

Bagaimana sejatinya persepsi membentuk konstruksi berpikir kita – Persepsi

Konsep diri adalah pandangan dan sikap individu terhadap diri sendiri dan hal ini didapatkan lewat informasi, pendapat, dan penilaian orang lain mengenai dirinya konsep diri akan berkesesuaian dengan bagaimana persepsi hidup anda lebih tepatnya Bagaimana anda Memandang dunia ini .

Konsep diri menjadi penentu sikap individu Dalam bertingkah laku Jika dia berpikir akan berhasil maka itu akan menjadi dorongan yang akan membuat dia berhasil sebaliknya jika dia berpikir gagal maka sama saja mempersiapkan kegagalan untuk dirinya nah bagaimana konsep diri yang Anda bangun utamanya dan paling utama adalah Bagaimanakah Anda menyikapi [persepsi-persepsi](#) yang datang silih berganti pada hidup anda maka buku ini akan menjawab semua hal-hal di atas.



Bab 1 – Buku Persepsi

Bab 1 diawali dengan pembahasan tentang apakah persepsi itu? jadi di bab ini membahas mengenai pemahaman persepsi dimulai melalui penjelasan tentang definisi persepsi syarat terbentuknya persepsi dan jenis-jenis persepsi serta penjelasan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi persepsi.

Definisi persepsi menurut Kamus Besar psikologi diartikan sebagai suatu proses pengamatan seseorang terhadap lingkungan dengan menggunakan indra-indra yang dimiliki sehingga ia menjadi sadar akan segala sesuatu yang ada di lingkungannya. Nah syarat terbentuknya persepsi menurut Walgito 1989 itu ada tiga syarat yaitu:

1. adanya objek yang dipersepsi
2. Adanya alat indra dan reseptor
3. Adanya perhatian

Objek atau peristiwa dapat menimbulkan stimulus dan stimulus itu akan mengenai alat indra (reseptor) . Proses pemahaman terhadap rangsang atau stimulus yang diperoleh oleh Indra dapat menyebabkan persepsi dan terbagi menjadi beberapa jenis antara lain:

1. Persepsi visual di mana persepsi visual didapatkan dari indra penglihatan. Persepsi visual ini adalah persepsi yang paling awal berkembang pada bayi dan mempengaruhi bayi serta balita untuk memahami dunianya.

2. Persepsi auditorial atau pendengaran di mana persepsi auditori merupakan persepsi yang didapatkan dari indra pendengaran yaitu telinga seseorang dapat mempersepsikan sesuatu dari apa yang didengarnya.

3. Persepsi perabaan di mana persepsi perabaan didapatkan dari Indra taktil yaitu kulit. Seseorang dapat mempersiapkan sesuatu dari apa yang disentuhnya atau akibat persentuhan sesuatu dengan kulitnya.

4. Persepsi penciuman di mana persepsi penciuman atau olfaktori didapatkan dari indra penciuman yaitu hidun.

5. Persepsi pengecapan di mana persepsi pengecapan atau rasa merupakan jenis persepsi yang didapatkan dari Indra pengecapan yaitu lidah seseorang dapat mempersepsikan sesuatu dari apa

yang dikecap atau yang dirasakan.

Dari penjelasan di atas terkait masalah persepsi ternyata memiliki pengaruh internal dan eksternal. Perhatian merupakan menjadi syarat terbentuknya sebuah persepsi. Persepsi yang diungkapkan dikirimkan ke orang lain dengan menggunakan saluran komunikasi dan persepsi yang diterima bisa berbeda tergantung faktor-faktor yang menaruh perhatian terhadap stimulus.

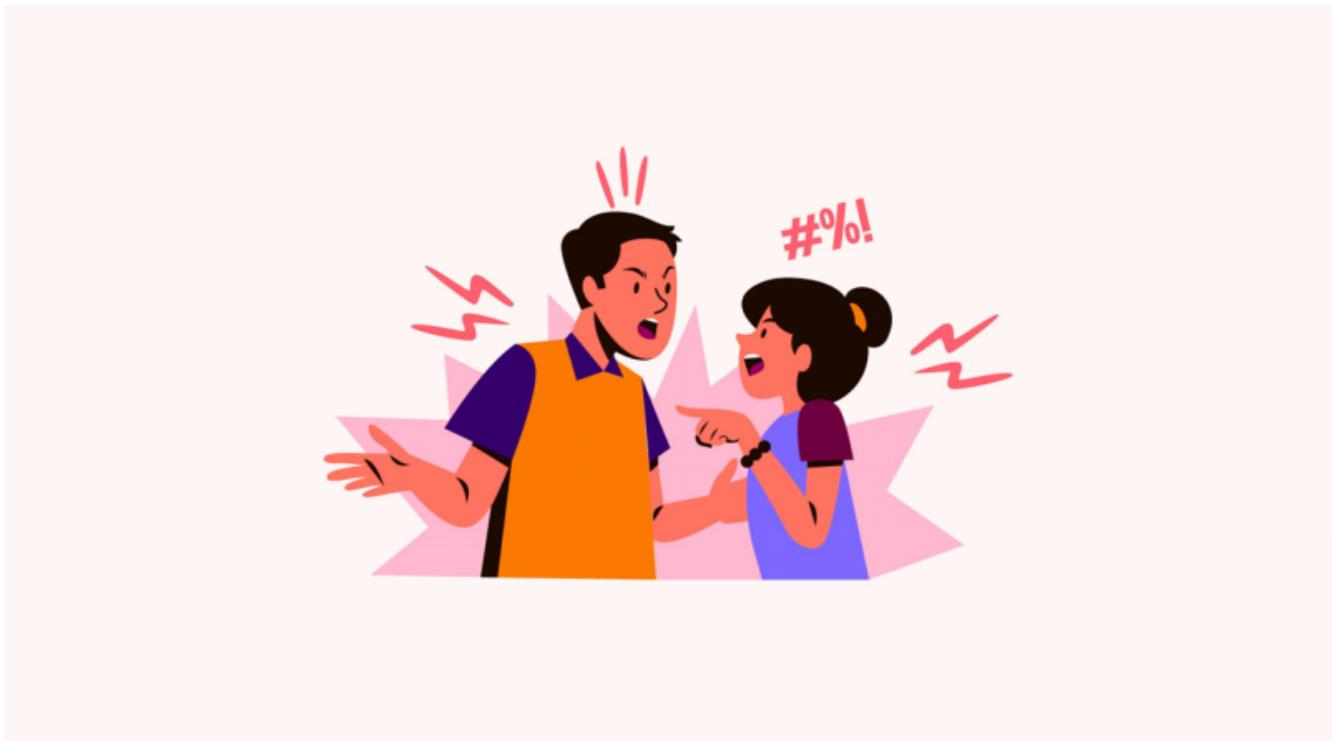
Menurut Jalaludin Rahmat dalam bukunya psikologi komunikasi tahun 2011 bahwa perhatian yang terjadi di Konsentrasikan pada salah satu alat indra kita dan mengesampingkan masukan-masukan melalui alat indra yang lain Dan inilah faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi perhatian kita faktor internal pengaruh perhatian meliputi terdapat dalam diri individu yang mencakup beberapa hal antara lain biologis yaitu informasi masuk melalui alat indra selanjutnya, informasi mempengaruhi dengan memberikan arti terhadap lingkungan sekitarnya.

Faktor selanjutnya adalah pengalaman dan ingatan di mana pengalaman berkaitan dengan ingatan karena jika individu dapat mengingat kejadian lampau Maka faktor ini termasuk pengaruh internal yang saling berkaitan. Suasana hati seseorang berpengaruh terhadap keadaan emosional dalam menerima atau memberi pesan dan bereaksi dalam komunikasi faktor selanjutnya adalah sosiopsikologis, sosiogenesis sikap kebiasaan dan kemauan mempengaruhi apa yang kita perhatikan.

Sementara itu faktor-faktor eksternal yang mempengaruhi persepsi atau perhatian antara lain yang pertama ukuran dan penempatan dari objek atau stimulus faktor ini menyatakan bahwa semakin besar hubungan suatu objek maka akan semakin mudah untuk dipahami. Bentuk ini akan mempengaruhi persepsi individu dan dengan melihat bentuk ukuran suatu objek individu akan mudah untuk perhatian pada gilirannya membentuk persepsi. Yang kedua warna dari objek-objek. Objek-objek yang mempunyai cahaya lebih banyak akan lebih mudah dipahami.

Yang ketiga keunikan dan kekontrasan stimulus stimulus luar dengan penampilan dan latar belakang dan sekelilingnya yang sama sekali di luar dugaan individu yang lain akan banyak menarik perhatian. Selanjutnya intensitas dan kekuatan dari stimulus. Stimulus dari luar akan memberi makna lebih bila lebih sering diperhatikan dibandingkan dengan yang hanya sekali dilihat.

Kekuatan dari stimulus merupakan daya dari suatu objek yang bisa mempengaruhi persepsi. Selanjutnya yaitu motivasi atau gerakan individu akan banyak memberikan perhatian terhadap objek yang memberikan gerakan dalam jangkauan pandangan dibandingkan objek yang diam.



Bab 2 – Komunikasi

Bab 2 Selanjutnya adalah persepsi dan komunikasi dalam hal ini membahas tentang pemahaman pengorganisasian persepsi dalam konteks komunikasi yaitu melalui penjelasan bagaimana kita mengelola persepsi dan komunikasi. Sub pertama membahas mengenai mengelola persepsi dalam setiap peristiwa yang kita alami kita itu dihadapkan pada bentuk stimulus di dalam

pikiran yang membentuk menjadi persepsi. Semakin besar peristiwa yang kita perhatikan, semakin banyak persepsi yang tanpa sadar kita bangun.

Persepsi positif dan negatif kita bangun akan berdampak pada suatu tindakan keputusan bahkan jalan hidup kita. Nah jika kita tidak pandai dalam mengelola persepsi maka persepsi yang akan mengelola pikiran kita persepsi seseorang terhadap anda merupakan sebuah perbandingan dan membuat persepsi antara yang ada di dalam diri orang lain dengan apa yang ada di dirinya sendiri. Persepsi keliru yang orang lain bangun pada diri kita sejak masa kecil menjadi virus mematikan yang akan terbawa kuat pada fase kehidupan selanjutnya.

Oleh karena itu pentingkah untuk mengelola persepsi? Berdasarkan penelitian Toha 2006 menunjukkan bahwa fisik adalah faktor yang dinilai baik buruknya seseorang yang mana bersih dan upaya rupawan dinilai memiliki kesan yang lebih menarik dibandingkan yang jelek. Hal ini dikarenakan kesan yang paling positif tentang orang dari suku tertentu akan menyebabkan seseorang kurang antusias membuat hubungan dengan orang dari suku tersebut.

Komunikasi dalam hal berkomunikasi, kita memilih pesan dari pernyataan lawan komunikasi kita untuk kita tanggap dan mengabaikan pesan-pesan atau bagian-bagian pesan yang lainnya. Komunikasi adalah Proses penyampaian informasi dari satu orang kepada orang lain bisa melalui telepon surat pembicaraan ekspresi kombinasi cara tersebut dan lain-lain titik bentuk komunikasi sesungguhnya memang kompleks atau rumit sehingga sadar atau tidak sadar kita semua cenderung memilih apa atau mana yang kita persepsikan dan kita hadapi.

Persepsi kita sering bersifat tentatif atau sementara, sampai mendapatkan konfirmasi atau dibenarkan oleh lawan bicara kita persepsi sangat bergantung kepada komunikasi, sebaliknya komunikasi juga bergantung pada persepsi.



Bab 3

Bab 3 persepsi dalam komunikasi interpersonal dalam bab ini membahas mengenai pemahaman dalam komunikasi interpersonal secara efektif melalui penjelasan tentang peran keterbukaan empati dukungan sikap positif dan kesetaraan.

Manusia pada dasarnya tidak akan lepas dari komunikasi termasuk interpersonal atau antar pribadi yang bersifat verbal atau nonverbal. Dalam semua aktivitas komunikasi interpersonal, komunikasi interpersonal dapat dikatakan berhasil apabila terjadi proses berbagai informasi antar individu dan komunikasi antar pribadi untuk menjalin hubungan sesama manusia. Melalui komunikasi antar pribadi, kita dapat membina hubungan yang baik dan erat sehingga menghindari dan mengatasi terjadinya konflik antar pribadi. The Vito menjelaskan bahwa komunikasi interpersonal memiliki 5 karakteristik yang juga disebut sebagai perspektif humanistik kelima perspektif tersebut diyakini de facto dapat mempengaruhi efektivitas komunikasi interpersonal 5 hal itu antara lain

1 keterbukaan

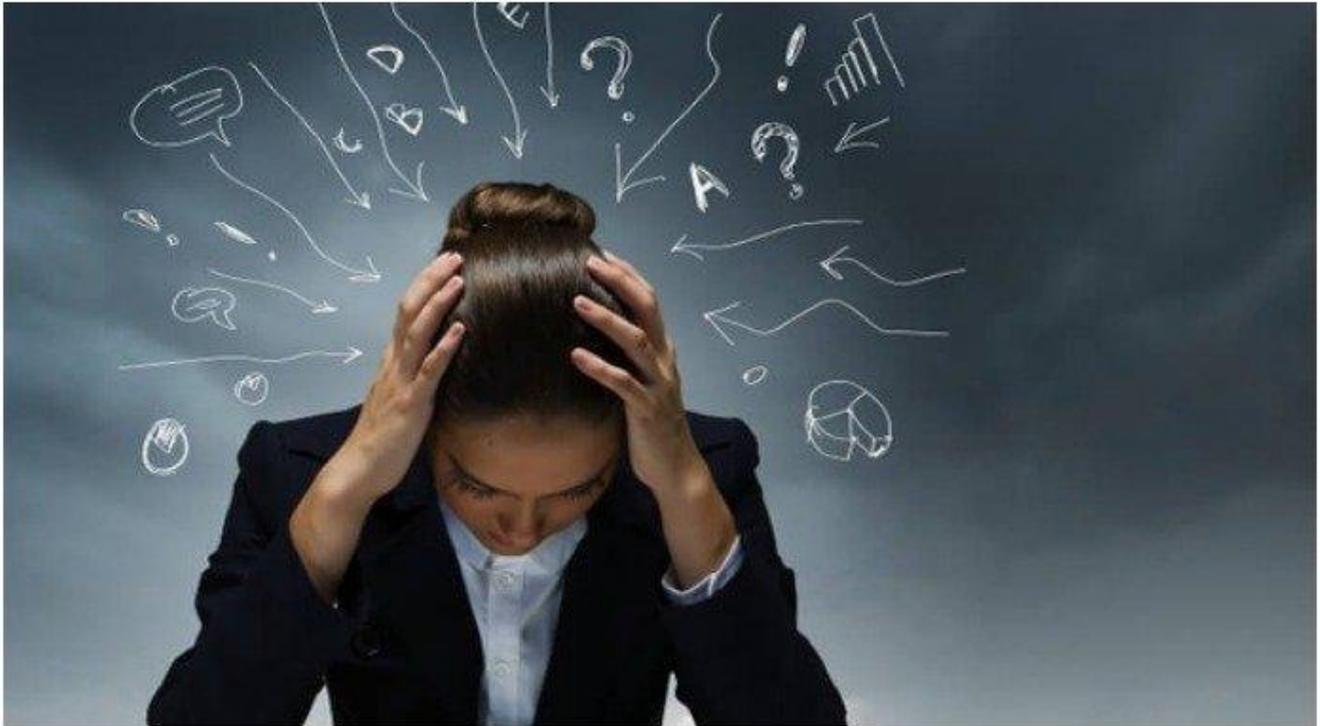
2 empati

3 sikap mendukung

4 sikap positif

5 kesetaraan

Bab terakhir dari buku ini membahas mengenai pemahaman persepsi sebagai virus dalam pikiran seseorang yang akibatnya pada sesuatu yang bisa merugikan diri sendiri dan orang lain nah di bab ini itu juga membahas Bagaimana cara untuk pencegahannya dan teknik untuk menyembuhkan virus pikiran ini nah perlu diketahui bahwa virus itu kan merupakan suatu parasit yang berukuran mikroskopik yang menginfeksi sel organisme biologis di buku ini itu tidak membahas mengenai struktur virus dan pola perkembangbiakan virus dan lain sebagainya namun virus yang dimaksud dalam pembahasan ini adalah virus pikiran. Di mana ketika kita berpikir tentang diri kita sendiri atau tentang orang lain bahkan tentang situasi di lingkungan kita virus pikiran adalah suatu pikiran yang salah yang bisa berasal dari pikiran negatif seseorang atau pengaruh dari orang lain atau lingkungan.



Dan di buku ini dijelaskan bahwa Langkah pertama dalam mengidentifikasi virus pikiran adalah dengan mengidentifikasi asal-usulnya Apakah kita memiliki perilaku ini sejak kita dilahirkan atau kita pelajari di sekolah atau di tempat kerja? Sebagian besar waktu kita mendapatkan virus pikiran itu dari interaksi sosial sengaja atau tidak virus pikiran itu telah diprogram oleh lingkungan sekitar baik televisi informasi Buku media massa dan lain sebagainya nah semua informasi yang masuk ke dalam pikiran kita semua pengalaman hidup yang pernah dilalui memprogram pikiran sehingga kita adalah seperti saat ini sadar atau tidak bahwa kebiasaan kepribadian perilaku persepsi dan keyakinan yang kita miliki saat ini adalah hasil pemrograman dari lingkungan.

Dari lingkungan yang merupakan program yang baik terkadang tanpa kita mau kita pun mendapatkan pengalaman buruk sehingga menimbulkan virus pikiran yang selalu mengganggu kehidupan kita Untuk itulah kita membutuhkan yang namanya Quantum Mind Programming untuk menghilangkan virus pikiran yang terprogram di pikiran kita tanpa kita kehendaki selain di program oleh lingkungan pikiran kita juga bisa terprogram oleh selftalk. Save stock adalah kata-kata dalam hati yang sering anda ucapkan pada diri Anda sendiri.

Jika kita berpikir bahwa kita adalah orang yang percaya diri, dapat mengendalikan sesuatu, maka save talk akan mentransfer energi positif ke dalam otak kita dengan pikiran-pikiran optimis yang dapat memotivasi kita dalam melakukan sesuatu. Sebaliknya, jika kita berpikir bahwa kita tidak bisa percaya diri, dan tidak bisa mengendalikan sesuatu maka save stok tersebut akan mentransfer energi negatif ke dalam otak kita dengan pikiran-pikiran pesimis yang dapat menurunkan mental kita. Maka kualitas hidup bergantung pada kualitas pikiran. Orang sukses karena berpikir sukses dan sebuah keberhasilan titik sebaliknya orang gagal karena berpikir tidak mampu dan menganggap bahwa hambatan sebagai sesuatu yang tidak bisa diatasi.

Untuk itu, mulailah untuk menginstal pikiran-pikiran positif dalam pikiran bawah sadar kita. Sigmund Freud seorang tokoh psikologi terkemuka mengatakan bahwa sebagian besar perilaku manusia dipengaruhi oleh pikiran bawah sadarnya. Kekuatan pikiran bawah sadar itu dapat dibangkitkan melalui dua cara yaitu auto suggestion dan visualization.

Auto suggestion merupakan keinginan besar yang terekam dalam pikiran bawah sadar. Keberhasilan menggunakan auto sugestion sangat tergantung pada tingkat emosional seseorang untuk itu jika ingin berhasil menerapkan auto suggestion kamu perlu melibatkan emosi dan berkonsentrasi terhadap objek yang positif serta dilakukan secara kontinyu. Setidaknya ada 4 petunjuk untuk melakukan auto suggestion yaitu 1 positif di mana positif ini ketika melakukan auto suggestion pikirkan hal-hal yang positif saja.

Dua Precise dimana precise merupakan keinginan yang ingin dicapai harus sudah dapat dideskripsikan karena pikiran bawah sadar hanya bisa menyusun berdasarkan kategori 3 present tense dalam bentuk keinginan saat ini bukan keinginan masa lalu atau yang akan datang 4 personal yaitu melakukan perubahan positif terhadap diri sendiri terlebih dahulu.

Visualization ketika kita menginginkan sesuatu maka pikiran bawah sadar akan menggambarkan atau memvisualisasikan yang kita inginkan. Markus aurelius Antonius seorang Kaisar Romawi zaman dahulu mengatakan kehidupan manusia ialah bagaimana mereka memikirkannya. Sesuatu yang selalu divisualisasikan manusia akan mudah terekam dalam pikiran bawah sadar lalu muncul kekuatan pikiran tersebut yang berperan sebagai penghubung antara jiwa dengan tubuh sehingga tubuh pun bereaksi dengan mengerahkan seluruh potensi yang sebelumnya tidak pernah digunakan dalam bentuk kreativitas atau tindakan. Beberapa langkah dalam memvisualisasikan mimpi-mimpi antara lain satu mendefinisikan impian artinya memberikan batasan atau standar akan impian yang hendak dicapai.

Kemudian Gambarkanlah semua impian seolah-olah anda sudah sepatutnya meraih impian tersebut meskipun tindakan ini terkesan sederhana tetapi dari gambaran impian itulah kita akan mencoba berbuat sesuatu untuk melakukan perubahan dan akhirnya dapat meraih cita-cita. Dua menentukan target waktu artinya dambakan impian itu terwujud sesuai target yang telah ditentukan. Sebab impian tanpa target waktu hanya akan menjadi mimpi sesaat. Impian dengan target waktu akan menggerakkan kesadaran untuk tidak segan-segan melakukan perubahan.

Maka mulailah dari sekarang Jadilah yang terbaik, Lakukan yang terbaik biarlah Tuhan yang menentukan. Potensi yang kita miliki kelihatannya sangat sayang jika tidak dioptimalkan. Ketiga melakukan berulang-ulang artinya mengkondisikan diri kita untuk lebih sering ingat akan impian kita jika sering ingat maka perlahan-lahan impian itu akan tertanam di dalam pikiran bawah sadar bila pesan sudah diterima oleh SCM maka dia akan menggerakkan diri kita untuk menciptakan keputusan atau menjadikan kita lebih kreatif.

Terimakasih sudah [membaca artikel](#) kami.