

# **PSIKOLOGI KEPRIBADIAN**

**Yahdinil Firda Nadirah, M.Si.**

Hak Cipta Dilindungi oleh Undang-Undang Republik Indonesia  
Nomor 28 Tahun 2014

Fungsi dan Sifat Hak Cipta

Pasal 2

1. Hak Cipta merupakan hak eksekutif bagi pencipta dan pemegang Hak Cipta untuk mengumumkan atau memperbanyak ciptaannya, yang timbul secara otomatis setelah suatu ciptaan dilahirkan tanpa mengurangi pembatasan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Hak Terkait Pasal 49:

1. Pelaku memiliki hak eksekutif untuk memberikan izin atau melarang pihak lain yang tanpa persetujuannya membuat, memperbanyak, atau menyiarkan rekaman suara dan/atau gambar pertunjukannya.

Sanksi Pelanggaran Pasal 72

1. Barangsiapa dengan sengaja dan tanpa hak melakukan perbuatan sebagaimana dimaksud dalam pasal 2 ayat (1) atau pasal 49 ayat (2) dipidana dengan pidana penjara masing-masing paling singkat 1 (satu) bulan dan/atau denda paling sedikit Rp.1.000.000,00,- (satu juta rupiah), atau pidana penjara paling lama 7 (tujuh) tahun dan/atau denda paling banyak Rp.5.000.000.000,00,- (lima milyar rupiah)
2. Barangsiapa dengan sengaja menyiarkan, memamerkan, mengedarkan, atau menjual kepada umum suatu ciptaan atau barang hasil pelanggaran Hak Cipta sebagaimana dimaksud dalam ayat (1), dipidana dengan pidana penjara paling lama lima (5) tahun dan/atau denda paling banyak Rp. 500.000.000,00,- (lima ratus juta rupiah)

# **PSIKOLOGI KEPRIBADIAN**

**Yahdinil Firda Nadirah, M.Si.**

**Editor**

Maqbullah Sidik, M.Si

**Media Madani**

# Psikologi Kepribadian

## Penulis

Yahdinil Firda Nadirah, M.Si.

## Editor

Maqbullah Sidik, M.Si

## Lay Out & Design Sampul

Media Madani

Cetakan 1, Agustus 2020

Hak Cipta 2020, Pada Penulis

---

Isi diluar tanggung jawab percetakan

---

Copyright@ 2020 by Media Madani Publisher

All Right Reserved

Hak cipta dilindungi undang-undang

Dilarang keras menerjemahkan, mengutip, menggandakan, atau memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini tanpa izin tertulis dari

Penerbit

## Penerbit & Percetakan

### Media Madani

Jl. Syekh Nawawi KP3B Palima Curug Serang-Banten email:

media.madani@yahoo.com media.madani2@gmail.com

Telp. (0254) 7932066; Hp (087771333388)

---

Katalog Dalam Terbitan (KDT)

---

Yahdinil Firda Nadirah, M.Si.

### **Psikologi Kepribadian**

Oleh: Yahdinil Firda Nadirah, M.Si.

Edit:or: Maqbullah Sidik, M.Si. , Cet.1 Serang: Media Madani,

Agustus 2020. x + 142 hlm; Uk. 14 x 21 cm

ISBN. 978-623-6599-12-9.

No.HKI. 00198652

1.Psikologi Kepribadian

1. Judul

# *Kata Pengantar*

Puji syukur tiada tara penulis panjatkan pada Yang Maha Pengasih karena telah memberikan kemampuan dan waktu kepada penulis untuk menyelesaikan penulisan Buku Daras Psikologi Kepribadian ini.

Penulis berharap Buku Daras ini dapat dimanfaatkan untuk salah sumber belajar bagi mahasiswa, khususnya mahasiswa Jurusan Pendidikan Agama Islam dan mahasiswa Fakultas Tarbiyah dan Keguruan pada umumnya yang berada dalam lingkungan Universitas Islam Negeri . Apa yang disajikan dalam Buku Daras ini hanyalah merupakan garis besar materi kuliah. Untuk memperluas dan memperdalam wawasan dalam bidang ini diharapkan mahasiswa membaca berbagai referensi yang relevan, terutama buku-buku yang dijadikan acuan dalam penulisan Buku Daras ini.

Penulis menyadari bahwa banyak kelemahan yang terdapat pada Buku Daras ini, baik yang menyangkut isi, pengungkapan, maupun sistematika penulisan. Untuk itu saran serta kritik yang konstruktif senantiasa penulis harapkan.

Serang,

2020

Penulis



# DAFTAR ISI

Kata Pengantar .....	iii
Daftar Isi .....	vii
Daftar Tabel, Bagan, dan Gambar v	

## **BAB I. PENDAHULUAN**

A. Pengertian Psikologi Kepribadian .....	2
B. Sejarah Psikologi Kepribadian .....	5
C. Manfaat Pengetahuan tentang Psikologi Kepribadian.....	7
D. Hambatan-Hambatan Pengetahuan tentang Psikologi Kepribadian.....	9

## **BAB II. KEPERIBADIAN**

A. Pengertian Kepribadian.....	11
B. Pola Kepribadian.....	13
C. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perkembangan Kepribadian .....	16
D. Perubahan dalam Kepribadian .....	25
E. Kepribadian Dalam Psikologi Islam.....	31

### **BAB III. DIRI**

A. Apakah Diri dan Bagaimana Mengalisanya .....	47
B. Konsep Diri .....	57
C. Sifat-sifat Diri .....	68
D. Kendali Diri (Apakah Kendali Diri dan Bagaimana Dia Berkembang) .....	73
E. Motivasi Diri .....	75

### **BAB IV. TIPOLOGI**

A. Pengertian Tipologi.....	89
B. Macam-macam Tipologi.....	89

### **BAB V GAYA KEPUTUSAN**

A. Mengenal Kepribadian Melalui Gaya Keputusan .....	111
B. Berpikir dan Gaya Keputusan.....	112
C. Macam-macam Gaya Keputusan.....	115
D. Stres, emosi dan Pengembalian Keputusan .....	118

<b>PROFIL KEPRIBADIAN.....</b>	<b>126</b>
--------------------------------	------------

<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>141</b>
----------------------------	------------



# DAFTAR TABEL DAN GAMBAR

## Daftar Tabel

Tabel 4.1. Tipologi Hippocrates Galenus.....	92
Tabel 4.2. Ikhtisar Tipologi Heymans .....	100
Tabel 4.3. Tipologi Atas Dasar Nilai-Nilai Kebudayaan .....	110

## Daftar Gambar

Gambar 4.1. Kubus Heymans.....	101
--------------------------------	-----



# BAB I

## PENDAHULUAN

Masalah kepribadian memanglah sangat *urgen* didalam masa pembedakan manusia seutuhnya, di dalam rangka *nation and character building*, yang mengarah kepada pembentukan persatuan bangsa, yang secara mutlak perlu diusahakan dan dijaga.

Pada masa kehidupan sekarang ini, masalah kepribadian menempati tempat kedua dalam hubungan sosial, tetapi dalam budaya dengan kehidupan sosialnya yang kompleks, kepribadian merupakan hal yang sangat penting. Para orang tua dan guru sekarang sangat mengutamakan pengembangan kepribadian yang akan membantu anak melakukan penyesuaian yang memuaskan di masa kini dan masa datang.

Kepribadian, seperti halnya banyak bidang perkembangan lain, dapat dikendalikan. Anak dengan bimbingan dan bantuan dapat mengembangkan pola kepribadian yang akan memungkinkan penyesuaian yang berhasil. Pola kepribadian juga dapat diubah dan dimodifikasi

dengan cara yang akan menghasilkan penyesuaian pribadi dan sosial yang lebih baik. Walaupun tidak ada bukti bahwa ada batas waktu setelah belajar tidak dapat lagi memodifikasi ciri atau konsep diri yang tidak diinginkan, namun terdapat bukti bahwa tahun-tahun awal kehidupan merupakan “kritis” untuk pengembangan kepribadian, dan dengan tiap tahun yang berlalu, perubahan lebih sangat sulit dicapai.

### **A. Pengertian Psikologi Kepribadian**

Secara garis besar, pada umumnya, Psikologi dibedakan atas Psikologi Umum dan Psikologi Khusus. Psikologi khusus dibedakan lagi atas Psikologi Murni dan Psikologi Terpakai.

Psikologi Murni dibedakan atas yang lama dan yang baru. Yang lama misalnya Psikologi Asosiasi, Psikologi Kemampuan, dan lain-lain. Yang baru misalnya Psikologi Analitis, Psikologi Totalitas, dan sebagainya.

Psikologi Terpakai misalnya, Psikologi Perkembangan, Psikologi Pengobatan, Psikologi Perusahaan, Psikologi Abnormal, Psikologi Pendidikan, Psikologi Kepribadian, dan lain sebagainya.

Sesuai dengan kedudukannya itu, maka Psikologi Kepribadian dapat dirumuskan sebagai: psikologi yang khusus membahas kepribadian yang utuh, kompleks, dan unik. Yang berobyek kepada faktor pribadi, yang secara teoritis, masih dapat berubah. Utuh, artinya yang dipelajari adalah seluruh pribadinya, bukan hanya pikirannya, perasaannya, dan lain-lain., melainkan secara keseluruhannya sebagai paduan antara kehidupan jasmanid rohani. Kompleks, karena kepribadian didalam proses pertumbuhannya terpengaruh oleh faktor dari dalam yang terdiri atas bermacam-macam disposisi yang dibawa sejak lahir dengan faktor-faktor dari lingkungannya yang terdiri atas bermacam-macam hal. Unik, karena merupakan kehidupan yang tiada duanya diseluruh dunia ini.

Ilmu Psikologi Kepribadian ini sebenarnya telah lama diusahakan oleh para ahli, hanya saja seringkali diberi nama lain. Di dalam bahasa Indonesia istilah-istilah yang banyak digunakan adalah Ilmu Watak atau Ilmu Perangai atau Krakterologi, Toeri Kepribadian, dan Psikologi Kepribadian.

Perbedaan istilah yang digunakan telah banyak didiskusikan oleh para ahli. Kata watak dipakai arti normatif, dalam hal ini seseorang akan dikatakan mempunyai watak kalau sikap, tingkah laku dan perbuatannya dipandang dari segi norma-norma sosial adalah baik, dan seseorang dikatakan tidak berwatak kalau sikap, tingkah laku dan perbuatannya dipandang dari segi norma-norma sosial adalah tidak baik. Misalnya, seringkali ada pernyataan, "Dia memang orang yang pintar, tetapi sayang tidak berwatak". Dan lain-lain.

Banyak para ahli yang membuat perbedaan secara eksplisit mengenai arti kata watak, seperti woodworth dan Marquis, dan yang lebih jelas lagi adalah Allport. Allport menyatakan, bahwa, "*Character is personality evaluated, and personality is character devaluated.*". Allport beranggapan bahwa watak (*character*), dan kepribadian (*personality*) adalah satu dan sama, akan tetapi dipandang dari segi yang berlainan; kalau orang hendak bermaksud mengenakan norma-norma, mengadakan penilaian, maka istilah yang paling tepat digunakan adalah "watak" dan kalau orang tidak memberikan penilaian, ingin menggambarkan seseorang apa

adanya, maka dipakai istilah “kepribadian”. Kiranya pendapat yang dirumuskan oleh Allport ialah yang baik sekali untuk diikuti, demi kejelasan pemahaman mengenai istilah kepribadian.<sup>1</sup>

## **B. Sejarah Psikologi Kepribadian**

Sebenarnya, telah sejak beratus-ratus tahun sebelum Masehi orang telah mencoba memberikan ciri-ciri khusus kepada segala sesuatu, baik itu berwujud benda, pemandangan, musim, lukisan dan sebagainya, dengan cara mencari sesuatunya yang menyebabkan segala sesuatu itu mempunyai daya tarik yang kuat.

Demikian pula halnya dalam kepribadian idupan manusia. Seseorang berusaha mencari ciri-ciri khusus, yang terdapat pada manusia lain. Empedocles, seorang filsuf Yunani Kuno, berpendapat bahwa segala hal yang ada di dunia ini terdiri atas empat unsur, yaitu tanah, air, api dan udara. Beliau mencoba membedakan ciri-ciri khusus bagaimana bila seseorang terlalu banyak salah satu dari keempat unsur tersebut. Misalnya, bila didalam

---

<sup>1</sup> Agus Sujanto, Halem Lubis, dan Taufik Hadi. 2006. Psikologi Kepribadian. Jakarta: Bumi Aksara, hal. 7

tubuh seseorang terlalu banyak unsur tanah, maka orang itu akan memiliki sifat dingin, acuh tak acuh, tidak mudah terpengaruh, dan sebagainya. Sedangkan bila kebanyakan unsur api, maka orang tersebut akan kelihatan lincah, mudah bergerak, ribut dan seakan-akan tidak punya pendirian, dan lain-lain.

Adapula yang coba menghubungkan tata bintang dalam hubungannya dengan musim, bernama astronomi, dalam hubungannya dengan watak orang yang dilahirkan pada musim itu (astrologi). Mulai pada dikenalkan adanya hubungan antara tulisan tangan dengan watak penulisnya, yang dikenal dengan ilmu tulisan (grafologi). Bentuk tengkorak, dipandang pula ada hubungannya dengan otak yang ada didalamnya (phrenology). Tengkorak yang besar tentu berisis otak yang banyak tentu berat. Otak yang berat tentu dapat menyelesaikan hal-hal yang berat juga. Orang yang dapat menyelesaikan hal-hal yang berat adalah orang yang pandai, dan sebaliknya tengkorak yang kecil, orangnya tentu tidak begitu pandai.

Ilmu wajah atau perangai (pshyognomi) menerangkan bahwa wajah yang bulat, menandakan orangnya sabar, lembut dan tenang. Sedang wajah



yang bulat panjang, orangnya tentu lincah, banyak cakap, periang, dan lain-lain. Ilmu gurat tangan (chirologi) mengajarkan bahwa gurat tangan ada hubungannya dengan nasib orangnya.<sup>2</sup>

Demikianlah pengetahuan-pengetahuan yang mendahului Psikologi Kepribadian, sekalipun belum disertai dengan penelitian terlebih dahulu namun sudah dipergunakan dalam kehidupan sehari-hari didalam masyarakat.

### **C. Manfaat Pengetahuan tentang Psikologi Kepribadian**

Ada beberapa orang atau individu yang dapat merasakan manfaat pengetahuan pribadi seseorang, yaitu:<sup>3</sup>

1. Orang atau pribadi itu sendiri, dengan cara berintrospeksi. Dengan demikian individu tersebutkan selalu dapat mengoreksi kekeliruan yang telah diperbuatnya, sehingga ia sendiri segera dapat merubah kekeliruannya sebelum orang lain merubahnya.

---

<sup>2</sup> Sumadi Suryabrata, 2002. Psikologi Kepribadian. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, hal. 6

<sup>3</sup> Agus Sjanto, Halim Lubis, Taufik Hadi, Op.Cit., hal. 8

2. Para pendidik, baik orang tua, guru-guru ataupun pemimpin masyarakat. Orang tua misalnya, dengan mengetahui sifat, bakat, hobi dan kegemaran tiap-tiap anaknya, paling sedikit akan dapat menghindari perasaan-perasaan tidak puas bagi anak maupun orang tua itu sendiri dan ini adalah salah satu kunci kebahagiaan kepribadian keluarga. Psikologi kepribadian ini juga harus dipelajari dan memiliki manfaat bagi guru, manfaatnya antara lain adalah:
  - a. Agar guru dapat mengenal sifat siswanya masing-masing, sehingga apa-apa yang disampaikannya dapat mudah diterima oleh anak, dapat dengan tepat memperlakukannya, dan menolongnya.
  - b. Guru mendapat kesempatan seluas-luasnya, untuk memberikan pembinaan lebih jauh dan mendalam terhadap bakat, hobi dan kegemaran siswanya
  - c. Dengan mengenal sifat siswanya, guru dapat mencegah kemungkinan timbulnya frustrasi bagi anak dan akan terhindar dari kemungkinan timbul konflik dengan

siswanya, dan itu berarti suatu sukses besar didalam proses belajar mengajar itu sendiri.

#### **D. Hambatan-Hambatan Pengetahuan tentang Psikologi Kepribadian**

Psikologi kepribadian belum mampu memberikan informasi selengkap-lengkapny tentang gambaran pribadi seseorang, sebab tidak cukup alat untuk dapat mengetahui hal itu. Sebenarnya yang paling mengetahui tentang pribadi seseorang adalah individu itu sendiri. Salah satu cara untuk mengetahuinya adalah wawancara. Dengan demikian, apa yang dapat dihasilkan dengan wawancara adalah hasil maksimal yang dapat diketahui dari pribadi orang lain.

Hambatan yang kedua adalah bahwa tidak cukupnya perbendaharaan bahasa untuk menyampaikan apa yang sebenarnya berada di dalam pribadi kita sendiri. Hambatan yang ketiga ialah dengan observasi, yang ditangkap hanyalah perbuatan-perbuatan atau tingkah laku yang diaanggap sebagai pernyataan kehidupan jiwa. Sedang sebenarnya tidak selalu, sesuatu perbuatan itu dapat disalin dengan satu macam penafsiran.

Hambatan yang lain adalah, bahwa tiap orang berhak menyimpan rahasia hidup sendiri, yang tidak mungkin dapat diserahkan kepada orang lain yang manapun juga.

Oleh karena itu adanya bermacam hambatan itulah maka psikologi kepribadian hanya akan memberikan pengetahuan yang bersifat tipologis, yaitu penggolongan atau sifat-sifat yang dianggap sama, atau ciri-ciri yang hampir serupa, yang oleh karenanya dikelompokkan didalam satu golongan atau dicobakan untuk melukiskan seseorang.

## BAB II

### KEPRIBADIAN

#### A. Pengertian Kepribadian

Mengenai istilah kepribadian (*personality*), istilah ini berasal dari kata latin *persona* yang berarti “topeng”. Pada bangsa Yunani kuno para aktor memakai topeng untuk menyembunyikan identitas diri mereka dan untuk memerankan tokoh dalam drama. Teknik dramatik ini kemudian diambil alih oleh bangsa Roma, dan dari merekalah didapatkan istilah modern: “personality” atau kepribadian.

Bagi bangsa Roma, *persona* berarti “bagaimana seseorang tampak pada orang lain,” bukan diri sebenarnya. Aktor menciptakan dalam pikiran penonton, suatu impresi dari diri aktor itu sendiri. Dari konotasi kata *persona* inilah gagasan umum mengenai kepribadian sebagai kesan yang diberikan seseorang kepada orang lain didapatkan. Apa yang dipikirkan, dirasakan dan siapa dia sesungguhnya termasuk dalam keseluruhan “make up” psikologis seseorang dan sebagian besar terungkap melalui

perilaku. Karena itu, kepribadian bukanlah suatu atribut yang pasti dan spesifik, melainkan merupakan kualitas perilaku total seseorang.

Terdapat banyak definisi mengenai istilah kepribadian, kebanyakan diantaranya mengikuti definisi Allport, karena definisi ini merupakan salah satu definisi yang paling luas cakupannya. Menurut Allport, **kepribadian adalah susunan sistem-sistem psikofisik yang dinamis dalam diri suatu individu yang menentukan penyesuaian individu yang unik terhadap lingkungan.**<sup>4</sup>

“**Susunan**” mengandung arti bahwa kepribadian tidak dibangun dari berbagai ciri yang satu ditambahkan pada yang lain begitu saja, melainkan ciri-ciri ini saling berkaitan. Keterkaitan itu berubah: beberapa ciri menjadi bertambah dominan dan yang lain berkurang, sejalan dengan perubahan yang terjadi pada anak dan dalam lingkungan.

“**Sistem psikofisik**” adalah kebiasaan, sikap, nilai, keyakinan, keadaan emosional, perasaan dan motif yang bersifat psikologis tetapi mempunyai dasar fisik dalam kelenjar, saraf dan keadaan fisik

---

<sup>4</sup> Hurlock, Elizabeth. 1978. *Personality Development*. USA: McGraw-Hill. Hal. 27

anak secara umum. Sistem ini tidak merupakan produk hereditas, walaupun bersumberkan hereditas, sistem-sistem ini telah berkembang melalui proses belajar anak sebagai hasil dari berbagai pengalaman anak.

Sistem psikofisik merupakan kekuatan motivasi yang menentukan jenis penyesuaian yang akan dilakukan anak. karena tiap anak mempunyai pengalaman belajar yang berbeda, jenis penyesuaian anak adalah “unik”, dalam arti tidak ada seorang anak pun, bahkan juga kembar identik pun, akan bereaksi dengan cara yang persis sama. Lagipula karena sistem psikofisik merupakan hasil belajar, maka anggapan tradisional bahwa ciri kepribadian merupakan sifat bawaan disangkal.

“Dinamis” menunjukkan arti adanya perubahan dalam kepribadian, menekankan bahwa perubahan dapat terjadi dalam kualitas perilaku seseorang.

## **B. Pola Kepribadian**

Istilah pola berarti desain atau konfigurasi. Dalam hal pola kepribadian, sistem-sistem psikofisik yang beragam yang membentuk kepribadian individu

saling berkaitan, dan yang satu mempengaruhi yang lain. Dua komponen utama pola kepribadian adalah **konsep diri** dan **sifat-sifat**. Sifat-sifat ini dipengaruhi oleh konsep diri.

Konsep diri sebenarnya adalah konsep seseorang mengenai siapa dan apa dia itu. Konsep ini merupakan bayangan cermin, ditentukan sebagian besar oleh peran dan hubungan dengan orang lain, dan apa yang kiranya reaksi orang lain terhadapnya. Sementara, konsep diri yang ideal ialah gambaran seseorang mengenai penampilan dan kepribadian yang didambakannya.

Stabilitas konsep diri memegang peranan penting dalam susunan pola kepribadian. Kekurangan stabilitas dalam konsep diri dapat disebabkan oleh berbagai hal. Dua yang paling penting diantaranya, ialah pertama, konsep diri yang bertentangan akibat cara anak diperlakukan oleh orang yang penting dalam hidupnya. Bila misalnya orang tua memperlakukn mereka dengan cara tertentu dan teman sebaya dengan cara yang lain, maka sulit bagi anak untuk mengembangkan konsep diri yang stabil. Kedua, ketidakstabilan mungkin terjadi bila terdapat kesenjangan antara konsep diri



anak yang sebenarnya dengan konsep diri yang ideal. Bila anak melihat dirinya seperti orang lain melihat mereka dan juga seperti yang diinginkan mereka sendiri, maka sulit bagi mereka untuk mempertahankan konsep diri yang stabil.<sup>5</sup>

Karena konsep diri merupakan inti pola kepribadian, konsep ini mempengaruhi bentuk berbagai sifat. Sifat adalah kualitas perilaku atau pola penyesuaian spesifik, misalnya reaksi terhadap frustrasi, cara menghadapi masalah, perilaku agresif dan defensif, dan perilaku terbuka atau tertutup dihadapan orang lain.

Sifat-sifat mempunyai dua ciri menonjol:

Yang pertama adalah individualitas, yang diperlihatkan dalam variasi kuantitas ciri tertentu, dan bukan dalam kekhasan ciri bagi orang itu. Yang kedua adalah konsistensi, yang berarti bahwa orang itu bersikap dengan cara yang hampir sama dalam situasi dan kondisi serupa.

Ciri tersebut terintegrasi dengan dan dipengaruhi oleh konsep diri. Bila konsep diri positif, anak mengembangkan sifat-sifat seperti kepercayaan diri, harga diri dan kemampuan untuk melihat dirinya

---

<sup>5</sup> Ibid. Hal. 238.

secara realistis. Kemudian mereka dapat menilai hubungan dengan orang lain secara tepat dan ini dapat menumbuhkan penyesuaian sosial yang baik. Sebaliknya, bila konsep diri negatif, anak mengembangkan perasaan tidak mampu dan rendah diri. Mereka merasa ragu dan kurang percaya diri. Hal ini menumbuhkan penyesuaian pribadi dan sosial yang buruk. Topik mengenai konsep diri ini akan dibahas lebih dalam pada bab berikutnya.<sup>6</sup>

### **C. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perkembangan Kepribadian**

Dahulu orang beranggapan bahwa kepribadian merupakan produk hereditas. Sekarang terdapat banyak bukti bahwa pola kepribadian merupakan hasil pengaruh hereditas dan lingkungan. Thomas dan kawan-kawan mengatakan, “kepribadian dibentuk oleh temperamen dan lingkungan yang terus menerus saling mempengaruhi”. Mereka selanjutnya menerangkan bahwa “jika kedua pengaruh itu harmonis, orang dapat mengharap

---

<sup>6</sup> Ibid

perkembangan anak yang sehat; jika tidak harmonis, masalah perilaku hampir pasti akan muncul".<sup>7</sup>

Studi-studi mengenai perkembangan pola kepribadian telah mengungkapkan bahwa ada tiga faktor yang menentukan perkembangan kepribadian dan ketiganya membantu pola perkembangan konsep diri dan sifat-sifat anak, yaitu: 1. Faktor bawaan, 2. Pengalaman awal dalam lingkungan keluarga, 3. Pengalaman-pengalaman dalam kehidupan selanjutnya.

Hurlock juga menjelaskan ada beberapa hal yang mempengaruhi perkembangan kepribadian, yaitu: pengalaman awal, pengaruh budaya, ciri-ciri fisik, kondisi fisik, daya tarik, inteligensi, emosi, nama, keberhasilan dan kegagalan, penerimaan sosial, lambang status, pengaruh sekolah dan pengaruh keluarga.<sup>8</sup>

**Pengalaman awal.** Pentingnya pengalaman awal untuk perkembangan kepribadian pertama-tama dinyatakan oleh Freud, yang menemukan bahwa diantara pasiennya banyak yang memiliki

---

<sup>7</sup> Elizabeth Hurlock, (alih bhs. Dr. Med. Meitasari Tjandrasa). 1983. *Perkembangan Anak*, Jakarta: Erlangga, Jilid 2, Ed. 6, hal. 238

<sup>8</sup> *Ibid.*, h. 248

pengalaman tidak membahagiakan pada masa kanak-kanak. Ini juga dikuatkan oleh Rank yang menyatakan bahwa trauma kelahiran atau kejutan psikologis yang terjadi bila bayi dipisahkan dari ibunya, mempunyai pengaruh yang lama pada kepribadian dengan jalan membuat individu merasa tidak aman. Studi-studi mengenai pengaruh pengalaman awal telah memperlihatkan bahwa pengalaman dan ingatan akan hal tersebut, walaupun samar-samar, sangat berpengaruh karena pengalaman meninggalkan kesan yang tidak terhapuskan pada konsep diri anak.

**Pengaruh budaya.** Kita dapat menjauhkan anak dari budayanya tetapi kita tidak dapat menjauhkan budaya dari anak. Dalam tiap budaya, anak mengalami tekanan untuk mengembangkan suatu pola kepribadian yang sesuai dengan standar yang ditentukan budayanya. Di berbagai negara ada beberapa budaya melatih anak untuk berorientasi ke keluarga. Akibatnya, mereka mengembangkan pola kepribadian yang bercirikan loyalitas, kerjasama, pengorbanan diri, dan konsep tentang diri, dan peran mereka dalam hidup yang sering tidak realistik. Dalam budaya yang lebih berorientasi kepribadian

individu, seperti budaya Amerika sekarang, anak menjadi lebih egosentris, lebih memperhatikan kemandirian dan hak mereka, dan lebih mengutamakan kepentingan sendiri daripada kepentingan orang lain.

Pengaruh kebudayaan terhadap kepribadian dapat dilihat dari adanya perbedaan antara masyarakat modern—yang budayanya relatif maju (khususnya IPTEK) dengan masyarakat primitif – yang budayanya relatif masih sederhana – seperti dalam cara makan, berpakaian, hubungan interpersonal atau cara memandang waktu.<sup>9</sup>

**Ciri-ciri fisik.** Ciri-ciri fisik atau bentuk tubuh mempengaruhi kepribadian secara langsung maupun tidak langsung.<sup>10</sup>

Secara langsung, tubuh menentukan apa yang dapat dan tidak dapat dilakukan anak. Secara tidak langsung, ia menentukan bagaimana anak merasa tentang tubuhnya. Ini sebaliknya, dipengaruhi oleh perasaan orang yang berarti dalam hidup anak terhadap tubuh mereka. Misalnya, anak yang

---

<sup>9</sup> Syamsu Yusuf, 2002. Psikologi Perkembangan Anak dan Remaja, Bandung: PT Remaja Rosdakarya, Cet. III, hal. 129

<sup>10</sup> Elizabeth Hurlock, 1993, op.cit., hal. 249

berartinya sangat berlebihan tidak terpengaruh oleh tubuh mereka. Misalnya, anak yang beratnya sangat berlebihan tidak terpengaruh oleh obesitas mereka sampai mereka menyadari bahwa orang menganggap kelebihan berat itu buruk. Bila anak menyadari penghargaan dan gengsi yang berkaitan dengan tinggi badan, kesadaran ini mempengaruhi secara menguntungkan pada konsep diri mereka yang lebih tinggi dari teman seusianya. Nama panggilan yang menyatakan perbedaan fisik misalnya "Si Gendut" atau "Si Kurus", menunjukkan bagaimana perasaan anak lain tentang perbedaan tersebut, karena berbeda, anak merasa inferior, dan ini mempengaruhi kepribadiannya.

Anak yang fisiknya sangat berbeda dengan teman seusianya sering mengembangkan perilaku tertentu sebagai kompensasi, misalnya membadut atau pamer, ini mendatangkan reaksi sosial yang merugikan terhadap keadaan fisik mereka.

Bahkan bila penyimpangan dari norma kelompok hanya sementara anak gemuk mungkin turun berat badannya atau anak yang tinggi mungkin disusul teman sebaya ketika pertumbuhan pubertas mulai-pengaruh yang merugikan pada kepribadian

mereka mungkin akan bertahan lama sesudah penyimpangan ini hilang. Akibatnya, penyesuaian pribadi dan sosial mereka yang buruk akan menyebabkan konsep diri yang merugikan bertahan, karena konsep diri yang merugikan sekali terbentuk akan menjadi *persisten!* Tetap.

**Kondisi fisik.** Terdapat dua aspek kondisi fisik anak yang mempengaruhi kepribadian, yaitu: *kesehatan umum* dan *cacat jasmani*.<sup>11</sup>

*Kesehatan* yang baik tidak saja memungkinkan anak ikut serta dalam kegiatan normal kelompok sebayanya melainkan juga mempunyai pengaruh menguntungkan pada kepribadiannya. Sikap keluarga dan kelompok sosial jauh lebih menguntungkan bagi anak yang sehat daripada bagi mereka yang sakit-sakitan. Ini tentu saja mempengaruhi konsep diri mereka, apalagi anak yang lemah dan sakit-sakitan mengharapkan perhatian khusus orang lain sama seperti mereka biasanya mendapat perhatian khusus di rumah, dan mereka bereaksi secara negatif bila tidak mendapatkannya. Disamping itu, karena mereka tidak dapat melakukan kegiatan teman seusia yang

---

<sup>11</sup> Ibid., h. 250

sehat, mereka mengembangkan perasaan interior dan merasa menjadi korban.

Pengaruh *cacat jasmani* pada kepribadian bergantung pada dua kondisi: kegiatan yang dapat diikuti oleh anak dan sikap orang lain terhadap mereka berkenaan dengan cacat jasmani tersebut. Semakin nyata cacat itu membedakannya dari teman seusianya semakin besar keyakinan mereka akan inferioritas dan ketidakmampuan mereka dan semakin kuat perasaan menjadi korban.

**Daya tarik.** Pada semua usia, sikap sosial lebih menguntungkan terhadap orang yang dinilai “menarik” daripada terhadap mereka yang dinilai tidak menarik atau sebenarnya jelek.

Penilaian ini mungkin didasarkan atas ciri jasmani, bentuk tubuh, pakaian yang bergaya dan pantas atau model rambut yang cocok. Sikap sosial yang menguntungkan terhadap anak yang menarik tidak terbatas pada satu lapisan kelompok sosial melainkan ditemukan pada semua lapisan. Di rumah, orang tua dan sanak saudara lain cenderung bereaksi lebih menguntungkan terhadap anak yang menarik daripada terhadap anak menarik bila anak tersebut berkelakuan buruk. Hal yang sama juga dilakukan



oleh para guru. Telah dilaporkan bahwa guru tidak saja memberi angka yang lebih baik dari semestinya pada anak yang menarik, tetapi mereka juga bersikap lebih lunak terhadap mereka bila mereka berkelakuan buruk.

Diantara teman sebaya, anak yang menarik lebih populer daripada anak yang tidak menarik dan mereka lebih sering dipilih untuk memimpin. Pada usia awal, anak yang menarik merasakan sikap sosial yang menguntungkan terhadap mereka dan ini mempengaruhi konsep diri secara menguntungkan. Akibatnya, mereka lebih percaya diri, lebih luwes dan ramah serta lebih pandai bergaul dari anak yang kurang menarik. Akan tetapi walaupun penampilan yang menarik akan menunjang perkembangan ciri kepribadian yang menguntungkan, hal ini tidaklah berarti bahwa semakin menarik anak itu maka akan semakin baik kepribadiannya. Anak yang terlalu menarik sering merupakan sasaran rasa iri hati dan cemburu teman sebaya.

**Inteligensi.** Tingkat intelegensi individu dapat mempengaruhi perkembangan kepribadiannya. Individu yang intelegensinya tinggi atau normal mampu menyesuaikan diri dengan lingkungannya

secara wajar, sedangkan yang rendah biasanya sering mengalami hambatan atau kendala dalam menyesuaikan diri dengan lingkungannya.<sup>12</sup>

Besarnya pengaruh berbagai faktor pada perkembangan kepribadian terutama akan bergantung pada kemampuan anak untuk mengerti arti faktor-faktor itu berkaitan dengan dirinya. Contohnya, bila penampilan mereka sedemikian rupa sehingga orang lain mengagumi mereka, hal ini akan memberikan pengaruh yang baik terhadap perkembangan kepribadian mereka. Jika anak menyadari bahwa orang lain tidak mengagumi penampilan mereka, maka penampilan merupakan unsur yang merugikan dalam perkembangan kepribadian.

Pola tersebut sangat erat hubungannya dengan kematangan ciri fisik dan mental yang merupakan unsur bawaan individu. Ciri-ciri ini menjadi landasan bagi struktur pola kepribadian yang dibangun melalui pengalaman belajar. Sebagai contoh, anak yang belajar menanggapi dirinya sebagai inferior akibat perlakuan di rumah atau di luar rumah, mengembangkan metode penyesuaian yang khas.

---

<sup>12</sup> Stamsu Yusuf. *Op.cit.*, hal. 128

Metode ini berbeda sekali dengan metode anak yang mengembangkan konsep diri yang lebih menguntungkan sebagai hasil perlakuan orang yang baik dari anggota keluarga, teman sebaya dan orang luar. Jika misalnya orang-orang menganggap seorang anak “pemamer”, “anak nakal” atau “anak bodoh”, pola perilaku dan penyesuaian anak ini akan sangat berbeda dengan apabila anak itu belajar berpikir tentang diri mereka sebagai “pemimpin”, “teman yang setia”, dan “anak pintar”. Tekanan sosial di rumah, sekolah dan kelompok teman sebaya juga mempengaruhi corak sifat-sifat dikemudian hari. Bila agresivitas diperkuat karena dianggap ciri yang sesuai dengan jenis kelamin untuk anak laki, maka anak akan berusaha belajar bersikap agresif.

#### **D. Perubahan dalam Kepribadian**

“Mengubah” (change) berarti “mengubah” (alter) atau membuat variasi (Vary); kata ini tidak berarti adanya perubahan yang tuntas. Terdapat bukti bahwa konsep diri dan sifat-sifat memang berubah, akan tetapi dalam hal sifat, perubahan mungkin kualitatif atau mungkin juga kuantitatif. Dalam perubahan kualitatif, suatu sifat yang tidak

diinginkan mungkin digantikan dengan suatu sifat yang dikagumi masyarakat. Dalam perubahan kuantitatif, terdapat penguatan atau pelemahan sifat yang telah ada. Perubahan kuantitatif sebagian besar lebih umum dari perubahan kualitatif.

Thomas dkk menerangkan bahwa temperamen anak kecil bukan tidak dapat diubah. Dalam perkembangannya, kondisi lingkungan mungkin mempertinggi, mengurangi, atau memodifikasi reaksi dan perilakunya. Anak-anak misalnya, mungkin memodifikasi perilaku mereka sebagai respons terhadap tekanan sosial dengan harapan mendapatkan persetujuan sosial yang lebih besar dan menghindari ketidaksetujuan sosial. Tetapi bila tekanan sosial tidak ada, mereka mungkin kembali kepribadian pola perilaku sebelumnya.

Misalnya, tidaklah aneh bagi anak yang agresif membatasi agresivitasnya bila mereka melihat bahwa agresivitas mendatangkan reaksi sosial yang merugikan, tetapi dalam keadaan di mana tidak tampak ketidaksetujuan sosial, mereka sering kembali kepribadian agresivitas sebelumnya.

Perubahan dalam kepribadian baik dalam sifat-sifat maupun konsep diri lebih sering terjadi pada

anak-anak daripada anak remaja dan orang dewasa. Karena dengan berlalunya waktu, inti pola kepribadian semakin kurang fleksibel. Perubahan dalam konsep diri anak remaja jauh lebih sulit daripada bila mereka masih anak-anak. Bila perubahan yang benar-benar dalam pola kepribadian.

**Perubahan dalam kepribadian tidak terjadi secara spontan.** Sebaliknya, perubahan merupakan hasil pengamatan, pengalaman, tekanan dari lingkungan sosial dan budaya, dan faktor-faktor di dalam individu seperti tekanan emosional atau identifikasi dengan orang lain. Jika keinginan untuk penerimaan sosial cukup kuat, anak akan berusaha menggantikan ciri yang tidak diinginkan dengan yang mungkin lebih disetujui dan diterima secara sosial. Hal ini dilakukan dengan belajar bukan dengan proses kematangan.

Bila perubahan dalam pola kepribadian terjadi, biasanya disebabkan oleh interaksi dua faktor atau lebih. Ada beberapa kondisi yang paling penting yang

dapat menunjang perubahan kepribadian, antara lain:<sup>13</sup>

- Perubahan fisik. Perubahan fisik yang disebabkan proses kematangan, gangguan struktur di otak, gangguan endokrin, cedera, malnutrisi, obat-obat atau penyakit, sering disertai perubahan kepribadian, pengaruhnya terutama pada konsep diri anak.
- Perubahan lingkungan. Bila perubahan dalam lingkungan meningkatkan status anak dalam kelompok teman sebaya, perubahan mempunyai pengaruh menguntungkan pada konsep diri.
- Tekanan sosial. Semakin kuat dorongan untuk penerimaan sosial, semakin giat anak itu berusaha mengembangkan ciri kepribadian yang memenuhi pola yang disetujui masyarakat.
- Peningkatan dalam kecakapan. Meningkatnya kemampuan, baik dalam keterampilan motorik maupun mental, mempunyai pengaruh menguntungkan pada konsep diri karena pengakuan sosial yang menyertai

---

<sup>13</sup> Ibid., hal. 247

peningkatan kecakapan tersebut. Hal ini membantu anak mengubah perasaan mampu dan bahkan superioritas.

- Perubahan peran. Perubahan dari peran bawahan menjadi peran egalitarian atau pemimpin di rumah, sekolah atau lingkungan akan meningkatkan konsep diri anak. Suatu perubahan ke arah sebaliknya akan mempunyai dampak negatif.
- Pertolongan profesional. Psikoterapi membantu anak mengembangkan konsep diri yang lebih menguntungkan dengan membantu mereka memperoleh wawasan akan penyebab konsep diri yang merugikan, dan dengan membantu mereka mengubah konsep diri yang merugikan itu ke konsep diri yang lebih menguntungkan.

Sementara Fenton mengklasifikasikan faktor-faktor yang menyebabkan terjadinya perubahan kepribadian kepribadian dalam tiga kategori, yaitu:<sup>14</sup>

- a. Faktor organik, seperti: makanan, obat, infeksi, dan gangguan organik.

---

<sup>14</sup> Syamsu Yusuf., *Op.cit.*, hal. 129

- b. Faktor lingkungan sosial budaya, seperti: pendidikan, rekreasi dan partisipasi sosial.
- c. Faktor dari dalam diri individu itu sendiri, seperti: tekanan emosional, identifikasi terhadap orang lain, dan imitasi.

Beberapa bidang kepribadian lebih mudah diubah daripada yang lain, dan beberapa mungkin lebih kaku sehingga perubahan tidak mungkin terjadi. Perbedaan dalam keluwesan ini sebagian disebabkan oleh pengalaman hidup. Yang berbahaya adalah adanya usaha untuk melakukan perubahan yang cepat dalam pola kepribadian. Perubahan tiba-tiba dalam kepribadian merupakan salah satu kriteria yang digunakan untuk mendiagnosis penyakit mental.

Perubahan seperti ini biasanya tidak ditemukan pada orang normal. Setiap usaha untuk mengubah pola kepribadian dengan mendadak mungkin akan mengakibatkan gangguan emosional yang akan tercermin dalam penyesuaian yang buruk. Penyesuaian yang buruk, asalkan penekanan diberikan pada perubahan dalam konsep diri dan bukan pada berbagai sifat dari pola kepribadian.



## **E. Kepribadian Dalam Psikologi Islam**

### **1. Pengertian Kepribadian dalam Psikologi Islam**

Ketika berbicara tentang konsep kepribadian dalam Islam, ada beberapa istilah yang harus dipahami terlebih dahulu. Adanya perubahan pengertian antara istilah kepribadian Islam dengan Kepribadian muslim.

Kepribadian Islam memiliki arti serangkaian perilaku manusia yang normanya diturunkan dari ajaran Islam, yang bersumber dari Al-Qur'an dan Sunnah. Sementara kepribadian muslim memiliki arti serangkaian perilaku manusia atau orang Islam yang rumusannya digali dari penelitian perilaku mereka sehari-hari.<sup>15</sup> Kepribadian Islam adalah "apa yang seharusnya" sedangkan kepribadian muslim adalah "apa adanya" sesuai dengan temuan-temuan penelitian mengenai perilaku orang muslim yang ada di lapangan.

Dalam diri manusia terdapat elemen jasmani sebagai struktur biologis kepribadiannya

---

<sup>15</sup> Abdul Mujib, 2006. Kepribadian dalam Psikologi Islam. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, hal. 14

dan elemen ruhani sebagai struktur psikologis kepribadiannya. Sinergi kedua elemen ini disebut dengan nafsani yang merupakan struktur psikofisik kepribadian manusia. Struktur nafsani memiliki tiga daya, yaitu: (1) qalbu yang memiliki fitrah ketuhanan (ilahiyah) yang berfungsi sebagai daya emosi (rasa); (2) akal yang memiliki fitrah kemanusiaan (insaniah) yang berfungsi sebagai daya kognisi (cipta); dan (3) nafsu yang memiliki fitrah kehewanian (hayawaniah) sebagai daya konasi (karsa). Ketiga komponen fitrah insani ini berintegrasi untuk mewujudkan suatu tingkah laku.<sup>16</sup>

Jadi, kepribadian merupakan integrasi dari daya-daya emosi, kognisi, dan konasi yang terwujud dalam tingkah laku luar yaitu; berjalan, berbicara dan sebagainya, dan tingkah laku dalam yaitu: pikiran, perasaan, dan sebagainya.

---

<sup>16</sup> Ibid., hal. 32

## **2. Komponen kepribadian dalam psikologi Islam**

Dalam psikologi Islam, ada lima komponen dalam kepribadian:<sup>17</sup>

### **1) Al-Fitrah (Citra Asli)**

Fitrah merupakan citra asli manusia, yang berpotensi baik atau buruk dimana aktualisasinya tergantung pilihannya. Fitrah yang asli merupakan citra asli yang primer, sedang fitrah yang buruk merupakan citra asli yang sekunder. Fitrah adalah citra yang dinamis, yang terdapat pada sistem-sistem psikofisik manusia yang paling esensial adalah penerimaan terhadap amanah untuk menjadi khalifah dan hamba Allah di muka bumi.

### **2) Al-Hayyah (Vitality)**

Hayah adalah daya, tenaga, energi atau vitalitas hidup manusia yang karenanya manusia dapat bertahan hidup. Al-hayah ada dua macam, yaitu: (1) jasmani yang intinya berupa nyawa (al-hayah) atau energi fisik; (2) ruhani yang intinya berupa amanat dari tuhan.

---

<sup>17</sup> Ibid., hal. 43

Amanah merupakan energi psikis yang membedakan manusia dengan makhluk lain.

3) Al-Khuluq (karakter)

Khuluq adalah kondisi batiniah (dalam) bukan kondisi lahiriah (luar) individu. Misalnya, orang ber-khuluq dermawan lazimnya gampang mengeluarkan uang pada orang lain, tetapi sulit mengeluarkan uang pada orang yang digunakan untuk maksiat.

Khuluq adalah kondisi dalam jiwa yang suci. Yang dari kondisi tersebut tumbuh suatu aktivitas yang mudah dan gampang tanpa memerlukan pertimbangan dan pemikiran terlebih dahulu. Khuluq dapat disamakan dengan karakter yang masing-masing memiliki keunikan tersendiri. Dalam terminologi psikologi, karakter adalah watak, perangai, sifat dasar yang khas; satu sifat atau kualitas yang tetap terus menerus dan kekal yang dapat dijadikan ciri untuk mengidentifikasi pribadi seseorang.

4) Al-Thab'u (tabiat)

Tabiat yaitu citra batin individu yang menetap. Citra ini menetap pada konstitusi individu

sejak lahir. Berdasarkan pengertian tersebut, tabiat ekuivalen dengan temperamen yang tidak dapat diubah. Dalam psikologi, temperamen adalah disposisi reaksi seseorang. Ia juga konstitusi psikis atau aku-nya psikis yang erat kaitannya dengan konstitusi fisik yang dibawa semenjak lahir, sehingga hereditas sifatnya.

5) Al-Sajiyah (bakat)

Sajiyah adalah kebiasaan individu yang berasal dari integrasi antara karakter individu dengan aktivitas-aktivitas yang diusahakan. Dalam terminologi psikologi sajiyah diterjemahkan dengan bakat, yaitu kapasitas, kemampuan yang bersifat potensial. Bakat ini bersifat laten (tersembunyi dan dapat berkembang) sepanjang hidup manusia dan dapat diaktualisasikan potensinya.

### **3. Pola-Pola Kepribadian dalam Psikologi Islam**

Diberbagai kurun sejarah, para pemikir-sebagaimana yang dilakukan oleh para psikolog di zaman modern-telah berupaya mempelajari segi-segi kemiripan dan perbedaan diantara berbagai

kepribadian manusia. Mereka telah melakukan berbagai upaya untuk mengklarifikasikan manusia dalam beberapa pola atas dasar karakteristik pembentukan fisik, sebagian lainnya mengklasifikasikan manusia dalam pola-pola psikologis atas dasar kemiripan dalam ciri-ciri psikologis mereka.

Pengklasifikasian manusia ke dalam pola-pola kepribadian yang menghimpun pribadi-pribadi yang memiliki kesamaan ciri sesungguhnya merupakan upaya untuk membantu menjelaskan dan menafsirkan perilaku-perilaku mereka.

Dalam Al-Qur'an kita mendapatkan pengklasifikasian manusia atas dasar keyakinan dalam tiga pola, yaitu: mukmin, kafir dan munafik. Masing-masing dari ketiga pola ini mempunyai ciri-ciri pokok yang membedakan satu dengan yang lainnya.<sup>18</sup> Pengklasifikasian ini menunjukkan bahwa faktor utama dalam

---

<sup>18</sup> Utsman Najati. 2005. Psikologi dalam AL-Qur'an (Terapi Qurani dalam Penyembuhan Gangguan Kejiwaan), alih bahasa: Zaka al-farisi, Jakarta: CV Pustaka Setia, hal. 381

penilaian suatu kepribadian dalam pandangan al-Qur'an adalah akidah dan ketakwaan.

Al-Qur'an mengungkapkan ketiga pola tersebut dengan ciri-ciri khusus yang membuat ketiganya bisa dikenali serta berbeda satu sama lainnya. Ciri-cirinya adalah:<sup>19</sup>

**a. Mukmin**

Ciri-ciri orang mukmin yang dikemukakan dalam al-Qur'an diklasifikasikan kepribadian dalam sembilan bidang pokok, yaitu:

- 1) Ciri yang berkaitan dengan akidah: beriman kepada Allah SWT, rasul-rasul-Nya, kitab-kitab-Nya dll.
- 2) Ciri-ciri yang berkaitan dengan peribadahan: beribadah kepada Allah SWT, menunaikan berbagai kewajiban, seperti shalat, shaum, zakat, dan lain-lain.
- 3) Ciri yang berkaitan dengan hubungan sosial, bermuamalah dengan orang lain secara baik, dermawan dan bekerja sama, memperhatikan kepentingan

---

<sup>19</sup> Ibid., hal. 382

orang lain, menyuruh pada perbuatan baik dan melarang pada kemunkaran.

- 4) Ciri-ciri yang berkaitan dengan hubungan keluarga: berbuat baik pada orang tua dan kerabat, bergaul secara baik antara suami-istri, menjaga keluarga dan menafkahnya.
- 5) Ciri-ciri akhlak: bersabar, santun, jujur, adil, amanah, memiliki harga diri, tegar dalam kebenaran dan dijalan Allah SWT, kuat kemauan, mengontrol hawa nafsu dan syahwat.
- 6) Ciri-ciri emosi dan perasaan: mencintai Allah SWT, takut akan azab Allah, menahan amarah dan mengontrol emosi marah, tidak bertindak zalim pada orang lain, tidak hasud para orang lain, tidak ujub dengan diri sendiri, berkasih sayang, mencela diri dan merasa menyesal manakala berbuat dosa
- 7) Ciri-ciri yang berkaitan dengan pemikiran: menuntut ilmu pengetahuan, tidak memperturutkan prasangka dan



mengabaikan kebenaran, kebebasan berpikir dan berkeyakinan.

- 8) Ciri-ciri yang berkaitan dengan kehidupan praktis dan profesi: ikhlas dalam bekerja dan menunda-nunda pekerjaan, berusaha dengan tekun dan sungguh-sungguh dalam mencari rezeki
- 9) Ciri-ciri fisik: kuat, sehat, bersih dan higienis.

#### **b. Kafir**

Ciri-ciri orang kafir yang dikemukakan AL-Qur'an itu dapat dirangkum sebagai berikut:

- 1) Ciri-ciri yang berkaitan dengan akidah: tidak beriman pada tauhid, rasul-rasul-Nya, serta kebangkitan dan hisab
- 2) Ciri-ciri yang berkaitan dengan peribadahan: beribadah kepada selain Allah, yakni sesuatu yang tak mendatangkan manfaat dan mudarat kepada mereka
- 3) Ciri-ciri yang berkaitan dengan hubungan sosial: zalim, tak bersahabat terhadap orang mukmin, bertindak

zalim kepada orang-orang mukmin, selalu menyuruh kemunkaran menghalang-halangi kebaikan.

- 4) Ciri-ciri yang berhubungan dengan keluarga: senang memutuskan tali silaturahmi
- 5) Ciri-ciri akhlak: suka melanggar janji, durhaka, memperturutkan hawa nafsu dan syahwat, menipu, takabbur.
- 6) Ciri-ciri emosi dan perasaan: tidak senang kepada orang mukmin, dengki, dan hasud atas segala karunia yang telah dianugerahkan Allah kepada mereka.
- 7) Ciri-ciri yang berkaitan dengan pemikiran: berpikir jumud, lemah dalam pemahaman dan pemiran, hati mereka tertutup dan terkunci, taklid buta atas keyakinan-keyakinan dan tradisi-tradisi leluhur, menipu diri sendiri.

### **c. Munafik**

Munafik adalah golongan orang yang berkperibadian sangat lemah dan bimbiang. Mereka tidak dapat membuat suatu sikap yang

jelas berkenaan dengan keimanan. Ciri-ciri munafik yang dikemukakan AL-Qur'an adalah sebagai berikut:

- 1) Ciri-ciri yang berkaitan dengan akidah: tak mempunyai sikap yang jelas berkenaan dengan keyakinan tauhid. Mereka menunjukkan keimanan bila bertemu dengan kaum muimin serta memperlihatkan kemusyrikan bila bertemu dengan orang-orang musyrik.
- 2) Ciri-ciri yang berkaitan dengan peribadahan: menjalankan peribadahan karena ria dan tanpa pendidion. Apabila menunaikan shalat, mereka suka bermalas-malasan.
- 3) ciri-ciri yang berkaitan dengan hubungan sosial: selalu menyuruh kepada kemunkaran dan melarang perbuatan baik, cenderung menipu orang lain, bermanis mulut untuk mempengaruhi orang-orang yang mendengarkan, banyak bersumpah agar orang lain mempercayai mereka, berpenampilan baik untuk menarik perhatian dan mempengaruhi orang lain.

- 4) Ciri-ciri akhlak: kurang percaya diri, suka ingkar janji, ria, pengecut, pendusta, pelit, oportunistis, memperturutka hawa nafsu.
- 5) Ciri-ciri emosi dan perasaan: penakut, sehingga mereka takut baik pada orang-orang mukmin maupun kepada orang musyrik, pengecut dan takut mati.
- 6) Ciri-ciri yang berkaitan dengan pemikiran: ragu-ragu, bimbang, dan tak mampu membuat keputusan, tidak mampu berpikir jernih, cenderung membela diri dengan membenarkan segala tindakan-tindakan mereka.

Ciri kepribadian orang munafik yang paling mendasar adalah kebimbangannya antara keimanan dan kekafiran serta ketidakmampuannya membuat sikap yang tegas dan jelas berkaitan dengan keyakinan tauhid. Hal itu karena ia adalah pribadi yang pengecut, kurang percaya diri, takut kepada kaum mukminin dan juga takut kepada kaum musyrikin.<sup>20</sup>

---

<sup>20</sup> Ibid., hal. 391

#### 4. Kepribadian yang normal

Kepribadian yang normal menurut Islam adalah kepribadian yang berimbang antara tubuh dan roh serta memuaskan kebutuhan-kebutuhan, baik untuk tubuh maupun roh.<sup>21</sup> Kepribadian normal adalah memperhatikan tubuh, kesehatan tubuh, dan kekuatan tubuh serta memuaskan kebutuhan-kebutuhannya dalam batas-batas yang telah digariskan syariat. Dalam waktu yang bersamaan, juga berpegang teguh pada keimanan kepada Allah SWT, menunaikan peribadahan, menjalankan segala apa yang diridhoi Allah SWT, dan menghindari semua hal yang dapat mengundang murka-Nya. Jadi pribadi yang dikendalikan hawa nafsu dan syahwatnya adalah pribadi yang tidak normal.

Sementara Hurlock mengemukakan bahwa penyesuaian yang sehat atau kepribadian yang sehat atau normal ditandai dengan karakteristik sebagai berikut:<sup>22</sup>

- a. Mampu menilai diri secara realistis. Individu yang kepribadiannya sehat

---

<sup>21</sup> Ibid, hal 379

<sup>22</sup> Elizabeth Hurlock, *op.cit.*, hal. 130

mampu menilai dirinya sebagaimana apa adanya, baik kelebihan maupun kekurangan/kelemahannya, yang menyangkut fisik (postur tubuh, wajah, keutuhan dan kesehatan) dan kemampuan.

- b. Mampu menilai situasi secara realistik. Individu dapat menghadapi situasi atau kondisi kehidupan yang dihadapi secara realistik dan mau menerimanya secara wajar. Dia tidak mengharapkan kondisi kehidupan itu sebagai suatu yang harus sempurna.
- c. Mampu menilai prestasi yang diperoleh secara realistik. Individu tidak menjadi sombong, angkuh atau mengalami "superiority complex" apabila mengalami prestasi yang tinggi, atau kesuksesan dalam hidupnya. Apabila mengalami kegagalan, dia tidak mereaksinya dengan frustrasi, tetapi dengan sikap optimistik (penuh harapan).
- d. Menerima tanggungjawab. Individu yang kepribadiannya sehat memiliki keyakinan terhadap kemampuannya untuk mengatasi

masalah-masalah kehidupan yang dihadapinya.;

- e. Kemandirian (autonomi). Individu memiliki sikap mandiri dalam cara berpikir dan bertindak, mampu mengambil keputusan, mengarahkan dan mengembangkan diri serta menyesuaikan diri secara konstruktif dengan norma yang berlaku di lingkungannya.
- f. Dapat mengontrol emosi
- g. Berorientasi tujuan. Individu dapat merumuskan tujuannya berdasarkan pertimbangan secara matang (rasional), tidak atas dasar paksaan dari luar. Dia berupaya untuk mencapai tujuan tersebut dengan cara mengembangkan wawasan dan keterampilan.
- h. Berorientasi keluar. Individu berikap respek, empati terhadap orang lain, mempunyai kepedulian terhadap situasi masalah-masalah lingkungannya dan bersifat fleksibel dalam berpikirnya.
- i. Penerimaan sosial. Individu dinilai positif oleh orang lain, mau berpartisipasi aktif

dalam kegiatan sosial, dan memiliki sikap bersahabat dalam hubungan dengan orang lain.

- j. Memiliki falsafah hidup.
- k. Berbahagia. Kebahagiaan individu didukung oleh faktor-faktor *achievement* (pencapaian prestasi), *acceptance* (penerimaan dari orang lain), dan *affection* (perasaan dicintai atau disayangi orang lain).



## BAB III

### DIRI

#### A. Apakah Diri dan Bagaimana Menganalisisnya

Diri dapat didefinisikan sebagai suatu susunan konsep hypotetis yang merujuk pada perangkat kompleks dari karakteristik proses fisik, perilaku dan kejiwaan seseorang. Konstruk hypotetik artinya, kita tidak dapat menggunakan pancaindera kita untuk membuktikan keberadaannya. "diri" adalah sesuatu yang diberikan se seorang untuk apa yang diyakininya merupakan kesatuan dari prinsip yang mempersatukan banyak aspek kepribadiannya.

Menurut Markus dan Nurius, ada terdapat banyak aspek yang menyangkut diri.<sup>23</sup> **Lima aspek diri** yang paling jelas adalah:

- Pertama, fisik diri. Tubuh dan semua aktivitas biologis berlangsung di dalaya. Meskipun banyak orang mengidentifikasi diri mereka lebih pada akal pikiran daripada dengan tubuh mereka sendiri, namun tak dapat disangkal

---

<sup>23</sup> Calhoun dan Acocella, 1990, (alih bahasa: Satmoko) Psikologi tentang Penyesuaian dan Hubungan Keanusiaan, USA: McGraw-Hill Inc. Ed.3, hal. 39

bahwa ketika tubuh terancam bahaya atau benar-benar c idera – misalnya, saat kaki seorang harus diamputasi-pengertian diri menjadi terganggu.

- Kedua, diri- sebagai-proses. Suatu aliran akal pikiran, emosi dan perilaku kita yang konstan. Apabila kita mendapat suatu masalah, memberikan respon secara emosional, membuat suatu rencana seperti misalnya bagaimana kita mampu memecahkannya, dan kemudia melakukan tindakan, semua peristiwa tersebut adalah bagian dari diri-sebagai-proses. Maka, diri-sebagai-proses menjadi tempat pusat besar untuk penyesuaian.
- Ketiga, diri-sosial. Diri-sosial ini terdiri dari akal pikiran dan perilaku yang diambil sebagai respon secara umum terhadap orang lain dan masyarakat. Dalam masyarakat kita memainkan peraan tertentu-ayah, anak, dokter, pasien,buruh, majikan, dan sebagainya dan kita mengidentifikasi diri dengan peran tersebut secara kuat. Suatu penelitian menemukan bahwa jika orang ditanyai

“siapakah anda?” tanggapan pertama mereka adalah akan sangat berkaitan dengan peran yang mereka jalani, seperti ‘saya seorang pelajar’ atau “saya seorang ibu dari tiga orang anak”. Setelah pertanyaan mereka tentang peran tersebut, baru dilanjutkan dengan gambaran tentang sifat mereka, seperti “saya seorang yang tekun: atau “saya seorang yang ramah tamah”. Menurut banyak ahli ilmu sosial, perilaku kita lebih merupakan hasil dari peran yang kita mainkan pada saat tertentu dan bukan bagian dalam “diri” \ yang terkait. Kita menyesuaikan perilaku kita tidak hanya peran, tetapi juga pada masing-masing individu, dengan mengatur kata-kata dan tindakan kita untuk membuat kesan tertentu bagi siapa saja yang kita ajak bicara.

- Keempat, konsep-diri. Konsep-diri anda adalah apa yang terlintas dalam pikiran anda saat ada berfikir tentang “saya”. Masing-masing kita melukis sebuah gambaran mental tentang diri sendiri, dan meskipun gambaran ini mungkin sangat tidak realistis, semua hal tersebut tetap

milik kita dan berpengaruh besar pada pemikiran dan perilaku kita.

- Kelima, cita-diri. Yaitu apa yang anda inginkan. Citra-diri merupakan faktor yang paling penting dari perilaku anda. Jika cita-cita anda adalah menjadi presiden, anda akan menentukan konsep diri-anda. Dengan mengukur prestasi anda yang sebenarnya dan dibandingkan dengan cita-diri anda yang anda bentuk adalah konsep-diri anda.

Diri adalah suatu perangkat proses yang rumit. Bagian diri saling tergantung satu dengan yang lain; mereka saling tumpang tindih dan saling berkaitan. Jika fisik-diri mengalami cedera, maka konsep-diri akan terganggu. Jika konsep-diri terganggu, begitu pikiran dan tingkah laku se seorang (diri-sebagai-proses) akan menjadi terganggu, begitu seterusnya. Singkatnya, kesatuan bagian-bagian diri saling mendukung untuk membentuk sesuatu yang utuh.

Lalu bagaimana ketika seseorang berpindah dari satu situasi kepribadian situasi yang lain, apakah diri tetap sama? Tidak selalu.

Peran sosial cenderung membentuk perilaku, tanpa memperdulikan karakteristik seseorang. Di

kantor dokter, anda mungkin menjadi orang yang patuh dan pasif, sementara pada saat bekerja anda mungkin menjadi seorang yang sellau mengambil alih tanggung jawab, yang berkemauan keras. Dengan orang tua anda, mungkin anda bersikap seperti seorang yang dewasa dan mandiri, sementara dengan pasangan ada, anda membiarkan diri anda tampil lebih lemah dan tergantung.

Meski mengabaikan peran, perilaku kita mungkin dipengaruhi oleh karakteristik orang-orang yang bergaul dengan kita. Proses penyesuaian diri dengan orang yang bergaul dengan kita merupakan bagian dari apay dikenal sebagai *manajemen-kesan*. Kebiasaan kita untuk menyesuaikan kata-kata dan perilaku k ita sedemikian rupa sehingga menghaislkan kesa yang kita inginkan dari orang-orang yang mengawasi kita-untuk membuat mereka menyukai, meghargai, takut pada kita, atau apa saja yang kita inginkan. Namun, tidak hanya perilaku saja yang mungkin dipengaruhi oleh orang-orang disekitar kita, tetapi bahkan konsep-diri mungkin dipengaruhi oleh situasi tempat kita berada.

Menurut Gergen “pakar ilmu dan psikologi-orang-orang memang memiliki kepribadian inti yang

terus bertahan selamanya. Misalnya, seseorang mungkin saja bertingkah laku berbeda terhadap pacarnya, ibunya, profesornya dan dengan kawan-kawannya. Namun demikian dia masih tetap berperilaku sesuai dengan ciri khasnya. Dia tetap merupakan pribadi yang jelas ciri-cirinya sehingga tak dapat dikacaukan sebagai orang lain.

### **Analisis-diri**

Analisis adalah suatu tindakan mempelajari sesuatu dengan cara memeriksa ciri-ciri penting dan hubungannya satu dengan yang lainnya. Jika kita menganalisis diri kita sendiri, kita membagi diri menjadi perasaan-perasaan khusus dan perilaku-perilaku khusus. Kemudian kita berusaha untuk mengetahui bagaimana elemen-elemen diri ini berhubungan satu sama lain: apa yang menyebabkan apa, apa yang mengubah apa.<sup>24</sup>

Analisis diri adalah suatu proses yang sangat metodologis, hal tersebut melibatkan dua langkah dasar: pencandraan dan analisis fungsional.

1. **Pencandraan.** Langkah pertama dalam memecahkan masalah menyangkut diri adalah

---

<sup>24</sup> Ibid., hal. 43

hanya dengan menggambarkan dengan jelas masalah-masalahnya. Namun, pencadnaan ini harus dilakukan dengan hati-hati. Mari kita mulai dengan contoh tentang bagaimana keadaan seseorang tanpa mencandra suatu masalah. ada seorang mahasiswa dalam suatu kelompok tanya jawab mencoba menjelaskan apa yang menganggunya:

Saya merasa bahwa saya orang yang kontradiktif.....dan hal ini benar-benar membuatku goyah.... sepertinya saya merasa hanya mampu memberi sebagian untuk satu orang dan bagian untuk yang lainnya, tetapi kemudian saya malah menejadi seperti satu rangkaian bingkisan. Jika saya dapat mempunyai seluruh reaksi saya sebagai satu kebulatan....<sup>25</sup>

Bagi wanita muda yang telah berbicara tadi, hal tersebut jelas merupakan persoalan yang menekan. Dia merasa bahwa dia tidak memiliki identitas yang bulat. Tapi

---

<sup>25</sup> Ibid., hal. 44

persoalannya, seperti yang telah digambarkan tadi, tidak membuat persoalan tersebut menjadi mudah diuraikan dalam analisis-diri karena masalahnya masih belum jelas. Kita tidak tahu apakah yang dia gambarkan adalah kondisi emosionalnya atautkah pola perilakunya. Kita tidak tahu kapan persoalannya timbul dan seberapa parahnyanya. Kita benar-benar tidak mengerti apa arti dari “seluruh reaksi saya sebagai satu kebulatan”.

Kenyataannya, saat kita berbicara tentang diri kita sendiri, khususnya tentang persoalan kita, kita kadang-kadang berbicara dengan istilah yang tidak jelas seperti keadaan tersebut di atas. Tentu saja, **suatu masalah yang tidak jelas digambarkan akan menjadi sesuatu yang sulit dipecahkan.**

Dalam penggambaran suatu masalah untuk kepentingan analisis diri, sebaiknya kita berpegang pada salah satu dimensi dari diri kita sendiri, yaitu: dimensi fisik, perilaku atau psikologis.

Suatu masalah fisik dapat berupa kelebihan berat badan atau tekanan darah



tinggi dan lain-lain. Masalah perilaku merupakan segala hal yang menyangkut tindakan-tindakan terhadap bagian diri kita. Misalnya, merokok, bicara gagap, atau kegagalan dalam respon seksual dan lain-lain. Yang lebih menantang adalah problem dari dimensi psikologis, mengingat proses psikologis tak dapat diamati, maka menjadi sulit untuk diukur.

**Metode pencandraan-diri** yang paling sederhana dan akurat adalah pengukuran-fisik. Bila anda berfikir anda gemuk, anda dapat berdiri di atas timbangan badan untuk menimbang berat anda sendiri, seperti juga jika anda menderita sakit pinggang yang kronis, dokter dapat mengukur tegangan otot anda. Bukankah semua problem itu dapat ditaksir begitu mudah dan demikian tepatnya.

Cara yang kurang tepat tetapi masih berguna untuk menggambarkan diri sendiri adalah dengan laporan-diri. Dengan kata lain, anda Cuma bilang apa yang dirasakan atau apa yang dipikirkan tentang diri kita sendiri.

2. **Analisis Fungsional.** Analisis fungsional adalah pemeriksaan perilaku dan kejadian-kejadian serta situasi di sekitarnya guna mengetahui hubungan sebab akibatnya. Dengan kata lain, untuk mengetahui apa yang menyebabkan perilaku tersebut.

Langkah pertama dalam analisis fungsional adalah mencari petunjuk-petunjuk. Petunjuk-petunjuk anda terdiri atas hubungan antara perilaku sasaran (masalah anda) dengan variabel lain. Jika pencandraan perilaku anda benar-benar rinci, seharusnya akan mengandung petunjuk adanya korelasi.

Latihan yang diulang-ulang dengan analisis diri akan membantu individu dalam melihat pengalaman-pengalam yang dialaminya. Misalnya tentang bagaimana perasaan yang satu dapat menyebabkan perilaku tertentu, dan bagaimana pengalaman yang lain menyebabkan perasaan tersebut. Jika individu dapat mengetahui apa penyebab masalah dalam kehidupan pribadinya, rasa bingung akan segera bertahap berubah mejadi percaya diri.

Kemampuan memahami mengapa kita melakukan sesuatu dan kemampuan merasakan apa yang sedang dirasakan, sering disebut sebagai *insight* (pengertian). Insight tidak hanya menggantikan rasa bingung dengan rasa percaya diri. Insight juga membantu pertumbuhan seseorang. Sekali individu mengerti apa yang menjadi penyebab dari perasaan-perasaan dan perilakunya, biasanya dia akan menemukan cara untuk mengubahnya. Oleh sebab itu tak mengherankan bila dikatakan bahwa insight merupakan tujuan utama dari hampir semua bentuk psikoterpi.

## **B. Konsep Diri**

Konsep diri berasal dari kontak anak dengan orang, cara orang memperlakukan anak itu, apa yang dikatakan pada dan tentang anak itu, dan status anak di dalam kelompok tempat mereka diidentifikasi. Pertama-pertama, orang yang paling berarti dalam kehidupan anak ialah anggota keluarga. Akibatnya pengaruh mereka terhadap perkembangan konsep diri dominan sekali. Kelak setelah teman

sebayanya dan para guru mulai berarti, pengaruh keluarga pada konsep diri malah akan semakin besar.

Peran unsur bawaan dalam perkembangan konsep diri ditentukan oleh cara anak menginterpretasikan perlakuan orang lain terhadapnya. Pada anak yang cerdas, mereka lebih pandai menginterpretasikan perasaan orang terhadap mereka berdasarkan apa yang dikatakan atau dilakukan orang dibandingkan anak kurang cerdas. Sebaliknya, interpretasi mereka akan perasaan orang lain menentukan apakah mereka akan mengembangkan konsep diri yang menguntungkan atau tidak.<sup>26</sup>

Menurut Byrne, Shavelson, Marsh, Montemayor & Eisen konsep diri pada remaja mengalami perubahan dan terorganisasi dengan lebih baik dibandingkan dengan anak-anak. Para remaja lebih mampu berpikir mengenai suatu konsep yang abstrak. Kemampuan intelektual ini mempengaruhi cara berpikir remaja mengenai dirinya.<sup>27</sup>

---

<sup>26</sup> Elizabeth Hurlock, (alih bhs. Dr. Med. Meitasari Tjandrasa). 1993. *Perkembangan Anak*, Jakarta: Erlangga, jilid 3, Ed. 6, hal. 239

<sup>27</sup> Laurence, Steinberg. 2002. *Adolescence*. Edisi ke-6. New York: Mc. Graw-Hill, hal. 246

Misalnya, dalam menjawab pertanyaan “siapa saya?” para remaja akan lebih suka menjawabnya dengan jawaban yang spesifik pada situasi tertentu yang menggambarkan dirinya dan reaksinya terhadap situasi tersebut, daripada menjawabnya dengan jawaban yang global.

Para remaja biasanya akan lebih menjawab dengan, “saya adalah orang yang baik apabila saya sedang dalam *mood* yang baik” atau “saya akan bersahabat dengan seseorang ketika saya pernah bertemu dengan orang tersebut sebelumnya terlebih dahulu”, dari pada menjawab dengan, “saya adalah orang yang baik” atau “saya adalah orang yang bersahabat”. Dua jawaban yang terakhir ini biasanya diberikan oleh seseorang pada masa kanak-kanak.

### **1. Pengertian Konsep Diri**

Konsep diri adalah apa yang terlintas dalam pikiran ketika individu berpikir tentang “saya”. Konsep diri adalah pandangan diri anda tentang diri anda sendiri. Masing-masing individu melukis sebuah gambaran mental tentang dirinya sendiri, dan meskipun gambaran ini mungkin tidak

realistis, semua hal tersebut tetap berpengaruh besar pada pemikiran dan perilaku individu.<sup>28</sup>

## 2. Komponen Konsep Diri

Konsep diri terdiri dari tiga komponen yaitu: 1) Diri ideal (self ideal), 2). Citra diri (self image), 3) harga diri (self esteem).<sup>29</sup>

**Diri ideal** merupakan gabungan dari semua kualitas dan ciri kepribadian orang yang sangat anda kagumi. Diri ideal merupakan gambaran seseorang yang sangat anda inginkan jika anda bisa menjadi seperti orang itu. Bila tidak hati-hati untuk membentuk atau memilih diri ideal ini secara sadar, maka individu akan cenderung menetapkan seseorang untuk menjadi diri idealnya. Bila orang yang dipilih mempunyai karakter dan kepribadian yang baik, itu tidak akan menjadi masalah. Namun jika orang yang dipilih mempunyai tabiat atau perilaku buruk, misalnya seorang artis seorang pecandu narkoba, akibatnya mungkin sesuatu yang tidak diinginkan. Sadar

---

<sup>28</sup> Calhoun dan Acocella, op.cit., hal. 41

<sup>29</sup> Adi, Gunawan, 2004, *Genius Learning Strategy*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, hal. 19

atau tidak, karena individu tersebut telah menetapkan diri ideal seperti itu, maka akan cenderung menerima dan mengikuti nilai-nilai hidup, prinsip, kebiasaan, gaya berpakaian, potongan rambut dan apa saja yang menjadi atribut orang itu.

Pada anak kecil yang masih belum mengerti konsep ini, sebagai orangtua harus sangat hati-hati dalam menetapkan diri ideal mereka. Banyak orangtua yang menetapkan diri ideal yang terlalu sulit untuk dicapai oleh anak mereka. Dalam konteks pendidikan, diri ideal yang sering ditetapkan oleh orangtua bagi anak mereka adalah harus mendapatkan nilai sempurna (100 atau A) dalam setiap ujian.

Citra diri adalah cara anda melihat diri anda sendiri dan berfikir mengenai diri anda sekarang/ saat ini. Citra diri sering disebut juga "cermin diri". Misalnya bila anda melihat diri anda di dalam cermin diri sebagai orang yang percaya diri, tenang dan mampu belajar dengan baik, maka setiap kali belajar anda akan merasa percaya diri, tenang, dan mampu. Anda akan berprestasi dan mendapatkan hasil yang luar

biasa. Jika ternyata karena suatu hal anda tidak berhasil, anda akan mengabaikan kegagalan ini dan menganggap ini hanyalah suatu kondisi yang bersifat sementara karena pada nantinya akan berhasil. Perubahan atau peningkatan konsep diri yang paling cepat akan terjadi bila anda mengubah citra diri anda. Saat anda melihat diri anda dengan cara yang berbeda akan merasa berbeda. Karena anda bertindak dengan cara yang berbeda, anda akan mendapatkan hasil yang berbeda.

**Harga diri** didefinisikan sebagai kecenderungan untuk memandang diri sebagai pribadi yang mampu dan memiliki daya upaya dalam menghadapi tantangan-tantangan hidup yang mendasar dan layak untuk hidup bahagia. Harga diri akan menentukan semangat, atusiasme, motivasi diri. Orang dengan harga diri yang tinggi memiliki kekuatan pribadi yang luar biasa besar dan dapat berhasil melakukan apa saja dalam hidupnya.



### 3. Dimensi Konsep diri

Konsep diri seseorang dapat dipahami dari dua dimensi, yaitu dimensi internal dan dimensi eksternal serta keduanya saling berhubungan dan membentuk kekhususan bagi diri seseorang.<sup>30</sup> Dimensi internal merupakan pengamatan individu terhadap keseluruhan penghayatan dirinya sebagai satu kesatuan yang unik dan dinamis. Dimensi eksternal merupakan dalam hubungannya dengan orang lain.

Dimensi internal terbentuk dari tiga bagian, yaitu:

- a. *Identify Self*, merupakan aspek yang mendasar dari konsep-diri. Simbol-simbol dan label-label yang digunakan seseorang menggambarkan dirinya dan membentuk identitas dirinya. *Identify Self* akan mempengaruhi cara seseorang berinteraksi dengan lingkungan dan dirinya sendiri. Ada hubungan timbal balik antara *identify self* dengan *behaviour self*. Untuk mendapatkan sesuatu, seseorang harus

---

<sup>30</sup> Fitts, W.H.dkk. 1971. *The Self Concept and Self Actualization*. California: Wertern Psychological Services, hal. 71

berbuat sesuatu, tetapi untuk mengerjakan sesuatu ini seseorang harus menjadi sesuatu. Contohnya adalah seorang yang mempunyai gambaran dirinya sebagai anak pandai akan mempunyai kecenderungan untuk menampilkan diri sebagai seseorang yang pandai. Untuk itu ia akan berusaha melakukan tingkah laku agar bisa disebut pandai.

- b. *Behaviour Self*, merupakan persepsi seseorang terhadap tingkah lakunya sendiri, apakah dipengaruhi oleh faktor internal atau dipengaruhi oleh faktor eksternal. Apakah tingkah lakunya itu akan dipertahankan atau tidak, amat tergantung dari konsekuensi yang diperolehnya, yaitu apabila tingkah lakunya itu menyenangkan maka akan cenderung dipertahankan. Contohnya, ketika seseorang ingin menjadi juara dan ternyata ia bisa menjadidi juara, maka ia akan merasa puas dan akhirnya kemampuan dirinya untuk menjadi juara dan kesadarannya bahwa ia bisa menjadi juara merupakan label yang baru dan

menjadi label dalam identitas dirinya. Tindakannya untuk mencapai juara, belajar dan lain-lain, merupakan bagian dari *behavior self*.

- c. *Judging self*, merupakan bagian dari diri yang menjalankan fungsi sebagai pengamat, pengatur, pembanding, dan terutama sebagai peenilai. *Judging self* juga merupakan mediator antara *identify self* dan *behavior self*. *Judging self* memandang pada *identify self* dan *behavioral self* dan memberikan penilaian bahwa sesuatu itu baik atau buruk.

Dimensi eksternal, meliputi lima komponen yaitu:

- a. *Physical Self*, yaitu diri yang berisi keadaan fisik, kepribadian sehatan, penampilan dan gerak motorik.
- b. *Moral Ethic Self*, yaitu perasaan individu tentang nilai pribadinya dan sejauh mana individu yang bersangkutan merasa adekuat sebagai pribadi tertentu

- c. *Personal self*, yaitu perasaan individu tentang nilai pribadinya dan sejauh mana individu yang bersangkutan merasa adekuat sebagai pribadi tertentu.
- d. *Familial Self*, yaitu perasaan dan harga diri individu sebagai anggota keluarga dan diantara teman-teman dekatnya
- e. *Social self*, yaitu penilaian seseorang tentang dirinya dalam berinteraksi dengan orang lain di dalam lingkungan sosial.

Dimensi eksternal ii, sebagaimana halnya dimensi internal, setiap bagiannya juga saling berhubungan antara satu dengan yang lainnya. Setiap bagian bisa menentukan bentuk dan struktur keseluruhan diri.

#### **4. Pembentukan Konsep-Diri**

Pada diri remaja terjadi perkembangan konsep-diri kepribadian arah yang lebih realistis berdasarkan proses belajar yang terjadi.

Perkembangan konsep-diri tersebut dipengaruhi oleh penambahan usia, penampilan, hubungan dengan keluarga dan kelompok teman sebaya. Setidaknya pengaruh kelompok teman sebaya terlibat dalam dua hal:

- 1) Konsep-diri remaja merupakan cerminan dari apa yang dipercayai tentang pandangan teman sebaya terhadap dirinya
- 2) Remaja tidak bisa lepas dari tekanan kelompoknya sehingga mereka akan mengembangkan ciri-ciri kepribadian berdasarkan “persetujuan” kelompoknya.

Sementara menurut Burns dan Fitts ada berbagai faktor yang mempengaruhi pembentukan konsep-diri, diantaranya: usia, jenis kelamin, kondisi fisik dan penghayatan terhadap kondisi tersebut, perlakuan dan sikap orang lain dan di sekitarnya, pengalaman bermakna yang diperoleh dalam berhubungan dengan orang lain dan pengaruh dari figur-figur yang bermakna dalam kehidupannya.<sup>31</sup>

---

<sup>31</sup> Burns, 1993, Konsep diri (Teori, Pengukuran, Perkembangan dan Perilaku), Alih bahasa: Eddy, Jakarta: Arcan, hal. 40

Berdasarkan proses perkembangan konsep diri yang telah dijelaskan, dapat terlihat bahwa pembentukan konsep-diri dipengaruhi oleh: usia, jenis kelamin, perlakuan dan sikap orang lain disekitarnya, pengalaman bermakna yang diperoleh dalam berhubungan dengan orang lain dan pengaruh dari figur-figur yang bermakna dalam kehidupannya pengaruh-pengaruh ini akan membentuk konsep diri yang positif atau bahkan konsep diri yang negatif pada setiap individu.

Individu yang memiliki konsep-diri positif akan mengembangkan sikap percaya pada dirinya dalam menghadapi berbagai pengalaman dan situasi. Sedangkan individu yang memiliki konsep-diri negatif akan mengembangkan sikap tidak tahan terhadap tekanan dan akan berbuat apa saja untuk menyesuaikan diri dan menyenangkan orang lain.

### **C. Sifat-sifat Diri**

Sifat merupakan hasil belajar, walaupun (berlandaskan bawaan). Sifat terutama terbentuk oleh pendidikan anak di rumah dan di sekolah dan dengan meniru orang dengan siapa anak mengidentifikasi

diri. Sebagai contoh, seorang anak yang mengidentifikasi diri dengan ayahnya akan meniru cara yang khas bagi ayahnya dalam bereaksi terhadap orang dan situasi sampai-sampai tampaknya anak itu telah mewarisi ciri-ciri bawaan dari bapaknya. Kemudian anak itu akan meniru ciri anggota kelompok teman sebaya, mengembangkan metode penyesuaian khas yang diterima dan disetujui kelompok teman sebaya.

Beberapa ciri kepribadian dipelajari dengan cara coba-ralat. Jika misalnya anak lebih banyak belajar dari hal yang kebetulan daripada dari meniru atau ajaran langsung bahwa agresivitas dalam situasi frustrasi menghasilkan persetujuan teman sebaya dan memuaskan kebutuhan mereka, mereka akan mengulangi perilaku agresif itu bilamana situasi yang serupa timbul. Lama kelamaan hal ini akan berkembang menjadi metode karakteristik untuk penyesuaian terhadap frustrasi dan anak mulai dikenal sebagai "anak yang agresif".

Anak-anak bukan saja mengembangkan ciri kepribadian yang memenuhi kebutuhan mereka tetapi mereka juga mencoba mengembangkan ciri yang dikagumi anggota kelompok sosial, dengan

siapa mereka diidentifikasi. Mereka menemukan bahwa orang yang mempunyai ciri yang dikagumi lebih besar kemungkinannya memperoleh persetujuan dan penerimaan sosial dari mereka yang mempunyai ciri yang tidak dikagumi ciri yang menimbulkan kritik, ejekan dan penolakan.

Dengan bertambahnya usia anak, nilai mereka berubah. Anak menemukan bahwa tidak semua orang menghargai ciri dengan cara yang sama. Mereka menemukan bahwa orang tua, guru dan orang dewasa lain menilai beberapa ciri tertentu lebih tinggi dari kelompok tema sebaya dan sebaliknya. Mereka juga menemukan bahwa ada ciri yang merupakan ciri yang disetujui jenis dan kelas sosial. Anak juga belajar bahwa ada ciri-ciri dasar yang dikagumi oleh semua kelompok budaya. Mereka belajar bahwa bersikap jujur, menghargai hak orang lain, menghargai penguasa, dan dapat menghargai umumnya disetujui dan disepakati.

Ketika ciri-ciri ini berkembang, mulailah pulalah tersusun kelompok dengan bentuk sindrom. Misalnya, anak yang terbiasa mendapat pendidikan yang sangat otoriter biasanya mengembangkan kelakuan dalam pola penyesuaian mereka yang



berkarakteristik atau adanya “sindrom kepribadian otoriter”. Mereka bersikap menahan diri, sangat terkendali, introvert, tertutup, konservatif dan konvensional.

Akibat ciri-ciri itu, mereka tidak toleran terhadap perubahan, ketidakteraturan dan hal-hal yang tidak jelas. Mereka cenderung patuh terhadap tokoh yang berkuasa, tetap agresif terhadap semua yang lebih lemah dari mereka. Lazimnya mereka merasa cemas, mudah merasa bersalah, mudah merasa khawatir, selalu ragu-ragu, merasa tidak aman, menganut moral yang kaku dan diganggu perasaan ketidakmampuan dan inferioritas. Karakteristik tersebut mewarnai seluruh penyesuaian mereka dalam hidup.

Sifat mempunyai dua ciri menonjol:

1. Individualitas, yang diperlihatkan dalam variasi kuantitas ciri tertentu, dan bukan dalam kekhasan ciri bagi orang itu.
2. Konsistensi, yang berarti bahwa orang itu bersikap dengan cara yang hampir sama dalam situasi dan kondisi serupa.

Individualitas dalam kepribadian berarti perbedaan dalam jenis, bukan perbedaan dalam

jumlah. Beberapa sifat mungkin *umum* bagi kelompok masyarakat besar, misalnya kejujuran, kemurahan hati, keramahtamahan karena sifat ini telah dikembangkan oleh metode pendidikan anak dan pengaruh lingkungan yang serupa. Yang lain adalah *unik* dalam arti tidak ditemukan pada orang lain; sifat ini hasil kombinasi yang tidak umum dari sifat bawaan, pengalaman pribadi dan lingkungan sosial. Bahkan ciri umum mengandung unsur yang unik. Akibatnya, tidak ada dua orang mempunyai sifat yang sama pada tingkatan yang sama.<sup>32</sup>

Sebagai contoh, anak mungkin murah hati karena kemurahan hati merupakan ciri yang sangat dihargai dalam budaya tempat mereka hidup. Namun demikian, mereka akan menyatakan kemurahan hatinya dengan cara individual dan pernyataan mereka itu akan dipengaruhi oleh konsep dirinya yang telah berkembang secara unik. Untuk beberapa anak, kemurahan hati mungkin merupakan bisnis “bisnis yang baik” suatu cara untuk perasaan bahwa mereka berhutang pada masyarakat dan dapat membayar hutang mereka dengan membantu orang yang kurang beruntung.

---

<sup>32</sup> Hurlock, 1993. Op.cit., h. 241

#### **D. Kendali Diri (Apakah Kendali Diri dan Bagaimana Dia Berkembang)**

Konsep kendali diri atau *locus of control* ini pertama kali digagas oleh Julian Rotter. Kendali diri didefinisikan sebagai perkiraan sejauh mana tindakan pribadi efektif mengendalikan dan menguasai lingkungan.<sup>33</sup> Sementara dalam Calhoun dan Acocella, kendali diri di definisikan sebagai pengaruh seseorang terhadap, dan peraturan tentang, fisiknya tingkah laku dan proses-proses psikologinya.<sup>34</sup>

Kendali diri terbagi menjadi dua dimensi, yaitu: kendali internal dan kendali diri eksternal.

Kendali diri eksternal didefinisikan sebagai persepsi dimana hampir semua peristiwa positif atau negatif sama sekali tidak berhubungan dengan tindakan pribadi dan untuk itu berarti diluar kendali individu. Untuk itu, individu dengan kendali diri eksternal akan menganggap semua kejadian tergantung daripada kesempatan/nasib dan dikendalikan oleh kekuatan di luar diri.

---

<sup>33</sup> Savitri Ramadhani, 2008, *The Art Of Positive Commucating*, Yogyakarta: Bookmarks, hal. 125

<sup>34</sup> Calhoun dan Acocella, op.ct., hal. 130

Sedangkan kendali diri internal didefinisikan sebagai persepsi dimana hampir setiap peristiwa baik positif atau negatif merupakan akibat dari tindakan pribadi dan untuk itu secara potensial dibawah kendali pribadi.

Banyak penelitian menunjukkan bahwa anak dengan kendali diri internal tinggi lebih sehat baik secara psikologis maupun fisik. Mereka lebih mampu menghadapi masalah, mereka berfikir dan menyiapkan strategi tindakan untuk memecahkannya, bukan menunggu keajaiban datang. Mereka lebih optimistik dalam melihat kehidupannya. Menurut Bandura, anak yang berkeyakinan bahwa dia mampu dan dapat melakukan sesuatu akan lebih banyak mencoba dan berusaha untuk melakukan hal tersebut secara baik. Sedangkan anak yang berkeyakinan bahwa dia tidak mampu melakukan hal tertentu akan berhenti mencoba, dan sebagai akibatnya, anak tidak akan mampu menguasai tugas tersebut selamanya.

Mengapa kita memerlukan kendali diri? Pertama, karena kita tidak hidup sendiri, tetapi dalam kelompok, di dalam masyarakat. Apa yang kita kerjakan harus dikenali seheingga tidak

mengganggu ketertiban sosial atau melanggar kesenangan dan keamanan yang lain. Kedua, setiap manusia memiliki tujuan-tujuan dalam hidupnya yang harus dicapai. Seperti, kompetensi kebaikan, dan keinginan-keinginan lain. Agar tujuan-tujuan ini tercapai, kendali-diri dibutuhkan.

### **E. Motivasi Diri**

Dalam kehidupan sering didapatkan banyak manusia yang melakukan pekerjaan dengan gigih dan banyak pula yang santai, bahkan tidak sedikit yang tidak berbuat apapun. Dengan demikian manusia berbeda-beda dalam melewati setiap detik dalam kehidupannya.

Motivasi merupakan suatu hal yang penting untuk dipelajari, mengingat motivasi merupakan aspek penting yang mendasari perilaku dan aktivitas seseorang. Seseorang yang memiliki motivasi yang tinggi menunjukkan ketertarikan dalam melakukan berbagai aktivitas, bekerja dengan tekun, tampil percaya diri, serius terhadap tugas, dan menunjukkan performa yang baik. Berdasarkan pertimbangan bahwa motivasi dapat mempengaruhi performa

seseorang, maka sangat penting untuk mengkaji lebih dalam tentang motivasi ini.

## 1. Definisi Motivasi

Istilah motivasi berasal dari bahasa Latin yaitu "*movere*" yang artinya bergerak (*to move*). Istilah motivasi dapat dijelaskan juga sebagai sesuatu yang membuat kita terus melakukan sesuatu hal, dan membantu kita menyelesaikan tugas yang kita hadapi.

Secara ilmiah, definisi dari motivasi bervariasi, dan banyak pula perdebatan tentang arti dari motivasi itu sendiri. Berbagai penjelasan tentang motivasi tersebut meliputi kaitan motivasi dengan:<sup>35</sup>

Dorongan dari dalam diri (*inner forces*) : seorang ahli psikoanalisa, Freud mengatakan bahwa perilaku manusia merupakan hasil dorongan dari dalam diri. Oleh karena itu motivasi merefleksikan energi psikis. Kecenderungan sifat (*enduring traits*) : Murray mengidentifikasi adanya motivasi berprestasi yang merupakan usaha seseorang untuk dapat

---

<sup>35</sup> Ibid.,hal.87

menghadapi tugas sebaik mungkin. Menurut Murray motivasi berprestasi merupakan suatu trait, dimana setiap individu memilikinya namun bervariasi antara satu individu dengan individu lainnya. Pada setiap orang motivasi tersebut cenderung konsisten dan mempengaruhi perilaku dalam melakukan beberapa tugas.

Respon terhadap stimulus: teori-teori psikologi belajar melihat motivasi sebagai respon terhadap stimulus yang diberikan.

Keyakinan (*belief*) dan emosi : motivasi dapat mempengaruhi pemikiran, keyakinan (*belief*) dan emosi dari individu.

Disamping perdebatan tentang arti dari motivasi, secara umum motivasi dapat didefinisikan sebagai proses dimana aktivitas pencapaian sasaran diusahakan dengan serius (*instigated*) dan dipertahankan (*sustained*). Dibawah ini akan dijelaskan secara lebih detail tentang definisi tersebut.

Motivasi merupakan suatu proses bukan suatu produk. Sebagai suatu proses, motivasi tidak mungkin diamati secara langsung, namun ddiarahkan pada perilaku-perilaku tertentu yang

merupakan indikator dari motivasi, misalnya pemilihan tugas, usaha yang dilakukan, keuletan dan ketekunan dalam mengerjakan tugas, dan verbalisasi yang digunakan (contoh: saya akan berusaha mengerjakan tugas ini dengan sebaik-baiknya). Motivasi berkaitan dengan sasaran. Sasaran ini merupakan hal yang sangat penting karena sasaran ini akan menjadi arah dari tindakan kita.

Motivasi membutuhkan adanya aktivitas, baik fisik maupun mental. Aktivitas fisik meliputi usaha, ketekunan, dan perilaku lainnya yang bisa diamati atau dilihat. Sementara aktivitas mental meliputi kegiatan kognitif seperti merencanakan (*planning*), melatih (*rehearsing*), mengatur (*organizing*), memonitor, mengambil keputusan, memecahkan masalah, dan mengevaluasi perkembangan atau kemajuan yang dicapai. Setiap aktivitas yang dilakukan siswa diarahkan untuk pencapaian sasaran.

Aktivitas yang dilakukan harus diusahakan dengan serius (*instigated*) dan dipertahankan (*sustained*). Usaha kepribadian arah sasaran ini seringkali menghadapi kesulitan, ada halangan,



masalah-masalah yang akan ditemui. Oleh karena itu dalam proses motivasi adalah hal yang sangat penting untuk terus mengusahakan dan mempertahankan aktivitas pencapaian sasaran.

Motivasi adalah proses dimana aktivasi pencapaian sasaran diusahakan dengan sungguh-sungguh dan dipertahankan. Menurut Elliot, motivasi adalah suatu keadaan internal yang timbul untuk melakukan tindakan, dorongan secara langsung, dan memelihara dorongan terhadap aktivitas tertentu. Menurut Woolfolk motivasi adalah suatu keadaan internal yang timbul langsung dan memelihara perilaku. Mc. Clelland mendasarkan teorinya atas kebutuhan untuk keberhasilan seseorang yang mempunyai keinginan untuk mencapai sesuatu dengan menentukan tujuan tidak terlalu tinggi dan tidak terlalu rendah, tetapi merupakan tantangan.

Freud mengatakan bahwa perilaku manusia merupakan hasil dorongan dari dalam diri. Motivasi menjadi sebuah konstruk utama dalam penelitian pendidikan dan psikologi setelah tahun enam puluhan, dan memainkan peranan penting

dalam beberapa teori tentang perkembangan manusia.<sup>36</sup>

## **2. Teori-Teori Motivasi**

### **a. Teori Hedonisme**

Hedonisme adalah bahasa Yunani yang berarti kesukaan, kesenangan, atau kenikmatan. Hobbes menyatakan bahwa apa pun alasannya yang diberikan seseorang untuk perilakunya, sebab-sebab terpendam dari semua perilaku itu adalah kecenderungan untuk mencari kesenangan dan menghindari kesusahan. Oleh karenanya, setiap menghadapi persoalan yang memerlukan penyelesaian, manusia cenderung memilih alternatif pemecahan yang mendatangkan kesenangan daripada yang mengakibatkan kesukaran, kesulitan, dan penderitaan.<sup>37</sup>

### **b. Teori Naluri (Psikoanalisis)**

---

<sup>36</sup> Ibid, hal. 88

<sup>37</sup> Abdul Rahman Shaleh & Muihib Abdul Wahab. (2004). Psikologi suatu Pengantar Dalam Perspektif Islam. Prenada Media: Jakarta, hal. 133

Teori naluri ini merupakan bagian terpenting dari pandangan mekanisme terhadap manusia. Naluri merupakan suatu kekuatan biologis bawaan, yang mempengaruhi anggota tubuh untuk berlaku dengan cara tertentu dalam keadaan tepat. Sehingga semua pemikiran dan perilaku manusia merupakan hasil dari naluri yang diwariskan dan tidak ada hubungannya dengan akal. Freud juga percaya bahwa dalam diri manusia ada sesuatu yang tanpa disadari menentukan sikap dan perilaku manusia.

c. Teori Reaksi yang Dipelajari

Teori ini disebut juga teori lingkungan kebudayaan. Karena menurut teori ini, perilaku manusia didasarkan pada pola dan tingkah laku yang dipelajari dari kebudayaan di tempat orang itu hidup. Apabila seseorang pemimpin atau seorang pendidik akan memotivasi anak buah atau anak didiknya, pemimpin atau pendidik itu hendaknya mengetahui benar-benar latar

belakang kehidupan dan kebudayaan orang-orang yang dipimpinnya.

d. Teori Pendorong (*drive theory*)

Teori ini merupakan perbedaan antara “teori naluri” teori “reaksi yang dipelajari”. Daya pendorong adalah semacam naluri, tetapi hanya sesuatu dorongan kekuatan yang luas terhadap suatu arah yang umum. Misalnya, suatu daya pendorong pada lawan jenis. Semua orang dalam semua kebudayaan mempunyai daya pendorong pada lawan jenis. Namun, cara-cara yang digunakan berlain-lainan bagi tiap individu, menurut latar belakang dan kebudayaan masing-masing.

e. Teori kebutuhan

Teori ini beranggapan bahwa tindakan yang dilakukan oleh manusia pada hakikatnya adalah untuk memenuhi kebutuhannya, baik kebutuhan fisik maupun kebutuhan psikis.

Menurut Maslow, manusia memiliki tingkat kebutuhan yaitu: kebutuhan fisiologis: yaitu kebutuhan dasar yang

bersifat primer dan vital, menyangkut fungsi-fungsi biologis, seperti kebutuhan akan pangan, sandang, dan papan, kebutuhan seks, kesehatan.<sup>38</sup>

- 1) Kebutuhan rasa aman dan perlindungan (*safety and security*) seperti perlindungan dari bahaya dan ancaman, penyakit, perang, kelaparan, dan perlakuan tidak adil,
- 2) Kebutuhan sosial, yang meliputi antara lain kebutuhan akan dicintai, diperhitungkan sebagai pribadi, diakui sebagai anggota kelompok, rasa setia, kawan dan kerjasama.
- 3) Kebutuhan akan penghargaan, termasuk kebutuhan dihargai karena prestasi, kemampuan, status, pangkat.
- 4) Kebutuhan akan aktualisasi diri, seperti antara lain kebutuhan mempertinggi potensi-potensi yang dimiliki, mengembangkan diri secara maksimum, kreativitas, dan ekspresi diri.

---

<sup>38</sup> Ibid., hal. 135

Menurut teori Maslow ini, seseorang tidak akan memenuhi kebutuhan pada tingkat yang lebih tinggi jika kebutuhan pada tingkat yang lebih rendah tidak terpenuhi.

Kadang-kadang istilah “kebutuhan” dan “dorongan” digunakan secara bergantian, namun “kebutuhan” dan “dorongan” digunakan secara bergantian, namun “kebutuhan” lebih sering mengacu pada keadaan fisiologis, dari kebutuhan. Kebutuhan dan dorongan berjalan paralel tetapi tidak identik.<sup>39</sup>

### **3. Macam-macam Motivasi**

Ada berbagai pandangan mengenai sumber motivasi yang mendorong seseorang melakukan sebuah aktivitas. Pandangan-pandangan tersebut adalah sebagai berikut:

Pandangan *behavioral* mengungkapkan bahwa motivasi merupakan penghargaan dan insentif. Jika ada konsistensi dalam menghargai tingkah laku tertentu. Tingkah laku mungkin akan berkembang

---

<sup>39</sup> Ibid., hal. 137

menjadi sebuah kebiasaan atau cenderung akan dilakukan.

Pandangan humanistik memandang bahwa motivasi penekanannya pada sumber intrinsik, yaitu kebutuhan seseorang untuk aktualisasi diri, motivasi lahir dari kecenderungan untuk beraktualisasi atau kebutuhan untuk menemukan diri sendiri.

Pandangan kognitif mengemukakan bahwa tingkah laku ditentukan oleh pikiran, tidak tergantung apakah ada penghargaan atau hukuman. Tingkah laku adalah inisiatif dan diatur oleh rencana, tujuan, skema. Manusia berespon bukan karena peristiwa eksternal, tetapi karena interpretasi dari peristiwa tersebut. Manusia adalah makhluk yang aktif dan memiliki rasa ingin tahu, selalu mencari informasi untuk memecahkan masalah yang dihadapi.

Pandangan pembelajaran sosial menerangkan bahwa motivasi dapat dikarakteristikkan sebagai harapan X dalam teori nilai. Maksudnya adalah bahwa motivasi merupakan produk dari dua kekuatan, harapan individu untuk mencapai tujuan, dan nilai pada tujuan yang hendak dicapainya.

Berdasarkan keempat pandangan mengenai sumber motivasi di atas, maka dapat disimpulkan

bahwa ada dua jenis motivasi berdasarkan sumbernya, yaitu motivasi intristik dan motivasi ekstrinsik. Motivasi intristik tidak membutuhkan insentif atau hukuman untuk melakukan suatu aktivitas, karena aktivitas itu sendiri merupakan penghargaan (*reward*). Sementara menurut Harun, motivasi dari dalam (*internal motivation*) adalah merupakan suatu dorongan yang ditimbulkan oleh perasaan sadar dan tanggung jawab atas kewajiban. Sedangkan motivasi ekstrinsik adalah motivasi yang timbul karena faktor eksternal, seperti harapan memperoleh suatu benda/ barang (dapat berupa uang), penghargaan (*reward*) dan hukuman (*punishment*).

Motivasi intristik adalah motivasi yang berasal dari diri seseorang itu sendiri tidak usah dirangsang dari luar. Mislanya orang yang gemar membaca, tidak usah ada yang mendorongnya atau menyuruhnya, ia telah mencari sendiri buku-buku untuk dibacanya. Motivasi intristik juga diartikan sebagai motivasi yang pendorongnya ada kaitannya langsung dengan nilai-nilai yang terkandung di dalam tujuan pekerjaan itu sendiri. Mislanya: seorang mahasiswa tekun



mempelajari Ilmu Psikologi karena ia ingin menguasai pengetahuan atau pelajaran itu.<sup>40</sup>

Motivasi ekstristik, yaitu motivasi yang berfungsinya karena adanya rangsangan dari luar, seperti: orang giat belajar karena diberitahu akan ada ujian. Motivasi ekstrinsik juga dapat diartikan sebagai motivasi yang pendorongnya tidak ada hubungannya dengan ilai yang terkandung dalam tujuan pekerjaannya. Misalnya: seorang siswa mau belajar karena takut pada guru, atau karena ingin memperoleh nilai baik dan sebagainya.

Menurut Alisuf Sabri perbuatan-perbuatan yang kita lakukan sehari-hari, banyak yang di dorong oleh motivasi ekstrinsik tetapi banyak pula yang di dorong oleh motivasi-motivasi intrinsik atau keduanya sekaligus. Sebagian besar orang dewasa memiliki motivasi intrinsik, walaupun tidak seluruhnya. Bagi orang dewasa motivasi intrinsik lebih kuat dan lebih menjadi pendorong dalam melakukan suatu tingkah laku daripada motivasi ekstrinsik. Walaupun demikian, bukan berarti motivasi ekstrinsik tidak penting. Kedua motivasi ini

---

<sup>40</sup> Alisuf Sabri,(1993). Pengantar Psikologi Umum dan Perkembangan. Jakarta: Pedoman Ilmu Jaya, hal 131

sangat berperan dalam diri seseorang. Seseorang mengharapkan kepuasan dari apa yang telah mereka lakukan, namun mereka juga membutuhkan pengakuan atau *reward* dari luar atas prestasi yang telah dihasilkannya.

## **BAB IV**

### **TIPOLOGI**

#### **A. Pengertian Tipologi**

Telah dipaparkan pada bab sebelumnya bahwa usaha-usaha untuk memahami dan mnyingkap perilaku dan kepribadian manusia antara lain menghasilkan pengetahuan yang disebut tipologi. Tipologi adalah pengetahuan yang berusaha menggolongkan manusia menjadi tipe-tipe tertentu atas dasar faktor-faktor tertentu, misalnya karakteristik fisik, psikis, pengaruh dominan nilai-nilai budaya, dan seterusnya.

#### **B. Macam-macam Tipologi**

##### **1. Tipologi Konstitusi**

Tipologi konstitusi merupakan tipologi yang dikembangkan atas dasar aspek jasmaniah. Dasar pemikiran yang dipakai para tokoh tipologi konstitusi adalah bahwa keadaan tubuh, baik yang tampak berupa bentuk penampilan fisik maupun yang tidak tampak, misalnya

susunan saraf, otak, kelenjar-kelenjar, darah, dts., menentukan ciri pribadi seseorang.

Ada beberapa ahli yang telah mengembangkan tipologi konstitusi, diantaranya : Hippocrates dan Gellenus, De Giovani, Viola, Sigaud, Sheldon, dst. Uraian berikut hanya menyajikan beberapa tipologi konstitusi.

### *1. Tipologi Hippocrates Gallenus*

Tipologi ini dikembangkan Gallenus berdasarkan pemikiran Hippocrates. Hippocrates (460-370 Sm) terpengaruh oleh pandangan Empedocles, bahwa alam semesta beserta isinya ini tersusun dari 4 unsur dasar yaitu : **tanah** (kering), **air** (basah), **udara** (dingin), dan **api** (panas).

Berdasarkan pandangan Empedocles tersebut, selanjutnya Hippocrates menyatakan bahwa bahwa di dalam tubuh setiap orang terdapat 4 macam cairan yang memiliki sifat seperti keempat unsur alam. yaitu :

1. sifat kering dimiliki oleh *chole* atau empedu kuning,
2. sifat basah dimiliki oleh *melanchole* atau empedu hitam,
3. sifat dingin terdapat pada *phlegma* atau lendir,
4. dan sifat panas dimiliki oleh *sanguis* atau darah.

Menurut Hippocrates, keempat jenis cairan ini ada dalam tubuh dengan proporsi yang tidak selalu sama antara individu satu dengan lainnya. Dominasi salah satu cairan tersebut yang menyebabkan timbulnya ciri-ciri khas pada setiap orang.

Galenus ( 129- 199 sM ) sependapat dengan Hippocrates, bahwa di dalam tubuh setiap orang terdapat 4 macam cairan tersebut. Selanjutnya Galenus menyatakan bahwa cairan-cairan tersebut berada dalam tubuh manusia dalam proporsi tertentu. Dominasi salah satu cairan terhadap cairan yang lain mengakibatkan sifat-sifat kejiwaan yang khas. Sifat-sifat kejiwaan yang khas ada pada seseorang sebagai akibat dominannya salah satu cairan tubuh tersebut oleh Galenus disebutnya temperamen (Sumadi Suryabrata (2005 : 12).

Pandangan Hippocrates yang kemudian dilengkapi oleh Galenus selanjutnya disebut tipologi Hippocrates Galenus dapat disajikan secara ringkas pada tabel berikut (Sumadi Suryabrata, 2005: 13).

**TABEL 4.1**  
**TIPOLOGI HIPPOCRATES GALENUS**

CAIRAN TUBUH YANG DOMINAN	PRINSIP	T I P E	SIFAT-SIFAT KHAS
Chole	Tegangan	Choleris	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Penuh semangat</li> <li>• Optimistis</li> <li>• Emosional</li> <li>• Keras hati</li> </ul>

Melanchole	Penegaran (rigiditas)	Melancholis	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pemuram</li> <li>• Daya juang lemah</li> <li>• Mudah kecewa</li> <li>• pesimistis</li> </ul>
------------	--------------------------	-------------	---

Phlegma	Plastisitas	Phlegmatis	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Berpenampilan tenang</li> <li>• Berpendirian kuat</li> <li>• Setia</li> <li>• Tidak emosional</li> </ul>
Sanguis	Ekspansivitas	Sanguinis	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bersemangat</li> <li>• Ramah</li> <li>• Mudah berubah pendirian</li> </ul>

### 5. Tipologi Viola

Viola, seorang ahli dari Italia, mengemukakan tipologi yang didasarkan pada bentuk tubuh sebagaimana telah dilakukannya

penelitian oleh De Giovani. Atas dasar aspek tersebut Viola mengemukakan tiga golongan atau tipe bentuk tubuh manusia (Sumadi Suryabrata, 2005:18), yaitu :

- 1) *Tipe Microsplanchnis*, yaitu bentuk tubuh yang ukuran menegaknya lebih dari pada perbandingan biasa, sehingga yang bersangkutan kelihatan jangkung.
- 2) *Tipe Macrosplanchnis*, yaitu bentuk tubuh yang ukuran mendatarnya lebih dari pada perbandingan biasa, sehingga yang bersangkutan kelihatan pendek.
- 3) *Tipe Normosplanchnis*, yaitu bentuk tubuh yang ukuran menegak dan mendatarnya selaras, sehingga tubuh kelihatan selaras pula.

i. Tipologi Sigaud

Sigaud, seorang ahli psikologi dari Perancis, menyusun tipologi manusia berdasarkan 4 macam fungsi tubuh, yaitu : motorik, pernafasan, pencernaan, dan susunan saraf sentral. Dominasi salah satu fungsi tubuh tersebut menentukan tipe kepribadian. Atas dasar pandangan di



ataskemudian Sigaud menggolongkan manusia menjadi 4 tipe, yaitu :

**1) Tipe muskuler**

Tipe ini dimiliki oleh orang fungsi motoriknya paling menonjol disbanding fungsi tubuh yang lain, dengan cirri khas : tubuh kokoh, otot-otot berkembang dengan baik, dan organ-organ tubuh berkembang secara selaras.

**2) Tipe respiratoris**

Tipe ini ada pada orang yang memiliki fungsi pernafasan yang kuat dengan cirri-ciri : muka lebar serta thorax dan leher besar.

**3) Tipe digestif**

Tipe digestif terdapat pada orang yang memiliki fungsi pencernaan yang kuat dengan cirri-ciri : mata kecil, thorax pendek dan besar, rahang serta pinggang besar.

**4) Tipe cerebral**

Tipe keempat dari tipologi Sigaud ada pada orang yang memiliki susunan saraf sentral yang kuat disbanding fungsi tubuh lainnya dengan cirri-ciri : dahi menonjol ke depan dengan rambut ditengah, mata bersinar, daun

telinga lebar, serta kaki dan tangan kecil.

### **C. Tipologi Sheldon**

Sheldon berpendapat bahwa ada tiga komponen jasmaniah yang mempengaruhi bentuk tubuh manusia, yaitu : endomorphy, mesomorphy, dan ectomorphy. Istilah-istilah tersebut oleh Sheldon dikembangkan dari istilah yang berhubungan dengan terbentuknya foetus manusia, lapisan endoderm, mesoderm, dan ectoderm. Menurut Sheldon dominasi dari salah satu lapisan tersebut akan menyebabkan kekhasan terhadap bentuk tubuh. Dengan demikian maka ada 3 tipe manusia berdasarkan bentuk tubuhnya, yaitu :

#### **1) *Tipe endomorph,***

Tipe endomorph merupakan tipe yang disebabkan oleh dominannya komponen endomorphy terhadap dua komponen lainnya, ditandai oleh : alat-alat dalam dan seluruh sistem digestif memegang peran penting. Bentuk tubuh tipe ini kelihatan lembut, gemuk, berat badan relatif rendah.

## **2) Tipe mesomorph**

Tipe mesomorph terbentuk oleh karena komponen mesomorphy yang lebih dominan dari komponen lainnya, maka bagian-bagian tubuh yang berasal dari mesoderm relatif berkembang lebih baik, yang ditandai dengan otot-otot, pembuluh darah, dan jantung dominan. Bentuk tubuh tipe mesomorph kelihatan kokok dan keras.

## **3) Tipe ectomorph**

Pada tipe ini organ-organ yang berasal dari ectoderm (kulit dan sistem syaraf) yang terutama berkembang. Bentuk tubuh tipe ectomorph terlihat jangkung, dada kecil dan pipih, lemah, dan otot-otot tidak berkembang.

## **2. Tipologi Temperamen**

Tipologi temperamen merupakan tipologi yang disusun berdasarkan karakteristik segi kejiwaan. Dasar pemikiran yang dipakai para tokoh yang mengembangkan tipologi temperamen adalah bahwa berbagai aspek kejiwaan seseorang seperti : emosi, daya pikir, kemauan, dst. Menentukan karakteristik yang

bersangkutan. Yang tergolong tipologi jenis ini antara lain : tipologi Plato, tipologi Immanuel Kant, tipologi Bhsen, Tipologi Heymans, dst.

a. Tipologi Plato

Menurut Plato kemampuan jiwa manusia terdiri dari 3 macam, yaitu pikiran, kemauan, dan hasrat. Dominasi salah satu kemampuan inilah yang menyebabkan kekhasan pada diri manusia. Atas dasar hal ini Plato menggolongkan manusia ke dalam 3 tipe yaitu sebagai berikut.

- 1) Tipe manusia yang terutama *dikuasai oleh pikirannya*, yang sesuai untuk menjadi pemimpin dalam pemerintahan.
- 2) Tipe manusia yang terutama *dikuasai oleh kemauannya*, sesuai untuk menjadi tentara.
- 3) Tipe manusia yang *dikuasai oleh hasratnya*, cocok menjadi pekerja tangan.

b. Tipologi Heymans

Heymans menyatakan bahwa manusia memiliki tipe kepribadian yang bermacam-macam, namun dapat digolongkan menjadi delapan tipe atas dasar kualitas kejiwaannya,

yaitu : (1) *emosionalitas*, mudah tidaknya perasaan terpengaruh oleh kesan- kesan; (2) *proses pengiring*, yaitu kuat lemahnya kesan-kesan ada dalam kesadaran setelah faktor yang menimbulkan kesan-kesan tersebut tidak ada; dan (3) *aktivitas*, adalah banyak sedikitnya peristiwa-peristiwa kejiwaan menjelma menjadi tindakan nyata.

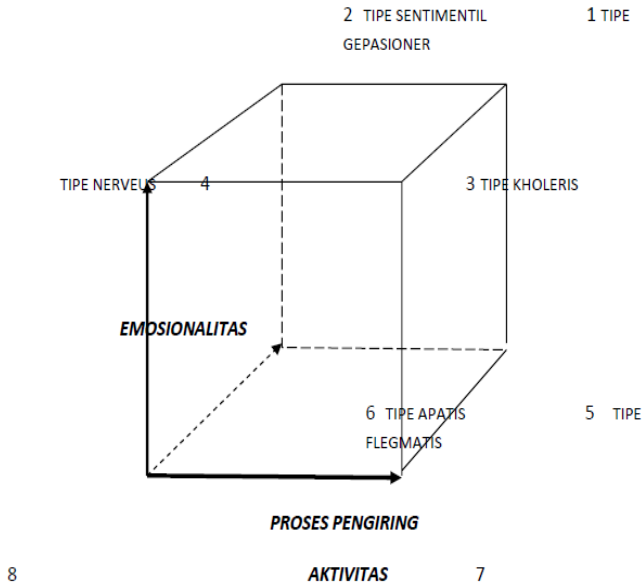
Masing-masing kualitas kejiwaan tersebut secara teoritis dibedakan menjadi dua macam, kuat dan lemah. Atas dasar hal ini menggolongan tipe manusia menjadi delapan sebagaimana disajikan dalam tabel berikut ini (Sumadi Suryabrata, 2005: 86).

**TABEL 4.2**  
**IKHTISAR TIPOLOGI HEYMANS**

NO	EMOSIONALITAS	PROSES PENGIRING	AKTIVITAS	TIPE
1.	emosional (+)	kuat (+)	aktif (+)	Gepasioner
2.	emosional (+)	kuat (+)	pasif (-)	Sentimentil
3.	emosional (+)	lemah (-)	aktif (+)	Kholeris
4.	emosional (+)	lemah (-)	pasif (-)	Nerveus
5.	tidak emosional (-)	kuat (+)	aktif (+)	Flegmatis
6.	tidak emosional (-)	kuat (+)	pasif (-)	Apatis
7.	tidak emosional (-)	lemah (-)	aktif (+)	Sanguinis
8.	tidak emosional (-)	lemah (-)	pasif (-)	Amorph

Untuk memperjelas serta memudahkan memahami tipologi yang dikembangkannya, Heymans memberikan gambar grafik yang berupa kubus (Sagimun Mulus Dumadi, 1982 : 13 – 14).

Ketiga ukuran (tinggi, lebar, dan panjang) itu menunjukkan sifat-sifat dasar dari penggolongan itu.



## 2 TIPE SANGUINIS TIPE AMORPH

Gambar 4.1 : KUBUS HEYMANS

Teori Heymans disusun bukan atas dasar pemikiran spekulatif tetapi atas dasar data-data

empiris. Data yang dianalisis Heymans adalah sebagai berikut (Sumadi Suryabrata, 2005: 82-83).

- 1) Bahan biografis : 110 biografi orang-orang yang berbeda waktu hidupnya, tempat tinggalnya, dan kebangsaannya.
- 2) Keturunan mengenai 458 keluarga yang terdiri dari 2523 orang.

Keterangan mengenai murid-murid sekolah : 3938.

- 3) Hasil penelitian laboratorium.

Ada empat temperamen dasar manusia sebagai akibat dari empat cairan tubuh yang penting dalam tubuh manusia, yaitu darah (*sanguine*), empedu kuning (*Choleric*), empedu hitam (*Melancholy*), dan phlegma (*phlegmatic*). Kendati ilmu psikologi modern telah mengemukakan banyak saran baru mengenai penggolongan temperamen, tidak ada yang dapat menemukan penggolongan yang bisa lebih diterima dari apa yang dikemukakan Hippocrates. Jadi, ada baiknya kita memahami empat tipe temperamen yang dikemukakan Hippocrates.

Namun seperti tulis LaHaye, tidak ada seorang pun yang hakikatnya hanya mempunyai satu



tipe temperamenn. Sebab “Kita punya dua kakek dan nenek. Mereka masing-masing ikut memberi sumbangan pada temperamen kita melalui gen-gen mereka.” Itu sebabnya setiap manusia memiliki gabungan temperemen, tetapi ada satu tipe temperamen yang paling menonjol.

### 1. Sanguine

Periang, hangat, bersemangat, lincah, dan menyenangkan adalah ciri temperamem *Sanguine*. Keputusan-keputusan orang bertemperamen *sanguine* biasanya lebih banyak ditentukan oleh perasaan daripada pemikirannya. Orang bertemperamen *Sanguine* memiliki kemampuan yang luar biasa untuk menyukai dirinya sendiri. Bila masuk ke sebuah ruangan yang banyak orang, ia punya kecenderungan untuk membangunkan semangat setiap orang dengan percakapannya yang riang. Ia mampu bercerita dengan menarik karena sifatnya yang hangant dan penuh emosi.

Orang *Sanguine* tidak akan pernah kekurangan teman. Menurut Ahli jiwa, Dr. Oleh Halleby, “*Sifat orang Sanguine yang naif, spontan, dan periang itu membuat banyak orang senang*

kepadanya. Ia dapat sungguh-sungguh rasakan sukacita dan kesusahan orang-orang yang dihadapinya dan membuat orang yang dihadapinya merasa penting”.

Orang *Sanguine* tidak pernah kehabisan kata-kata. Ia sering berbicara dahulu sebelum berpikir. Tetapi sikapnya yang tulus dan terbuka itu membuat orang-orang yang bertemperamen pemalu merasa iri kepadanya. Cara berbicara orang *Sanguine* yang ramah dan ramai membuatnya tampak lebih mantap daripada keadaan dirinya yang sesungguhnya. Semangat dan perilakunya yang menyenangkan itu dapat membawanya melampaui liku-liku kehidupan yang berat tetap riang.

## **2. Choleric**

Temperamen *Choleric* yang keras, merupakan temperamen yang penuh semangat, bertindak cepat, aktif, praktis dan berkemauan keas. Ia cenderung merasa puas terhadap diri sendiri dan merasa tidak perlu bergantung pada orang lain. Ia bersikap tegas, berpendirian teguh, dan mudah membuat keputusan. Bagi orang *Choleric*, hidup adalah aktivitas. Ia banyak mereangsang keadaan sekelilingnya dengan gagasan,

rencana dan ambisinya yang tak pernah habis orang *Choleric* tidak akan merasa terombang-ambing oleh apa yang dikatakan orang lain. Ia bersikap tegas dalam menghadapi per soal-an dan berani melawan ketidak benar-an.

Tidak mudah bagi orang *Choleric* memberikan simpati pada orang lain. Ia merasa sulit untuk menyatakan kasihnya secara wajar. Perhatian utamanya hanya ditujukan pada nilai-nilai kehidupan yang mendatangkan faedah. Dengan segera orang *Choleric* bisa melihat kesempatan yang ada dan memanfaatkannya. Sekali ia melangkah menuju sasaran, ia dapat berlari tanpa mengindahkan orang-orang yang menghalangi jalannya. Ia cenderung bersikap menguasai dan mengatur dan tidak segan-segan memperalat orang lain untuk mencapai maksud-maksudnya. Seringkali ia dianggap sebagai oportunist. Sikap orang *Choleric* yang puas terhadap diri sendiri dan kemauannya yang keras, menyebabkan ia kurang peka terhadap perkara-perkara rohani.

### 3. Melancholy

Orang bertemperamen *Melancholy* sering dilukiskan sebagai si pemurung. Namun menurut LaHaye, *Melancholy* merupakan temperamen yang paling kaya di antara tipe-tipe lainnya. Karena, "Ia memiliki sifat analitis, rela berkorban, brebakat, perfeksionis, dan memiliki emosi yang sangat senditif." Orang bertemperamen *Melancholy* merupakan teman yang sangat setia, tetapi ia sukar mendapat teman. Ia adalah orang yang sesungguhnya paling bisa dipercaya dibandingkan dengan tipe lainnya. Kecenderungannya untuk berusaha sempurna membuatnya tidak pernah mengabaikan pekerjaan atau membiarkan orang lain kecewa karena tindakannya.

Kemampuannya yang hebat dalam menganalisa, membuatnya dapat memperkirakan dengan tepat kemungkinan adanya halangan atau bahaya dan alam setiap usahanya. Sifat inilah yang acapkali membuatnya segan mengemukakan suatu gagasan baru. Orang *Melancholy* biasanya menemukan nilai hidup yang berarti dalam pengorbanan diri. Sekali ia telah memilih pekerjaan, ia cenderung untuk bersikap sangat teliti dan tekun

dalam mencapai tujuannya. Seseorang yang *Melancholy* bisa memanfaatkan kekuatannya hingga melebihi teman-temannya, tetapi ia dapat dikuasai oleh kelemahan-kelemahannya sehingga menderita gangguan emosi, putus asa atau selalu sedih.

#### 4. *Phlegmatic*

Menurut Hippocrates, cairan tubuh yang menghasilkan temperamen yang tenang, dingin, lamban, stabil disebut *Phlegmatic*. Karena itu bagi orang yang bertemperamen *Phlegmatic*, hidup merupakan pengalaman yang menyenangkan. Ia cenderung tidak mau melibatkan diri dalam persoalan apa pun. Orang *Phlegmatic* adalah orang yang sangat tenang dan santai, sehingga ia tidak pernah merasa terganggu oleh keadaan sekelilingnya. Ia sukar marah karena ia selalu mampu mengendalikan emosinya.

Dibalik temperamennya yang dingin, terdapat beberapa kemampuan yang tergabung menjadi satu. Ia memiliki perasaan yang jauh lebih dalam dari apa yang tampak dan kemampuan untuk menghargai karya seni yang tinggi dan hal-hal yang lebih baik dalam kehidupan. Orang *Phlegmatic*

cendereung menjadi penonton dalam kehidupan ini. Ia berusaha untuk tidak terlibat dalam persoalan orang lain. Biasanya ia segan melakukan kegiatan di luar hal-hal rutin yang dilakukannya setiap hari. Ia baik hati tetapi jarang sekali mengutarakan perasaannya. Sekali ia didorong untuk bertindak akan terbukti bahwa ia adalah orang yang paling efisien dan memiliki kemampuan yang hebat. Ia dapat menciptakan suasana damai dan punya pembawaan suka mendamaikan orang.

#### 4. Tipologi Berdasarkan Nilai-nilai Kebudayaan

##### a. Pendahuluan

Tipologi berdasarkan nilai-nilai kebudayaan dikembangkan oleh Eduard Spranger. Spranger menyatakan bahwa kebudayaan (*culture*) merupakan sistem nilai, karena kebudayaan itu tidak lain adalah kumpulan nilai-nilai budaya yang tersusun atau diatur menurut struktur tertentu. Kebudayaan sebagai sistem nilai oleh Spranger di golongan menjadi 6 bidang yang secara garis besar dapat dibedakan menjadi dua kelompok, yaitu :

- 1) Bidang-bidang yang berhubungan dengan manusia sebagai individu, yang didalamnya

terdapat 4 nilai budaya :

- a) pengetahuan
- b) ekonomi
- c) kesenian
- d) keagamaan

2) Bidang-bidang yang berhubungan dengan manusia sebagai anggota masyarakat, yang didalamnya terdapat 2 nilai budaya :

- 1) kemasyarakatan
- 2) politik

a. Enam tipe manusia

Berdasarkan pendapat bahwa ada 6 nilai kebudayaan yang mempengaruhi hidup setiap individu di mana hanya ada 1 nilai kebudayaan yang pengaruhnya bersifat dominan maka menurut Spranger terdapat 6 tipe manusia jika dilihat dari sistem nilai kebudayaan. Tipe-tipe manusia menurut Spranger secara ringkas dapat disajikan dalam tabel berikut.

**TABEL 4.3**  
**TIPOLOGI ATAS DASAR NILAI-**  
**NILAI KEBUDAYAAN**

NOMOR	NILAI KEBUDAYAAN YANG DOMINAN	TIPE	TINGKAH LAKU DASAR
1.	Pengetahuan	manusia teori	berpikir
2.	Ekonomi	manusia ekonomi	bekerja
3	Kesenian	manusia estetik	menikmati keindahan
4.	Keagamaan	manusia religius	memuja
5.	Kemasyarakatan	manusia sosial	berkorban
6.	Politik	manusia kuasa	berkuasa / memerintah



## BAB V

### GAYA KEPUTUSAN

#### **A. Mengenal Kepribadian melalui Gaya Keputusan**

Dalam konteks pengambilan keputusan, individu dapat dipandang sebagai sistem dimana salah satu sub-sistemnya adalah kepribadian (*personality*). Sebagai sub-sistem, kepribadian melibatkan corak berfikir, emosi, nilai (*value*) dan sikap (*attitude*) yang erat hubungannya dengan pola perilaku individu termasuk gaya pengambilan keputusannya. Variasi perilaku individu merupakan keunikan dari kepribadian. Oleh karena itu gaya (*style*) keputusan antara individu yang satu dan lainnya cenderung bervariasi walaupun permasalahan yang dihadapinya sebenarnya sama.

Dengan mengenali gaya keputusan, maka dapat diprediksi arah perilaku atau kesesuaiannya dalam menghadapi situasi permasalahan. Bila gaya keputusan tidak cocok dalam menghadapi permasalahan tertentu dapat diprediksi ketidakefektifannya. Misalnya, individu introvert akan menerapkan gaya keputusan yang berbeda

dengan individu ekstrovert. Dikaitkan dengan jenis permasalahan, maka dapat diprediksi bahwa individu introvert tidak efektif menghadapi permasalahan yang menuntut kecepatan dalam keputusan, tetapi mungkin akan efektif bila menghadapi permasalahan yang menuntut ketelitian dan kehati-hatian. Apakah gambaran proses dan gaya kepuusan sesederhana itu. Tentunya perlu diulas bagaimana aspek-aspek yang terkait saling berinteraksi.

## **B. Berpikir dan Gaya Keputusan**

### **1. Gerak Berfikir dan Gaya Keputusan**

Sebelum seorang individu mengambil keputusan, ia dituntut kemampuan dalam interpretasi dan evaluasi informasi. Hal yang penting disini adalah bagaimana ia menangkap informasi dan bagaimana bereaksi terhadap situasi (atau permasalahan). Dalam menjelaskan hubungan corak berfikir dan pengambilan keputusan. Para pakar mencoba menjelaskan melalui konsep belahan otak kiri dan kanan untuk memahami bekerjanya otak individu dalam proses pengambilan keputusan. ternyata dapat dikenali aspek-aspek tertentu dari otak yang berpengaruh pada proses berfikir.

Individu yang berorientasi pada dimensi tugas atau aspek teknik pekerjaan didominasi oleh otak kiri. Sedangkan individu yang lebih memperhatikan hubungan sosial, emosi dan perasaan dikuasai oleh otak kanan. Dari penjelasan ini dapat dideskripsikan bahwa individu yang dikuasai otak kiri lebih pragmatis dan berorientasi taktis. Berbeda dengan individu yang didominasi otak kanan yang lebih berfikir jangka panjang atau cenderung mempertimbangkan perasaan orang dalam mengambil keputusan.

## **2. Kompleksitas berfikir dan Struktur Sikap**

Selain corak berfikir, pengambilan keputusan juga berhubungan dengan tingkat kompleksitas permasalahan yang mampu dihadapi individu. Beberapa individu mempunyai toleransi yang tinggi terhadap situasi ambigu. Sehingga tidak sulit mengorganisasikan situasi-situasi kompleks. Sebagian lainnya membutuhkan informasi yang kongkrit karena mereka memerlukan struktur yang jelas tentang permasalahan yang diharapkan agar dapat melakukan pertimbangan yang tepat sebelum mengambil keputusan.

Kompleksitas berfikir mengungkapkan kapasitas individu dalam mengolah informasi yang relevan dan penting. Individu yang memiliki kapasitas berfikir terbatas umumnya akan melakukan langkah awal membatasi dirinya dari informasi yang ambigu atau terlalu bervariasi. Biasanya mereka cenderung tidak berupaya kuat mencari informasi sebanyak mungkin, pertimbangannya agar tidak bingung dengan banyaknya informasi yang perlu diperhatikan. Sebaliknya individu dengan kapasitas berfikir luas memiliki toleransi tinggi terhadap situasi ambigu, serta tidak kesulitan menghadapi permasalahan kompleks dan tidak berstruktur.

Individu-individu ini mampu menstrukturkan permasalahan yang kompleks dengan berfikir sistematis, sehingga mudah memilih alternative keputusan secara akurat.

Dari sudut pandang lain, ada ahli yang mengkaitkan penyaringan informasi dengan struktur sikap (*attitude*) individu. Menurut mereka, struktur sikap dapat bersifat kaku (*rigid*) atau sangat fleksibel. Subyektivitas individu dalam mengamati atau menangkap informasi suatu permasalahan.

Seorang pengambil keputusan yang sikapnya kaku atau dogmatis, biasanya sering frustrasi bila dihadapkan pada situasi permasalahan yang kompleks dan ambigu. Sedangkan, individu yang fleksibel memiliki kemampuan menangkap informasi yang bervariasi dan memahaminya sebagai gambaran yang utuh dan bermakna. Oleh karenanya, mereka cenderung lebih percaya diri dan efektif dalam berhubungan dengan orang serta tidak mengalami kesulitan dalam menyelesaikan konflik dalam diri.

### **C. Macam-macam Gaya Keputusan**

#### **1. Gaya Direktif (*Directive Style*)**

Gaya keputusan ini memiliki toleransi rendah pada situasi ambigu dan tidak terlalu kuat dalam kompleksitas berfikir. Umumnya mereka lebih menyukai informasi yang spesifik dan berstruktur. Lebih memperhatikan keputusan teknis dengan gaya otokratis. Perhatian mereka terfokus dan cenderung agresif. Mereka cenderung membatasi informasi dan alternatif pilihan dengan orientasi pada tujuan-tujuan jangka pendek, sehingga kecepatan solusi merupakan kekhasan gaya ini. Dalam mengambil

keputusan mereka tergolong cepat. Umumnya dorongan mereka kuat untuk mencapai prestasi tinggi dan mengandaikan *power* untuk mengendalikan situasi.

## **2. Gaya Analitik (*Analytic Style*)**

Gaya ini lebih toleran terhadap situasi ambigu dibandingkan dengan gaya direktif. Tingkat kompleksitas berfikir tergolong kuat sehingga mampu mendapatkan banyak informasi dan mengembangkan alternative pilihan. Perhatiannya pada keputusan lebih teknis dan terkontrol, sehingga cenderung otokratis. Dalam membuat keputusan mereka bukan pengambil keputusan yang cepat karena cenderung kekhasan dari gaya ini, adalah kemampuannya mengatasi situasi-situasi baru. Posisi status dan ego adalah hal penting, sehingga individu dengan gaya ini sangat *concern* dengan pencapaian posisi yang cukup tinggi di organisasi.

## **3. Gaya Konseptual (*Conceptual Style*)**

Kekhasan gaya ini adalah lebih berorientasi pada tingkat berpikir daripada bertindak. Taraf kompleksitas berfikirnya tergolong kuat, sehingga

tidak sulit menghadapi permasalahan kompleks. Dalam dan berusaha mengembangkan alternative bervariasi.

Disamping itu gaya ini juga berorientasi pada perasaan oranglain, terbuka untuk menjlain relasi, mau menerima masukan dari bawahan dan menyenangkan situasi partisipatif yang tidak melibatkan control dan *power*. Perhatiannya tertuju pada tujuan jangka panjang dengan komitmen kuat pada organisasi. Pengguna gaya ini cenderung idealis, serta memperhatikan nilai dan etika. Umumnya kreatif, berorientasi pada prestasi, pengakuan (*recognition*), dan kemandirian.

#### **4. Gaya Perilaku (*Behavioral Styel*)**

Tingkat kompleksitas berfikir tidak terlalu kuat sehingga sering kesulitan menghadapi permasalahan kompleks. Dalam berkomunikasi cenderung memanfaatkan rapat atau pertemuan formal. Gaya ini sangat berorientasi pada kondisi internal organisasi, cenderung *supportive* dan sangat memperhatikan kesejahteraan bawahan. Mereka terbuka terhadap saran, komunikatif, empatik, persuasive, dan kompromis. Dalam mengambil keputusan, tidak

mementingkan banyaknya data sebagai informasi dan biasanya berorientasi jangka pendek. Mereka juga berusaha menghindari konflik, berusaha mencari dukungan, dan sangat berorientasi pada perasaan/kebutuhan orang lain. Dalam posisi statusnya kadang-kadang sering merasa kurang aman (*insecure*).

#### **D. Stres, Emosi dan Pengambilan Keputusan**

Dari teori manajemen yang sangat klasik diketahui bersama bahwa pelaksanaan tugas/pekerjaan akan semakin baik bila diadakan perencanaan lebih dahulu. Semakin matang dan detil perencanaan, hasilnya diharapkan semakin baik. Namun dalam kasus-kasus tertentu sangat mungkin terjadi, selama proses pelaksanaan muncul kejadian yang tidak diharapkan, dan berhasil merubah skenario sehingga haruslah diadakan pengambilan keputusan yang cepat dan tepat. Pengambilan keputusan yang demikian sangat dipengaruhi oleh beberapa faktor diantaranya kecerdasan, pengalaman dan keadaan emosi pada saat tersebut. Penulisan saat ini mengulas faktor stres emosi sebagai aspek psikologi yang dapat menghambat proses pengambilan keputusan dengan



mengenalinya diharapkan kita dapat mengantisipasi, sehingga pengambilan keputusan dapat menjadi lebih tepat. Orang bijak mengatakan bila suatu ancaman dapat diantisipasi maka 50% ancaman tersebut sebenarnya sudah teratasi.

### **1. Gejala Emosi**

Setiap orang tentunya tidak asing dengan gejala emosi seperti menangis, dada berdebar, tangan gemetar, telapak tangan berkeringat dan sebagainya. Gejala tersebut jelas adalah reaksi emosi dan biasanya merupakan ciri-ciri dari perasaan takut atau marah yang ekstrim. Bisa juga gejala tersebut disebabkan oleh emosi yang tak terlalu ekstrim seperti rasa khawatir, bahkan mungkin saja reaksi emosi muncul karena pengalaman yang menyenangkan seperti luapan kegembiraan atau kegairahan. Jadi pada hakekatnya emosi dapat bernilai negatif (marah, takut, cemas, dsb.) atau emosi positif (kegembiraan, rasa puas, dsb).

Dari sudut pandang psikologi, apapun bentuk gejala emosi pada dasarnya perlu diperhatikan karena dapat berakibat negatif khususnya bila menyangkut pengambilan keputusan. Reaksi emosi berlebihan

yang diakibatkan oleh situasi stres, bersifat akumulatif (menumpuk) dan bila tidak segera ditangani dapat menghambat *performance* seseorang. Oleh karena itu merupakan tindakan yang bijaksana bila seseorang merasakan keresahan atau stress, mau mengungkapkannya kepada orang lain yang dipercayai. Dengan demikian, setidaknya sudah mengurangi kemungkinan menumpuknya stress emosi.

## **2. Stress Emosi dalam Dunia Penerbangan**

Dalam situasi penerbangan, kondisi stress yang melibatkan emosi misalnya saat penerbang menghadapi *emergency* sehingga harus bertindak cepat namun disisi lain tindakan yang harus diambil menyangkut sejumlah alternatif tindakan yang saling bertentangan (konflik); atau penerbang kurang berpengalaman mengantisipasi akibatnya dapat terjadi kekeliruan dalam mengambil keputusan. Kemungkinan lain, bila terjadi kekeliruan dalam mengambil keputusan sangat mungkin membuatnya kehilangan muka (malu) atau menurunkan harga diri. Situasi-situasi tersebut seringkali memberikan dampak yang cukup mendalam.

Penerbang menjadi terlalu berkonsentrasi yang berakibat pada hambatan fungsi berfikir dan seterusnya dapat menimbulkan kesalahan dalam pengambilan keputusan. Beberapa data mengenai kekurangtepatan pengambilan keputusan, hasil analisis FAA (*Federal Aviation Administration*) menunjukkan bahwa kekurangtepatan dalam membuat pertimbangan (*judgement*) menyumbang lebih dari 50% terjadinya kecelakaan fatal pada tahun 1970 – 1974. Sedangkan NTSR (*National Transportation Safety Board*) sebelumnya melaporkan tidak kurang dari 47% kecelakaan penerbangan antara tahun 1983 – 1987 disebabkan kesalahan yang ada di dalam *judgement* dan pengambilan keputusan.

Data di Lapsiau untuk TNI AU menunjukkan dari 9 kecelakaan penerbangan pada tahun 2000-2002 yang disebabkan faktor manusia, 3 kasus (30%) berhubungan dengan kesalahan pengambilan keputusan. Data ini menunjukkan, walau tidak besar namun kesalahan pengambilan keputusan erat kaitannya dengan stress emosi.

### 3. Pengaruh Stres Emosi terhadap Persepsi dan Perhatian

Stres emosi yang kuat ketika menghadapi ancaman umumnya ditandai oleh ketegangan yang muncul dalam berbagai gejala. Kondisi ini dapat mengabutkan perhatian yang tak terfokus (*diffused attention*) yang merupakan sumber dari inefisiensi dalam berfikir yang muncul dalam bentuk *judgement* yang buruk, keputusan impulsif (tanpa berfikir) dan tidak sesuai dengan situasi nyata.

Beberapa bentuk inefisiensi berfikir yang berhubungan dengan perhatian yang tak terfokus, antara lain:

- Gagal memperoleh informasi yang dapat dipercaya (*valid/sahih*).
- Gagal mengingat tindakan yang harus diambil walau situasi yang dihadapinya sama dengan sebelumnya.
- Terlalu berlebihan dalam memperhatikan ancaman dan segala hal yang dapat berakibat buruk
- Cepat berpindah perhatian ke bentuk-bentuk ancaman yang tidak realistik atau tidak penting

- Tidak efisien membagi perhatian sehingga banyak menghabiskan waktu dan tindakannya menjadi tidak efektif.
- Terbatasnya rentang perhatian dalam upaya memperoleh informasi penting karena penyempitan penglihatan (*tunnel vision*).

Konsekuensi dari kondisi-kondisi yang telah diulas diatas sangat berpengaruh pada perolehan data informasi sebagai dasar pertimbangan (*judgement*) atau penilaian situasi sebelum keputusan diambil.

#### **4. Pengaruh Stres Emosi Terhadap Fleksibilitas Berfikir dan *Judgement***

Faktor lainnya yang cukup kuat dipengaruhi oleh stres emosi adalah fleksibilitas berfikir, karena hambatan pada aspek ini sangat berpengaruh pada kemampuan seseorang untuk melakukan judgement pengambilan keputusan yang paling tepat dalam mengatasi situasi ancaman.

Bila stress emosi mulai mengganggu fleksibilitas berfikir, biasanya seseorang akan mengambil beberapa alternative tindakan, antara lain:

- Berusaha mengatasi situasi dengan terpaku pada satu set prosedur yang dianggapnya termudah
- Melakukan tindakan yang menurutnya benar tanpa didasarkan pemikiran logis dan realistic
- Terpaku pada tindakan yang lebih sulit karena menurut pengalamannya bila tidak dilakukan dengan cara itu akan berakibat fatal
- Melakukan pilihan tindakan yang prematur.

Dalam mengamati gangguan stress emosi yang dapat berdampak negative pada pengambilan keputusan teap perlu mengacu pada kondisi kepribadian seseorang. Karena sejauh mana stress emosi dapat mempengaruhi pengambilan keputusan tergantung pada daya tahan stre, kepercayaan diri, kemampuan memecahkan masalah, dan dalam mengevaluasi proses kegagalan pengambilan keputusan pada suatu k ejaian yang tidak diharapkan teap p erlu memperhitungkan kepribadian (*personality*) sebagai factor antara

(*interveining variable*) agar hasil evaluasi dapat dijaga objektivitasnya.

## PROFIL KEPERIBADIAN ANDA

Petunjuk:

Dalam masing-masing deret empat ke samping berikut ini, tempatkan tanda X di muka satu kata yang paling sering cocok dengan Anda. Teruskan sampai seluruh empat puluh baris: pastikan **semua nomor terisi**. Kalau Anda tidak yakin kata mana yang paling cocok dengan Anda, tanyakan kepada teman hidup atau sahabat dan pikirkan apa jawaban Anda ketika Anda masih anak-anak.

Demi menghindari salah interpretasi, kata-kata tersebut masih dipertahankan dalam bahasa Inggris dengan definisi untuk setiap kata ada di bawahnya.

### Kekuatan

- |  |   |   |   |
|--|---|---|---|
| 1. <b>Adventurous</b><br>Orang yang mau melakukan suatu hal yang baru dan berani dengan tekad untuk menguasainya | <b>Adaptatable</b><br>Mudah menyesuaikan diri dan senang dalam setiap situasi | <b>Animated</b><br>Penuh kehidupan sering menggunakan bahasa tangan, lengan dan wajah | <b>Analitical</b><br>Suka menyelidiki bagian-bagian hubungan yang logis dan semesternya |
| 2. <b>Persistent</b><br>Melakukan sesuai sampai selesai sebelum memulai  | <b>Playful</b><br>Penuh kesenangan dan selera                                 | <b>Persuasive</b><br>Meyakinkan orang dengan logika dan fakta,                        | <b>Peaceful</b><br>Tampak tidak terganggu dan tenang serta                              |



yang lainnya	humor yang baik	bukanya persona atau kekuasaan	menghindari setiap bentuk kekacauan
<b>3. Submissive</b>	<b>Self-Sacrificing</b>	<b>Sociable</b>	<b>Strong-Willed</b>
Dengan mudah menerima pandangan atau keinginan orang lain tanpa banyak perlu mengemukakan pendapatnya sendiri	Bersedia mengorbankan dirinya demi atau untuk memenuhi kebutuhan orang lain.	Orang yang memandang bersama orang lain sebagai kesempatan untuk bersikap manis dan menghibur, bukan sebagai tantangan atau kesempatan berbisnis	Orang yang yakin akan caranya sendiri
<b>4. Considerate</b>	<b>Controlled</b>	<b>Competitive</b>	<b>Convincing</b>
Memp;erbaharui dan membantu atau membuat orang lain merasa senang	Memperlakukan orang lain dengan rasa segan, kehormatan dan penghargaan	Menahan diri dalam menunjukkan emosi dan antusiasme	Bisa bertindak cepat dan efektif hampir di dalam setiap situasi
<b>5. Refreshing</b>	<b>Respectful</b>	<b>Reserved</b>	<b>Resourceful</b>
Memperbaharui dan membantu atau membuat orang lain merasa senang	Memperlakukan orang lain dengan rasa segan, kehormatan dan penghargaan	Menahan diri dalam menunjukkan emosi dan antusiasme	Bias bertindak cepat dan efektif hamper di dalam setiap situasi

<p>6. <b>Satisfied</b> Orang yang mudah menerima keadaan atau situasi apa aja</p>	<p><b>Sensitive</b> Secara intensif memperhatikan orang lain dan apa yang terjadi</p>	<p><b>Self-relient</b> Orang yang mandiri bias sepenuhnya mengandalkan kemampuan penilaian dan sumber dayanya sendiri</p>	<p><b>Spirited</b> Penuhi kehidupan dan gairah</p>
<p>7. <b>Planner</b> Memilih untuk mempersiapkan aturan-aturan terinci dalam menyelesaikan proyek atau target dan lebih menyukai ketertiban dengan tahap-tahap perencanaan dan produk jadi bukannya melaksanakan tugas</p>	<p><b>Patient</b> Tidak terpengaruh oleh penundaan tetap tenang dan toleran</p>	<p><b>Positive</b> Mengetahui segala-galanya akan beres kalau dia yang memimpin</p>	<p><b>Promotor</b> Mendorong atau mempengaruhi orang lain untuk mengikuti, bergabung, melakukan sesuatu atau menahan investasi melalui pesona kepribadiannya</p>
<p>8. <b>Sure</b> Yakin, jarang ragu-ragu atau goyah</p>	<p><b>Spontaneus</b> Memilih agar semua kehidupan merupakan kegiatan yang impulsif, tidak dipikirkan</p>	<p><b>Scheduled</b> Membuat dan menghayati menurut rencana sehari-hari, tidak menyukai rencanya</p>	<p><b>Shy</b> Pendiam, tidak mudah terseret dalam percakapan</p>

lebih dulu dan tidak dihambat oleh rencana

9. **Orderly**

Orang yang mengatur segala-galanya secara metodis dan sistematis

**Obliging**

Bisa menerima apa saja; orang yang cepat melakukannya dengan cara lain

**Outspoken**

Bicara terang-terangan dan tanpa menahan diri

**Optimistic**

Orang yang periang dan meyakinkan dirinya dan orang lain bahwa segala-galanya akan beres.

10 **Friendly**

Orang yang menanggapi dan bukan orang yang punya inisiatif, jarang memulai percakapan

**Faithful**

Secara konsisten bisa diandalkan, teguh, setia dan mengabdikan walau kadang-kadang tanpa alasan

**Funny**

Punya rasa humor yang cemerlang dan bisa membuat cerita apa saja menjadi peristiwa yang menyenangkan

**Forceful**

Kepribadian yang mendominasi dan menyebabkan orang lain ragu-ragu untuk melawannya

11 **Daring**

Bersedia mengambil resiko; tak kenael takut, berani

**Delightful**

Orang yang menyenangkan sebagai teman

**Diplmatic**

Berurusan dengan orang lain dengan penuh strategi, perasa dan sabar

**Detailed**

Melakukan segala-galanya secara berurutan dengan ingatan yang jernih tentang segala hal yang terjadi

12 **Cheerful**

**Consistent**

**Cultured**

**Confident**

Secara konsisten memiliki semangat tinggi dan mempromosikan kebahagiaan pada orang lain

<p>13 <b>Idealistic</b> Memvisualisasikan hal-hal dalam bentuk yang sempurna dan perlu memenuhi standar itu sendiri</p>	<p><b>Independet</b> Memenuhi diri sendiri, mandiri, penuh kepercayaan diri dan tampaknya tidak memerlukan bantuan</p>	<p><b>Inoffensive</b> Orang yang tidak pernah mengatakan atau menyebabkan apa pun yang tidak menyenangkan atau menimbulkan rasa keberatan</p>	<p><b>Inspiring</b> Mendorong orang lain untuk bekerja, bergabung atau terlibat dan membuat seluruhnya menyenangkan</p>
<p>14 <b>Demonstrative</b> Terang-terangan menyatakan emosi, terutama kasih sayang dan tidak ragu-ragu menyentuh orang lain ketika berbicara dengan mereka</p>	<p><b>Decisive</b> Orang yang mempunyai kemampuan membuat penilaian yang cepat dan tuntas</p>	<p><b>Dry humor</b> Memperlihatkan kepandaian berbicara yang "menggigit", biasanya kalimat satu baris yang sarkastis</p>	<p><b>Deep</b> Intensif dan intropektif tanpa rasa senang kepada percakapan dan pengejaran yang pulasan</p>
<p>15 <b>Mediator</b> Secara konsisten mencari peranan merukunkan</p>	<p><b>Musical</b> Ikut serta atau punya apresiasi</p>	<p><b>Mover</b> Terdorong oleh keperluan untuk produktif,</p>	<p><b>Mixes Easily</b> Menyukai pesta dan tidak bisa</p>

<p>pertikaian supaya bisa menghindari konflik</p>	<p>mendalam untuk musik, punya komitmen terhadap musi sebagai bentuk seni, bukannya kesenangan pertunjukan</p>	<p>pemimpin yang diikuti orang lain, merasa sulit duduk diam-diam</p>	<p>menunggu untuk bertamu dengan setiap orang dalam ruangan, tidak pernah menganggap orang lain asing</p>
<p><b>16 Thoughtful</b> Orang yang tanggap dan mengingat kesempatan istimewa dan cepat memberikan isyarat yang baik</p>	<p><b>Tenacious</b> Memang teguh, dengna keras kepala dan tidak mau melepaskan sampai tujuan tercapai</p>	<p><b>Talker</b> Terus menerus bicara, biasanya menceritakan kisah lucu dan menghibur sekelilingnya, merasa perlu mengisi kesunyian supaya membuat orang lain merasa senang</p>	<p><b>Tolerant</b> Mudah menerima pemikiran dan cara-cara orang lain tanpa perlu tidak menyetujuinya atau mengubahnya .</p>
<p><b>17 Listener</b> Selalu bersedia mendengar apa yang orang lain katakan</p>	<p><b>Loyal</b> Setia kepada seseorang, gagasan atau pekerjaan, kadang-kadang melampaui alasan</p>	<p><b>Leader</b> Pemberi pengarahan karena pembawaan yang terdorong untuk memimpin dan sering merasa sulit</p>	<p><b>Lively</b> Penuh kehidupan kuat, penuh semangat</p>

mempercayai  
bahwa orang  
lain bisa  
melakukan  
pekerjaan  
tersebut sama  
baiknya

18 **Contented**

Mudah puas  
dengan apa yang  
dimilikinya,  
jarang iri hati

**Chief**

Memegang  
kepemimpinan dan  
mengharapkan orang lain  
mengikutinya

**Chartmaker**

Mengatur  
kehidupan,  
tugas dan  
pemecahan  
masalah dengan  
membuat daftar  
formulir atau  
grafik

**Cute**

Tak ternilai  
harganya,  
dicintai pusat  
perhatian

19 **Perfectionist**

Menempatkan  
standar tinggi  
pada dirinya dan  
juga orang lain,  
menginginkan  
segala-galanya  
pada urutan yang  
semestinya  
sepanjang waktu

**Pleasant**

Mudah  
bergaul,  
bersifat  
terbuka,  
mudah diajak  
bicara

**Productive**

Harus terus-  
menerus bekerja  
atau mencapai  
sesuatu, sering  
merasa sulit  
beristirahat

**Popular**

Orang yang  
menghidupkan  
pesta dan  
dengan  
demikian  
sangat  
diinginkan  
sebagai tamu  
pesta

20 **Bouncy**

Kepribadian yang  
hidup, berlebihan,  
penuh tenaga

**Bold**

Tidak kenal  
takut, berani,  
terus terang,  
tidak takut  
akan resiko

**Behaved**

Secara konsisten  
ingin membawa  
dirinya di dalam  
batas-batas apa  
yang dirasakan  
semestinya

**Balanced**

Kepribadian  
yang stabil  
dan  
mengambil di  
tengah-  
tengah, tidak

menjadi  
sasaran  
ketinggian  
atau  
kerendahan  
yang tajam.

21 **Blank**

Orang yang  
memperlihatkan  
sedikit sekali  
ekspresi wajah  
atau emosi

**Bashful**

Menghindari  
perhatian  
akibat rasa  
malu

**Brassy**

Orang yang  
suka pamer,  
memperlihatkan  
apa yang  
gemerlapan dan  
kuat, banyak  
bersuara

**Bossy**

Suka  
memerintah  
mendominasi,  
kadang-  
kadang  
mengesalkan  
dalam  
hubungan  
antara orang  
dewasa

22 **Undiscipline**

Orang yang  
kurang  
keteraturannya  
mempengaruhi  
hampir semua  
bidang  
kehidupannya

**Unsympathetic**

Merasa sulit  
mengenal  
masalah atau  
sakit hati  
atau perasaan  
orang lain

**Unenthusiastic**

Cenderung  
tidak bergairah,  
sering merasa  
bahwa apapun  
dan  
bagaimanapun  
sesuatu tidak  
akan berhasil

**Unforgiving**

Orang yang  
sulit  
memaafkan  
dan  
melupakan  
sakit hati atau  
ketidakadilan  
yang  
dilakukan  
kepada  
mereka biasa  
menyimpan  
dendam

23 **Reticent**

Tidak bersedia

**Resentful**

Sering

**resistant**

Berjuang,

**Repetitious**

Menceritakan

atau menolak ikut terlibat terutama kalau rumit	memendam rasa tidak senang sebagai akibat merasa tersinggung oleh se suatu yang sebenarnya atau bahkan hanya sesuatu yang dibayangkan	melawan, atau ragu-ragu menerima cara lain yang bukan caranya sendiri	kembali kisah atau insiden untuk menghibur tanpa menyadari ia sudah menceritakannya beberapa kali sebelumnya, terus menerus memerlukan sesuatu untuk dikatakan
---	---	---	--

**24 Fussy**

Bersikeras tentang persoalan atau perincian yang sepele, minta perhatian yang besar kepada perincian yang tidak penting

**Fearful**

Sering mengalami perasaan sangat khawatir, sedih atau gelisah

**forgetful**

Punya ingatan kurang kuat yang biasanya berkaitan dengan kurang disiplin dan tidak mau repot-repot mencatat secara mental hal-hal yang tidak menyenangkan

**Frank**

Langsung, blak-blakan tidak sungkan mengatakan kepada orang lain apa yang dipikirkannya.

**25 Impatient**

Orang yang merasa sulit bertahan untuk menghadapi kesalahan atau

**Insecure**

Orang yang merasa sedih atau kurang kepercayaan

**Indecisive**

Orang yang merasa sulit membuat keputusan apa saja (bukan

**Interrupts**

Orang yang lebih banyak bicara daripada mendengarkan



menunggu orang lain.

kepribadian yang berlama-lama memikirkan setiap keputusan supaya bisa membuat keputusan yang sempurna)

nya, yang mulai berbicara bahkan tanpa menyadari bahwa orang lain sedang berbicara

26 **Unpopular**

Orang yang intensitas dan tututannya akan kesempurnaan bisa membuat orang lain menjauhinya

**Uninvolved**

Tidak punya keinginan untuk mendengarkan atau tertarik kepada perkumpulan, kelompok, aktivitas atau kehidupan orang lain

**Unpredictable**

Bisa bergairah sesaat dan sedih pada saat berikutnya atau bersedia membantu teman tetapi kemudian menghilang atau berjanji datang tetapi kemudian lupa untuk muncul

**Unaffectionate**

Merasa sulit secara lisan atau fisik memperlihatkan kasih sayang secara terbuka

27 **Headstrong**

Bersikeras memaksakan caranya sendiri

**Haphazard**

Tidak punya cara yang konsisten untuk melakukan banyak hal

**Hard to Please**

Orang yang standarnya ditetapkan begitu tinggi sehingga orang lain sulit memuaskannya

**Hesitant**

Lambat dalam bergerak dan sulit ikut terlibat.

<p>28 <b>Plain</b></p> <p>Kepribadian tengah-tengah tanpa tinggi rendah dan tidak banyak memperlihatkan emosi, kalau ada</p>	<p><b>Pressimistic</b></p> <p>Walaupun mengharapka n yang terbaik, orang ini biasanya melihat sisi buruk suatu situasi terlebih dahulu</p>	<p><b>Rpoud</b></p> <p>Orang y punya harga diri tinggi dan menganggap dirinya selalu benar serta orang terbaik untuk pekerjaan tersebut.</p>	<p><b>Permissive</b></p> <p>Memperbolehkan orang lain (termasuk anak-anak) melakukan apa saja sesukanya untuk menghindarin ya dirinya tidak disukai</p>
<p>29 <b>Angered easily</b></p> <p>Orang yang perangnya seperti anak-anak yang mengutarakan dirinya dengan ngambek dan berbuat berlebihan dan seketika melupakannya</p>	<p><b>Aimless</b></p> <p>Bukan orang yang menetapkan tujuan dan tidak ingin orang yang seperti itu</p>	<p><b>Argumentative</b></p> <p>Mengobarkan perdebatan karena biasanya benar, tidak perduli bagaimana situasinya</p>	<p><b>Alienated</b></p> <p>Mudah merasa terasing dari orang lain, sering karena rasa tidak aman atau takut janganjangan orang lain tidak benar-benar senang bersamanya.</p>
<p>30 <b>Naive</b></p> <p>Perspektif yang sederhana dan kekanak-kanakan, kurang bijaksana atau pengertian tentang kehidupan yang</p>	<p><b>Negative attitude</b></p> <p>Orang yang sikapnya jarang positif dan sering hanya bisa melihat sisi buruk atau</p>	<p><b>Nervy</b></p> <p>Penuh keyakinan, semangat, dan keberanian namun dalam pengertian yang negatif</p>	<p><b>Nonchalant</b></p> <p>mudah bergaul, tidak perduli, masa bodoh</p>

lebih mendalam	gelap dari setiap situasi		
31 <b>Worrier</b>	<b>Withdrawn</b>	<b>Workaholic</b>	<b>Wants credit</b>
Secara konsisten merasa tidak tetap terganggu atau resah	Orang yang menarik diri dan memerlukan banyak waktu untuk sendirian atau mengasingkan diri	Orang yang menetapkan tujuan se cara agresif serta harus terus menerus produktif dan merasa bersalahkalau istirahat, tidak terdorong oleh k epe rluan untuk sempurna atau tuntas tetapi oleh kebutuhan pencapaian dan imbalan	Merasa senang mendapat penghargaan atau persetujuan orang lain. Sebagai penghibur, orang ini menyukai tepuk tangan, tertawa dan atau penerimaan penonton
32 <b>Too sensitive</b>	<b>Tactless</b>	<b>Timid</b>	<b>Talkative</b>
Terlalu introspektif dan mudah tersinggung kalau disalahpahami	Kadang-kadang menyatakan dirinya dengan cara yang agak menyinggung perasaan dan kurang pertimbangan	Mundur dari situasi sulit	Pembicara yang menghibur dan memaksa diri yang merasa sulit mendengarkan.
33 <b>Doubtful</b>	<b>Disorganized</b>	<b>Demineering</b>	<b>Depressed</b>
Mempunyai ciri khas selalu tidak	Kurang kemampuan	Dengan memaksa	Orang yang h ampir

<p>tetap dan kurang keyakinan bahwa suatu hal akan berhasil</p>	<p>untuk membuat kehidupan teratur</p>	<p>mengambil kontrol; atas situasi dan atau orang lain, biasanya dengan mengatakan kepada orang lain apa yang harus dilakukan.</p>	<p>sepanjang waktu merasa tertekan</p>
<p><b>34 Inconsisten</b> Tidak menentu, serba berlawanan dengna tindakan dan emosi yang tidak berdasarkan logika</p>	<p><b>Introvert</b> Orang pemikiran dan perhatiannya ditujukan ke dalam, hidup di dalam dirinya sendiri.</p>	<p><b>Intolerant</b> Tampaknya tidak bisa tahan atau menerima sikap, pandangan atau cara orang lain</p>	<p><b>Indifferent</b> Orang yang merasa bahwa kebanyakan hal tidak penting dalam satu atau lain cara</p>
<p><b>35 Messy</b> Hidup dalam keadaan tidak teratur, tidak bisa menemukan banyak benda</p>	<p><b>Moody</b> Tidak mempunyai emosi yang tinggi, tetapi biasanya semangatnya merosot sekali, sering kalau merasa tidak dihargai</p>	<p><b>Mumbles</b> Bicara pelan didesak, tidak mau report-repot bicara dengan jelas</p>	<p><b>Manipulative</b> Mempengaruhi i atau mengurus dengn cerdas atau penuh tipu muslihat demi keuntunganny a sendiri, dan dengan suatu cara akan bisa memaksakan kehendaknya.</p>
<p><b>36 Slow</b></p>	<p><b>Stubborn</b></p>	<p><b>Show-off</b></p>	<p><b>Skeptical</b></p>

	Tidak sreing bertindak atau berpikir dengna cepat, sangat mengganggu	Bertekad memaksakan kehendaknya, tidak mudah dibujuk, keras kepala	Perlu menjadi pusat perhatian, ingin dilihat	Tidak mudah percaya, mempertanya kan motif di balik kata-kata
37	<b>Loner</b>	<b>Lord-over others</b>	<b>Lazy</b>	<b>Loud</b>
	Memerlukan banyak waktupribadi dan cenderung menghindari orang lain	Tidak raagu- ragu mengatakan kepada orang l ain bahwa ia benar atau memegang kendali	Menilai pekerjaan atau kegiatan dengan ukuran berapa banyak tenaga yang diperlukannya	Orang yang tertawa atau suaranya bisa didengar di atas suara- suara lainnya dalam ruangan
38	<b>Stuggich</b>	<b>Suspicious</b>	<b>Short-tempered</b>	<b>Scatterbraine d</b>
	Lambat untuk memulai, perlu dorongan untuk memotivasi	Cenderung mencurigai atau tidak mempercayai gagasan atau orangn lain	Punya kemarahan yang menuntut berdasarkan ketidaksaharan dan sumbu yang pendek. Kemarahan dinyatakan ketika orang lain tidak bergerak cukup cepat atua tidak menyelesaikan apa yang diperintahkan.	Tidak punya kekuatan untuk berkonsentrasi atau menaruh perhatian pikirannya berubah-ubah.
39	<b>Revengeful</b>	<b>Restiess</b>	<b>Reluctant</b>	<b>Rash</b>

Secara sadar atau tidak menyimpan dendam dan menghukum orangy melanggar sering dengan diam-diam menahan persahabatan atau kasih sayang	Menyukai kegiatan baru tetrrus menerus karena tidak merasa senang melakukan hal yang sama sepanjang waktu	Tidak bersedia atau melawan keharusan ikut terlibat	Bisa bertindak tergesa-gesa, tatnpa memikirkan dengan tuntas, biasanya karena ketidaksabarana
--	---	---	---

<b>40 Comromising</b>	<b>Cirritical</b>	<b>Carfty</b>	<b>Changeable</b>
Sering mengendurkan pendiriannya. Bahkan ketika dia benar untuk menghindari konflik	Selalu mengevaluasi dan membuat penilaian, sering memikirkan atau menyatakan reaksi negatif	Cerdik, orang yang selalu bisa menemukan cari untuk mencpapai tujuan yang diinginkan	Rentang perhatian yang kekanakan dan pendek yang memerlukan banyak perubahan dan variasi supaya tidak merasa bosan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Calhoun dan Acocella, 1990, (alih bahasa: Satmoko)  
Psikologi tentang Penyesuaian dan Hubungan  
Keanusiaan, USA: McGraw-Hill Inc. Ed.3
- Fitts, W.H.dkk. 1971. *The Self Concept and Self  
Actualization.* California: Wertern  
Psychological Services
- Gunawan, Adi, 2004, *Genius Learning Strategy,*  
Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama
- Hurlock, Elizabeth. 1978. *Personality Development.*  
USA: McGraw-Hill
- Hurlock, Elizabeth, (alih bhs. Dr. Med. Meitasari  
Tjandrasa). 1983. *Perkembangan Anak,* Jakarta:  
Erlangga, Jilid 2, Ed. 6
- Laurence, Steinberg. 2002. *Adolescence.* Edisi ke-6.  
New York: Mc. Graw-Hill
- Mujib, Abdul, 2006. *Kepribadian dalam Psikologi  
Islam.* Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada
- Najati, Utsman, 2005. *Psikologi dalam AL-Qur'an  
(Terapi Qurani dalam Penyembuhan  
Gangguan Kejiwaan),* alih bahasa: Zaka al-  
farisi, Jakarta: CV Pustaka Setia

Rahman Shaleh , Abdul & Muihbib Abdul Wahab.  
(2004). Psikologi suatu Pengantar Sujanto,  
Agus, Halem Lubis, dan Taufik Hadi. 2006.  
Psikologi Kepribadian. Jakarta: Bumi Aksara  
Ramadhani, Savitri, 2008, The Art Of Positive  
Commucating, Yogyakarta: Bookmarks  
Sabri, Alisuf,(1993). Pengantar Psikologi Umum dan  
Perkembangan. Jakarta: Pedoman Ilmu Jaya  
Suryabrata, Sumadi, 2002. Psikologi Kepribadian.  
Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada  
Yusuf, Syamsu, 2002. Psikoloogi Perkembangan  
Anak dan Remaja, Bandung: PT Remaja  
Rosdakarya, Cet. III