

Dalam buku lain diuraikan bahwa perilaku adalah suatu kegiatan atau aktifitas organisme (makhluk hidup) yang bersangkutan. oleh sebab itu, dari sudut pandang biologis semua makhluk hidup mulai dari tumbuh-tumbuhan, binatang sampai dengan manusia itu berperilaku, karena mereka mempunyai aktifitas masing-masing. sehingga yang dimaksud perilaku manusia, pada hakikatnya adalah tindakan atau aktifitas manusia dari manusia itu sendiri yang mempunyai bentangan yang sangat luas antara lain: berjalan, berbicara, tertawa, bekerja dan sebagainya. dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud perilaku (manusia) adalah serangkaian kegiatan atau aktifitas manusia, baik yang dapat diamati langsung maupun yang tidak dapat diamati pihak luar.

Skinner (1938) seorang ahli psikologi, merumuskan bahwa perilaku merupakan respon atau reaksi seseorang terhadap stimulus (rangsangan dari luar). oleh karena perilaku ini terjadi melalui proses adanya stimulus terhadap organisme, dan kemudian organisme tersebut merespon, maka teori skinner disebut teori "S-O-R" atau stimulus - organisme- respon. skinner membedakan adanya dua proses.

- 1) *Respondent respon* atau *reflexive*, yakni respon yang ditimbulkan oleh rangsangan-rangsangan (stimulus) tertentu. Stimulus semacam ini disebut *electing stimulation* karena menimbulkan respon-respon yang relatif. Misalnya: makanan yang lezat menimbulkan

menjadi dominan jika di bandingkan dengan aktifitas-aktifitas lainnya. Kalau kita perhatikan tingkah laku manusia dalam kehidupan pribadi dan kehidupan antar personal, sebenarnya kita bertanya tentang dua hal yakni mengapa seseorang memilih suatu tindakan dan menolak tindakan yang lain yang kedua mengapa mau mempertahankan tindakannya dalam waktu yang panjang meski banyak halangan. Tingkah laku seseorang di pengaruhi oleh dua motivasi, yaitu motivasi positif dan motivasi negatif, motivasi ini mendorong manusia untuk bergerak untuk mendekati objek atau kondisi yang di inginkan atau hasrat dan kebutuhan. Contoh positif: seorang laki-laki yang menaksir seorang wanita, laki-laki tersebut tentu akan mencari bagaimana cara mendekati wanita tersebut. Sedangkan yang negative mendorong manusia untuk menjauhi objek atau kondisi yang dicemaskannya, motifasi negatif ini berupa rasa takut dan keengganan Contoh negatif: seorang yang merasa terancam dirinya, tentu akan berusaha menghindar dari sumber ancaman tersebut.

Sudah sejak lama para ahli meneliti apakah kemampuan berkomunikasi dan tingkah laku seseorang juga dipengaruhi oleh aspek biologis. Dengan kata lain apakah sifat itu ditentukan atau oleh faktor genetik, menurut McCroskey sifat adalah kecenderungan dari tempramen yang berasal dari struktur syaraf biologis yang ditentukan secara genetik, atau dalam bahasa yang

- 1) terwujud dalam sikap dan perilaku petugas lainnya yang merupakan faktor predisposisi yang terwujud dalam pengetahuan, sikap, kepercayaan keyakinan, nilai - nilai dan motivasi.
- 2) faktor *enabling*/pendukung yang terwujud dalam lingkungan fisik, tersedia atau tidak tersedianya fasilitas - fasilitas atau sarana - sarana kesehatan. misalnya : pusat pelayanan kesehatan.
- 3) faktor *reenforcing*/pendorong yang kelompok refrensi dari perilaku masyarakat.

Tim ahli *who* (1984), menganalisis bahwa yang menyebabkan seseorang itu berperilaku ada empat alasan pokok, yaitu:

- 1) pemikiran dan perasaan. bentuk pemikiran dan perasaan ini adalah pengetahuan, kepercayaan, sikap dan lain-lain.
- 2) orang penting sebagai refrensi apabila itu penting bagi kita, maka apapun yang ia katakan dan lakukan cenderung untuk kita.
- 3) sumber-sumber daya yang termasuk adalah fasilitas-fasilitas misalnya: waktu, uang, tenaga kerja, ketrampilan dan pelayanan. pengaruh sumber daya terhadap perilaku dapat bersifat positif maupun negatif.
- 4) kebudayaan perilaku normal, kebiasaan, nilai-nilai dan pengadaan sumber daya di dalam suatu masyarakat akan menghasilkan suatu pola hidup yang diaebut kebudayaan. perilaku yang normal adalah satu aspek dari kebudayaan dan selanjutnya kebudayaan mempunyai pengaruh yang dalam terhadap perilaku.

Tidak adanya hubungan baik sejak awal perkenalan, atau karena ketidakserasian pada hubungan-hubungan selanjutnya bisa terjadi pemutusan hubungan antara anak. Pemutusan hubungan ini juga bisa disebabkan oleh munculnya pertikaian atau konflik di antara mereka, seperti dominasi, kompetisi, dan sebagainya.

Adanya kemauan untuk mengadakan ikatan kembali merupakan pintu utama untuk membuka hubungan. Namun, bila yang lebih dominan adalah ketidakinginan untuk menjalin komunikasi dengan teman lain, ini merupakan indikasi sikap tidak suka bersahabat.

Dalam komunikasi tidak hanya menentukan isi pesan, tetapi juga hubungan antar pribadi. Coleman dan Hamen menyebutkan empat model. Yang terjadi dalam hubungan interpersonal ini.

Pertama, model pertukaran sosial. Model ini memandang hubungan interpersonal sebagai suatu transaksi dagang. Orang berhubungan dengan orang lain karena mengharapkan sesuatu yang memenuhi kebutuhannya.

Kedua, model peranan. Hampir sama dengan model pertukaran sosial, model ini memandang hubungan interpersonal sebagai transaksi dagang. Disini setiap orang harus memainkan peranan sesuai dengan yang dikehendaki oleh masyarakat.

Ketiga, model permainan. Dalam model ini, orang-orang berhubungan dalam bermacam-macam permainan. Anak merupakan unsur kepribadian yang diambil dari perasaan kanak-

dikomunikasikan dan kedalaman (*depth*) hubungan psikologis seseorang.²³

Keefektifan hubungan antarpribadi adalah taraf seberapa jauh akibat-akibat dari tingkah laku kita sesuai dengan yang kita harapkan. Bila kita berinteraksi dengan orang lain, biasanya kita ingin menciptakan dampak tertentu, merangsang munculnya gagasan-gagasan tertentu, menciptakan kesan-kesan tertentu, atau menimbulkan reaksi-reaksi perasaan tertentu dalam diri orang lain tersebut. Kadang-kadang kita berhasil mencapai semuanya itu, namun ada kalanya kita gagal. Artinya, kadang-kadang orang memberikan reaksi terhadap tingkah laku dengan cara yang sangat berbeda dari yang kita harapkan.²⁴

Broome (1997: 173-175) menemukan bahwa orang-rang sering berkomunikasi dengan orang lain dengan memiliki karakteristik serupa. Istilah sosiologi yang dipakai untuk menunjukkan keserupaan di antara orang-rang itu adalah *homofili*. Prinsip yang paling dasar dalam komunikasi manusia (*human communication*) adalah berupa penerusan gagasan-gagasan. Paling sering terjadi karena antara sumber dan penerima terdapat kesamaan- kesamaan tertentu. Konsep homofili digunakan untuk menerangkan tingkat pasangan individu-individu yang berkomunikasi dengan memiliki kesamaan atribut-atribut

²³Wiryanto, *Pengantar Ilmu Komunikasi*..... Hlm.37

²⁴Dr. A. Supratiknya, *Tinjauan Psikologis Komunikasi Antarpribadi*, (Kota; Kanisius, Tahun), hlm.

