

SCHEMATIC REASONING

How To Quickly Learn Everything,
Mastering Decision Making &
Creating Meta-Mind Strategies

WHY WE NEED SCHEMATIC REASONING

How to make your life easier by using schematic reasoning

The urgency to learn schematic reasoning

What is schematic reasoning

How to invent purposeful creations with schematic reasoning

THE URGENCY TO DO MIND FASTING

How to Understand the Meta Mind Schemata in your surrounding

How to Learn to Unlearn Everything

How to do Phonetics Fasting but still good at communicating

How to Carefully Select Your Brain Inputs

How to Do Mind Fasting

How to Incubate Your Problems and Let Your Mind Hibernate

How To Train Your Mind to Always Creating Efficient Solutions After Your Mind Fasting

HOW TO QUICKLY LEARN EVERYTHING

How to Understand the Active Mind Schemata in Your Environment

How to Scheme Your Problems Efficiently

How to Create The Map of Your Problems

How to Found Your Pathways to Solutions

MASTERING DECISION MAKING

Weighing Your Problem by Using Schematic Reasoning

Placing The Right Emphasis in Weighing your Decisions

Understanding the Effects on Every of Your Decisions

Creating The Pathways

Clearing Your Pathways

Create Your Decisions

How to Avoid Group Think

CREATING META-MIND STRATEGIES

Understanding the Meta Cognitive Reasoning

How to Use Meta Cognitive Pathways to Create Your Problem Solving

The Relations between Meta Cognitive and Schematic Reasoning

How To Create Meta-Mind Strategy

HOW TO DO SCHEMATIC WRITING

Mastering the essence of your problems

Mastering the hierarchy of your problems

Understanding and knowing the red dots in your problems

How to create meta-map of your problems

How to create the Theoretical Framework for your problem solutions

HOW TO DO SCHEMATIC BUDGETING

Decide what is important to fund

Create budgeting hierarchies

Find urgency in your investment

Discretely terminate your investment

Don't let your self be fooled by

HOW TO FIND & CREATE YOUR GOLD MINE

Found your raw gold fiber rocks near you

Don't focus on the previous footprints

Tell it to the authority figure near you

Describe the raw gold fiber rock you found

Design your company

Decide on who to run everything

Excerpts From Psychology Applied by David W
Crane About Propaganda

Mastering Schematic Reasoning
Is to remain calm
When the world is chaotic

WHY WE NEED SCHEMATIC REASONING

Pernahkah anda merasa kok ada orang-orang yang bisa begitu mudahnya menyelesaikan banyak masalah? Padahal mungkin dia tidak memiliki suatu gelar yang signifikan. Kadang orang seperti itu kemudian dianggap memiliki suatu kelebihan.

Padahal, ternyata rahasianya sederhana. Ia bisa melihat suatu masalah dengan pandangan yang tidak biasa, dengan memanfaatkan sejumlah sudut pandang yang sudah ia latih untuk digunakan dalam melihat apapun.

Apakah semudah itu, hanya dengan menggunakan sudut pandang yang berbeda, maka suatu Solusi akan dapat ditemukan? Kadang bisa seperti itu, atau terkadang dalam hal lain, ada sejumlah pemikir

yang menyukai untuk memahami dunia dari sudut pandang yang bersifat spiritual atau *celestial thinking*.

Dalam sebuah artikel yang sederhana di majalah remaja yang pernah saya baca sewaktu masih berusia belasan tahun, ada pembahasan mengenai cara berpikir.

Bagaimana suatu cara pikir bisa sangat berpengaruh dalam membuat hidup menjadi lebih mudah atau jadi lebih sulit.

Dalam artikel di majalah Gadis di tahun 1990an itu ada beberapa kalimat yang saya masih ingat sampai sekarang. Tentang suatu deskripsi kejadian dimana terjadi kecelakaan truk, yang membuat truk tersebut hampir jatuh ke jurang dengan kondisi sebagian badan truk tersebut melayang sementara badan separuh truk itu masih tertahan.

Sejumlah orang kebingungan tentang cara untuk menyelamatkan orang-orang dan muatan truk tersebut. Para ahli jalan raya, dan polisi yang turun kehabisan ide. Tiba-tiba ada seorang pemuda setengah mabuk, kemudian memberikan ide.

Ia mengatakan, kenapa tidak mengempeskan dulu ban truknya? Hingga bisa diselamatkan para penumpang dan muatan truknya. Setengah tidak percaya, para petugas penyelamat melakukan ide tersebut, dan berhasil.

Ternyata setelah ban truk tersebut dikempeskan, dan badan truk dikaitkan dengan tali yang kuat pada

beberapa pohon besar di sekeliling belokan curam tempat terjadinya kecelakaan, torsi putaran ban tersebut menjadi memiliki sudut yang diperlukan untuk menumbuhkan daya ungkit yang dibutuhkan untuk mengangkat beban truk tersebut.

Hasilnya, Sebagian besar muatan truk dapat diselamatkan, dan para kru truk tersebut bisa selamat pula. Yaiiy! Mudah bukan?

Banyak orang tidak menyadari bahwa Solusi untuk suatu persoalan pelik seringkali sudah banyak tersebar di sekeliling kita. Lalu saat menyadari bahwa Solusi itu datang bahkan dari pikiran orang yang setengah sadar setengah mabuk?

Disinilah kita bahkan baru menyadari bahwa seringkali banyak orang tidak dapat keluar dari persoalan mereka saat dalam kondisi penuh konsentrasi tinggi.. kondisi konsentrasi tinggi atau *heightened arousal* ini, membuat banyak sekali halangan berpikir justru muncul di dalam otak kita.

Sementara bila kita berada dalam kondisi berpikir yang rileks, tidak banyak beban dalam pikiran, setengah sadar atau dalam kondisi otak dalam gelombang alfa, seperti saat baru bangun tidur atau setengah mengantuk saat bangun tidur, banyak ide yang bermunculan.

Justru dalam kondisi tersebut skemata berpikir kita menjadi mudah mengenali beragam unsur yang

diperlukan untuk mendeteksi suatu masalah, menemukan titik merah persoalan, dan mengetahui dari sejumlah titik merah tersebut, mana yang paling krusial untuk pertama kali diatasi hingga bisa menemukan Solusi paling efisien dari beragam alternatif yang ada.

Atau, dalam kasus yang sangat ekstrim, kita menemukan banyak pemikir hebat yang ternyata memiliki penyakit mental yang cukup parah.

Salah satu kisah mengenai hal ini yang diangkat dalam sebuah film yang memikat adalah film "A Beautiful Mind", yang memperlihatkan pada kita bagaimana seorang professor matematika di Inggris, John Nash dengan hidupnya yang tidak biasa, dan pemikirannya yang jauh dari realitas, justru dari situ ia menemukan sejumlah Solusi matematika yang genial, yang membuatnya layak mendapatkan gelar professor. Bahkan, ia kemudian mendapatkan hadiah Nobel di Bidang Ekonomi untuk penemuannya.

Di dalam negeri pun kita dapat menemukan sejumlah professor dari beragam bidang ilmu yang memiliki kisah yang serupa. Bahkan dalam bidang ilmu psikologi pun ada sejumlah professor yang berinteraksi dengan kami para mahasiswa di kampus dahulu di tahun 1990an hingga tahun 2020an awal, yang ternyata memiliki kisah tentang gangguan kejiwaan yang berulang dan cukup berat.

Banyak orang paling sukses di dunia memiliki masalah mental yang berat. Masalah psikologis dan

kejiwaan yang tidak ringan. Bahkan ada peraih hadiah Nobel yang memiliki penyakit kejiwaan. Tidak ada satu profesi pun di dunia yang bisa terbebas dari tekanan mental dalam bekerja.

Namun beraneka tekanan mental tersebut akhirnya dapat berhasil diatasi dengan bantuan konseling psikolog dan psikiatri, hingga seseorang justru menjadi terus lebih baik dan menjadi produktif dengan kelemahan yang bagi orang lain menjadi hambatan besar.

Namun bagi mereka yang telah menjalani pengobatan melalui psikolog atau psikiater, mereka telah memahami bahwa memiliki suatu masalah itu bukan kelemahan.

Bahwa masalah apapun dapat berubah menjadi Solusi yang brilian. Hingga tidak lagi menjadi beban namun menjadi peluang untuk dapat melihat dunia dari sisi berbeda, hingga dapat menemukan jurus dan rumus yang tidak dapat ditemukan oleh orang lain.

Bila kita telah memiliki keterampilan penalaran skematik ini, kita akan dapat menuliskan formulasi Solusi yang tepat, efisien dan efektif, untuk beragam persoalan apapun yang kita hadapi.

Berita gembiranya, setiap orang memiliki cara pandang ini loh sebenarnya, di tiap otak kita. Namun banyak dari kita tidak tahu dan tidak sadar bahwa kita sudah tahu hal ini dari dulu. Bahkan boleh jadi, banyak

dari kita sudah terbiasa untuk memiliki cara berpikir ini, namun kurang melatih keterampilan satu ini. Itu saja.

Di dalam buku ini, kita akan membahas bagaimana agar selalu bisa membuat hidup kita lebih rileks, mudah, murah, tidak ribet dan tidak mumet. Asyik bukan bila bisa seperti itu terus?

Hidup kita tidak lagi akan terasa sulit, masalah apapun akan terasa mudah, dan uang sebesar atau sekecil apapun tidak lagi akan menjadi masalah dalam hidup.

Wow bukan? Gimana sih caranya? Yuk kita selami bersama cara-cara untuk dapat hidup lebih santai dan mudah dengan memiliki keterampilan penalaran skematik ini.

Sekeras apapun kejamnya kehidupan yang harus kita hadapi. Serumit apapun masalah yang harus ditangani, dan seberat apapun tanggung jawab yang harus diputuskan dari Pundak kita. Bila kita memiliki cara pandang yang tajam dan jernih dengan penalaran skematik ini, beragam masalah akan jauh terasa lebih mudah.

Bagaimana cara agar dapat memformulasikan strategi, budgeting, investasi, dan beragam hal lain yang rumit, hanya dari penalaran skematik ini? Akan kita kupas dalam bagian penerapan dari penalaran skematik ini ya.

Banyak orang telah melakukan perjalanan terjauh, mengelilingi dunia, mendaki gunung tertinggi, mengalahkan musuh terkuat, berperang dalam dentuman serangan bertubi-tubi, serta beragam bentuk tantangan hidup yang sangat berat.

Semua perjalanan itu akhirnya berakhir pada satu titik; menemukan diri sendiri, dan menemukan apa yang sebenarnya kita paling cari dalam hidup, apa yang kita cintai dan kita tuju dalam hidup.

Oke, hidup di masa dewasa atau di masa remaja memang tidak mudah ya. Beberapa pembaca buku ini juga ada kemungkinan masih berusia kanak-kanak. Dan merasa bahwa masalahnya adalah yang paling sulit.

Tapi gapapa kok, rumus matematika, fisika atau kimia memang saat ini menjadi hal paling menakutkan di hidupmu mungkin ya.

Tapi.. nanti ke depannya, kamu akan tahu bahwa ratusan atau bahkan ribuan rumus tersebut akan jauuuh terasa mudah untuk dihafalkan, saat kita telah bertemu dengan; persoalan nyata yang sebenarnya.

Memahami Skema Kedewasaan

Banyak orang tidak kunjung dewasa. Banyak orang tetap memilih untuk terus jadi kanak-kanak sepanjang hidupnya. Mereka menghindari tanggung jawab, dan terus mengerjakan hal-hal yang tidak

mendatangkan manfaat. Bahkan menghabiskan sumber daya yang ada, hanya untuk mencari; kesenangan.

Padahal, apa sih pentingnya rasa senang atau Bahagia itu? Coba deh. Berapa banyak uang yang kamu habiskan untuk bisa Bahagia sesaat? Pergi liburan ke luar negeri? Habis berapa? Puluhan juta? Berapa lama merasa Bahagia? Beberapa minggu atau beberapa bulan?

Sementara, bila kita habiskan jumlah yang sama, misalnya 30 juta untuk liburan ke Jepang, kita habiskan untuk membeli sebuah mobil kecil, untuk dipakai sebagai mobil jemputan bagi anak-anak sekolah?

Berapa banyak orang yang terbantu disini? Kita akan bisa membuka lapangan pekerjaan bagi satu orang. Ia akan bisa membiayai keluarganya dari situ. Ia pun akan bisa mendapatkan putaran usaha yang memberinya pemasukan yang teratur.

Atau bila kita habiskan untuk membeli 6 buah motor bekas, yang kita berikan pada suatu pesantren, untuk menjadi kendaraan operasional? Setidaknya ada 6 orang kepala sekolah, guru dan pengurus yang kini bisa datang tepat waktu ke sekolah, menangani masalah yang ada dengan lebih cepat, mendatangi murid yang sakit dengan mudah, dan mengatasi berbagai persoalan yang timbul di yayasan yang kamu miliki itu, dengan cepat.

Lihat bagaimana penalaran skematik menjadi penting untuk budgeting dan investasi disini ya?

Selanjutnya sebelum kita jauh berpikir tentang bagaimana kita menemukan cara untuk menerapkan penalaran skematik ini, kita mulai dari yang termudah dulu; dari cara berpikir kita sendiri.

Tapi tau gak sih? Untuk bisa mulai berpikir dengan penalaran skematik ini, kamu harus terpaksa menghapus cara pikir yang kamu udah miliki sebelum ini loh.

Bahkan kamu harus melakukan puasa berpikir. Puasa bicara. Puasa baca. Bahkan puasa menonton apapun. Bisa gak tuh? Hehe, kok jadi ribet? Engga ribet sih, Cuma memang perlu loh.

Kenapa sih? Karena tanpa kita sadari, banyak dari pemikiran yang telah kita miliki di otak sebelum sekarang mengetahui tentang penalaran skematik ini, adalah; banyak pihak memiliki agenda untuk melakukan penanaman skema pikir loh di otak kita. Mereka menyebutnya sebagai; PROPAGANDA.

Dalam buku yang dibuat oleh seorang psikolog politik di Amerika, David W Crane pada tahun 1942, yang seringkali dikutip oleh motivator kelas dunia Anthony Robbins dalam training-training mahalnnya, ia menyampaikan bahwa hambatan terbesar seseorang adalah dalam pikirannya. Bahwa apabila seseorang mampu untuk mengatasi beragam masalah di pikiran, sebelum ia melakukan apapun, maka beraneka masalah lainnya akan bisa ditaklukkan sebelum turun ke lapangan.

Salah satu percobaan yang dikutip oleh Crane (1932) itu adalah dengan melakukan angkat beban pada para tentara. Sejumlah tentara menerima motivasi terlebih dahulu. Sementara di kelompok kontrol mereka tidak menerima motivasi. Hasil akhir yang diperoleh adalah mereka yang di kelompok intervensi berhasil mengangkat beban hingga 20-35 kg lebih berat dibanding yang tidak menerima motivasi. Sungguh hasil yang teramat signifikan, bukan?

Namun hal yang sama juga bisa berlaku berkebalikan. Bila yang ditanamkan adalah hal yang negatif, maka hasilnya bahkan bisa mematikan. Salah satu contoh motivasi negatif yang banyak di sebutkan dalam beraneka training adalah tentang kematian penjaga malam di mesin pendingin.

Dalam kisah ini, seorang satpam atau penjaga malam, masuk ke sebuah mesin pendingin untuk memeriksa apakah ada orang di dalamnya. Namun ia tidak berhasil keluar dari tempat tersebut dan terkunci hingga keesokan harinya. Ditemukan ia menuliskan tulisan yang memilukan di lantai tempat ia ditemukan meninggal dunia. Apa tepatnya yang ia tulis tersebut?

“Ini sangat dingin, aku hampir tidak bisa bernafas. Sebentar lagi aku akan mati. Kumohon pada keluargaku agar memaafkan kesalahanku. Untuk yang kucintai, istriku”.

Begitu tulisan dari satpam penjaga malam tersebut yang tertulis di lantai linoleum (semacam plastik pelapis

lantai) tempat ia meninggal dunia. Hal ini sangat mengherankan bagi para satpam pagi yang menemukan jenazah kawannya tersebut.

Mengapa? Karena.. mesin pendinginnya bahkan tidak menyala sama sekali. Suasana cuaca pada malam tersebut tergolong hangat dengan kondisi di musim panas kala itu. Walaupun ruangan mesin pendingin tersebut tertutup, namun tetap memiliki kipas udara yang terus menyala saat kejadian tersebut terjadi hingga pada saat jenazah satpam shift malam itu ditemukan di pagi harinya.

Jadi, apa yang membunuhnya? Pikirannya sendiri. Ia menganggap ia ada di sebuah tempat mematikan yang sangat dingin. Padahal mesin pendinginnya tidak menyala sama sekali. Ia merasa tidak ada udara yang bisa ia hirup. Padahal ada kipas pendingin udara di tempat itu. Ia juga merasa rasa dingin menjalari sekujur tubuhnya. Padahal suasana malam itu tergolong hangat, karena di luar ruangan cuaca sedang cerah, di musim panas.

Sekarang pahami tentang bagaimana skema berpikir yang salah bisa menumbuhkan atau malah membunuh seseorang? Karena itulah diperlukan penalaran skematik ini. Agar kita dapat mengenali beragam skema berpikir yang beracun yang dapat membuat pikiran kita mati beku dan membuat hidup kita terkungkung dan terpenjara oleh beragam hal yang sebenarnya tidak nyata, tidak ada, atau tidak benar-benar terjadi di sekeliling kita.

Buruknya lagi, skema berpikir yang tersebar via propaganda ini, disebut oleh Crane sebagai sebuah metode yang efektif untuk membentuk dan menguatkan posisi negaranya di mata dunia. Ia kemudian secara terprogram menginspirasi penyebaran propaganda ke seluruh penjuru dunia, melalui berbagai metode.

Industri film, iklan, musik dan hiburan, serta pemberitaan kelas dunia, adalah serangkaian metode propaganda yang disebut oleh David W Crane tersebut. Mereka telah melakukan penanaman skemata berpikir yang disebarkan demi memperkuat ideologi negara mereka sebagai yang paling maju dan unggul, dengan beragam hal yang sebenarnya bahkan belum terjadi, hanya khayalan, dan bahkan belum ditemukan, dan dilakukan dengan Bahasa yang hiperbolik, music yang penuh ketegangan dengan orkestra yang dramatis, dilengkapi dengan narasi yang penuh dengan melodrama.

Propaganda sendiri adalah upaya berskala besar yang dilakukan untuk membuat banyak orang berpikir bahwa mereka membutuhkan suatu hal, padahal sebenarnya enggak. Contoh propaganda yang banyak kita hadapi sehari-hari adalah; serangan iklan yang bertubi-tubi.

Bila ditengarai, dampak berbagai iklan ini bisa sangat sugestif pada kelompok usia dini. Anak-anak berusia di bawah 7 tahun misalnya, saat melihat iklan tentang losion pemutih kulit, dapat langsung merasa ia tidak menarik, jelek dan hitam, dan menjadi terobsesi

dengan kulit putih. Padahal ia bahkan bukan menjadi target utama dari penjualan kosmetik tersebut.

Efek dari propaganda periklanan ini, bisa berdampak pada beragam segi psikologis pada manusia. Selain menyerang rasa percaya diri, juga bisa mengubah konsep diri dan cara pandang seseorang terhadap dirinya sendiri, dan masalahnya.

Salah satu hal yang dilakukan oleh para ahli marketing, memang dengan menggunakan tekanan atau suspense psikologis, untuk menimbulkan rasa cemas yang diharapkan timbul pada diri target marketingnya. Dengan cara membangkitkan rasa cemas ini mereka berharap agar produk mereka mengalami peningkatan penjualan dan terus meningkat hingga mencapai target penjualan yang diinginkan.

Propaganda juga dilakukan dalam bidang pemberitaan, politik, militer, dan ekonomi. Masing-masing pihak yang memiliki kepentingan tertentu, melakukan pola propaganda ini dengan berbagai cara, untuk memperluas pengaruh mereka, hingga bahkan dapat mempengaruhi cara kita memandang suatu masalah.

Kita yang semula merasa hal yang penting adalah ini, malah jadi merasa itu tidak lagi penting. Kita yang semula merasa tidak suka pada suatu hal, malah kemudian menjadi suka. Keadaan pemutarbalikan pikiran ini biasa dilakukan dalam kerangka propaganda

ini loh. Makanya area propaganda ini banyak disebut sebagai perang pemikiran.

Nah, sebelum kita dapat melakukan penalaran skematik ini, kita terlebih dahulu harus menyadari adanya berbagai pola propaganda yang telah tertanam jauh berpuluh tahun di dalam otak kita. Setelah itu, baru kita dapat menemukan cara untuk menaruh kembali perangkat berpikir baru di otak kita, yang bernama penalaran skematik atau *schematic reasoning* ini.

*When things get rough
When the whole world dissapoint you
Remember to always
Trace back to Our Creator
In search for Help & Answers*

HOW TO MAKE YOUR LIFE EASIER BY USING SCHEMATIC REASONING

Apa dan bagaimana ya kira-kira cara untuk bisa berpikir atau cara bernalar yang efektif seperti contoh dari sub bab sebelumnya itu?

Bagaimana cara untuk memiliki penalaran yang efektif dan efisien dengan dapat memandang persoalan dalam skema yang tepat? Nah itulah yang akan kita kupas Bersama dalam buku sederhana ini.

Mari kita mulai untuk memulai perjalanan berpikir kita, hingga dapat menguasai cara pikir yang efektif dan efisien ini, dan dapat mengetahui trik dan jalur berpikir seperti apa yang bisa membuat kita memiliki cara berpikir skematik ini?

Serta bagaimana cara untuk bisa selalu berpikir dengan hemat otak dan tidak pusing dengan berbagai masalah yang kita hadapi?

Bagaimana cara untuk mengambil jarak dari persoalan, melakukan cara berpikir skematik, dan menerapkan cara mengambil Keputusan secara sirkuler, agar tidak menyentuh problem persoalan yang sensitif dan tidak terjebak dalam masalah yang lebih pelik di kemudian hari?

Bagaimana cara untuk bisa selalu dalam kondisi gelombang otak yang tepat, hingga tidak repot dengan masalah yang ada?

Serta bagaimana cara menguasai penalaran skematik ini hingga kita bisa memformulasikan Solusi yang efektif dan efisien selalu?

Mari kita mulai membentuk diri dan pemikiran kita agar dapat memiliki keterampilan penalaran skematik atau *schematic reasoning* ini bersama-sama.

Dengan menggunakan penalaran skematik ini, kita dapat lebih santai dalam hidup. Tidak lagi merasa banyak beban dalam berpikir dan bahkan dalam menemukan Solusi untuk strategi bisnis yang ingin diformulasikan dengan cepat.

Kok bisa? Nanti kita akan bahas satu persatu cara untuk melakukan formulasi persoalan, memahami keadaan secara meta-mind atau meta kognitif, dan juga

bisa menemukan cara pandang yang solutif dan efisien, selalu, dan permanen.

Cara untuk menjadi lebih cerdas adalah dengan beribadah. Wah. Menemukan frase ini tentu akan banyak ditentang oleh mereka yang tidak menemukan Tuhan dalam hidupnya. Tapi, tahukah bahwa bila kita kembali pada Tuhan, maka kita justru akan menemukan berbagai jawaban dan petunjuk yang sangat brilian?

Contohnya saat Salahuddin Al Ayyubi tengah mencari cara untuk bisa masuk ke area semenanjung Istanbul yang berada di balik bukit galata. Apa yang Salahuddin lakukan saat lautan yang menuju tanjung tersebut tertutup oleh berbagai ranjau laut yang berbahaya untuk kapal perang miliknya? Apakah ia menjadi ciut dan menyerah?

Tidak. Justru saat ia kembali pada Tuhan dengan bermunajat dalam tahajudnya, ia menemukan ide untuk menaikkan kapal perangnya ke atas bukit galata dengan bantuan sejumlah batang kayu yang berbentuk bulat sebagai lapisan beroda seperti penggunaan tuas roda panjang dari sisi kanan ke sisi kiri tank di masa sekarang.

Banyak seali ide jenius yang diilhamkan Tuhan kepada kita umat manusia. Bahwa dalam berpikir skematik ini, kita tidak menjadikan diri sendiri sebagai pusat Solusi. Tapi justru kita menjadikan Tuhan sebagai pusat jawaban dari segala permasalahan yang kita hadapi dalam hidup. Bahwa keseluruhan hidup kita sudah ditulis dalam Lauhul Mahfudz secara lengkap.

Tidak ada satupun yang luput darinya. Namun, kita juga memahami bahwa ada Nasib dan Takdir. Atau Qadha dan Qadhar. Bahwa apa yang sudah terjadi sudah menjadi Nasib yang perlu kita terima dengan penuh Syukur dan kesabaran. Namun apa yang belum terjadi, atau Taqdir, masih dapat kita ubah melalui usaha dan doa dengan berbagai cara yang bersih dan mulia.

Kita dapat melihat ragam kisah inspiratif yang membuat kita dapat bercermin dan menemukan arahan, Contohnya saat seorang penemu tengah mencari cara untuk menemukan peralatan dapur terbaru. Ia kehabisan ide dan menjadi putus asa. Saking putus asa dan sedihnya, ia membiarkan sepotong coklat kesukaannya terus berada di dalam saku celananya saat ia berjalan-jalan siang itu untuk mencari ide yang tak kunjung ditemukannya.

Tapi.. Aha Moment justru terjadi disitu. Apa yang ia temukan? Penemu tersebut justru menemukan cara membangkitkan gelombang panas dengan infra red ringan, dengan memanfaatkan kumparan panas. Apa sih sebenarnya penemuan tersebut? Yup. Microwave. Ditemukan oleh Percy Spencer, seorang peneliti yang juga telah berhasil menemukan radar. Prinsip yang serupa ia terapkan dalam membuat oven microwave.

Ternyata idenya hanya dari sepotong coklat yang meleleh di dalam saku sang penemu. Ia tetap dalam kondisi yang tidak jauh berubah karena bentuknya dijaga oleh pembungkus yang merupakan lapisan

aluminium foil keemasan. Namun saat dibuka, coklat tersebut telah meleleh dengan lembut.

Prinsip penyebaran panas di dalam saku celana menyebabkan coklat meleleh dalam bungkus aluminium foil. Apa yang terjadi adalah ada radiasi panas via gelombang pendek bersuhu rendah ini, menginspirasi

THE URGENCY TO LEARN SCHEMATIC REASONING

Hidup penuh dengan masalah. Mereka yang memiliki banyak masalah, biasanya juga memiliki kedudukan atau posisi yang juga besar manfaatnya, bila masalahnya itu bisa ia atasi satu persatu dengan baik.

Namun, banyak orang yang justru selalu tenggelam dalam banyaknya masalah yang sebenarnya justru tidak ada. Banyak orang melihat ia tidak memiliki masalah apapun kecuali bahwa ia orang yang mumet.

Mumet disini artinya ia tidak mau maju ke depan. Terlalu penakut untuk bisa hidup mandiri. Terlalu bermasalah dengan emosinya hingga ia selalu mundur dari apapun masalah yang ia hadapi, bahkan untuk maju melangkah saja ia tidak mampu.

Pernahkah anda berada dalam posisi itu? Atau seseorang yang anda kenal berada dalam situasi pelik tersebut? Yuk kita cari tahu gimana caranya hidup, banyak beban, tapi bisa tetap bantu banyak orang, tetap

bermanfaat dan tetap berduit. Caranya ya dengan memiliki skill penalaran skematik ini.

Kok bisa? Karena dengan memiliki keterampilan penalaran skematik ini, kita bisa loh santai aja tapi bisa paham hal yang rumit dengan mudah. Juga kita dapat mengetahui mana yang penting dan yang tidak penting, dalam suatu masalah.

Pernah gak sih, kamu ketemu orang-orang yang serba pusing, serba rumit, serba mumet akut, dalam hidupnya? Biasanya, mereka juga ribet dalam berbagai hal. Bikin banyak orang jadi gak nyaman ada dekat mereka. bahkan, mereka jadi sosok yang dihindari dan gak disukai.

Sementara, ada orang yang gak punya apa-apa, tapi kok bisa bikin kita betah? Karena saat ketemu orang itu, diajak bicara atau bahkan ga bicara pun, deket sama orang itu aja, kayaknya masalah kita kok bisa clear aja gitu? Dengan merasakan energinya? Padahal mungkin seringkali kita juga gak melakukan apa-apa, Cuma ketemu or lihat orangnya aja kok bisa ya pikiran seolah-olah tersortir dan masalah kita hilang? Bahkan tiba-tiba muncul banyak ide dan banyak hal menggembirakan lainnya?

Kok bisa ya? Ternyata, memang pemikiran satu orang itu dapat dirasakan oleh orang lain. Bahkan saat kita gak saling komunikasi satu sama lain sekalipun, ada energi pemikiran yang dapat teresonansi keluar dari kepala kita, merembes gitu aja lalu terkirim dalam

gelombang otak yang kuat ke segala arah. Ada yang dapat dirasakan oleh orang tertentu, dan ada juga yang tidak dapat merasakannya.

Tapi banyak juga yang tidak menyadari, apa sih sumber kekuatan yang dapat membuat pemikiran apapun yang ada di orang itu bisa kuat teresonansi? Nanti kita bahas satu-satu. Tapi satu hal sebelum memulai perjalanan membantuk pemikiran kita dengan penalaran skematik ini, adalah; ini mungkin perjalanan yang berat, tapi sama sekali tidak berbahaya kok. Caranya mungkin tidak mudah, tapi akan sangat membantu kamu nanti ke depannya hingga waktu yang lama.

WHAT IS SCHEMATIC REASONING

Penalaran skematik adalah berpikir bahwa segala sesuatu memiliki pola, urutan, sebab akibat, gambaran besar, dan beragam jalur penalaran yang ada, untuk mencapai beragam tujuan akhir di dalam pikiran.

Dalam melakukan penalaran skematik ini, kita dapat memulai dengan sejumlah rumus fisika sederhana. Atau bahkan dengan rumus matematika. Atau bahkan dengan menyadari bahwa hidup itu perlu memiliki suatu rumusan loh.

Bahwa untuk bisa menjalani hidup yang lebih bermanfaat, ada ekuasi atau rumusan yang dapat kita terapkan. Agar hidup kita jadi lebih bermanfaat. Gituuu.. mudah kan ya?

Mulai Menalar Hidup Kita Secara Skematik

Kita mulai dengan penalaran yang mudah dulu ya. Ibaratkan diri kita berada di dalam sebuah garis kontinum. Ada dua garis, garis X dan garis Y.

Garis X itu adalah usia yang terus bertambah. Sementara garis Y itu adalah nilai manfaat kita saat hidup di dunia. Seberapa besar manfaat yang kita berikan pada orang lain? Apakah ide-ide kita banyak diambil oleh banyak orang? Diduplikasi, dicuri, dimodifikasi dengan berbagai bentuk? Haha.. biarkan saja. Tuhan tahu yang mana yang orisinal, dan darimana asal berbagai ide tersebut kok. Jangan pernah takut dengan ekuasi dari Tuhan, selalu adil kok.

Hidup Bermakna, Memberi Manfaat



Tujuan dari belajar penalaran skematik adalah agar kita memiliki hidup yang bermakna. Karena bila tidak memiliki tujuan yang bermakna, tidak untuk memberikan banyak manfaat bagi orang lain, maka keterampilan *schematic reasoning* ini tidak akan pernah dapat kita peroleh. Mengapa begitu? Karena apa yang

kita peroleh dari penalaran skematik ini adalah kemampuan untuk memberikan Solusi yang tepat, bagi beragam masalah kehidupan.

Bersama kemampuan penalaran skematik ini, akan juga berkembang tujuan hidup yang lebih jelas, kita akan dapat lebih bersyukur dalam hidup, dan lebih berbahagia, karena menemukan kunci kebahagiaan dalam memberikan sebanyak-banyaknya Solusi dan bantuan untuk seluas mungkin bidang kehidupan.

Bila mempelajari penalaran skematik ini tujuannya untuk memperkaya diri atau meraih kekuasaan, maka sejumlah elemen di dalam penalaran ini tidak bisa diterapkan dengan tepat nantinya. Sehingga hasil dari pengambilan keputusan yang diambil dengan penalaran skematik ini akan menjadi tidak tepat guna. Karena salah satu tujuan dalam psikologi perkembangan kognitif adalah post formal thought dari Teori Perkembangan Kognitif Piaget.

Salah satu penerus Piaget adalah Lawrence Kohlberg. Ia adalah ahli psikologi yang menyadari bahwa setelah kognisi seseorang berkembang dengan baik dan stabil, maka akan berkembang pula kemampuan lainnya yaitu kemampuan untuk mengikuti aturan sosial dan berkembangnya sifat bijaksana.

Karena itu, setelah perkembangan post formal thought sesuai teori dari Piaget, maka akan juga berkembang kemampuan Wisdom Thinking sesuai dengan teori perkembangan moral dari Lawrence

Kohlberg di tahapnya tertingginya yaitu berkembangnya Post Conventional Morality yang di dalamnya berkembang 2 tahap yaitu Social Contract Orientation dan Universal Ethical Principles. Kita akan bahas ini di sejumlah bab selanjutnya.

Menemukan Hidup Bermakna

Makna Hidup adalah suatu konsep dalam ilmu psikologi yang ditemukan oleh Victor Frankl, seorang korban Nazi yang menemukan konsep ini saat ia berada di suatu kamp konsentrasi.

Di masa itu di kamp konsentrasi di Auswhitz tersebut, ia menyaksikan bagaimana setiap hari harus berhadapan dengan luka lara, penderitaan, kelaparan, dan siksaan secara fisik dan mental yang diberikan oleh para tentara Nazi di Jerman.

Salah satu siksaan terberat saat itu adalah bagaimana setiap hari para tahanan tersebut dikumpulkan di lapangan seluruhnya, lalu oleh tentara Nazi Jerman saat ini dipilih satu orang untuk menjadi korban penembakan.

Bayangkan bila hal ini terjadi pada kita. Bila kita yang menggantikan posisi orang-orang yang ditangkap oleh Nazi tersebut. Bagaimana di setiap pagi buta semua tahanan dibangunkan, disuruh berdiri di lapangan dari mulai mereka dibangunkan sebelum matahari terbit.

Bahkan, di saat masih sangat gelap tidak ada Cahaya dan langit masih hitam kelam.

Lalu, tiba-tiba muncul sepasukan tentara yang sangat kejam itu, memaksa kita untuk saling tuding satu sama lain, dalam mencari siapa diantara para tahanan tersebut yang dicurigai sebagai pengkhianat. Untuk akhirnya kemudian dieksekusi di depan kawan-kawan, saudara, bahkan keluarga dan pasangan sendiri.

Sudah mulai terbayangkah bagaimana wujud dan rasa dari siksaan mental tersebut? Lalu bayangkan lagi bahwa eksekusi tersebut bukan hanya ditembak dengan pistol sekali saja hingga dapat langsung mati. Tetapi yang dilakukan adalah penyiksaan berat selama berhari-hari bahkan menjadi hitungan pekan, bulan, dan tahunan. Siksaan tersebut terus diberikan hingga para tentara Nazi tersebut sudah merasa mendapatkan informasi yang cukup, barulah salah satu dari kita itu kemudian akan dihabisi nyawanya.

Lalu bagaimana akhirnya Victor Frankl menemukan apa makna dari hidupnya? Ternyata, yang dilakukan Frankl adalah membuat catatan dan menuliskan kisah tentang apa yang ia alami setiap harinya.

Sehari-harinya Frankl adalah seorang tenaga paramedis yang baik. Setelah diculik dan disekap di kamp konsentrasi tersebut, ia masih dipertahankan untuk tidak dihabisi dan menjadi tinggal nama. Keberadaannya yang memiliki keterampilan yang

diperlukan oleh para tentara Nazi tersebut membuatnya tetap menerima perlakuan yang masih cukup baik.

Keberadaan Frankl saat itu diperlukan untuk merawat dan mengobati korban lainnya yang disekap di kamp konsentrasi tersebut. Setelah menjalani keseharian yang penuh derita tersebut, dan harus merawat banyak pasien dan korban lainnya di kamp konsentrasi, Frankl kembali ke tempatnya disekap dengan hati yang penuh kesedihan atas apa yang dilihatnya hari itu.

Dalam kondisi penuh tekanan seperti itu, bagaimana ia tetap mempertahankan kewarasannya? Ternyata caranya adalah dengan menuliskan catatan harian. Dari beragam hal yang ada di dalam pikirannya, ia bisa merasa lebih terkoneksi dengan realita, namun tidak menyimpan beragam beban mental dari siksaan berat yang ia terima setiap hari itu, sebagai hal yang harus membuatnya lemah atau kehilangan tujuan hidup.

Menulis membuat Frankl memiliki keinginan untuk mencapai makna hidup (*the will to meaning*), dan untuk menemukan semangat hidup (*the will to live*).

Bahkan Frankl juga menemukan suatu konsep psikologi yaitu bahwa akhir dari tujuan hidup manusia adalah mencapai suatu cita-cita yang membuat diri kita menjadi bermanfaat bagi banyak orang (*becoming into being*).

Atau bisa juga bersifat reversible menjadi *from being into becoming* (dari sekedar ada, menjadi merubah

tujuan hidup untuk mencapai kebermanfaatannya (sebanyak mungkin memberi manfaat) bagi banyak manusia lainnya.

Apa Itu Penalaran Skematik?

Penalaran skematik juga adalah cara pikir bahwa setiap orang memiliki ragam pola pikir, cara bertindak yang memiliki pola, apa yang membuatnya melakukan suatu hal, apa yang membuatnya tidak melakukan sesuatu, apa yang ia sukai dan yang tidak.

Dengan memiliki penalaran skematik ini, lama kelamaan kita dapat mengenali ragam orang memiliki pola seperti apa, apa yang ia atau mereka inginkan atau harapkan, mana orang yang baik dan yang tidak. Serta orang seperti apa yang benar-benar baik dan orang-orang seperti apa yang benar-benar manipulatif kelas tinggi.

Cara untuk menyadari ini memang tidak mudah, memerlukan waktu yang lama hingga belasan dan puluhan tahun. Namun semuanya akan dirangkum disini hingga akan mudah bagi kamu yang baca, untuk bisa mengetahui ciri-ciri orang berbahaya dan ciri-ciri orang yang benar-benar baik, namun tidak diketahui oleh banyak orang.

Teori Transformasi Penalaran (*Transformational Reasoning*) disarikan dari Teori Piaget mengenai Perkembangan Kognitif, (Intelegensi & Moral)

Jean Piaget (1896 -1980) adalah ahli Psikologi Anak dari Perancis. Ia mengembangkan banyak Teori mengenai perkembangan manusia. Teorinya yang sangat terkenal salah satunya adalah mengenai Perkembangan Kognitif. Teori Perkembangan Kognitif atau Pengembangan Intelegensi yang diasimilasikan ke dalam Teori Perkembangan Moral.

Piaget mengatakan bahwa Karakter adalah Intelegensi yang dijalankan dalam kendali Moral. Sebelum menyampaikan mengenai perkembangan kognitif, Piaget memberikan paparan mengenai hakikat dari kecerdasan atau intelegensi (*the nature of intelligence*). Ia pun menjelaskan mengenai hakikat dari Intelegensi, yaitu ada yang Intelegensi yang sifatnya operatif, dan Intelegensi figuratif.

Piaget menuliskan bahwa fungsi kognitif (berpikir/ intelegensi) adalah untuk memahami realitas (*to understand / to reach comprehension of our realities*). Sedangkan Fungsi Moralitas diperlukan untuk menghadapi realitas keseharian dan bertindak atas dasar landasan moral yang kokoh dan diyakini kebenarannya sepenuhnya.

APAKAH YANG DIMAKSUD DENGAN **REALITAS**?

Piaget memaparkan realitas sebagai suatu “sistem dinamis dari perubahan yang berlangsung secara terus menerus”.

Jean Piaget membagi realitas ke dalam dua kondisi yang bisa mendefinisikan sistem yang dinamis. Secara spesifik Piaget memaparkan bahwa interkoneksi antar realitas melibatkan :

- 1) Perubahan (transformasi) dan
- 2) Keadaan (*state*).

Bahwa realitas selalu berubah secara dinamis (*bertransformasi*) dan terus menerus (*continues*) dari berbagai keadaan (*state*).

Piaget menjelaskan bahwa transformasi adalah “seluruh perubahan bentuk kerangka pemikiran / *mindset / einstellung* atau skema modal mental (*scheme of mental modality*) yang harus dilakukan oleh seseorang secara sadar dalam kendali penuh ataupun dapat terjadi secara luwes dan otomatis, dalam menghadapi realitas”.

Dari berbagai sumber di internet, terdapat sejumlah catatan awal mengenai Teori Perkembangan Kognitif dari Jean Piaget, berikut ini;

Cognitive Equilibrium

- Intelegensi adalah kekuatan atau dorongan hidup mendasar yang membantu seseorang dalam menyesuaikan diri dengan lingkungan
- Tipe kesetimbangan menuju terbentuknya struktur kognitif cenderung;
 - o Menghasilkan hubungan yang seimbang antara proses berpikir dan lingkungan Dimana pemikiran tersebut dihasilkan
 - o Relasi seimbang ini dinamakan keseimbangan kognitif atau cognitive equilibrium
- Anak dipandang sebagai individu yang secara aktif membangun (mengkonstruksi) pemikiran atas lingkungan sekitarnya (children as constructivist)

Cognitive Schema (atau schemata)

- Struktur kognitif
 - o Pola dari pemikiran atau Tindakan
- Skema perilaku (bersifat sensorimotorik)
 - o Pola perilaku yang teratur yang digunakan anak untuk menjelaskan suatu obyek yang ia lihat atau untuk menceritakan pengalamannya sendiri
 - o Pada tahap sensori motoric ini struktur psikologis pertama kali terbentuk
- Skema simbolik ob

- Kemampuan untuk berpikir mengenai obyek atau kejadian tanpa mengalami atau melihatnya langsung
- Skema operasional
 - Pengolahan pemikiran (cognitive operations) yang diterapkan pada suatu kejadian atau terhadap obyek tertentu.

TAHAP PERKEMBANGAN SCHEMATIC REASONING DISARIKAN DARI TEORI PERKEMBANGAN KOGNITIF MENURUT PIAGET

Piaget adalah Psikolog dari Swiss yang menjadi salah seorang pemikir terbaik di era 1930an. Piaget memiliki proposisi bahwa setiap anak adalah seorang pemikir, yang selalu berusaha untuk membangun pemahaman yang lebih lanjut dan lebih berkembang dalam usahanya untuk memahami dunia dimana ia hidup. Pemahaman ini dibangun dalam struktur berpikir yang disebut Piaget sebagai Skema (*Schemas*).

Apakah pendorong yang membuat seorang anak mampu melakukan perkembangan kognitif? Piaget menyampaikan bahwa pemikiran setiap anak berkembang melalui tahapan yang berurutan (serial). Ia menyampaikan bahwa kapasitas kognitif berkembang melalui usaha seorang anak untuk selalu dapat

memahami lingkungan. Ia juga menyampaikan bahwa pemikiran berkembang melalui skema. Skema sendiri adalah kerangka mental pemikiran yang secara aktif membuat anak selalu berusaha untuk mengatur, memahami, dan membuat gambaran mental dari beragam informasi atau pengalamannya.

Skema juga sebagai gambaran mental yang dibuat oleh anak untuk dapat memahami dunianya. Menurut Piaget, sejak bayi seseorang sudah mulai dapat berpikir secara mendasar dan kemudian berkembang dalam urutan tahapan yang jelas. Skema Piaget adalah satuan kecerdasan yang mendasari pola pikir yang dibangun anak untuk dapat mengatur perilakunya saat ia berinteraksi di dalam lingkungan (*schemas are the most basic unit of intellect, which act as patterns that organize interactions with the environment*).

Dari buku *Learning and Cognition* pada Bab 10 mengenai *Cognitive Development* dari Thomas H Leahey dan Richard J Harris (2001) disampaikan bahwa Tahap Perkembangan Intelektual dari Piaget ini menggambarkan serangkaian kondisi psikologis yang menjadi sebab atau memicu suatu perkembangan kognitif pada seorang anak.

Leahey & Harris (2001) ini juga menyampaikan bahwa teori Piaget ini bukan merupakan suatu deskripsi yang secara spesifik menggambarkan serangkaian perilaku yang khusus berkembang pada periode usia tertentu.

Namun teori Piaget ini lebih membahas mengenai realitas bahwa terdapat dorongan perkembangan psikologis yang secara alami menggerakkan anak untuk melanjutkan proses dari satu tahapan ke tahapan berikutnya.

Teori Piaget ini disarikan dari berbagai eksperimen perkembangan psikologi kognitif yang dilakukan oleh Jean Piaget bersama timnya dengan melibatkan subyek bayi dan anak-anak pada berbagai tahapan sesuai dengan tujuan penelitian dan pembuktian atas sejumlah hipotesa mendasar mengenai perkembangan proses berpikir.

Di dalam bukunya, Leahey & Harris (2001) menyampaikan dalam Tabel 10.1 mengenai Piaget's Stages of Intellectual Development :

1. Perkembangan Kecerdasan Sensori Motorik (0-24 bulan)

Adaptasi bersifat "praktikal", berorientasi pada hari ini dan masa kini, berasal dari skema perilaku saja, bahkan bila sejumlah representasi mental juga ditemukan. Pada tahap ini terjadi interiorisasi, koordinasi, dan pengayaan skema sensori-motorik sebagai dasar dari proses berpikir penalaran operasional (*operational thought*).

Pada fase Sensori Motorik ini terdapat 6 Subfase;

A. Modifikasi Refleksi Internal (0-1 bulan).

Skema penyesuaian diri dengan lingkungan yang dilakukan dalam kerangka mekanisme pertahanan diri yang adaptif mulai terbentuk sebagai hasil dari refleksi stimulus dan respons. Pada fase ini bayi mengalami saat melakukan asimilasi obyek dan mengakomodasi realita.

B. Akuisisi Kebiasaan Baru (*Acquisition of New Habits*) (1-4 bulan).

Sejumlah skema yang pertama dipelajari adalah reaksi sirkuler primer (*primary circular reactions*), Anak menemukan bahwa sejumlah perilaku berpusat pada tubuhnya sendiri, dan hal ini memiliki efek yang menarik (contohnya saat anak menghisap jarinya), dan ia belajar untuk menarik suatu kesimpulan tertentu mengenai apakah suatu hal menyenangkan untuk diulang atau tidak.

C. Reaksi Sirkuler Sekunder (*secondary circular reactions*) (4-10 bulan).

Bayi pada periode ini akan merefleksikan kembali apakah suatu hal diluar dirinya bersifat menarik atau tidak (*reinstatement of interesting effect*). Pada tahap ini juga terdapat tanda perkembangan konsep kebendaan; contohnya gerakan mata bayi berumur 4-10 bulan akan mulai mengikuti mainan yang bergerak, dan memberikan reaksi saat suatu benda yang tadinya terlihat menjadi tidak terlihat (konsep visibilitas dari sebuah obyek).

D. Koordinasi Skema Sekunder (*Coordination of Secondary Scheme*) (4-12 bulan).

Indikasi dari perkembangan sebenarnya mengenai kecerdasan dan langkah pertama dalam pembentukan pemahaman umum seorang bayi terhadap dunianya. Pada tahap ini bayi telah dapat terlepas dari skema pikir lama yang telah ia temukan sebelumnya dari konteks yang telah ia kenali. Misalnya bila sebelumnya bayi suka memukul barang untuk melihat gerakannya atau untuk mendengarkan apakah benda itu akan berbunyi.

Maka di tahap ini anak akan mulai menggunakan kekuatannya untuk mencapai suatu maksud yang lebih khusus (*use it at a means to a more remote end*). Misalnya anak memukul suatu halangan yang ia temui di lingkungannya untuk dapat mengambil obyek yang menarik baginya. Konsep obyek kini lebih berkembang; anak akan kini mulai mencari obyek yang menghilang, menunjukkan bahwa sekarang ia tahu bahwa bila pun suatu benda menghilang dari pandangannya, tapi sebenarnya benda tersebut tetap ada meski tidak bisa ia rasakan dengan Indera yang dimilikinya.

E. Reaksi Sirkuler Tersier (*tertiary circular reactions*) (12-18 bulan).

Pada tahap ini reaksi sirkuler sekunder berkembang dengan variasi skema pikir yang lebih sistematis. Di tahap ini bayi tidak sekedar mengulang-ulang suatu perilaku saja seperti yang dilakukan sebelum usianya mencapai 1 tahun. Anak menemukan dan secara aktif

melakukan penalaran dan membentuk sejumlah skema pikir baru saat sedang bermain atau berinteraksi dengan lingkungannya. Pada tahap ini, anak tidak hanya menggunakan skema pikir yang telah ada sebelumnya.

F. Dimulainya Fase Menduga (beginnings of thought) (18-24 bulan).

Tahap ini merupakan transisi ke tahap perkembangan besar selanjutnya sebagai sebuah fungsi semiotika. Fungsi semiotika adalah kemampuan untuk membuat gambaran mental untuk mewakili sesuatu. Di tahap ini fungsi semiotika mulai dibentuk dan terbentuk sejumlah gagasan pemecahan masalah (*insightful problem solutions*). Hal ini merupakan hasil dari pra-perbaikan kesalahan (*precorrection of errors*). Sehingga dapat menjadi solusi yang memungkinkan sebelum diujicobakan secara mental sebelum diwujudkan sebagai sebuah tindakan/perilaku (*possible as solutions are first tried mentally before being translated into behavior*).

Pada tahap ini terbentuk perkembangan penuh dari konsep obyek, seorang bayi di bawah dua tahun kini dapat menunjukkan dimana tempat obyek tersembunyi yang ia cari setelah melihat bagaimana suatu benda diletakkan di tempat yang ada dalam jangkauan pandangannya (dapat dilihat) maupun saat suatu obyek diletakkan di tempat yang diluar jangkauan pandangannya (diletakkan secara tersembunyi) dari serangkaian perubahan visual yang telah dipersepsi sebelumnya.

2. Kecerdasan Pre-Operasional (Pre-Operational Intelligence) (2-7 tahun)

Pada tahap ini seorang anak mulai melakukan akuisisi fungsi semiotika yang ditandai dengan kemampuannya untuk meniru sesuatu di momen yang tidak langsung (*delayed imitation*). Misalnya mengikuti suara yang dicontohkan ibunya, tapi bukan saat itu juga, namun di saat yang lain. Anak telah dapat melakukan permainan simbolik (dengan meniru/berpura-pura menjadi sesuatu).

Anak juga dapat membuat suatu gambar. Dapat juga membentuk gambaran mental saat ia ditanya atau diminta untuk menjelaskan sesuatu. Diatas itu semua, seluruh perkembangan ini terjadi karena penguasaan bahasanya (*language acquisition*) yang semakin berkembang.

Kemampuan Bahasa, kemampuan membentuk Gambaran mental, dan kemampuan untuk menggambar dan bermain secara simbolik ini, membuat anak-anak mampu membentuk pemikiran asli dari mengolah pengetahuannya sendiri (*real thinking*).

Bahkan bayi juga telah dapat melakukan mengkoreksi dunia mentalnya sendiri (*the manipulation of a mental world begins*). Selama periode ini, skema pikir diatur anak ke dalam pengolahan pemikiran (*schemes are interiorized into operations*) berkat dari berkembangnya kecerdasan kongkrit operasional (*as concrete operational intelligence is constructed*).

Pada Fase Kecerdasan Pre-Operasional ini ada dua sub tahapan;

a. Prekonseptual (2-4 tahun).

Pengolahan skema ke dalam pemikiran (*interiorization of schemes*) baru dimulai. Sehingga anak kini dapat melakukan banyak hal di dalam realitasnya, namun tanpa representasi mental sebelumnya (*can do many things in reality but not with representations*). Contohnya, anak 4 tahun telah mampu untuk menemukan jalur yang dapat ia lalui untuk pergi ke TK dari rumahnya, namun ia belum dapat bercerita ke orang lain bagaimana ia menemukan jalur tersebut, bahkan saat dibantu dengan hanya harus menunjukkan di peta realistik yang terdapat gambar sejumlah bangunan yang telah ia ketahui.

b. Intuitif atau Fungsional (5-7 tahun).

Pengolahan pemikiran mulai muncul namun belum dapat terintegrasikan dan belum dapat ia atur ke dalam struktur pemikiran logis yang menyeluruh (*operations beginning to appear but are not yet integrated and coordinated into an overall logical structure*). Secara intuisi anak dapat memahami sejumlah hubungan fungsional namun belum dapat mengujinya ke dalam pemahaman yang lebih mendalam. Misalnya saat anak diminta untuk menaruh tali untuk membuat suatu sudut dengan bantuan beberapa buah paku yang telah ditancapkan.

Pada contoh ini, anak telah mengetahui bahwa tarikan dari sisi A ke B akan memperpendek sisi B ke C (sudut di titik B). ia juga telah mengetahui realitas yang sama terjadi bila yang ia tarik tali dari sisi yang berbeda. Namun pemahaman ini belum bisa ia koordinasikan penuh, anak akan menolak saat dikatakan bahwa panjang tali dari A ke C tidak berubah dengan dilakukannya penarikan tali di sudut B. Hal ini karena anak belum dapat mengkonservasi (menerapkan satu konsep pada keadaan yang berbeda) dan belum dapat memahami bahwa panjang benda mati tidak dapat berubah (*child does not yet conserve length*).

3. Fase Kecerdasan Kongkrit Operasional (*Concrete Operational Intelligence*)(7-12 tahun).

Pada tahap ini terjadi pemikiran logis yang terintegrasi. Maksudnya adalah anak-anak telah dapat melakukan logika atau penalaran dengan memiliki kemampuan klasifikasi, yang setara dengan logika silogisme yang formal/ baku. Di tahap ini anak-anak dapat melakukan klasifikasi atas obyek yang terdefinisi ke dalam kelas tertentu, misalnya kongkrit operasional, dan dapat mewakili (secara internal melakukan olah pikir/manipulasi pemikiran) atas obyek yang kongkrit, obyek yang familiar dan adaptif, sehingga kesalahan dapat dikoreksi sebelum terjadi (*precorrected*).

Dalam tahap ini terdapat 2 subtahap yaitu saat operasi berpikir dikoordinasikan kedalam sistem logika. Dan di subtahap kedua terjadi kontinuitas sebagai hasil

dari konsolidasi operasi berpikir kongkrit ke dalam system yang seimbang, sehingga terjadi penguasaan konservasi berpikir (conservation mastered).

3A. *Operations Coordinated Into A Logical System* (8-9 tahun)

Permulaan tahap ini ditandai dengan munculnya kemampuan konservasi untuk pertama kali. Konservasi adalah kemampuan untuk menerapkan aturan pikir atau logika tertentu ke dalam beragam konsep yang berbeda.

Untuk bisa melakukan proses konservasi dalam berpikir ini, yang sebelumnya harus dikuasai adalah pengetahuan bahwa kuantitas fisik (ukuran volumetrik) suatu obyek tidak berubah walaupun terjadi perubahan bentuk dari sisi tampilan luarnya (*the knowledge that physical quantities do not change despite changes in appearance*).

Contohnya adalah konservasi dalam hal jumlah (*amount*) atau volume dari suatu benda. Hal ini juga disebut Piaget sebagai *continuous quantity* atau kuantifikasi yang berkesinambungan. Kuantifikasi adalah perkiraan mengenai suatu obyek atau pengukuran secara visual di dalam kerangka pikir yang didasari oleh suatu aturan logika tertentu. Misalnya hitungan matematika, fisika, kimiawi atau klasifikasi biologi tertentu atas suatu obyek yang dipandang secara visual.

Contoh percobaan yang dilakukan Piaget adalah menuangkan air dari satu wadah yang identik sama dan sebangun yang diletakkan bersebelahan (A1 dan A2), ke dalam satu wadah yang lebih tinggi namun lebih kecil diameternya (A2 dipindahkan ke wadah B). Anak kemudian diminta untuk menilai apakah A1 memiliki volume yang sama dengan B?

Hingga dua kali hal ini dilakukan, anak A masih menolak saat dikatakan bahwa isi A sama dengan B. Anak A tetap mengatakan isi gelas B lebih banyak karena lebih tinggi. Namun anak B mampu melakukan konservasi ini tapi tidak dapat menjelaskan alasannya.

Pada saat percobaan menuangkan air ini dilakukan untuk ketiga kalinya, anak A baru dapat memahami proses konservasi aturan perubahan bentuk air ini.

3B. Continuation of the Consolidation of Concrete Operations into an Equilibrated System (10-12 years)

Kontinuasi berpikir atau proses berpikir yang lebih lanjut (*advancement of thoughts/ dugaan lanjutan*) ini muncul sebagai hasil dari konsolidasi operasi berpikir kongkrit ke dalam sistem yang seimbang ini maksudnya adalah saat anak mengindra suatu obyek kongkrit, dan melihat obyek tersebut mengalami suatu perubahan yang berlangsung terus menerus (kontinuasi), ia akan berusaha untuk menalar dan memperkirakan sejumlah hal mengenai sebab akibat serta proses apa yang terjadi dibalikinya. Saat ia dapat memperkirakan dengan tepat, terjadi keseimbangan berpikir di dalam otak seorang

anak. Untuk dapat memperkirakan mengenai sebab akibat dan proses, anak harus mempelajari sebelumnya beragam ilmu pengetahuan seperti sains, bahasa, dan matematika.

Mengapa Bahasa? *Language is a tool of thoughts* atau Bahasa adalah alat yang kita gunakan untuk berpikir. Di dalam bahasa yang berbeda, terdapat stratifikasi pemikiran yang berbeda. Aturan Bahasa yang lebih kompleks menentukan kemampuan pengguna Bahasa tersebut untuk dapat berpikir lebih kompleks dan *advance*.

Higher process thinking, higher order thinking, mental imageries abilities, complex thought, advance modelling of thoughts, ditentukan oleh kemampuan seseorang dalam mempersepsi proses visual yang ia lihat atau pemikiran lanjutan dari sumber auditif yang ia dengar, ke dalam *interior of thoughts* (klasifikasi, stratifikasi, dimensional, kategorikal) tertentu sesuai dengan pengetahuan sebelumnya yang ia telah pahami (*prior knowledge*).

Pada subtahap ini terjadi proses konservasi berpikir yang lebih lanjut. Anak mulai menyadari bahwa banyak hal yang belum ia ketahui, bahwa ia menemukan sejumlah keterbatasan logika saat ia mempelajari proses pikir lanjutan di tahap kongkrit ini.

Yang lebih penting lagi, anak-anak tidak dapat sepenuhnya berpikir hipotetikal (melakukan dugaan dalam kerangka ilmiah) tentang beragam hal yang diberikan dalam situasi yang berbeda, karena menyadari

bahwa ada hal yang harus secara sistematis dieksplorasi lebih lanjut.

Untuk menguji subtahap ini, Piaget mengajak anak-anak melakukan percobaan kimiawi tentang perubahan warna saat beragam larutan dicampurkan dengan komposisi volume yang berbeda. Ia menyuruh anak-anak tersebut untuk bisa menghasilkan warna kuning. Anak-anak secara gembira mencampur beragam warna, dengan melakukan proses kimia secara acak dari dua substansi larutan yang berbeda. Anak-anak harus mengikuti aturan untuk tidak mencampur lebih dari dua larutan warna. Namun karena anak-anak ini tidak melakukan upaya percobaan ini dalam urutan dan komposisi pengukuran yang sistematis, walaupun berhasil, anak tidak dapat menjelaskan prosesnya, dan ia juga tidak dapat mengulangi proses yang telah dilakukan sebelumnya itu.

Piaget menyatakan bahwa *Possibility is still subordinate to reality*. Maksudnya adalah anak menemukan bahwa beragam kemungkinan dapat dijumpai saat ia belajar sesuatu. Ia juga menemukan bahwa ilmu pengetahuan adalah suatu entitas yang terbuka untuk dikembangkan. Anak juga belajar bahwa dalam belajar dan berpikir, ia masih harus mengikuti aturan pengetahuan yang relatif (bersifat terbatas dan baku) dan realistik (mengikuti aturan sains) sesuai ilmu pengetahuan yang berdasar pada beragam hasil dari uji kenyataan (*reality testing*) yang kongkrit/bersifat kebendaan, bukan imajinatif).

4. Kecerdasan Formal Operasional (12-15 tahun)

Pada tahap keempat ini, sudah dianggap sebagai tahap terakhir anak mengembangkan kecerdasan kognitifnya. Di tahap ini, operasi berpikir menjadi lebih abstrak dan formal, anak tidak lagi hanya menalar suatu obyek kongkrit, tapi secara baku ia mulai melakukan hipotesa atau dugaan ilmiah, dan telah dapat menyimpulkan beragam hal sesuai hubungannya dengan suatu teori yang cocok.

Logika di tahap ini adalah logika proposisi. Di tahap ini pemahaman dan pengolahan pemikiran tidak hanya berupa hasil pengkategorian obyek atau konsep tertentu, namun lebih bersifat pernyataan ilmiah atau proposisi.

Kelebihan dari tahap ini adalah bahwa anak mulai menyadari bahwa kemampuan untuk memberikan proposisi bahasa seseorang dapat membuatnya mengatakan apa saja, benar ataupun salah, sesuai fakta ataupun khayalan, dan membuat realita dinamis yang berkembang menjadi suatu hal yang instan yang secara otomatis tercipta diantara beragam kemungkinan yang bisa terjadi di dunia.

Sehingga sebagai remaja ia mulai dapat melakukan protes, memberontak secara emosional, dan membentuk pemikiran dan dugaan sendiri. Secara psikologis ini juga mendorong remaja untuk membentuk kemandiriannya.

Keterlibatan remaja ke dalam pemikiran politik tertentu, terbentuknya utopia dalam pemikirannya, dan terjadinya krisis identitas, adalah bagian dari hasil proses berpikir formal operasional ini. Bahwa remaja merasakan kegembiraan berpikir sekaligus kebingungan di saat yang sama, atas beragam hal yang harus dihadapinya di Masyarakat. Ia mungkin merasa marah dan menjauhi kenyataan yang dipahaminya dari Masyarakat.

Bila di tahap sebelumnya Piaget menyatakan *Possibility is still subordinate to Reality* (persepsi akan kesempatan yang terbuka tergantung pada realitas yang ditemui). Di tahap ini Piaget menyatakan bahwa *Reality becomes subordinate to Possibility* (persepsi akan realitas yang ditemui bergantung pada kesempatan yang terbuka). Pada tahap ini remaja dapat membayangkan imajinasi akan beragam kesempatan yang terbuka dan menemukan hal yang membuat mereka bahagia seperti saat mereka menemukan sejumlah utopia yang berasal dari masa depan. Tapi boleh diingat juga bahwa utopia berarti "no-where" atau "tidak berasal dari manapun atau juga tidak menuju kemanapun atau juga bisa berarti tidak dimanapun".

Pada sub tahap ini, tidak semua ciri dapat dibedakan dengan baik. Namun di sekitar usia 12 tahun, anak mulai menunjukkan kemampuan untuk dapat berpikir hipotetikal (menduga suatu hal secara ilmiah).

Pada tugas membuat kombinasi kimiawi di dalam subyek formal operasional, remaja akan mulai bekerja secara sistematis untuk dapat menemukan

beragam kemungkinan, dan mencatat dengan rinci apa yang ia lakukan, dan dapat menemukan pengalaman bahwa mencoba berbagai atau beragam kemungkinan bisa sangat melelahkan. Remaja akan mulai menjelaskan strategi yang ia lakukan, dan dapat mengulang Kembali eksperimen secara sistematis untuk dapat mampu menemukan jawaban yang sama bila ditanyakan.

Pada tahap ini telah mulai terdapat bukti yang besar bahwa berpikir, untuk banyak orang, secara formal operasional ini lebih jarang dilakukan dalam keseharian. Pemikiran keseharian hanya dilakukan dengan menggunakan kebiasaan berpikir biasa, tidak dengan kerangka ilmiah seperti dalam pemikiran formal operational ini. Pemikiran formal operasional ini pun tidak dilakukan dalam pengambilan keputusan sehari-hari.

Hal ini karena peraturan berpikir formal operasional yang mengharuskan remaja untuk mengetes semua kemungkinan merupakan hal yang tidak dapat dilakukan sehari-hari. Sejalan dengan Immanuel Kant, seorang pemikir yang berbasis pola pikir Formal Operasional, bahwa seseorang bisa mengambil waktu sangat panjang untuk menikah, ia mempertentangkan setiap pro dan kontra pernikahan, hingga di saat ia siap melamar, orang yang dilamarnya bisa jadi sudah sudah keburu menikah lebih dulu.

Catatan terakhir di dalam tahap Piaget adalah bahwa pada usia yang diberikan secara tepat, norma psikologisnya mungkin tidak dapat digeneralisasikan.

Terdapat variasi individual dari orang ke orang, dalam kecepatan yang berbeda Dimana setiap tahap dapat diterapkan untuk kedua sisi yang berbeda (atau dapat berlaku bolak balik). Hal yang menjadi perhatian Piaget adalah keragaman urutan munculnya tahapan, dan bukan pada tahap usia saat kemampuan berpikir telah dapat dikuasai dengan baik.

5. Post Formal Thought (15 - dewasa)

Postformal Thought adalah perkembangan lanjutan dari konsep teoritis Jean Piaget dalam kerangka teori Formal Operations. Di dalamnya terkandung;

1. Pemahaman akan ide dari sekitar (insights) yang diperoleh secara relatif, non-absolut dan hakiki
2. Penerimaan terhadap kontradiksi yang dilihat sebagai factor mendasar dalam realitas
3. Kemampuan untuk menganalisa ide yang saling bertentangan, emosi dan pengalaman yang ke dalam pandangan menyeluruh yang lebih tepat dan terarah.
4. Kapasitas untuk menyelesaikan dilema yang mudah ditangani maupun yang sulit
5. Pengambilan Keputusan yang praktis, mudah, dan individual.

MEMAHAMI TRANSFORMASI KOGNISI DALAM PROSES PENALARAN SCHEMATIC

Sedangkan keadaan */mental states* atau status mental adalah “Kondisi kepribadian dan cara berperilaku yang merepresentasikan bermacam-macam skema /gambaran pemikiran (*reasoning*), pemahaman (*comprehension*), sikap (*attitude*), persepsi (*perception*), serta metakognisi atas apa yang tampak tengah terjadi pada seseorang saat sedang bertransformasi”.

Mental States / Status Mental / Keadaan Kepribadian seseorang terbentuk dari perubahan cara berpikirnya. Secara ilmiah perubahan cara berpikir ini biasa disebut sebagai transformasi kognitif. Dalam penalaran skematik, maka transformasi kognitif yang terjadi terjadi dan berlangsung dalam urutan di bawah ini :

1. *Formation of Perception / Vision/ Beliefs / Persepsi / Visi / Keyakinan*
2. *Comprehension level / Pemahaman*
3. *Awareness State / Kewaspadaan*
4. *Acceptance Stage / Tahapan Penerimaan*
5. *Attitude Sequence / Urutan Sikap*
6. *Situation Analysis / Penalaran atas situasi*
7. *Meta Cognitive / Asimilasi antara pemikiran dengan pengetahuan baru yang berasal dari pengamatan sebelum perilaku terbentuk*
8. *Schematic Reasoning / Penalaran Skematik.*

1. Pembentukan Persepsi, Visi dan Keyakinan

Saat seorang anak memandang keluar dirinya pada usia sekitar 5-7 tahun pada tahap kedua atau tahap fungsional dari fase berpikir pre-operasional dari Piaget Stage of Cognitions, ia telah memiliki kemampuan untuk menimbang, memandang, dan mengukur di dalam *Mental Imagery* atau Gambaran mental di pikirannya.

Misalnya pada proses yang dicontohkan oleh Piaget yaitu saat anak dapat mengetahui mana volume air yang lebih banyak antara gelas ukur A dan B dengan muatan cairan yang berbeda kapasitasnya.

Kemampuan pengukuran persepsi ini telah dapat dilakukan oleh semua anak secara alami. Dan ini termasuk ke dalam proses berpikir atau proses kognitif yang secara alami berlangsung di dalam otak seorang anak hingga ia dewasa.

Visi adalah pandangan menyeluruh yang membentuk satu gambaran realita mental di dalam pikiran secara utuh.

Pembentukan visi atau *total frame of mental imagery* ini telah dapat dilakukan oleh seorang anak sejak ia mulai dapat menggambar dengan mengikuti arahan yang diberikan.

Misalnya pada saat seorang psikolog meminta anak untuk menggambar konsep *House Tree Person (HTP)* dalam suatu tes psikologi kecerdasan dan kepribadian pada anak. Dari memantau satu contoh instruksi sederhana ini saja, kita bisa mengetahui bahwa seorang anak telah memahami konsep lingkungan rumah, detail elemen yang ada dalam suatu bangunan rumah, beserta komponen yang ada di sekitarnya.

Pada saat ia diminta untuk menceritakan tentang Orang yang ada pada gambar tersebut pun, seorang anak bisa memberikan cerita atau paparan sederhana.

Hal ini menandakan kemampuan anak dalam mengolah persepsi, mengetahui visi utuh dari suatu hal, dan dari penuturan yang disampaikannya pun kita dapat memahami *beliefs* atau keyakinan anak tersebut.

Baik itu mengenai dirinya sendiri, atau dengan komponen lingkungan yang dalam hal ini pohon mewakili sosok ayah dan rumah mewakili sosok ibunya atau *significant others* dalam pengasuhannya.

2. *Level of Comprehension* (Tingkat Pemahaman)

Saat seorang anak melakukan persepsi pada lingkungannya, ia kemudian akan mendapatkan respon atau evaluasi atas pemikiran yang diperolehnya tersebut. Di tahap ini, ia bisa mengetahui atau mendapatkan feedback mengenai tingkat ketepatan dari pemahaman yang ia miliki tersebut.

Anak bisa mengetahui apakah ia telah melakukan persepsi tersebut dengan benar atau tidak. Apakah ia memiliki potret visi yang tepat atau tidak. Serta apakah beliefs yang ia pahami mengenai lingkungannya itu sesuai atau tidak.

Misalnya pada saat anak di percobaan Piaget diminta untuk menilai dan menceritakan Kembali gambar sebuah gunung yang dilihat dari sisi yang berbeda secara tiga dimensional.

Pada tahap comprehension ini, anak yang tahap perkembangan kognisinya telah berada di Tingkat kongkrit operasional telah bisa menangkap apakah pemahaman ia mengenai posisi suatu titik Lokasi dari sudut pandang yang diminta untuk dievaluasi tersebut telah cukup untuknya membentuk gambaran mental yang tepat atau belum.

Pada percobaan untuk mengetes level pemahaman visi perseptif tiga dimensi tersebut anak diminta untuk menebak dimana letak rumah, terowongan, serta landmark lain yang diminta. Sebelum kemudian maket 3 dimensi tersebut dirotasi untuk dapat ia lihat sendiri letaknya apakah sesuai dengan dugaan anak tersebut atau tidak.

Kemampuan anak untuk membentuk dugaan ini sendiri sudah menandakan bahwa seorang anak di fase concrete operation ini telah memiliki *spatial comprehension* yang telah berkembang.

3. *States of Awareness, Apprehension & Congruencies* (Mawas Diri, Pemahaman Bahaya & Bertindak Sesuai)

Keadaan Kewaspadaan Mental muncul saat seorang anak mulai mendapatkan Pemahaman menyeluruh terhadap kondisi dan situasi yang terjadi secara internal ataupun eksternal di dalam atau diluar dirinya.

Salah satu tanda kesehatan mental seseorang cukup baik, adalah saat ia memiliki kewaspadaan diri atau bersikap mawas diri.

Sikap mawas diri adalah penanda bahwa seseorang dapat memahami situasi dan kondisi yang terjadi dan berlangsung di sekitarnya secara kongruen atau sesuai dan selaras dengan aturan, selaras dengan keharusan, dan sepadan dengan bagaimana ia seharusnya bertindak, dan memiliki pemahaman yang serupa dengan orang lain di sekitarnya.

Contoh dari perkembangan kondisi ini dari percobaan yang diberikan Piaget adalah saat seorang anak bayi diminta untuk merangkak diatas kaca bening.

Pada tahap bayi pun kita telah mengetahui bahwa kemampuan untuk mawas diri dan menyadari bahaya adalah suatu hal yang secara alami dimiliki oleh setiap orang, tanpa mengenal usia.

Di percobaan tersebut kita melihat beberapa bayi yang disertakan di dalam eksperimen itu telah dapat

mengetahui tentang persepsi kedalaman (*in depth spatial perceptions*).

Rasa cemas dan takut yang muncul karena ada pemahaman terhadap bahaya (*apprehension*) ini merupakan kemampuan alami (*innate*) yang ada di setiap bayi yang lahir, bagaimana pun keadaan kecerdasan dan kondisi kesehatan yang dimilikinya.

Sehingga saat bayi melihat bahwa di bawah kaki dan tangannya saat merangkak tidak terdapat permukaan kaca yang tertutup, sejak bayi-pun setiap manusia telah terbentuk kewaspadaan terhadap ketinggian (*height alertness*).

Kemampuan ini membuat bayi kemudian berhenti merangkak karena rasa cemas dan takut atau *apprehension* muncul secara tiba-tiba dan mensiagakan (*alertness*) tentang adanya kemungkinan bahaya jatuh.

Bayi mulai bertindak menurut persepsinya terhadap bahaya yang muncul tersebut. Secara alami ia bertindak kongruen atau berperilaku menyesuaikan diri dengan persepsinya akan bahaya yang harus ia hadapi tersebut.

Bayi kemudian terdiam atau mencari cara untuk mengetahui karakter permukaan dimana ia harus merangkak tersebut. Ada bayi yang mengetuk-ketuk kaca bening yang harus ia lewati itu, ada pula yang bergerak mencari jalan aman di sisi permukaan yang bagian bawahnya masih tertutup dan tidak kelihatan ada

permukaan pelapis dibawah kaca yang memperlihatkan posisi ketinggian yang dapat dipersepsikan sebagai bahaya jatuh.

4. *Stage of Cognitive Acceptance* (Tahap dimulainya Penerimaan Kognitif)

Dalam melakukan penalaran akan masalah atau mencari suatu solusi, kita harus memahami bahwa suatu peristiwa atau keadaan tidak terjadi begitu saja, bahwa setiap hal tidak dapat dilepaskan dari sejumlah hukum alam yang mengikat (*laws of nature*).

Penerimaan kognitif (*cognitive acceptance*) ini berkaitan dengan kemauan untuk mengikuti aturan, dan adanya kepatuhan terhadap kaidah hukum alam yang harus dipatuhi dalam berpikir untuk membentuk persepsi akan hakikat alami bagaimana dunia bekerja (*the nature of how the world works*).

Bahwa ada sejumlah hukum alam dan kekuatan alam yang tersebar di alam raya ini, dalam setiap usaha untuk mengolah pemikiran (*cognitive efforts*) saat mempersepsi alam sekitar (*to obtain perceptions of natural entities*).

Apabila seorang anak memiliki kemampuan pengamatan yang baik, ia akan bisa melakukan pembelajaran reflektif dan mensarikan pengalaman yang telah ia olah dari pengetahuan baru maupun lama yang ia telah miliki.

Paparan ini mungkin dapat dianggap sebagai suatu hal yang kompleks, namun tahukah anda bahwa kesimpulan mengenai hukum kognisi diatas ini, hanya berasal dari sebuah eksperimen yang untuk umum bisa dikatakan sangat sederhana.

Di dalam perkembangan kognitif ini, ada satu contoh dari eksperimen Piaget saat anak dihadapkan pada kesulitan untuk melakukan evaluasi pada sifat fluid (cair) dari air yang mampu untuk mengisi satu bejana dengan beragam ukuran yang berbeda, dan ia diminta untuk mengevaluasi mana bejana dengan volume yang terbesar dan yang terkecil.

Di percobaan ini juga seorang anak diminta untuk memberikan gambar garis untuk menandakan bagaimana seharusnya level permukaan air ditandai, saat bejana tersebut ditaruh dalam posisi miring ke kanan dan ke kiri.

Perubahan kognisi yang harus dilakukan oleh anak dalam mempersepsi garis permukaan air ini, membutuhkan daya pikir yang sesuai dan memenuhi kaidah ilmiah.

Pada percobaan ini, seorang anak harus dapat mengolah informasi, untuk dapat melakukan pemikiran tertentu yang sesuai dengan instruksi yang harus ia laksanakan.

Memang instruksi yang diberikan sangat sederhana, yaitu ia hanya harus memberikan tanda garis

level permukaan air saja. Bagi orang dewasa hal ini dapat dilakukan dengan sangat mudah.

Namun, bagi seorang anak yang belum mengetahui adanya hukum alam tentang permukaan datar alami yang ada di setiap kondisi air dimanapun.

Kognisi yang terbilang sederhana bagi orang dewasa yang telah belajar sains ini menjadi suatu hal yang cukup rumit bagi seorang anak. Serta hal ini membuat anak harus mengolah pemikirannya sendiri tanpa memperoleh jawaban dari bertanya pada orang dewasa di sekitarnya.

Apabila anak dapat mengikuti dan menangkap sifat-sifat benda cair dari beberapa percobaan yang diperlihatkan kepadanya sebelum mengikuti evaluasi tentang level datar air ini, ia akan bisa menarik garis dengan posisi yang benar.

Namun bila anak sebelumnya tidak dapat menangkap dan mempersepsi dengan tepat beberapa hal yang terjadi sebelum evaluasi ini, maka kognisinya pun tidak dapat mengekstraksi sebuah kesimpulan. Sehingga anak tidak dapat meletakkan garis hasil analisisnya dengan tepat.

Bahkan, di momen ini, pada seorang anak juga saat berpikir harus dapat menerima bahwa ada hukum alam yang harus dipatuhi saat harus melakukan evaluasi persepsi atas keadaan yang ia harus refleksikan (*as a reflections of natural circumstances*).

5. *The Sequence of Attitude* (Urutan Pembentukan Sikap Kognitif)

Setelah membahas mengenai hakikat aturan kognitif yang tersebar secara alami di alam sekitar, selanjutnya kita akan membahas mengenai *Cognitive Attitude* atau Sikap Pikir yang harus dijalankan untuk dapat mencapai kemampuan Analisa Skematik (*schematic reasoning*) ini.

Kita dapat membentuk sikap, saat sudah terbiasa dalam mengolah pemikiran sehari-hari. Sikap menjadi *template habits* (pola kebiasaan) yang kita gunakan untuk merespons beraneka kejadian, peristiwa, kondisi, dan situasi yang dapat muncul kapan saja.

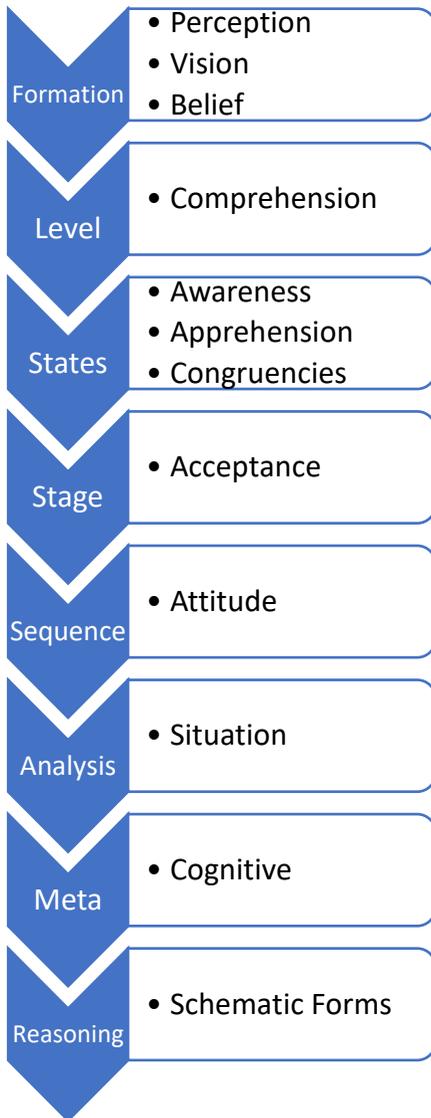
Bila kita mensarikan *template habits* ini dari Teori Perkembangan Kognitif Piaget ada sejumlah sikap yang dapat kita sarikan, karena sejumlah sikap pikir ini berkali-kali disebutkan dan muncul secara random maupun teratur dari beragam refleksi pengamatan dan kesimpulan eksperimen yang dilakukan oleh Piaget bersama timnya.

Urutan pembentukan Sikap dan Kebiasaan Berpikir Ilmiah (*The Sequential Formation of Habitual Templates of Attitudes in Scientific Reasoning*) :

1. *Gaining Context & Scope of Boundaries* (memahami keadaan dan jangkauan batasan)
2. *Perspective Taking* (menentukan sudut pandang)

3. *Calculative Measurement* (memperhitungkan beragam dimensi dan kategori)
4. *Classify the state of Urgencies* (menentukan prioritas berdasarkan urutan kepentingan)
5. *Obedience of Cognitive Laws* (mematuhi aturan berpikir)
6. *Evaluating Circumstances* (evaluasi beragam elemen dari keadaan di sekitar)
7. *Synthesizing Hypothesis* (mensintesa dugaan masalah apa saja yang muncul/terjadi)
8. *Analyzing The Natural Phases* (menganalisa fase yang terjadi secara alami)
9. *Statement of Conclusions* (mengambil Kesimpulan dari persepsi terhadap keadaan)
10. *Confer to Future Developments* (melakukan prediksi dan persiapan pengembangan ke depan)
11. *Capturing Wide Possibilities* (memperluas kemungkinan untuk penerapan Solusi untuk situasi dan konteks lain)

Sikap Pikir ini akan berguna saat kita mulai membentuk kebiasaan berpikir skematik.



Proses Transformasi Karakter

8 Tahap dalam Proses Transformasi Karakter ini merupakan hasil elaborasi dari Teori Perkembangan Kognitif Piaget pada topik mengenai Transformasi Kognisi saat seorang anak membentuk proses berpikirnya untuk dapat memahami dan mengolah pemikirannya sendiri atas persepsi sederhana yang dimilikinya terhadap realita keseharian.

Mungkin kita dapat mulai memahami kepribadian dari sudut pandang ilmu sains gabungan antara fisika, biokimia, dengan ilmu medis yang menyadari bahwa kondisi biokimia di otak dan tubuh seseorang akan sangat berpengaruh pada kepribadian dan perilaku seseorang.

Secara biokimia, dalam ilmu psikiatri telah jelas bahwa keadaan sel otak yang mengalami kekurangan atau kelebihan suatu zat seperti dopamine, serotonin, dan lain-lain dapat berpengaruh besar ke proses berpikir dan kepribadian seseorang.

Secara fisika kita dapat mengambil suatu contoh, bahwa mungkin saja ada perubahan atau transformasi karakter ini dalam hal bentuk kepribadian seseorang, seperti layaknya benda cair yang selalu berubah bentuknya saat melewati suatu saluran yang berbeda-beda.

Sama halnya dengan manusia juga memiliki kesamaan dalam hal perubahan/ terjadi transformasi karakteristik ini saat tumbuh dewasa.

Bahwa karakter kita berkembang seperti udara dan mengalir seperti air, untuk akhirnya akan terbentuk suatu karakter kuat dan kokoh dan baik yang bisa menuntun seseorang menuju suatu keadaan seimbang (*mental equilibrium*).

Kondisi kemapanan kepribadian ini biasa disebut sebagai kematangan atau kedewasaan (*maturity*).

Kedewasaan/ keluwesan atau kemampuan orang untuk mencapai keadaan mental yang sehat dan seimbang ini dipengaruhi oleh :

- Kemampuan Adaptasi (*adaptability*),
- Sintesa Persepsi (*perception synthesis*)
- Keluwesan (*agility*)
- Keterpaduan Sikap (*unified attitude / polarity of attitude*)
- Kesesuaian Pemahaman (*congruency of beliefs*)

Misalnya karakter keras seseorang bisa melunak saat berhadapan dengan orang dari status yang berbeda, atau orang dari tingkat usia yang berbeda.

TEORI PENALARAN SKEMATIK *SCHEMATIC REASONING THEORY*

Untuk dapat membentuk penalaran skematik kita terhadap lingkungan sekitar atau terhadap masalah yang dihadapi atau terhadap rencana yang akan disusun, kita membutuhkan keluwesan dalam melakukan pengambilan sudut pandang.

Agar terbentuk persepsi kognitif yang tepat sebelum dapat terjadi perubahan visi dan perubahan cara mempersepsi keadaan.

Saat kita telah terampil dalam mengambil sudut pandang yang tepat, keterampilan penalaran skematik ini dapat terbentuk secara otomatis dan menjadi sebuah habit atau skill yang berguna dan efektif untuk diterapkan dalam kehidupan sehari-hari.

Perubahan Visi / Persepsi Kognitif/ pandangan psikologis juga menyebabkan transformasi berpikir. Hal ini terjadi dalam hal pengukuran persepsi (*perception measurement*), atau perubahan penempatan (*allocation formation*), juga bisa dipandang dalam sudut kemiripan (*similarity*) dan jarak (*proximity*).

Transformasi Berpikir untuk membentuk Schematic Reasoning ini membutuhkan keterampilan Persepsi Kognitif / *Cognitive Perception Skills*.

Kecerdasan Penalaran Skematik ini diperoleh dari Keterampilan Persepsi Kognitif yang dipengaruhi oleh:

- *Perception Measurement*; hasil pengukuran sudut pandang
- *Subjective Allocation Formation*; perubahan penempatan subyek
- *Perceived Similarity*; Persepsi akan kemiripan suatu hal
- *Subject Proximity*; jarak antar subyek (*range*)
- *Perspective Taking Ability*; kemampuan dalam memilih sudut pandang

Piaget menyampaikan bahwa, intelegensi bersifat adaptif. Dan intelegensi bertanggung jawab untuk memahami atau merubah aspek- aspek dari realitas yang ada.

Ada 2 model Intelegensi yaitu Figuratif dan Operatif :

1) Intelegensi Figuratif bertanggung jawab untuk hadirnya aspek statis dari suatu kenyataan. Untuk memahami hal yang konstan diantara perubahan yang terjadi.

2) Intelegensi Operatif, maksudnya adalah intelegensi selalu berfungsi aktif, melibatkan semua tindakan, apakah yang terlihat atau tak terlihat, yang dilakukan untuk mengikuti, menyelaraskan, atau mengantisipasi transformasi dari seseorang atau suatu benda.

Intelegensi Figuratif bersifat lebih statis, mewakili sejumlah makna penginderaan (*sensing ability*) dari beragam asimilasi pengetahuan dan persepsi di otak, serta dapat menggambarkan keadaan pemikiran kita.

Misalnya saat seorang anak melihat sesuatu, ia akan melihat bentuk obyek (wujudnya), perubahan gerak/warna/keadaan obyek tersebut, serta pada situasi dan lokasi apa.

Intelegensi Figuratif melibatkan fungsi ;

1. Persepsi,
2. *Mental Imitation* (kemampuan menangkap dan merepresentasikan kembali ketajaman detail bentuk/suara dari suatu obyek),
3. Gambaran Mental (*Mental Imagery*),
4. Gambar Visual (*Visual Imagery*),
5. Interpretasi Bahasa (*Linguistic Ability*).

Kita menjadi cerdas karena kemampuan berpikir aktif (intelengensi operatif) kita mengirimkan makna yang diperoleh ke dalam proses berpikir figuratif kita.

Kecerdasan merupakan gabungan antara kemampuan, skill dan habit (*abilities, skills & habits*) yang terbentuk sebagai hasil transformasi dari asimilasi persepsi yang selalu terjadi secara aktif dalam keseharian kita.

Piaget menyebutkan bahwa kecerdasan bersifat aktif dan dinamis, dan merupakan representasi dari

pengolahan pemikiran yang terjadi secara figuratif, sehingga pemahaman bisa terbentuk.

Setiap waktu, intelegensi operatif mengkerangkakan pemahaman (*framework of knowledge*) kita mengenai dunia. Intelegensi kita akan berubah saat kita tidak dapat memahami transformasi yang terjadi. Piaget menyatakan bahwa proses pemahaman dan perubahan ini melibatkan dua fungsi, yaitu fungsi asimilasi, dan fungsi akomodasi.

FUNGSI ASIMILASI DAN AKOMODASI BERPIKIR

Asimilasi yang dimaksud oleh Piaget adalah mengintegrasikan elemen eksternal ke dalam struktur dari kehidupan atau di suatu lingkungan, melalui pengalaman.

Asimilasi didefinisikan sebagai suatu cara bagaimana manusia mempersepsi dan beradaptasi terhadap informasi baru yang masuk. Ini adalah suatu proses untuk memasang informasi baru ini dengan ide yang sudah ada sebelumnya.

Asimilasi timbul saat kita berhadapan dengan informasi baru atau yang tidak biasa, dan membandingkan info tersebut dengan menjadikan informasi yang dipelajari sebelumnya sebagai acuan, untuk menemukan maknanya.

Sementara, akomodasi adalah proses mengambil informasi baru ke dalam lingkungan seseorang, dan menyingkikan skema yang sudah ada untuk mencocokkannya dengan informasi baru. Hal ini terjadi saat skema pengetahuan yang dimiliki sebelumnya tidak bekerja, dan perlu dirubah agar bisa memahami obyek atau situasi yang baru.

Akomodasi sifatnya adalah imperatif, karena hal ini berkaitan dengan bagaimana kita akan terus berusaha menginterpretasi konsep baru, skema dan sudut pandang baru, dan seterusnya.

Piaget percaya bahwa otak manusia telah mengalami pemrograman sepanjang evolusi untuk mendatangkan keseimbangan. Untuk mencapai keseimbangan inilah, terjadi perubahan pengaruh yang bersifat absolut, melalui proses internal atau eksternal melalui asimilasi dan akomodasi.

Dalam pemahaman piaget ini, asimilasi tidak bisa terjadi tanpa akomodasi, dan merupakan dua sisi mata uang. Untuk mengasimilasikan obyek ke dalam skema mental sebelumnya, seseorang perlu untuk memperhitungkan kedua hal ini dan mengakomodasi hasil perubahan ini untuk mencapai tujuan yang diinginkan.

Perkembangan kognitif yang terjadi ini, meningkatkan keseimbangan, atau equilibrium diantara dua fungsi tersebut. Saat dalam keadaan seimbang, asimilasi dan akomodasi menumbuhkan skema mental

dari intelegensi operatif. Saat salah satu fungsi lebih dominan, maka akan menghasilkan representasi pemikiran berupa intelegensi figuratif.

Dari teori Piaget diatas kita bisa memahami, bahwa Transformasi Karakter baru bisa terjadi setelah ada perubahan dalam tataran pemikiran.

Transformasi ini terjadi dengan mempertimbangkan nilai moral yang terus berkembang, dari sejak seseorang tersebut masih kanak-kanak, hingga mencapai kebijaksanaan di masa dewasa. Kita bisa terpicu untuk tumbuh dengan pengalaman yang menumbuhkan skema mental kita.

Dampak yang mendalam dari hal ini kemudian akan mengembangkan kecerdasan emosi dan kecerdasan spiritual kita dalam waktu yang cepat. Pertumbuhan skema mental ini juga dapat diinduksi dalam beberapa tahap kehidupan dan tahapan usia.

CARA MEMBENTUK PENALARAN SKEMATIK DARI FUNGSI KOGNITIF KITA

Penalaran Skematik ini terjadi di dalam pikiran kita bila sebelumnya telah dapat menguasai metode untuk melakukan penalaran secara meta kognitif (*meta cognitive reasoning*).

Cara mudah agar otak kita terlatih untuk menangkap skema mental dari beragam hal di sekitar kita adalah dengan membuat peta pikiran dari upaya *problem solving*, Analisa, atau sintesa dari pengetahuan apapun (*prior knowledge*) yang ingin kita tangkap dan pahami.

Sehingga bisa terbentuk *meta knowledge* (pandangan menyeluruh) dari penalaran yang tengah dilakukan. Caranya dengan melihat masalah apapun, dari jarak yang lebih tinggi atau melakukan *Helicopter Views*. Coba tuliskan beragam ide dari suatu konsep yang saling berkaitan, dalam Gambaran Kurva-kurva yang saling beririsan atau yang saling berkaitan (*curvatic views*).

Penggambaran dari metode kurvatik ini bisa dilakukan dalam beberapa tahapan hingga ditemukan pola skema kurvatik (*curves schemata*) yang terus lebih tajam dan lebih tepat.

Bila kita telah mampu membuat skema kurva yang lebih presisi, dengan menemukan keberkaitan antara suatu masalah/konsep (*inter-connecting between*

concepts), maka teori atau sintesa atau analisa yang kita buat, dapat menjadi lebih bermanfaat, tepat guna, dan dapat digunakan sebagai acuan dalam mempersepsi beragam masalah lain (*application in various schemes of problems*).

Konon, tujuan mengapa ada pendidikan tinggi adalah untuk mencapai titik berpikir yang mendalam (*advance*) ini.

Bahwa tugas belajar adalah untuk membuat otak kita terbiasa dan terlatih dalam memandang kehidupan dengan melihat interkoneksi antara teori dengan realita.

Kita bisa melatih penalaran skematik ini saat membuat tugas kuliah, laporan penelitian, penulisan skripsi, thesis dan disertasi.

Semakin kita mempelajari banyak pengetahuan dan mengkaitkan realita ke dalam suatu frame teori (*theoretical framing*), maka kita akan semakin *advance* dalam bernalar.

Sehingga dapat mencapai kemampuan untuk menuangkan ide dan gagasan menjadi suatu karya tulis skematik yang didalamnya terdapat hasil penalaran dari beragam sintesa pengetahuan dari hipotesa yang dimiliki, kemudian didukung dengan sejumlah teori dasar, lalu melakukan asimilasi teori ke dalam topik yang ingin diteliti atau dibuktikan.

Setelah landasan teori tersebut sudah tepat, barulah menentukan metode penelitian yang paling

efisien. Kemudian setelah itu kita menguji beragam hipotesa dengan penelitian, observasi, pengambilan data dan melakukan analisa dari interpretasi data yang diperoleh.

Hingga akhirnya kita akan mampu untuk menghasilkan atau mensintesa pemahaman baru tersebut kedalam suatu *theoretical frameworks* (kerangka kerja teoritis) agar dapat berhasil guna dan diterapkan dalam beragam upaya penyelesaian masalah.

Latihan Penalaran Skematik (*Schematic Reasoning*)

Bagaimana untuk mulai melatih diri kita agar mampu melakukan penalaran skematik dan menuangkannya ke dalam beragam Solusi?

Caranya bisa dengan menuangkan ide, gagasan, serta pemahaman atas masalah yang dihadapi, ke dalam suatu urutan yang bermakna (*meaningful sequence frame*). Caranya dengan membuat diagram berbentuk tulang ikan (*fishbone schematas*) secara lengkap disertai dengan *time marking* (urutan kejadian dalam kerangka waktu).

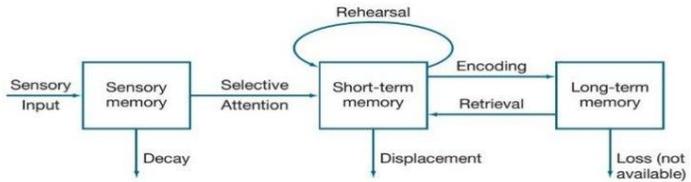
Cara lain untuk membentuk skemata di dalam pikiran kita adalah dengan menuangkan peta pikiran kita ke dalam gambaran konsep *mind map* (peta pikiran). Dengan membuat pemetaan pikiran ini, beban pikiran kita akan dapat terurai satu persatu.

Cara yang paling bermanfaat dalam melatih nalar dan pola pikir kita adalah dengan membaca, observasi, dan berbicara dengan kawan atau sahabat yang memiliki pengetahuan yang lebih baik dan luas dibanding kita.

Melalui diskusi, bermusyawarah, bekerjasama dan bertukar pikiran dengan banyak orang yang berbeda, akan membantu otak kita untuk melakukan penalaran skematik. Salah satu yang banyak dikenal adalah dengan melakukan metode sokratik atau *socratic methods*.

Pada masa hidupnya, Socrates melatih banyak muridnya untuk berpikir, dengan bertanya "To-ti?" atau artinya "mengapa begitu?". Socrates melakukan probing atau menguji pengetahuan dari murid-muridnya, agar dapat terus berpikir lebih dalam dan lebih luas, dan agar mampu memberikan jawaban atas sejumlah pertanyaan penting, dengan memperoleh hasil berpikir yang lebih matang.

BAGAIMANA OTAK KITA MEMPROSES INFORMASI (*Information Processing*)



Information Processing Theory (Atkinson & Shiffrin, 1968)

HOW TO INVENT PURPOSEFUL CREATIONS WITH SCHEMATIC REASONING

BARRIERS OF MENTAL & COGNITIVE REASONING THAT DISABLING SCHEMATIZATION FORMATION

PERCEPTUAL BARRIERS

Salah satu dari 7 belenggu mental / mental blok dalam upaya meningkatkan kecerdasan emosional dan spiritual adalah : belenggu Persepsi. Hal ini ternyata sejalan dengan penemuan Ilmiah dari teori psikologi barat, dimana ada 6 tipe hambatan konseptual, yang salah satunya adalah hambatan persepsi atau *perceptual blocks*. Malah, dalam 6 tipe dari James Adams (1979) tersebut, Hambatan Persepsi (*Perceptual Barriers*) ada pada urutan pertama. Mengapa Persepsi bisa berbahaya bagi kesuksesan kita? Menurut Adams (1979), hal ini karena;

1. Pembatasan masalah secara tidak perlu, membuat kita menjadi berlebihan.

Karena belenggu persepsi ini, kita akan menghadapi banyak hal dengan tidak seimbang. Bahkan sesuatu yang bukan masalah pun, akan dianggap sebagai masalah.

Akibatnya, pandangan kita akan selalu negatif terhadap apapun yang ada di depan mata. Dalam lapangan pekerjaan, tentunya kita tidak boleh memiliki pandangan yang selalu negatif seperti ini. Bisa menutup pintu kesempatan yang sebenarnya terbuka lebar. Dan bisa membuat beban pikiran kita menjadi besar, berat

dan bertambah-tambah. Padahal bisa jadi masalah yang ditakutkan tersebut sebenarnya tidak ada.

2. Penggunaan stereotip dalam menilai orang lain

Stereotip terjadi karena pelabelan persepsi pada orang-orang dalam kategori tertentu. Padahal, belum tentu apa yang kita labelkan itu benar dan terbukti. Stereotip tersebar di masyarakat, dan menyebabkan terjadinya perlakuan yang tidak adil pada orang lain. Misalnya pandangan bahwa suku tertentu memiliki sifat dominan tertentu. Pandangan ini seringkali salah, karena sifat dominan seseorang berbeda-beda dan tidak ditentukan oleh suku dan ras-nya. Malah bisa jadi, bertolak belakang dengan apa yang kita sangka.

Namun, stereotip yang terburu-buru, bisa membuat kita berlaku tidak adil, bersikap curiga, atau melakukan sikap negatif lainnya, pada orang yang sedang kita hadapi. Padahal, bisa jadi orang yang kita kenai persepsi stereotip itu tidak punya salah apa-apa, dan ia malah punya niat baik pada kita, atau malah ingin membantu. Inilah mengapa belenggu persepsi bisa membatasi dan mengurangi peluang kesuksesan kita.

3. Saturasi Informasi (membedakan kadar informasi) secara berlebihan

Informasi yang kita terima, walaupun sama, bisa kita tanggapinya secara berbeda. Bisa jadi, info dibedakan dari sumbernya, dari isinya, dari pembawanya. Dan pembedaan kadar ini akibat belenggu persepsi yang kita miliki.

Misalnya, saat menyaring informasi yang kita dapatkan di internet. Saat informasi tersebut menampilkan sosok orang-orang yang menarik, seringkali suatu informasi bisa diterima dengan cepat dan tersebar secara luas. Padahal, belum tentu konten informasi tersebut benar adanya. Demikian juga sebaliknya, apabila pembawa info tersebut tidak disukai, suatu info seringkali tidak diterima dan akhirnya pesannya tidak tersampaikan dengan baik.

Dalam ilmu sukses, tentunya kita tidak bisa melakukan hal ini, bila kita ingin berkembang. Mengapa begitu? Contohnya bila hal ini dilakukan oleh seorang pimpinan perusahaan, tak terbayang besarnya kesalahan yang bisa terjadi. Bisa jadi terjadi suatu pengambilan keputusan yang salah, yang menyebabkan nilai saham perusahaan tersebut anjlok dan turun. Padahal simpul masalahnya hanya karena 1 hal, yaitu : saturasi informasi yang berlebihan.

Dalam kasus yang dibahas diatas, saturasi informasi menyebabkan owner dan GM berbeda persepsi. Menurut eks GM tersebut, owner yang menyasar kalangan atas tidak memberikan budget promosi yang dibutuhkan untuk menyampaikan informasi ke sasaran konsumen. Sementara owner tidak pernah menerima proposal rencana promosi, dan telah memberikan dan meluluskan semua permintaan dana untuk promosi yang ingin dilakukan oleh GM tersebut. Ia bingung saat mendengar apa kata GM tentang dirinya dari orang lain. Ternyata GM tersebut memiliki hambatan persepsi dan mengira pihak owner tidak akan menyetujui budget untuk promosi above the line, sehingga ia hanya melakukan promosi below the line.

Contoh ini menjadi cermin bagaimana persepsi menghambat interaksi dan komunikasi, bahkan mengagalkan sebuah proses pemasaran. Itulah mengapa dalam rangka meningkatkan kecerdasan emosional dan spiritual, belenggu persepsi merupakan salah satu mental blok. Yang menjadi sebab mengapa belenggu persepsi ini bisa menghalangi kita dari mencapai keberhasilan dan kebaikan.

Untuk mengatasi belenggu persepsi, salah satu pihak harus mau mengalah dan berupaya mendengarkan apa masalah sebenarnya. Berikut ini sejumlah cara yang bisa dilakukan:

- Pisahkan masalah dari hal lain, tulis selengkapnya keterangan tentang masalah yang dihadapi
- Tulis beberapa alternatif solusi berikut hasilnya masing-masing, jangan membatasi alternatif solusi
- Lihat masalah dari berbagai kemungkinan dan sudut pandang yang berbeda
- Jangan lihat suatu hal dari apa yang anda kira, hal ini akan menimbulkan stereotyping, lihat dari sudut pandang orang yang berbeda pandangan dengan anda
- Ada lapisan saturasi dalam tiap masalah, Anda tak mungkin mengingat semua hal tentang orang yang berdiskusi dengan Anda. Hanya hal menonjol yang Anda ingat. Gunakan metode kata kunci untuk memastikan maksud Anda sejalan dengan rekan diskusi atau orang yang berbeda pandangan dengan diri anda
- Pahami bahasa non verbal rekan kerja atau atasan anda. Gunakan unsur feeling. Pahami hal yang tidak terucapkan, saat Anda mendengarkan, untuk mendeteksi dan membantu menyelesaikan masalahnya

Mengapa Orang Merasa Perlu Percaya kepada Tuhan?
Seorang peneliti, Nathan A Heflick PhD, mengemukakan beberapa sebab :

1. Kebutuhan akan Kekuatan untuk Mengendalikan Keadaan.

Tuhan memiliki Kekuatan untuk Mengendalikan keadaan apapun. Karena itulah Manusia merasa perlu untuk Percaya pada Kekuatan Tuhan tersebut. Tanpa adanya kepercayaan kepada Tuhan, manusia merasa lemah dan tidak berdaya menghadapi apa yang terjadi padanya. Hal ini berdasarkan riset yang dilakukan oleh Aaron Kay (Duke University, Amerika Serikat). Data juga menunjukkan bahwa saat keadaan ekonomi dan kesehatan masyarakat baik dan terjamin, banyak orang merasa tidak membutuhkan agama.

2. Kebutuhan akan Kekuatan dalam Menghadapi Kematian

Mengingat mati membuat seseorang lebih percaya pada Tuhan, dan membuat orang percaya pada kekuatan Doa dan Ibadah. Mempercayai adanya kehidupan setelah kematian pun meredakan kecemasan pada banyak orang yang memikirkan kematian, bahkan pada para atheis sekalipun.

3. Kebutuhan akan Kekuatan dalam Menghadapi Penderitaan

Kurt Gray (University of Maryland, Amerika Serikat), melakukan sejumlah penelitian yang menunjukkan bahwa banyak orang menjadi lebih mempercayai Tuhan saat mereka harus menghadapi penderitaan dari sebab yang tidak bisa dijelaskan. Contohnya, bila seseorang menderita karena kehilangan pekerjaan, hal ini tidak meningkatkan keimanannya pada Tuhan. Sementara, bila suatu bencana seperti banjir, terjadi pada keluarganya dan menyebabkan mereka meninggal misalnya, hal ini akan meningkatkan keimanannya.

Namun ironisnya, penderitaan yang berkepanjangan justru akan menjauhkan seseorang dari Tuhan.

4. Kebutuhan akan Keadilan

Saat seseorang merasakan ketidakadilan, kebutuhan keimanannya akan meningkat.

Carvajal (2014) dalam disertasinya, mengutip definisi yang dibuat oleh Danah Zohar dan Ian Marshall (2004) yang memaparkan asal-usul teologis dari kata "Spiritual". Bahwa asal kata spiritual adalah dari bahasa latin (spiritus), yang memiliki arti "Ruh yang memberi kehidupan atau yang memberikan kemampuan bergerak pada suatu sistem". Tulisan Carvajal ini dimuat dalam *International Journal of Economics, Commerce and Management*, United Kingdom, pada tahun 2014. Hal ini dalam ESQ disebut dengan Prinsip Ihsan, yaitu selalu merasa terhubung dengan Tuhan yang satu, dalam apapun yang kita lakukan dalam hidup kita.

Stephen Covey (2004) dalam bukunya, "The 8th Habit: From Effectiveness to Greatness" telah mengidentifikasi Kecerdasan Spiritual sebagai komponen kunci dalam kepemimpinan dan keefektifan (keinginan untuk selalu berbuat dan memberi yang terbaik. Covey (2004) mengungkapkan hasil pengamatannya bahwa Kecerdasan Spiritual adalah yang paling utama dan paling mendasar dari semua jenis kecerdasan, karena Kecerdasan Spiritualitas lah yang membimbing unsur kecerdasan lainnya. Sementara, ahli SQ, Danah Zohar menyampaikan bahwa, "Tanpa

kecerdasan Spiritual, kecerdasan lain seperti IQ dan EQ, tidak bisa berfungsi dengan baik, karena tidak ada tujuan yang ingin dicapai” (Zohar, 2000).

Kreativitas adalah salah satu komponen yang ada dalam ranah Emosional, yaitu kemampuan untuk berpikir divergen. Kreativitas juga adalah sebuah komponen dalam spiritualitas. Bahwa orang yang memiliki Spiritualitas tinggi memiliki sifat kreatif, karena selalu berpegang pada salah satu nama Tuhan yaitu Sang Pencipta. Bobbi De Porter (2010) menjelaskan bahwa proses berpikir kreatif memiliki beberapa prinsip dasar, yaitu :

- Selalu ada jalan lain untuk sebuah masalah
- Lihatlah dunia di sekitarmu, dan milikilah perasaan yang kaya
- Pemikir kreatif selalu ingin tahu dan berani mengambil resiko
- Cara terbaik untuk memperoleh ide bagus adalah menyiapkan cadangan ide
- Teruslah fokus pada siapa dirimu, apa yang kamu inginkan, dan apa yang dibutuhkan untuk mencapainya

Bobbi De Porter (2010) juga memaparkan bahwa Prinsip-prinsip yang dijelaskan diatas menyediakan daya lenting untuk para pelajar untuk bisa masuk ke dalam dunia berpikir kreatif. Pelajar juga diberikan

kemampuan untuk berpikir konvergen (satu arah) dan berpikir divergen (tersebar), untuk memunculkan banyak ide dan berfokus ke dalam ide yang terbaik.

Intelektualitas didefinisikan sebagai kemampuan untuk memecahkan masalah dengan memahami aturan yang ada. Dave Meier (2002) memaparkan bahwa metode Intektual adalah belajar dengan memecahkan masalah dan merenung. Tindakan pembelajar yang melakukan sesuatu dengan pikiran mereka secara internal ketika menggunakan kecerdasan untuk merenungkan suatu pengalaman dan menciptakan hubungan, makna, rencana, dan nilai dari pengalaman tersebut.

Penelitian yang dilakukan oleh Gallup dalam Tangdilintin (2008), menemukan bahwa, seseorang yang memiliki komitmen spiritual, ternyata dua kali lebih berbahagia daripada seseorang yang kurang memiliki komitmen spiritual. Seseorang yang spiritualitasnya tinggi juga memiliki resiko lebih rendah untuk terkena depresi dan lebih puas akan keberadaan dirinya

Bagaimana dengan anda sendiri? Pernahkah anda merasa gundah, resah, tidak nyaman, merasa diri kosong dan hampa, atau mulai mempertanyakan untuk apa sisa waktu anda di dunia ini?

Untuk banyak orang di dunia, spiritualitas merupakan cara utama untuk menghadapi masalah-masalahnya. Hal ini karena spiritualitas memberikan dukungan sosial di masa krisis dan masa sulit, dan memberikan skema atau penjelasan, jawaban yang jelas

dan terstruktur bagi setiap orang, dalam usahanya menemukan makna hidup. (Marcoen, dalam Johnson 2005).

menurut Bruckhardt dan Jacobson (2005, di dalam buku *Health and The Human Spirit*, Brian Luke Seaward PhD (2013) menjelaskan berbagai kaitan Antara spiritualitas dengan kesehatan seseorang. Ada delapan aspek dalam domain spiritual dari Bruckhardt dan Jacobson,:

1. Misteri.

Misteri adalah bagian dari hidup, dan bagian dari spiritualitas. Misteri ini beroperasi jauh diatas apa yang bisa dicapai oleh pemahaman dan penjelasan manapun. Spiritualitas membuat seseorang mampu menyelesaikan masalah dan menemukan pemahaman dan mampu bertahan saat harus melalui hal-hal yang tidak diketahuinya.

2. Cinta.

Cinta membakar spiritualitas, dan membuat orang dapat hidup dengan kekuatan yang ada di dalam hatinya. Di dalam cinta terdapat dimensi; cinta diri, cinta yang agung, cinta pada orang lain, dan cinta pada seluruh ciptaanNya. Di dalam

Di dalam cinta terdapat kapasitas seperti kebaikan, kehangatan, pemahaman, murah hati, dan kelembutan. Mempertahankan hati yang penuh cinta adalah komponen penting dari perawatan spiritual.

Dengan cinta, seseorang bisa menjangkau keluar, bisa menyembuhkan, dan saling terhubung dengan satu sama lain. Cinta seringkali berada dibalik aksi keberanian dan kasih sayang maha dahsyat yang tidak bisa dijelaskan.

3. Derita

Penderitaan timbul saat aspek fisik, mental, emosional, dan spiritual kita menjadi satu dalam menghadapi elemen kehidupan yang tidak bisa kita pahami. Upaya untuk memahami konsep penderitaan telah membentuk tradisi dari semua budaya dan agama. Untuk sejumlah orang, penderitaan bisa meningkatkan kesadaran spiritual mereka, dan pada orang lain, penderitaan justru membuat mereka marah dan frustrasi. Sosial budaya, agama, keluarga, dan lingkungan, adalah faktor-faktor yang mempengaruhi respon orang terhadap penderitaan. Pengetahuan mengenai kepribadian, budaya, tradisi keagamaan dan latar belakang keluarga, dapat membantu petugas medis dalam memahami makna penderitaan.

4. Harapan

Harapan berkaitan dengan apa yang kita harapkan terjadi pada masa depan. Dan jauh melampaui kepercayaan dan doa. Ada dua level harapan, yaitu harapan spesifik dan harapan secara umum. Harapan spesifik menuju kepada tujuan dan dorongan yang menuju hasil dan peristiwa tertentu yang diinginkan.

Harapan umum termasuk di dalamnya rasa nyaman akan datangnya masa depan. Hal ini menjadi besar pengaruhnya untuk mengatasi rasa sakit dan menjadi sumber kekuatan saat seseorang harus melalui masa yang penuh ketakutan dan ketidakpastian, dan membantu mereka membentuk hasil yang positif.

5. Memaafkan

Keimanan, tradisi budaya, pola asuh, dan pengalaman hidup seseorang, seluruhnya berkontribusi dalam membentuk sikap seseorang terhadap perilaku memaafkan. Kepercayaan pada Tuhan, Sang Pencipta, dan Kecerdasan Maha Dahsyat, bisa mempengaruhi kemampuan seseorang dalam memberikan maaf dan menerima maaf dari orang lain. Kemampuan untuk melepaskan diri dari rasa marah atau keinginan balas dendam pada orang lain atas apa yang ia lakukan, adalah bagian penting dari memaafkan.

6. Kemuliaan (*grace*)

Kemuliaan adalah berkah yang terberi, dan bukan sesuatu yang diupayakan. Kemuliaan seringkali dianggap sebagai sesuatu yang diberikan Tuhan, atau dari hidup itu sendiri. Dan kemuliaan dapat membantu, memberdayakan, dan memungkinkan seseorang mencapai keberhasilan dalam hidupnya, di masa-masa sulit, dan juga untuk menghadapi rintangan yang muncul.

7. Mendatangkan kedamaian

Kedamaian adalah keadaan yang dirasakan seseorang, dan terpisah dari kekuatan yang berasal dari luar diri kita. Menjadi orang yang bisa mendatangkan kedamaian pada masa sekarang ini adalah sebuah tantangan spiritual. Setelah seseorang dapat menghargai dan hidup dalam realitas dalam hubungannya dengan manusia lain, dan ciptaan Tuhan lainnya, seiring dengan waktu, dan situasi, maka kedamaian tersebut akan tumbuh (Buckhardt & Nagai Jacobson, 2005).

Setiap orang dibawa ke dalam tempat terdalam pada diri mereka, saat muncul masalah spiritual atau inti dari kehidupannya. Buckhardt & Nagai-Jacobson (2005), menyampaikan bahwa spiritualitas tidak bisa dikuantifikasikan atau dihitung, dan biasanya terlihat oleh kita sebagai sebuah misteri.

Spiritualitas juga tergambar dari munculnya pertanyaan-pertanyaan mengenai hakikat hidup dan sejenisnyanya, yang dapat menantang diri seseorang, yang membawanya ke suatu perjalanan spiritual yang lebih tinggi dari yang tertinggi, dan yang lebih dalam dari yang terdalam.

Richard Branson, CEO Virgin Groups, pernah mengatakan bahwa kesempatan itu seperti Bis, yang selalu lewat di depan kita. Masalahnya hanyalah apakah kita akan mengambil kesempatan dan memulai

perjalanan, ataukah bis kesempatan itu akan terlepas begitu saja. Sering terjadi pada anda? Hati-hati, bisa jadi anda memiliki mental blok (belenggu mental).

Sudahkah anda memproklamasikan kemerdekaan diri anda dari belenggu mental? Mental Blok adalah halangan yang sifatnya psikologis - kognitif (*psycho-cognitive barrier*). Mental Blok menimbulkan tumbuhnya berbagai kecemasan dan negativitas. Membuat pengendalian perilaku dan pengendalian emosi tidak berjalan dengan baik. Yang menyebabkan banyak dari kita memiliki ketakutan untuk melakukan suatu hal yang baru. Yang membuat kita takut gagal.

Ada 7 jenis belenggu mental. Yang menghalangi kita dari mengembangkan diri menuju pengembangan potensi yang tertinggi. Mental pemenang dibangun dengan meruntuhkan 7 belenggu mental yang ada :

1. Persepsi
2. Prinsip Hidup
3. Pengalaman
4. Kepentingan
5. Sudut Pandang
6. Pemandangan
7. Literatur

1. Belenggu Persepsi.

Professor James L Adams (1979) dari Stanford University (dalam buku "Conceptual Blockbuster") ia menempatkan Hambatan Persepsi ada pada urutan pertama. Mengapa Persepsi bisa berbahaya bagi kesuksesan kita? Menurut Prof James L Adams (1979), hal ini karena ;

Kita bahas satu persatu yuk..

1. Pembatasan masalah secara tidak perlu, membuat kita menjadi berlebihan.
2. Penggunaan stereotip dalam menilai orang lain
3. Saturasi Informasi (membedakan kadar informasi) secara berlebihan

2. Belenggu Prinsip Hidup

Dalam kamus Oxford, Moralitas didefinisikan sebagai Prinsip yang membedakan antara Salah dan Benar, dan membedakan antara Baik dan Buruk. Dengan Prinsip Silogisme kita bisa menyimpulkan bahwa; Prinsip yang dipegang seseorang lah yang membentuk Moralitasnya. Dari penalaran diatas terlihat bahwa Moralitas seseorang, akan sangat ditentukan oleh Prinsip hidup yang ia percaya. Dari Prinsip hidup yang ia pegang. Seperti adagium dalam Bahasa Inggris ; *Wrong in Principle, Wrong in Practice.*

Lalu akan seperti apa kisah yang terjadi bila seseorang, secara sadar atau tidak; memegang atau mempercayai Prinsip Hidup yang Salah? Akan terlihat bahwa moralitas orang tersebut pun menjadi terpengaruh. Ia akan membenarkan suatu hal yang ia percaya, walau menurut hukum hal tersebut salah. Ia juga bisa memandang salah, pada suatu hal yang sebenarnya bukan suatu masalah.

3. Belenggu Pengalaman

Belenggu Mental yang berasal dari pengalaman ini, bisa muncul dan menyebabkan sejumlah hal ini yang menunda anda dari mencapai kesuksesan yang lebih besar. Apa akibat dari pengalaman? Dagan, Levy dan Hoffman (2011) memaparkan bahwa :

- Pengalaman terkubur di dalam otak kita, dan mempengaruhi kita dalam mengambil keputusan. Dan membuat kita menjadi terpengaruh dalam memandang suatu situasi yang seharusnya jernih
- Pengalaman yang menyakitkan membuat kepercayaan diri kita menjadi rendah
- Pengalaman buruk membuat kita takut pada berbagai hal yang tidak kita ketahui, dan membuat kita terdiam beku dan tidak bisa berkutik atau mencari jalan keluar

Pengalaman juga bisa membuat pola respon kita menjadi repetitif. Hanya mengulang yang sebelumnya saja. Dan menghambat diri kita dari mengembangkan kreativitas dan inovasi. Seringkali inovasi terhambat hanya karena belenggu pengalaman yang sudah terjadi. Padahal banyak potensi terbuka di depan mata, namun kita urung untuk maju karena ingin mengulang pengalaman saja.

4. Belenggu Kepentingan

Menurut Krussel dan Rios-Rull (1996), dalam catatan sejarah, kepentingan yang tertanam pada pihak ahli teknologi lama, di parlemen Inggris pada permulaan revolusi industri, membuat mereka enggan menerima teknologi baru, sehingga perkembangan teknologi Inggris kalah cepat oleh Jerman kala itu.

Terlihat betapa suatu kepentingan bisa mempengaruhi suatu kemajuan, dan bahkan menyebabkan kemunduran dibanding para pesaing. Bagaimana bila kita, dalam keseharian bekerja, kemudian memiliki kepentingan, padahal misalnya kita

berada dalam sebuah tim, yang seharusnya bekerjasama untuk mencapai tujuan bersama? Adanya perbedaan kepentingan, berpotensi untuk memunculkan konflik.

5. Belenggu Sudut Pandang

Professor Psikologi Perkembangan dari Ohio State University, John C. Gibss (2014) dalam bukunya “Moral Development and Reality” menyebutkan bahwa, keterbatasan sudut pandang menyebabkan :

- Perkembangan moral menjadi lambat
- Distorsi kognitif
- Defisiensi keterampilan sosial

Pada orang dewasa, moral seseorang seharusnya sudah berkembang, namun terbatasnya sudut pandang membuat perkembangan moral menjadi terlambat. Sementara, distorsi kognitif yang terjadi di masa dewasa biasanya mewujud dalam sifat dan sikap egois dan egosentrisme, membuat seseorang tidak bisa memandang dunia dari sudut pandang orang lain. Pada orang dewasa, defisiensi dalam hal keterampilan sosial menyebabkan orang tersebut tidak berkembang secara sosial, mengalami hambatan sosial, atau terwujud dalam hal perilaku sosial yang bersifat negatif.

6. Belenggu Pembandingan

Professor Judith B White membuktikan bahwa Pembandingan Sosial banyak dikaitkan dengan serangkaian emosi dan perilaku yang merusak, termasuk diantaranya, yang diarahkan pada diri sendiri, seperti ; rasa bersalah, dan yang diarahkan ke orang lain seperti ; berbohong, dan yang diarahkan pada anggota kelompok

lain, dan dalam bentuk penilaian yang bias terhadap kelompok sendiri.

Bila kita suka memakai pembandingan, secara psikologis, apa saja yang kita lakukan? Ternyata, White (2006) menyatakan bahwa ; kebiasaan untuk melakukan pembandingan sosial, membuat kita merasa iri, merasa bersalah, merasa benar, merasa menyesal, bisa berbohong untuk melindungi diri sendiri, dan bisa berbohong untuk melindungi perasaan orang lain. Selain itu, pembandingan sosial juga menyebabkan kita suka menyalahkan orang lain, menunda pekerjaan, mengganggu rasa percaya diri, dan memiliki rasa haus yang tidak terpuaskan.

7. Belunggu Literatur

Professor Richard Gerrig PhD dan David N Rapp, dalam jurnal yang diterbitkan oleh Duke University Press (2004) meneliti tentang Pengaruh Literatur terhadap Proses Berpikir pembaca. Penelitian dilakukan dengan melihat dampak dari bacaan fiksi terhadap Proses Berpikir pembacanya. Hasilnya adalah, penelitian ini mendukung proposisi bahwa sebagai pembaca, seseorang biasanya mengambil pengalaman naratif dari apa yang mereka baca, untuk dipraktekkan dalam kehidupan sehari-hari.

Gerrig & Rapp (2004) melihat ada pengaruh bacaan ke dalam proses berpikir, berupa bisa merubah pandangan terhadap hidup yang dijalani, dan mempengaruhi wilayah perasaan seseorang, bahkan bisa berpengaruh pada pengambilan keputusan seseorang.

Wah, ternyata pengaruh setiap jenis belunggu mental ini sangat dahsyat ya. Tidak heran mengapa

banyak dari kita tidak optimal dalam berkarya. Padahal, potensi yang diberikan Tuhan tidak terbatas. Bagaimana untuk menghilangkan belenggu yang ada pada diri kita?

Belenggu mental bisa dihilangkan dengan proses Zero Mind Techniques, kembali ke titik nol. Memurnikan kembali niat kita, memurnikan kembali setiap kerja-kerja kita, untuk tujuan yang mulia. Kita memerlukan penguatan mental untuk menghadapi berbagai mental blok yang ada. Ada sejumlah sesi yang secara spesifik mengangkat belenggu mental ini ke permukaan, dan darisitu dimulailah pemulihan pemikiran dan perasaan kita.

Secara simultan kita bisa melakukan terapi kognitif dan terapi emosional secara mandiri yang berkaitan dengan upaya memerdekaan diri dari belenggu mental ini. Bila tujuh mental blok ini telah kita pupus, kita akan bisa membuka potensi fitrah kita yang luar biasa.

Pernahkah anda merasa gundah, resah, tidak nyaman, atau mulai mempertanyakan untuk apa sisa waktu anda di dunia ini?

Untuk banyak orang di dunia, spiritualitas merupakan cara utama untuk menghadapi masalah-masalahnya. Hal ini karena spiritualitas memberikan dukungan sosial di masa krisis dan masa sulit, dan memberikan skema atau penjelasan, jawaban yang jelas dan terstruktur bagi setiap orang, dalam usahanya menemukan makna hidup. (Marcoen, dalam Johnson 2005).

Dalam penelitiannya, Prof Dr Em. Alfons

Marcoen (2005), mewawancarai beberapa orang yang sudah lanjut usia, mengenai pandangan spiritual mereka terhadap kehidupan yang mereka jalani. Salah satunya adalah Jane, saat usianya yang ke 84 tahun. Jane berdoa setiap hari dan pergi ke rumah ibadah setiap kali ia bisa. Jane memulangkan rasa sakitnya kepada Tuhan. Setiap malam ia berdoa dan memohon ampunan pada Tuhan atas apa yang pernah ia lakukan semasa hidupnya. Ia meminta keridhoan Tuhan untuk dirinya dan untuk orang-orang yang ia sayangi. Ia memiliki harapan untuk masuk surga setelah ia meninggal nanti.

Crowther dkk (2002, dalam Marcoen dalam Johnson, 2005) berpendapat bahwa, agar seseorang bisa menua dengan sehat dan bahagia, ia mendukung istilah lansia sukses dari Rowe & Kahn (1997), dengan menambahkan spiritualitas positif sebagai komponen yang mendukung kesehatan. Crowther mengungkapkan bahwa dewasa lanjut dan Lansia yang sukses dan produktif dalam mengisi masa tuanya, memiliki kegiatan spiritualitas untuk menyertakan diri dalam aktivitas positif, dibanding yang tidak aktif secara spiritual. Bahkan, menurut hasil observasinya, dewasa lanjut dan lansia yang sukses, cenderung lebih stabil dan sehat fisik dan mentalnya dalam menghadapi proses penuaan dan menurunnya kemampuan fisik yang tidak bisa dihindari.

Lebih jauh lagi, mereka yang digolongkan oleh Marcoen (2005) sebagai lansia yang sukses haruslah memiliki energi dan vitalitas seperti dewasa lanjut, dan

terus menjalani hari-harinya dengan penuh manfaat karena sudah menemukan makna hidupnya, dan tidak mengeluh saat menghadapi kondisi fisiknya yang makin menurun. Jawaban yang diperoleh dari pertanyaan mengapa mereka bisa terus aktif adalah dari sistem makna yang fleksibel dan kuat yang berasal dari iman dan keyakinan terhadap agama. Nilai spiritual ini berperan sebagai sumber tak terbatas yang memberikan dorongan positif terhadap proses perubahan yang terjadi, walaupun mereka menghadapi penurunan kemampuan fisik yang tidak reversible dan berbagai akibatnya.

Prof Dr. Em. Alfons Marcoen dari Belgia (dalam Johnson, 2005) mengungkapkan bahwa pada dekade terakhir ini, riset-riset dalam bidang ilmu perilaku dan sosial dengan subyek orang dewasa lanjut dan lanjut usia, secara signifikan ditemukanlah urgensi keimanan dan spiritualitas pada hidup. Sosiolog, psikolog, pekerja sosial, banyak yang mulai meneliti potensi agama dan spiritualitas sebagai pendukung kesehatan dan hidup sehat di masa tua. Banyak terbit buku baru yang merupakan hasil riset dari para peneliti mengembangkan topik-topik di di bidang agama, spiritualitas, makna eksistensial, dan penuaan.

Prof Marcoen dalam Johnson (2005) Agama dan spiritualitas sendiri adalah konstruk yang tidak bisa dipisahkan. Beberapa peneliti berpendapat bahwa agama adalah konstruk yang lebih besar daripada spiritualitas, namun ada juga yang berpandangan bahwa

spiritualitas yang lebih besar dan mencakup di dalamnya agama.

Ia menyimpulkan bahwa agama dipandang sebagai sistem yang memberikan jawaban pada berbagai bidang ilmu yang menjadi sumber keingintahuan manusia. Agama memberikan jalan terbukanya proses transendental, perjalanan menuju Ridho Tuhan, sebuah dimensi yang suci yang memberikan kekuatan dan jawaban atas semua masalah dalam hidup.

Agama adalah sebuah sistem yang terdiri dari serangkaian kepercayaan dan simbol keimanan, yang didalamnya ada dukungan sosial berupa kawan-kawan seiman yang selalu hadir untuk berdoa dan beribadah bersama, dan panduan untuk melaksanakan ibadah serta tuntunan untuk keseharian mereka, sehingga hidup kita memiliki arah dan tujuan yang mulia.

Agama juga memberikan pada pengikutnya, serangkaian makna dalam setiap sisi hidup mereka, dan serangkaian aturan, yang berasal dari kitab suci, dan kisah-kisah transcendental berupa cerita sejarah mengenai Nabi, Rasul, dan orang-orang suci yang menjadi tokoh dunia yang berhasil.

Pertanyaan tentang makna hidup banyak diajukan oleh banyak orang, dan baru sedikit yang menemukan makna hidupnya dengan penjelasan yang rapi dan terstruktur.

THE URGENCY TO DO MIND FASTING

How to Understand the Meta Mind Schemata in your surrounding

How to Learn to Unlearn Everything

How to do Phonetics Fasting but still good at communicating

How to Carefully Select Your Brain Inputs

How to Do Mind Fasting

How to Incubate Your Problems and Let Your Mind Hibernate

How To Train Your Mind to Always Creating Efficient Solutions After Your Mind Fasting

Apa itu Cognitive Barriers?

Cognitive Block adalah halangan yang sifatnya psikologis - kognitif (*cognitive barrier*). Halangan kognitif ini membuat seseorang merasa berat saat akan melakukan sesuatu yang sifatnya baik. Mental blok juga menghalangi seseorang dari mengambil berbagai keputusan yang akan menguntungkan bagi diri kita. Halangan yang bersifat internal ini, membuat seseorang merasa takut saat akan melakukan sesuatu yang baru.

Halangan ini juga menimbulkan tumbuhnya berbagai kecemasan dan negativitas. Halangan ini membuat pengendalian perilaku dan pengendalian emosi tidak

berjalan dengan baik. Halangan ini juga membuat sikap kita menjadi buruk terhadap orang lain, yang mungkin tidak memiliki kesalahan pada kita.

Mental Blok bisa berasal dari berbagai sumber. Dari apa yang kita lihat atau baca. Dari persepsi kita yang tidak utuh. Dari pengalaman kita sebelumnya. Dari pengalaman orang lain yang dituturkan kepada kita. Seringnya, pengalaman negatif-lah yang disebarkan oleh orang lain. Yang menyebabkan banyak dari kita memiliki ketakutan untuk melakukan suatu hal yang baru. Yang membuat kita takut gagal.

Namun, kecerdasan emosi ala barat semata, tidak bisa dengan mudah membuat kita bisa bangkit dari negativitas dan kemudian bisa menjadi orang yang lebih positif dan baik. Di dalam elemen kecerdasan emosi yang dikemukakan oleh Salovey dari Harvard University, hanya merumuskan 5 komponen, yaitu :

- Kemampuan mengenali emosi diri
- Kemampuan mengenali emosi orang lain
- Kemampuan memotivasi diri
- Kemampuan mengelola emosi diri
- Kemampuan membina hubungan yang baik dengan orang lain.

Namun, lapangan kehidupan tidak hanya terdiri dari sesuatu yang sifatnya emosional semata. Bahkan dikatakan bahwa kecerdasan emosi berpengaruh pada 80% dari kesuksesan seseorang.

Ada sejumlah hal yang masih kurang dalam konsep kecerdasan emosi ala barat. Diantaranya adalah; tidak adanya komponen norma atau nilai, di dalam komponen kecerdasan emosi. Bila kita hanya mengikuti teori barat ini saja dalam hal pengembangan karakter, maka anak-anak kita tidak akan memiliki batasan perilaku. Asalkan tidak menyinggung orang lain, suatu perbuatan, yang melanggar nilai sekalipun, akan dianggap biasa dan dimaklumi.

Terbatasnya kecerdasan emosi hanya dalam 5 komponen diatas itu pun, tidak mengajarkan sifat etis, etika, dan humanisme. Misalnya; yang masuk dalam ethics adalah sifat tolong menolong. Karena komponen tersebut tidak termasuk dalam ranah kecerdasan emosi, maka sifat kemanusiaan kita sebagai satu umat pun tergerus. Banyak diantara kita yang tidak lagi sedih atau trenyuh melihat penderitaan korban perang atau korban

bencana alam. Mengapa? Karena di dalam komponen emosi cerdas tersebut, yang ada hanya unsur Empati, unsur memahami saja. Dan bukanlah unsur simpati, untuk saling merasakan penderitaan orang lain, dan kemudian membantunya.

Keringnya makna dalam teori kecerdasan emosi ala barat ini, membuat masyarakat kita, yang menerima kebanyakan informasi dari barat, menjadi sakit secara spiritual, atau menderita spiritual pathology.

Tak adanya norma dalam elemen kecerdasan emosi ini pun, membuat lebih banyak pelanggaran sosial dan moral tersebar di masyarakat. Dan bahayanya lagi, paham kecerdasan emosi inilah yang diambil oleh banyak intelektual dunia yang kini menjadi pengambil keputusan, di tingkat nasional, lokal, dan global. Dan ini mengakibatkan, negativitas terus tersirkulasi secara luas melalui berbagai media.

Tidak hanya di bidang Psikologi, para neurolog pun menemukan sejumlah bukti akan adanya pengaruh dari kepercayaan pada Tuhan, pada cara kerja bagian otak tertentu. Bahkan sejumlah peneliti ini menyimpulkan bahwa, Kebutuhan untuk Percaya Pada Tuhan, atau Star Principle, adalah disebabkan oleh predisposisi yang terberi di dalam otak semua manusia.

Hal inilah yang menurut para peneliti, menjadi penyebab mengapa orang se-atheis apapun, pada keadaan tertentu, mereka akan merasa membutuhkan Tuhan. Mengapa? Karena otak kita membutuhkan keadaan tertata, kecenderungan pada order, pada kepatuhan pada keteraturan, keadaan yang terstruktur, tertata, dari keadaan yang semula tidak beraturan. Sekacau apapun tembakan listrik (neural firing) yang terjadi di otak karena letupan emosi atau pemikiran kita. Begitulah hasil kesimpulan dari sejumlah psikolog dan ahli neurologi terpandang di dunia.

Berikut ini penjelasan ilmiah mengenai mengapa manusia membutuhkan Tuhan ;

Jordan Grafman, PhD, Direktur Bagian Kognitif Neurosains di National Institute of Neurological Disorders dan Stroke, di Amerika Serikat, menyatakan bahwa; Sejumlah penelitian di bidang Neurosains mendukung ide bahwa otak kita dibentuk untuk beriman (*to believe*). Tendensi ini, menurut Grafman, tersebar di berbagai wilayah di otak, dan teraktivasi dari berbagai sirkuit syaraf yang juga berkembang dan memiliki tujuan kognitif lainnya.

Pada tahun 2009, Grafman mempublikasikan penelitiannya yang menggunakan fMRI, dengan hasil yang menunjukkan bahwa pemikiran religious teraktivasi pada area otak yang terlibat dalam menerjemahkan emosi dan intensi orang lain - kemampuan yang dikenal sebagai *theory of mind*.

Penelitian yang melibatkan 40 orang ini, dipublikasikan dalam *Proceedings of the National Academy of Sciences* (Vol. 106, No. 12). Disini, Grafman dan para koleganya menemukan bahwa, saat subyek mendengar kalimat seperti "Tuhan akan menuntun jalan kita" dan "Tuhan melindungi kehidupan kita", maka area di otak kita yang terlibat dalam *theory of mind*, menjadi aktif.

Hal ini sejalan dengan penelitian lain yang dipublikasikan pada tahun 2009 di *Social Cognitive Affective Neuroscience* (Vol.4, No. 2), sebuah Tim dari Denmark melihat bahwa wilayah otak yang sama, juga teraktivasi saat subyek yang religius sedang berdoa.

Hasil-hasil penelitian ini menunjukkan bahwa, kontemplasi tidak terbatas hanya pada pemikiran religius saja. Walaupun sejumlah ritual seperti ibadah atau meditasi, membutuhkan proses berpikir yang selektif, namun di dalam otak, sirkuit syaraf yang aktif saat seseorang berpikir atau melakukan proses agamis,

merupakan sirkuit syaraf yang sama dengan yang digunakan untuk berpikir dan untuk menangani pemikiran dan keyakinan lainnya.

Davidson juga menyampaikan bahwa “ibadah adalah bagian dari latihan mental yang merubah sirkuit dalam otak yang aktif dalam pengaturan emosi dan atensi”.

Michael Inzlicht, PhD, Psikolog dari University of Toronto, juga menyampaikan hasil risetnya yang menunjukkan bahwa ; bahkan dalam agama yang tidak memiliki unsur kontemplatif pun, sirkuit otak juga bisa berubah.

Inzlicht memfokuskan diri pada gelombang otak yang diaktifkan oleh anterior cingulate cortex, yang ia namakan “error related negativity” (ERN), yang terlecut saat seseorang membuat kesalahan. Area ini adalah alarm kortikal. Yang menghasilkan respon ‘uh-oh’ yang sifatnya tidak disadari, dan bersifat emosional. Demikian penjelasan Inzlicht. “saat kita membuat kesalahan, area ini aktif, dan menimbulkan sedikit rasa cemas”.

Dalam sebuah penelitian yang dipublikasikan dalam Jurnal Psychological Science (Vol. 20, No. 3), Inzlicht mengukur respon ‘uh-oh’ ini pada subyek untuk

menamakan warna, penelitian yang disebutkan Stroop task. Pada penelitian ini, walaupun seluruh subyek melakukan kesalahan, namun lecutan ERN lebih lemah pada orang-orang dengan kecenderungan religious yang kuat, dan keimanan yang lebih tinggi pada Tuhan. Inzlicht mengatakan, "orang-orang ini lebih tenang, dan lebih bijak saat dibawah tekanan".

Penemuan ini sejalan dengan sejumlah besar hasil penelitian dan laporan psikologi klinis yang menunjukkan bahwa orang-orang dengan tingkat religiusitas tinggi, lebih tahan terhadap depresi dan kecemasan. Hal ini dikemukakan oleh Plante, editor dari buku "Contemplative Practices in Action : Spirituality, Meditation, and Health" (APA, 2010). Plante juga menyampaikan bahwa, "Praktek Spritual yang adaptif bisa mencegah kecemasan dan depresi".

Memiliki kepercayaan spiritual juga membuat hidup kita terarah, sehingga kita bisa menjalani hidup yang lebih panjang, dan lebih sehat. Sejumlah penelitian menunjukkan bahwa orang-orang yang lebih religious, memiliki usia lebih panjang, lebih tahan dari depresi, dan lebih jarang terkena penyalahgunaan obat atau alkohol, dan mereka bahkan lebih teratur pergi ke dokter gigi. Penelitian yang dilakukan Inzlicht dapat menyediakan penjelasan parsial untuk penemuan ini. demikian yang

dikatakan oleh Michael Mc Cullought, PhD, Psikolog dari University of Miami

Tahukah anda bahwa suara hati bisa meningkatkan berbagai potensi yang anda miliki?

Suara hati (inner voice atau inner speech) merupakan bahan penelitian bagi para ahli dari berbagai disiplin ilmu, diantaranya psikologi, filsafat, psikiatri, spiritualitas, religiusitas, neuro-kognitif, dan sosio-ekologi. Morin (2007) memaparkan bahwa Suara hati membantu kita dalam mengevaluasi apa yang sudah kita lakukan, membantu mengingat pengalaman masa lalu, dan memonitor ingatan tersebut, dengan berada dalam tahap kesadaran yang lebih tinggi (higher order consciousness), dan membantu kita menghadapi masa yang tengah dijalani dengan lebih awas dan dalam potensi yang lebih berkembang. Sehingga kita tidak sekedar 'hadir' di masa kini tanpa kesadaran.

Suara hati aktif saat kita sendiri, maupun saat bersama orang lain. Yang terpenting adalah, kita harus berada dalam keadaan sadar. Saat seseorang mabuk karena minuman keras, misalnya, suara hati menjadi tidak aktif. Inilah mengapa banyak orang yang mabuk kemudian melakukan berbagai hal yang tidak ia inginkan.

Sebabnya adalah, tidak adanya kewaspadaan diri yang seharusnya hadir dengan aktivasi suara hati ini.

Heery (1989) dalam Jurnal Psikologi Transpersonal, mengungkapkan bahwa ada 3 jenis suara hati, yaitu :

1. Suara hati dialami sebagai fragmen dari diri sendiri
2. Suara hati dialami sebagai dialog yang menyediakan bimbingan untuk pertumbuhan individu
3. Suara hati dialami sebagai channel yang terbuka antara diri kita dengan tuntunan dari Tuhan

Morin (2013) dalam bukunya, "Suara Hati ; Jendela Kesadaran Diri", membagi fungsi-fungsi Suara Hati yaitu dalam :

- Merencanakan Tugas
- Mengorganisir Ingatan
- Memotivasi Diri
- Memecahkan Masalah
- Mengatur Waktu
- Membantu Proses Berpikir
- Melatih Bahan Pembicaraan
- Aktif memandu kita saat Membaca, Menulis dan Berhitung
- Membantu Proses Belajar
- Mengendalikan Emosi
- Menentukan apa yang akan dilakukan
- Mensensor Diri
- Mengulang Pembicaraan yang telah lewat

Pada fungsi diatas kita bisa mencermati bahwa Suara hati letaknya lebih tinggi dibanding emosi, karena suara hati yang aktif, bisa membantu kita dalam mengendalikan emosi. Pun dalam berbicara, suara hati bisa membantu kita mensensor kata-kata, agar kita bisa berbicara dengan lebih baik. Saat bekerja pun, suara hati membantu kita untuk selalu mawas diri, patuh peraturan, patuh pada jadwal kerja, memenuhi tenggat waktu, dan meningkatkan kualitas dari pekerjaan yang kita lakukan, dan membantu pemecahan masalah serta pengambilang keputusan, agar berjalan dengan lebih matang dan tepat sasaran.

Suara hati adalah sesuatu yang bersifat built in, ada pada semua manusia. Morin (2007) menjelaskan bahwa Bagian otak yang mengaktifkan Suara Hati (inner speech) adalah bagian hemisfer kiri, tepatnya di Inferior Frontal Gyrus. Hemisfer kiri ini terbukti lebih aktif pada partisipan saat diminta untuk mengucapkan kalimat atau kata di dalam hati. Penelitian pada pasien dengan kerusakan otak mendukung pendapat ini : Kerusakan pada area Broca (pusat Bahasa di otak) di hemisfer kiri, atau kerusakan di posterior kiri dan daerah anterior frontalis mengganggu proses "Suara Hati" ini.

HOW TO QUICKLY LEARN EVERYTHING

How to Understand the Active Mind Schemata in
Your Environment

How to Scheme Your Problems Efficiently

How to Create The Map of Your Problems

How to Found Your Cognitive Pathways to
Solutions

MASTERING DECISION MAKING

Weighing Your Problem By Using Schematic Reasoning

Placing The Right Emphasis in Weighing your Decisions

Understanding the Effects on Every of Your Decisions

Creating The Pathways

Clearing Your Pathways

Create Your Decisions

How to Avoid Group Think

CREATING META-MIND STRATEGIES

Understanding the Meta Cognitive Reasoning

How to Use Meta Cognitive Pathways to Create
Your Problem Solving

The Relations between Meta Cognitive and
Schematic Reasoning

How To Create Meta-Mind Strategy

HOW TO DO SCHEMATIC WRITING

Mastering the essence of your problems

Mastering the hierarchy of your problems

Understanding and knowing the red dots in your problems

How to create meta-map of your problems

How to create the Theoretical Framework for your problem solutions

HOW TO DO SCHEMATIC BUDGETING

Decide what is important to fund

Create budgeting hierarchies

Find urgency in your investment

Discretely terminate your investment

Don't let your self be fooled by

HOW TO FIND & CREATE YOUR GOLD MINE

Found your raw gold fiber rocks near you

Don't focus on the previous footprints

Tell it to the authority figure near you

Describe the raw gold fiber rock you found

Design your company

Decide on who to run everything

Indonesian Translated Excerpts From The Book of
“Psychology Applied” By David W Crane (1940)

Bab 10

Psikologi Musik dan Moralitas

Peran musik dalam membentuk nilai moral

Seorang anak dapat dibentuk sikapnya dengan menggunakan musik. Hal ini karena ada unsur imajinasi yang ditimbulkan oleh musik. Ini juga merupakan hasil dari refleks yang terkondisi. Kita bereaksi terhadap unsur religi atau keceriaan dalam musik, bukan disebabkan oleh tempo atau melodinya, tapi lebih pada habit yang terkondisi yang dikaitkan pada musik tersebut.

Dari perspektif psikologi, fungsi utama musik dalam membantu moral adalah sebagai stimulus obyektif yang mengaktifkan tingkat emosional tertentu. Sebagai akibatnya, individu yang mendengarkan merasa lebih ceria dan berenergi.

Pelepasan adrenalin yang simultan, yang bersamaan dengan peningkatan gula darah, membuat individu berperang dengan dasar fisiologinya. Peran kedua musik dalam membentuk moral adalah kapasitasnya untuk menarik perhatian, hingga menghilangkan kebosanan.

Faktor ketiga adalah individu pendengar musik akan bereaksi secara emosional saat mereka belajar musik. Inilah yang menyebabkan lagu nasional dapat membangkitkan emosi yang sama pada individu lulusan sekolah dasar yang mendengarkannya setiap pekan saat upacara.

Musik dan pengkondisian emosi

Musik tertentu dapat mengingatkan kita pada mantan, sementara orang lain menjadi teringat dengan sekolahnya, sementara kelompok lagu lain mengingatkan orang pada ibunya, atau tempat ibadah, atau suasana pemakaman.

Beda bahasa dan musik adalah, kata-kata lebih spesifik secara simbolik, sementara musik tidak. Emosi pun, tidak berkaitan dengan memori, walaupun ada stimulus tertentu yang menghasilkan respon yang berulang.

Dalam musik, kata-kata yang diiringi melodi, sangat membantu dalam mensetting pikiran dari pendengar ke dalam pola yang diinginkan. Karena musik merupakan simbol yang tidak spesifik, maka melodi yang baru dapat tidak berpengaruh pada diri kita saat pertama kali mendengarnya. Baru bila kita melarutkan diri ke dalam mood yang sentimental dalam lirik yang manis, barulah kita bisa menikmati potongan musik itu untuk pertama kalinya. Sebaliknya, untuk dapat menikmati musik, kita harus mengalami proses kondisioning dengan

mensetting situasi yang menyenangkan agar musik berefek menyenangkan. Keadaan emosi yang dihasilkan oleh situasi yang dialami dan kawan-kawan di situasi itulah, yang membuat emosi kita terikat pada pola melodi tertentu.

Fungsi sebenarnya dari musik, dari sudut pembicara/trainer/guru adalah, untuk menyatukan penonton dan untuk memastikan mereka memiliki emosi yang bangkit secara bersamaan. Lebih cepat seseorang larut dalam pikiran dan tindakan yang diserukan pembicara, lebih mudah untuknya mendapatkan efek belajar secara lebih efektif.

Potensi musik dalam pendidikan

Musik bukan hanya untuk menari. Peran musik adalah untuk membangkitkan kita dalam memori atau imajinasi tertentu, di saat lain saat kita mendengarnya. Musik lebih efektif untuk memberikan penguatan emosional pada hal seperti rasa cinta tanah air, karena bisa diulang dengan mudah, dan lebih mudah diingat dibanding dengan mengirimkan penceramah ke seluruh wilayah negara. Namun, gabungan antara orator yang berapi-api dengan musik yang penuh semangat, dapat lebih pasti dalam menghasilkan perilaku yang diinginkan.

Dalam pendidikan, emosi yang dibangkitkan oleh kondisioning dari sepotong melodi musik tertentu, dapat dibenamkan ke dalam pemikiran yang konstruktif juga.

Hal ini tergantung pada pelatihan yang seseorang alami sebelumnya. Seperti halnya puisi dan karya seni berevolusi dengan perjalanan hidup para seniman, hal ini memungkinkan untuk juga memotivasi orang yang malas sekalipun. Ada pelatihan mental / mental exercise yang dibangkitkan oleh melodi dengan melibatkan gambaran emosi tertentu.

Peran musik dalam propaganda

Propaganda esensinya adalah penyebaran doktrin tertentu dengan motif yang tidak disadari oleh pendengarnya. Cara ini meminimalisir kemungkinan perdebatan, konflik, dan resistensi. Karena itu harus dilakukan dengan cara yang menarik. Perbedaan antara simpati publik dan penyebaran ide terletak pada warna emosi yang ada pada nilai yang simpatik.

Karena tujuan propaganda adalah membangkitkan nilai simpati dan untuk mengarahkan orang pada perilaku tertentu, maka musik menjadi salah satu alat yang terbaik untuk itu. Musik dapat mengarahkan orang dengan lebih cepat, dan menghilangkan proses penalaran yang panjang. Bahkan dalam sebuah pertemuan religius, musik adalah metode yang cepat untuk meningkatkan penerimaan orang dibanding dengan memberikan ceramah. Pria atau wanita dengan emosi yang dingin dapat lebih cepat distimuli dengan melodi dan bukan sebaliknya.

Musik, karena itu menjadi alat propaganda yang paling efektif. Karena tidak menimbulkan resistensi penjualan /'sales resistance' pada pendengarnya. Musik dapat lebih cepat membuat orang bertindak impulsif. Dalam paduan suara, mereka terikat dalam satu kesatuan, yang siap menerima arahan dari pimpinannya.

Propaganda vs periklanan

Propaganda lebih tidak menimbulkan resistensi dibandingkan iklan. Lebih terlihat sebagai upaya edukasi tanpa motif yang nampak. Memberikan pencerahan pada pembaca atau pendengarnya. Berbeda dengan pendidikan, yang bertujuan memberikan pengetahuan tanpa adanya motif keuangan atau politik di baliknya.

Dodge R (psychology of propaganda, religiotis education, 1920) menginformasikan adanya 2 bahaya sosial dari propaganda, yaitu;

1. Kekuatan merusak yang terkonsentrasi dalam urutan yang diberikan. Pada tangan yang tak bertanggung jawab, kekuatan merusak akan menghasilkan kekacauan. Ada sejumlah pencegahan hukum terhadap penggunaan kekuatan fisik yang dapat meledak ini. untuk melawan bahaya propaganda yang merusak yang sedikit memberikan perlindungan tanpa membahayakan prinsip dasar kebebasan berpendapat

2. Tendensi untuk memberikan beban yang terlalu banyak, dan menurunkan dampak manusiawi yang dituju. Dapat menimbulkan kebosanan, dapat menimbulkan kesan memberikan hukuman, dapat terlihat sebagai sebuah upaya eksploitasi emosi. Sebuah film yang terlalu terlihat propagandanya akan terlihat sentimental dan murahan, membosankan. Satu dari sekian kebutuhan sosial yang diinginkan, yang terlihat, adalah perlindungan dari timbulnya tindakan yang destruktif, eksploitatif, egois, atau maksud komersil.

Sistem pendidikan, membangun moral dengan lebih lambat dibanding dengan propaganda. Hasil belajar pun tidak didapat dengan cepat. Namun seperti halnya bahaya yang ditimbulkan oleh cepatnya proses perubahan perilaku melalui hipnotis terbukti membahayakan dalam pendidikan moral. Proses pendidikan moral pula lah yang dapat menjadi benteng terhadap prekondisi yang dibuat oleh propaganda yang efektif. Pada akhirnya, pendidikan adalah metode yang paling aman, dan paling dapat diandalkan dari sejumlah instrumen sosial yang ada.

Secara singkat, kita bisa melihat bahwa propaganda bersifat lebih rahasia dibanding iklan, dalam hal sumber dan tujuannya. Karena itu, lebih sedikit penentangan yang ditimbulkan. Karena masyarakat biasanya tidak sadar akan berlangsungnya suatu propaganda. Itulah

yang membuat propaganda menjadi alat yang sangat kuat bagi kekuatan baik atau jahat, tergantung dari organisasi apa atau motif apa yang ada di baliknya. Seperti yang dikatakan Dodge, bahwa, pada akhirnya mungkin sekali, sebagian propaganda akan mengalahkan tujuannya sendiri, dengan memicu stimulasi yang terlalu berlebihan pada masyarakat, hingga publik kemudian merasakan dan timbullah prasangka.

Cara membangun Propaganda

Organisasi yang bergantung pada propaganda untuk membangun stabilitas ekonomi dan keberlangsungannya, biasanya memiliki departemen khusus untuk fungsi ini, namun dengan istilah yang lebih pantas. Misalnya bagian publisistik, untuk politisi, partai, universitas, perusahaan publik, dan bisnis yang sejenis. Ada 6 hukum dasar yang diberikan Dunlap yang berkaitan dengan propaganda;

1. Bila ada memiliki ide yang ingin disampaikan, sajikanlah dengan presentatif. Menulislah dengan teratur
2. Hindari argumen. Jangan mengakui bila ada "sisi lain"; dan dalam semua pernyataan, hindari menggunakan refleksi atau ide yang berkaitan, kecuali yang disukai.

3. Kenali bahan apa yang membuat pemirsa anda tertarik, dan ingat inilah yang mendasari penerimaan mereka terhadap ide yang anda sebar. Dalam sejumlah kasus, bahkan hal yang tidak logis pun bisa diterima
4. Buatlah kalimat yang jelas, dalam kalimat yang mudah diulang dalam pikiran, tanpa harus diterjemahkan kembali
5. Gunakan kalimat langsung hanya bila anda yakin bahwa dasar penerimaan mereka sudah solid. Bila tidak, gunakan kalimat tidak langsung, sindiran, dan kalimat aplikasinya.
6. Untuk memastikan mendapatkan hasil yang permanen, arahkan propaganda anda pada anak-anak, padukan dengan trik paedagogis.

Langkah esensial dalam membangun propaganda, karena itu, terletak pada bagaimana menyajikan ide dalam bentuk saran, dan ulangi terus setiap kali memungkinkan. Keenam aturan Dunlap diatas merupakan formula yang baik untuk ini. saran ketujuh, bila memungkinkan, gunakan musik agar prosesnya dapat lebih mudah dicerna. Lirik musiknya bisa berisi propaganda itu sendiri, untuk kasus dimana masyarakat dapat secara mudah mengulang kalimat2 hingga tahunan sesudahnya, dan membantu penyebaran propaganda secara lebih jauh, dengan biaya yang lebih sedikit.

Cara melawan Propaganda

Pada tahun 1940an di Amerika, sekitar 50% anak sekolah di Amerika Serikat secara urutan, dipengaruhi oleh; 1) rumah, 2) sekolah, 3) film, dan 4) rumah ibadah. Hari ini, penulis naskah dapat memasukkan propaganda ke dalam film untuk disampaikan oleh aktor/aktris. Dari kaidah psikologi secara umum, ilusi ini dapat dilakukan dengan mudah.

Misalnya, bila narator di dalam film mengatakan penduduk asli berperilaku bengis terhadap warga amerika, maka kita akan memperhatikan perilaku tersebut dalam film, dan kita akan tertanam dalam pikiran bahwa warga amerika menerima perlakuan buruk di sejumlah negara yang mereka datangi. Bahkan bisa sampai memiliki pandangan yang salah terhadap sebuah upaya tidak berdosa dari penduduk asli, dan salah tanggap pada karakteristik warga yang sewajarnya bersikap ingin tahu.

Dalam melawan propaganda, kita dapat melihat keterbatasan yang dimilikinya. Profesor Dodge menjelaskan dalam 3 poin ini;

- Pertama adalah, Kemunduran emosional

- Yang kedua, Kelelahan kekuatan motif yang tersedia
- Yang ketiga, tumbuhnya negativisme atau tumbuhnya penolakan internal

Yang paling terkenal dari ketiga keterbatasan propaganda diatas adalah kemunduran emosional (emotional recoil). Kita sendiri melihat apa yang akan terjadi pada seorang anak laki-laki saat kita mengatakan semua hal yang disukainya adalah buruk, dan semua hal yang tidak disukainya adalah baik. Sampai pada titik tertentu, nilai emosional dari baik dan buruk kita terapkan pada tindakan yang kita niatkan. Namun, penerapan ini mengalami kemunduran emosional pada konsep baik dan buruknya. Pada akhirnya, hal yang paling mengejutkan bisa terjadi. Nilai moral dalam diri anak lelaki tersebut bisa terbalik. Hal yang buruk dapat dianggapnya menghasilkan kepuasan dan mendekatkannya pada keberhasilan. Sementara, hal yang baik dapat dianggap tidak memuaskan dan tidak menyenangkan. Untuk orang dewasa yang sakit, konsekuensi ini benar-benar tidak bisa dijelaskan. Hanya karena ia gagal untuk menyadari bahwa semua produk mental adalah hasil dari pertumbuhan. Akan selalu ada sejenis timbal balik dalam transfer emosional. Nilai dari modifikasi faktor emosional (yang dilakukan dalam propaganda) ini dapat menghasilkan kemunduran.

Kekurangan yang kedua dari propaganda timbul saat efek timbal balik dari proses pembentukan efek emosionalnya membuat lelah kekuatan motivasi di dalam pikiran. Propaganda melemahkan kekuatan yang tampil terlalu sering. Kita kini hidup di dunia dimana daya tarik telah dilemahkan dengan adanya propaganda ini. (we are living just now in a world of weakened appeals). Banyak motif utama umat manusia yang dieksploitasi saat peperangan berlangsung. Lebih sulit untuk mengumpulkan pendanaan di masa kini dibanding sebelumnya. Sulit untuk menemukan motif/dorongan memberi yang masih efektif. Ada sejumlah bukti bahwa patriotisme, filantropi, dan tugas sipil telah dieksploitasi jauh dalam sistem saat ini. Ini membuat mungkin untuk menghabiskan modal mengambang (floating capital di masyarakat) kita dari kekuatan motif sosial. Saat ini muncul, kita mengalami kebangkrutan moral.

Di tahap akhir, resistensi terbentuk saat propaganda membuat kita bereaksi defensif dan negatif. Membentuk negativisme seperti itu adalah tujuan dari counter propaganda. Disebut juga propaganda oposisi, prasangka, separuh kebenaran, atau seperti yang dikatakan bangsa Jerman, "kebohongan, semuanya kebohongan" (lies, all lies). Ada bukti bahwa kejatuhan moral (moral collapse) pada bangsa Jerman terhadap peluru kertas dari Amerika datang dari keyakinan

mereka bahwa mereka adalah korban dari tipuan sistematis yang dibuat oleh propagandis mereka sendiri.

Saat perusahaan besar dengan modal terbatas memasuki kampanye propaganda dengan melibatkan para ahli, dan berpedoman pada pernyataan teknis dalam hukum. Penduduk yang waspada dapat menyadari adanya mekanisme dan motif dibalik publisitas yang tampil tak berdosa dan legislasi yang mengiringinya. Proses membungkam oposisi dilakukan tidak secara langsung dan terang-terangan. Namun dilakukan dengan halus seperti proses kampanye propaganda itu sendiri.

Perlindungan utama yang masih bisa diharapkan untuk melindungi masyarakat dari propaganda yang merugikan adalah;

1. Pendidikan moral dan kejujuran untuk kaum muda
2. Pelatihan menyeluruh mengenai teknik dan hukum propaganda
3. Perlawanan terhadap propaganda
4. Kebebasan berpendapat dan kebebasan pers
5. Media yang tak berpihak dan imparsial
6. Kantor penerangan pemerintah

Hubungan Moralitas dengan Kesuksesan

Moral lebih penting dari materi, demikian disebutkan oleh Marshal Foch. Hannibal menyatakan bahwa Ini juga berlaku untuk menyatukan semangat kemenangan dalam ketentaraan yang terdiri dari berbagai ras, yang bahkan bicara dalam bahasa yang berbeda-beda. Tentara melakukan pertandingan tinju, gulat, dan pertarungan ala gladiator untuk menjaga semangat kemenangan ini, saat tentara mereka harus menembus pegunungan Alpen untuk sampai ke Roma. Di perang dunia ke 2, kita melihat apresiasi serupa tentang pentingnya moral, dan usaha yang dipusatkan untuk menjaganya.

Penyelenggaraan acara besar seperti Konvensi Sales untuk menyatukan para sales dari berbagai pelosok, dengan menanggung biaya perjalanan mereka, dilakukan untuk meningkatkan semangat dan rasa percaya diri seluruh tim sales.

Perasaan antusias, semangat, rasa percaya diri dan harapan, adalah unsur penting yang bukan hanya diterapkan dalam perang dan bisnis, namun juga dalam bidang kesehatan. Pasien yang percaya pada dokter yang mengobatinya, dan merasa yakin akan sembuh, akan lebih cenderung cepat sembuh. Sementara orang yang menyerah, dan mengaku kalah, telah kalah sebelum masuk gelanggang.

Di London di awal tahun 1940an, dilakukan eksperimen yang melibatkan 5 tentara untuk melihat pengaruh mental state terhadap kekuatan fisik mereka. Mereka diminta untuk menggenggam dynamometer sekuat mungkin, untuk melihat kekuatan genggaman tangan mereka. Rata-rata kelima orang tentara ini adalah 101 pon.

Setelah itu mereka dihipnotis, ditanamkan bahwa mereka lemah dan tak berdaya. Lalu mereka diberikan tugas untuk kembali menggenggam dynamometer dan disuruh untuk menggenggamnya sekuat mungkin. Nilai rata-rata yang didapatkan hanya 69 pon saja. Mereka setelah itu diberikan pernyataan positif, bahwa mereka sangat kuat, hebat seperti hercules. Setelah itu nilai rata-rata yang didapatkan adalah 140 pon.

Ada sejumlah kesimpulan yang bisa ditarik dari eksperimen ini. pertama bahwa pikiran negatif, seperti rasa gagal atau kalah, membuat kekuatan fisik menjadi menurun. Di sisi lain, perasaan positif lebih meningkatkan kekuatan rata-rata. Perasaan bahwa mereka kuat, telah memberikan peningkatan kekuatan fisik hingga 40% diatas kekuatan normal rata-rata. Sementara keyakinan bahwa mereka lemah menyebabkan berkurangnya kekuatan hingga 30% dibawah catatan normal. Walaupun kita mungkin tidak sampai dalam keadaan dibawah pengaruh hipnotis, namun kita pun bisa saja menghasilkan kekuatan hingga

140 pon atau 69 pon saat kita merasa kuat atau saat merasa kalah.

Tim sepakbola, para pebisnis, dan para sales, lebih cenderung untuk meraih sukses saat mereka penuh percaya diri, dan bukan saat mereka merasa takut. Bila tidak melihat hal lain yang dibutuhkan untuk menang seperti pelatihan dan hal detail lainnya. Tim sepakbola yang over konfiden menjadi kalah bukan karena sikap mental ini, namun karena tidak hati-hati. Dan juga karena menghindari latihan yang berat. Atau bisa juga karena menghadapi tim yang lebih percaya diri dibanding mereka.

Rasa percaya diri, bila dimiliki seorang anak lelaki atau perempuan, adalah kebiasaan yang akan menguntungkannya lebih jauh di masa depannya saat ia menemukan momen dimana ia merasa kurang percaya diri. Sebelumnya telah dijelaskan bahwa rasa percaya diri lebih cenderung sebagai sebuah kebiasaan. Namun, kekuatan fisik juga membentuk semangat kemenangan. Orang yang sering sakit, mudah lelah, dan cenderung lemas, merasa sulit untuk menemukan rasa percaya diri dan tidak bisa bersikap menyerang. Mereka cenderung diam dan membiarkan orang yang lebih kuat maju lebih dulu dan bahkan membiarkan masuknya serangan dari konsumen, lawan debat dan lawan dalam segala bentuknya.

Pendidikan juga adalah sebuah upaya membangun mental pemenang (winning morale). Mereka yang berpendidikan tinggi memiliki kekuatan dibanding mereka yang tidak banyak bersekolah, tidak hanya dalam masalah pengetahuan, tapi juga dalam hal rasa percaya diri dan sikap tenang yang datang dari pengetahuan dan bekal hidup serta keuntungan informasi yang telah diterimanya. Dibanding yang berpendidikan tinggi yang merasa memiliki kesempatan 50-50 dalam berbagai hal, mereka yang tidak berpendidikan tinggi merasa hanya punya kesempatan 25-75.

Peran musik dalam membentuk semangat kemenangan nampak dalam pelarangan menyanyikan lagu Marsellaise karena efeknya dalam membakar semangat para tentara. Kita juga dapat melihat bahwa musik dapat menghasilkan kebahagiaan dan kenyamanan, di rumah maupun di tempat kerja, dan juga memberikan rasa percaya diri.

Terkadang orang dengan defeatism complex (rasa kalah yang kompleks) pun bisa sukses karena memiliki ide yang cerdas, atau bila ada penyemangat di rumah yang secara konstan mendorongnya untuk yakin menang. Orang yang memiliki semangat menang, merasa yakin

para dirinya, dan memiliki kecerdasan yang dihargai, dapat menghadapi kesulitan yang dihadapinya. Dan dapat lebih jauh memenangkan dan memperoleh keuntungan-keuntungan yang jelas dalam hidupnya, dan dapat melalui tiap tahapan perkembangannya dengan senyum percaya diri, apapun yang akan dihadapinya. Perkembangan semangat seperti ini adalah fungsi dari pendidikan, dan tugas dari para orangtua dan guru secara umum.

Bab 11

Psikologi Panggung Publik

Saat seorang berbicara di depan umum, ia berhadapan dengan kumpulan orang yang memiliki ribuan pemikiran yang berbeda. Namun ada sejumlah faktor yang bisa membantu untuk menyatukan penonton. Yaitu ;

1. Pencahayaan. Cahaya terang menggambarkan kesuksesan dan kepopuleran ide/program yang disampaikan. Orang bereaksi secara berbeda bila mereka merasa suatu program baik atau buruk juga saat melihat jumlah orang yang hadir
2. Pengaturan tempat duduk. Bila orang duduk di kursi alternatif, atau saat terdapat blok-blok kursi kosong, orang akan menjadi lebih individualis

dan sadar diri. Mereka merasa lebih sulit merasa terkesan, dibanding dengan bila ruangan penuh orang yang duduk dengan siku bertempelan. Saat orang lebih sadar diri, mereka menjadi lebih introvert dan merasa lebih bertanggung jawab pada tindakannya. Lebih sulit untuk menyetujui kalimat yang disampaikan pembicara. Bahkan lebih sulit untuk tertawa. Namun saat penonton duduk dekat satu sama lain, mereka mendapat impresi kekuatan dan lebih merasa tidak bertanggung jawab.

3. Ukuran auditorium. Penonton yang berada di ruangan besar, tampak lebih mudah dipengaruhi, terutama dalam kaitannya dengan politik, pendidikan, dan program entertainment. Ada perasaan nyaman yang dirasakan secara umum, dan rasa ceria yang bangkit dalam pengumpulan orang seperti ini. Mungkin hakikat sementara dari penonton menyumbang terhadap hasil ini, karena kita tahu orang lebih tidak peduli saat tahu lingkungan mereka tidak tetap. Pergolakan sosial yang muncul sehubungan dengan perang dunia 2, memiliki efek yang serupa. Sementara, lawan dari tipe pengaruh ini ditunjukkan dengan barisan kokoh perusahaan keuangan dan perbankan. Ruangan besar seperti tenda kondusif untuk menumbuhkan rasa solidaritas dan sikap akrab. Perbedaan sistem kasta pun menjadi hilang, karena kaya dan miskin berbaur dalam jarak dekat

4. Ritual. Saat orang-orang melakukan suatu perilaku bersamaan, terdapat kesan yang mendalam akan adanya kesatuan sosial. Dua faktor ini, rasa bersatu dan tersampainya minat, adalah aksiom dasar dari psikologi massa. Bahasan mengenai pencahayaan, pengaturan duduk, dan ukuran auditorium merupakan faktor utama yang dimaksudkan untuk menunjukkan solidaritas sosial dari kelompok dapat dicapai dengan memperhatikan hal-hal ini. pelaksanaan hal yang bersifat ritual selangkah lebih kuat dibanding proses polarisasi, karena melibatkan sejumlah respon motorik. Ritual ini maksudnya hal lain diluar ritual persaudaraan.
5. Pidato dan pertunjukan. Orang yang menyerang isu fundamental, membuat perhatian terpusat padanya. Sementara pembahasan yang berputar-putar membuat perhatian terpecah. Penjelasan deskriptif, tanpa adanya faktor ketegangan dan konflik, bersifat monoton. Bila pembicara tidak membuka dengan humor, namun langsung pada inti, akan sulit untuk mendapatkan perhatian penonton, walau ia menggunakan alat apapun pada penjelasan lanjutannya nanti.

Fungsi Psikologis dari Pembawa Acara

1. Memecah penonton

2. Menaikkan pamor pembicara
3. Penyeimbang saat pentonton dan pembicara berbeda pendapat
4. Dalam rapat eksekutif atau di parlemen, pembawa acara mempercepat naiknya pamor pembicara di depan penonton

Menarik perhatian melalui Materi Panggung

Grafik, tabel, gambar kurva, dan foto yang ditampilkan di panggung dan di belakang, mendukung pembicara dan memusatkan perhatian penonton pada muatan aktual dari paparan yang disampaikan. Namun perhatikan bahwa informasi yang disampaikan secara grafik ini harus relevan dan tidak bersifat dramatis, karena justru bisa memecah perhatian dan tidak menghasilkan efek yang diinginkan.

Walaupun grafik atau angka yang terlihat itu tidak dimengerti, namun dapat menarik perhatian penonton. Ketidakpastian ini yang membuat kita tertarik. Saat sudah dijelaskan bahwa angka tersebut mewakili pembacaan suhu dari termometer di berbagai negara bagian di Amerika, bisa jadi kita tidak tertarik lagi pada angka yang disajikan.

Menarik perhatian dengan Sikap saat Menyampaikan

Kita seringkali terkesan dengan unsur vokalistik seseorang dalam berbicara dan bernyanyi. Suara tenor misalnya, tidak menunjukkan power dan ketegasan suara bass. Namun suara jenis apapun mampu dimodifikasi dan diperbaiki. Tiberius Gracchus, orator Romawi kuno, konon dibantu oleh seorang budak yang bersuara lewat pipa saat suaranya terlalu memekik.

Orator ulung, memainkan ketegangan dan klimaks dalam pidatonya walaupun isi pidatonya tidak memiliki klimaks secara logika. Pengaturan yang sempurna terdiri dari pidato yang secara teknis memiliki klimaks dalam pikiran dan disampaikan dengan klimaks vokal yang berkaitan dengannya.

Pembicara yang menghadapi penonton secara langsung dapat menggunakan gestur dan memegang alat untuk mengarahkan perhatian penontonnya. Pengaturan gerakan tangan juga bisa dipandang penting tidak hanya dalam meraih perhatian dengan frekuensinya, namun juga dapat memecah adegan dan menekankan poin tertentu. Tangan yang naik saat berbicara adalah sumber yang jelas dari ketegangan yang menaik, dan hampir dapat menghipnotis penonton yang menunggu-nunggu momen final. Namun, untuk menjaga momen, pembicara harus berhati-hati terhadap pilihan diksi dan gestur. Karena ini dapat mengganggu keefektifan pidato dengan memecah perhatian terhadap hal tersebut (pemilihan diksi dan gestur), dan mendistraksi terhadap penjelasan ide utama yang tengah disampaikan.

Menarik perhatian dengan Isi Pidato

Pembicara memiliki tugas untuk mengetahui tingkat pendidikan, minat, jenis kelamin, usia, pekerjaan, hobi, dan apa yang tidak disukai oleh penontonnya. Hal ini agar apa yang disampaikan dapat disampaikan dengan cara yang menarik bagi mereka. Bila pembicara biasa menggunakan kata-kata rumit, ia harus menghindari hal ini saat berhadapan dengan penonton dari kalangan non akademik. Ia juga harus menyesuaikan level kosakata dan pemahamannya dengan mereka. Bila tidak bisa, ini menggambarkan pembicara tidak dapat menyesuaikan dirinya dengan baik. karena itu motto untuk siapapun yang ingin menjadi pembicara berpengaruh adalah "penonton yang tidak perhatian adalah karena pembicara yang tidak efisien". Terkadang ada sejumlah pengecualian, namun pembicara tidak boleh mengutamakan ego dengan pemikirannya.

Penonton yang tertidur adalah indikasi pembicara telah menggunakan stimulus tingkat ketiga dalam bahasanya. Atau ia telah gagal menunjukkan hubungan antara penuturannya dengan apa yang dibutuhkan oleh pendengarnya.

Psikologi Persuasi

Dalam psikologi persuasi, orang dapat digiring untuk berperilaku tertentu. Prinsip yang sama berlaku untuk laki-laki dan perempuan secara massif. Pembicara yang secara verbal melawan pendengarnya, tengah memancing kebencian secara instan. Saat kita bersikap kasar pada individu, dengan tidak mendengarkannya secara logis, rasa harga dirinya akan begitu rendah hingga kita bereaksi apapun kecuali apa yang disarankannya.

Aksiom lain yang kita ingat yang berhubungan dengan persuasi adalah adanya rasa takut, sakit, dan tidak nyaman, yang menghasilkan perilaku menarik diri pada diri subyek. Sementara di sisi lain keadaan emosional yang menyenangkan menyebabkan reaksi mendekat dan ramah.

Orator yang menyatukan pemirsanya dalam kumpulan penonton yang homogen, harusnya jangan pernah merasa bersalah bila berusaha untuk menarik mereka dengan cara merangsang penalaran mereka. Caranya dengan membentuk mereka menjadi penonton, menggiring kemampuan mereka dalam melakukan penalaran kritis (*critical thinking*). Ia harus menegaskan hal-hal yang rasional, dan bersikukuh pada kesimpulan yang menjadi hasil proses penalaran, namun membuat penonton tidak menyadari adanya proses tersebut.

Penonton berpikir dalam gambar. Karena itu, karakteristik utama yang dapat memainkan emosi penonton adalah gambar-gambar yang menggugah dan penekanan nada emosional yang selaras dengan

maknanya. Ini ditegaskan dengan sebuah penelitian tentang emosi. Bahwa emosi manusia selalu tergugah dengan gambar-gambar yang berkesan kuat. Proses berpikir logis dalam hal ini diterapkan dalam warna emosi, sementara, kesimpulan yang diambil oleh manusia primitif dan oleh penonton adalah hasil dari perasaan, dan bukan hasil dari penalaran.

Cara menghadapi penonton yang kasar

Salah satu cara tercepat untuk menenangkan penonton yang mulai menghina pembicara adalah dengan maju ke depan mike dan mulai tersenyum pada penonton yang berada di baris terdepan terdekat denganmu. Lalu ceritakanlah suatu kisah humor dengan nada berbincang yang akrab. Ini akan membuat penonton lupa pada apa yang membuat mereka tidak senang. Ini terjadi pada banyak keadaan. Saat baris terdepan mulai mendengarkan, sebagian dari rasa kagum mereka timbul karena pembicara tidak terpengaruh oleh penonton yang bersikap memusuhi, dan sebagian lagi karena mereka tidak mau ketinggalan isi pembicaraan.

Lingkaran perhatian penonton ini akan makin melebar secara instan. Bila sebagian penonton di baris depan mulai tertawa, maka orator mulai memperoleh perhatian penonton secara sementara dari seluruh sisa penonton lain yang ingin tahu apa yang terjadi dan ingin tahu bagian mana yang miss.

Formula Psikologis untuk Pidato yang Efektif

Pidato yang efektif berada pada barisan yang terpecah, kelompok penonton yang berkerumun, namun telah menerima orator sebagai kawan mereka karena kata-katanya. Sapaan yang diberikan sendiri harus mengandung ide yang disajikan dengan mempertimbangkan kualitas sensori yang kaya, dimana pendengar dapat membangun imajinasi yang kongkrit. Ide ini haruslah penting, vital; harus berkaitan secara langsung dengan basis motif fundamental pada diri pendengar. Harus disampaikan dengan bahasa yang mudah diterima, dan diilustrasikan dengan referensi yang dekat dengan penonton.

Shakespeare relatif tidak diketahui oleh penonton masa kini, karena itu referensi darinya hanya bisa menyentuh sejumlah kecil respon yang cerdas. Karenanya, pembicara dapat kehilangan banyak pendengarnya untuk beberapa detik selama materi yang dianggap 'aneh' tersebut disampaikan, dan stimulus lain dapat menarik perhatian mereka.

Pembicara haruslah tidak membiarkan pendengarnya keluar dari kendalinya seperti ini, bila ia bisa melakukannya. Pembicara harus piawai dalam mendominasi perhatian pemirsanya selaknya seorang ahli hipnotis memonopoli pemikiran subyeknya. Di dalam daftar berikut ini terdapat sejumlah prinsip tersembunyi dimana pembicara harus gunakan untuk

memperoleh efek yang maksimum. Dengan terlebih dulu memastikan bahwa ruangan, pencahayaan, dan pengaturan kursi telah diperhatikan.

1. Pujilah penonton. Metode ini melibatkan humor dan juga pernyataan langsung yang mengandung pujian. Penonton yang tersinggung, tidak puas, atau merasa 'jelek' tidak dapat dibentuk menjadi pendengar hingga ia dapat dibuat merasa nyaman, dan dalam kerangka pemikiran yang bersahabat. Kritik, tuduhan, desakan, yang diberikan oleh pembicara biasanya mendatangkan bencana. Bila pembicara bermaksud menyampaikan pemaparan kesalahan, ia haruslah mengambil contoh dari dirinya sendiri
2. Hubungkan diri anda dengan penonton. Gunakan kita dan kami kapanpun memungkinkan. Sebagai aturan umum, jangan pernah gunakan 'kau' atau 'kamu'. Dan gunakan sedikit saja 'saya', 'aku', atau 'milik saya' (mine). Biarkan penonton tahu bahwa anda lahir di pertanian, bila penonton berasal dari pedesaan. Atau utarakan bahwa anda lulusan dari Yale, bila anda bicara dengan pemirsa dari New Haven. Dengan begini anda lebih cepat membuat pemirsa dapat mengidentifikasi diri mereka dengan anda, dan menganggap anda sebagai kawan. Hasil ini penting karena mereka tidak mau menerima saran atau kritik dari musuh.

3. Gunakan hal yang spesifik. Memori dan emosi pada dasarnya terbentuk dari stimulus sensoris yang khusus, dan hanya bisa bangkit dengan cara yang sama. Karena imaji bersikap definitif dalam strukturnya, pembicara harus menggunakan kata sifat yang bersifat sensoris dan kata benda spesifik hingga pendengar memiliki elemen untuk membentuk gambaran mental di pikiran mereka.
4. Tujuan pada basis motif fundamental. Ingatlah bahwa penonton hanya tertarik pada kata sandang yang anda berikan karena ini cocok dengan pola kebiasaan mendasar dari penonton. Apa yang timbul dari dari penuturan anda, yang sesuai dengan keinginan dan hasrat dasar dari penonton?
5. Jaga aliran bicara dengan stabil hingga mendekati klimaks. Kita tidak mudah tertarik atau terinspirasi dengan hal-hal kecil, namun hal besar, ribuan tahun lalu, keabadian, dan tak terhingga, lebih menarik perhatian. Kata sandang yang efektif harus membuat pendengarnya terbawa pada puncak emosi dimana untuk beberapa saat mereka merasa gemetar, terpesona, dan melupakan egoisme dan kehidupan duniawi mereka. Efek yang aneh ini harus bertepatan dengan klimaks vokal dengan sikap penyampaian yang pantas.

6. Masuk pada klimaks dengan ritmik. Mayoritas pidato yang mendebarkan, menggunakan ayat untuk sampai pada puncak emosi penonton. Puisi yang relevan, yang memiliki ide final untuk melengkapi superstruktur dari orasi, akan menghasilkan perbedaan antara pidato yang baik dengan yang hebat. Karena kita secara emosional terkoneksi pada ritme dibanding prosa ayat, dan musik menyarankan idealisme, dimana prosa lebih dari fakta.

Sebagai kesimpulannya, kita harus membunyikan peringatan pada hal yang peka pada emosi dan memperhatikan sapaan publik. Pembicara harus memilih kata-kata dengan hati-hati hingga dapat membangun perasaan yang diinginkan pada para penonton. Selain juga harus memperhatikan gestur, intonasi, dan pantomimnya. Bila ia berusaha keras untuk membuat pidato yang dangkal menjadi orasi yang menegangkan secara emosional, pendengarnya akan menjadi waspada pada upayanya untuk menghasilkan pengaruh, namun akan kehilangan pengaruhnya itu sendiri.

Idealnya, pidato yang baik haruslah efektif, hingga saat dicetak, akan membuat pembacanya merasakan emosi dari pengarangnya. Terlalu banyak tangisan dan meratap, tuduhan, dan tinju bisa membuatnya terasa tidak wajar dan memicu gelak tawa dari penonton,

kecuali bila awal pidato telah membuat hati mereka hangat.

Bahkan, pembicara yang efektif dapat bertahan dengan tangannya di saku dan bicara dengan suara kasar, namun tetap dapat menggambarkan situasi payah dengan kata-kata yang begitu terpilih hingga dapat memaksa air mata penonton keluar. Dengan menahan diri dari menunjukkan emosi yang tidak semestinya, orator dapat menghindari kritik sentimental, bahkan dapat memeras air mata dari penontonnya.

Bab 12

Psikologi Penulisan dan Seni

4 faktor yang sangat diperlukan untuk menciptakan ketegangan adalah;

1. Barang yang berkaitan dengan kebiasaan yang menunjukkan situasi tertentu
2. Petunjuk yang dapat memicu kebiasaan ini, dan mengarah pada tindakan yang diharapkan
3. Pekerjaan yang berhubungan dengan petunjuk ini, yang berkaitan dengan subyek
4. Kemungkinan bahwa tindakan selanjutnya bisa tidak terjadi

Membuat Pembaca Setuju Pada Ide Anda

Saat penulis memulai menulis, ia harus mengunci tulisannya pada paragraf pembuka, agar mood yang sesuai dengan cerita atau babnya, dapat tercipta. Sulit untuk menciptakan suasana tunggal pada pemaparan panjang dari situasi yang biasanya ditemui di novel, namun tulisan yang lebih singkat dapat menggunakan teknik ini dengan menguntungkan. Bila cerita bisa secara artistik disusun berurutan dengan motif utama, kata pembukanya haruslah dengan nada yang sesuai. Kisah horor atau narasi penuh konflik dari seorang remaja memiliki kata pembuka yang berbeda. Amati nada yang kontras yang mirip, di dua paragraf pertama.

Cara meningkatkan Nilai Perhatian pada Halaman Anda;

1. Gunakan paragraf singkat
2. Gunakan kutipan
3. Gunakan ilustrasi
4. Buka paragraf dengan kata-kata yang dinamis dan kata-kata yang menyita perhatian

Apakah pembaca akan menyukai tulisan anda, membutuhkan lebih dari sekedar kesan pertama yang menarik. Namun, plot yang dramatis dapat luput karena

orang tidak memperhatikan detail sejauh itu. Paparan yang ditulis secara tidak menarik tidak bisa menjadi laku hanya karena perhatian pada mekanisme desain halaman. Namun kerangka yang menarik dapat paling tidak membantu melukiskan suatu cerita agar lebih menarik.

Bagaimana agar Gaya Menulis Anda lebih Menarik

Dean Swift membalas bahwa gaya menulis yang menarik semata karena “kata-kata yang tepat di tempat yang tepat”. Tugas untuk menempatkan ini cukup sulit, dan melibatkan pengetahuan tentang motivasi dasar manusia dan pengendalian diri. Sama pentingnya dengan teknik dan faktor yang kurang esensial seperti tanda baca dan ejaan. Salah satu ahli bahasa Inggris, Stevenson menulis; “dari penyelarasan kata-kata, yang merupakan gabungan dari fantastis dan sensual, sampai pada nilai elegan dari arsitektur, dan kata-kata yang penuh kandungan, hingga pada kata-kata yang kuat dan penuh kecerdasan, ada bakat yang langka pada manusia yang dapat dilatih. Tak heran kita membutuhkan, karena kalimat yang sempurna itu langka, dan halaman yang sempurna itu langka”

Terdapat hanya beberapa komentar umum, yang bisa dibuat berkaitan dengan mekanisme gaya yang

kontradiktif dalam hubungannya dengan produk literasi. Disampaikan dibawah ini;

- a. Hindari perulangan kata yang sama dan suara yang sama bila memungkinkan. Ini melibatkan perlunya persediaan kosakata sinonim yang ditempatkan teratur untuk menghindari monotoni
- b. Hindari perulangan kata-kata yang berlebihan, seperti “tinggikan jendelanya”
- c. Hindari tautology atau ulangan yang tak berguna lainnya yang memiliki ide yang sama, seperti “mudah didengar telinga”
- d. Hindari kata atau analogi yang sudah usang
- e. Pertahankan nada perasaan yang konsisten bila memungkinkan
- f. Baca karya anda dengan keras untuk menangkap kekasaran fonetik yang kombinasi kata-kata mana yang tidak senada antara huruf vokal dan konsonan
- g. Gunakan penjelasan yang spesifik. Kualitas sensori dapat memperkaya bahasan, membuatnya tampil lebih subur dan menarik

Penggunaan kata sifat juga dapat menciptakan imaji mental (imajinasi), yang akan mengisi lingkaran fokus dari perhatian kita.

Cara menulis Eksposisi yang menarik

Materi yang deskriptif dan informatif bisa tidak menarik bila tidak diikat dengan motif dasar fundamental dalam diri manusia. Seni dalam membuat proses edukasi menjadi menarik, terletak pada menunjukkan hubungan antara obyek baru dengan kebutuhan inti dari para pembaca.

Menulis Iklan yang Menarik

Kalimat iklan terdiri dari kalimat eksposisi. Di dalamnya terdapat deskripsi benda yang dijual, dan katalog yang membeberkan kegunaannya. Untuk dapat membuat pembaca tertarik, gunakan kebutuhan fundamental pembaca. Daya guna adalah aset pertama dalam semua produk. Produk harus dapat memenuhi sejumlah keinginan dan kebutuhan pembaca. Semakin mendasar kebutuhan yang dipenuhi, orang akan lebih tertarik. Iklan listerine mengilustrasikan penghargaan akan fakta ini dengan membuat pembaca mengaitkan dengan kesombongan lawan jenis dan ambisi bisnis seseorang.

Untuk mengilustrasikan pentingnya mengikat antara kebutuhan orang dengan produk anda, tegaskan secara kongkrit apa pentingnya, secara jelas, dan berikan motivasi alamiah, seperti seorang iklan dimana seorang pemuda memiliki garasi besar dengan peralatan montir yang lengkap dan mobil yang sedang diperbaiki

Aspek Psikologis dari Seni

Perspektif yang tertuang dalam seni bergantung pada kebiasaan. Persepsi keruangan yang dimiliki seorang anak berkembang sejak bayi melalui pengalaman anak tersebut dalam berbagai ruang lingkup lingkungannya. Ia ingin menyentuh bulan, tanpa menyadari jauhnya jaraknya. Karena itu ia kurang memiliki persektif dan tidak dapat menghargai gambar alam di dalam figura yang terpajang di gallery.

Hanya bila anak tersebut sudah mulai bisa bergerak (self locomotion), barulah ia menyadari adanya elemen psikologis yang memberikan persepsi spasial dengan akurasi yang lebih baik. barulah ia akan menyadari bahwa secara umum, semakin kecil obyek terlihat, maka jaraknya semakin jauh. Bahwa satu diantara dua obyek yang sama yang terlihat lebih kecil berarti letaknya lebih jauh. Bahwa obyek yang ia lihat seluruhnya adalah antara ia dan obyek itu, dan bayangannya. Ini dan kebiasaan visual lainnya juga merupakan bahasan dalam psikologi umum.

Tanpa menyadari secara sadar akan adanya proses belajar dalam upaya memahami fenomena visual diatas, kita bisa tidak sadar akan fakta dari adanya rangkaian syaraf pada otot rectus medialis pada tiap bola mata kita. Jarak vertikal terlihat lebih besar dari yang berada pada jarak yang sama secara horizontal, karena memberikan tegangan syaraf yang lebih kuat pada syaraf di bola mata.

Dengan cara yang sama, kita bisa memperkirakan bahwa batu lebih berat daripada bulu burung, karena sistem perbandingan yang menilai pada beratnya tegangan di otot tangan saat mengangkat batu. Ini adalah berat psikologis yang berkaitan dengan berat fisik dengan mengukur gravitasi secara spesifik.

Keseimbangan dalam sebuah gambar tergantung pada pengukuran fisik dan atribut psikologisnya. Anak anjing yang difoto di salah satu sisi halaman terlihat tidak seimbang, dan obyek lain yang di taruh di sisi sebelahnya terlihat kurang menarik.

Ketertarikan kita pada suatu hal seringkali lebih berat secara psikologis. Dalam periklanan, misalnya, area kosong yang berwarna dan tanpa tulisan harus diberikan untuk mengimbangi area tulisan. Penulisan Headline untuk copy pun harus dilakukan untuk membantu mengimbangi perbedaan area ini, dan keseluruhan situasi juga harus dipengaruhi dengan nilai menarik dalam gambar yang disetting sebagai ilustrasi iklan

Sebuah foto/iklan atau setting layout yang tidak seimbang, akan tampak tidak menyenangkan. Hal ini bisa jadi karena kita sebagai pembaca mengidentifikasi diri kita sendiri dengan karakter yang ada dalam iklan tersebut. Saat melihat iklan seperti itu, kita merasa otot kita tegang sebagai akibatnya. Atau bisa jadi ketegangan yang diciptakan justru terlalu tinggi, sehingga tujuan

iklan tidak sampai dan pembaca merasa lelah membacanya.

Figur yang tidak seimbang kadang bisa terlihat menarik, karena menunjukkan gerakan. Gambar manusia, bisa ditampilkan dalam postur yang tidak seimbang, memperlihatkan postur sedang berlari, namun keseluruhan gambar atau patung mempertahankan efek seimbang dengan menambahkan arsiran di belakang gambar pelari, atau dengan memperlihatkan obyek pada tangan dibelakangnya, yang membuat orang tertarik

Penggunaan warna juga memberikan efek psikologis, tergantung pada pengalaman kita sebelumnya. Warna biru dirasakan dingin, karena diasosiasikan dengan air. Merah sebagai warna api, menyimbulkan kehangatan, dan warna kuning orannye melambangkan keceriaan karena dihubungkan dengan cahaya matahari.

Hijau, mewakili tetumbuhan, membuat orang mengaitkan dengan keadaan diluar ruangan. Melambangkan kenyamanan dan kelegaan. Orang menyebutnya sebagai warna yang menenangkan

Putih melambangkan dingin, bersih, dan suci, untuk alasan yang jelas. Warna putih juga membuat ruangan berkesan lebih luas, sebagian karena efek cahaya. Warna putih membuat rumah atau gedung terlihat lebih besar. Warna atap dibuat lebih cerah dibanding tembok untuk memberikan kesan lebih luas

Warna hitam atau coklat tua, membuat ruangan terlihat kecil dan menekan. Warna hitam dan warna biru yang terlalu tua dilarang dalam iklan karena melambangkan badai dan warna malam. Warna gelap ini menimbulkan rasa takut, berbeda dengan warna cahaya yang cerah.

Bayangan berwarna muda, atau cahaya, dan nada warna muda seperti kuning, dianggap warna-warna yang ramah, sementara warna gelap melambangkan ketertutupan.

Kita dapat menyimpulkan sejumlah alasan mengapa sejumlah seniman ada yang berhasil sementara yang lainnya gagal.. bahwa seniman sukses telah juga menguasai teknik lain selain mekanikal, namun juga pada masalah memperhatikan kebutuhan dasar manusia, dan apa yang menarik minat kita. hingga bisa memilih adegan dan situasi yang lebih memiliki kesan pada nilai ketertarikan alamiah. Dalam hubungannya dengan dua syarat kualifikasi utama ini, seniman yang berharap dapat terkenal, juga harus menjadi salesman yang baik bagi produknya, atau meminta bantuan pihak lain untuk menangani publisitas dan pengemasan produknya