

80448

80448.pdf

AS/00448

**MOTIVASI DAN  
KEBUDAYAAN MASYARAKAT INDONESIA**

**PENYUSUN:  
DRA. ASNAH SAID**

**FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN  
UNIVERSITAS TERBUKA JAKARTA  
1991**

## PENDAHULUAN

Tindakan atau perbuatan manusia dibimbing oleh kognisinya yaitu apa yang dipikirkan, dipercayai, dan diharapkan. Mengapa seseorang berbuat demikian ?

Pertanyaan ini menanyakan tentang motivasi. Dan jawaban terhadap pertanyaan motivasi biasanya dengan kata "ingin" dan "takut". Uraian tentang motivasi memperlihatkan suatu tujuan untuk mana seseorang menggunakan tenaganya.

Setiap orang ingin kekuasaan, kedudukan, penghargaan dan takut tidak dihargai, takut terkucil dan sebagainya. Seseorang yang motifnya ingin kekuasaan, akan mengerahkan segala tenaga, waktu, materi dan lain-lain untuk memperolehnya. Dengan mempelajari motivasi pada bab ini kita menambahkan pada gambaran kita mengenai manusia kognitif dinamika pendorong kepada tujuan. Dengan demikian kita mengambil langkah besar kedua untuk memahami tingkah laku seseorang dalam masyarakat yang terdiri dari manusia-manusia yang berpikir, berusaha dan berhasil.

### Bab 3. MOTIVASI

Pembahasan mengenai tindakan seseorang pada tingkah laku dalam hubungan antar manusia berkisar pada dua pertanyaan tentang "Mengapa".

1. "Mengapa seseorang memilih suatu tindakan dan menolak kemungkinan tindakan-tindakan yang lain?"

Pertanyaan pertama di atas merupakan arah dari pada suatu tindakan.

2. Mengapa orang bertahan dalam suatu tindakan yang dipilihnya, walaupun tindakan itu memerlukan jangka waktu yang lama dan sering berhadapan dengan kesulitan-kesulitan dan halangan yang berat.

Contohnya; Mengapa orang-orang di Perserikatan Bangsa Bangsa mau bekerja keras demi tegaknya perdamaian abadi di dunia?

Pertanyaan kedua merupakan bertahan lamanya suatu tindakan.

Pembahasan mengenai arah dan bertahan lamanya dari pada tindakan merupakan telaahan motivasi.

Pada bab II, dijelaskan bahwa motivasi juga berkaitan dengan penentuan proses kognitif. Karenanya bab III di mulai dengan pembicaraan singkat tentang peranan keinginan dalam penentuan dan bentuk dari pada tindakan dan pikiran.

Motif manusia membentuk kesatuan sistem yang terorganisir. Karena itu kita tidak hanya membahas pertumbuhan dan perubahan dari keinginan serta tujuan manusia tetapi juga wujud dan perkembangan diri sendiri (aku). Sekitar diri sendiri inilah keinginan dan tujuan seseorang itu diorganisir dan karena mempertahankan diri pula banyak tenaga yang dicurahkan.

Akhirnya setelah menelaah sumber-sumber pembangkitan keinginan, kita akan meninjau metode-metode utama yang digunakan untuk mengukur keinginan dan secara singkat menjelaskan beberapa dari keinginan-keinginan utama yang menggerakkan orang Barat.

#### Definisi keinginan dan tujuan

1. Dari uraian terdahulu mengenai motivasi, dapat diberikan definisi bahwa keinginan adalah ciri diri sendiri sebagai kekuatan yang mendorong pada seseorang. Dan dapat dibedakan menjadi dua macam kekuatan.

Yaitu: positif dan negatif.

1.1. Keinginan positif adalah kekuatan yang mendorong seseorang mendekati suatu obyek atau keadaan, yaitu keinginan, kebutuhan atau hasrat.

1.2. Keinginan negatif adalah kekuatan yang mendorong seseorang menjauh dari suatu obyek atau keadaan, yaitu; takut dan cemas.

Walaupun diantara kedua kekuatan tersebut banyak berbeda; yaitu dalam emosi yang menyertai dan tingkah laku yang ditimbulkannya, namun keduanya memiliki persamaan, ialah; sebagai kekuatan yang memulai (mengawali) dan kekuatan yang terus menunjang tingkah laku.

2. Tujuan adalah obyek atau keadaan kearah mana seseorang mendekati atau menjauhi.

Tujuan dapat dihubungkan dengan keinginan yang positif dan negatif. Karena keinginan dan tujuan saling berkaitan dalam hubungan yang sangat kompleks serta yang satu tidak mungkin

ada bila yang lainnya tidak ada. Tetapi untuk uraian ilmu pengetahuan kita akan memisahkan keduanya.

GUIDE 7 : Pikiran dan tindakan seseorang mencerminkan keinginan dan tujuan.

Sebelum ini pada halaman 37 disebutkan bahwa; "kognisi" bukanlah suatu peristiwa yang berdiri sendiri, tetapi sangat erat hubungannya dengan keinginan dan tujuan.

Keinginan dari seseorang akan menghimpun dan menyatukan semua kegiatan pikirannya dalam mengarahkan dan menunjang tindakannya menuju suatu tujuan. Pada apa yang dirasakan, dipikirkan, kebiasaan-kebiasaan lama yang ditinggalkan, kebiasaan baru yang dibentuk, maka semua kegiatan tersebut ditentukan oleh keinginan yang mendorong seseorang dan tujuan sebagai sasaran yang diperjuangkan untuk dicapai.

Sebagai ilustrasi lihat box 3.1, untuk memahami tentang pengaruh hebat dari keinginan yang kuat atau tingkah laku.

God is food

Penelitian oleh fisiolog Ancel Keys dari University of Minnesota, meneliti pengaruh fisiologis dan psikologis dari pada kekurangan makanan.

Subyek penelitian: sejumlah sukarelawan

Lama penelitian : 6 bulan.

Perlakuan : seharusnya dengan aktifitas yang dilaksanakan diberikan makanan yang mengandung 2500 kalori. Setiap hari selama 6 bulan kekurangan kurang lebih 1000 kalori.

Akibat dari kelaparan kronis terhadap :

Kognisi : sukar untuk konsentrasi dalam bekerja; menghayal makanan saja.

Perasaan : menjadi tumpul, tertekan, mudah tersinggung.

Sikap : sikap sosial menurun, bermusuhan, saling curiga.

Tingkah laku : memperlakukakan makanan seperti emas.

Demikian hubungan antara keinginan, tujuan dan tingkah laku sangatlah unik dan kompleks serta sulit untuk diungkapkan.

Pada bagian ini ada dua kesimpulan yang dapat ditarik dari gejala yang unik dalam hubungan keinginan, tujuan dan tindakan yaitu:

1. Tindakan yang bersamaan dapat terjadi dari adanya keinginan yang berbeda.
2. Tindakan yang berbeda dapat mencerminkan adanya keinginan yang sama.

Kita akhiri pembahasan guide 7, dengan mengingatkan bahwa tingkah laku atau tindakan dapat mencerminkan keinginan dan tujuan, tetapi ia tidak ditentukan oleh mereka saja. Karena tingkah laku ditentukan oleh banyak hal lainnya seperti; situasi dan kondisi kognisi, kebiasaan-kebiasaan dan sikap sosial yang sama pengaruhnya seperti juga oleh keinginan dari seseorang. Untuk sebuah gambaran mengenai banyaknya hal yang menentukan tingkah laku kita lihat pada box 3.2 - Yang terdekat atau yang terjauh.

Penelitian Irvin seorang ahli psikologi perkembangan pada Yale University, menunjukkan adanya dua prinsip motivasi yang penting;

1. Tindakan ditentukan oleh kognisi dan keinginan-keinginan.
- 2.1. Tindakan yang sama dapat mencerminkan keinginan yang berbeda.
- 2.2. Tindakan yang berbeda dapat mencerminkan keinginan yang sama

Subyek penelitian : 600 murid SD.

Perlakuan :

dilakukan dua kali percobaan untuk mengambil gula-gula, yang pertama dua tempat gula-gula yang isinya sama, yang satu diujung meja dihadapan mereka, mudah dijangkau, dan yang lainnya lebih jauh pada tempat diujung yang lain yang berjarak memutar setengah meja. Ada yang mengambil yang dekat dan ada pula yang mengambil yang jauh. Percobaan yang lain dengan hal yang sama, rak yang rendah dan mudah dijangkau dan rak tinggi yang memakai anak tangga yang harus dipanjat. Sebagian anak mengambil yang mudah dan banyak pula mengambil yang sulit.

Setiap orang anak setelah melakukan percobaan ditanya peneliti :

Hasilnya : anak-anak tingkat rendah (kurang lebih 20%) mengambil yang sulit; prosentasi anak yang mengambil yang jauh meningkat (sampai 50%) bersama dengan penambahan usia (tingkat 3-5). Alasan-alasan mengapa mengambil yang jauh dan sulit.

Kognisi : 1. Saya pikir yang lebih sulit: lebih besar dan lebih baik.  
2. Saya kira mungkin di situ ada tipu dayanya, jadi saya pikir justru saya akan mengambil yang jauh itu.

Keinginan : 1. Saya senang untuk mengambil yang terjauh, lebih menggempirakan untuk memutar untuk mengambil sesuatu dari pada hanya mengambil yang terdekat saja.  
2. Saya akan mengambil yang lebih tinggi, sebab saya senang memanjat.  
3. Saya senang bekerja untuk memperoleh sesuatu, saya tidak suka bersikap malas dan mengambil yang terdekat.

Alasan-alasan mengapa mengambil yang terdekat.

Kognisi : 1. Sebab keduanya sama, dan kalau sama, lebih baik saya ambil yang terdekat. Itu akan menghemat tenaga.

2. Tidak bijaksana untuk berjalan jauh kalau tak perlu. Saudara saya mungkin akan mengambil jalan yang berputar, tetapi saya tidak ..... Kalau kau sudah besar, kau akan tahu lebih baik dan akan mengambil yang terdekat.

Keinginan : 1. Sebab ibu selalu mengajar saya untuk bersikap sopan dan mengambil yang terdekat dengan saya.  
2. Saya takut tak dapat mencapai yang satu lagi.  
3. Sebab bila di seberang itu ada orang, mereka akan mengambil dan membawanya pergi sebelum

saya dapat mengambilnya. Jadi saya ambil yang terdekat saja dan tak mencoba untuk mengambil yang jauh.

Dari alasan-alasan di atas, terlihat bahwa keputusan seorang anak dipengaruhi oleh:

1. pengertiannya mengenai situasi, dan
2. dugaannya mengenai kedua gula-gula itu.

Perhatikan: hasrat untuk mendapat persetujuan sosial, kadang-kadang dapat membuat anak memilih yang lebih dekat dan kadang-kadang yang lebih jauh, tergantung pada interpretasi anak mengenai situasi.

Universitas Terbuka

## GUIDE 8

KEINGINAN DAN TUJUAN SESEORANG SELALU BERKEMBANG DAN BERUBAH

Keinginan bervariasi seperti orang yang memiliki, merupakan hasil dari keadaan faali seseorang dan interaksi individu dengan benda dan orang lain. Keinginan-keinginan lama menghilang dan keinginan baru timbul sesuai dengan keadaan faali dan pengalamannya.

Keinginan-keinginan dan faal

Keinginan dan tujuan seseorang sebagian dari keadaan faalnya. Pertumbuhan keinginan sex yang normal tergantung dari produksi hormon kelenjar kelamin. Keinginan akan makanan dan air berhubungan dengan efek biokemis langsung akibat kekurangan zat itu. Meskipun begitu tak berarti bahwa keinginan-keinginan faal ini hanya ditentukan oleh kadar hormon sex, air dan bahan makanan. Penyelidikan modern mengenai fisiologi dari motivasi telah memperlihatkan bahwa susunan syaraf pusat mempunyai kaitan yang erat. Otak berperan terhadap alat-alat dalam, dalam hal keinginan sex, makan dan minum. Perubahan hampir tiap bagian yang selalu berhubungan ini yang kita sebut kondisi faali (termasuk perubahan-perubahan yang disebabkan oleh belajar) dapat menyebabkan hilangnya keinginan-keinginan yang lama dan munculnya keinginan-keinginan baru.

**BOX. 3.3.** Peranan penyimpangan biokemis dalam mengembangkan keinginan-keinginan khusus (tanpa adanya pengaruh nyata dari belajar): mis, seorang anak yang membutuhkan banyak garam dalam tubuhnya, karena ada kelainan faal dari kulit kelenjar anak ginjalnya, sakit di Rumah Sakit. Karena harus mentaati diet Rumah Sakit yang tidak mengandung garam banyak seperti kebutuhan tubuhnya, maka akhirnya anak itu mati.

Pengalaman dan keinginan

Akibat dari belajar seseorang memperoleh keinginan yang spesifik. Bayi lapar yang diberi susu hangat, akan mengembangkan keinginan terhadap susu hangat. Anak laki-laki kulit putih yang



diberi kebebasan bermain dengan anak Negro tak akan mempunyai prasangka rasial apa-apa. Kemudian diberi pengertian kalau bermain dengan anak Negro dipukuli. Prasangka ini dipelajari karena takut akan dipukul.

Dengan makin banyaknya dan makin bervariasinya pengalaman seseorang keinginan-keinginan lamanya dapat berubah dan keinginan-keinginan baru akan timbul. Contoh: Orang kaya raya, kejam dalam perdagangan, akibatnya dia dicemooh dan tidak disenangi masyarakat. Pada waktu menginjak tua, khawatir akan tempatnya dalam masyarakat menjelang mati. Ia menginginkan pengakuan masyarakat untuk kehidupan selanjutnya. Seorang ahli humas menasehatinya untuk menjadi philanthropist dengan cara menyumbang uang dalam jumlah besar ke gereja, universitas, lembaga penelitian, rumah sakit, perpustakaan, dan lain-lain. Akhirnya ia diakui dan dihargai oleh masyarakat. Tetapi dia masih terus menyumbangkan uangnya lebih banyak untuk mengembangkan lembaga tersebut. Tingkah lakunya menunjukkan keinginan baru. Melalui pengalaman nilai-nilai yang dianutnya berubah, demikian pula apresiasinya dan mengantar timbulnya keinginan-keinginan baru.

#### Peleburan keinginan-keinginan

Observasi psikiatris menunjukkan bahwa keinginan dapat mengubah sebagai hasil peleburan dari keinginan-keinginan yang asalnya dari keinginan yang berbeda-beda. Keinginan makanan dapat melebur dengan keinginan kasih dan afiliasi, pada orang lain dapat diintegrasikan dengan kecemasan. Tingkah laku seksual mencerminkan peleburan dari banyak keinginan dan rasa takut; keinginan akan afiliasi, keinginan untuk menguasai, rasa takut untuk kehilangan kejantanan.

#### Keinginan yang umum

Kenyataan bahwa keinginan seseorang menyatakan pengalaman belajar tertentu (khusus) dan terus menerus berubah, tidaklah menyingkirkan keinginan akan adanya keinginan-keinginan dan rasa takut umum yang tertentu.

Keinginan umum disebabkan:

Manusia sebagai organisme biologis mempunyai keinginan umum yang sama, misalnya, makan, minum, sex, rasa takut, rasa nyeri dan lain-lain.

Nilai-nilai budaya dalam sesama masyarakat, misalnya keinginan menjadi orang yang baik, orang yang berhasil.

#### Kepuasan, kekecewaan dan keinginan

Perkembangan dan perubahan dari keinginan seseorang mencerminkan pengalamannya yang berupa: pemenuhan keinginan dan kekecewaan yang satu itu. Kalau pemuasan dari sebagian keinginan hanya sedikit, pemenuhan yang terus menerus dari satu keinginan saja berakibat fiksasi dari pada pemenuhan. Ambangnya untuk membangunkan keinginan makin lama makin merendah dan ia akan terus menerus cenderung untuk mencari kepuasan dari keinginan itu dalam hubungannya dengan benda dan manusia.

Contoh: Seseorang yang kecewa dalam pemenuhan keinginan afiliasi, prestise dan prestasi, tetapi mendapatkan kepuasan dalam materi akan cenderung untuk mengejar materi sebagai tujuan utamanya dalam hidup. Yaitu di pihak lain yang hidup dalam limpahan motivasi memperoleh kepuasan hampir seluruh keinginannya adalah kurang penting baginya. Penurunan kekuatan hanya satu keinginan, akan memungkinkan timbulnya keinginan baru yang tingkatannya lebih tinggi. Kegagalan yang terus menerus dalam pencapaian keinginan yang tinggi cenderung untuk menurunkan tujuan seseorang ke tingkat yang lebih rendah.

Chinoy (1952) mengemukakan: Pada umumnya pekerja pabrik mobil menetapkan tujuan mereka pada pilihan-pilihan yang terbatas, yang dapat dicapai dengan ketrampilan dan sumber penghasilan mereka.

Ada 62 orang pekerja pabrik:

- 8 orang merasa punya masa depan yang lebih baik di luar pabrik
- 5 orang merasa punya harapan riil untuk menjadi kepala kelompok dalam pabrik
- 3 orang merasa mempunyai kemungkinan untuk menjadi "skilled workers";
- sisanya 46 orang kemungkinannya kecil untuk maju, maka mereka menurunkan tujuannya.

Guetzkow dan Bowman (1946) yang turut serta dalam penelitian tentang efek faali dan psikologis dari semi starvation terhadap manusia mengemukakan sebagai berikut: (BOX. 3.1.) Efek faali dan kejiwaan dari keadaan setengah kelaparan pada manusia:

- Jarang individu yang meneruskan pacaran sampai akhir masa kelaparan.
- Seorang teman perempuan datang berkunjung dari kota yang jauh pada waktu kelaparan yang berat kecewa karena disambut tidak acuh.

Holmberg (1950) mengadakan studi pada masyarakat Siriano, kelompok Indian Bolivia yang masih setengah mengembara. Selalu kekurangan makan. Makanan yang berupa binatang buruan harus diburu setiap hari dengan susah payah dan kemungkinan dapat kira-kira 25%. Makan tersebut tak dapat disimpan karena beriklim panas. Akibatnya keinginan/kebutuhan kesenian, cerita rakyat dan mitologi hanya sedikit dalam kebudayaan Siriano. Orang harus bersusah payah mencari makanan tidak dapat menginginkan dan mencari keindahan dan pemahaman intelektual.

Teori perkembangan yang beruntun. Maslow (1943): Teori urutan yang spesifik dari perkembangan keinginan menurut riwayat penemuan seseorang. Ia memakai kata needs untuk wants. Urutan dari yang rendah ke yang tinggi:

1. kebutuhan faali: lapar, haus.
2. kebutuhan keamanan: jaminan keamanan, tata tertib.
3. rasa memiliki dan kebutuhan akan cinta: kasih sayang, pengenalan.
4. kebutuhan akan penghargaan: prestise, keberhasilan, rasa hormat diri.
5. kebutuhan akan perwujudan diri: hasrat untuk pemenuhan pribadi.

Menurut Maslow kebutuhan tingkat yang lebih rendah harus dipuaskan sebelum kebutuhan yang berikutnya muncul didalam perkembangan seseorang. Kalau sudah naik ke tingkat yang lebih tinggi, keinginan-keinginan yang rendah menemukan peranan yang kurang penting dalam keseluruhan situasi keinginan. Nantinya mereka dapat dominan lagi sementara sebagai akibat dari suatu kehilangan.

Bila seseorang sudah melalui bermacam-macam tingkat pertumbuhan jiwa, ia memiliki struktur kepribadian dalam bermacam-macam keinginan membentuk suatu sistem hierarki. Keinginan yang lebih rendah dalam hierarki tidak lagi menentukan. Sang individu menjadi bebas untuk menyadari hasrat dan keinginan yang lebih tinggi. Dengan meningkatkan kekayaan hidup yang kognitif yang meningkat katalognya tentang keinginan dan tujuan, meningkat dalam jumlah dan macamnya, bersamaan dengan naiknya keinginan dari perut ke otak.

### Ujud tujuan

Suatu keinginan tertentu dapat mempunyai banyak tujuan yang sesuai yang berbeda. Misalnya keinginan akan kekuasaan, pada orang yang berbeda dapat dipuaskan oleh tujuan yang sangat berbeda-beda seperti:

- menjadi dekan
- menjadi kepala gang penjahat
- kekuasaan di belakang tahta

Tujuan mana yang dipilih tergantung pada:

1. norma dan nilai budaya: daerah alim - kepala yang merakyat, kalangan perguruan tinggi - menjadi rektor
2. kemampuan biologis: anak remaja kuat dan sehat di daerah alim - kekuasaan fisik dan sebagainya, yang lemah tapi cerdik - kekuasaan di belakang tahta.
3. pengalaman pribadi: ibu yang biasa bicara dalam arisan - ingin menjadi ketua rukun ibu.
4. kemungkinan dapat dicapainya dalam lingkungan fisik dan sosial: orang dari golongan masyarakat rendah yang tumbuh dalam masyarakat yang sangat bertingkat-tingkat tak akan memiliki jenjang politik sebagai alat untuk memenuhi keinginannya akan kekuasaan.

### Tujuan pengganti

Bila tujuan yang sesuai untuk kepuasan diri suatu keinginan tak ada, maka diadakan tujuan pengganti. Menjadi istri dan ibu yang baik adalah tujuan utama dari kebanyakan gadis, dalam usaha

untuk memenuhi keinginannya akan afiliasi, jaminan keamanan, prestise dan perwujudan diri. Dengan sendirinya tujuan pengganti tidak memiliki sifat-sifat tujuan yang sebenarnya, juga kepuasan yang diberikan tidak sama. Melalui sifat yang berbeda dari tujuan pengganti ini seseorang secara bertahap mengembangkan keinginan baru yang cocok dengan pengganti ini. Jadi gadis yang manjadi guru menghargai dan menghormati mengajar untuk meningkatkan mencapai keinginan manjadi ibu.

Tujuan pengganti telah menjadi tujuan utama.

### Tujuan perantara

Banyak tujuan yang diperjuangkan orang, lama tercapainya dan memerlukan sesuatu rangkaian panjang dari hal-hal yang saling berkaitan mekanismenya. Salah satu sifat kegiatan manusia yang paling menyolok ialah tahan lamanya dalam mengejar tujuan yang jauh itu yaitu yang khusus dari tindak manusia. Gambaran mengenai tujuan yang jauh yang terus menerus dibawa dalam pikirannya, terus menentukan tujuan antara yang harus dicapai dalam perjalanan menuju tujuan akhir.

### Ikhtisar

- Buah pikiran (thought) dan sepak terjang (action) seorang individu mencerminkan keinginan dan sasarannya (wants and goals).  
Hubungannya rumit:
  - sepak terjang yang sama mungkin mencerminkan keinginan yang berbeda.
  - sepak terjang yang berbeda mungkin mencerminkan keinginan yang sama.
- Keinginan dan sasaran senantiasa berkembang dan berubah sebagai akibat:
  - keadaan individu
  - pengalamannya dalam interaksi dengan benda dan orang
- Keinginan dapat mengambil bentuk baru melalui peleburan keinginan-keinginan yang asal mulanya berbeda-beda.

- Derajat sampai mana keinginan-keinginan dengan teratur dipuaskan atau terus menerus (chronic) dikecewakan menentukan kekuatan dan keunggulan (primacy) dari keinginan-keinginan ini dan kesiapan untuk munculnya keinginan-keinginan lain dalam suatu urutan perkembangan yang teratur.
- Untuk satu keinginan tertentu mungkin ada banyak macam-macam berbeda yang sesuai. Sasaran mana yang berkembang untuk masing-masing individu tergantung pada nilai budaya, kemampuan biologis, pengalaman pribadi, dan tersedianya (availability) dalam lingkungan.
- Kalau sasaran yang benar-benar sesuai tidak ada, individu dapat mengembangkan sasaran pengganti, yang pada waktunya, dapat menjadi sasaran utama dalam dirinya sendiri.
- Tindakan yang berkepanjangan menuju sasaran yang jauh ditopang oleh prestasi dari sasaran perantara.



## GUIDE 9

KEINGINAN DAN TUJUAN TERORGANISIR SEKITAR DIRI SESEORANG

Manusia bereaksi tidak hanya terhadap benda-benda dan orang-orang di lingkungan luarnya (enter environment) tetapi juga terhadap :

- tubuhnya sendiri
- pikir-pikirannya
- perasaan-perasaannya

Dalam hal ini manusia telah mengembangkan kognisi mengenai dirinya sendiri (aku) sebagai suatu obyek utama yang sangat bernilai. Keinginan-keinginan dan tujuan-tujuan penting muncul untuk peningkatan dan pertahanan diri. Pengeertian mengenai motivasi mengharuskan kita memperhitungkan peran 'aku' guna mengerti hubungan antara 'aku' dan 'motivasi' kita harus lebih dahulu mengetahui wujud dari aku.

1. Wujud dari "aku" dan perkembangannya

"aku" adalah hasil interaksi sosial. Bayi tidak dapat membedakan antara dirinya dengan bukan dirinya. Setelah ia kontak dengan barang dan orang lain, baru ia menyadari siapa dirinya. Mead (1934) dalam deskripsinya mengenai proses perkembangan "aku" menulis sebagai berikut:

"aku" tampak dalam tingkah laku, ketika individu menjadi obyek sosial yang memberikan pengalaman terhadap diri sendiri. Ini terjadi bila individu itu mengambil sikap atau menggunakan perilaku yang dipakai orang lain dan memberi reaksi sendiri kepada sikap atau tingkah laku itu, atau cenderung untuk bereaksi seperti itu. Anak secara bertahap menjadi makhluk sosial dengan pengalamannya sendiri, dan dia berlaku kepada dirinya seperti dia berlaku terhadap orang lain.

Uraian ini dapat dijelaskan dengan contoh sederhana yaitu seorang anak yang berlaku sebagai ayah (atau ibu) terhadap dirinya sendiri dan kemudian menjawab sendiri kata-kata yang diucapkannya. Hasil dari permainan ini yaitu anak tersebut

menyadari dirinya sebagai suatu obyek sosial terhadap siapa orang lain memberikan jawaban. Dan ia belajar untuk menyadari bahwa dirinya memiliki ciri-ciri khas seperti yang dilihat oleh orang lain, misalnya saya gemuk, saya malas dan seterusnya.

## 2. "aku" dan keanggotaan kelompok

Suatu penyelidikan mengemukakan bahwa konsep aku sebagai seorang anggota kelompok atau kelas lebih diprioritaskan dari konsep-konsep lainnya.

Jawaban atas pertanyaan "siapakah aku" dapat dibagi dalam dua kategori :

2.1. Yang berhubungan dengan kelompok atau kelas sosial misalnya gadis, anak perempuan, mahasiswa kedokteran, suami dan sebagainya.

2.2. Yang merupakan penilaian seperti, bahagia, bosan, pintar dan sebagainya.

Seseorang yang ditanya mula-mula akan menjawab: mahasiswa atau suami atau anak perempuan. Sebelum memberikan penilaian mengenai dirinya sendiri seperti, suami yang baik, mahasiswa yang malas dan lain sebagainya.

Kalau asumsi peneliti yang menganggap bahwa urutan jawaban ini merupakan pencerminan yang sah (valid) mengenai konsep aku, maka tampaknya konsep "aku" ini banyak dimasuki oleh keanggotaan kelompok.

## 3. Penilaian diri sendiri (self evaluation)

Dalam mencoba mengerti proses penilaian diri sendiri kita menghadapi tiga pertanyaan yang berkaitan, yaitu:

- a. Apa yang menentukan nilai-nilai yang ingin direalisasikan oleh individu ?
- b. Bagi individu itu, apa yang merupakan definisi dari tingkat keberhasilan dari realisasi nilai-nilai tersebut ?
- c. Petunjuk-petunjuk sosial apa yang dipakainya untuk menilai keberhasilannya ?



A) Faktor-faktor yang menentukan nilai

Mr. Moustache berkata "sifat (karakter) yang baik dari seseorang" adalah sifat yang telah dinilai "baik" oleh kelompoknya. Kelompok yang dimaksud di sini, dapat berupa keluarga (referensi primer), kelompok suku. Kelompok sosial selalu berubah; perubahan ini disebabkan oleh tingkah laku manusia. Dalam masyarakat yang kompleks setiap individu masing-masing mempunyai nilai-nilai yang berbeda, sesuai dengan perbedaan-perbedaan antara kelompok-kelompok dimana mereka termasuk. Perbedaan-perbedaan nilai ini dapat menimbulkan konflik. Untuk memecahkan konflik ini, suatu sintesa dari nilai-nilai yang konflik akan terbentuk, akan lahir nilai baru. Nilai baru ini kemudian mungkin diterima oleh anggota lain dalam masyarakat itu. Ini berarti yang menentukan nilai individu adalah kelompok dimana individu itu menjadi salah satu anggota. Tetapi nilai-nilai dalam masyarakat sudah berubah, juga nilai-nilai dari tujuan yang menguasai hidup individu mengalami perubahan karena pengalaman-pengalaman hidupnya sendiri.

B) Tingkat realisasi

Tingkat pencapaian/ apa yang menentukan seseorang itu sukses atau gagal, orang baik atau orang jahat. Paling sedikit ada empat faktor penting yang menentukan tingkat yang dapat diterima untuk pencapaian tujuan-tujuan ini

B.1. Pengertian individu tentang kapasitas dan batasannya.

Contoh: seseorang yang telah mempunyai tujuan; sukses sebagai sarjana, tetapi yang menilai dirinya hanya sebagai intelek yang biasa saja, tidak akan mencoba menjadi sarjana top dalam bidangnya. Ia merasa bahwa ia sudah merealisasikan tujuannya kalau ia diterima sebagai salah seorang dari sarjana yang banyak jumlahnya itu.

B.2. Kesadaran mengenai tingkat keberhasilan yang mungkin.

Contoh: seorang kampung yang menyukai kekayaan dan percaya tidak ada orang pernah mengumpulkan lebih dari satu rumah, seekor atau dua ekor kambing dan sepetak sawah, akan

puas dengan tingkat pencapaian ini, yang dipandang sebagai keberhasilan (sukses) yang jauh lebih rendah dari pada seorang metropolitan yang tahu bahwa orang lain telah mengumpulkan jutaan dan bilionan dolar.

### B.3. Riwayat keberhasilan dan kegagalan individu itu sendiri.

Contoh: orang yang terus menerus berhasil akan menuntut dari dirinya tingkat pencapaian yang makin lama makin tinggi sebelum ia menganggap dirinya berhasil; sebaliknya, seseorang yang terus-terusan gagal akan mengurangi tingkatnya secara cepat untuk mempertahankan dirinya dari kegagalan yang lebih lanjut.

### B.4. Status individu dalam kelompoknya

Contoh: penilaian mengenai diri sendiri seperti penilaian-penilaian lainnya, memerlukan perbandingan dengan yang lain. Dalam penilaiannya Hyman mendapatkan bahwa penilaian seseorang mengenai dirinya terutama ditentukan oleh persepsinya mengenai posisi relatifnya dalam dua grup referensi yang berbeda.

a) kelompok, di mana ia termasuk pada saat itu.

b) kelompok, di mana ia bukan anggotanya, tetapi yang diharapkan dapat dimasuki sebagai anggota.

Misalnya seorang mahasiswa kedokteran kadang membandingkan kecerdasannya dengan "dokter yang besar" yaitu kelompok ke dalam mana ia mengharap untuk masuk.

### C). Indikasi sosial/petunjuk

- Petunjuk-petunjuk sosial apa yang dipergunakan individu dalam menilai dirinya sendiri sebagai berhasil atau tidak berhasil?
- Petunjuk-petunjuk apa yang diterimanya dari reaksi orang-orang lain dalam hubungan dengan tingkah laku interpersonal?

Seorang dari masyarakat yang sederhana ataupun masyarakat yang kompleks sama-sama berpendapat bahwa penilaian mengenai diri sendiri ditentukan oleh cara berpikir orang lain dalam kelompok di mana ia menjadi anggotanya.

Akibat buruk dari sifat seperti ini orang yang statusnya tinggi cenderung untuk mendapatkan petunjuk dari orang-orang lain yang akan menaikkan status mereka lebih tinggi lagi. Sebaliknya, orang-orang dari status rendah cenderung dapat petunjuk dari orang-orang lain yang selanjutnya lebih merendahkan statusnya lagi.

Jadi dapat diumpamakan bahwa diri dari orang yang statusnya rendah, dipantulkan dari cermin yang memperkecil, sedangkan orang yang statusnya tinggi, dipantulkan dari cermin yang memperbesar. Tampak sekarang, pentingnya persepsi diri yang tepat dan penafsiran yang baik atas reaksi orang lain terhadap seorang individu, dalam proses penilaian diri sendiri individu itu.

Status dalam kelompok turut menentukan penilaian diri sendiri. Ini diselidiki oleh Harvey.

Dipakai 10 kelompok yang terdiri dari 3 orang. Tiap kelompok terdiri dari pemimpin, anggota rangking tengah dan anggota rangking bawah dari murid-murid SMP. Tiap orang melakukan tes melempar anak panah dengan disaksikan kedua anggota kelompoknya. Setelah 10 kali percobaan melempar, tiap orang meneriakkan keras-keras, sebelum melempar lagi, angka berapa yang diharapkannya pada lemparan berikutnya. Kedua teman kelompoknya menuliskan perkiraan mereka akan hasil temannya sebelum teman itu meneriakkan harapannya sendiri.

Hasil dari tes ini meyakinkan:

- makin tinggi statusnya dalam kelompok, makin besar kemungkinan seseorang menaksir berlebihan prestasinya yang berikut.
- makin rendah statusnya, makin kurang kecenderungannya untuk menaksir berlebihan.

Seseungguhnya 3 dari 10 anak rangking terbawah menaksir kurang prestasi mereka berikutnya. Tak ada pemimpin atau anak rangking menengah yang menaksir kurang prestasinya sendiri. Harvey juga melihat bahwa anggota-anggota yang statusnya lebih tinggi tidak hanya menaruh tujuan yang lebih tinggi untuk mereka sendiri tetapi juga diharapkan oleh teman-teman

kelompoknya untuk berprestasi lebih tinggi. Rata-rata prestasi anggota-anggota yang rangkingnya terbawah ditaksir lebih rendah baik oleh pimpinan maupun oleh anggota rangking menengah; mereka diharapkan berprestasi lebih rendah daripada kenyataan yang mereka perbuat. Satu contoh lagi mengenai akibat penaksiran prestasi yang lebih rendah yang tampak pada orang yang statusnya rendah dalam kelompok. Ia seorang pemain bowling jempolan dalam pertandingan-pertandingan perseorangan. Dalam kelompok karena rangkingnya jelek. Akibatnya dalam permainan bersama kelompok, prestasinya benar-benar memburuk, betapa pun ia mencoba bermain dengan baik.

### Keinginan, tujuan dan konsepsi diri

Sekarang dapat kita lihat dengan lebih jelas bagaimana caranya ciri-ciri spesifik dari konsepsi individu mengenai dirinya dan penilaiannya mengenai diri sendiri membantunya mengembangkan keinginan-keinginan dan tujuan-tujuan tertentu.

- Ada keinginan-keinginan dan tujuan-tujuan penting yang langsung berhubungan dengan pencapaian dan pemeliharaan rasa harga diri.
- Ada seleksi dan penekanan pada keinginan-keinginan dan tujuan tertentu dalam relevansinya dengan gambaran diri yang tertentu dari individu.

### Harga diri dan diri sendiri yang ideal

Sejak kecil seorang anak diajar oleh orang tuanya dan orang-orang dewasa lain apa yang baik dan apa yang tak baik, apa yang diinginkan oleh orang tua dan apa yang tak diinginkan, dan seterusnya. jadi anak mengembangkan konsepsi: harus bagaimana ia nantinya.

Bagi sebagian besar orang mencapai diri sendiri yang sebenarnya yang semirip mungkin dengan aku yang ideal merupakan tujuan utama; individu merasakan dorongan dari harga diri untuk memperkecil jurang antara diri sebenarnya dengan aku ideal. Ada bukti klinik yang menunjukkan bahwa suatu hubungan yang dekat sekali antara aku sendiri dan aku ideal sebenarnya merupakan petunjuk dari harga

diri palsu (precarious) yang diletakkan seakan-akan pada lapisan penyangkal dari orang yang banyak kekurangannya. Kalau beda antara keduanya besar, rasa harga dirinya akan berkurang. Banyak tindakan dan fikiran individu yang dikendalikan oleh keinginan untuk mendorong harga dirinya dan membuang ancaman terhadap harga diri.

#### Seleksi mengenai keinginan sendiri yang dilakukan sendiri

Konsepsi individu mengenai dirinya, membuat dominan keinginan-keinginan spesifik tertentu:

- Bagi Don Juan, keinginan sex yang dominan, karena gambarannya mengenai dirinya, yaitu "Great Lover".
- Untuk mempertahankan gambaran diri sebagai seorang dengan sifat feminin, ia merasa perlu untuk "menempel" dengan lembut dan manis, pada seorang laki-laki.
- Wanita karir yang sangat menghargai kemampuan profesional dan kebebasan.
- Makanan yang dimakan seorang tidak hanya harus mengenyangkan laparnya tetapi juga harus cocok dengan konsepnya sebagai seorang tertentu. Jadi roti putih yang kurang bergizi lebih disukai dari pada roti hitam yang bergizi tinggi sebab roti hitam itu adalah makanan petani.

#### Keinginan dan sasaran terorganisir sekitar diri seseorang

Ikhtisar:

- Diri sendiri (self) memainkan peranan yang penting dalam motivasi mengorganisir keinginan-keinginan dan sasaran yang penting yang berkaitan dengan peningkatan diri sendiri (self enhancement) dan pertahanan diri (self defence). Diri sendiri (self) adalah hasil (product) interaksi sosial dan cenderung untuk di definisikan dalam keanggotaan kelompok.
- Penilaian diri sendiri terutama terdiri dari perbandingan antara diri sendiri dengan kelompok-kelompok referensi yaitu kelompok-kelompok dimana orang itu termasuk atau kelompok ke dalam mana ia bercita-cita untuk masuk. Penilaian diri sendiri sangat tergantung pada pencapaian sasaran yang mencerminkan nilai-nilai kelompok. Keberhasilan (performance) pada mana

penilaian sendiri didasarkan, ditentukan sebagian oleh status relatif dari individu: status yang lebih tinggi membawa ke cita-cita lebih tinggi, status yang lebih rendah membawa ke tingkat cita-cita yang lebih rendah. Tambahan lagi, individu dengan status lebih tinggi mungkin untuk menerima petunjuk-petunjuk dari orang lain yang selanjutnya berguna untuk memperkuat penilaian dirinya yang tinggi.

Konsep mengenai diri dari seorang individu membuat keinginan-keinginan dan sasaran-sasaran spesifik tertentu menjadi dominan terutama yang berhubungan dengan harga diri.

Universitas Terbuka



## GUIDE 10

Pembangkitan dari kumpulan keinginan-keinginan tertentu ~~adalah~~ tergantung dari keadaan faali, situasi dan kognisi individu yang bersifat sementara.

Kebanyakan dari keinginan individu inaktif atau laten; hanya ~~set~~ set keinginan tertentu aktif dalam mengarahkan dan mempertahakan perilaku dalam tingkah laku interpersonal manapun.

### Status Faali Dalam Membangkitkan Keinginan

Salah satu sumber dari pembangkitan keinginan dijumpai pada peristiwa-peristiwa faali yang rumit yang saling mempengaruhi.

Contoh: faktor-faktor faali yang terlibat dalam pembangkitan nafsu makan tampaknya menyangkut: rasa pengecap, kontraksi lambung, kadar gula darah, keadaan hormonal dan aktivitas saraf yang berasal dari hipotalamus.

Data eksperimental akhir-akhir ini mengenai dorongan dan kontrol faali terhadap keinginan memberikan susunan saraf pusat ( otak & sistem saraf tulang belakang ) suatu peranan penting dalam pembangkitan keinginan.

Contoh: pembangkitan nafsu sex.

Pembangkitan nafsu sex pada jantan dan betina, paling sedikit sebagian, berhubungan dengan jumlah sekresi hormon sex. Tetapi hal ini kurang berlaku untuk manusia seperti ia berlaku untuk binatang.

Bila manusia laki-laki yang telah akil balik dikebiri (dibuangnya kedua testis= kelenjar sex yang membuat benih dan hormon sex laki-laki), belum tentu ia akan kehilangan keinginan sexnya, meskipun pembuangan kedua kelenjar itu jelas menurunkan sekresi (= pengeluaran) hormon sex.

Hasil pengamatan ini menunjukkan bahwa pada manusia ada mekanisme lain selain hormonal yang mengatur perangsangan dan aktivitas sex. Meskipun begitu untuk sebagian besar keinginan-keinginan manusia kita belum dapat mengisolasi dasar-dasar faalnya seperti yang telah dapat kita lakukan untuk keinginan lapar dan sex.

Mengapa hal-hal yang menyangkut faal tubuh mendapat tempat yang relevan dalam psikologi sosial?

1. Ada efek penting yang menentukan dari sejumlah kecil keinginan yang vital, yang telah dibicarakan, atas tingkah laku sosial individu, seperti lapar, sex, dorongan-dorongan abnormal seperti alkoholism, ketagihan obat.
2. Keadaan-keadaan faal tertentu dapat menimbulkan atau tidak menimbulkan keinginan-keinginan jenis lain:
  - malnutrisi menimbulkan apati;
  - peniadaan keinginan-keinginan yang tinggi karena ditekan oleh suatu keinginan biologis.
3. Perbedaan-perbedaan individu dalam kekuatan dari berjenis-jenis keinginan didasarkan sebagian pada faktor-faktor faali.
4. Mungkin ada pengaruh-pengaruh umum yang penting dari otak pada pembangkitan keinginan seperti misalnya dilihat pada fungsi formatio reticularis yang menyiap-nyiapkan.

Jelas, karena hal-hal ini suatu psikologi sosial yang lengkap tak dapat mengabaikan penelitian dari faktor-faktor faali.

#### Petunjuk-petunjuk Situasional dalam Pembangkitan Keinginan.

Petunjuk situasional (yang ada dalam lingkungan) dapat menimbulkan suatu keinginan laten (yang terpendam); juga dapat memperkuat suatu keinginan yang sudah aktif.

Yang paling kuat dalam membangkitkan atau menguatkan suatu keinginan ialah petunjuk-petunjuk situasional seperti:

- obyek tjuan yang ada dalam situasi; misalnya: makanan enak, wanita yang merangsang, mobil bagus;
- lambang-lambang yang berhubungan dengan tujuan dan pencapaiannya, misalnya merasa lapar kalau siang hari mendengar siulan; rasa tamak timbul waktu membuka Wall Street Journal yang berisi informasi mengenai harga-barga saham.

#### Kompleksitas Situasi.

Jumlah dan jenis dari keinginan yang dibangkitkan merupakan akibat dari kompleksnya situasi. Misalnya, hanya kecil kemungkinan bahwa suatu keinginan dapat tetap-laten dalam suatu masyarakat kompleks yang kaya akan variasi.



Penilaian yang tepat dari potensi pembangkit keinginan dari suatu situasi adalah penting sekali bagi psikologi sosial. Kekeliruan dalam menilai potensi ini harus dibayar mahal di dalam industri maupun di dalam organisasi sosial lainnya.

Misalnya, keinginan apa yang dibangkitkan bila seseorang memasuki tempat kerjanya? "Uang". Keinginan akan uang, kata orang ekonomi. Sekarang bagaimana menerangkan hasil observasi bahwa orang akan bekerja? Kegagalan untuk melihat bahwa situasi kerja dapat membangkitkan keinginan berkawanan, dan sehubungan dengan itu, kegagalan pihak manajemen untuk menyediakan sarana untuk memuaskan keinginan itu, dapat turut menyebabkan turunnya produktivitas dan terganggunya hubungan buruh-majikan.

Contoh lain mengenai situasi kerja: bagaimana menerangkan keadaan dimana seseorang meninggalkan posisi yang gajinya tinggi untuk bekerja bagi pemerintah?

Jelas, bahwa kerja yang dilakukan seseorang, tidak hanya membangkitkan keinginan untuk memiliki tetapi juga keinginan akan prestise, keinginan akan kekuasaan, keinginan tahu.

Situasi kerja itu kompleks dan kantor, toko atau pabrik dapat mengaktifkan banyak keinginan yang berbeda.

Hal-hal berikut ini sesuai dengan kompleksitas dari lingkungan:

- Jumlah dan jenis dari keinginan yang dikembangkan seseorang;
- Kesempatan-kesempatan untuk membangkitkannya;
- Sampai suatu tingkat yang cukup, kesempatan-kesempatan untuk pemenuhannya.

Kalau lingkungan memiskinkan keinginan, dengan sangat sedikitnya obyek tujuan yang tersedia, maka lebih sedikit keinginan-keinginann yang akan mencetus.

Misalnya: dalam negara tanpa Universitas, perpustakaan dan laboratorium: sedikit orang yang berusaha menjadi sarjana dan ilmuwan.

- dalam negara sangat sedikit obyek materi: keinginan untuk memiliki mungkin hanya kadang-kadang bangkit;
- dalam masyarakat tanpa orang miskin dan orang yang menderita, sikap ingin menolong orang lain mungkin tetap laten.

Meskipun begitu, pengaruh kesederhanaan lingkungan pada ting

motivasi manusia ada batasnya. Misalnya pada orang yang telah mengembangkan banyak keinginan dan kemudian harus pindah ke lingkungan yang relatif "miskin". Meskipun di tempatnya yang sekarang tidak tersedia "obyek pembangkit" untuk keinginan-keinginan yang sudah terbiasa banyak itu, keinginan-keinginan itu tidak akan hilang dengan cepat. Setidak-tidaknya dalam masa permulaan dari kediamannya di tempat yang sekarang pikirannyalah yang akan mengakibatkan keinginannya.

Jadi, selain kita tak boleh meremehkan potensi pembangkit keinginan dari suatu situasi yang kompleks, kita juga tak boleh meremehkan potensi pembangkit keinginan yang dihasilkan sendiri oleh proses kognitif dalam individu.

#### Kognisi Dalam Pembangkitan Keinginan

Hasil dari seringnya yaitu pembangkitan keinginan. Ini terutama hanya pada jenis berpikir autistik (cara berpikir yang sibuk dengan diri sendiri; "ngurek", kata orang Jakarta) yang dijumpai pada waktu mengkhayal. Kadang-kadang fantasi berakibat dari tidak adanya pemuasan segera dalam dunia nyata. Kadang-kadang juga karena kekebosanan dan tak adanya rangsangan dari luar. Misalnya tampak pada sekelompok mahasiswa yang diminta berbaring dalam suatu ruang kedap suara yang kecil selama 24 jam, dibayar \$ 20 sehari, dengan kedua telinga disumbat dan kedua tangan diisolasi. Jadi sang mahasiswa berada dalam keadaan dimana rangsangan luar sangat dikurangi.

Setelah 4 sampai 8 jam dalam keadaan ini, banyak di antara mereka yang menjadi makin bahagia. Mereka menunjukkan keinginan yang kuat akan suatu perangsangan. Beberapa dari mereka meminta 15 sampai 20 kali, dalam periode 30 jam, selebaran mengenai bahaya alkohol yang diperuntukkan bagi anak-anak berumur 6 tahun. Ada juga yang berulang-ulang meminta catatatan laporan yang sudah lama dari pasar saham.

Hilangnya rangsangan indera yang sementara dapat meninggikan tingkat pembangkitan keinginan, karena arus yang konstan dari gagasan-gagasan dan bayangan-bayangan membawa kepada individu banyak macam obyek tujuan dari lingkungan yang lebih besar.

Aktivitas otak yang berdiri sendiri ini mungkin terlepas dari input rangsang yang dekat. Jadi, keinginan dapat tiba-tiba timbul, tampaknya tanpa penyebab. Tentu saja penyebabnya ada, yaitu aktivitas sistem saraf yang tak kunjung padam. Efek dari keberadaan yang berlarut-larut dalam lingkungan yang tak merangsang dan miskin dalam obyek tujuan dapat sangat berbeda. Karena terus menerus kecewa sebab tidak mungkin mencapai tujuan tertentu individu dapat "melupakan" keinginannya yang bertalian dengan itu. Keinginannya akan dipotong sesuai dengan potensi yang miskin dalam membangkitkan keinginan dari lingkungannya.

#### Metode dan Masalah Dalam Pengukuran Keinginan

Metode untuk memastikan dan mengukur tiap keinginan atau tujuan yang telah kita bicarakan dapat dibagi 3;

1. Metode yang menarik kesimpulan dari tindakan
2. Metode yang mempergunakan laporan-laporan subyektif
3. Metode yang memakai bermacam-macam teknik proyeksi

#### Kesimpulan dari tindakan

Ciri-ciri khas dari tindakan seseorang dijadikan dasar untuk menyimpulkan keinginan-keinginan efektif apa yang mendorongnya. Ciri-ciri khas ini dapat berupa apa yang dipersepsi, dapat juga berupa emosi.

Petunjuk-petunjuk dari keinginan antara lain yaitu:

- pencairan, pemilihan, dan perhatian terhadap obyek atau kelas tertentu dari obyek;
- terus menerus menjalankan tindakan itu sampai suatu obyek tertentu tercapai, atau suatu aktivitas tertentu terlibat, waktu mana tindakan itu tampaknya berhenti;
- manifestasi kepuasan dengan tercapainya satu tujuan spesifik atau manifestasi ketidakpuasan kalau terjadi kegagalan untuk mencapainya.
- terus menerus menghindari suatu obyek juga dapat menuju kepada kesimpulan mengenai motivasi.

Jelas, bahwa untuk sampai pada satu kesimpulan yang diagnostik, tak cukup hanya mengandalkan diri pada satu petunjuk saja.

Sebaliknya beberapa petunjuk bersama-sama. Jadi, seseorang yang mulai membaca koran dengan membaca keuangan lebih dulu, yang mencari perusahaan milik orang kaya, yang bekerja keras dengan memakai waktu luangnya dan kehilangan rasa humor bila "buku besar" nya menunjukkan kerugian-orang seperti itu, dapat kita simpulkan, dimotivasi oleh keinginan untuk memiliki.

Tetapi, sampai seberapa "safe" kita dapat membuat kesimpulan?. Seringkali, jumlah tingkah laku yang terus menerus tampak sebagai petunjuk dari suatu keinginan tertentu ternyata membawa kepada kesimpulan yang salah.

Seorang laki-laki pada suatu pesta. Tampak ia berjalan terus kesana kemari, tak pernah berhenti untuk bicara-bicara, sampai akhirnya ia melihat seorang yang terkenal. Ia menghampiri orang itu dan tampak melekat padanya. Ia ikut kemana saja orang itu pergi, turut dalam tiap percakapannya. Ia menolak untuk terlibat dalam percakapan dimana si terkenal tidak terlibat. Ia tampak senang bila si terkenal menaruh perhatian kepadanya dan sedih bila si terkenal tidak memperdulikannya. Semua petunjuk-petunjuk ini-pencairannya, terus menerus "menempelnya", manifestasi ia rasa puas dan rasa tidak senangnya - semua ini konsisten dengan kesimpulan bahwa orang itu mencari prestise sosial melalui identifikasinya dengan si terkenal.

Apakah kesimpulan ini benar?

Keinginan -keinginan yang berbeda sekali juga dapat menyatakan dirinya dalam tingkah laku seperti ini. Jadi bisa saja tokoh kita itu sama sekali tidak berminat akan prestise sosial.

Apa sebenarnya kemauannya?

Ternyata ia hanya ingin menjual polis asuransi.

Cocktail party itu memberinya kesempatan yang baik untuk memuaskan keinginannya untuk memiliki untuk menjadi intim dengan calon "korbannya".

Untuk menghindari kekeliruan seperti itu dalam menarik kesimpulan analisa motivasi yang didasarkan pada kriteria tingkah laku harus disertai. Kalau mungkin, dengan memakai metode lain, antaranya laporan subyektif.

### Laporan Subyektif

Sebagian besar dari keinginan individu dapat diungkapkan dengan hanya menanyakan apa yang diinginkannya. Dalam banyak kasus, sang individu dapat langsung mengatakan apa yang diinginkannya atau tujuan apa yang diperjuangkannya, atau apa yang dikatakan atau dicemaskannya, juga perasaannya tentang keberhasilan dan kegagalan.

Keinginan-keinginan itu mempunyai kekuatan dan ini dapat diukur secara kuantitatif.

Misalnya Schacter memakai skala diri sendiri untuk mengukur secara kuantitatif keinginan individu untuk afiliasi.

- saya sangat lebih berada sendirian (- 3)
- saya lebih senang berada sendirian (- 2)
- saya agak lebih senang berada sendirian (- 1)
- saya agak lebih senang berada bersama orang lain (1)
- saya lebih senang berada bersama orang lain (2)
- saya sangat lebih senang berada bersama orang lain (3)

Tetapi laporan subyektif seseorang mengenai dirinya sendiri mungkin tidak mengungkapkan kebenaran. Malahan seringkali individu dengan sengaja menyembunyikan atau memalsukan laporan-laporan subyektifnya mengenai tujuan-tujuannya, ketakutan-ketakutannya atau harapan-harapannya, dengan tujuan antara lain:

- supaya kesan orang mengenai dirinya baik; -supaya orang yang mewawancarainya senang; -supaya terhindar dari sanksi sosial.

Bisa juga, sang individu berusaha untuk benar-benar jujur - baik dalam wawancara maupun dalam menilai dirinya - toh kita tetap saja dapat mengambil bahan seperti itu begitu saja.

Misalnya: anggota dari kelompok sensor yang mengangkat diri sendiri yang menyatakan bahwa dia membaca buku-buku porno karena tugas, yaitu untuk mencegah buku-buku itu merusak anak-anak yang tidak berdosa. Ia sebenarnya mungkin dimotivasi oleh



keinginan-keinginan sex yang ia sendiri barangkali hanya samar-samar sekali menyadarinya - atau malahan tidak menyadarinya sama sekali.

Karena pertimbangan-pertimbangan inilah para psikolog, dalam usahanya untuk menentukan keinginan individu, masih berpaling kepada teknik lain, yang direncanakan untuk menembus penghalang yang berupa penyembunyian atau hal-hal yang tak riil.

Ini adalah teknik proyeksi.

### Teknik Proyeksi

Teknik proyeksi, yaitu meminta orang yang diperiksa untuk memberikan proyeksi kepada perangsang yang berarti dua (gambar tanpa judul, gambar tetes tinta, dsb.). Teknik ini menganggap bahwa keinginan-keinginan orang itu akan mempengaruhi cara ia memberi arti kepada perangsang-perangsang yang berarti dua ini - dan bahwa ia akan memproyeksikan pengertian-pengertian pribadinya yang sakit terhadap rangsangan. Mungkin tak penting apakah keinginannya disadari metode proyeksi yaitu bahwa individu tetap tidak menyadari apa yang diungkapkan oleh responnya.

#### BOX 3.7 - Fantasi dari prestasi.

Sebagai ilustrasi disini diperlihatkan usaha untuk mengembangkan satu metode untuk mengukur kekuatan dari satu keinginan melalui pemakaian teknik proyeksi.

Dalam metode ini, cerita yang ditulis untuk menjelaskan gambar yang sederhana, dinilai sebagai "prestasi dalam menerangkan gambar". Prestasi dalam menerangkan gambar diberi angka bila salah satu dari kriteria berikut yang berhubungan dengan standar kesempurnaan tertentu dijumpai.

1. Salah satu dari pelaku dalam cerita menyatakan perhatian untuk berbuat sama atau lebih dari orang lain;
2. Salah satu dari pelaku terlibat dalam suatu prestasi luar biasa yang akan membawa sukses bagi pribadinya;

3. Salah satu dari pelaku terlibat dalam usaha mencapai satu tujuan prestasi jangka panjang, seperti menjadi dokter atau pengacara.

Juri menyusun jumlah dari "prestasi dalam menerangkan gambar" dalam cerita yang dibuat oleh peserta. Jumlah angka untuk tiap peserta diperoleh dengan menjumlahkan angka-angka dari "prestasi dalam menerangkan gambar" dari cerita-cerita yang dibuat peserta. Dengan latihan yang benar bagi para juri, metode ini sungguh dapat diandalkan sebagaimana diukur dengan persesuaian antar-juri. Koefisien kebenaran antar-juri sebesar .90 atau lebih tinggi untuk jumlah total pernah dilaporkan. Jadi deskripsi yang benar tentang keinginan yang mendorong suatu tingkah laku sosial membutuhkan pandangan yang dalam (insight), konsep dan teknik dari seorang klinikus, tidak kurang dari peranan psikolog sosial.

Jadi, jalan utama yang pada masa tersedia ini untuk explorasi motivasi manusia yaitu:

- pendekatan tingkah laku, sebagaimana ditunjukkan oleh banyak riset experimental;
- pendekatan subyektif, dalam bentuk-bentuk untuk mendapatkan penilaian, dalam wawancara, dsb.;
- pendekatan dengan teknik proyeksi.

#### Beberapa Keinginan Sosial Utama Yang Umum Orang Barat

Manusia mempunyai lebih banyak keinginan daripada binatang manapun terutama karena sistem sarafny lebih terbagi-bagi.

Beberapa dari keinginan -keinginan sosial utama yang mempengaruhi tingkah lakuk sosial manusia barat, yaitu:

- afiliasi;
- rasa ingin memiliki;
- prestase;
- kekuasaan;
- mementingkan kepentingan orang lain;
- ingin tahu.

### Keinginan untuk berteman

Orang dimana-mana tampaknya merasa puas kalau berada bersama, atau dekat dengan orang lain. Dan memang, keinginan berteman lah, yang mengumpulkan manusia, yang membuat terbentuknya masyarakat. Walaupun begitu, ini tak berarti bahwa adanya kelompok-kelompok, organisasi-organisasi, dan masyarakat, hanya mencerminkan hasil dari keinginan kumpul-kumpul.

Keinginan berteman, seperti banyak keinginan-keinginan lainnya sering melembur dengan keinginan-keinginan lain; dan perkumpulan

- perkumpulan memuaskan keinginan-keinginan hasil peleburan seperti itu.
- Dalam mencari hubungan persaudaraan, beberapa orang juga mencari prestise;
- "Pemanjat Jenjang Sosial" mencoba mengidentifikasikan dirinya dengan kelompok elite;
- Orang yang ingin berkuasa masuk perkumpulan supaya dapat mempunyai kuasa atas orang lain;
- "Salesman" menggambarkan sikapnya yang bersahabat dengan usaha mencari langganan.

Keinginan untuk termasuk dalam suatu kelompok merupakan keinginan yang bersifat mutlak, yang mempengaruhi dengan dalam tingkah laku sosial individu; ia dapat membawa manusia kepada tujuan-tujuan kemanusiaan yang luhur; sebaliknya, ia juga dapat membawanya kepada penghianatan dan pembunuhan.

Ada yang menganggap keinginan berteman sebagai salah satu naluri manusia. Tetapi kemudian ada yang berpendapat bahwa keinginan berteman menjadi ciri khas manusia karena mempunyai nilai kelangsungan hidup yang tinggi; sebab dalam kelompok, pekerjaan akan menjadi ringan, selain banyak hal-hal dan kegiatan-kegiatan yang tak dapat dilakukan sendiri (seperti berperang, upacara-upacara keagamaan).

Jadi, mula-mula hidup berkelompok hanya merupakan alat untuk suatu tujuan lain; secara bertahap - untuk sebagian orang - berubah menjadi tujuan itu sendiri. Diperkirakan, jumlah dari kelompok-kelompok formal yang dijumpai dalam suatu masyarakat, merupakan



ukuran dari penekanan masyarakat itu terhadap "kebersamaan" atau keinginan berteman.

BOX 3.8 - Amerika, negerinya orang yang suka "kumpul-kumpul"?  
Cerita rakyat mengatakan bahwa orang Amerika adalah "tukang kumpul-kumpul" yang berurat-berakar dan tak pernah puas.

Apakah sangkaan ini benar?

Dua survai nasional (1953: 2809 laki dan wanita: 1955: 2379) menunjukkan bahwa keanggotaan dalam organisasi-organisasi sukarela bukanlah ciri khas dari mayoritas orang Amerika. Kalau keanggotaan dalam serikat sekerja tidak dihitung, maka hampir 2/3 dari orang Amerika tidak termasuk organisasi maupun. Jadi, keinginan untuk berteman dari orang Amerika tidak terpenuhi terutama oleh keanggotaan dalam perkumpulan-perkumpulan resmi di dalam masyarakat.

Kadang-kadang keinginan untuk berteman menjadi sangat menguasai menjadi satu-satunya keinginan individu yang penting. Hampir bisa dikatakan keinginan untuk berteman di atas patologis ("sakit"). Schachter menunjukkan bahwa suatu keinginan berteman yang kuat mungkin berhubungan dengan kecemasan. Jadi, ada interaksi antara takut dengan suatu keinginan. Tetapi, keinginan untuk berteman yang kuat pada orang-orang cemas ditunjukkan hanya kepada orang-orang senasib.

BOX 3.9 - Orang Yang Sengsara Memilih Orang Yang Sengsara.

Dalam penelitian ini diselidiki apakah keinginan untuk berteman dari orang-orang yang cemas merupakan hasrat untuk berada bersama orang lain, siapa saja, atautkah untuk beada bersama dengan orang yang dihadapkan dengan situasi pembangkit kecemasan yang sama. Ternyata 6 dari 10, mahasiswi-mahasiswi yang menunggu giliran untuk menjalani eksperimen yang akan menimbulkan perasaan nyeri (yang dikatakan sendiri oleh orang "menyeramkan" yang berpakaian seperti dokter), memilih untuk menunggu bersama dengan teman senasib daripada menunggu sendirian. Sebaliknya, dalam rombongan

yang lain, dimana mereka boleh memilih antara menunggu sendirian dengan menunggu bersama mahasiswi yang sedang menanti untuk bicara dengan penasehat akademisnya, semuanya memilih untuk menunggu sendirian.

Dalam eksperimen lain, didapatkan bahwa hanya 33% dari orang dengan tingkat kecemasan rendah memilih menunggu bersama dengan teman senasib.

Ada 2 keuntungan untuk berada bersama-sama dengan teman senasib:

1. Kecemasan berkurang; dengan hanya ada orang lain secara fisik, timbul perasaan tenang;
2. Mungkin ia sendiri bisa memperoleh petunjuk sosial untuk menolongnya menafsirkan situasi aneh yang menimbulkan kecemasannya.

Schachter menunjukkan bahwa orang-orang yang merupakan anak pertama dan anak tunggal, bila dibuat sangat cemas, akan sangat membutuhkan teman. Sedangkan orang-orang yang bukan anak pertama dan bukan pula anak tunggal, tidaklah begitu.

#### Keinginan Untuk Memiliki

Dikatakan bahwa keinginan akan materi merupakan pusat dalam kebudayaan negeri-negeri Barat. Akan tampak bahwa orang-orang dari kebudayaan lainpun akan cepat memiliki sifat ini bila diberikan kesempatan. Misalnya, yang sudah terbukti, pada pelancong-pelancong dan mahasiswa-mahasiswa dari negara-negara terbelakang yang sudah berkenalan dengan kemakmuran Barat.

Untuk banyak orang, obyek materi diidentifikasi dengan diri sendiri, dan pemilikan kekayaan merupakan pendorong bagi kekayaan itu sendiri. Susah untuk menarik garis antara apa yang disebut oleh seseorang: dirinya, dengan apa yang disebut: milikny. Dalam pengertian semua yang dapat ia sebut "milikny", dan ini hanya mencakup tubuh dan jiwanya, tetapi juga pakaian, rumah, istri, anak, teman, nenek moyang, reputasi, pekerjaan, rekening bank. Semua benda-benda ini memberinya emosi yang sama. Keinginan untuk memiliki tampaknya hampir tak ada pada masyarakat-masyarakat yang sederhana. Barangkali sistim ekonomi di masyarakat seperti inilah

ing dapat disebut sebagai sejenis komunisme, baik sebagian atau lengkap.

Hal ini tampak pada masyarakat Lesu, suatu kelompok Malanesia, mana tak ada pemilikan pribadi atas tanah atau hak-hak berburu atau hak-hak untuk menangkap ikan. Ada sejumlah tertentu milik pribadi seperti perhiasan, peralatan kerja dan mata uang untuk upacara, yang dipakai oleh pemiliknya untuk menjalankan upacara nenek moyang dan dengan begitu menaikkan gengsinya.

Dalam masyarakat seperti ini, keinginan untuk memiliki harus tidak diajarkan. Contoh:

X 3.10 - Kehidupan dalam pertanian-pertanian kolektif di Israel (yang disebut Kibbutz), dimana, uang tak ada, semua barang kebutuhan pokok dimiliki oleh Kibbutz yang pembagiannya didasarkan pada kebutuhan masing-masing.

Di masyarakat seperti ini keinginan untuk memiliki tak berfungsi. Waktu bertemu antara anak dengan orang tua sangat singkat.

Orang tua bekerja 9 jam sehari; anak-anak diasuh oleh Kibbutz. Makanan dimasak bersama-sama dalam dapur umum dan makan dilakukan bersama dalam kamar makan umum.

Di antara anak-anak TK dan SD tampak sekali keinginan akan milik pribadi. Tetapi pada para sabraws (orang yang dilahirkan dan dibesarkan dalam Kibbutz) yang sudah dewasa keinginan ini sedikit berkurang:

"Saya tidak pernah merasakan keinginan apapun sebagai milik pribadi; tetapi kalau ada yang menawarkan satu juta dollar, saya akan menerimanya".

"Kadang-kadang saya ingin berpakaian lebih baik, mempunyai kamar yang lebih manis. Tetapi tak adanya barang-barang ini tidak akan merusak hidup saya. Saya sungguh-sungguh merasakan tidak kekurangan suatu apapun. Saya puas hidup di sini dan saya tidak pernah merasa bahwa saya bukan bekerja untuk diri saya sendiri".

Harus diingat, meskipun begitu, bahwa pemilikan kekayaan perlu untuk perkembangan kejiwaan individu dan pembangunan suatu kebudayaan.

Mengapa?

Adakah akumulasi dari kelebihan harta benda - yaitu barang-barang yang tidak diperlukan segera pada saat itu - yang membebaskan orang dari kesibukan harian yang tak berhenti untuk menyediakan pangan, sandang dan papan.

Dengan kata lain, akumulasi kekayaan dapat membantu menciptakan kondisi yang diperlukan untuk penyingkapan keinginan-keinginan yang lebih tinggi.

Jadi, keinginan untuk memiliki, seperti banyak keinginan lainnya, dapat berakibat baik atau buruk. Memang, uang adalah akar dari semua hal.

#### Keinginan akan Prestise.

Bila pertahanan diri dan pendorongan diri untuk maju begitu mendasarnya seperti yang telah dikemukakan, maka kita dapat mengharapkan akan menjumpai semua orang di semua tempat saling bersaing untuk status dan berjuang untuk menghindari kegagalan sosial.

Sesungguhnya, keinginan akan prestise yang terutama menyebabkan mobilitas sosial yang menyolok yang khas untuk masyarakat Barat.

Istilah: "keinginan akan prestise" mempunyai bentuk yang berbeda-beda dalam masyarakat yang berbeda-beda.

Dalam masyarakat-masyarakat Barat yang bersifat "ingin memiliki", prestise sering dihitung berdasarkan jumlah nilai dari benda-benda materi yang dikumpulkan oleh seorang individu. Di sini ada peleburan antara keinginan akan prestise dengan keinginan untuk memiliki.

Dalam beberapa masyarakat keinginan akan prestise tampaknya mengambil bentuk bertlawanan, yaitu sebagai suatu "penghapusan diri" yang disengaja. Ini mungkin benar, misalnya pada suku Indian Hopi dan Zuni di Amerika barat daya,. Bagi mereka, seorang yang baik yaitu yang orang lain tak pernah mendengar tentangnya. Jadi, tiap orang berusaha untuk menjadi tak dikenal sehingga dapat

menjadi yang disebut "orang baik".

Keinginan akan prestise seperti ini, yang sangat berbeda dengan yang dikenal di tempat lain, jelas tak segera dapat dilihat, sehingga mula-mula orang Barat mengira kedua suku bangsa ini merupakan contoh utama dari orang-orang yang tak punya keinginan akan prestise.

Dalam observasi selanjutnya, ternyata bahwa orang-orang dari kedua suku bangsa ini sangat menginginkan pengakuan apapun yang bisa didapatnya dan berusaha untuk memancing pujian.

Seseorang mungkin takkan bersaing terang-terangan dengan orang lain, tetapi ia dapat merendahkan orang lain, dan memang ia melakukannya, dan dengan begitu statusnya naik.

Jadi, perjuangan untuk memelihara atau meninggikan perasaan barga diri atau prestise menjadi ciri semua orang yang hidup di atas ting ang sekedar untuk penyambung hidup.

Keinginan yang dapat "merembes" ini dapat membawa orang untuk melakukan hal-hal baik, tetapi juga dapat membujuk orang lain untuk melakukan tindakan-tindakan yang merusak.

Ingat Napoleon dan Hitler.

#### Keinginan Akan Kekuasaan

Keinginan akan kekuasaan - yaitu hasrat untuk mengendalikan orang lain atau benda, untuk memperoleh ketaatannya, untuk memaksanya bekerja, untuk menentukan nasibnya - mempunyai makna yang besar sekali untuk bekerjanya suatu masyarakat. Pemimpin-pemimpin yang efektif harus diberkahi dengan keinginan seperti ini dengan melimpah, supaya dapat menyelamatkan masyarakat bila timbul krisis.

Hukum-hukum formal dari banyak masyarakat Barat membuat ketentuan spesifik untuk tur dan mengedalikan keinginan ini dalam pemimpin-pemimpinnya.

Keinginan akan prestise sering melebur dengan keinginan akan kekuasaan dalam banyak kebudayaan. Peleburan ini dapat dilihat

seringkali pada tingkah laku pemimpin-pemimpin dari berbagai kelompok dan organisasi seperti pemimpin buruh, pemimpin politi, pemimpin agama dan pemimpin perusahaan.

Keinginan akan kekuasaan mungkin berasal dari pertahanan diri dan peningkatan diri. Dengan perluasan diri yang mencakup obyek dan orang lain, datanglah perasaan meningkatnya kekuatan diri.

Keinginan akan kekuasaan tidak usah membawa ke tindakan l.

Pada seorang yang bernama Franklin D. Roosevelt (salah satu presiden AS) keinginan ini membawa kepada akhir yang baik secara sosial. Sebaliknya dengan Hitler.

### Keinginan Untuk Menolong Orang Lain

Orientasi tingkah laku manusia terhadap diri sendiri dan terhadap orang lain. Keinginan untuk menolong orang lain ini, muncul dini sejak masa kanak-kanak. Hal ini dapat diamati misalnya pada suatu taman kanak-kanak (BOX 3.11)

Dari masa anak-anak seperti inilah keinginan itu berkembang menjadi karya-karya yang memajukan umat manusia. Banyak orang di banyak tempat di dunia bekerja dengan kesibukan utamanya: memajukan kesejahteraan umat manusia.

### Keinginan Tahu

Manusia adalah "binatang" yang "ingin" tahu. Ia menunjukkan perhatian yang hampir tak puasny dalam menjelajah dunianya dalam meng "otak-atik" benda-benda yang ada di dalamnya. Sifat ingin tahu ini merupakan suatu sifat biologis yang berakar dalam. Binatang seperti simpanse juga menunjukkan dorongan penjelajahan dan manipulasi yang kuat. Sifat bermain-main dari anak-anak ditafsirkan dari banyak menulis sebagai alat untuk memperoleh pengertian dan penguasaan atas lingkungan.

BOX 3.12 - Penelitian yang mengamati tiga ekor simpanse muda (3-4 tahun) dan 3 ekor simpanse yang lebih tua (7-8 tahun) pada waktu mereka bermain dan meneliti benda-benda.

Mereka diberikan berturut-turut 13 benda yang berbeda-beda dalam dimensi seperti ukuran, dapat bergerak bebas atau tidak, bentuk,



tekstur (seperti: halus atau kasar).

Hasil-hasil pengamatan utama dari penelitian itu ialah sbb:

1. Hal yang sudah diketahui menimbulkan perasaan bosan - respons untuk eksplorasi menurun dengan pemberian benda yang sama berulang-ulang secara berturut-turut;
2. Yang tua mudah bosan - tingkat kepuasan dari respons manipulasi terhadap benda-benda yang sudah dikenal lebih cepat tercapai pada simpanse yang lebih tua.
3. Yang muda tetap ingin tahu - ketiga binatang yang lebih muda lebih responsif secara bermakna terhadap semua benda selama benda yang lebih tua. Perbedaan umur ini disebabkan oleh tercapainya rasa puas yang lebih lambat pada yang lebih muda.
4. Rasa ingin tahu lebih besar pada sesuatu yang lebih baru - kalau satu set obyek baru diberikan, akan timbul aktivitas eksplorasi yang baru, yang secara bermakna lebih tinggi dalam jumlah daripada timbul terhadap obyek-obyek sebelumnya yang telah dikenal. Bahkan perubahan warna dari nampan yang dipakai membawa barang-barang, merangsang meningkatnya tindakan eksplorasi.

Rasa ingin tahu erat hubungan dengan keuletan manusia mencari pengetahuan. Memang, dari usaha manusia mencari pengetahuan di motivasi oleh kebutuhan untuk memecahkan persoalan-persoalan praktis. Tetapi orang juga sering terlibat dalam berpikir hanya karena ingin menemukan penjelasan untuk sesuatu yang membingungkannya.

Orang yang ingin tahu mendapat kesenangan dalam pengetahuan untuk pengetahuan itu sendiri.

Rasa ingin tahu, seperti keinginan-keinginan sosial lainnya yang telah kita bicarakan, menunjukkan perbedaan-perbedaan besar dalam kekuatannya antara orang satu dengan yang lain. Dalam tes dari Catell, rasa ingin tahu dinyatakan dalam hasrat untuk:

- membaca buku
- mendengarkan musik

- mempergunjingkan tetangga
- mempelajari seni pahat, dll

Pembangkitkan rasa ingin tahu tentu saja tergantung sebagian pada lingkungan di mana si individu berada. Lingkungan yang "kaya" dan kompleks akan menyebabkan timbulnya lebih banyak ke"aneh"an dan lebih banyak penelitian untuk penjelasan dari ke"aneh"an itu, daripada lingkungan yang "miskin". Beberapa penyelidikan telah dilakukan dalam usaha untuk menentukan sifat-sifat tertentu mana dari rangsangan yang paling efektif dalam mendapatkan jawaban-jawaban dari rasa ingin tahu..

#### BOX 13.13

Terpisah dari sumber-sumber luar untuk pembangkitan rasa ingin tahu kelihatannya ada kebutuhan memaksa yang timbul sendiri untuk stimulasi yang terus bervariasi.

#### KATA AKHIR

Keinginan akan teman

Keinginan mengumpulkan kekayaan

keinginan untuk mengatasi yang lain

Keinginan untuk mengontrol teman

Keinginan untuk membantunya dalam kesukaran, dan

Keinginan yang berakar dalam untuk mengetahui

Adalah ekspresi dari keinginan-keinginan ini, yang sering bertentangan dalam efek-efeknya menimbulkan konflik dalam tuntutanannya kepada diri sendiri, yang akan kita jelajahi dalam pelajaran selanjutnya mengenai tingkah laku manusia dalam masyarakat.



The High Crowned Teeth with their complex Grinding Surfaces of the horse, yang mengunyah-ngunyah rumput dan gigi-gigi seri kuda purba, melalap daun-daunan yang lezat, menjadi prinsip bahwa evolusi binatang dan cara hidupnya mencerminkan tempat hidupnya. Di dalam sejarah dunia, pada dang rumput dan savana menjadi lebih melimpah-limpah, kuda-kuda yang terdahulu hanya dengan pertumbuhan perkembangan dari giginya yang tinggi, yang dapat merubah pola dari hidupnya dari mengerat daun-daunan ke memamah rumput-rumputan. Tidak seperti kuda, pada manusia terdapat hubungan yang saling mempengaruhi diantara lingkungan dan tingkah lakunya.

Kebudayaan manusia, baik sebagai pencerminan lingkungan fisik dan sosialnya, juga berusaha dan mampu mengubah/membentuk lingkungannya itu. manusia memindahkan gunung-gunung dan menjadikan gurun pasir bersemi bunga-bunga; Manusia menata dan membentuk kembali masyarakatnya sesuai dengan citra kebudayaannya.

Oleh sebab itu, sekali lagi kita harus melangkah melintasi perbatasan masuk ke dalam ilmu sosial. Seperti halnya kita telah berpaling kepada ahli-ahli sosiologi untuk analisis masyarakat, maka pada bab ini kita pun berpaling kepada ahli-ahli antropologi guna membantu kita menganalisis kebudayaan.

#### KEBUDAYAAN

Pada Bab terdahulu telah kita coba mengupas susunan/struktur masyarakat untuk mendapatkan beberapa kepastian, apakah yang dimaksud dengan lingkungan sosial. Dengan menetapkan seseorang di dalam jalinan sosialnya -- dengan mengetahui tempatnya di dalam masyarakatnya-- kita akan dapat menguraikan pola interaksi sosialnya. Tetapi mengetahui saja dengan siapa seseorang berinteraksi, itu baru mengetahui sebagian dari riwayat orang itu. Kita perlu mengetahui lebih jauh konsekuensi (hasil) yang mempunyai arti dari interaksi-interaksi demikian.

Manusia yang secara terus-menerus melakukan inter

aksi dengan manusia lain yang tertentu, akan memperoleh dari mereka seperangkat cara-cara hidup. Orang-orang yang tinggal di antara sekelompok orang yang berlainan, akan memperoleh pula suatu pola cara-cara hidup yang berbeda. Untuk melengkapi telaahan mengenai hal demikian (tingkah laku sosial) karena itu kita harus memperhatikan: Uraian tentang siapa saja yang terlibat dalam interaksi sosial itu, sebagai telaahan kebudayaan; bagaimana dan apa interaksi sosial itu.

Kroeber, dengan cara yang jelas telah menunjukkan lapangan yang luas dari tingkah laku. Ia mengemukakan contoh, orang-orang Amerika yang belajar dari kebudayaannya sendiri.

Karena ia berbicara, mengatakan, ia orang Inggris dan bukan orang Cina, adalah akibat dari tempatnya dimana ia lahir dan dibesarkan; Jadi pembentukan bahasanya merupakan bagian dari kebudayaan di mana seseorang itu dibesarkan. Begitu juga halnya dengan seseorang beragama Kristen, bukan beragama Budha, pemberian suara dalam pemilu November, upacara kebaktian Minggu, merayakan tahun baru pada tiap Januari bukan pada pulan Februari, makan memakai garpu tidak dengan sumpitan, roti dan mentega menggantikan nasi, lipatan baju ke dalam bukan ke luar, dan sebagainya. Kenyataan menunjukkan bahwa, sebagian terbesar yang diterima seseorang dari kebudayaannya adalah juga *so great as to make it look at first glance as if he were nothing but an individual exemplar of his culture, a reduction of it abbreviated to the Scope of what one personality can contain.*

Dampak yang pejal dari perbedaan "disain untuk hidup" atas individu, ditunjukkan oleh sifat kebudayaan yang berkenaan dengan persepsinya, ingatannya, dan sikapnya. (Periksa Boxes: 10.1., 10.2, dan 10.3).

Suatu cara yang singkat yang serasi dengan latihan dalam mengetahui cara-cara hidup suatu masyarakat yang mana pe-

nerimaan anggota-anggota baru melalui interaksi sosial, alah membicarakan "efek kebudayaan atas individu". Tapi harus dijelaskan bahwa kita hanya memakai suatu abstraksi yang memadai untuk menunjukkan puluhan ribu cara hidup pada manusia yang beraneka ragam ini (orang yang telah mempelajari cara-cara hidup dari suatu kelompok dari kelompok lain-lain) melatih individu baru dalam cara-cara yang dibenarkan. Dimana-mana tidak ada sesuatu yang bersifat tunggal yang disebut kebudayaan yang mempengaruhi seseorang.

Kubungan di antara kebudayaan dan individu bukanlah suatu hal yang bersifat one-way. Garis pengaruh berasal(bergerak) dengan kedua cara. Kebudayaan mempengaruhi orang dalam suatu ukuran tertentu dan menyerap cara tertentu dan menciptakan kestabilan Masyarakat dan kesinambungan kebudayaannya seseorang pun juga mempengaruhi kebudayaannya dan ini menimbulkan perubahan sosial.

G. 31: Dalam menanggulangi masalah-masalah bersama (umum), anggota-anggota suatu masyarakat mencoba berbagai macam cara, yang tentu saja telah berakar kuat dalam masyarakatnya, dan diteruskan kepada generasi-generasi penerus, sebagai budaya dari masyarakat itu.

Budaya suatu masyarakat terdiri dari, antara lain, seperangkat peraturan khusus bagi mengatasi masalah-masalah anggota masyarakatnya. Di antara masalah itu ada yang khusus bagi anggota-anggota masyarakat yang tertentu (khusus). Di samping itu ada pula masalah yang berlaku umum bagi seluruh manusia misalnya yang berkenaan dengan pemenuhan kebutuhan-kebutuhan biologis para anggota, latihan menghadapi masalah kehidupan bagi anak-anak muda, pemeliharaan kesehatan atau pencegahan penyakit. Dengan demikian, terdapat banyak aturan yang kemungkinannya berbeda untuk tiap masyarakat dalam memecahkan masalah-masalah mereka. Dari peraturan-peraturan yang bermacam-macam itu, bisa saja suatu kelompok masyarakat mengadopsi sebagiannya, kelompok

lain mengambil seperangkat yang lain pula. Dengan perkataan lain, tidak ada dua kelompok masyarakat yang kebudayaannya benar-benar identik satu sama lain (Periksalah Box. 10.4).

Seperangkat peraturan kebudayaan yang sifatnya khusus itu, yang diadopsi oleh suatu masyarakat, dipengaruhi oleh faktor-faktor lingkungan alamnya (iklim, topografi, sumber-sumber alam, dan lain sebagainya). Penduduk yang bertempat tinggal di daerah yang gersang atau kering, yang berternak domba dan binatang lain untuk dimakan, akan cenderung mengembangkan suatu kebudayaan yang seluruhnya selaras dengan kehidupan mengembara; penduduk yang mendiami daerah yang subur cenderung mengembangkan suatu kehidupan yang sifatnya menetap, menggarap tanah untuk menanam biji-bijian, padi-padian, dan panen lain. Dengan perkataan lain, mereka akan mengembangkan kebudayaan yang seluruhnya bersesuaian dengan sifat kehidupan yang demikian. Sebab, manusia tidak begitu saja menyerah pada lingkungan alamnya. Dalam batas-batas yang tertentu ia dapat berbuat sesuatu terhadap alam dan mengubahnya sesuai dengan tujuan hidupnya. Dengan ungkapan lain, kebudayaan suatu masyarakat bukanlah sama sekali ditentukan oleh "apa yang sudah ada" dalam lingkungan alamnya. Hal ini dijelaskan oleh Hodgen (1952) sebagai berikut:

Suatu hal yang penting dari sudut kesejarahan dalam memandang sumber-sumber daya alam ialah sikap manusia terhadapnya. Hal itu bukanlah adanya (tersedianya) besi yang menimbulkan abad Besi di Inggris, juga tidak adanya batubara yang telah mengiringi revolusi industri. Akan tetapi atas inisiatif orang-orang tertentulah pada saat yang tepat menemukan kemanfaatan mineral-mineral ini, yang merupakan kekayaan alam. Penyesuaian atau perubahan yang telah terjadi dalam hal pemakaian alat-alat mekanis, yang kemudian menyusul dan sesuai dengan itu memakai perubahan : lumnya, dengan tujuan membuat manusia sebagai pembuat dan

pemakai peralatan.

Perubahan dari kehidupan bertani ke kehidupan komunitas industri di Inggris, penerimaan alat-alat baru, atau penggabungan teknik-teknik produksi baru ke dalam sistem budaya lokal yang lebih kecil, sistem budaya lokal yang telah terjadi lebih dulu atau belakangan, di sini atau di tempat lain, agaknya ditentukan (dictated) oleh kehendak manusianya. Geografi manusia menuntut banyak pengetahuan kemanusiaan yang sama banyaknya dengan pengetahuan tentang geografi itu.

Kebudayaan dari suatu masyarakat tertentu juga dipengaruhi oleh kontak-kontak antar kelompok kebudayaan, sebagaimana terdapat keselarasan antar lingkungan fisik dan kebudayaan, juga antara lingkungan sosial - kebudayaan-kebudayaan tetangga dan kebudayaan masyarakat-masyarakat tertentu (Periksa Boks 10.5). Pinjam-meminjam unsur-unsur kebudayaan antar masyarakat, betapapun adanya, tidaklah mesti dianggap sebagai hal yang aneh atau berlebihan, unsur-unsur asing yang diambilnya itu hanya terbatas pada unsur-unsur yang dianggapnya baik dan dapat membantu mereka memecahkan masalah-masalah kehidupannya. Dengan perkataan lain, unsur itu mempunyai arti bagi usaha-usaha mencapai tujuan hidupnya.

Dalam membicarakan bagaimana suatu masyarakat mengadopsi seperangkat peraturan-peraturan yang sudah tertentu kita membicarakan hal yang sifatnya abstrak. Peraturan-peraturan yang pada akhirnya diterima dan diperkembangkan oleh suatu kelompok adalah produk sejarah dari interaksi-interaksi puluhan ribu individu-individu dalam lingkungan fisik yang tertentu, dalam kesibukan kehidupan dan kerjasama sehari-hari dalam masyarakat. Peraturan-peraturan mengenai itu semuanya, tidaklah muncul dari hasil usaha yang secara sadar dan sistematis dicoba (dilakukan).

Sekali kelompok menerima peraturan-peraturan yang tertentu tersebut, dan sekali peraturan tersebut menjadi

alat yang khusus dalam menanggulangi masalah hidupnya, ia akan memperoleh pengakuan dan diteruskan kepada anggota anggota baru masyarakat itu. Ia akan selalu dipergunakan dengan pujian "sopan", "pantas", dan beradab". Kegagalan memahami keanekaragaman cara-cara manusia menanggulangi masalah-masalah kehidupannya yang universal dan kegagalan untuk menjelaskan bahwa tidak hanya satu tapi banyak cara mengerjakan sesuatu secara "sopan" atau "beradab", akan menimbulkan salah pengertian dan konflik. (Periksa Boks, 10. 6).

Universitas Terbuka



mapaman - k  
-lari tidak ada 80448.pdf  
paman - k  
sur kebudayaan

## Guide 32

Kebudayaan suatu bangsa terdiri dari pola-pola dasar tertentu khusus mengenai tingkah laku, dan kepercayaan, nilai-nilai, norma-norma dan premis-premis, yang teratur yang mendasarinya.

Apa yang membentuk kebudayaan; terdiri dari apa kebudayaan itu? Untuk menjawabnya perlu dibedakan antara kebudayaan eksplisit dan implisit. \* Kebudayaan eksplisit terdiri dari peraturan-peraturan yang langsung dapat diamati dalam tingkah laku verbal dan nonverbal pada anggota masyarakat. Kebudayaan implisit terdiri dari kepercayaan, nilai, norma dan premis yang oleh antropologi diciptakan untuk menjelaskan keteraturan dalam tingkah laku yang diamati dan untuk menjelaskan pembuatan pola dari bagian-bagian tingkah laku yang tampaknya tidak berhubungan.

### Kebudayaan Eksplisit

Bagi antropolog, kebudayaan bukan merupakan deskripsi tingkah laku yang sesungguhnya dari tiap anggota masyarakat. Agaknya ia merupakan suatu kenyataan statistik tentang tingkah laku yang mendasar dan khas dari suatu masyarakat. Karena dari pola khas tingkah laku suatu masyarakat dapat diambil sebagai bagian tingkah laku budaya yang paling sederhana dan dapat dibedakan sebagai tingkah

laku patokan.

Peristiwa tingkah laku patokan adalah pola khas tingkah laku individu dalam suatu kebudayaan itu. Semua tingkah laku patokan secara keseluruhan meliputi kebudayaan eksplisit dari suatu masyarakat. Sejauh ini, kelas yang terpenting dari tingkah laku patokan adalah didefinisikan sebagai sistim tingkah laku timbal balik, dalam situasi tertentu dari dua atau lebih orang, yang merupakan anggota khas dari posisi masing-masing sesuai keadaan. Misalnya dokter mewawancarai pasien, pengacara berunding dengan klien, guru mengajar di kelas, ayah mendisiplinkan anak-anaknya; ini beberapa contoh peristiwa tingkah laku interpersonal dalam kebudayaan Amerika.

#### Ilustrasi Empiris

Studi yang dilakukan Riley dan Riley (1954) melukiskan tingkah laku patokan antar pribadi. Penelitian tersebut mencatat 2500 siswa sekolah lanjutan New Jersey dengan memberi kuesioner. Penelitian tersebut menyangkut tingkah laku siswa dalam suasana test di mana ada 4 situasi yang dipermasalahkan. Melalui test tersebut para siswa diharapkan dapat menunjukkan tingkah laku dalam bentuk 4 macam tindakan sebagaimana yang diamati.

Dari kenyataan empiris dalam penelitian tersebut terlihat bahwa tingkah laku individu dalam peristiwa ting-

kah laku interpersonal yang standar turut dipengaruhi oleh peranan orang-orang yang memainkan peranan tambahan pelengkap yang menduduki posisi yang ada hubungannya dengan situasi tersebut. Ditekankan bahwa tindakan dalam peristiwa tingkah laku patokan ditentukan bersama-sama oleh predisposisi yang terus menerus dimiliki individu yakni, kognisi-kognisi, motivasi, sifat-sifat IRT dan sikap-sikapnya, harapan-harapan serta sangsi-sangsi, sebagaimana yang dicemaskan individu itu. Baik karakteristik individu dan cara respon si penerima peran yang diberi harus diperhitungkan dalam mencoba memahami tingkah laku seseorang.

#### Kebudayaan Implisit

Antropolog sekarang menjadi lebih tertarik dalam mempelajari pola tingkah laku yang implisit yang diduga mendasari keteraturan tersebut.

Kebudayaan implisit adalah istilah antropologi yang sama dengan konsep faktor-faktor Psikologi sosial untuk kognisi, keinginan, IRT dan sikap-sikap. Kebudayaan implisit dapat didefinisikan (dalam istilah psikologi) sebagai kognisi, keinginan, sifat respon interpersonal dan sikap dasar dalam suatu masyarakat.; dalam pengertian kebudayaan merupakan kepercayaan, nilai, norma dan premis budaya.

## Kepercayaan Budaya

Tiap masyarakat memiliki seperangkat kepercayaan budaya yang dalam ukuran besar menentukan kebudayaan implisit dari masyarakat itu, yang berbeda dengan kebudayaan implisit masyarakat lain.

Sistem kepercayaan itu meliputi semua kognisi, idea, pengetahuan, adat, takhayul, mitos dan legenda yang diazut oleh hampir semua anggota masyarakat termasuk yang berkedudukan khusus dalam masyarakat.

Mitos dan legenda merupakan pembentuk tubuh yang penting dari cerita rakyat dalam tiap masyarakat, melengkapi kelanjutan kehidupan sosial dan hidup kebudayaan. Melalui mitos dan legenda, memberi jalan ke arah tata tertib dan arti dunia. Mitos dan legenda merupakan bagian sistem kepercayaan, sebagaimana bagian lain.

Malinowsky (1926) mengatakan bahwa mitos bagi masyarakat sederhana yang belum membaca dan menulis sama artinya bagi masyarakat yang lebih maju.

Dalam kehidupan primitif, mitos merupakan hasil realita yang menceritakan tentang kehidupan yang pernah terjadi sesungguhnya pada masa dahulu kala, dan sejak itu berberlanjut terus mempengaruhi dunia dan nasib manusia. Mitos bagi masyarakat sederhana sama halnya dengan cerita Injil, Penciptaan manusia, kejatuhan dalam dosa, Penebusan dan Pengorbanan Yesus Kristus di kayu Salib bagi orang

Kristen, sebagai cerita yang mengontrol iman kita. Studi kehidupan mitos bukan hanya sebagai simbolik tetapi merupakan subyek langsung tentang ungkapan mengenai cerita kebangkitan realitas dahulu kala yang ada hubungan, bukan sekedar eksplorasi pemuasan interest ilmiah. Mitos menceritakan tentang kepuasan, keinginan religius yang mendalam, kerinduan moral, kepatuhan sosial dan pernyataan mengenai kebutuhan praktis.

Fungsi mitos dalam kebudayaan primitif adalah memenuhi suatu fungsi yang tidak dapat ditinggalkan begitu saja, sebagai pengungkap, penambah dan penguat kepercayaan, pelindung dan penguat modalitas, menjamin efisiensi upacara ritual dan berisi aturan-aturan praktis untuk membimbing manusia.

Dengan demikian, mitos merupakan seri (inti) yang vital dari peradaban manusia. Ia bukan cerita begitu saja tetapi merupakan kekuatan aktif yang bekerja keras, bukan merupakan undang-undang pragmatis kepercayaan (iman) dan kebijakan moral primitif; mitos bukan sekedar omong kosong dan tidak berarti apa-apa.

#### Nilai Budaya

Tindakan dalam peristiwa tingkah laku patokan juga dipengaruhi oleh nilai-nilai orang tertentu. Suatu nilai adalah suatu kelas keyakinan yang penting dan spesial yang

saling dipertukarkan oleh anggota-anggota suatu masyarakat atau oleh tipe jabatan tertentu dari semua posisi yang bervariasi dalam masyarakat, yang menyangkut apa yang diinginkan atau "baik" atau apa yang dapat diadakan. Sebagai contoh, nilai-nilai orang Amerika adalah persamaan hak; orang-orang ahli fisik memegang teguh kesehatan; ahli hukum meyakini hal-hal tentang "proses hak/keadilan", seorang guru menyenangi ide tentang kompetensi intelektual sebagai sesuatu yang "harus ada". Nilai-nilai adalah positif dan negatif; nilai-nilai positif adalah "yang diinginkan", nilai-nilai negatif "tidak diinginkan".

Nilai-nilai yang dominan dalam suatu kebudayaan mungkin diketahui dengan pasti dalam sejumlah cara. Williams (1951) telah menunjukkan 5 macam data relevan yang berbeda :

Andaikan kita menganggap bahwa soal kebersihan adalah nilai utama dalam masyarakat Amerika. Kita dapat menetapkan beberapa pernyataan setelah merekam tipe-tipe hasil observasi tentang hal-hal berikut :

- (1). Masyarakat yang sering memilih antara kegiatan kebersihan atau kegiatan lain. Sebagian besar waktu dihabiskan dengan mencuci tangan, mandi, menyiapkan pakaian bersih, menggosok dan mencuci dan sebagainya.
- (2). Surat kabar dan majalah mencurahkan banyak ruangan



tentang kebersihan dan cara-cara tentang promosi kebersihan dalam berbagai bidang kehidupan.

- (3). Komenta-r-komenta-r tentang implikasi yang menyimpang dalam hal kegemaran terhadap ketidakbersihan sangat berlebihan, bukan hanya dalam bentuk tanya jawab tetapi juga dalam pernyataan-pernyataan yang tidak mengarahkan.
- (4). Analisa dari suatu sampel menyangkut pembicaraan dan materi-materi tertulis mengenai anggapan tentang "kebersihan adalah suatu hal yang tidak diinginkan" sebagai konsep yang terkandung dalam berbagai anggapan.
- (5). Anak-anak diberikan hadiah untuk tingkah laku yang bersih, tapi akan mendapatkan reaksi tidak disenangi, kata-kata yang membatasi mereka, disisihkan, dihukum secara fisik, untuk pelanggar-pelanggar tertentu dari pola hidup bersih. Meskipun pujian dan hukuman akan berkurang di kemudian hari namun orang dewasa juga akan memberikan sanksi untuk melanjutkan nilai-nilai tersebut. Apa yang diakui oleh seseorang sebagai sesuatu yang diinginkan tidak usah merupakan keinginannya sendiri. Sebagaimana bangsa bertumbuh dan mengalami "kehancuran kebudayaan" nanti, maka hal-hal yang mungkin diinginkan cenderung untuk menjadi nilai-

nilai yang diinginkan untuk menjadi tujuan-tujuan.

### Norma-norma Budaya

Tingkah laku di dalam peristiwa tingkah laku patokan juga diatur oleh norma-norma kebudayaan. Hal-hal ini merupakan peraturan atau patokan yang diterima oleh semua anggota masyarakat dan orang-orang dan oleh anggota-anggota kelompok dari suatu kelompok orang yang berkedudukan istimewa. Norma-norma juga secara khusus menghargakan tingkah laku yang diharapkan dan memberi hukuman terhadap tingkah laku yang tidak pantas.

Norma-norma dibagi dalam kebiasaan-kebiasaan (folkways) dan adat istiadat (mores). Norma disebut kebiasaan bila penyesuaian terhadap hal tersebut tidak dianggap vital bagi kesejahteraan kelompok dan kalau cara untuk penguat (paksaan) menyetujuinya tidak ditetapkan dengan jelas. Misalnya dalam kebudayaan Amerika, suatu kebiasaan khusus bahwa seorang pria akan memakai dasi dalam acara resmi, jika seorang pria tidak melakukannya, ia akan dianggap sebagai orang yang tidak sopan, tetapi dia tidak dihargai sebagai akibat dari kebiasaan yang dimiliki kelompok. Hukuman terhadap tidak adanya penyesuaian tersebut adalah dalam bentuk informal, variabel dan kadang-kadang ringan.

Adat-istiadat adalah tingkah laku khusus yang meru-

pakan kepentingan vital dari masyarakat dan mengandung nilai-nilai moral dasar. Larangan terhadap bigami (beristeri dua atau bersuami dua) merupakan salah satu adat istiadat dalam kebudayaan Amerika.

Adat istiadat secara aktif sangat kuat dianut oleh anggota-anggota suatu masyarakat yang dapat berwujud dalam bentuk tindakan legal atau melalui sanksi sosial.

Beberapa norma diletakkan di atas dasar suatu kode legal (resmi) yang secara mendetail hal-hal yang melanggar hukum adat dipahami.

Adat istiadat dari kebanyakan kebudayaan di dunia ini dihubungkan dengan kepercayaan keagamaan.

Hadiah-hadiah untuk penyesuaian dan hukuman-hukuman diyakini sebagai sesuatu yang merupakan bagian yang dapat ditemukan di luar batas dalam ruang lingkup kekuatan-kekuatan yang supernatural. Hadiah atau hukuman dapat diperoleh segera atau mungkin pada suatu waktu yang akan datang. Harapan tentang hukuman yang tertunda dapat timbul akibat adanya perasaan yang kuat tentang keyakinan seseorang percaya bahwa :

"Saya telah berdosa dan saya adalah seseorang yang tidak pantas dihargai".

## Premis-premis kebudayaan

Kebudayaan implisit meliputi banyak premis tentang dunia yang secara tetap tidak dinyatakan dengan kata-kata. Premis-premis ini adalah generalisasi-generalisasi yang tidak diucapkan yang dapat dipikirkan sebagai "alam metafisik dari suatu bangsa." Hal-hal itu hanya dapat dimengerti melalui pekerjaan analitik atau spekulasi intuisi dari pengamat sosial yang menduga bahwa seperangkat kegiatan yang nampaknya tidak berhubungan adalah merupakan pola-pola yang sangat berarti.

## Cara-cara pelebagaan

Unsur dasar dari suatu kebudayaan-peristiwa tingkah laku patokan dan pola-pola yang teratur yang berhubungan, adalah seringkali diorganisasikan dalam pola-pola yang lebih besar yang telah mantap dan diterima sebagai suatu bagian yang mendasar dalam kebudayaan. Pola-pola yang lebih besar ini ditilahkan sebagai cara-cara pelebagaan.

Cara pelebagaan dapat dipikirkan sebagai sistem peristiwa tingkah laku patokan bersama dengan kepercayaan, nilai dan norma yang sehubungan dengan itu yang menggambarkan pemecahan terhadap satu masalah pokok kehidupan masyarakat. Diantara cara pelebagaan yang penting adalah yang berkenaan dengan cara-cara yang bersangkutan dengan pembiakan, penyebaran barang-barang dan pelayanan, pemuasan kebutuhan, keindahan, berdamai dengan dewa-dewa.

Dalam beberapa cara pelembagaan, hal-hal yang mengengkang pembentukannya (pemilihan peristiwa tingkah laku paktokan) adalah hubungan kedalam untuk membentuk suatu sistem organisasi yang koheren.

#### Pola-pola Kebudayaan

Suatu kebudayaan, sebagaimana halnya kepribadian mempunyai dua hal yaitu isi dan pola. Seperti halnya kecenderungan-kecenderungan seorang individu tidak menggambarkan kepribadiannya, demikian pula dalam kebudayaan. Cara-cara pelembagaan suatu masyarakat tidak menggambarkan kebudayaannya. Dua kebudayaan, seperti halnya personalitas dapat mengandung unsur-unsur yang sangat mirip tetapi polanya berbeda sekali satu sama lain.

Hal-hal yang sangat signifikan dari suatu cara pelembagaan tunggal dalam pola suatu kebudayaan hanya dapat dilihat hanya bila caranya dilihat dalam keseluruhan matriks hubungan-hubungan dengan cara-cara lain. Dan perubahan-perubahan pada suatu cara akan cenderung membawa perubahan dalam cara-cara hubungan lain dalam sistem kebudayaan.

Kebudayaan, seperti halnya kepribadian, bervariasi dalam tingkatan dimana hal-hal itu berintegrasi. Kebudayaan yang sangat sederhana pada masa sebelum ada tulisan, lebih mempunyai integritas yang tinggi dibandingkan dengan kebudayaan modern yang telah mengenal tulisan

dengan masyarakat modern yang kompleks.

Dalam kebudayaan masyarakat modern, dikemukakan banyak ketidaksesuaian dan kontradiksi diantara bagian-bagian komponennya. Ketegangan budaya ini mempersulit penyesuaian individu dengan kebudayaannya dan membuat konflik perorangan.

Individu dan Kebudayaan - Suatu hubungan yang mempunyai banyak segi

Individu dan kebudayaannya berhubungan secara kompleks. Ia dapat bertindak sebagai makhluk budaya kelompoknya dan juga sebagai pembawa, pemakai dan seorang pencipta dari kebudayaannya.

Sebagai seorang makhluk budaya, individu memperhatikan kesesuaian. Sebagai pembawa budayanya, individu memainkan peranan yang lebih aktif dan positif. Ia berusaha memberikan contoh memenuhi keinginan-keinginan dengan cara-cara yang ekonomis dan saling mengajukan kepada satu dengan yang lain diantara mereka.

Pengolah kebudayaan menggunakan sikap-sikap, nilai-nilai umum dan pola-pola tingkahlaku untuk memajukan kepentingan sendiri. Dalam peranan sebagai pencipta, individu berlaku sebagai penggerak untuk perubahan kebudayaan. Perubahan kebudayaan sebagai hasil tindakan individu tertentu dapat menantang status quo dan membawa inovasi-inovasi.



Nilai utama dari gambaran mengenai peranan yang berbeda individu dalam hubungan kebudayaan ialah untuk memperlihatkan bahwa hubungan tersebut adalah aktif dan merupakan hubungan yang saling memberi dan menerima.

#### Rekapitulasi

Manusia didalam semua masyarakat harus memecahkan sejumlah masalah jika masyarakat itu dapat hidup dan berlangsung terus; kebutuhan-kebutuhan biologis anggota-anggotanya harus dipenuhi, generasi muda harus disosialisasikan, yang sakit harus dirawat, yang mati harus dimakamkan, dewa-dewa harus dipuja dan sebagainya.

Dalam tiap masyarakat, memegang seperangkat peraturan tertentu untuk memecahkan masalah-masalahnya yang kemudian menjadi tata cara tradisional, diwariskan dari generasi ke generasi.

Dalam menganalisa isi kebudayaan, satuan terkecil yang dapat dibedakan adalah tingkah laku patokan. Perangkat keseluruhan peristiwa-peristiwa demikian merupakan kebudayaan eksplisit suatu masyarakat. Tindakan-tindakan perorangan dalam peristiwa-peristiwa ini diatur oleh kepercayaan-kepercayaan, nilai-nilai dan norma-norma yang membentuk kebudayaan implisit suatu masyarakat.

Peristiwa-peristiwa tingkah laku patokan tidak hidup sebagai peristiwa-peristiwa tersendiri. Mereka diorganisasikan untuk membentuk pola-pola yang besar yakni cara yang

dilembagakan. Cara-cara ini adalah susunan suatu masyarakat yang berkembang untuk memecahkan berbagai masalahnya yang bervariasi. Pola keseluruhan cara-cara ini bersama dengan pola-pola yang teratur yang saling berhubungan, membangun kebudayaan suatu masyarakat.

Universitas Terbuka

## Metode untuk mempelajari kebudayaan dan perbandingan antara kebudayaan-kebudayaan

Ahli antropologi menghadapi masalah-masalah kompleks mengenai analisa dan sintesa pada waktu menyusun peta kebudayaan dari suatu masyarakat. Dalam pekerjaannya, ia dapat memakai sejumlah metode penelitian yang berbeda. Yang utama yang akan kita perhatikan adalah metode lapangan, analisa isi dan metode persilangan kebudayaan. Sebagai tambahan, berbagai teknik seperti test proyeksi dan skala sikap akan dipakai. Metode statistik berupa analisa faktorial, dapat dipergunakan untuk memisahkan dimensi utama dari isi kebudayaan.

### Metode lapangan

Metode utama untuk penelitian kebudayaan ialah metode lapangan. Ahli antropologi dalam menjalankan pekerjaan lapangan hidup dekat dengan masyarakat yang ditelitinya. Ia berbicara dengan anggota-anggota kelompok; ia mengamati macam-macam tingkah laku mereka di rumah, di tempat kerja dan dalam situasi-situasi lain; ia menghadiri upacara-upacara keagamaan mereka; ia bertanya kepada mereka mengenai cara-cara tradisional mereka. Jadi, ia seorang pengamat-peserta.

Teknik lapangan utama ialah wawancara para informan yaitu anggota kelompok yang melaporkan kepada ahli antropologi cara hidup masyarakatnya. Data observasi dan data wawancara yang diperoleh di lapangan dapat dilengkapi dengan analisa dari macam-macam biografi dan otobiografi. Berbagai sumber informasi ini disintesis oleh ahli antropologi dalam usahanya untuk melukiskan kebudayaan kelompok.

Reliabilitas dari metode lapangan .

Kadang-kadang penelitian yang dilakukan oleh kedua ahli antropologi mengenai kelompok yang sama memperlihatkan perbedaan-perbedaan yang penting di dalam keterangan-

keterangannya, yang menunjukkan bahwa metode lapangan tidak luput dari kesalahan. Misalnya, desa Tepozitlan di Mexico dipelajari secara terpisah oleh Redfield (1946) dan Lewis (1951). Dalam mengomentari Perbedaan antara laporannya dan laporan sebelumnya oleh Redfield, Lewis menulis:

Kesan yang diberikan oleh penelitian Redfield mengenai masyarakat Tepozotlan ialah bahwa itu merupakan suatu masyarakat yang relatif homogen, terisolasi, berfungsi dengan lancar, dan berintegrasi dengan baik; yang terbentuk dari orang-orang yang puas dan yang menyesuaikan diri dengan baik. Gambarnya mengenai desa itu mempunyai kualitas Rousseau, yang agak mengabaikan bukti-bukti adanya pelanggaran, kekacauan, kekejaman, Penyakit, penderitaan dan kekurangan cocokan. Kita hanya diberitahu sedikit mengenai kemiskinan, masalah ekonomi atau perpecahan politik. Dalam seluruh penelitiannya kami menjumpai penekanan pada faktor kerjasama dan pemersatu dalam masyarakat Tepoztlan. Sebalikinya, penemuan kami menekankan pada sifat individualisme yang merupakan dasar dari lembaga-lembaga dan karakter dari Tepoztlan, tidak adanya kerjasama, ketegangan antara dusun-dusun dalam lingkungan kota kecil, perpecahan di dalam dusun dan sifat takut, iri dan tidak adanya kepercayaan dalam hubungan-hubungan interpersonal yang meluas.

Pemunculan kadang-kadang dari laporan-laporan yang tidak sama mengenai suatu kelompok yang telah dipelajari oleh dua ahli antropologi yang berbeda memperlihatkan adanya kebutuhan untuk suatu penelitian yang sistematis mengenai reliabilitas dari metode lapangan yang didisain untuk mengungkap sumber-sumber dari keberpihakan (bias) pengamat. Dengan sendirinya, ahli antropologi sadar akan kebutuhan dari penyelidikan-penyelidikan metodologis seperti itu, tetapi hanya sedikit pekerjaan sistematis yang telah dilakukan. Ongkos untuk menugaskan pekerja-pekerja lapangan yang berbeda untuk melakukan penyelidikan-penyelidikan yang terpisah dan paralel mengenai masyarakat yang sama merupakan suatu pertimbangan yang telah menghalang-halangi penelitian-penelitian mengenai reliabilitas. Penelitian-penelitian yang sedikit yang terbesar dan lebih kurang dilakukan secara

kebetulan mengenai variasi antara pengamat (seperti yang sudah disebut di atas, dan penelitian Mead (1935) dan Fortune (1939) mengenai suku Arapesh di Irian Jaya) menunjukkan perlunya sikap hati-hati dalam menerima laporan penelitian yang dilakukan oleh seorang pekerja lapangan tunggal.

#### Analisa isi kebudayaan

Analisa isi adalah suatu teknik riset yang disistematiskan oleh Berelson (1952), yang memungkinkan suatu deskripsi obyektif, sistematis dan kuantitatif mengenai isi yang tampak dari suatu komunikasi. Penggunaan teknik ini menyangkut sejumlah langkah-langkah yang terpisah.

Penelitian isi mula-mula menentukan universe atau populasi dari komunikasi yang ingin diperiksanya. Misalnya, ia mungkin memutuskan untuk memeriksa semua editorial di New York Times selama 1 tahun tertentu. Selanjutnya ia memilih satuan analisa yang akan dipakai dalam menghitung elemen-elemen yang merupakan isi. Satuan itu mungkin merupakan kata, kalimat, alinea, atau item, yaitu keseluruhan satuan text. Keputusan berikutnya yang paling kritis yang harus diambil peneliti ialah memilih kategori analisa yang tepat. Kategori-kategori yang telah dipakai meliputi kategori materi-subyek, kategori pro-kontra, kategori nilai, dst.

Sekali populasi telah ditekan, satuan analisa telah dipilih, dan kategori analisa telah dipastikan, analisa isi secara kuantitatif dapat dijalankan. Analisa kuantitatif atau analisa penafsiran kadang-kadang dipakai untuk melengkapi atau melengkapi penemuan-penemuan kuantitatif. Contoh dari penggunaan analisa isi dalam deskripsi dari satu "kebudayaan tunggal" diberikan dalam box 10.12.

Dalam pemakaian dari metode analisa isi terhadap penelitian mengenai perubahan kebudayaan dan penelitian perbandingan mengenai kebudayaan, diberikan dugaan bahwa isi

dari komunikasi antar penduduk (ceritera majalah, sandi-wara, bioskop, cerita bersambung di radio, novel, dst.) di dalam suatu masyarakat, "menyetakan" atau "mencerminkan" sikap, nilai, moral dasar, dari anggota-anggota masyarakat itu (Pemakaian analisa isi seperti itu dalam penelitian perbandingan mengenai kebudayaan digambarkan dalam box 10.13).

Berelson (1954) mempertanyakan validitas dari pemakaian-pemakaian tertentu dari analisa isi terhadap penelitian mengenai kebudayaan:

Sukar untuk mengetahui dalam kondisi-kondisi apa kesimpulan-kesimpulan dapat dibuat secara sah mengenai populasi total atau hanya mengenai para pendengar tertentu itu (dari komunikasi massa); sampai batas mana kesimpulan-kesimpulan itu menunjuk ke para pendengar sebenarnya, atau ke pengetahuan prosedur (dari komunikasi massa) mengenai anggota anggota (yang tidak khas) dari pendengar. .... Secara singkat, keseluruhan hubungan antara isi dan karakteristik dari pendengar yang, "kata orang", dicerminkan di dalamnya, masih jauh dari jelas. Paling sedikit, jauh dari hubungan orang per orang, dan kenyataan ini sendiri merupakan catatan peringatan terhadap penafsiran berlebihan mengenai data isi.

Metode persilangan kebudayaan.

Metode persilangan kebudayaan di disain untuk menemukan persamaan-persamaan dan perbedaan-perbedaan antara pola-pola kebudayaan dalam suatu sampel yang cukup besar dari masyarakat-masyarakat. Dalam metode ini, tiap masyarakat diberikan satu "angka" pada setiap jumlah dimensi-dimensi budaya yang dipilih. Angka ini merupakan praktek dasarnya atau kepercayaan, dst., dalam masyarakat itu. Angka-angka dari berbagai kebudayaan kemudian dibandingkan.

Potensi dari metode persilangan kebudayaan yang telah lama dipakai oleh para ahli antropologi, telah meningkat dengan signifikan dengan diciptakannya "Human Relations Area Files". Ini merupakan badan kerjasama di antara sejumlah universitas untuk menumpulkan dan memproses



data etnografis dari sampel masyarakat-masyarakat di seluruh dunia. Sebagaimana dijelaskan oleh Whiting (1954), "Processing terdiri dari pengolahan menyeluruh suatu kepustakaan lengkap mengenai sumber-sumber utama dari suatu masyarakat . . . . ., mengklasifikasikan atau menandai tiap paragraf menurut suatu kerangka patokan . . . . ., menyalin paragraf itu pada kartu berukuran 5 x 8 dan mambagikannya dalam kategori-kategori yang sesuai di dalam suatu arsip."

Murdock (1949) melaporkan kegunaan arsip persilangan kebudayaan dalam penelitiannya mengenai "struktur sosial" (lihat box. 10.4):

Penulis melalui penelitian yang sekarang ini . . . dengan memformulasikan jadwal dari data yang diperlukan . . . . . dan dengan mengabstraksikan data seperti itu dan arsip survey persilangan kebudayaan . . . Dalam hanya beberapa minggu ia sanggup dengan cara ini mengumpulkan materi-materi yang relevan untuk 85 masyarakat . . . Jumlah ini, meskipun besar, masih kekurangan kasus-kasus yang diperlukan statistik yang dapat dipercaya, dan penulis memutuskan untuk memperoleh keterangan lebih lanjut dengan metode riset perpustakaan yang biasa. Akhirnya ia memperoleh data dari 165 tambahan masyarakat, sehingga semuanya ada 250. Kerja yang dibutuhkan untuk memperoleh kasus-kasus tambahan ini banyak sekali dan memakan waktu lebih dari 1 tahun untuk riset atau lebih dari 10 kali dari yang dipakai untuk memperoleh 85 kasus yang orsinil. Lebih-lebih lagi, hasil hasilnya inferior, baik kualitatif maupun kuantitatif.

Metode persilangan kebudayaan telah dipakai untuk mentest hipotesa yang diturunkan dari teori kebudayaan dan pada tahun-tahun belakangan ini untuk mentest hipotesa yang berasal dari teori psikologi. Jadi Whiting dan Child (1953) memakai metode persilangan kebudayaan untuk mentest hipotesa mereka bahwa frustrasi dan hukuman yang tingkatnya tinggi yang dialami oleh seorang anak pada masa sosialisasi dari satu sistim tingkah laku tertentu (misalnya oral, anal, seksual, agresi, dst.) akan membawa ke keadaan cemas yang terus bertahan dalam pertalian dengan sistim itu, yang akan direfleksikan dalam tingkah laku masa dewasanya. Secara spesifik, mereka mengambil sebagai indek untuk keemasan seperti itu dalam suatu sistim tertentu, yaitu ke-

cenderung dari orang-orang dewasa untuk menghubungkan penyebab dari penyakitnya dengan sistim tingkah laku tersebut.

Data-data kebiasaan-kebiasaan latihan anak dan kepercayaan orang-orang dewasa yang berlaku tentang penyebab dari penyakit dikumpulkan dari 75 masyarakat yang terbesar di seluruh dunia. Hasilnya menguatkan hipotesis ini. Jadi, misalnya, dalam kebudayaan-kebudayaan di mana anak-anak mengalami frustrasi hebat dan hukuman keras dalam hubungan dengan sexualitas, ada kecenderungan pada orang-orang dewasanya untuk percaya bahwa penyakit-penyakit adalah akibat dari pelanggaran tabu sexual tertentu. Contoh lain: dalam kebudayaan di mana latihan dalam kebiasaan buang air besar (toilet training) dijalankan dengan keras (yaitu sistim "anal"), penjelasan yang berhubungan dengan anus akan dominan.

Teknik tambahan.

Para ahli antropologi, terutama yang tertarik dengan hubungan antara masyarakat dan kepribadian, tahun-tahun belakangan ini telah berpaling ke sejumlah teknik tambahan yang melengkapi metode-metode utama yang telah kami jelaskan secara singkat. Di antaranya adalah test proyeksi (lihat box 10.14) dan skala sikap patokan (box 10.15).

Analisa faktor kebudayaan.

Cattell (1949) telah mencoba untuk menemukan dimensi primer dari kebudayaan melalui penggunaan metode analisa faktorial suatu metode yang sebenarnya didisain untuk memisahkan faktor-faktor psikologis pada individu (lihat hal. 107).

Cattell mulai dengan memilih 69 negara pada masa ini yang telah berdiri "...selama abad yang lalu, dengan kontinuitas bentuk yang cukup dan untuk waktu yang cukup lama untuk memungkinkan adanya data historis yang reliabel". Untuk ke 69 kebudayaan nasional ini Cattell kemudi

an mengumpulkan data dari sumber-sumber kepustakaan dan dokumen mengenai 72 variabel yang berbeda. Ke 72 variabel yang dipakainya itu meliputi ukuran-ukuran seperti berbagai aspek dari masyarakat keseleruhannya, struktur dan hubungan-hubungan internal, dan karakteristik populasi.

Ke 2556 interkorelasi di antara 72 variabel itu kemudian dihitung dan faktor matrix yang merupakan hasilnya kemudian dianalisa. Analisa faktorial menghasilkan 12 faktor. Di antaranya, 6 faktor yang digambarkan di tabel 10.5 paling penting untuk kami. "Loading" yang digambarkan di tabel adalah korelasi dari tiap variabel dengan faktor yang diselidiki.

Dalam faktor pertama-ukuran-menarik bahwa banyak pembunuhan politik, huru-hara, dan pemberontakan lokal, dan ratio yang tinggi dari perceraian berbanding pernikahan, secara positif berhubungan dengan ukuran dari negara. Cattell menginterpretasikan penemuan ini sebagai menunjukkan bahwa "hanya ukuran saja sudah berhubungan secara sistimatis dengan masalah organisasi dan pergerakan". Cattell menafsirkan faktor kedua -Penetapan Budaya sebagai faktor yang secara essential merupakan faktor psikologis". Negara di mana faktor ini tinggi memperlihatkan, sebagai tambahan pada urbanisasi dan ratio yang tinggi dari pekerjaan terlatih berbanding pekerjaan tidak terlatih, mempertahankan pernyataan diri baik dalam hal-hal budaya maupun dalam hal-hal international. Mereka bersikap sosial sebagaimana dibandingkan dengan negara-negara yang tertutup. ...."

Kelimpahan Yang Menerangi menyatakan "... kemudian hidup yang disertai dengan keteraturan dan pandangan kedepan yang baik". Hubungan antara kekayaan dan biaya yang tinggi untuk pendidikan dan kreativitas musik yang tinggi, dan tingkat sensor pemerintah yang rendah untuk press dapat merupakan akibat dari kelimpahan dan juga penyebab dari kelimpahan (affluence).

Melalui ke 6 variabel yang memberikan batasan pada Kerajaan yang dikaji, Cattell mendapatkan "...tema yang konsisten mengenai kelogisan dalam hubungan-hubungan sosial, satu sikap ilmiah yang obyektif dalam hal-hal budaya, dan suatu masyarakat yang disusun untuk warganegara-warga negara yang cerdas.... Faktor itu jadinya ialah faktor yang secara esentiil ditentukan oleh kebiasaan kebudayaan yang berpikiran lumayan dan berpenalaran cerdas, dan bebas dari cara berpikir emosional dan memihak dalam masalah masalah sosial".

Suatu Babbit akan menyenangkan dalam suatu masyarakat yang mempunyai angka tinggi pada faktor Bourgeoisism. Sebagaimana ditulis oleh Cattell,

Suatu pandangan sekilas sudahlah cukup untuk mengenali ini sebagai suatu pola kebudayaan borjuis, atau moral "Philistine" dari masyarakat jaman Victoria yang bebas dari pengaruh pemerintah, sebagaimana didefinisikan oleh, misalnya, Samuel Butler dan dipuji Samuel Smiles. Ini menyangkut penghematan, kerajaan, penundaan pernikahan, kemerosotan yang hati-hati dan kenikmatan, ... Sentimentalisme lebih dari emosi mengenai kesenian yang menyeluruh, dan kombinasi dari liberalisme reflektif dan interest komersil yang kuat menghasilkan pengembang biakan partai-partai politik.

Faktor terakhir-disintegrasi kebudayaan-diinterpretasikan sebagai" ... tidak hanya suatu faktor moral yang miskin, tetapi suatu moral yang miskin yang disertai dengan kontradiksi budaya misalnya tidak adanya integrasi baik melalui kemerosotan kebudayaan atau melalui suatu wadah pelepasan dari pembentukan kebudayaan". Tempat yang tepat dari penyimpulan ini terutama ialah angka kematian yang "tinggi". ..... yang dihubungkan dengan kemerosotan moral, Organisasi sosial yang jelek dan ketiadaan tanggung jawab individu".

Penelitian Cattell merupakan suatu usaha perintis untuk memakaikan suatu teknik statistik pada analisa isi kebudayaan. Analisa-analisa faktor yang sama dari variabel etnografis mengenai kebudayaan-kebudayaan di dunia yang

ada di dalam File Daerah Hubungan Manusia dapat terbukti bernilai untuk peneliti kebudayaan.

### Rekapitulasi

Dalam menggambarkan kebudayaan dari suatu masyarakat, ahli antropologi dapat mempergunakan sejumlah metode penelitian yang berbeda.

Pendekatan antropologis yang utama ialah metode lapangan, di mana ahli antropologi hidup dekat dengan masyarakat yang ditelitinya. Dalam menyusun gambaran mengenai kebudayaan, ia mempergunakan pengamatan tingkah laku dalam variasi yang luas dari daerah-daerah kehidupan yang utama dan mewawancarai informan-informan yang dipilih untuk mendapatkan konsep mereka mengenai berbagai pengaturan kebudayaan. Kejadian-kejadian yang kadang-kadang di mana dua ahli antropologi telah mempelajari kebudayaan yang sama melalui metode lapangan memperlihatkan bahwa metode itu dapat memberikan hasil yang tidak sama.

Metode analisa isi-suatu teknik untuk menggambarkan dengan cara sistematis isi yang tampak dari komunikasi telah dipakai pada penelitian kebudayaan. Pemakaiannya untuk tujuan ini didasarkan pada dugaan bahwa isi yang tampak dari hasil-hasil kebudayaan seperti buku, sandiwara, bioskop, dst., menerangi kepercayaan-kepercayaan dan nilai-nilai dasar dari kebudayaan. Kesahihan pemakaian analisa isi dalam penelitian mengenai perubahan kebudayaan dan perbandingan dari kebudayaan-kebudayaan, dipertanyakan.

Dalam metode persilangan kebudayaan, tiap masyarakat diberikan suatu angka pada tiap jumlah dimensi-dimensi kebudayaan yang dipilih (metode dari masyarakat). Pola dari angka-angka dari berbagai masyarakat kemudian dibandingkan untuk menemukan kesamaan atau perbedaan di antara masyarakat-masyarakat.

Sejumlah teknik tambahan telah dipakai untuk melengkapi metode antropologi yang utama, terutama oleh ahli an-

tropologi yang tertarik dalam hubungan antara kepribadian dan kebudayaan. Di antaranya ialah teknik test proyeksi dan skala sikap.

Meskipun metode analisa faktorial dapat dipercaya sebagai suatu cara untuk mengidentifisir dimensi-dimensi utama untuk deskripsi dari kebudayaan, metode ini belumlah dipakai secara luas.

Universitas Terbuka



### Kebudayaan sebuah kota kecil Amerika

Studi Barker dan Wright (1954) mengenai kehidupan di "Midwest" (Barat bagian tengah di Amerika) - suatu kota kecil di Kansas dengan penduduk 707 orang - merupakan suatu usaha pertama kali untuk menggambarkan secara komprehensif dan kuantitatif kondisi hidup psikologis dari penduduk dalam suatu kota kecil Amerika. Studi tersebut adalah suatu usaha yang berharga dan merintis jalan untuk mempergunakan teknik psikologi sosial dalam menggambarkan kebudayaan yang eksplisit dari suatu komunitas. Hasilnya dengan jelas menunjukkan efek yang umum (ada di mana-mana), dan mendalam dari kebudayaan terhadap perilaku. Hampir semua waktu orang-orang (penduduk) "Midwest" digunakan dalam "lingkungan" (setting) di mana perilaku mereka di-modifikasikan oleh tenaga-tenaga (kekuatan-kekuatan)kebudayaan}. Ini merupakan kebudayaan yang sedang bekerja.

### Behavior Settings (Lingkungan tingkah laku)

Tugas pertama dari para penyelidik adalah mengidentifikasi dan menentukan suatu unit analitik yang akan sesuai untuk tugas menggambarkan "kondisi-kondisi hidup psikologis" ("psychological living conditions"). Unit penting yang diambil adalah "behavior setting" (konsep ini ekuivalen dengan konsep kita mengenai kejadian tingkah laku patokan antar-pribadi (standard interpersonal behavior event). Unit ini ditentukan sebagai suatu pola tingkah laku yang dapat dibedakan (discriminable) yang melibatkan dua orang atau lebih dan obyek tingkah laku (behavior objects) yang tidak tergantung pada individu-individu tertentu, dan dihubungkan dengan tempat, obyek, dan waktu tertentu. Sebagai suatu contoh adalah peribadatan Presbyterian - suatu pola dari tingkah laku yang sedang berinteraksi yang mengambil tempat dalam suatu ruangan tertentu dalam suatu bangunan gereja tertentu pada waktu tertentu dengan obyek perilaku tertentu, misalnya, mimbar khotbah, bangku-bangku



tempat duduk, nyanyian-nyanyian keagamaan dan lain sebagainya., yang diatur dengan rancangan tertentu. Peribadatan itu tetap berjalan terus secara relatif tidak berubah dari tahun ke tahun, walaupun orang-orang yang mengikuti peribadatan tersebut telah berganti sama sekali.

Para penyelidik mengidentifikasi dan menyebut satu per satu semua "behavior setting" di "Midwest" yang diakui secara umum oleh masyarakat di situ. Hal ini melibatkan suatu analisis isi dari keteraturan umum dalam kota tersebut selama satu tahun - surat kabar kota, program dan jadwal sekolah, bulletin gereja, plakat-plakat, tulisan-tulisan tangan, dan sebagainya.) - untuk memantapkan semua "behavior setting" umum yang mungkin. Dari 2.030 "behavior setting" yang diidentifikasi, 1.445 merupakan "behavior setting" keluarga dalam rumah tangga komunitas tersebut (misalnya memegang pancuran mandi bayi ("baby shower") bagi ibu yang sedang menantikan kelahiran bayi), dan 585 adalah "behavior setting" komunitas di tempat-tempat umum (misalnya, peribadatan Presbyterian).

#### Dinamika dari "behavior setting"

Sebelum diskusi selanjutnya dari hasil survey mengenai behavior setting dari Midwest, kita sebaiknya memperhatikan observasi Barker dan Wright bahwa sering terjadi perubahan yang mendadak dan berarti dalam tingkah laku individu jika ia beralih dari satu behavior setting ke behavior setting lainnya. Mereka menggambarkan keadaan ini dengan melukiskan perubahan-perubahan yang terkenal dalam tingkah laku anak-anak selama satu hari sekolah. Tabel 10.6 mengikhtisarkan pola tingkah laku anak-anak kelas-kelas sebelum pelajaran mulai, melalui setting kegiatan akademis, lapangan bermain dan kelas musik. Anak-anak yang sama menunjukkan pola tingkah laku yang berbeda ini dalam behavior yang berbeda dari hari ke hari. Tahun demi tahun anak-anak kelas dua yang berbeda menunjukkan pola tingkah laku yang serupa

dalam behavior setting di sekolah. Dalam kata-kata penulisnya, "Behavior setting memaksa tingkah laku dan sebaliknya".

### Waktu Kesibukan (Occpancy time)

Setelah menyebut satu per satu behavior setting-behavior setting ini, para penyelidik mencoba menggambarkan dalam cara yang obyektif dan dapat terlaksana. Mereka memilih enam variabel deskriptif, satu diantaranya adalah waktu kesibukan. Waktu kesibukan adalah jumlah jam yang digunakan oleh penduduk Midwest dalam suatu setting selama tahun survey. Ini dihitung dengan mengalalikan jumlah berapa kali setting itu terjadi selama tahun survey, dengan jumlah orang yang masuk ke dalam setting pada setiap kali setting itu terjadi, dengan waktu dalam jam orang tersebut menggunakan waktunya di dalam setting. Sebagai contoh, Peribadatan Presbyterian mempunyai waktu kesibukan 3.750 jam; Memandikan Bayi mempunyai waktu kesibukan 308-jam.

Tempat yang terpenting dari tingkah laku penduduk Midwest adalah di rumah. Selama tahun survey, mereka menggunakan waktu selama 5.130.000 jam di dalam setting keluarga, 1.030.685 jam dalam setting komunitas, dan 330.620 jam dalam setting di luar batas kota (setting asing)

Waktu kesibukan dari ketiga golongan behavior setting bagi berbagai kelompok umur/yang dinyatakan sebagai jumlah rata-rata jam dalam sehari bagi seorang, diperlihatkan dalam gambar 10.1. Jumlah waktu yang dipergunakan dalam setting keluarga berkurang dengan tajam dari masa bayi ke masa remaja. Dalam kelompok umur dewasa dan kelompok lanjut usia, setting keluarga akan dominan kembali. Setting komunitas juga penting dalam kehidupan orang-orang Midwest. Penduduk kota kecil tersebut menggunakan 25 % dari waktu "tidak tidur" (waking hours) dalam setting komunitas. Orang laki-laki dari klas sosial I -tengah ba-

gian atas - (upper middle) menggunakan lebih banyak waktunya dalam setting komunitas dan kurang waktunya dalam setting keluarga dari pada orang perempuan, orang negro dan anggota dari klas sosial II dan III - tengah bagian bawah - (lower middle) dan bawah bagian atas - (upper lower).

Ke 585 behavior setting komunitas termasuk ke dalam 107 kategori. Beberapa varitas (variety) dari kategori ini ternyata mengambil tempat sebagian besar dari jumlah waktu kesibukan. Jadi, sebagaimana ditunjukkan oleh tabel 10.7, 70% dari waktu kesibukan digunakan dalam 16 varitas dari setting tersebut. Indeks penggunaan waktu (occupancy index) dari suatu setting adalah persentase jumlah waktu dalam setting komunitas yang digunakan dalam setting tersebut.

#### Pola-pola kegiatan (action pattern) (Pola-pola tindak)

Variabel lain yang penting digunakan untuk menggambarkan "behavior setting" adalah pola yang merupakan fungsi dari behavior setting, misalnya, makan untuk maksud berfaedah dimakan (nutritive purpose) di sosial gereja (church social), bermain permainan untuk maksud rekreasi di church social, dan sebagainya. Tabel 10.8 memperlihatkan ke 13 action pattern yang diidentifikasi, bersama-sama dengan occupancy index dan (indeks terkemuka) (prominence index) dari masing-masingnya. Prominence index ditentukan melalui prosedur kadar (rating procedure) dalam mana suatu action pattern hal-hal penting utama (primary importance) dalam suatu jumlah besar behavior setting dimana orang-orang Midest adalah kontak sosial. Yang berikutnya adalah rekreasi. Sebagaimana diperingatkan oleh para penyelidik: "Sosiabilitas (sociability) dan permainan membentuk latar belakang tingkah laku dari hampir semua behavior setting komunitas dari Midwest. Di atas segala-galanya, Midwest adalah kota sosial dan dimana seseorang akan memperoleh hiburan secara terpencar-pencar.

Orang-orang Midwest mengikut sertakan kehidupan sosial dan rekreasi mereka ke dalam hampir semua area tingkah laku (behavior area) dari kota itu".

Action pattern pekerjaan (bisnis dan penghasilan untuk hidup) juga terkemuka (prominent), setting pekerjaan menghabiskan lebih dari sepertiga dari waktu umum orang-orang Midwest. Pendidikan adalah berikutnya terkemuka. Belajar dan mengajar formal di Midwest tidak terbatas pada anak-anak; sekitar 40% dari setting yang menunjukkan ciri mengajar belajar diperuntukkan bagi orang dewasa.

Sesudah pendidikan, empat pola tindakan mempunyai derajat keterkemukakaan yang hampir sama di Midwest: Pemerintahan, Agama, Aestetika, dan gizi makanan (makan di tempat-tempat umum). Pola tindakan mengenai kesehatan, Orientasi (menanyakan informasi) pemunculan pribadi, dan Philantropi mempunyai tingkatan keterkemukakaan yang terrendah di Midwest.

#### Gambaran Kebudayaan Midwest. (Midwest Cultural Landscape)

Studi kondisi kehidupan psikologis dari penduduk Midwest ini dapat dinamakan, sebagaimana yang telah dinamakan oleh Barker dan Wright, suatu studi mengenai ekologi psikologis (Psychological Ecology), mengenai sebagaimana adanya adalah "pemandangan perilaku" ("behavior landscape") dari Midwest. Sepanjang hal ini benar, studi ini memberikan kita gambaran tentang karakteristik yang menonjol dari lingkungan kebudayaan anak-anak Midwest. Adalah dalam lingkungan yang demikian ini anak-anak Midwest menjadi "tersosialisasi" (socialized) - suatu lingkungan yang dilukiskan oleh Barker dan Wright. (lihat halaman 372 kolom 2 tulisan kecil).

#### Sub-Kebudayaan (Subculture) Jenis Pekerjaan dan Klas Sosial di dalam sosieta Amerika.

Di dalam suatu sosieta yang kompleks seperti sosie

tas Amerika, terdapat banyak sub-kebudayaan atau kebudayaan sebagian (part culture) dengan banyak atau sedikit karakteristik dan rancangan yang dapat dibedakan bagi kehidupan. Sub-kebudayaan etnik, klas sosial, dan regional. Sebagai tambahan, sub-kebudayaan jenis pekerjaan (occupational subculture) mengusahakan pengaruh yang mendalam ke atas karir hidup (life career) individu.

Pentingnya berbagai sub-kebudayaan ini dalam membentuk perilaku para anggotanya dapat digambarkan dengan menunjukkan dampak (impact) keanggotaan klas sosial terhadap individu. Sebagaimana telah kita lihat di halaman 315, setiap klas sosial membawa dan memelihara kebudayaan yang banyak atau sedikit nampak jelas. Keikutsertaan individu dalam kebudayaan Amerika akan ditentukan sebagian oleh kelompok klas sosial di dalam mana ia termasuk. Jika ia termasuk dalam klas sosial atas ia akan menerima satu kurikulum kebudayaan; jika ia termasuk kelas bawah, ia akan menerima suatu kurikulum yang berbeda. Kedua kurikulum ini hanya mempunyai kesamaan dalam kebudayaan Amerika yang umum. Dan bahkan hal yang dianggap umum ini sesungguhnya akan sedikit berbeda: bentuk spesifik bahasa Amerika (pemilihan kata-kata, ucapan, tata-bahasa) yang digunakan oleh individu akan berbeda menurut klas sosial; begitu juga pakaian yang dipakai; rumah yang didiami; dan bahkan konsepsi tentang memelihara anak yang cocok. Kebudayaan Amerika dengan demikian, barangkalai lebih layak dinamakan kebudayaan-kebudayaan Amerika (American Cultures)-

#### Sub-kebudayaan jenis pekerjaan dan praktek pemeliharaan anak

Miller dan Swanson (1958) bekerja sama dalam suatu studi tentang hubungan status jenis pekerjaan dalam sosietas Amerika dan praktek pemeliharaan anak. Suatu sampel yang representatif yang terdiri dari 582 orang ibu yang hidup di daerah Detroit diinterview.

Diantara lain, para penyelidik tertarik dalam menyelidiki perbedaan antara keluarga "entrepreneurial" dan



"organizational" dalam cara memelihara anak. Suatu keluarga diklassifikasikan sebagai "entrepreneurial" jika suami memenuhi salah satu dari kriteria berikut: (1) bekerja sendiri; (2) menerima paling sedikit setengah dari pendapatannya dari keuntungan, upah atau komisi; (3) bekerja pada organisasi kecil, yaitu yang mempunyai hanya dua tingkat supervisi. Keluarga organizational adalah yang dimana suami bekerja bagi orang lain dalam suatu organisasi yang sekurang-kurangnya agak kompleks (tiga atau lebih tingkatan supervisi) dan menerima sebagian besar dari pendapatannya dari gaji atau upah tetap.

Para penyelidik menggambarkan dunia orang tua yang entrepreneurial sebagai sesuatu dalam mana memelihara dan memperbaiki status seseorang diperlukan mengerjakan dan mengatakan hal yang tetap di saat yang tepat. Perilaku yang diawasi dan rasional dan penolakan terhadap desakan sesaat untuk mencapai tujuan jangka panjang diperlukan demi sukses dalam dunia entrepreneur yang kompetitif. Sukses dalam dunia entrepreneur juga perlu bahwa seseorang harus bebas dan mampu mengambil resiko memodali jika ada kesempatan. Orang dan barang-barang harus dimanipulasi secara aktif dan nekat.

Dunia orang tua yang organizational lebih aman dan santai. Untuk dapat berfungsi dengan lancar dalam suatu organisasi diperlukan bahwa individu bekerjasama dan menyesuaikan diri dengan orang lain, patuh secara sukarela kepada otoritas. Perilaku orang organisasi dikuasai sampai tingkat tertentu oleh pengawasan eksternal yang dilaksanakan oleh teman-temannya dan atasannya dalam organisasi.

Pertimbangan-pertimbangan ini membawa para penyelidik untuk meramalkan bahwa ibu-ibu yang entrepreneurial akan lebih mungkin dari pada ibu-ibu organizational untuk menggunakan praktek memelihara anak yang menitik beratkan pengawasan diri sendiri dan suatu pendekatan yang aktif dan manipulatif kepada kehidupan. Suatu perbandingan ten

tang ibu-ibu yang entrepreneurial dan organizational terhadap berbagai praktek latihan memberikan dukungan umum terhadap ramalan tersebut. Jadi, ditemukan bahwa ibu-ibu entrepreneurial secara signifikan lebih mungkin dari pada ibu-ibu yang organizational untuk:

Menunda perhatian terhadap bayi yang sedang menangis atau tidak memperhatikannya.

Memberikan makan bayi menurut jadwal waktu.

Menggunakan hukuman simbolis.

Menggunakan cara yang keras untuk menghentikan anak yang mengisap bagian dari badannya.

Mengatakan bahwa anak tidak boleh menyentuh alat kelaminnya.

Mengatakan orang tua merasa perlu berbuat sesuatu ketika anak menyentuh alat kelaminnya.

Merasa baik meninggalkan anak di rumah sering-sering bersama orang perempuan yang berwenang sementara si ibu berbelanja atau berkunjung karena ibu mendapat keuntungan.

Setuju bahwa seorang anak harus berdikari secepat mungkin untuk menyelesaikan masalahnya sendiri.

Praktek memelihara anak cenderung mencerminkan dan mengekalkan cara hidup keluarga tersebut.

#### Sub-Kebudayaan kelas dan mekanisme pertahanan.

Dalam studi-studi lain Miller dan Swanson menyelidiki hubungan antara kelas sosial, cara memelihara anak, dan jalan menyelesaikan konflik di dalam. Sampel mereka terdiri dari 112 orang anak kulit putih di kelas tujuh sampai sembilan yang keluarganya datang dan berasal dari Eropa Utara dan Barat. Posisi kelas sosial anak-anak tersebut ditentukan dengan jalan suatu penyusunan berimbang dari pekerjaan dan pendidikan ayahnya. Distribusi kelas sosial dalam sampel adalah: kelas menengah bagian atas, 24; menengah bagian bawah, 35; pekerja bagian atas, 34; dan pekerja bagian bawah, 19.



Dalam suatu studi, Miller dan Swanson meramalkan bahwa anak-anak dalam kelas menengah akan lebih cenderung ke arah penekanan (repression) dari pada anak-anak dari kelas pekerja. Mereka menentukan "repression": "kecenderungan untuk mengingat lebih banyak tentang tugas-tugas yang berhasil atau selesai, dalam suatu test dalam mana subyek sangat didorong untuk berhasil". Enambelas test yang pendek dan ditentukan waktunya (verbal, menggambar, kecepatan motor, perseptual, perhatian), digambarkan sebagai test kemampuan untuk berhasil, dicatat secara individual. Batas waktu sengaja diatur sedemikian rupa sehingga hanya setengah dari tugas-tugas dapat diselesaikan. Sesudah selesai test anak-anak diminta untuk mengingat sebanyak mungkin tugas yang dapat diingatnya. Jika anak mengingat lebih banyak tugas yang selesai dari pada tugas yang tidak selesai suatu indikasi untuk menekan kegagalan diramalkan dapat dilaksanakan.

Hasilnya diberikan dalam tabel 10.9. Perhatikan bahwa anak-anak kelas menengah secara signifikan lebih cenderung untuk menekan kegagalan dari pada anak-anak kelas pekerja.

Di dalam studi kedua, Miller dan Swanson mentest ramalan bahwa anak-anak kelas menengah akan lebih cenderung untuk menahan ekspresi agresi yang langsung dari pada anak-anak kelas pekerja. Anak-anak menulis bagian akhir bagi tiga buah ceritera; orang yang mengadakan eksperimen kemudian membangkitkan permusuhan dipihak anak-anak; kemudian mereka menulis bagian akhir bagi tiga buah ceritera lagi. Dalam setiap ceritera, seorang dewasa berbuat sesuatu terhadap seorang anak laki-laki yang walaupun mengundang maksud tertentu, sangat mengecewakan dan cenderung membuat anak laki-laki itu marah. Misalnya, dalam satu ceritera, Don, yang guru seninya telah membantu ia untuk menjadi seorang artis yang cerdas, bekerja selama satu bulan untuk sebuah lukisan untuk suatu kontes kesenian dan telah melukiskan suatu karya yang luar biasa. Sang guru yang selalu

mengeritik Don karena kekurang telitiannya secara tidak sengaja meletakkan lukisan tersebut di atas sebuah meja yang dilapisi dengan perekat dan dalam memindahkannya merobeknya sehingga tidak mungkin diperbaiki lagi.

Permusuhan dibangkitkan dengan menceriterakan kepada anak-anak laki-laki bahwa ibu-ibu mereka sebagai suatu kelompok merasa bahwa "anak mereka tadinya adalah anak-anak yang menarik dengan masa depan yang cerah dan sekarang tidak lagi memperlihatkan kesenangan masa lalu (providing the pleasure of the past) ataupun memenuhi janji mereka yang dahulu".

Tiga kriteria yang digunakan untuk mengidentifikasi pertahanan terhadap agresi: (1) Karakter pokok diakhir ceritera yang ditulis oleh subyek tidak boleh menunjukkan kemarahannya secara langsung; (2) ia harus memutar balikkan interpretasinya tentang tindakan yang mengecewakan dari orang dewasa; (3) pemutarbalikan harus menghasilkan perilaku yang dapat diterima oleh masyarakat. Jumlah pertahanan-pertahanan ini dihitung dalam ceritera-ceritera yang diceriterakan oleh setiap anak laki-laki, sebelum dan sesudah dibangkitkannya permusuhan.

Tabel 10.10 memperlihatkan bahwa sesudah pembangkitan permusuhan anak-anak dari para pekerja "halus" (White-collarworkers) melebihi anak-anak dari pekerja "kasar" (blue-collar workers) dalam menambah penggunaan pertahanan terhadap penunjukan langsung dari agresi.

### Subkultur Klas dan sikap (kelakuan) sosial

Sejumlah studi telah memperlihatkan bahwa orang-orang berstatus tinggi dalam masyarakat Amerika jauh lebih aktif dalam organisasi formal komunitas dari pada orang-orang yang berstatus rendah (lihat Box 3.8, hal 92).

Hasil dari suatu studi Brown (1953) merupakan contoh khusus dari penemuan mengenai masalah ini. Ia menginterview dua sampel orang-orang dalam tiga komunitas desa

di Pennsylvania yang diidentifikasi oleh "informan kunci" ("key informants") sebagai ~~yang~~ partisipan yang paling tidak aktif di dalam organisasi-organisasi komunitas. Hubungan antara tiga petunjuk obyektif dari status orang-orang tersebut dan jumlah partisipasi mereka dalam aktivitas komunitas ditunjukkan dalam tabel 10.11. Dapat dilihat bahwa orang-orang dengan status tinggi jauh lebih aktif di dalam komunitas dari pada orang-orang dengan status rendah.

Analisis dari data interviu menunjukkan bahwa orang-orang dengan status tinggi merasa mereka diharapkan mengambil tanggung jawab suatu peran pimpinan dalam organisasi komunitas dan berpartisipasi secara aktif. Dalam studi kedua, Brown meninterview 69 orang untuk menentukan apakah para anggota komunitas mempunyai harapan akan berperan mengenai partisipasi dalam kegiatan komunitas dari orang-orang yang menduduki tingkat status yang berbeda-beda. Ia mendapatkan urutan tingkatan pekerjaan yang diharapkan mengambil bagian dalam organisasi adalah: orang-orang dagang, orang-orang profesional, pemilik pertanian, pekerja yang mempunyai keterampilan, juru usaha, buruh, petani pekerja tanah sewa. Orang-orang yang terdidik lebih baik diharapkan lebih aktif dari pada yang kurang terdidik. Dan orang-orang dengan pendapatan yang tinggi diharapkan lebih aktif dari pada orang-orang yang berpendapatan rendah.

### Kebudayaan teras Amerika

Sedikit ahli antropologi telah mencoba untuk menggambarkan keadaan umum dalam kebudayaan Amerika unsur-unsur kultural yang dimiliki oleh kebanyakan orang-orang Amerika. Tugas itu merupakan sesuatu yang mengejutkan oleh karena kebhinekaan dan keaneka ragaman kebudayaan Amerika. Dalam bagian ini akan digambarkan dengan singkat satu usaha untuk mengembangkan suatu pengukuran kuantitatif dari derajat dari akulturasi terhadap kebudayaan teras Amerika.

Dalam suatu studi mengenai hubungan-hubungan antara akulturasi dan penyakit, Ruesh, Jacobsen, dan Leob (1948) mengembangkan suatu skala untuk pengukuran derajat konformitas terhadap kebudayaan teras Amerika, diidentifikasi sebagai "...sikap umum dan orientasi yang dimiliki oleh kebudayaan orang-orang Amerika."

Skala itu terdiri atas 24 item. Pada setiap item, individu di ukur pada skala empat angka (ukuran) untuk tingkatan konformitasnya terhadap aspek tersebut dari kebudayaan teras (core culture). Angka skala 4 menunjukkan konformitas yang penuh (lengkap); angka skala 1 menunjukkan penyimpangan yang terbesar dari kebudayaan teras Amerika. Gambaran kategori skala didasarkan kepada studi antropologis dan sosiologis dari kebudayaan Amerika dan kepada observasi pribadi dari penulis.

Ke 24 item skala dan tanggapan terhadap setiapnya yang menunjukkan konformitas lengkap kepada kebudayaan teras Amerika (yaitu tanggapan angka skala 4) diberikan di bawah ini:

Para penyelidik menginterview tiga jenis sampel individu kelahiran Amerika dari orang tua Amerika, kelahiran asing - dan mengukur individu-individu pada skala 24 item. Hasilnya ditunjukkan dalam Tabel 10.12, bersama-sama dengan data yang serupa dari Barker dan Wright pada orang-orang tua dari 12 orang anak di Midwest. Perhatikan bahwa kelompok yang ini membuktikan yang paling berakulturasi terhadap kebudayaan teras Amerika. Memperoleh nilai rata-rata 93,4 dibandingkan dengan suatu maksimum teoritis 96. Perhatikan juga bahwa walaupun yang kelahiran luar (asing) adalah yang paling tidak terakulturasi, mereka memperlihatkan juga tingkatan akulturasi yang sangat besar - nilai skor rata-rata 78,7 dibandingkan dengan suatu minimum teoritis 24.

### Perubahan Kebudayaan

Kebudayaan suatu sosietas bukanlah suatu konstruksi

yang statis dalam waktu dan ruang, ia lebih merupakan berada dalam suatu perubahan yang konstan. Jika para anggota dari kebudayaan itu mempertanyakan penyelesaian tradisional dan menemukan penyelesaian yang baru terhadap masalah-masalah kehidupan yang dihadapinya dan juga oleh temannya, kebudayaanpun berubah. Sebagaimana telah dikatakan, manusia merupakan pencetus kebudayaannya; ia juga perubah yang kreatif. Setiap gambaran mengenai kebudayaan yang hidup, sampai pada tingkat tertentu adalah gambaran yang terikat pada waktu.

### Suatu Ilustrasi - melatih bayi

Bronfenbrenner (1958) telah memberikan kita suatu analisis yang menarik mengenai perubahan praktek melatih bayi diantara para ibu Amerika dari kelas menengah dalam periode waktu antara 1931 dan 1955. Studi tentang perubahan ini dari segi lembaga adalah penting karena dua alasan. Pertama, karena bayi itu diperkenalkan kepada kebudayaannya melalui cara ibunya memberi ia makan, menyapihnya, dan latihan buang airnya. "Kebudayaan dari perawatan" mungkin memberikan pengaruh yang berkelanjutan lama terhadap individu. Kedua, dalam studi ini, sebagaimana akan kita lihat nanti, kita memperoleh suatu ilustrasi dari perubahan kebudayaan yang disebabkan oleh perubahan-perubahan dalam kepercayaan dari pemimpin pendapat (opinion leader) - Psikologi anak dan psikiatris - dikomunikasikan kepada umum, dengan jalan antara lain, melalui buletin pemerintah.

Analisis Bronfenbrenner didorong oleh kontroversi mengenai keizinan yang relatif (relative permissiveness) dalam melatih bayi dari ibu-ibu kelas pekerja dan kelas menengah. Dalam tahun 1940 Davis dan Havinghurst (1946) mempelajari kelas sosial dan perbedaan warna kulit dalam membesarkan diantara sampel ibu-ibu dari Chicago. Mereka menemukan bukti yang mengesankan bahwa ibu-ibu kelas menengah "...menetapkan anak-anak mereka dibawah kekuasaan yang lebih ketat, dengan lebih banyak frustrasi . . . dorongan



mereka dari pada para-orang tua kelas lebih rendah." Untuk delapan tahun berikutnya, kesimpulan ini diterima secara umum sebagai suatu pernyataan yang berlaku mengenai perbedaan kelas dalam praktek sosialisasi. Dan banyak ilmuwan sosial menurutkan kemauan dalam suatu pemberontakan sentimental terhadap latar belakang kelas menengah mereka sendiri, mengidentifikasikan dengan kelas kerja yang menu-rut kabar lembut, mengizinkan (permissive), bebas secara psikologis, dan sehat.

Dalam tahun 1948-1949, walaupun demikian, Sears, Maccoby, dan Levin (1957) membuat suatu studi mengenai praktek membesarkan anak yang pada umumnya berkontadiksi dengan penemuan Devid dan Havinghurst; para penyelidik ini menemukan ibu-ibu kelas menengah di Boston "lebih permissive" dari pada ibu-ibu kelas lebih rendah. (Untuk perincian lebih lanjut mengenai studi Boston, lihat Box 93 halaman 317).

Penyelidikan Chicago dan Boston berbeda dalam menginterpretasikan penemuan mereka yang bertentangan. Bronfenbrenner telah mencoba suatu "taksiran ulangan" (reappraisal) mengenai masalah ini. Ia mengumpulkan semua studi yang ada tentang perbedaan kelas sosial dalam praktek melatih bayi, yang dipublikasikan dan tidak dipublikasikan, yang dikerjakan selama periode waktu dari 1930 sampai 1955. Data ini telah dicobanya untuk kecenderungan waktu. Sebagian dari analisisnya dirangkum dalam Tabel 10.13.

Bronfenbrenner menyimpulkan:

Semua gambaran dari waktu ini menuju kepada generalisasi yang sama. Dalam periode terdahulu, ibu-ibu kelas menengah menggunakan lebih banyak tekanan; mereka menyapih anak-anak mereka dari susu ibu dan botol dan melaksanakan latihan pembuangan air besar dan kecil lebih dahulu dari pada sejawat mereka dari kelas pekerja. Akan tetapi dalam sepuluh tahun terakhir kecenderungannya berbalik - sekarang ibu-ibu kelas menengah yang melatih kemudian.

Cara-cara yang dilembagakan - Kepercayaan dan Norma

Bronfenbrenner mencatat bahwa kecenderungan ini di-

berikan signifikan oleh analisis yang memuaskan dari edisi berturut-turut dari Infant Care (merawat Bayi), suatu buletin yang dikeluarkan oleh Biro Anak-anak Amerika Serikat (United States Children's Bureau). Buletin yang dikeluarkan dalam periode 1929 - 1938 dicirikan oleh Wolfenstein sebagai berikut:

..suatu penekanan yang meresap terhadap keteraturan melakukan sesuatu menurut waktu. Penyapihan dan pengenalan kepada makanan padat harus dilaksanakan dengan sangat ketat, jangan sekali-kali menyerahkan kepada perlawanan dari bayi.... latihan buang air besar ... harus dilaksanakan dengan penetapan yang kuat sedini mungkin .. bahaya yang pokok diberikan oleh anak pada waktu ini adalah menguasai orang tua. Latihan anak yang berhasil berarti memenangkan terhadap anak dalam perjuangan dominasi.

Dalam dasawarsa berikut, bagaimanapun, "semua ini akan berubah":

Anak menjadi tidak membahayakan dengan nyata ... Tujuan aktifnya yang pokok adalah menjelajah dunianya .. Jika tidak terlibat dalam tugas eksploratoris, bayi membutuhkan perawatan dan perhatian; dan memberikan ini apabila ia menuntutnya, jauh dari pada membuatnya seorang yang lalim, akan membuatnya tidak banyak menuntut dimasa mendatang. Pada waktu ini kelembutan dianjurkan disegala bidang: mengisap jempol dan masturbasi jangan diartikan dengan ini; penyapihan dan latihan buang air akan dilaksanakan dengan baik kemudian dan dengan lemah lebut.

Bronfenbrenner menyimpulkan:

Analisis kita menyarankan bahwa ibu-ibu jangan hanya membaca buku-buku ini (Spock, B., Baby and Child Care dan yang serupa itu) akan tetapi memandangnya dengan tekun, dan bahwa perlakuannya (perawatan) terhadap anak dipengaruhi menurut itu. Lebih dari itu, ibu-ibu kelas menengah tidak hanya menghadapi mereka me



nukar perilaku mereka lebih dahulu dan lebih cepat  
dari pada sejawatnya dari kelas pekerja.  
Dunia bergerak; kebudayaan berubah.

Universitas Terbuka