

KONTRIBUSI ALIRAN PSIKOLOGI BEHAVIORISME TERHADAP PERKEMBANGAN TEORI ILMU KOMUNIKASI

Ahmad Zain Sarnoto
Institut PTIQ Jakarta

Abstrak:

Banyak teori dalam ilmu komunikasi dilatarbelakangi konsepsi-konsepsi psikologi tentang manusia. Paling tidak, ada empat teori psikologi yang paling dominan yang dianggap sebagai akar dari teori komunikasi, yaitu Psikoanalisis, Behaviorisme, Psikologi Kognitif, dan Psikologi Humanistik. Kontribusi aliran Behaviorisme pada teori komunikasi terlihat dalam konteks komunikasi baik komunikasi interpersonal, kelompok maupun komunikasi massa teori-teori yang dikembangkan tidak lepas dari asumsi dasar bahwa manusia belajar dari lingkungannya dengan demikian teori komunikasi menitik beratkan pada kondisi dan situasi lingkungan yang mempengaruhi komunikasi kita

Katakunci: Psikologi Behaviorisme dan Ilmu Komunikasi

A. Pendahuluan

Ilmu komunikasi ibarat oasis, yang menjadi persimpangan jalan dan tempat perjumpaan berbagai ilmu (musafir) dalam perjalanan ke tujuan keilmuannya masing-masing. Walaupun sebagian musafir itu sekedar mampir sebentar, ilmu yang dikembangkannya pada saat mampir itu membantu pertumbuhan ilmu si musafir dan memperkaya oasis tersebut“ demikian kata Wilbur Schramm, salah seorang Bapak Ilmu Komunikasi (Dahlan, 1996). Komunikasi adalah suatu ilmu yang cakupannya luas dan perlintasan ilmu-ilmu lain, seperti psikologi, sosiologi, antropologi, linguistik, ilmu politik, dan sebagainya.

Kenyataan tersebut menyebabkan banyak teori-teori komunikasi yang sebenarnya ‘dipinjam’ dari berbagai disiplin ilmu lain. Fakta bahwa sejauh ini ilmu komunikasi belum menghasilkan teori-teori besar (*grand theories*), seperti sosiologi atau psikologi, dianggap sebagai kelemahan ilmu komunikasi oleh sebagian pengamat. Namun, sebagian pengamat lain menegaskan justru di situ pulalah kekuatannya (Mulyana, 1999). Kenyataan bahwa ilmu komunikasi bersifat multidisipliner dan merupakan ilmu yang relatif baru tidak membuat membuat ‘rendah diri’

para pakar ilmu komunikasi, karena hal itu menjadi tantangan sekaligus peluang untuk mengembangkan ilmu komunikasi sejajar dengan ilmu-ilmu sosial yang lain.

Menurut Rakhmat (2001), banyak teori dalam ilmu komunikasi dilatarbelakangi konsepsi-konsepsi psikologi tentang manusia. Paling tidak, ada empat teori psikologi yang paling dominan yang dianggap sebagai akar dari teori komunikasi, yaitu Psikoanalisis, Behaviorisme, Psikologi Kognitif, dan Psikologi Humanistik.

Setiap pendekatan (konsepsi) tersebut memandang manusia dengan cara yang berlainan, yang akan mempengaruhi pandangannya tentang karakteristik manusia sebagai pelaku utama komunikasi. Dalam tulisan ini akan dibahas kontribusi pandangan (konsepsi) Psikologi Behaviorisme terhadap perkembangan teori dalam Ilmu Komunikasi, dalam tulisan ini dibahas pemahaman singkat tentang perkembangan konsepsi psikologi behaviorisme, yang mencakup perkembangan pemikirannya sekaligus tokoh-tokohnya. Selanjutnya dibicarakan kontribusi behaviorisme dalam konteks komunikasi interpersonal dan komunikasi massa.

B. Sejarah Singkat Mahzab Behaviorisme

Dalam perkembangan Ilmu Psikologi, teori behaviorisme mendapat sebutan mazhab ‘kedua’. Teori yang bersifat umum ini dirumuskan oleh John B. Watson (1878-1958). Watson adalah seorang guru besar psikologi di Universitas Johns Hopkins. Ia berupaya menjadikan studi tentang manusia seobjektif dan seilmiah mungkin, karenanya seperti Sigmund Freud, ia berusaha mereduksikan tingkah laku manusia menjadi perkara kimiawi dan fisik.

Saat ini kata ‘behaviorisme’ biasanya digunakan untuk melukiskan isi sejumlah teori yang saling berhubungan di bidang psikologi, sosiologi dan ilmu-ilmu tingkah laku, yang tidak hanya meliputi karya John Watson saja, melainkan juga karya tokoh seperti Edward Thorndike, Clark Hull, John Dollard, Neal Miller, B.F. Skinner, dan lainnya. Para pendahulu aliran pemikiran ini adalah Isaac Newton, yang berhasil mengembangkan metode ilmiah di bidang ilmu fisik.

Aliran Behaviorisme telah banyak mempengaruhi perkembangan psikologi terutama dalam eksperimen-eksperimen. Walaupun Watson sering dianggap tokoh utama aliran ini, tetapi sebenarnya perkembangannya dapat dilacak sampai kepada empirisisme dan hedonisme pada abad XVIII – XVIII.

Filosof Aristoteles berpendapat bahwa saat lahir jiwa manusia tidak memiliki apa-apa, ibarat sebuah meja lilin (tabula rasa) yang siap dilukis oleh pengalaman. Dari pemikiran Aristoteles, John Locke

(1632 - 1704), tokoh empirisme Inggris, meminjam konsep ini. Menurut kaum empiris, pada waktu lahir manusia tidak mempunyai “warna mental”. Warna ini didapat dari pengalaman. Dan pengalaman satu-satunya jalan ke pemilikan pengetahuan. Menurut mereka bukanlah ide yang menghasilkan pengetahuan, tetapi keduanya adalah produk pengalaman. Secara psikologis, ini berarti seluruh perilaku manusia, kepribadian dan temperamen ditentukan oleh pengalaman inderawi (*sensory experience*). Bagi kaum empiris, pikiran dan perasaan, bukan penyebab perilaku manusia, tetapi disebabkan pengalaman perilakunya masa lalu.

Aliran Behaviorisme lahir sebagai reaksi terhadap teori introspeksionisme dan juga psikoanalisis. Aliran Behaviorisme ingin menganalisis hanya perilaku manusia yang nampak saja, yang dapat diukur, dan dilukiskan, serta diramalkan. Pada perkembangan berikutnya, teori kaum behavioris lebih dikenal dengan nama teori belajar, karena menurut mereka seluruh perilaku manusia kecuali *instink* adalah hasil belajar. Belajar artinya perubahan perilaku organisme sebagai pengaruh lingkungan. Aliran Behaviorisme tidak mempersoalkan apakah perilaku manusia baik atau jelek, rasional atau emosional; mereka hanya ingin mengetahui bagaimana perilakunya dikendalikan oleh faktor lingkungan. Dari sinilah muncul istilah konsep “**manusia mesin**” (*Homo Mechanicus*).

C. Tokoh Utama Aliran Behaviorisme

John Broades Watson, dianggap sebagai tokoh utama aliran behaviorisme, ia dilahirkan di Greenville pada tanggal 9 Januari 1878 dan meninggal dunia di New York City pada tanggal 25 September 1958. Watson mempelajari ilmu filsafat di University of Chicago dan memperoleh gelar PhD pada tahun 1903 dengan disertasi berjudul “*Animal Education*”. Watson dikenal sebagai ilmuwan yang banyak melakukan penyelidikan tentang psikologi binatang.

Pada tahun 1908 Watson menjadi profesor dalam psikologi eksperimental dan psikologi komparatif di John Hopkins University di Baltimore dan sekaligus menjadi direktur laboratorium psikologi di universitas tersebut. Antara tahun 1920-1945 ia meninggalkan universitas dan bekerja dalam bidang psikologi konsumen

John Watson dikenal sebagai pendiri aliran behaviorisme di Amerika Serikat. Karyanya yang paling dikenal adalah “*Psychology as the Behaviourist view it*” (1913). Menurut Watson dalam beberapa karyanya, psikologi haruslah menjadi ilmu yang obyektif, oleh karena itu ia tidak mengakui adanya kesadaran yang hanya diteliti melalui metode introspeksi. Watson juga berpendapat bahwa psikologi harus

dipelajari seperti orang mempelajari ilmu pasti atau ilmu alam. Oleh karena itu, psikologi harus dibatasi dengan ketat pada penyelidikan-penyelidikan tentang tingkahlaku yang nyata saja. Meskipun banyak kritik terhadap pendapat Watson, namun harus diakui bahwa peran Watson tetap dianggap penting, karena melalui dia berkembang metode obyektif dalam psikologi

D. Kontribusi Aliran Psikologi Behaviorisme pada Teori Komunikasi

Aliran behaviorisme adalah salah satu mazhab dalam psikologi dan telah banyak melahirkan teori-teori tentang tingkah laku manusia. Dalam hal ini, pandangan aliran behaviorisme tentang manusia berbeda secara signifikan dengan tiga pendekatan psikologi lain yang dominan, yaitu psikoanalisis, psikologi kognitif, dan psikologi humanisme.

Pada sisi yang lain, komunikasi adalah suatu proses yang ditandai beberapa karakteristik di antaranya adalah komunikasi itu bersifat simbolik, *irreversible*, kompleks, berdimensi sebab akibat, dan mengandung potensi problem. Karakteristik komunikasi di atas memperlihatkan betapa rumitnya suatu proses komunikasi berlangsung. Oleh sebab itu, tindakan dalam proses komunikasi sepatutnya dikelola secara tepat. Dengan mengelola perilaku komunikasi dalam berbagai konteksnya maka berbagai kecenderungan yang mengarah pada terjadinya *communication breakdown* dapat dihindari. Dalam hal ini, pandangan aliran psikologi behaviorisme dapat membantu memahami berbagai kecenderungan tingkah laku dalam berkomunikasi. Kontribusi psikologi behaviorisme terhadap perkembangan teori komunikasi dalam konteks komunikasi interpersonal, dan komunikasi massa, sebagai berikut:

1. Komunikasi Interpersonal

Kontribusi behaviorisme dalam konteks komunikasi interpersonal adalah Teori Pertukaran Sosial (*Social Exchange Theory*) dari Thibault dan Kelley. Teori ini memandang hubungan interpersonal sebagai suatu transaksi dagang. Orang berhubungan dengan orang lain karena mengharapkan sesuatu yang memenuhi kebutuhannya. Thibault dan Kelley, dua orang tokoh utama teori ini, menyimpulkan teori pertukaran sosial sebagai berikut: “*Asumsi utama yang mendasari seluruh analisis kami adalah bahwa setiap individu secara sukarela memasuki dan tinggal dalam hubungan sosial selama hubungan tersebut cukup memuaskan ditinjau dari segi ganjaran dan biaya.*” Ganjaran, biaya, laba, dan tingkat perbandingan merupakan konsep-konsep pokok dalam teori ini.

- a) **Ganjaran** adalah setiap akibat yang dinilai positif yang diperoleh seseorang dari suatu hubungan interpersonal. Ganjaran bisa

berupa uang, penerimaan sosial, atau dukungan terhadap nilai yang dipegangnya. Nilai suatu ganjaran berbeda-beda antara seseorang dengan yang lain, dan berlainan antara waktu yang satu dengan waktu yang lain. Bagi orang kaya, mungkin penerimaan sosial (*social approval*) lebih berharga daripada uang. Bagi si miskin, hubungan interpersonal yang dapat mengatasinya kesulitan ekonominya lebih memberikan ganjaran daripada hubungan yang menambah pengetahuan.

- b) **Biaya** adalah akibat yang dinilai negatif yang terjadi dalam suatu hubungan interpersonal. Biaya dapat berupa waktu, usaha, konflik, kecemasan, dan keruntuhan harga diri, serta kondisi-kondisi lain yang dapat menghabiskan sumber kekayaan individu atau dapat menimbulkan efek-efek yang tidak menyenangkan. Seperti ganjaran, biaya pun berubah-ubah sesuai dengan waktu dan orang yang terlibat di dalamnya.
- c) **Hasil** atau **laba** adalah ganjaran dikurangi biaya. Bila seorang individu merasa, dalam suatu hubungan interpersonal, bahwa ia tidak memperoleh laba sama sekali, ia akan mencari hubungan lain yang mendatangkan laba.
- d) Sementara **tingkat perbandingan** menunjukkan ukuran baku (standar) yang dipakai sebagai kriteria dalam menilai hubungan individu pada waktu sekarang. Ukuran baku ini dapat berupa pengalaman individu pada masa lalu atau alternatif hubungan lain yang terbuka baginya. Bila pada masa lalu, seorang individu mengalami hubungan interpersonal yang memuaskan, tingkat perbandingannya turun.

2. Komunikasi Massa

Dalam konteks komunikasi massa, sumbangan yang terbesar untuk memahami cara berkomunikasi massa mengambil bahagian dalam proses sosialisasi adalah melalui *modelling theory* yang diperkenalkan oleh psikolog Albert Bandura serta para pembantunya di tahun 1960-an. Sebagian besar isi teori ini sebenarnya bermuara pada teori psikologi : *social learning theory*. Aplikasi aliran behaviorisme dalam konteks komunikasi massa adalah sebagai berikut:

a. Teori belajar sosial (belajar mengobservasi)

Walaupun tidak secara khusus belajar mengenai pengaruh, namun teori ini secara umum berkaitan dengan media massa, dan dapat dijelaskan bagaimana orang memperoleh bentuk-bentuk yang baru dari perilakunya yang diperolehnya dari pengaruh masyarakat sekelilingnya. Disebut belajar sosial karena penekanannya pada bagaimana individu mengamati aktivitas orang lain kemudian mengadopsi perilakunya

sebagai bentuk aktivitas untuk menghadapi masalah dalam beragam situasi dan kondisi atau kejadian-kejadian lain, yang dialaminya.

Alekis Tan (1981) dalam Hardy (1985) mengemukakan bahwa pada prinsipnya teori belajar sosial menunjukkan sebenarnya setiap manusia tidak dilahirkan dengan memiliki suatu sikap atau nilai dan pandangan tertentu terhadap dunianya. Dunialah yang sebaliknya mempengaruhi dan membangun persepsi kita. Kita belajar dari dunia karena kita membuat reaksi terhadap setiap rangsangan yang masuk dari luar. Ada banyak teori mengenai perilaku sudah pernah diulas dan sebagian besar menekankan tentang hal ini yaitu bagaimana manusia dan juga hewan belajar dari lingkungannya hanya karena berinteraksi untuk memenuhi kebutuhan hidupnya.

Namun demikian menurut Albert Bandura dalam Hardy (1985) mengajukan teori bercakupan luas tentang perilaku manusia yang disebutnya dengan teori belajar sosial itu. Teori ini menjelaskan bagaimana manusia belajar secara langsung dari pengalamannya sebaik-baiknya dan menjadikan sesuatu yang pernah diamatinya itu sebagai modelnya. Bandura juga menambahkan bahwa teori belajar sosial menerangkan perilaku manusia sebagai konstruk dari lingkungan sosial serta faktor-faktor kognitif dari setiap manusia. Yang penting dari teori Bandura yang perlu diingat adalah bahwa proses belajar mengikuti sesuatu dimulai dari tahap:

- (1) Proses memperhatikan;
- (2) Proses mengingatkan kembali;
- (3) Proses gerakan untuk menciptakan kembali;
- (4) Proses mengarahkan gerakan sesuai dengan dorongan.

Albert Bandura ingin menerangkan misalnya kita melihat suatu kejadian maka kita memperhatikan kejadian itu dengan saksama. Kemudian kita mengingat-ingat kembali apakah kita mempunyai pengalaman yang sama dengan apa yang dilihat itu. Menyusul setiap orang karena pengingatannya kembali menciptakan reaksi-reaksi terhadap apa yang dilihatnya, reaksi-reaksi tersebut terhadap apa yang dilihatnya, reaksi-reaksi tersebut merupakan perulangan pengalaman yang pernah dilakukannya. Arah dari perlakuan gerakan itu disesuaikan dengan motivasi yang dimiliki orang itu.

Peranan media massa dalam hubungannya dengan teori belajar sosial tersebut dapat, mengisi keempat proses yang diajukan Bandura. Media massa melalui pesan-pesannya dapat mengakibatkan seseorang lebih memperhatikan suatu pesan tertentu, atau dapat mengakibatkan seseorang mengingat kembali pengalamannya. Media juga dapat mendorong, atau mempercepat proses gerakan, reaksi untuk menciptakan kembali cara-cara yang sama yang pernah dilakukannya,

dan media juga membantu meneguhkan motivasi yang dimiliki seseorang.

Banyak penelitianpun dilakukan untuk menguji kembali kebenaran teori-teori tersebut dan menemukan memang benar bahwa jika dibandingkan dengan media cetak maka ternyata pelukisan kekerasan melalui media massa elektronik terutama media televisi lebih kuat. Karena orang melihat secara langsung penggambaran perilaku terutama proses suatu peristiwa secara dinamik daripada di surat kabar yang membutuhkan suatu pemikiran untuk memahami dan menjelaskan konsep proses. Media massa khususnya elektronik (dapat lebih baik sebagai agen sosialisasi) dalam waktu panjang dan lebih cepat jika dibandingkan dengan media non elektronik.

b. Proses pemodelan.

Proses pemodelan atau *modelling theory* digunakan untuk menggambarkan aplikasi dari *teori sosial learning* secara umum yang membentuk perilaku yang baru melalui penggambaran media. Media memberikan peluang yang membuat daya tarik besar dari pola-pola perilaku yang dinyatakan dalam media oleh komunikator. Pelbagai kepustakaan melukiskan bahwa anak-anak maupun orang-orang menyusun sikapnya apakah itu kesan, emosi, gaya hidup baru akibat terpaan media dari film dan televisi.

E. Kesimpulan

Dari pembahasan sebelumnya dapat kita simpulkan bahwa; Pendekatan Behaviorisme memusatkan pada pendekatan ilmiah yang objektif sehingga dalam pendekatan ini hal-hal yang berbau subjektifitas sama sekali diabaikan. Dalam pendekatan yang dilakukan kaum behaviorisme menekankan pada kekuatan-kekuatan luar yang berasal dari lingkungannya.

Penganut paham behavior sangat percaya bahwa segala tingkah laku manusia, juga tidak lain adalah hasil daripada proses pembelajaran. Yakni hasil daripada latihan-latihan atau kebiasaan-kebiasaan bereaksi terhadap syarat-syarat atau perangsangan-perangsangan tertentu yang dialaminya di dalam kehidupannya.

Demikian pula dalam konteks komunikasi baik komunikasi interpersonal, kelompok maupun komunikasi massa teori-teori yang dikembangkan tidak lepas dari asumsi dasar bahwa manusia belajar dari lingkungannya dengan demikian teori komunikasi menitik beratkan pada kondisi dan situasi lingkungan yang mempengaruhi komunikasi kita.

Daftar Pustaka

- Ahmad Zain Sarnoto, *Pengantar Ilmu Komunikasi*, Pustaka Faza AManah, Bekasi, 2009
- Depari, Edward dan Collin Mac Andrews, 1991, *Peranan Komunikasi Massa Dalam Pembangunan*, Gadjah Mada Press, Yogyakarta.
- Fisher, B.Aubrey, 1990, *Teori-Teori Komunikasi Massa*, Remadja Karya, Bandung.
- Griffin EM, 2002, *A First Look At Communication Theory*, Fifth Edition, Mc. Graw Hill, Boston.
- Goldberg A Alvin, Carl E Larson, (diterjemahkan Koesdarini Soemiati dan Garry Jusuf), 1985, *Komunikasi Kelompok, Proses-Proses Diskusi dan Penerapannya*, edisi pertama, UI Press, Jakarta.
- Hardy, Malcom, (diterjemahkan Soenardji), 1988, *Pengantar Psikologi*, Erlangga, Jakarta.
- Liliweri, Alo, 1991, *Memahami Peran Komunikasi Dalam Masyarakat*, Citra Aditya Bakti, Bandung
- Matson, Floyd, 1966, *The Broken Image*, Doubleday, New York.
- Rakhmat, Jalaluddin, 2001, *Psikologi Komunikasi*, Remadja Karya, Bandung,
- Sarwono, Sarlito Wirawan. 1986. *Berkenalan dengan Alirah Aliran dan Tokoh-Tokoh Psikologi*, Bulan Bintang: Jakarta.
- Sears, O.David, Jonathan L Freedman dan L. Anne Peplau, 1992 *Psikologi Sosial*, edisi lima, Erlangga, Jakarta