



**MODUL CHARACTER BUILDING
(PSI 132)**



**MODUL 14
MENGUBAH PERILAKU**

**DISUSUN OLEH
Dra SAFITRI M M.Si**

**UNIVERSITAS ESA UNGGUL
2019**

Tujuan Perkuliahan :

1. Mahasiswa mampu mengenali bagaimana perilaku
 2. Mahasiswa memahami pola dasar berinteraksi
 3. Mahasiswa mampu menjelaskan bagaimana menarik perhatian
-

Karakter atau watak adalah sifat batin yang tampak & memengaruhi segenap pikiran, perilaku, budi pekerti & tabiat yang dimiliki manusia atau makhluk hidup lainnya.

Allport beranggapan bahwa watak (character) & kepribadian (personality) adalah satu dan sama, akan tetapi, dipandang dari segi yang berlainan. **Kalau orang hendak mengadakan penilaian** (jadi mengenakan norma), maka lebih tepat dipakai istilah “watak”. Tetapi kalau bermaksud menggambarkan bagaimana adanya (jadi tidak melakukan penilaian) lebih tepat dipakai istilah “kepribadian.”.

Sifat / perilaku manusia adalah sekumpulan perilaku yang dimiliki oleh manusia dan dipengaruhi oleh:

- Sikap
- Adat istiadat
- Sikap
- Nilai
- Emosi
- Etika
- Kekuasaan
- Persuasi

- Genetika

Sifat pada seorang individu merupakan tingkah laku yang tetap (hampir tetap) pada seseorang. **Untuk mengetahui** sifat-sifat seseorang yang sebenarnya; memerlukan waktu dan proses pergaulan yang lama; disamping pengetahuan psikologi sebagai dasarnya.

Menurut **Ratih Ibrahim, psikolog dari *Personal Growth***, sifat dasar manusia sebetulnya tak akan banyak berubah. Sifat dasar adalah sifat bawaan di mana pemiliknya merasa paling nyaman di dalamnya. Sifat dasar juga tidak bisa dinilai positif atau negatif.

Sebagai contoh, seseorang yang pada dasarnya tak suka banyak bicara, meskipun pada saat-saat tertentu ia bisa saja fasih bicara –misalnya dalam rapat atau saat presentasi-- ketika kembali ke rumah, biasanya ia akan kembali ke sifat aslinya yang pendiam. Karena pada dasarnya ia memang lebih nyaman berdiam diri daripada berbicara. Sebaliknya, seseorang yang dasarnya periang, ekstrovert dan senang ngobrol, kemungkinan besar akan stres berat bila diharuskan duduk manis dan tutup mulut selama lebih dari satu jam.

Yang bisa berubah, termasuk secara drastis, adalah kemasan luar, sikap, serta cara berpikir kita. antara lain penampilan fisik, sikap, kematangan, wawasan, dan ideologi.

Lantas, mengapa seseorang akhirnya memutuskan untuk berubah atau mengubah dirinya? Ratih mengungkapkan, ada banyak faktor yang mendorong seseorang menuju perubahan itu. Antara lain:

Trauma atau pengalaman buruk di masa lalu yang terus menghantui

Dalam hal ini termasuk rasa dendam, iri, atau sakit hati yang sebelumnya hanya bisa Anda pendam sendiri di dalam hati. Misalnya, saat duduk di SMA, ketika Anda naksir seorang pria teman sekelas yang tampan dan pintar, sang pria idaman ternyata lebih memilih teman Anda yang cantik dan lincah, ketimbang Anda yang cerdas tapi berpenampilan fisik biasa-biasa saja. Jangankan perhatian Anda ditanggapi oleh si pria, dilirik sedikit pun tidak.

Atau, diam-diam Anda menyimpan rasa iri melihat teman-teman sekelas memakai sepatu dan tas bermerek ke sekolah. Anda ingin sekali memiliki semua barang mahal itu agar 'diakui'

sebagai bagian dari geng populer di sekolah. Tapi apa daya, orang tua Anda berekonomi pas-pasan.

Semua rasa tidak puas dan sakit hati itu lantas melekat di hati Anda, sehingga menimbulkan obsesi dan rasa 'dendam', yang suatu saat ingin Anda lampiaskan entah dengan cara apa. Anda jadi terpacu untuk membuktikan diri bahwa suatu hari nanti Anda bukan lagi seorang 'anak itik buruk rupa' atau 'anak miskin' yang tidak diperhatikan siapa pun.

Obsesi

Mungkin ketika kecil Anda terkagum-kagum melihat tante Anda –yang bekerja sebagai pramugari-- sering wira-wiri ke luar negeri, sementara Anda sendiri ke luar kota saja jarang. Atau, Anda sering membaca kisah dan perjuangan hidup tokoh-tokoh terkenal dengan segala kehebatannya –berikut cara mereka meraih semua impian mereka-- yang membuat Anda terkagum-kagum dan terinspirasi. Rasa kagum itulah yang akhirnya menimbulkan dorongan untuk melakukan perubahan dalam diri Anda dan mulai meraih mimpi-mimpi Anda.

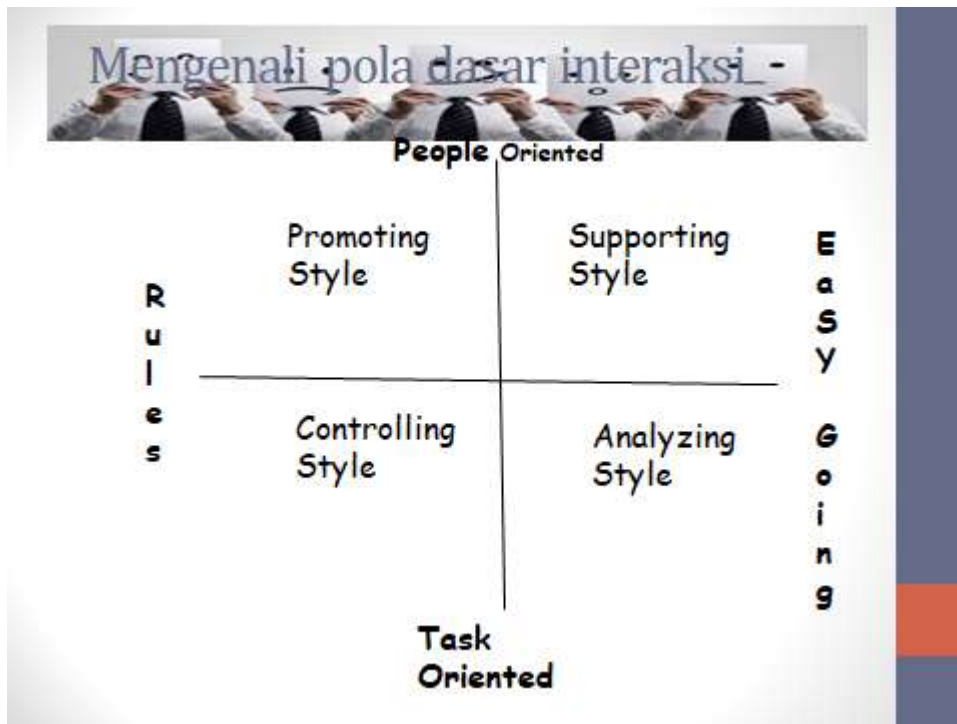
Cobaan hidup

Sejak kecil hingga menikah beberapa tahun, hidup Anda bak putri raja. Orang tua berada, suami penuh perhatian, keuangan mantap, karier lancar. Namun, ketika anak-anak lepas balita, suami Anda lumpuh total akibat suatu kecelakaan. Karena orang tua sudah meninggal, Anda harus turun tangan sendiri mengatasi berbagai masalah kehidupan. Mulai dari mencari nafkah untuk keluarga, mendidik anak-anak, merawat suami, hingga mencari cara untuk menghibur diri sendiri. Semua cobaan itu perlahan-lahan mengubah diri Anda, dari semula putri raja yang manja menjadi wanita yang tegar dan tangguh.

Ketiga faktor di atas memang bisa memberi pengaruh yang berbeda-beda pada setiap orang. Bagi sebagian orang, akan membuat mereka terdorong bahkan terpacu untuk berubah ke arah yang positif. Tapi bagi sebagian lagi justru ke arah sebaliknya. Misalnya, mereka malah menjadi frustrasi, apatis, atau terjerumus ke perbuatan-perbuatan negatif yang merusak diri sendiri, misalnya menjadi pecandu narkoba. Atau, terdorong untuk meraih kekayaan dengan cara instan meskipun harus melanggar hukum dan moral. Misalnya, menjadi 'wanita piaraan' seorang konglomerat atau melakukan tindakan korupsi.

Berapa lamakah waktu yang dibutuhkan untuk membentuk dan mengubah kebiasaan-kebiasaan kita? Salah satu asumsi yang paling terkenal berasal dari buku *Psycho Cybernetics* oleh Maxwell Maltz. Buku yang dipublikasikan pada 1960 ini menyebutkan bahwa pasien-pasien Maltz membutuhkan waktu 21 hari untuk terbiasa dengan wajah baru mereka setelah menjalani operasi plastik. Namun, studi yang dilaksanakan pada tahun 2009 terhadap 96 orang menemukan bahwa membentuk kebiasaan baru tidak pasti membutuhkan waktu 21 hari. Para peneliti justru menemukan bahwa waktunya bervariasi, antara 18 hingga 254 hari, tergantung pada masing-masing individu, walaupun rata-rata memerlukan waktu 66 hari. Hal yang sama juga bisa dikatakan mengenai upaya untuk menghentikan sebuah kebiasaan. Kepribadian, motivasi, lingkungan dan kondisi, serta jenis kebiasaan yang ingin diubah turut berpengaruh pada kecepatan seseorang untuk mengubah sebuah kebiasaan. Para pakar mengakui bahwa dalam beberapa kejadian, sebuah kebiasaan bisa dihentikan secara instan. “Dalam kasus-kasus ekstrem, sebuah kebiasaan bisa dihentikan dengan segera, misalnya jika Anda tiba-tiba sakit keras setelah menghirup asap rokok atau hampir tertabrak bis ketika berjalan sambil melihat ponsel,” kata profesor psikologi Susan Krauss Whitbourne. Akan tetapi, kebanyakan kasus butuh waktu setidaknya dua bulan untuk menghentikan sebuah kebiasaan. Baca juga: *Bukti Baru, Efek Buruk Rokok Lebih Mengerikan Bagi Perokok Remaja Solusi yang lebih mudah adalah menggantikan kebiasaan tersebut dengan kebiasaan yang baru.* “Menghentikan sebuah kebiasaan berarti membentuk kebiasaan baru, sebuah respons baru yang lebih kuat. Jadi, kebiasaan lama yang merespons masih ada, tetapi menjadi lebih tidak dominan,” jelas psikolog Timothy Pynchyl. Hal serupa juga diungkapkan oleh pakar neurosains Elliot Berkman. “Lebih mudah untuk melakukan sesuatu yang baru daripada berhenti melakukan sebuah kebiasaan tanpa penggantinya,” ujarnya. “Itulah mengapa alat bantu untuk berhenti merokok, seperti permen nikotin atau penghirup nikotin, lebih efektif daripada plaster nikotin,” imbuhnya lagi. Kabar baiknya, kata Berkman, manusia selalu bisa melakukan hal baru ketika mereka sadar akan kebiasaan tersebut dan termotivasi untuk berubah.

Hal lain untuk mendorong perubahan perilaku adalah mengenali pola dasar interaksi :



Berdasarkan matriks diatas ada 4 pola interaksi yaitu orang-orang yang memperhatikan people oriented dan task oriented, serta orang-orang yang berinteraksi berdasarkan rules dan easy going. Dari ke empat pola ini maka akan didapat 4 gaya interaksi dengan ciri-cirinya yaitu :

1. Promoting style : kreatif, antusiaa, energik, ramah, informal, spontan dan supel.
Kelebihan dari orang-orang ini adalah terbuka, sedangkan kelemahannya adalah kurang dapat diandalkan, kurang disiplin, memaksa kehendak, kurang follow up
2. Supporting style : menerima, bersahabat, helpful, kooperatif, empati, supportif, informal dan mendengarkan.
Kelebihan dari orang-orang ini adalah acceptance (menerima), sedangkan kelemahannya adalah bertele-tele, menghabiskan waktu, kurang inisiatif dan mudah tertipu
3. Controlling style : tampak percaya diri, mempunyai tekad yang kuat, mengarahkan, efisien, kompetitif, formal, tegas dalam menentukan dan mengutamakan hasil.

Kelebihan orang-orang ini adalah to the point, sedangkan kelemahannya tidak sabar, penuntut, suka mengeritik, tidak sensitif dan kaku

4. Analyzing style : mendalam, detail, jeli, akurat, formal, tidak mudah menyerah, sabar, mendengarkan, serius.

Kelebihan dari orang-orang ini adalah dapat diandalkan, sedangkan kelemahannya membosankan, cerewet, argumentative, melebih-lebihkan dan eras kepala

Bagaimana teknik untuk menarik perhatian orang lain ?

Kuncinya adalah :

1. Penerimaan, Menerima apa adanya dari diri kita dan juga orang lain, akan membuat hubungan semakin mudah. Seseorang dengan karakter yang sudah terbentuk, tidak akan mudah berubah dalam waktu yang singkat. Dengan penerimaan, akan memudahkan kita menerima orang lain
2. Persetujuan. Memberikan persetujuan merupakan langkah lanjut untuk penerimaan. Meskipun apa yang diutarakan belum tentu baik, maka dengan persetujuan membuka pikiran orang lain untuk mau berkomunikasi. Saat seseorang membuka pikirannya, maka lebih mudah melakukan pembetulan
3. Penghargaan. Memberikan penghargaan akan memberi penguatan pada seseorang. Seringkali yang dilihat hanya kekeurangan, maka ada baiknya sat ada kebaikan yang dilakukan, maka diberi penghargaan, meski dalam bentuk yang sederhana, misal senyuman atau pelukan

Mengatasi Perbedaan

Hal lain yang harus diperhatikan adalah bagaimana mengatasi perbedaan dalam kelompok, yaitu :

1. AWARE (Sadari)

Sadari type, kecenderungan dan gaya komunikasi. Temukan type pribadi apa yang dirasa paling mudah dan menantang dalam berkomunikasi dan bekerja sama.

Kenali siap-siapa saja yang kita-kira memiliki tipe kepribadian tersebut

2. ACCEPT (Terima)

Bayangkan seberapa jauh dapat menerima dan mentoleransi gaya berkomunikasi dan cara kerja orang yang berbeda dalam kelompok

3. ADAPT (Sesuaikan)

Bersikaplah fleksibel dalam berinteraksi dengan orang-orang yang berlainan type.

Temukan bagaimana cara berkomunikasi dan bekerja sama yang paling efektif dengan mereka

Demikianlah hal-hal yang harus diperhatikan dalam perubahan perilaku. Selamat mencoba

Literatur

1. Inge Hutagalung (2007), Pengembangan Kepribadian, PT Indeks, Jakarta
2. <https://pendidikan.id/.../2021-faktor-mempengaruhi-perubahan-ke...>
3. <https://sains.kompas.com/read/2018/06/12/203600823/berapa-lama-waktu-yang-dibutuhkan-untuk-mengubah-kebiasaan-?page=all>
4. Stephen R Covey (2005) : 7 Kebiasaan Keluarga yang sangat efektif; Mita Media; Jakarta

