

Teori-Teori Psikologi Sosial

Contributed by Administrator
Thursday, 06 December 2007
Last Updated Thursday, 06 December 2007

Kepribadian Kreatif : Everette. Hagen

Hagen adalah seorang ekonom yang mencoba menggabungkan prinsip-prinsip psikologi kedalam teori pembangunan ekonomi. Ia menyatakan perkembangan ekonomi yang dapat didefinisikan menurut peningkatan pendapatan perkapita terus-menerus yang muncul dari kemajuan teknologi harus dipahami dari sudut kepribadian kreatif.

Pertumbuhan ekonomi itu bertahap meliputi periode yang sangat panjang, karena itu kita takkan membicarakan proses perubahan yang terjadi secara tiba-tiba dan radikal tetapi proses panjang. Proses ini berkaitan erat dengan individu kreatif yang menciptakan sejenis hubungan sosial khusus sepanjang waktu.

Perubahan sosial takkan terjadi tanpa perubahan dalam kepribadian. Hagen mengatakan bahwa kita dapat melukiskan kepribadian dari sudut kebutuhan, nilai-nilai dan unsur kognitif pandangan duniawi bersama-sama dengan tingkatan intelegensi dan energi. Jika kita dapat mengidentifikasi jenis-jenis kebutuhan, nilai-nilai dan kesadaran (cognition) yang menandai seorang individu dan menggabungkan dengan pengetahuan tentang tingkat kecerdasan dan energinya maka kita takkan ragu lagi mengenai bagaimana ia akan bertindak dalam suatu situasi tertentu.

Kebutuhan menjadi satu dimensi penting dari kepribadian. Kebutuhan dapat digolongkan menurut kebutuhan itu digerakan, agresif, pasif atau dipelihara. Kebutuhan yang digerakan termasuk kebutuhan untuk berprestasi, untuk mencapai otonomi dan untuk memelihara tatanan. Kebutuhan agresif ditujukan oleh kebutuhan untuk menyerang, kebutuhan untuk menghasilkan oposisi dan kebutuhan untuk mengungguli. Kebutuhan pasif mencakup kebutuhan untuk bergantung, berafiliasi dan untuk dibimbing oleh orang lain. Kebutuhan untuk dipelihara termasuk kebutuhan baik untuk memberi maupun menerima sesuatu sebagai sokongan, perlindungan dan belas kasihan orang lain.

Dengan menggunakan kebutuhan sebagai satu dimensi penting dari kepribadian, kita dapat membedakan kepribadian antara kepribadian inovatif dan kepribadian otoriter. Diantara kedua jenis kepribadian itu terdapat perbedaan penting dalam segi kebutuhan, nilai-nilai dan kesadaran.

Kepribadian inovatif membayangkan lingkungan sosialnya mempunyai tatanan logis yang dapat dipahaminya.

Selanjutnya ia yakin bahwa lingkungan sosialnya menilai dirinya; namun penilaian itu dipandang didasarkan atas prestasi dirinya, yang menyebabkan dirinya sangat menginginkan prestasi itu. Karena kepribadian inovatif mempunyai kebutuhan yang sangat besar untuk memelihara dan untuk meyakini nilai-nilainya sendiri, maka ia terdorong untuk berprestasi.

Ciri-ciri kepribadian inovatif antara lain adalah: kebutuhan sangat besar terhadap otonomi dan keteraturan, pemahaman sendiri yang memungkinkannya tegas terhadap orang lain, kebutuhan yang sangat besar untuk memelihara dan memikirkan kesejahteraan orang lain maupun kesejahteraan dirinya sendiri.

Kualitas kepribadian di atas tidak hanya sesuai dengan kepribadian inovatif untuk pekerjaan pembangunan ekonomi, tetapi lebih mencerminkan kontras yang sebenarnya dengan kepribadian otoriter.

Kepribadian otoriter membayangkan lingkungan sosialnya kurang teratur dibandingkan dengan dirinya sendiri. Ia tak yakin bahwa ia dinilai oleh lingkungan sosialnya. Ia membayangkan kekuasaan lebih sebagai fungsi dari posisi yang diduduki seseorang ketimbang sebagai fungsi prestasi yang dicapai seseorang. Dalam kepribadian otoriter, pandangan kognitifnya mengenai duniawi, membangkitkan kemarahan sangat besar yang harus ditahan.

Karena itu, terdapat kebutuhan sangat besar untuk menundukan, kurangnya kebutuhan untuk memelihara dan kurangnya kebutuhan untuk berotonomi maupun untuk berprestasi, tidak dapat memberikan bobot yang sama antara berbuat untuk kesejahteraan orang lain dan berbuat untuk kesejahteraan diri sendiri.

Kepribadian inovatif menurut definisi termasuk ke dalam perilaku kreatif. Setidak-tidaknya kepribadian inovatif memiliki kualitas yang dapat membantu perilaku kreatif. Menurut Hagen salah satu alasan mengapa individu tradisional tidak memiliki sifat inovatif adalah karena ia membayangkan dunia sebagai tempat yang kacau ketimbang sebagai tempat yang teratur yang dapat dianalisis dan memberikan tanggapan atas prakarsanya. Karena itu dapat diperkirakan bahwa setiap masyarakat yang mengalami kemacetan ekonomi, dirembesi oleh kepribadian otoriter.

Faktor yang memaksa kelompok tertentu menghancurkan ikatan tradisi dan kekuasaan yang kuat Hagen menyimpulkan menurut 5 hukum, sebagai berikut:

1. "Hukum penundukan kelompok"; yang menempatkan dorongan untuk berubah bagi kelompok yang membayangkan dirinya ditundukan.
2. "Hukum penolakan nilai-nilai"; yang menyatakan bahwa kelompok yang ditundukan, akan membuang nilai-nilai kelompok yang menundukannya.
3. "Hukum rintangan sosial"; yang menyisihkan hukum no. 2 dengan menunjukan bahwa kelompok yang ditundukan akan membuang nilai-nilai dominan dan hanya akan melakukan tindakan menyimpang dari cara-cara tradisional untuk mencapai kemajuan yang dirintangi.
4. "Hukum perlindungan kelompok"; individu melakukan tindakan baru untuk mendapatkan dukungan sosial dari kelompok yang ditundukan.
5. "Hukum kepemimpinan yang tidak memihak"; (non-alien) yang menegaskan bahwa pertumbuhan ekonomi takkan terjadi di seluruh masyarakat kecuali bila kelompok yang menyimpang yang telah memulai proses perubahan, diterima dan diikuti.

Kepribadian Yang Mengarah Kepada Prestasi: David C. Mc Clelland

Mc Clelland terutama tertarik pada sejenis perubahan khusus, yakni perkembangan ekonomi. Menurutnya, karena

semangat kewiraswastaanlah yang mendorong perkembangan ekonomi. Tesis dasar Mc Clelland adalah bahwa "Masyarakat yang tinggi tingkat kebutuhan untuk berprestasi, umumnya akan menghasilkan wiraswastawan yang lebih bersemangat dan selanjutnya menghasilkan perkembangan ekonomi yang lebih cepat.

Kebutuhan untuk berprestasi adalah salah satu kebutuhan dasar manusia, dan sama dengan motif-motif lain pada umumnya, kebutuhan untuk berprestasi ini adalah hasil dari pengalaman sosial sejak masa kanak-kanak. Jadi, berbagai faktor sosial yang mempengaruhi cara-cara memelihara anak, selanjutnya akan membantu atau merintang perkembangan kebutuhan untuk berprestasi.

Kebutuhan fungsi untuk berprestasi ini juga adalah fungsi dari bermacam-macam bahan bacaan yang disodorkan kepada anak. Bila kebutuhan berprestasi sangat berkembang, maka individu akan menunjukkan perilaku yang tepat, mewujudkan semangat kewiraswastaan, dan karena itu akan bertindak sedemikian rupa untuk memajukan perkembangan ekonomi.

Dalam upaya untuk menjelajahi lebih dalam hubungan antara kebutuhan untuk berprestasi dan perkembangan ekonomi, Mc Clelland melakukan tiga jenis riset. Pertama, mereka mencoba menemukan tindakan kelompok untuk menemukan ukuran kebutuhan untuk berprestasi dari kelompok. Kedua, mereka menemukan ukuran individual dari motif, kepentingan nilai-nilai, dan pelaksanaannya baik oleh para ibu maupun oleh anak mereka diberbagai negara. Ketiga, meneliti perilaku, termasuk motif kegiatan para pengusaha.

Secara umum dapat dikatakan bahwa motivasi untuk berprestasi itu berasal dari nilai-nilai, keyakinan, dan ideologi yang dianut orang. Lebih khusus lagi, hasil studi menunjukkan ketiga faktor itu sangat penting dalam menciptakan kebutuhan untuk berprestasi yang tinggi dikalangan anak-anak. Jadi pengalaman anak sangat penting; kebutuhan untuk berprestasi mungkin diperoleh anak ketika berusia 8 atau 10 tahun. Salah satu pengalaman penting bagi anak, termasuk "Latihan kejuruan sejak dini" yang cenderung menghasilkan tingkat kebutuhan untuk berprestasi yang tinggi. Pengalaman penting kedua adalah kualitas interaksi orang tua dan anak.

Kebutuhan untuk berprestasi dapat dirintang oleh sejumlah faktor dalam pengalaman anak, termasuk sikap otoriter orang tua, harapan orang tua yang rendah terhadap prestasi, dan kebutuhan untuk berprestasi yang muncul terlalu dini dalam kehidupan anak. Sebaliknya, tingkat kebutuhan untuk berprestasi yang tinggi besar kemungkinan akan tercipta jika terdapat "standar mutu yang sangat masuk akal yang dibebankan kepada anak di saat mereka akan mencapainya, suatu keinginan untuk membiarkan anak mencapainya tanpa campur tangan, dan menunjukkan kesenangan emosional yang nyata atas prestasi yang dicapainya selain tidak terlalu mencampuri dan terlalu mencegahnya";

Kedua teori yang tertulis diatas menegaskan pentingnya peranan individu dalam proses perubahan. Lebih khusus lagi, keduanya menegaskan pentingnya peranan individu dalam perkembangan ekonomi. Singkatnya, baik Hagen maupun Mc Clelland telah mencoba menerangkan peranan keluarga, dan akibat tipe kepribadian yang dikembangkan terhadap perkembangan ekonomi. Dalam beberapa hal, kesimpulan mereka serupa. Kepribadian otoriter menghalangi aktifitas inovatif, dan aspek irasional kehidupan manusia sangat penting peranannya dalam memahami perilakunya. Tetapi dua gambaran yang berbeda dari kewiraswastaan segera muncul. Menurut Hagen, Wiraswastawan adalah makhluk yang agak kotor, didorong oleh kegelisahan, berjuang dengan identitas yang bernoda. Menurut Mc Clelland, wiraswastawan secara emosional nampaknya jauh lebih sehat, didorong oleh hasrat untuk berprestasi, tetapi identitasnya berasal dari nilai-nilai dominan yang diakui lingkungan sosialnya. Kedua teori psikologi-sosial ini tidak ada yang meyakinkan sepenuhnya, tetapi keduanya merupakan upaya terkemuka dalam menerangkan variabel-variabel psikologi-sosial.

Individu Modern

Comte menyatakan, kemajuan masyarakat berkaitan dengan berfungsinya pikiran secara tepat: bila individu dalam suatu masyarakat berpikir ilmiah, mereka akan membantu perkembangan tata masyarakat ilmiah. Kahl berasumsi, masyarakat modern memerlukan sejenis manusia khusus, orang yang dapat berfungsi di dalam dan membantu perkembangan masyarakat yang bersangkutan. Yang dimaksud kahl dengan modern adalah sekumpulan ciri-ciri seperti yang telah dikenal oleh sejumlah peneliti dan termasuk ciri-ciri lain seperti: Proporsi pekerja yang sedikit disektor pertanian, penerapan teknologi dalam proses produksi, urbanisasi, perekonomian yang rumpil, perdagangan dan industri, sistem stratifikasi yang relatif terbuka dan nilai-nilai rasional atau sekuler.

Menurut kahl, terdapat sejumlah nilai yang menandai individu modern, tetapi "intinya" diukur dengan 7 skala: aktivisme, integrasi yang lemah antar individu, individualisme, kesukaan hidup di kota, stratifikasi komunitas yang rendah, partisipasi dalam media masa yang tinggi, dan stratifikasi peluang hidup yang rendah. Makna kemodernan yang ditunjukkan ke-7 skala ini dirangkum sebagai berikut:

"Manusia modern adalah orang yang aktif; ia berupaya membentuk kehidupan meskipun secara pasif dan memberikan tanggapan terhadap takdirnya. Ia adalah seorang Individualisme, yang tidak menggabungkan karir pekerjaannya dengan hubungan persaudaraan dan pertemanan. Ia yakin bahwa karir yang terpisah dari hubungan persaudaraan dan pertemanan itu tidak hanya diperlukan, tetapi mungkin karena ia membayangkan baik peluang hidup maupun komunitas lokal hampir tak ditentukan oleh status yang diperoleh karena keturunan. Ia lebih menyukai kehidupan kota dari pada desa, dan ia mengikuti berita media massa.

Menurut Inkeles dan Smith menyatakan bahwa individu modern memiliki ciri-ciri yang sama disetiap bangsa, menurut mereka manusia modern adalah seorang warga negara yang berpartisipasi; ia mempunyai pendirian yang ditandai keyakinan pribadi; ia sangat bebas dan atonom dalam hubungannya dengan sumber-sumber pengaruh tradisional, terutama jika ia sedang membuat keputusan penting mengenai bagaimana cara menyelesaikan persoalan pribadinya; dan ia siap untuk menerima ide dan pengalaman baru, artinya, ia relatif berpikiran terbuka dan lentur.

