trait :** berasal dari internal individu (bukan bawaan, tp proses fisiologis), Ex. Penggunaan alkohol akan mempengaruhi perilaku individu (sembrono, banyak bicara, mengeluarkan kata kotor).
- Environmental Trait :** berasal dari pengaruh lingkungan fisik & sosial. Ex. Trait individu yg hidup di lingkungan militer & individu di lingkungan kesenian.



berdasarkan Modalitas Ekspresi, sifat diklasifikasikan :

1. *Dynamic Trait*

- Apabila ekspresi sifat tsb berhubungan dgn perbuatan untuk mencapai sesuatu tujuan.
- → Motivasi atau pendorong tingkah laku
- Ex. Dorongan, minat, dan ambisi menguasai sesuatu.

2. *Ability Trait*

- Apabila ekspresi sifat tsb berhubungan dgn efektif tidaknya individu dalam mencapai tujuan tersebut.
- → sifat-sifat yg menentukan keefektifan individu dalam mencapai tujuan.
- Ex. Inteligensi.



3 sumber data utama untuk mengetahui kepribadian :

LIFE RECORD (Data L):

Catatan ttg riwayat hidup/tingkah laku seseorang di masyarakat. Ini dibuat oleh guru atau orang yg mengenal individu dalam berbagai situasi nyata.



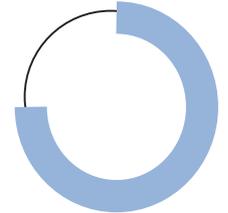
TES OBYEKTIF (Data T) :

Penciptaan situasi khusus dimana tingkah laku seseorang dapat diskor secara obyektif → situasi dpt berupa tugas tertulis atau penggunaan berbagai macam peralatan.



SELF RATING

QUETIONNAIRE (Data Q):
Pernyataan/penilaian orang bersangkutan ttg tingkah lakunya sendiri.





16 Personality Factors

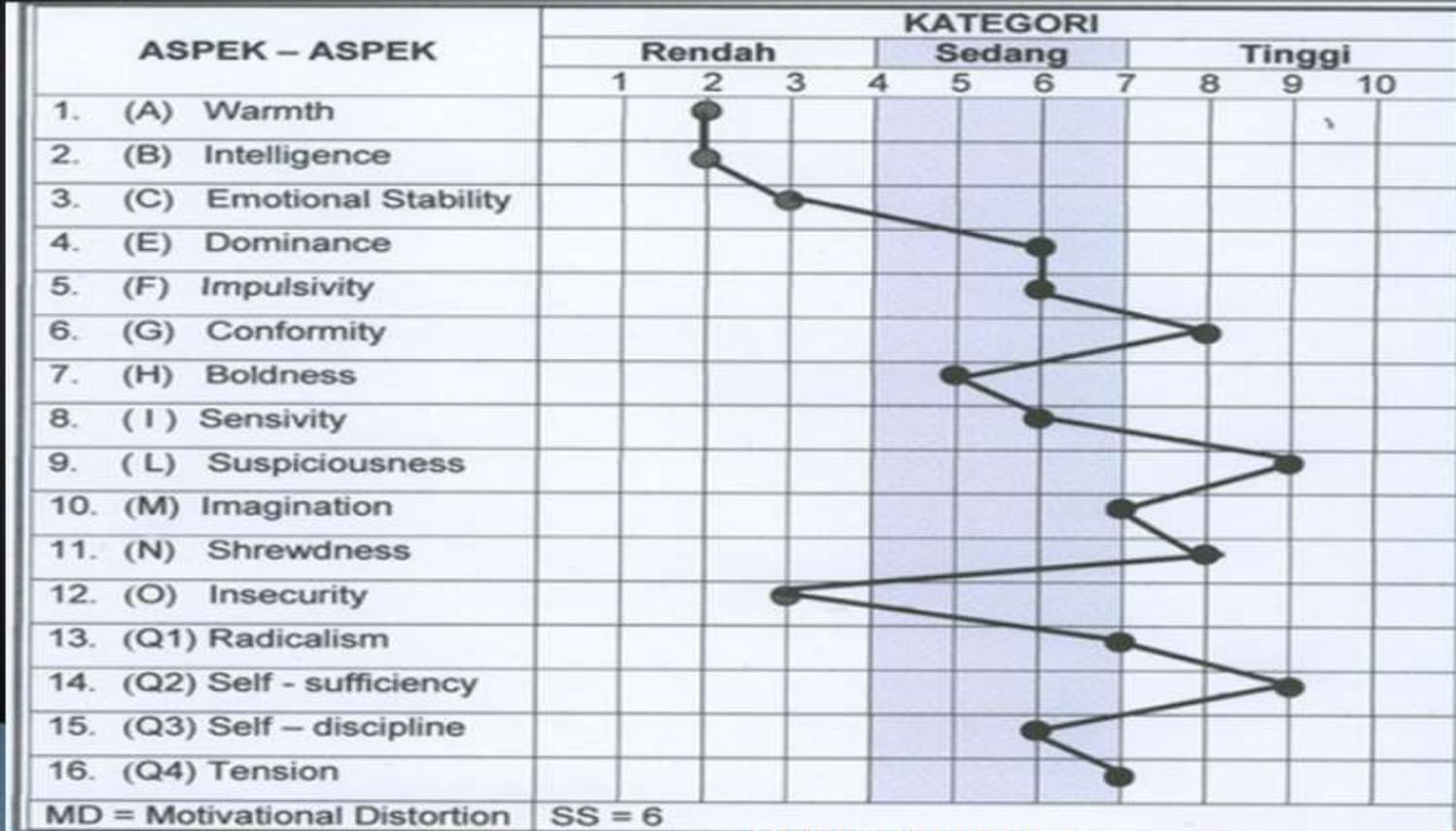
- *Bipolar dimensions of personality:*

- *Warmth*
- *Reasoning*
- *Emotion Stability*
- *Dominance*

1. *Warmth*
2. *Intelligence*
3. *Emotional stability*
4. *Dominance*
5. *Impulsivity*
6. *Conformity*
7. *Boldness*
8. *Sensitivity*
9. *Suspiciousness*
10. *Imagination*
11. *Shrewdness*
12. *Insecurity*
13. *Radicalism*
14. *Self – sufficiency*
15. *Self- discipline*
16. *Tension*



Contoh Kasus 1



Kelebihan dan Kekurangan 16 PF

KELEBIHAN



Tes yang sederhana untuk mengungkapkan kepribadian seseorang.



Adanya Motivational Distorsion (MD)

KEKURANGAN



Tidak bebas budaya.



Banyak menggunakan istilah baru, aneh, sehingga membingungkan testee.



Tidak mengungkapkan faktor herediternya.

TEORI KEPRIBADIAN BERKEMBANG : “Big five Personality”

Five Factor Model



Suatu pendekatan yang digunakan dalam psikologi untuk melihat kepribadian manusia melalui trait yang tersusun dalam lima faktor domain kepribadian yang telah dibentuk dengan menggunakan analisis faktor.



Biografi

“Robert R. McCrae”

- ❖ Lahir 28 April 1949 di Marryville Missouri.
- ❖ Michigan State University → Filsafat → Tidak suka karena kurang ilmiah.
- ❖ S2 Psikologi → Tertarik dgn karya Raymond B. Cattell (Analisis faktor).
- ❖ Mempelajari ttg sifat secara diam-diam akrena pada masa itu teori sifat banyak ditentang.



Biografi

“Paul T. Costa, Jr”

- ❖ lahir 16 September 1942 di Franklin.
- ❖ University of Chicago → Sejak awal sudah berminat di bidang psikologi.
- ❖ Bertemu dgn Mc Crae dan melakukan penelitian mengenai SIFAT.
- ❖ Kolaborasi keduanya menghasilkan banyak hasil penelitian, buku dan lebih dari 200 artikel mengenai kepribadian.

Penemu Lima Faktor

- ❖ Berawal dari model 3 Faktor : Neurotism, Extraversion, Openness.
- ❖ MBTI : Myers Briggs Type Indicators.
- ❖ Eysenck Persoality Inventory.
- ❖ Cattell : 16 PF.





- ❖ Studi sifat pertama kali dirintis oleh Allport dan Odbert pada tahun 1930 an.
- ❖ Dilanjutkan oleh Cattell pada tahun 1940 an.
- ❖ Kemudian Tupes, sCristal dan Norman di tahun 1960 an.
- ❖ Diakhir tahun 1970 an sampai awal tahun 1980 an Costa dan Mc Crae membangun taksonomi tentang sifat-sifat kepribadian.

Sejarah Big Five

- ❖ Hanya fokus pada dua dimensi yaitu neurotism dan ekstraversi saja.
- ❖ Kemudian ditemukan faktor ketiga yaitu keterbukaan thp pengalaman (*Openness to experience*).
- ❖ Tahun 1985 mereka menemukan tentang *big five* (lima faktor kepribadian) dgn penambahan faktor kebersetujuan (*Agreeableness*) dan Kenuranian (*Conscientiousness*).

TEORI KEPERIBADIAN BERKEMBANG : “Big five Personality”

Lima trait kepribadian tersebut :

- *Extraversion (E)*
- *Agreeableness (A)*
- *Conscientiousness (C)*
- *Neuroticism (N)*
- *Openness To Experiences (O)*

Big five ini adalah universal untuk spesies manusia, sebab lima faktor ini selalu ditemukan dalam rating sifat orang-orang di budaya Amerika Utara, Asia, Spanyol-Amerika, dan Eropa.





“Big Five Personality”

Extraversion (N)

- ❖ Faktor dominan-patuh.
- ❖ Faktor ini merupakan dimensi yg penting dalam kepribadian, dimana extraversion dpt memprediksi byk tingkah laku sosial.
- ❖ Dicitrakan dgn afek positif seperti memiliki antusiasme yg tinggi, senang bergaul, memiliki emosi yg positif, energik, tertarik dgn byk hal, ambisius, workaholic dan ramah.

❖ Skor tinggi

- Mudah bergabung
- Aktif bicara
- Bersemangat
- Humoris
- Penuh perhatian

❖ Skor Rendah

- Cuek
- Menyendiri
- Pendiam
- Serious
- Pasif



Agreeableness

- ❖ Faktor *Social adaptability* atau *likability*.
- ❖ Mengindikasikan seseorang yang ramah, memiliki kepribadian yang selalu mengalah, menghindari konflik dan memiliki kecenderungan untuk mengikuti orang lain.
- ❖ Jika skor agreeableness **tinggi** : seseorang yg memiliki value suka membantu dan penyayang.
- ❖ Jika skor agreeableness **rendah** : cenderung lebih agresif dan kurang kooperatif.
- ❖ Namun, ditemukan pula sedikit konflik pada hubungan interpersonal org yg memiliki agreeableness tinggi, dimana ketika berhadapan dgn konflik, self esteem mereka akan cenderung menurun.

❖ Skor tinggi

- Berhati lembut
- Mudah percaya
- Murah hati
- Pendamai
- Pemaaf
- Baik hati

❖ Skor Rendah

- Kejam
- Pelit
- Penentang
- Selalu mengkritik
- Mudah terluka





Conscientiousness (C)

- ❖ Disebut juga dgn *dependability*, *impulse control*, dan *will to achieve*, yang menggambarkan perbedaan keteraturan dan *self discipline* seseorang.
- ❖ Conscientiousness mendeskripsi kontrol thp lingkungan sosial, berpikir sebelum bertindak, menunda kepuasan, mengikuti peraturan dan norma, terencana, teroganisir, dan memprioritaskan tugas.
- ❖ Sisi negatifnya menjadi sangat perfeksionis, kompulsif, workaholic, membosankan.
- ❖ Jika skor **rendah** menunjukkan sikap ceroboh, tidak terarah serta mudah teralih perhatiannya.



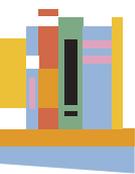
❖ Skor tinggi

- Peka
- Pekerja keras
- Teratur/tertib
- Tepat waktu
- Ambisius
- Tekun

❖ Skor Rendah

- Bebal
- Malas
- Tidak teratur
- Selalu terlambat
- Tidak kearah tujuan
- Mudah menyerah





Neuroticism (N)

- ❖ Menggambarkan seseorang yg memiliki masalah dgn emosi yg negatif seperti rasa khawatir dan rasa tidak aman.
- ❖ Secara emosional mereka labil.
- ❖ Memiliki kesulitan dlm menjalin hubungan & berkomitmen.
- ❖ Individu yg memiliki neuroticism **tinggi** : kepribadian yg mudah mengalami kecemasan, rasa marah, depresi dan memiliki kecenderungan emotionally reactive.
- ❖ Jika skor neuroticism **rendah** : cenderung akan lebih gembira dan puas thp hidup dibandingkan dgn seseorang yg memiliki tingkat neuroticism tinggi.

❖ Skor tinggi

- Cemas
- Temperamental
- Mengasihani diri
- Emosional
- Rentan

❖ Skor rendah

- Tenang
- Lembut
- Puas diri
- Nyaman
- Stabil



Openness (O)



- ❖ Mengacu pada bagaimana seseorang bersedia melakukan penyesuaian pd suatu ide atau situasi yg baru.
- ❖ Mempunyai ciri-ciri mudah bertoleransi, kapasitas untuk menyerap informasi, fokus dan mampu untuk waspada pada berbagai perasaan, pemikiran dan impulsivitas.
- ❖ Membangun pertumbuhan pribadi.
- ❖ Jika skor openness **tinggi** : individu yg memiliki penuh imajinasi, *broadmindedness* dan penuh ide-ide kreatif.
- ❖ Jika skor openness **rendah** : individu yang memiliki pemikiran sempit, tidak menyukai adanya perubahan dan kurang kreatif.



❖ Skor tinggi

- Imajinatif
- Kreatif
- Orisinil
- Menyukai keragaman
- Penuh rasa ingin tahu

❖ Skor rendah

- Tidak kreatif
- Menyukai rutinitas
- Kurang kreatif
- Tidak mau tahu



HAL PENTING: penjelasan teoritis mengenai taksonomi kepribadian, yang didalamnya membuat lima faktor atau domain. teori kepribadian lima faktor merupakan salah satu perspektif yang mencoba menjelaskan big five melalui pengukuran (angket/kuesioner).

REFERENSI

- Hall, C. S & Lindzey, G. (1999). *Teori-teori sifat dan behavioristik*. (terjemahan: Drs. Yustinus MSC). Yogyakarta: Penerbit Kanisius.
- Skinner. (1996). A guide to Constructs of Control. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71 (3), 549-570.
- Feist, J & Feist, G. J. 2009. *Theories of Personality*. New York; Mc. Graw Hill Companies.
- Suryabrata, S. (2003). *Psikologi Kepribadian*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.



TERIMA KASIH

Paradigma *Cognitive* & *Behavioristic*



Paradigma Psikologi Belajar

01 Behavioristik :

- Manusia diperlakukan sbg makhluk yg pasif, mekanis dan dipengaruhi oleh lingkungan (eksternal).
- Proses belajar terdiri dr pembahasan ttg hubungan S&R → belajar terbentuk hubungan S & R.
- Kurang melibatkan pikiran dr manusia.

02 Kognitif

- Manusia dipandang lebih aktif shg lebih bebas menentukan perolehan pengetahuan atau pengalaman.
- Belajar merupakan perubahan struktur kognitif.

Paradigma Psikologi Belajar

03 Neurofisiologis

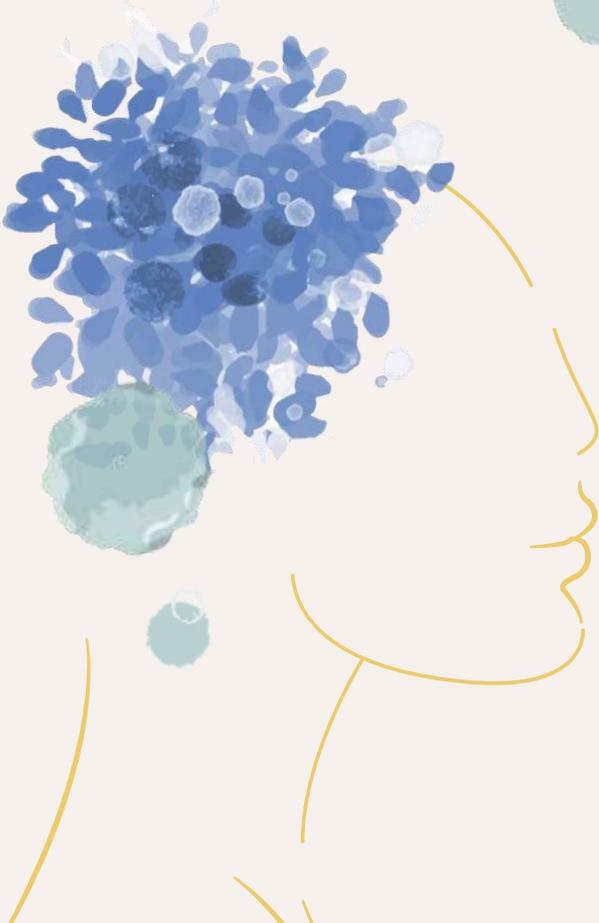
Belajar berarti membuat hubungan antar syaraf.

04 Humanistik

- Pemahaman baru yg lahir sebagai reaksi atas teori-teori behavioristik dan psikoanalisa
- Belajar berarti bagaimana “memanusiakan” manusia. Bagaimana membuat manusia lebih berarti dan bermakna.

Pandangan Behavioristik Terhadap Manusia & Pengetahuan

1. Teori behavioristik → proses belajar serta peranan lingkungan yang merupakan kondisi langsung dalam belajar untuk menjelaskan perilaku.
2. Semua bentuk tingkah laku manusia → Hasil belajar yang bersifat mekanistik lewat proses penguatan (positif/negatif).
3. Pendekatan behavioristik terhadap kepribadian memiliki 2 asumsi dasar, yaitu :
 - Perilaku harus dijelaskan dalam pengaruh sebab akibat lingkungan terhadap diri individu.
 - Pemahaman terhadap manusia harus dibangun berdasarkan riset ilmiah objektif (dikontrol dengan seksama dalam eksperimen laboratorium).



Teori Behavioristik

1. Mementingkan faktor lingkungan.
2. Menekankan pada tingkah laku yang tampak dengan mempergunakan metode obyektif.
3. Sifatnya mekanis.
4. Mementingkan masa lalu

Teori Behavioristik



- Belajar → Perubahan perilaku yg dapat diamati, diukur dan dinilai secara konkret.
- Perubahan terjadi melalu rangsangan (stimulus) yang menimbulkan hubungan perilaku reaktif (respon) berdasarkan hukum-hukum mekanistik.
- Stimulus → suatu perubahan dari lingkungan eksternal yang menjadi tanda untuk mengaktifkan organisme untuk beraksi atau berbuat.
- Respon → akibat atau dampak, berupa reaksi fisik terhadap stimulus.
- Belajar (Thorndike) → peristiwa terbentuknya asosiasi-asosiasi antara peristiwa yang disebut stimulus (S) dengan respon (R).

Teori Behavioristik (Thorndike)

- Pencetus : Edward Lee Thondike (1874-1949).
- Pendapat Thondike :
 - Antara kesan indrawi dan dorongan untuk bertindak membentuk ikatan atau koneksi.
 - Fokus tidak hanya pada kondisi stimulus & kecenderungan utk bertindak, tp jg bagaimana mengendalikan stimulus & respon secara bersama (dihubungkan dgn ikatan syaraf).
 - Teori ini, belajar pd hewan & manusia pd dasarnya berlangsung menurut prinsip yg sama.
 - Dasar terjadinya belajar → pembentukan asosiasi (*connection*) antara kesan dengan kecenderungan utk bertindak (*impulse to action*).

Teori Behavioristik (Thorndike)

- Hukum kesiapan (***law of readiness***) : semakin siap suatu organisme memperoleh suatu perubahan tingkah laku, maka pelaksanaan tingkah laku tersebut akan menimbulkan kepuasan individu sehingga asosiasi cenderung diperkuat.
- Hukum latihan (***law of exercise***) : semakin sering tingkah laku itu diulang/dilatih/digunakan, maka asosiasi tersebut akan semakin kuat.
- Hukum akibat (***law of effect***) : hubungan stimulus respon cenderung diperkuat bila akibatnya menyenangkan dan cenderung diperlemah jika akibatnya tidak memuaskan.



Teori Behavioristik (Thorndike)

01

The Law of Readiness :

- ketika unit konduksi siap untuk dihubungkan, maka hubungan itu akan berhasil dgn baik.
- Jika unit konduksi siap dihubungkan, kemungkinan untuk tidak dihubungkan kecil.
- Jika unit konduksi tidak siap dihubungkan tetap dipaksa untuk dihubungkan, maka koneksi/hubungannya pun terganggu.

02

Aplikasi dlm perilaku :

- Ketika seseorang siap utk berperilaku yg diharapkan, maka kemungkinan perilaku itu akan muncul lebih besar.
- Ketika seseorang siap utk berperilaku yg diharapkan, maka kemungkinan perilaku itu tidak muncul lebih kecil.
- Ketika seseorang tidak siap utk berperilaku yg diharapkan & dipaksa untuk melakukan, maka perilaku yg diharapkan muncul pun terganggu.

Lanjutan

The Law of Exercise :

- Koneksi antara S & R diperkuat jika keduanya digunakan (law of use).
- Koneksi antara S & R akan diperlemah jika latihan tidak dilanjutkan atau kedua ikatan syaraf tidak digunakan (law of disuse).

“Semakin dilatih, hubungan semakin kuat”.

The Law of Effect :

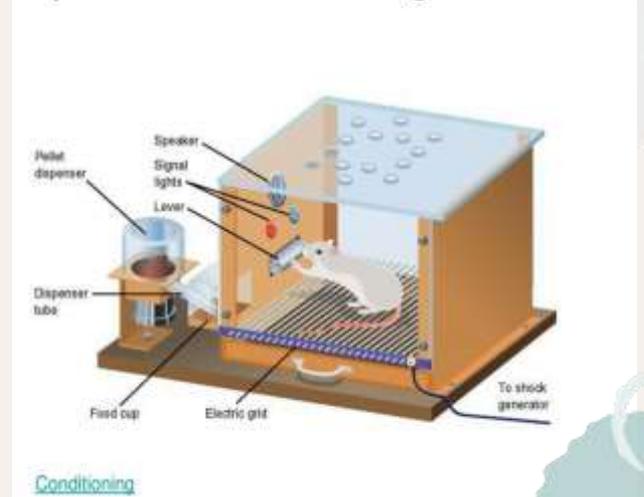
- Penguatan atau pelemahan koneksi antara S & R merupakan hasil dr konsekuensi respon.
- Multiple Response → Trial & Error :
 1. Set of Attitude : kondisi temporer (lapar, lelah, kondisi emosi yg menentukan hasil belajar dpt tercapai/tdk, menyenangkan/tidak menyenangkan).
 2. Prepotency of Elements : kompleksitas lingkungan tdk semua kita respon, tetapi kita akan memilihnya. Tergantung bagaimana perhatian kita & respon apa yg melekat dgn hal yg kita perhatikan.



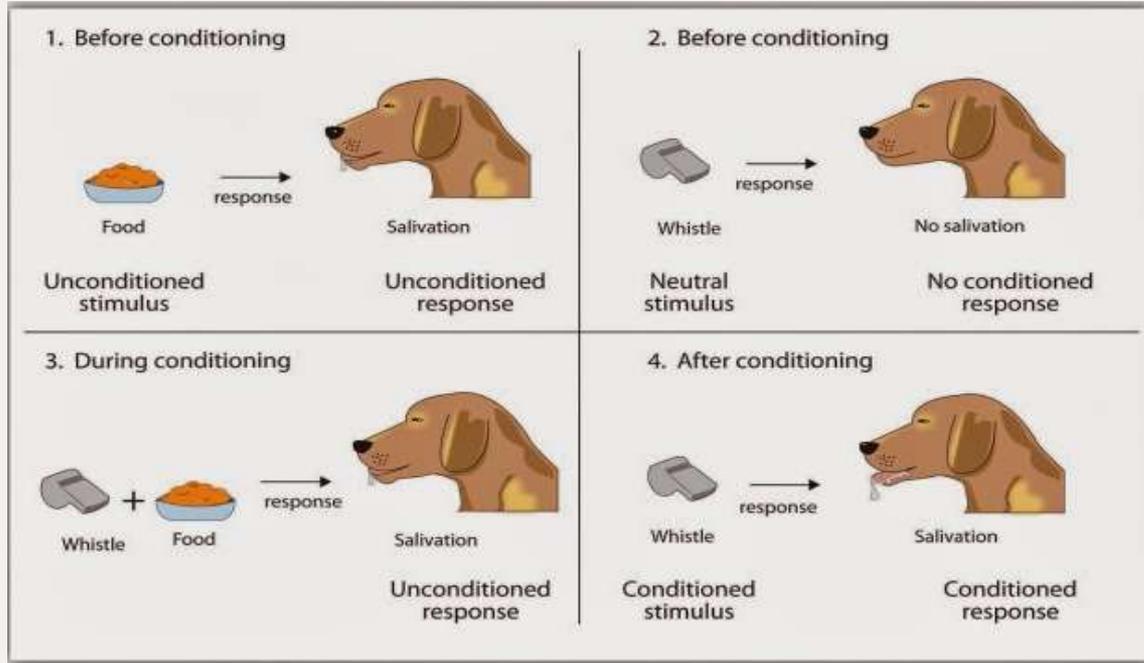
Teori Behavioristik (Skinner)

- Skinner menganggap reward dan reinforcement merupakan faktor penting dalam belajar.
- Operant conditioning sebagai suatu proses penguatan perilaku operant yg dapat mengakibatkan perilaku tersebut dapat diulang kembali atau menghilang sesuai keinginan.

Operant Conditioning Chamber



Teori Behavioristik (Ivan Pavlov)



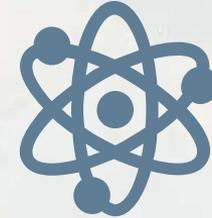
Pengkondisian Klasik : tipe pembelajaran dimana suatu organisme belajar utk mengaitkan atau mengasosiasikan stimulus. **Hasil akhirnya:** menimbulkan perilaku baru.

Aplikasi Behavioristik dalam Pembelajaran

- Pengetahuan : objektif, pasti, tetap.
- Belajar : perolehan pengetahuan.
- Mengajar : memindahkan pengetahuan ke orang yg belajar.
- Si belajar : diharapkan memiliki pemahaman yg sama dengan pengajar terhadap pengetahuan yg dipelajari.
- Segala sesuatu yang ada di alam telah terstruktur, teratur, rapi.



Behavioristik Vs Kognitif



Teori Belajar behavioristik menekankan pada pengertian belajar merupakan perubahan tingkah laku, sehingga hasil belajar adalah sesuatu yg dapat diamati dgn indra manusia langsung tertuang dalam tingkah laku.

Teori kognitif lebih menekankan pada prose belajar merupakan suatu proses yang terjadi dalam akal pikiran manusia.

Teori Belajar kognitif :

- Proses internal dalam berpikir → proses pengolahan informasi → menentukan perilaku seseorang.
- Perilaku bukan ditentukan oleh jenis/cara pemberian stimulus melainkan dari pengolahan informasi utk merespon stimulus dari luar.
- Cara seseorang dlm menggunakan pikirannya utk belajar, mengingat dan menggunakan pengetahuan secara efektif.



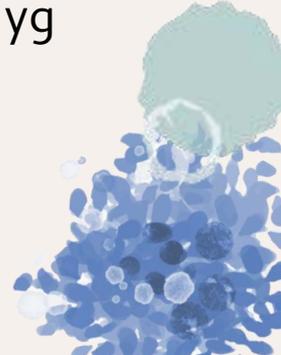


Kepribadian Kognitif

Kognitif : Potensi intelektual yg terdiri dari tahapan (pengetahuan, pemahaman, penerapan, sintesa, evaluasi).

Kognitif : persoalan yg menyangkut kemampuan rasional (akal).

- Menekankan bagaimana proses atau upaya utk mengoptimalkan kemampuan aspek rasional yg dimiliki oleh orang lain.
- Proses utk mengetahui sesuatu atau belajar yg dipandang sebagai usaha utk memahami sesuatu.
- Teori kognitif berhubungan dgn pemrosesan informasi karena setelah proses pembelajaran ada proses pengolahan informasi di dalam otak manusia yg dimulai dari pengamatan seseorang terhadap informasi yg berada di lingkungannya.



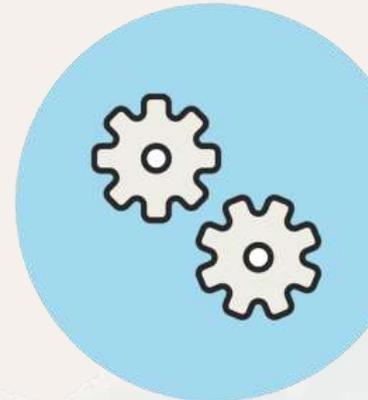
Paradigma kognitif

Pikiran dan keyakinan seseorang menjadi kunci memahami tingkah laku, ingatan, pikiran dan keyakinan seseorang.

Ketika mengatasi masalah, penekanannya bukan hanya pada “ada masalah dgn pikiran kita” tetapi juga berusaha mengungkapkan bahwa cara pandang seseorang mencerminkan bagaimana dunia itu bergerak dan otaknya bekerja dgn baik.

Fungsi terapi kognitif:

- mendorong orang utk berpikir baik ttg dirinya.
- mendorong memilih lingkungan yg tepat utk dirinya.



Paradigma Behavioristik

- Erat hubungannya dgn pengkondisian.
- Manusia adalah mesin.
- Erat kaitannya dgn teori belajar → Perubahan tingkah laku (pengembangan dan tingkah laku baru) merupakan proses belajar.
- Faktor pendorong agar orang mau berubah tingkah lakunya adalah dgn pemberian reinforcement (penguatan, baik negatif/positif).
- Modifikasi perilaku → menagement reinforcement.

referensi

Atkinson, Rita L., dkk. (1999). Pengantar Psikologi jilid 1. Jakarta: Penerbit Erlangga.

Dakir. (1993). Dasar-dasar Psikologi. Yogyakarta : Pustaka Pelajar.

Friedman, S. Howard. (2008). Teori Klasik dan Riset Modern. Jakarta : Erlangga.

Terima kasih



Effective Communication



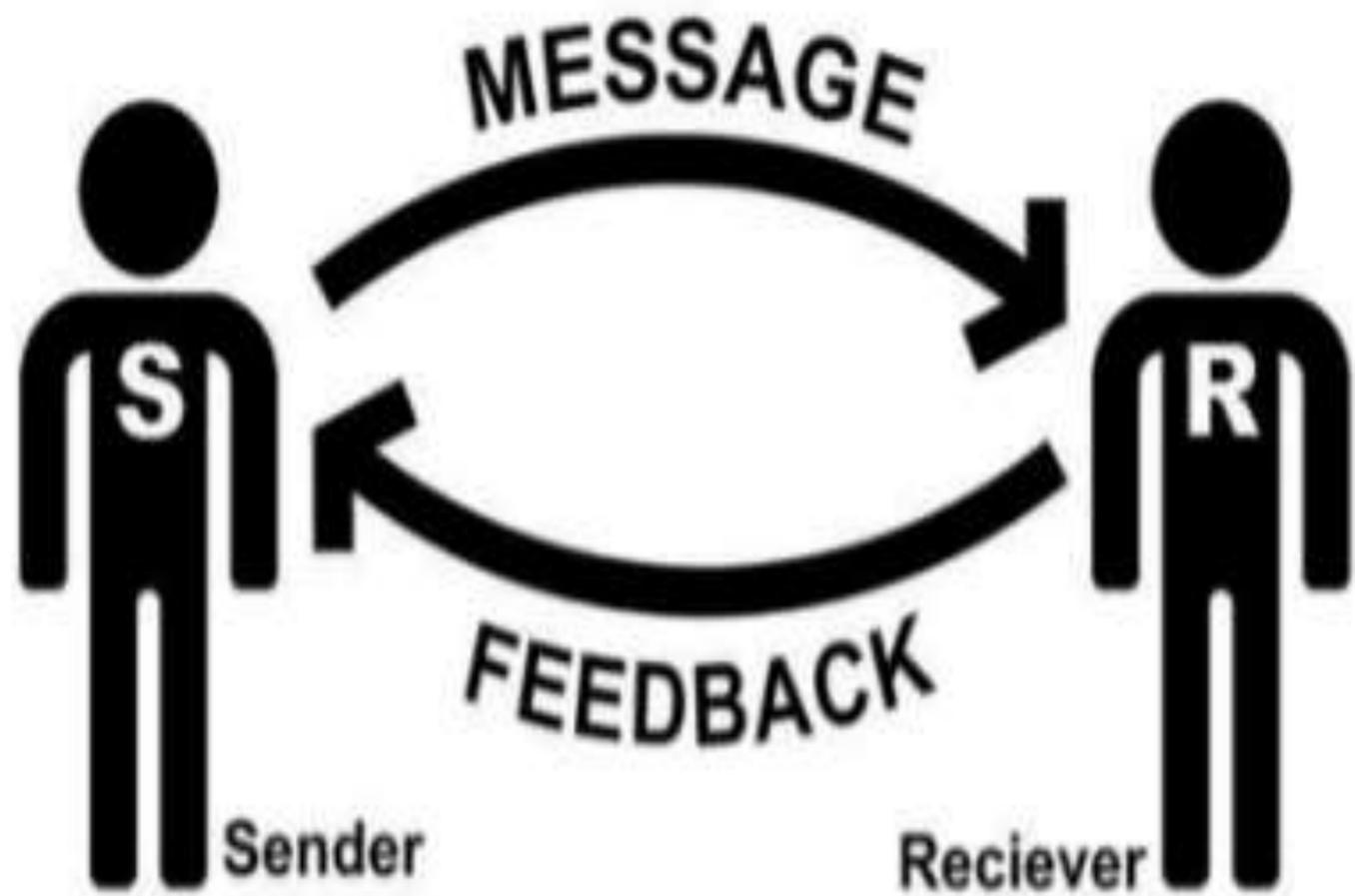


Pengertian Komunikasi

Komunikasi : suatu proses penyampaian informasi (pesan, ide, gagasan) dari komunikator atau pemberi pesan kepada komunikan (penerima pesan).



Proses Komunikasi

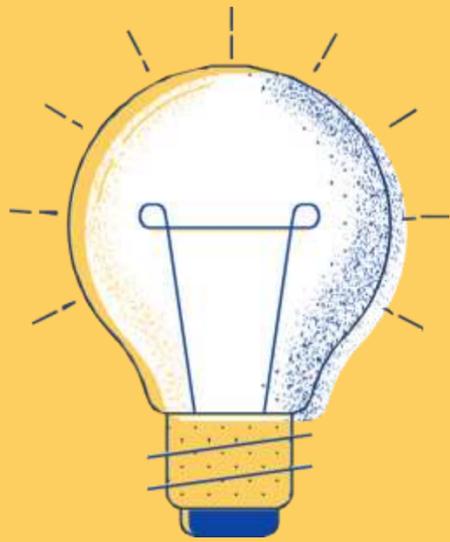


Komunikasi Efektif



Komunikasi efektif : komunikasi yang mampu menghasilkan perubahan sikap (Attitude Change) pada orang yang terlibat dalam komunikasi.

Komunikasi dapat efektif apabila pesan diterima dan dimengerti sebagaimana dimaksud oleh pengirim pesan, pesan ditindaklanjuti dengan sebuah perbuatan oleh penerima pesan dan tidak ada hambatan untuk hal itu (Hardjana, 2003).



Komunikasi efektif memungkinkan seseorang dapat saling bertukar informasi, ide, kepercayaan, perasaan dan sikap antara dua orang atau kelompok yang hasilnya sesuai dengan harapan.



Tujuan Komunikasi Efektif

- Memberi kemudahan dalam memahami pesan yang disampaikan antara pemberi dan penerima pesan. Sehingga tercipta feed back yang baik antara pemberi dan penerima pesan.



Komunikasi dapat dikatakan efektif apabila memenuhi 3 hal berikut :

- Pesan dapat diterima dan dimengerti serta dipahami sebagaimana yang dimaksud oleh pengirimnya.
- Pesan yang disampaikan oleh pengirim dapat disetujui oleh penerima dan ditindaklanjuti.
- Tidak ada hambatan yang berarti ketika melakukan apa yang seharusnya dilakukan untuk menindaklanjuti pesan yang dikirim.





Unsur Komunikasi

- 1) Sumber/komunikator
- 2) Isi pesan
- 3) Media/saluran
- 4) Penerima/komunikan



— Sumber

Sumber (yang menyampaikan informasi) siapa dia ? Seberapa luas/dalam pengetahuannya tentang informasi yang disampaikan?

— Isi Pesan

Isi pesan (apa yang disampaikan)
Panjang pendeknya, kelengkapannya perlu disesuaikan dengan tujuan komunikasi, media penyampaian, penerimanya.

— Media

Media yang digunakan. Apakah hanya berbicara ?
Apakah percakapan dilakukan secara tatap muka atau melalui telepon, menggunakan lembar jawab, booklet, vcd, peraga.



— Penerima

Penerima (yang diberi informasi).
Bagaimana karakternya ?
Apa kepentingannya ?
Langsung atau tidak langsung.



KOMUNIKASI VERBAL

Prinsip Dasar Komunikasi Efektif

— Respect

Respect : Perasaan Positif atau penghormatan diri kepada lawan bicara. Individu menghargai lawan bicara sama halnya dengan menghargai diri sendiri.

Prinsip menghormati ini harus selalu individu pegang dalam berkomunikasi

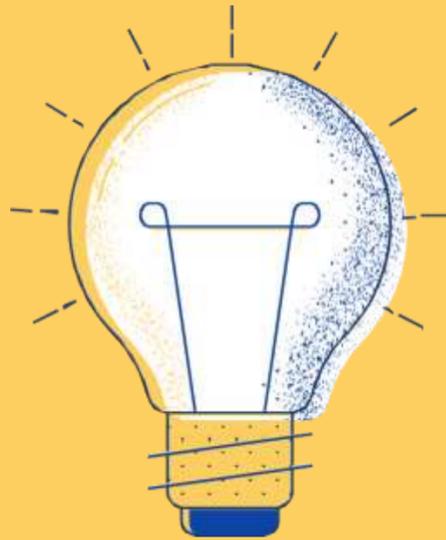


Empati

Empati : kemampuan untuk menempatkan diri pada situasi atau kondisi yang tengah dihadapi oleh orang lain.

Individu akan mampu merasakan apa yang dirasakan oleh orang lain, sehingga komunikasi akan terjalin dengan baik sesuai dengan kondisi psikologis lawan bicaranya.





Audible (Dapat Didengar)

Audible mengandung makna pesan yang harus dapat didengarkan dan dimengerti. Dalam hal ini ada beberapa hal yang harus individu perhatikan, yaitu :

Pertama : pesan harus mudah dipahami, menggunakan bahasa yang baik dan benar. Hindari bahasa yang tidak dipahami oleh lawan bicara.

Kedua : sampaikan yang penting. Sederhanakan pesan anda. Langsung saja pada inti persoalan.

Ketiga : gunakan bahasa tubuh, seperti mimik wajah, kontak mata, gerakan tangan dan posisi badan bisa dengan mudah terbaca oleh lawan bicara anda. Tunjukkan kesejatian anda dengan mengoptimalkan bahasa tubuh dan pesan.

Keempat : gunakan ilustrasi atau contoh. Karena analogi sangat membantu dalam penyampaian pesan.



— Clarity (Jelas)

Clarity : kejelasan dari pesan yang kita sampaikan. Salah satu penyebab munculnya salah paham antara satu orang dengan yang lain adalah informasi yang tidak jelas yang akan mereka terima.



— **Humble (Rendah Hati)**

Sikap rendah hati bukan berarti individu rendah diri, Rendah hati memberikan kesempatan kepada orang lain untuk berbicara terlebih dahulu dan anda menjadi pendengar yang baik.

1. Keterbukaan
2. Empati
3. Dukungan
4. Rasa positif
5. Kesetaraan



Ciri-ciri Komunikasi Efektif antar Pribadi, yaitu :

1. Bertele-tele
2. Malu-malu
3. Marah-marah
4. Maksud yang disampaikan tidak jelas
5. Tersembunyi maksud pesan
6. Non verbal
7. Satu arah
8. Tidak responsive
9. Tidak nyambung
10. Tidak terbuka

Ciri-ciri Komunikasi yang tidak Efektif, yaitu :





Bentuk Komunikasi Efektif

1. Komunikasi Verbal Efektif :

- berlangsung secara timbal balik
- makna pesan ringkas dan jelas
- cara penyampaian mudah diterima
- mempunyai tujuan yang jelas
- memperlihatkan norma yang berlaku
- disertai dengan humor

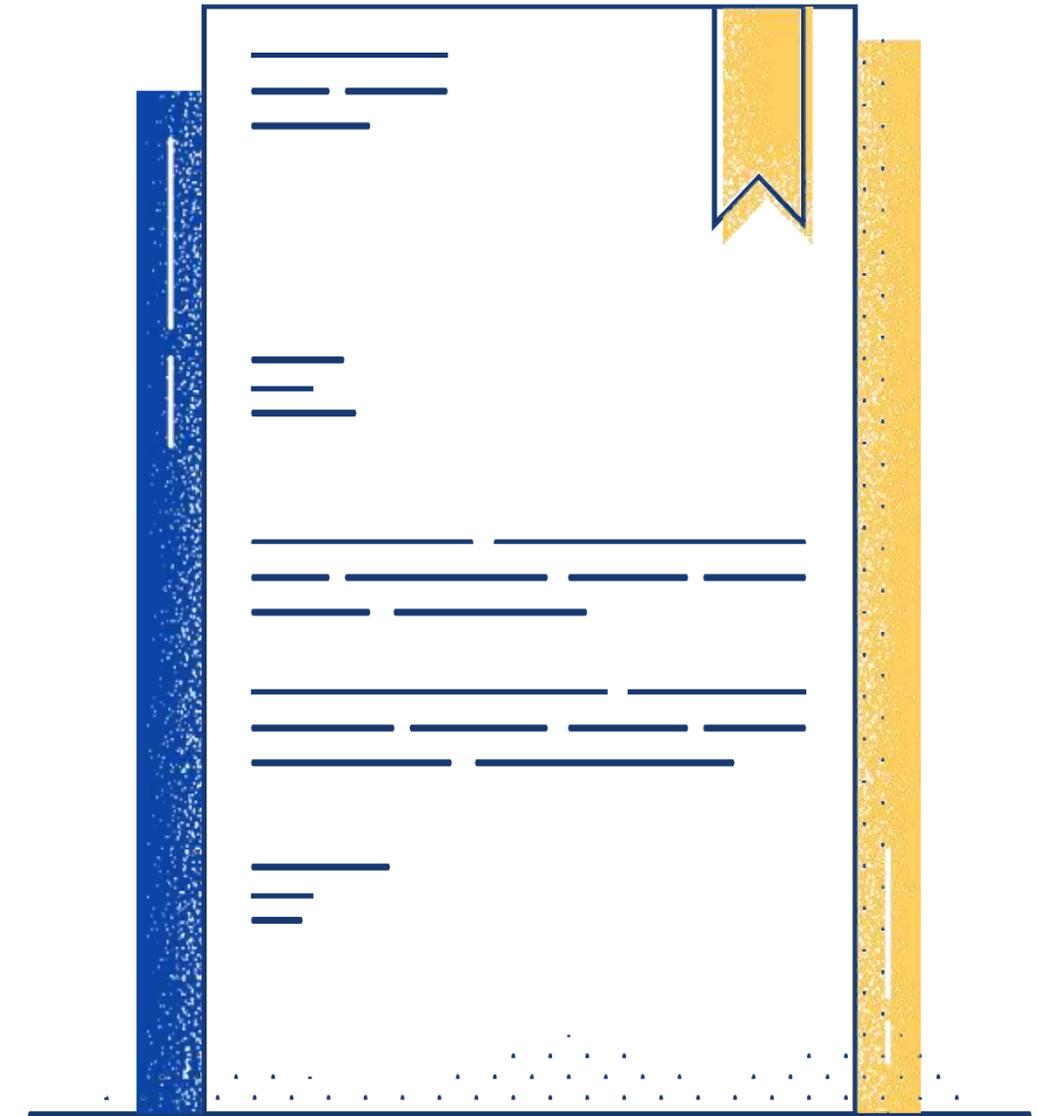
2. Komunikasi Non Verbal :

yang perlu diperhatikan dalam komunikasi non verbal adalah :

- penampilan fisik
- Sikap tubuh dan cara berjalan
- ekspresi wajah
- Sentuhan

Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam komunikasi efektif :

- Tetapkan sasaran atau tujuan komunikasi
- Kepada siapa atau dengan siapa
- Tentukan tempat yang sesuai
- Tentukan waktu yang tepat
- Kuasai materi yang akan dibicarakan
- Kuasai cara berkomunikasi dengan benar



Etika Berkomunikasi



- Tidak mengucapkan kata-kata kasar atau mencaci.
- Tidak menggunakan kata-kata yang menyesatkan.
- Tidak memasuki daerah privasi orang lain.
- Membocorkan informasi yang dipercayakan.
- Tidak menggunakan isyarat non verbal yang tidak sesuai dilingkungan setempat, sehingga menyulut perselisihan.

Keuntungan Komunikasi Efektif :

- Memahami kita dalam membantu seseorang
- Membantu kita dalam memecahkan masalah
- Membentuk lingkungan yang menyenangkan
- Mendekatkan dan meningkatkan hubungan kita dengan orang lain



Kesimpulan



- Komunikasi yang efektif dan efisien meningkatkan produktivitas kerja.
- Komunikasi efektif berhasil mencapai tujuan, seperti diterima, dipahami, mengubah persepsi dan mengubah perilaku.
- Komunikasi efektif dalam pelayanan kesehatan dilayanan kesehatan dapat meningkatkan pasien safety.



THANK YOU

TUGAS INDIVIDU

- Tugas : membuat percakapan antara sesama tenaga kesehatan.
- Tugas dalam bentuk video + Draft Percakapan nya.
- Format pengiriman tugas : Nama_Nim_judul tugas (Ex. Video Komunikasi Efektif).
- Dikumpulkan di link Gdrive :
<https://drive.google.com/drive/u/2/folders/19FuCNI15ZmGPIEr6xcM8Ss0Va-lv1L3w>
- Deadline pengumpulan : 30 November 2023

