

BERDAKWA DENGAN MENGGUNAKAN PSIKOLOGI

Ainur Rofiq¹

Fakultas Dakwah INSUD Lamongan
rofiq@insud.ac.id

ABSTRAK

Da'wah diartikan sebagai undangan, seruan, ajakan semua menunjukkan adanya komunikasi. Pengalaman berda'wah menunjukkan bahwa ada orang cepat tanggap, ada yang acuh dan bahkan ada yang bukan menerima tetapi juga melawan dan menyerang balik, Proses penyampaian dan penerimaan pesan da'wah di lihat dari sudut psikologi tidaklah sederhana, tetapi punya makna yang luas. Meliputi penyampaian energi dalam sistem syaraf, gelombang suara dan tanda tanda, satu da'wah berlangsung, terjadi penyampaian energi dari alat indera ke otak. Psikologi di sebut juga ilmu jiwa, Dakwa merupakan bagian dari Psikologi, yakni psikologi terapan. Psikologi sering di sebut sebagai ilmu yang mempelajari tingkah laku manusia yang merupakan gejala dari jiwanya, sedang secara terperinci ilmu pengetahuan yang mempelajari tentang tingkah laku lahiriyah dengan menggunakan obserfasi secara obyektif, Kegunaan psikologi hanya untuk menguraikan atau mengungkap apa yang ada di balik tingkah laku manusia, Psikologi bukan hanya untuk memuaskan pengetahuan, tapi juga dapat untuk mengantisipasi bahkan untuk mengendalikan tingkah laku manusia.

Kata Kunci : Berdakwah, Menggunakan Psikologi

PENDAHULUAN

Da'wah adalah mengajak seseorang, atau mempengaruhi orang agar yang di ajak mau mengikuti ajakan da'i. Belum tentu orang yang di ajak semuanya adalah mau untuk mengikuti ajakanya, kalau gitu permasalahanya adalah bagaimana caranya orang yang kita ajak senang dan tidak mau sehingga mau mengikuti ajakan da'i. Untuk itu da'i harus mengetahui apa yang menyebabkan orang suka dan menyebabkan orang yang kita ajak tidak suka, da'i juga harus mengetahui faktor faktor yang mempengaruhi dan kecendruangan perilaku manusia, sehingga ajakanya sejalan dengan keinginan, kebutuhan manusia itu sendiri.

Sebenarnya manusia memiliki kebutuhan sama, antara lain ingin di hormati, dihargai, di cintai dan mencintai, ingin memiliki rasa aman dan sudah barang tentu ingin bahagia, jika ada seorang da'i mengeluh bahwa ajakanya di tolak oleh masyarakat, maka pertanyaan yang timbul adalah

¹ Peneliti adalah Dosen Tetap Fakultas Dakwah, Institut Pesantren Sunan Drajat (INSUD) Lamongan yang telah menyelesaikan program doktoral Ilmu Sosial di Universitas Merdeka Malang.

apakah da'i ketika menyampaikan itu sesuai dengan kebutuhan masyarakat atau tidak, jika ternyata tidak sesuai, maka penolakan masyarakat adalah hal yang wajar, dan sangat manusiawi.

Dalam psikologi ada ungkapan *word dont mean, people mean*, kata tidak mempunyai arti apa apa, manusialah yang memberi arti dalam hubungannya dengan da'wah boleh saja seorang da'i bekerja keras mengajak masyarakat ke jalan kebenaran demi kebahagiaan mereka, mengarahkan mereka untuk melakukan yang terbaik, tetapi hasilnya terpulang kepada tanggapan masyarakat *mad'u* apakah ajakan da'i itu ditafsirkan sebagai kebaikan atau di pandang sebagai sifat buruk.

Disinilah seorang da'i perlu mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku manusia yang menjadi obyek, sasarannya dakwanya. Perilaku manusia ada yang bersifat tempramental, ada juga yang bersumber dari karakter kepribadianya. Tempramen merupakan corak kreatif seseorang terhadap berbagai rangsang yang berasal dari lingkungan dan dari diri sendiri, tempramen berhubungan erat dengan kondisi biopisiokogi seseorang. Oleh karena itu sulit untuk berubah. Tetapi seorang da'i harus tetap berusaha bagaimana seorang *mad'u* bisa kita arahkan untuk mengikuti da'i.

Sedangkan karakter berkaitan erat dengan penilaian baik buruknya tingkah laku seseorang didasari oleh bermacam macam tolak ukur yang di anut masyarakat. Karakter terbentuk melalui perjalanan hidup seseorang, oleh karena itu ia bisa berubah, kapanpun dan dimanapun. Seorang da'i pasti akan berhadapan dengan sejumlah orang dengan temperamen dan karakternya yang berbeda beda pengetahuan tentang karakter orang perorang maupun karakter masyarakat yang akan memudahkan da'i dalam memilih pendekatan dakwanya. Bukankah Nabi juga menyuruh kita apabila bila berbicara pada orang agar memperhatikan aspek psikologi mereka, *khatib an nas'ala qadri 'uquliihim*. Suatu hari ketika sedang berlangsung ceramah maulid Nabi di suatu masjid, ketua panitia marah-marah kepada anak-anak yang ribut berebut konsumsi, padahal pak ustad masih sedang berpidato.

Ketua panitia yang sedang marah marah pasti belum mempunyai wawasan Psikologi Da'wah. Gerakan orang yang kesana kemari membagi bagikan konsumsi pasti lebih menarik perhatian di banding gerakan da'i yang berada di mimbar.

Fenomena semacam ini masih sering terjadi di setiap di kalangan umat Islam. Da'i sering memberi apa yang di miliki, tetapi kurang mengevaluasi apa kebutuhan masyarakat yang harus diberikan.

Bagi Seorang da'i Psikologi Da'wah dapat membantu membedah suasana baik dlahir ataupun batin dari individu yang menjadi obyek

dakwanya. Bagi penda'wah/ pengajak Psikologi da'wah dapat membantu memprediksi bagaimana perilaku jama'ahnya, dengan begitu da'i bisa memprediksi untuk menyusun desain acara atau program yang akan di sampaikan pada *mad'unya*. Dengan psikologi da'wah ia dapat merumuskan program programnya, sehingga dapat membantu dalam mengendalikan dan menggerakkan potensi masyarakat pada pembangunan yang ada. Oleh karena itu sebelum kita membahas lebih lanjut kita harus memahami dulu apa pengertian psikologi dakwa dan kapan kita harus menerapkannya.

A. PENGERTIAN PSIKOLOGI DA'WAH

Psikologi di sebut juga ilmu jiwa, Dakwa merupakan bagian dari Psikologi, yakni psikologi terapan. **Psikologi sering di sebut sebagai ilmu yang mempelajari tingkah laku manusia** yang merupakan gejala dari jiwanya, **sedang secara terperinci ilmu pengetahuan yang mempelajari tentang tingkah laku lahiriyah** dengan menggunakan obserfasi secara obyektif, Kegunaan psikologi hanya untuk menguraikan atau mengungkap apa yang ada di balik tingkah laku manusia, Psikologi bukan hanya untuk memuaskan pengetahuan, tapi juga dapat untuk mengantisipasi bahkan **untuk mengendalikan tingkah laku manusia.**²

Da'wah adalah mengajak manusia ke jalan Allah agar bahagia dunia akherat, da'wah bisa dipahami ; sebagai materi (*mendengarkan da'wah*) sebagai perbuatan (*sedang berda'wah* (sebagai pengaruh (*berkat adanya da'wah....*.)

Dalam bahasa Arab da'wah berarti undangan, ajakan, seruan, yang menunjukkan **adanya komunikasi** antara dua pihak dan upaya mempengaruhinya, Ukuran keberhasilan adalah manakala pihak kedua memberikan respon positif, **kalimat da'wah mengandung muatan makna aktif dan menantang**, berbeda dengan kalimat tabligh yang artinya menyampaikan, sedangkan bagaimana respon masyarakat tidak menjadi tanggung jawabnya, dengan demikian Dapat Di Rumuskan Bahwa Pengertian Da'wah Adalah Upaya mempengaruhi orang lain agar mereka bersikap dan bertingkah laku seperti apa yang di dakwakan.³

B. KEDUDUKAN DAN HUBUNGAN PSIKOLOGI DA'WAH DENGAN ILMU YANG LAIN

Kegiatan Da'wah adalah kegiatan komunikasi, dan komunikasi menyebabkan terjadinya interaksi sosial. Agar da'wah bersifat komunikatif, seorang da'i memerlukan pengetahuan tentang gejala sosial

² Salito Wirawan Sarwono, *Pengantar Umum Psikologi*,

³ Syeh Ali Mahfudz, *Hidayah Al Mursyidin Bairut 17*.

atau tingkah laku manusia dalam lingkungan sosio kulturalnya seberapa jauh keyakinan agama mempengaruhi tingkah akunya, sehingga dakwa dakwa bersinggungan dengan berbagai ilmu pengetahuan seperti

1) HUBUNGAN DENGAN ILMU KOMUNIKASI

Kegiatan dakwa adalah kegiatan komunikasi, yaitu seseorang atau *da'i* mengkomunikasikan kepada *mad'u*. Demikian pula *da'wah* sekurang kurangnya menyampaikan informasi menghibur atau mengingatkan, dan mendorong *mad'u* untuk mempengaruhi tingkah laku,

Dengan demikian *da'wah* adalah komunikasi antara *da'i* dan *mad'u* dan semua orang yang terlihat dalam kegiatan *da'wah*, tegasnya psikologi *da'wah* adalah sama dengan cara kerja psikologi komunikasi. Perbedaan *da'wah* dan komunikasi terletak pada muatan pesanya, komunikasi sifatnya sentral, sedangkan *da'wah* mempunyai nilai keteladanan, yang harus bisa di contoh.

2) HUBUNGAN SOSIOLOGI

Sosiologi menaruh perhatian pada interaksi sosial. Kegiatan *da'wah* merupakan peristiwa komunikasi yang juga melahirkan interaksi sosial antara *da'i* dan *mad'u*, Untuk memahami fenomena pada masyarakat yang menjadi obyek *da'wah* dimana interaksi sosial terjadi. Sehingga *mad'u* bisa di pengaruhi.

3) HUBUNGAN DENGAN PSIKOLOGI SOSIAL

Psikologi sosial merupakan bagian dari psikologi, psikologi mempelajari tingkah laku manusia, sedangkan **psikologi sosial memusatkan perhatian pada gejala sosial**, atau tingkah laku manusia dalam lingkungan, seorang *da'i* selalu berhadapan dengan fenomena yang belum tentu dihadapinya.

4) HUBUNGAN DENGAN PSIKOLOGI AGAMA

Psikologi agama atau ilmu jiwa agama meneliti sejauh mana pengaruh keyaqinan agama terhadap sikap dan tingkah laku orang (berfikir, bersikap dan bereaksi) karena keyakinan masuk dalam konstruksi kepribadian, Jika **Psikologi *da'wah* menguak pada tingkah laku** manusia, sedang **psikologi agama mencari tahu seberapa besar keyaqinan agama seorang** mempengaruhi tingkah lakunya, tidak mustahil bahwa "keanehan" tingkah laku itu ternyata bermuara pada suatu keyaqinan yang di anutnya.⁴

⁴ Zakiyah Darajat, *Ilmu Jiwa Agama*, (Jakarta: Bulan Bintang 1979), 23.

C. RUANG LINGKUP PSIKOLOGI DA'WAH

Da'wah diartikan sebagai undangan, seruan, ajakan semua menunjukkan adanya komunikasi. Pengalaman berda'wah menunjukkan bahwa ada orang cepat tanggap, ada yang acuh dan bahkan ada yang bukan menerima tetapi juga melawan dan menyerang balik, Proses penyampaian dan penerimaan pesan da'wah di lihat dari sudut psikologi tidaklah sederhana, tetapi punya makna yang luas. Meliputi penyampaian energi dalam sistem syaraf, gelombang suara dan tanda tanda, satu da'wah berlangsung, terjadi penyampaian energi dari alat indera ke otak. Dalam hal ini makna da'wah dapat di pahami sebagai proses, sebagai materi dan sebagai pengaruh.

a. Pusat Perhatian Psikologi Da'wah

Pusat psikologi da'wah meliputi empat hal:

1. Analisa terhadap seluruh komponen yang terlibat dalam proses da'wah kepada da'i. Psikologi da'wah melacak sifat sifatnya dan mempertanyakan. Faktor internal eksternal,
2. Bagaimana pesan dakwa menjadi stimulus yang menimbulkan respon mad'u
3. Bagaimana proses penerimaan pesan dan faktor yang mempengaruhi
4. Bagaimana da'wah bisa di lakukan secara persuasive dalam mempengaruhi dan mengendalikan perilaku *mad'u* dengan pendekatan psikologi dan cara merasa *mad'u*

b. Pendekatan Psikologi Da'wah

Menurut teori komunikasi (Fisher 1978) Proses dakwa dapat di lihat sebagai kegiatan psikologi yang mencakup :⁵

1. Diterimanya stimuli (rangsangan) oleh organ pengindraan, orang, peran, warna, aroma.
2. Rangsang yang di terima *mad'u* berupa rupa warna, suara, aroma dan pesan,
3. Untuk merespon ceramah atau seruan ajakan da'i,

D. KARAKTERISTIK PSIKOLOGI MANUSIA DA'I DAN MAD'U

Seorang *da'i* suatu ketika pasti berhadapan dengan karakteristik manusia yang berbeda beda dalam situasi yang berbeda. Tingkah laku manusia dipengaruhi oleh faktor personal maupun situasional, faktor internal maupun sosio cultural. Oleh karena itu, pengetahuan tentang karakter manusia sangat membantu tugas tugas da'i.

⁵ Jalaluddin Rahmat, *Psikologi Momunikasi*, (Bandung: RemajaKarya 1986),10.

Jika fokus psikologi da'wah adalah manusia yang terlibat dalam komunikasi da'wah maka dalam hal ini yang harus di ketahui adalah karakteristik manusia sebagai komunikasi, yakni faktor faktor apa yang mempengaruhi tingkah laku mereka dalam komunikasi

1. Konsep Psikologi Tentang Manusia

Manusia memiliki kepribadian yang unik. Ia adalah makhluk sosial (*Ijtima iyunbi at thobi'*) dan juga makhluk budaya (*madaniyah bi at thobi'*). Sekurangnya ada empat pendekatan yang akan di bahas :

- a. Pendekatan yang menengahkan teori psikoanalisa dengan konsepsi manusia sebagai berkeinginan (Homo Volens)
- b. Teori behaviorisme dengan konsepsi manusia mesin (homo Mecanius)
- c. Teori kognitif dengan konsepsi manusia berfikir(Homo Sapiens)
- d. Teori humanisme dengan konsepsi manusia yang mengerti makna kehidupan (Homo Ludes)
- e. Teori psikoanalisa.

Tokoh teori adalah Sigmund Frued. Fokus perhatiannya di tujukan pada struktur manusia, yakni totalitas kepribadian manusia, bukan pada bagian yang terpisah. Manusia merupakan hasil interaksi dari tiga sub sistem dalam kepribadian manusia yaitu : *Id*, *Ego*, dan *Super Ego*,

- *Id* adalah kepribadian yang menyimpan dorongan biologis / hawa nafsu, ada insting yang dominan pada sub sistem *Id* yaitu : *Libido* dan *Thanatos*
 - ✓ *Libido* merupakan instink reproduktif, seperti seks
 - ✓ *Thanatos*, insting agresif, dorongan melawan dan merusak,
- *Ego* Ketika seorang pemuda terserempet mobil ugal ugalan maka *id* nya ingin memukul
- *Superego*, mewakili hal yang ideal, ia bukan hanya rasional tapi juga bekerja atas prinsip nilai normative. *Superego* di sebut sebagai hati nurani, dan sebagai pengawas kepribadian.

2. Psikologi Manusia Menurut Al Quran

Ada dua status yang di sandang manusia seperti yang di sebut dalam Al Quran menggambarkan kebesaran sekaligus kelemahan manusia, Yaitu sebagai khalifah Allah. Surat Al Baqarah ayat 30, Dalam hubungan dengan manusia adalah kecil dan lemah karena ia hanya sebagai *abd*, tetapi dalam hubungan dengan sesama ciptaan Allah di muka bumi, manusia mempunyai kedudukan yang tinggi dan mulia, yakni sebagai kholifah.

1. Tentang nafas

Ada yang menerjemahkan psikologi ke dalam bahasa arab ilmu nafs (ilmu jiwa) tetapi kalimat nafas tidak mesti berarti jiwa, dalam bahasa Indonesia, nafs di artikan sebagai dorongan hati yang kuat untuk berbuat kurang baik,⁶ dalam terminologi tasawuf, nafsu juga diartikan sebagai sesuatu yang melahirkan sifat tercela dan perilaku buruk, Tetapi jika kembali pada Al Quran maka kalimat nafs mempunyai makna totalitas manusia (QS, 5:32) juga bermakna yang menghasilkan tingkah laku. (Qs 13 :11,) dan bermakna berpotensi untuk kebaikan dan keburukan. (Qs. 91: 7-8)

2. Tentang *Qolbu*

Qolbu di ucapkan untuk menyebut jantung, bukan hati, sementara itu hati disebut *Al kabiid*, dalam kamus bahasa Indonesia di sebut hati. Secara lughowi *Qolbu* yang artinya bolak balik, Dalam AL Quran kata *Al Qolbu* dan *qulub* di gunakan menyebut ruh (QS 33. 10) alat untuk memahami QS 07 199- keberanian Qs 3 126. Dan Ketakutan QS. 33.26

E. FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PERILAKU MANUSIA

Definisi manusia yang memang cukup populer menyebutkan bahwa manusia adalah hewan yang berfikir, jika manusia menggunakan pikiran akal dan hatinya, maka ia adalah makhluk yang istimewa di muka bumi ini, karena ia memiliki pertimbangan sebelum melakukan sesuatu, namun jika tidak mengfungsikan akal dan hati nuranimya maka yang tinggal adalah sifat kehewananan, sehingga lebih hina dari pada manusia, dan kadar kehewananan berbeda beda, seperti berbedanya kadar akal dan hatinya.

a. Ciri ciri Perilaku Manusia

1. Manusia memiliki kepekaan sosial (kemampuan untuk menyesuaikan tingkah laku dengan harapan dan pandangan orang lain, karena manusia makhluk sosial,
2. Tingkah lakunya berkesinambungan (Apa yang di lakukan manusia setiap harinya bukan perbuatan yang sporadik (timbul dan hilang di saat tertentu, tetapi selalu ada kelangsungan, apa yang di lakukan merupakan lanjutan dari kemarin,
3. Memiliki orientasi pada tugas (Bagi mahasiswa yang rajin atau bekerja profesional, tidur semata mata bukan karena mengantuk,

⁶ Depdikbud, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Bali Pustaka, tt), 679.

tetapi di orientasikan pada tugas besok, ketika akan ujian, maka semua di tinggal fokus pada apa yang akan di lakukan.

4. Mempunyai sifat kejuangan (ada sifat keinginan untuk memperjuangkan agama Allah)
5. Memiliki keunikan (perilaku manusia bersifat unik, artinya hanya dia sendiri, berbeda dengan lain. Karena pengalaman manusia berbeda

b. Faktor Penggerak Tingkah Laku

Dalam kehidupan sehari hari di jumpai perilaku orang yang terkadang susah di pahami, misalnya ada orang sedang mempunyai kebutuhan ia bertingkah laku lemah lembut dan sangat memelas, pada saat tidak butuh mereka cuek dan tidak peduli sama sekali.

Psikologi terkadang lebih menekankan faktor faktor personal dalam menganalisis fenomena, tetapi psikologi sosial sudah barang tentu lebih menekankan pada faktor berpengaruh yang datang dari luar individu yakni faktor situasioanal dan faktor sosial. Sebenarnya tingkah laku manusia dipengaruhi oleh berbagai faktor, faktor personal dan faktor situasional, faktor biologis dan faktor *sosio psikologis*.

1. Faktor personal (Biologis)

Pendapat bahwa motif biologis sangat dominan dalam mempengaruhi tingkah laku manusia terutama di anut oleh teori psikoanalisisnya Frued, karena pada dasarnya memang mahluk biologis yang mempunyai sahwat atau keinginan. Motif biologis di bagi dua

- ✓ *Makan minum dan istirahat*
- ✓ *Kebutuhan seksual*

2. Faktor sosio psikologis

Faktor sosio psikologis adalah faktor karakteristik yang di sebabkan oleh proses sosial yang dialami oleh setiap orang, dan karakter ini mempengaruhi tingkah lakunya (faktor ini bersifat efektif, koknitif dan konatif (kebiasaan, kemauan bertindak) antara lain :

- ✓ *Motif ingin tahu*
- ✓ *Motif kompetensi (kemampuan)*
- ✓ *Motif cinta*
- ✓ *Motif harga diri*
- ✓ *Kebutuhan akan nilai (tidak putus asa) dan makna hidup (optimis)*
- ✓ *Kebutuhan akan pemenuhan diri (meningkatkan kualitas)*
- ✓ *Sikap. Kecendrungan bertindak*

- ✓ Emosi, kegoncangan organism yang disertai oleh gejala kesadaran,
 - ✓ Kepercayaan, bahwa sesuatu itu benar atau salah
 - ✓ Kebiasaan, perilaku yang berlangsung secara otomatis
 - ✓ Kemauan, kemauan kuat dan kurang, kaitanya dengan tindakan,
3. Faktor situasional (bola di lapangan di tendang, di masjid di ambil)
4. Menurut teori psikologi faktor situasioanal yang mempengaruhi tingkah laku dapat terbagi menjadi dua kelompok :
- a. Aspek obyektif dari lingkungan itu sendiri, secara umum bahwa orang batak suka berbicara keras meski berdua saja, hal ini di pengaruhi oleh lingkungan pantai, sehingga suara manusia bersaing dengan ombak.
Aspek lingkungan yang mempengaruhi manusia terbagi menjadi 7 bagian:
- ✓ Aspek ekologis, Lingkungan pantai yang gemuruh
 - ✓ Aspek arsitektur, Ruang dapat mempengaruhi pola komunikasi orang yang ada di dalamnya
 - ✓ Aspek waktu, waktu belajar siang dan pagi tentu tidak sama
 - ✓ Aspek seting, (suasana Prilaku.) Pidato di masjid dan musholla berbeda
 - ✓ Aspek teknologi
 - ✓ Aspek sosial
- b. lingkungan psiko sosial
Perilaku orang yang berada dalam pesantren dan bukan pesantren tidak sama, karena keduanya berbeda lingkungan,
- c. Faktor Kerokhanian**
Secara Psikologis, adanya kebutuhan yang di rasakan oleh manusia dapat menimbulkan gangguan jiwa dan kesukaran kesukaran emosi, Jika kebutuhan tidak dapat di penuhi maka orang akan merasa tidak enak, gelisah dan kecewa, sebaliknya jika terpenuhi, maka pada saat itu orang akan senang, riang dan optimis,
Secara garis besar kebutuhan manusia dapat terbagi menjadi dua : yaitu kebutuhan primer (makan minum,) dan kebutuhan rohani (psigis dan sosial) Kebutuhan rohaniah, pada tingkatan tertentu atau pada orang tertentu merupakan kebutuhan sekunder, tapi pada satu lain kebutuhan itu dapat menempati posisi kebutuhan primer, orang yang sedang mabuk asmara sering kali mendahulukan kepentingan cintanya dari pada kepentingan perutnya.
Secara lebih rinci, kebutuhan rohani meliputi:
- a. Kebutuhan rasa kasih sayang

Orang yang terpenuhi rasa kasih sayang , yakni dapat mencintai dan merasa di cintai dan disayangi oleh orang lain terutama orang yang diharapkan.

b. Kebutuha rasa aman,

Orang yang merasa aman, ia dapat berfikir jernih dan berkreasi secara maksimal sehingga di mungkinkan ia melahirkan karya karya besar pada bidangnya.

c. Kebutuhan akan harga diri.

Orang yang merasa harga dirinya di rendahkan cenderung melakukan hal hal yang negatif dan nekad, jika orang itu sempit wawasannya, maka akan terjadi hal yang negatif dan itu akan mempengaruhi hidupnya dalam melakukan ketidak berhasilan, sedang bagi mereka yang luas wawasannya atau bijak, pelecehan itu sebagai entropeksi diri dan melakukan evaluasi kembali.

d. Kebutuhan Rasa Bebas.

Kebebasan yang bertanggung jawab antara lain: Kebebasan mengeluarkan pendapat, kebebasan memeluk agama, dan berorganisasi

e. Kebutuhan akan rasa sukses

Hanya orang bijak yang mengaggap kegagalan sebagai keberhasilan yang tertunda

f. Kebutuhan akan rasa mengenal.

Oleh karena itu manusia tidak akan berhenti mencari tahu.

d. Faktor Agama

Psikologi agama memusatkan pada seberapa besar agama mempengaruhi perilaku manusia. Pandangan ini di anut para ahli bahkan juga oleh penentu kebijakan pembangunan nasional di Indonesia, antara lain karena melibatkan para ulama' dalam merumuskan program maupun dalam kampanye, keyaqinan agama mempengaruhi perilaku manusia, bukan hanya secara individu tetapi juga sosial,

a. Keyakinan keyakinan Agama

- 1) Keyakinan Kepada Tuhan
- 2) Keyakinan Kepada Hari Akhir
- 3) Keyakinan Kepada Takdir
- 4) Keyakinan Kepada Kesakralan
- 5) Keyakinan kepada makhluk gaib

F. PSIKOLOGI PENYAMPAIAN DAN PENERIMAAN DA'WAH

Menurut ilmu komunikasi, suatu informasi di terima orang melalui beberapa tahap yaitu:

1. Penerimaan stimulus informasi
2. Pengolahan informasi
3. Penyimpanan informasi
4. Menghasilkan kembali suatu informasi

Proses bagaimana orang menerima informasi mengolahnya, menyimpan dan menghasilkan kembali, dalam psikologi komunikasi disebut sebagai sistem komunikasi intra personal, proses ini meliputi sensasi, persepsi, memori dan berpikir

a. Sensasi

Sensasi berasal dari kata *sense* alat pengindraan, yang menghubungkan organism dengan lingkungan, Dalam psikologi komunikasi, sensasi adalah proses menangkap stimuli (rangsang). Ketika seorang mubalig tampil ke mimbar, maka stimuli yang di tangkap hadlirin mula mula adalah sosok tubuhnya. oleh indra mata) kemudian setelah berpidato orang menangkap stimuli suaranya, (oleh indra pendengaran) dan bagi yang dekat duduknya akan menerima stimuli aromanya (oleh indra penciuman) dan bagi yang bersalaman akan menagngkap stimuli halus tanganya, (oleh indra peraba) jadi apa saja menyentuh alat indra di sebut stimuli,

b. Persepsi

Persepsi adalah proses memberi makna pada sensasi sehingga manusia punya pengetahuan baru, Presepsi mengubah sensasi menjadi informasi

Faktor yang mempengaruhi presepsi

Presepsi kita keliru bisa berbeda beda karena di pengaruhi oleh berbagai faktor, personal, situasioanal, fungsional dan struktural, Diantara yang besar pengaruhnya dalam mempresepsi susuatu adalah *perhatian, konsep fungsi dan konsep struktural*,

1. Faktor perhatian

Perhatian adalah proses mental dimana kesadaran terhadap sesuatu stimuli lebih menonjol, dan pada saat yang sama terhadap stimuli yang lain melemah, contoh perhatian kita terhadap hp lebih penting dari pada teman,

Faktor penarik perhatian dapat di bagi sebagai berikut :

a. Faktor eksternal

- ✓ Prinsip gerakan (manusia tertarik pada apa yang bergerak)
- ✓ Prinsip Kontras, warna yang menyolok

- ✓ Prinsip kebaruan, sesuatu yang baru pasti menarik perhatian, model dll
- ✓ Prinsip perulangan (sering mendengar adzlan akhirnya masuk Islam)
- b. Faktor internal
 - ✓ Faktor biologis (lapar tertarik pada makanan)
 - ✓ Faktor sosio psikologis, sikap, kebiasaan dan kemauan seseorang biasanya mempengaruhi perhatian.
- 2. Faktor fungsional
Faktor fungsional yang mempengaruhi persepsi antara lain faktor kebutuhan, kesiapan mental, suasana emosional dan latar belakang budaya,
- 3. Faktor struktural, ketika melihat wajah cantik maka yang di persepsi bukan wajahnya saja, tetapi keseluruhan tubuh, karena wajah merupakan bagian saja dari struktur tubuh,
- c. Memori
Salah satu kelebihan manusia adalah kemampuan menyimpan informasi yang sangat banyak, dalam waktu yang lama, dapat mengingat kembali,
Dalam mengingat kembali atau memanggil informasi dari memori dapat terjadi dengan beberapa cara :
 - a) Peningkatan, yaitu proses menghasilkan kembali fakta dan informasi yang telah tersimpan dalam memori
 - b) Pengenalan, mengenal kembali apa yang pernah di ketahuinya
 - c) Belajar lagi, Apa yang pernah di pelajari kita pelajari lagi, mis hafal juz amma
 - d) Rekontruksi kembali. Apa yang pernah dialami dalam waktu yang lama, tergambar kembali secara utuh melalui memori.
- d. Berpikir
Berpikir adalah satu kegiatan yang melibatkan penggunaan konsep dan lambang sebagai pengganti obyek dan peristiwa, berfikir akan menentukan seseorang akan diterima di masyarakat.

G. CITRA DA'I DIMATA MASYARAKAT

Citra adalah kesan kuat yang melekat pada banyak orang tentang seseorang, sekelompok orang atau tentang suatu institusi, Orang yang berperilaku baik, maka akan terbangun kesan pada masyarakat bahwa orang tersebut adalah sosok yang baik dan hebat, begitu pula sebaliknya, orang yang berperilaku jelek maka masyarakat akan menganggap jelek.

Setiap da'i idealnya merasa sebagai pejuang yang bekerja untuk menyelamatkan masyarakat dari bencana dan mengantarkan pada

kebahagiaan khakiki. Sebagai pejuang maka seorang da'i tak mengenal lelah, tak mengharapkan penghargaan, dan juga upah, kebahagiaan seorang da'i apabila berhasil membimbing masyarakat kepada jalan di ridloi Allah, bagi seorang da'i yang di cari adalah mencari ridla Allah,

a. Sistem komunikasi interpersonal

Dalam ilmu psikologi komunikasi. Bagaimana presepsi orang terhadap kita, atau bagaimana presepsi kita tentang orang di namakan sebagai *sistem komunikasi interpersonal*

Manusia adalah mahluk yang berpikir dan berperasaan. Pikiran dan perasaan memnentukan presepsi terhadap orang lain,

Perbedaan presepsi terhadap benda dan presepsi terhadap manusia adalah di sebabkan beberapa hal:

- 1) Terhadap benda, patung misalnya, stimuli di tangkap hanya dengan panca indra, sedangkan terhadap manusia, stimuli di samping melalui panca indra, juga melalui lambng lambng verbal/grafis yang di sampaikan pihak ketiga,
- 2) Bila seorang melihat benda, maka yang di lihat hanya benda itu. Yakni diluarnya saja, tanpa harus mempertimbangkan bagaimana perasaanya
- 3) Ketika benda diamati ia tidak bereaksi apapun
- 4) Benda relative tidak berubah, sedang manusia selalu berubah

b. Faktor Yang Mempengaruhi Presepsi Terhadap Orang Lain,

Ketika mempresepsi orang lain, sekurang kurangnya ada dua hal yang mempengaruhi presepsi, yaitu faktor situasional dan faktor personal

a. Faktor situasional yang mempengaruhi presepsi kepada orang lain antara lain:

- ✓ Cara menyebut sifat orang, contoh pak guru ini pintar, metodenya baik, maka presepsi orang lain menganggap bahwa pak guru baik, berbeda dengan bapak guru tidak mengetahui metodologi pengajaran, maka presepsi orang tidak baik atau negatif,
- ✓ Jarak, missal jarak keakraban, jarak sosial, ide, dekat atau jauh mempengaruhi presepsi interpersonal. Contoh foto nambor, calon gubernur di sandingkan dengan tokoh masyarakat
- ✓ Petunjuk wajah, wajah adalah cermin jiwa, oleh karena itu sifat seseorang bisa di lihat dari wajah, ini di sebut ilme **frenologi**,

- ✓ Bagaimana cara mengucapkan lambing lambing verbal. Contoh mengatakan pada stafnya , Monyet lu, dengan kata humor, maka cacian itu bukan lambing kemarahan, begitu sebaliknya,
- ✓ Penampilan, ketika tokoh masyarakat berpenampilan tidak pantas, saat pengajian ternyata bawa celana jin, maka audien menganggap kumat/ gila, penampilan dalam psikologi disebut **hallo effect**
- b. Faktor Personal Yang Mempengaruhi Terhadap Orang Lain,
 - ✓ Pengalaman, akan mempertajam persepsi interpersonalnya,
 - ✓ Konsep diri, adalah pandangan dan perasaan seseorang terhadap dirinya sendiri,
 - ✓ Kualitas konsep diri, konsep diri ada yang positif dan ada yang negatif,
 - Ciri konsep diri yang positif adalah
 - Memiliki keyakinan bahwa ia mampu mengatasi masalah yang akan di hadapi
 - Dalam pergaulan dengan orang banayak. ia merasa serta dengan orang lain,
 - Jika di puji tidak tersipu malu, karena merasa pujian itu wajar,
 - Ciri konsep diri yang negatif
 - Peka terhadap kritik, jika di krirtik orang lain, ia tidak tahan, ia mempresepsi kritikan untuk menjatuhkan diri
 - Jika ia di puji, ia merasa sangat senang, meski pura pura menyembunyikan kesenanganya,
 - Ia bersikap hiper kritis, cenderung merendahkan orang lain.

H. HUBUNGAN ANTAR MANUSIA DA'I DAN MAD'U

Salah satu da'wah yang efektif adalah apabila hubungan baik antara da'i dan madu (hubungan interpersonal atau hubungan batin saling meningkat, kedekatan hubungan antara kedua belah pihak boleh jadi terjadi secara alami karena ketemunya dua unsur yang saling membutuhkan dan mendukung, bisa juga merupakan buah dari hasil kerja dakwa yang efektif dan usaha keras yang lama.

A. Faktor Yang Mendekatkan Hubungan Da'i Dan Ma'du

1. Ketertarikan masyarakat kepada da'i boleh jadi disebabkan karena adanya daya pesona da'i. misalnya, gagah. Lemah lembut, dan halus budi. dan memberikan harapan terhadap masyarakat luas
2. Ketertarikan boleh jadi karena kehadiran da'i tepat pada saat masyarakat membutuhkan kehadiran figur seorang da'i. yakni di kala susasa psikologi sedang menunggu kehadiran seorang yang didambakan, tiba tiba hadir sang da'i mengisi kekosongan.
3. Hubungan batin itu terbentuk boleh jadi karena masyarakat sedang merindukan hadirnya seorang pemimpin spiritual.

Sikap positif kesukaan atau ketertarikan orang kepada da'i di pengaruhi oleh beberapa hal:

1. Keutamaan karakteristik personal, yakni kesamaan agama, keyakinan, aliran, ideologi tingkat sosial ekonomi nilai yang di anut.
2. Kesamaan tekanan psikologi, orang yang sedang tertekan perasaannya cenderung tertarik pada orang lain yang sedang juga tertekan.
3. Rendahnya harga diri. Orang yang rendah diri cenderung tertarik kepada orang yang dianggap dapat melindungi dirinya.

B. Pijakan Psikologis Hubungan Da'i Dan Mad'u

Hubungan baik antara da'i dan mad'u sebagaimana hubungan baik antar siapapun tidak otomatis terjadi, tetapi membutuhkan adanya pijakan pijakan psikologis. Hubungan ini terdapat hal sebagai berikut :

1. Faktor percaya

Jika masyarakat percaya kepada da'i dan memandangnya dengan penuh hormat, dipihak lain da'i pun percaya bahwa masyarakat berpikir konstruktif,

2. Sikap saling membantu.

Jika masyarakat merasa dibantu oleh kehadiran da'i dan da'ipun merasa dibantu oleh masyarakat dalam berekspresi diri dan beramal saleh mengembangkan karir maka hubungan baik mudah terjadi,

3. Sikap terbuka

Seorang da'i jika memiliki sikap terbuka yakni tahu betul apa yang telah diketahui oleh masyarakat tentang dirinya sehingga ia tidak perlu untuk menutupi dirinya dengan topeng kepalsuan.

C. MODEL HUBUNGAN DA'I DAN MAD'U

Dalam kehidupan keseharian ada da'i yang melakukan peran sebagai guru dan orang tua, ada yang sebagai penggerak masyarakat, ada yang sebagai pelengkap struktur

I. PSIKOLOGI DA'WAH MELALUI MEDIA MASA

Dewasa ini, Globalisasi tak bisa dihindari dimana arus informasi dan kebudayaan manca Negara langsung masuk ke rumah rumah penduduk melalui media masa, padahal arus informasi dan kebudayaan asing itu menjadi saingan berat dari seruan dakwa Islam, maka da'wa melalui media masa- mesti hanya bagaikan setetes embun di tengah dinamika atau lebih tepatnya kegerahan masyarakat bumi-merupakan suatu keharusan.

A. Komunikasi Massa

Massa adalah kumpulan orang banyak, ratusan, ribuan atau jutaan yang berkumpul untuk sementara karena ada kepentingan sementara, Kumpulan massa dewasa ini bisa dimaksudkan kumpulan dalam satu tempat (stadion misalnya, bisa juga berarti berkumpul secara psikologis, misalnya menonton siaran televisi yang tersebar dipelosok tanah air.

Jadi, da'wa kepada massa adalah da'wa kepada orang-orang yang belum tentu menyiapkan diri untuk menerima pesan dakwa, mereka boleh jadi berkonsentrasi disuatu daerah, bisa juga beredar ke pelosok Indonesia atau bahkan kenegara lain,

Dewasa ini jenis-jenis media massa sangat banyak jumlahnya antara lain : radio, televisi, surat kabar, majalah tabloid bahkan jaringan informasi melalui komputer pribadi, di Amerika misalnya mahasiswa mengadakan pengajian tidak berkumpul dalam sebuah ruangan tetapi melalui jaringan komputer di tempat tinggal masing-masing, mereka menyebut program pengajian ISNET (*Islamic net atau jaringan Islam*).

Perbedaan sistem komunikasi dalam dakwa interpersonal dengan dakwa melalui media masa, secara teknis dapat diuraikan sebagai berikut:

1. *Jika seorang da'i ceramah di masjid, maka stimuli dakwanya dapat diterima langsung oleh jamaah, penampilan isi ceramah penampilan semua dapat diterima oleh jamaah, tetapi dakwa melalui media massa stimuli da'wa diterima masyarakat melalui media teknis (Radio TV Koran). Tidak langsung*
 2. *Jika seorang da'i ceramah terlalu panjang di masjid, mungkin panitia akan menegurnya, atau hadirin akan pulang satu persatu karena protes atas ceramahnya yang menyinggung perasaan mereka, akan tetapi jika berpidato di TV, dakwa anda bersifat satu arah hanya menyampaikan dan tidak ada timbal balik, jika ada kritikan mungkin melalui surat atau telpon,*
- B.** *Jika seorang da'i ceramah maka materi da'wah yang disampaikan di tujuan kepada publik yang terbatas, yaitu yang hadir di masjid itu, dan relatif siap mendengarkan santapan rohani.*

C. Karakteristik Da'wah Melalui Media Komunikasi Massa

Karena perbedaan tehnik, maka komunikasi massa memiliki karakter psikologi yang khas, berbeda dengan komunikasi interpersonal. Perbedaan itu adalah:

1. Pada komunikasi massa, arus informasi dakwa terkendala ditangan pemberi pesan, yakni da'i, tidak dipengaruhi oleh reaksi khalayak mad'u artinya da'i di tuntut untuk mampu membaca kecenderungan kecenderungan umum dan menjadikan bahan pertimbangan dalam menyusun menu siaran.
2. Pada komunikasi massa, reaksi mad'u sebagai umpan balik terhadap yang di sampaikan hanya di lakukan melalui beberapa media, misalnya, surat pembaca, telpon dari pendengar, sedang tatap muka bisa langsung bentuknya berbagai macam misalnya: tepuk tangan, gerak bibir, intonasi dan lain lain.
3. Jika ada seorang da'i yang berkeliling mengunjungi masyarakat, maka hubungan antar sesama manusia menjadi sangat penting perannya, jika berda'wah melalui radio, TV, maka suara isi da'wah menjadi yang terpenting, jika melalui koran maka pikiran yang terpenting, artinya ketika da'i memberikan kepada mad'u, seorang da'i harus tahu betul kebutuhan mad'u,

DAFTAR PUSTAKA

- Rahmat Jalaluddin, *Psikologi Momunikasi*, Bandung: RemajaKarya 1986.
Salito Wirawan Sarwono, *Pengantar Umum Psikologi*,
Syeh Mahfudz Ali, *Hidayah Al Mursyidin Bairut*
Zakiah Darajat, *Ilmu Jiwa Agama*, Jakarta: Bulan Bintang 1979.
Depdikbud, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta: Bali Pustaka, tt