

BAB XV

PSIKOLOGI BERBOHONG

ERIK SAUT H HUTAHEAN
Universitas Bhayangkara Jakarta Raya

PENDAHULUAN

Proses interaksi manusia dilakukan melalui proses komunikasi, bentuknya dapat berupa komunikasi positif ataupun komunikasi negatif. Komunikasi positif dapat diketahui melalui proses interaksi yang konstruktif. Sebaliknya dengan komunikasi negative justru banyak memperlihatkan penyampaian informasi palsu, karena seseorang pasti pernah berkata tidak jujur kepada orang lain di dalam interaksi sosial sehari-harinya. Berdasarkan kajian keilmuan psikologi sosial penyampaian informasi palsu disebut sebagai tipuan komunikasi. Masyarakat pada umumnya mengenalnya sebagai tindakan berbohong. Dalam siklus waktu selama satu hari manusia pasti melakukan kebohongan di dalam menjalankan interaksi sosialnya. Penelitian mengenai hal tersebut dapat kita ketahui melalui hasil penelitian. Pertama studi yang disampaikan oleh Vrij (2000) menerangkan bahwa rata-rata manusia berbohong hampir dua kali dalam satu hari atau satu paruh waktu saat melakukan interaksi sosial. Studi lainnya menemukan dalam relasi yang dekat. Misalnya relasi teman sekolah dan pertemanan komunitas

terbukti memiliki korelasi dengan frekuensi komunikasi berbohong (Depaulo & Kashy, 1998).

Berbohong sering ditemukan dalam setiap aktivitas keseharian manusia. Kapanpun dan dimanapun, terjadi pada setiap bidang kehidupan manusia (Handel, 1982). Bahkan berbohong menjadi salah satu teknik yang digunakan untuk meyakinkan dan mempengaruhi orang lain. Sayangnya teknik ini tergolong proses komunikasi negatif, karena pelakunya akan mendapatkan label sebagai individu dengan sebutan '*morally reprehensible*' (Knapp et al., 1973). Oleh sebab itulah setiap orang yang berbohong cenderung diidentikkan oleh masyarakat dengan perbuatan yang nilai moralitasnya rendah, (apa pun alasannya, atas nama kebaikan ataupun alasan yang lainnya). Tidak peduli apakah itu kebohongan putih ataupun kebohongan hitam, karena berkata tidak jujur mendatangkan rasa tidak percaya.

Isu tentang kebohongan tidak dipersoalkan lagi apakah kebohongan dilakukan secara tatap muka langsung atau komunikasi yang dimediasi oleh computer (misalnya penyebaran berita bohong yang dikenal dengan hoax). Karena rata-rata kebohongan yang terjadi secara tatap muka ataupun yang dimediasi oleh komputer tidak memperlihatkan adanya perbedaan (Lyn et al., 2013). Kajian tentang kebohongan sudah cukup banyak yang berusaha mengungkap dan mendeteksi kebohongan berdasarkan pendekatan proses kognitif (Sporer, 2016). Hal ini membuka peluang bagi ilmuwan dengan latar belakang psikologi dapat mempelajari kebohongan melalui pendekatan ilmu psikologi, tepatnya kognitif sosial. Cara pembohong menutupi kebohongannya dilakukan dengan melibatkan usaha mental yang cukup serius. Pembohong mengevaluasi proses interaksi yang dijalankannya, kemudian merancang jawaban yang baiknya untuk disampaikan, karena jika yang sebenarnya terjadi disampaikan justru mendatangkan bahaya bagi dirinya. Oleh karena itulah studi tentang psikologi berbohong diarahkan untuk menggali proses kognitif sosial saat manusia menipu lawan bicaranya. Ada asumsi yang dapat dibangun mengenai proses kognitif berbohong; pembohong mencari cara untuk merespon setiap kecurigaan yang berasal dari orang yang menjadi target kebohongannya, dengan kata lain pembohong selalu berfikir mencari jawaban atau alasan agar sasarannya percaya dan yakin.

PEMBOHONG, BERBOHONG DAN KEBOHONGAN

Kombinasi pendekatan komunikasi dan psikologi semakin dapat menjelaskan tentang kebohongan (Misalnya beda antara berbohong dan kebohongan). Berbohong adalah perbuatan menghasilkan dan menyampaikan informasi palsu, pelakunya disebut pembohong, dan strateginya adalah menyampaikan kebohongan. Seperti penipu (orang yang melakukan), menipu adalah perbuatannya, dan tipuan adalah strateginya. Masih sulit rasanya bagi orang-orang untuk dapat memahami perbuatan berbohong, khususnya bagi pihak-pihak yang tidak mendalami proses kognitif, misalnya saja seperti aparaturnya penegak hukum ingin memastikan bahwa keterangan yang disampaikan pelaku dan saksi merupakan hal yang benar, dibutuhkan adanya petunjuk atau indikator yang menandakan pelaku menjalankan strategi kebohongan.

Pendekatan komunikasi interpersonal menyebutkan bahwa banyak orang gagal mendeteksi kebohongan, dikarenakan ketidakpahaman untuk mendalami ucapan kalimat yang memang sangat sulit untuk dipahami, atau keterangan yang tidak masuk akal, dikenal sebagai ketidakpahaman tentang manajemen informasi. Hal tersebut biasanya berkaitan dengan fitur dari pesan yang disampaikan di dalam sebuah konteks komunikasi yang interaktif, penerima informasi tidak menaruh kecurigaan kepada pengirim informasi, karena pengirimnya memiliki keahlian dalam hal perilaku linguistik (Buller et al., 1998) *equivocation, or concealment. It was predicted that language choice in deceptive interactions would reflect* (a. Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa fitur-fitur kebohongan terbukti dapat mempunyai daya prediktif (meskipun kecil) untuk mengisyaratkan terjadinya kebohongan, misalnya adalah konten ucapan yang tidak sempurna dan konten ucapan yang lain dari biasanya (DePaulo et al., 2003). Ucapan bohong diceritakan melalui penyampaian kisah secara tidak langsung, dan kurang masuk akal.

Berbohong sangat ditentukan oleh proses penyampaian informasi atau ucapan, dan tingkat keberhasilannya yang ditentukan oleh besarnya usaha kognitif dari pelakunya. Berdasarkan information manipulation theory 2 (IMT2) kebohongan dijelaskan melalui; niat melakukan, loading kognitif, dan memanipulasi informasi (McCornack, Steven. Moriison, Kelly. Paik, 2008). Ketiga proposisi dari teori IMT2 sangat membantu penulis dalam hal melihat kebohongan berdasarkan niatan, pemrosesan kognitif dan memanipulasi informasi. Menipu

orang lain disampaikan dengan cara membuat kalimat hasil manipulasi verbal di dalam kognitif. Berbohong berhasil dikaitkan dengan kecerdasan verbal, karena untuk mengucapkan kalimat yang palsu, proses manipulasinya memerlukan daya nalar intelektual linguistik yang kompleks. Kecerdasan ini dianggap sangat membantu manusia memproduksi kata-kata di dalam interaksinya sehari-hari. Perilaku berbohong mempunyai tiga bentuk (Vrij, 2000), masing-masing mempunyai bentuk cara berbohong yang berbeda (*types of lie*). Pertama adalah falsifikasi (*falsification*), yang ditandai dengan memberikan pernyataan yang sangat berbeda atau kontradiksi dengan yang sebenarnya. Kedua adalah melebih-lebihkan (*exaggerations*), dilakukan dengan cara menyampaikan suatu informasi jauh melampaui hal yang sebenarnya. Ketiga berbohong halus (*subtle lying*), dilakukan dengan menutup-nutupi yang sebenarnya dengan pernyataan yang samar-samar, sehingga hal yang sebenarnya tidak dapat dilihat jelas orang lain.

ALASAN MELAKUKAN KEBOHONGAN

Pembohong melakukan tipuan komunikasi didasarkan pada alasan yang tepat. Teori mengenai perilaku beralasan menerangkan bahwa perilaku terlaksana karena individunya memiliki alasan-alasan yang berperan sebagai substansi dari generator perilakunya. Sama halnya dengan kebohongan, orang pada umumnya akan berkomunikasi apa adanya ataupun berkata yang sebenarnya. Berbohong justru menjadi cara yang dipilih demi suatu tujuan, yang kemudian tujuan itulah yang menjadi alasan melakukan kebohongan. Secara umum berbohong merupakan mekanisme ego yang digunakan untuk mempertahankan diri dari keadaan yang dapat membuat individu masuk dalam suatu kondisi yang mengganggu dan terjadinya defisit kepuasan. Pembohong menjadi cemas dan takut jika hal yang sebenarnya terbongkar dan diketahui orang lain. Sebuah studi dari Erat (2013) berhasil mengungkap bahwa perilaku berbohong dilakukan dengan melakukan pendelegasian berdasarkan dampak kebohongan, semakin menyakitkan orang yang dibohongi semakin banyak pelakunya mendelegasikan kebohongan kepada pihak lain untuk menyampaikannya kepada sasaran

Teori behavioristik menjelaskan prediksi tentang perilaku manusia dapat diketahui melalui pemberian *reward* dan *punishment*. Reward disebut

sebagai penguatan positif, sedangkan punishment menjadi penguatan negatif. Nampaknya pembohong menggunakan punishment sebagai faktor penting untuk menipu orang lain untuk **menghindar dari hukuman**. Erat (2013) menerangkan upaya menghindari hukuman merupakan suatu strategi yang dilakukan untuk menghindari akan tanggung jawab dari situasi yang tidak mengenakan. Tetapi juga terbuka kemungkinan kebohongan dilakukan adalah untuk mendapatkan reward. Imbalan atau hadiah yang akan diperoleh sangat menggoda individu untuk berbohong, sehingga mengesampingkan pertimbangan moralitas demi **memperoleh suatu keuntungan**. Hasil penelitian berhasil mengungkap bahwa berbohong untuk keuntungan adalah dampak alamiah yang terjadi pada pekerja karena adanya perilaku kerja buruk yang berimplikasi penerapan tekanan tinggi dan penghargaan yang tinggi oleh perusahaan (Grover & Hui, 2005). Teori psikologi sosial menerangkan sebuah konsep tentang diri yang dapat dipermalukan, konsepnya berupa terjadinya rasa malu dan merosotnya harga diri seseorang. Interaksi sosial membuka peluang bagi semua orang untuk mengekspresikan image, dan hampir semua orang berusaha mempresentasikan image diri positif. Meskipun image yang sedang melekat adalah image negative. Demi **alasan sosial** seseorang memanipulasi citra dirinya dengan menampilkan image positif yang palsu, Alasan kesopanan membuat seseorang melakukan presentasi diri yang berbeda-beda tergantung kesukaan yang ingin didapatkannya (Tice et al., 1995).

BERBOHONG, OMONG KOSONG DAN KEJAHATAN PENIPUAN

Dalam proses berkomunikasi terdapat dua tindakan. *Pertama* adalah konfirmasi yang berarti informasi disampaikan melalui seseorang kepada orang lain dengan cara memberikan penjelasan tentang pengalaman yang sebenarnya. *Kedua* jika pemberi pesan mengaburkan pesan yang sebenarnya, maka disebut sebagai diskonfirmasi. Tindakan ini kemudian berlanjut kepada perbuatan yang lainnya, yaitu tindakan menyampaikan informasi palsu. Wujud yang paling nyata adalah tindakan menipu, dengan menyampaikan keterangan yang salah. Berbohong merupakan suatu perbuatan yang diniatkan oleh pelakunya (Vrij, 2000), dilakukan demi tujuan untuk mengatakan yang tidak benar. Setiap

informasi yang disampaikan kepada orang lain, di dalam kebohongan merupakan hasil manipulasi memory. (McCornack, Steven. Moriison, Kelly. Paik, 2008).

Berbohong memiliki tiga konseptualisasi, yaitu; konsep relatif, konsep privatif, kontradiksi dan kontraris (Sommers, 1992). Dengan kata lain berbohong dilakukan dengan pertimbangan subjektif pelakunya, diusahakan untuk mengamankan informasi yang sebenarnya tidak tersampaikan dan tersimpan secara pribadi, oleh karenanya pelaku akan menyampaikan sesuatu yang berlawanan dengan fakta yang sebenarnya. Misalnya saja fakta seseorang sebenarnya melihat suatu kejadian, tetapi saat dikonfirmasi orang tersebut menyatakan tidak melihat kejadiannya. Kontraris berarti terjadi pemutarbalikan subjek dan predikat, sehingga dalam tipuan komunikasi maka subjek dan predikat dirubah. Misalnya saja seorang pelaku yang justru memutarbalikkan keterangan bahwa saksi justru pelaku utamanya. Dalam hal terjadi pemutaran subjek dan predikat. Esai yang dituliskan oleh Frankfurt (2005) menerangkan hasil pemikiran yang sangat filosofis tentang perilaku meyakinkan orang lain dengan cara-cara yang persuasive. Konsep dari uraian tersebut adalah tentang penerapan omong kosong dalam komunikasi. Omong kosong dibentuk dengan melibatkan struktur komunikasi yang meyakinkan untuk membujuk dan mengajak orang lain dengan suatu retorika tanpa mempertimbangkan kebenarannya. Pembual sebagai penyampai omong kosong hanya fokus kepada dampak dari persuasi yang disampaikannya. Karenanya bohong dan omong kosong merepresentasikan bentuk perilaku yang berbeda. Berbohong menyembunyikan yang sebenarnya, omong kosong tidak mempertimbangkan ucapannya benar atau salah.

Menipu disederhanakan dengan perbuatan mengelabui orang lain. Berdasarkan definisinya penipuan adalah tindakan yang disengaja (atau kegagalan untuk bertindak) dengan maksud untuk memperoleh keuntungan yang tidak sah, baik untuk diri sendiri atau untuk lembaga, dengan menggunakan penipuan atau saran palsu atau penekanan kebenaran atau cara lain yang tidak etis, yang diyakini dan diandalkan oleh yang lain. Penipuan dipahami melalui peristiwa yang terjadi saat seseorang menipu orang lain dengan cara membujuk korban agar bersedia dan mau untuk melakukan apa yang dikehendaki pelakunya. Dalam sistem pidana penipuan dapat disangkakan melalui kitab undang-undang hukum pidana (KUHP) pada pasal 378. Barangsiapa dengan maksud hendak menguntungkan diri sendiri atau orang lain dengan melawan hak, baik dengan memakai nama palsu atau

keadaan palsu, baik dengan akal dan tipu muslihat, maupun dengan karangan perkataan-perkataan bohong, membujuk orang supaya memberikan sesuatu barang, membuat utang atau menghapus piutang, dihukum karena penipuan, dengan hukuman penjara selama-lamanya empat tahun.

KOGNISI SOSIAL DAN **FALSE RECOGNITION**

Kognisi sosial merupakan proses mempersepsikan dan menafsirkan perilaku dan keadaan pikiran orang lain, termasuk diri sendiri, tentunya kognisi sosial dilakukan dengan melibatkan input non-verbal dan verbal. Bentuk yang paling mudah dipahami adalah individu menafsirkan pikiran orang lain (Overwalle et al., 2014), melalui sebuah proses mental. Wujudnya berupa kemampuan yang berperan di dalam proses sosial dan interaksi sosial yang komunikatif (Bradford et al., 2015). Proses mental yang membuat adanya gerak bersamaan antara kognisi sosial dan kecerdasan sosial, keduanya naik dan turun secara bersamaan (Meyer et al., 2015). Proses kognisi sudah banyak dibahas di dalam literatur studi berbohong, khususnya dalam hal komponen kognitif memproduksi kebohongan (Gombos, 2006).

Uraian dari pendekatan neurosains memberikan penjelasan tentang kognisi sosial. Aktivasi korteks frontal medial menunjukkan bahwa tugas sosial yang melibatkan pengetahuan diri dan persepsi sosial dan mentalisasi dapat mengaktifkan area di rostral MCF anterior (Amodio & Frith, 2006). Fungsi eksekutif secara umum digunakan untuk mengontrol pikiran dan perilaku. Setiap fungsi eksekutif memiliki peran dalam kognitif. Misalnya berfikir tentang rencana dan perbuatan yang akan dilakukan, termasuk menghambat impulsnya (Blakemore & Choudhury, 2006). Perbuatan dalam hal ini berupa proses berbicara kepada orang lain. Melalui sisi fungsional bahasa yang digunakan dalam proses berbicara adalah hasil dari proses kognitif dan motivasi untuk memengaruhi aspek realitas sosial, dan juga termasuk fisik serta psikologis lawan bicara (Strack & Förster, 2009). Sama halnya dengan perilaku untuk memenuhi kebutuhan, maka perilaku terbentuk karena didorong oleh kognisi (Sweller et al., 2011).

Kognisi sosial mempunyai dua aspek. *Pertama* merupakan aspek yang berkaitan dengan pertanyaan apakah aktivasi pengecualian dapat dibenarkan? Dan aspek yang *kedua* berkaitan dengan proses penilaian yang berpusat pada

individu (Strack & Förster, 2009). Kognisi bekerja untuk memproses pengalaman yang masuk melalui sensoris, dan mengubahnya menjadi bahasa, yang kemudian disampaikan melalui proses bicara kepada orang lain. Ketika manusia berbicara melibatkan dua stadium utama aktivitas mental; (1) membentuk buah pikiran untuk diekspresikan termasuk memilih kata-kata yang akan digunakan, (2) pengaturan motorik vokalisasi, stadium ini termasuk kerja nyata dari vokalisasi itu sendiri (Guyton & Hall, 2016). Pembentukan buah pikiran dan bahkan pemilihan kata-kata merupakan fungsi area asosiasi sensorik otak. Pendekatan terbaru dalam bidang neurosains menerangkan ada dua komplimentari modul mental, yaitu ; neocortical dan hippocampal learning, atau sistem memori (Macrae & Bodenhausen, 2000).

Cognitive-executive functions dilibatkan dalam perilaku sosial, khususnya yang terlibat dalam mengendalikan hambatan dan *working memory* (Anderson et al., 2010). Hasil penelitian berhasil mendapatkan temuan bahwa kognisi berhubungan dengan kebohongan yang dilakukan anak-anak, dan hasil penggambaran (*imaging*) neural berhubungan dengan kebohongan (Gombos, 2006). Sebuah teori fisiologis juga ada yang menerangkan bahwa dalam proses pemanggilan, memori akan dikaitkan dengan intelektualitas otak, sebagian besar diantaranya (Guyton & Hall, 2016). Inilah yang menyebabkan ketika seseorang berbohong intelektualnya bekerja semakin berat, sejalan dengan rumitnya kebohongan yang harus ditutupinya. Beban kognitif menjadi lebih besar untuk jangka waktu yang panjang, biaya kognitif menjadi bertambah besar, karena agar dapat berbohong manusia membutuhkan lebih banyak *executive control* (Debey et al., 2012).

Mengenai fabrikasi ucapan teori tentang sistem ingatan pada mekanisme pikiran manusia dapat diketahui melalui cara memori dipekerjakan oleh manusia. Teori semantik memori menguraikan sebuah penjelasan mengenai manipulasi memori, pembohong mencari kalimat atau kata ganti yang tepat tetapi untuk menggambarkan dua hal yang berbeda (Solso et al., 2008). Pembohong memberikan tanggapan pertanyaan yang diajukan lawan bicaranya sangat bergantung kepada kontekstual situasi dan ketersediaan ingatan di dalam memori, keduanya bekerja secara berimbang dan bersamaan. Ketika konteks situasinya dianggap mendatangkan kerugian bagi diri sendiri, maka ucapan balasan yang disampaikan orisinalitas ingatannya sangat rendah. Hal ini terjadi

karena pembohong secara sadar mengontrol ucapannya berdasarkan proses rekognisi yang kompleks, tetapi cara yang dipilihnya adalah *false recognition* (Abe et al., 2008).

KECERDASAN VERBAL DAN FABRIKASI KALIMAT

Kecerdasan verbal merupakan atribut kemampuan intelektual manusia dalam hal menyusun kata dan kalimat, yang dapat dilihat melalui banyaknya perbendaharaan kata (*vocabulary*), dan diukur berdasarkan kemampuan menghubungkan setiap kata berdasarkan maknanya dengan kata-kata yang lainnya (Buzan, 2002). Kecerdasan verbal dapat dilihat melalui respon ataupun jawaban yang tepat secara kontekstual, berupa kata dan kalimat yang tepat. Berbohong menggunakan prinsip *logicolinguistic* (Gur & Sackeim, 1979). Intelektualitas dilibatkan agar pembohong dapat menemukan konsep yang tepat secara kontekstual untuk memudahkannya melakukan pengingkaran, hingga setiap term dan proposisi berubah menjadi arti yang tidak asli (Sommers, 1992).

Menipu orang lain memerlukan kecerdasan, tujuannya adalah untuk berhasil mengelabui (Handel, 1982). Kecerdasan yang dilibatkan adalah kecerdasan tingkat tinggi, yang biasanya disebut sebagai intelegensia. Berdasarkan teori fisiognomi kedokteran, intelegensia berada pada area asosiasi somatik, visual dan auditorik. Semua asosiasi ini saling bertemu satu dengan lainnya di bagian posterior lobus temporalis superior, tempat lobus temporalis, parietalis dan oksipitalis bertemu. Daerah pertemuan berbagai area interpretasi sensorik berkembang dominan pada otak sisi kiri. Area ini memiliki peran fungsi yang paling besar dalam fungsi pemahaman tingkat tinggi, atau dikenal dengan intelegensia (Guyton & Hall, 2016). Wujud kemampuannya berupa interpretasi umum, gnostik, pengetahuan dan asosiasi tersier. Interpretasi umum merupakan sebagai kemampuan untuk memberikan makna secara umum terhadap konsep. Gnostik diartikan sebagai 'mengetahui' dengan tingkat kebenaran yang lebih tinggi, bentuk sederhananya adalah pengetahuan mistis yang lebih tinggi. Pengetahuan adalah segala hal yang sudah diketahui melalui pengalaman. Asosiasi tersier merupakan suatu kesatuan pemahaman yang terbentuk setelah asosiasi yang utama dan asosiasi pendukungnya sudah dipahami oleh pikiran.

Dalam berbagai literatur ilmiah, intelegensia dijelaskan sebagai kemampuan kognitif. Berupa kemampuan memprediksi kinerja, sehingga dapat menentukan apa yang dapat dilakukan oleh individu (Pässler et al., 2015). Pada orang dewasa kemampuan kognitif ini merupakan hasil elaborasi dan formasi dari *crystalized intelligence*. Penggunaannya dapat membantu individu mempengaruhi orang lain melalui interaksi sosial (Buzan, 2002). Kemampuan mengelaborasi memory dikontrol di dalam *excutive function*. Secara teoretis peran dari *executive function* di dalam kecerdasan manusia, diduga *executive function* mempunyai keterkaitan dengan kemampuan akan pemahaman dan tingkat kecepatan persepsi (Salthouse, 2005).

Prefrontal cortex menjadi struktur penting untuk menjalankan fungsi eksekutif (Funahashi & Andreau, 2013). Prefrontal cortex memberikan sebuah mekanisme mengenai kontrol kognitif, sebagai sebuah kemampuan untuk mengkoordinasikan pikiran dalam hubungannya dengan tujuan internal (Koechlin et al., 2014). Kecerdasan pernah diteliti dengan melihat *global brain connectivity* (GBC), dengan mengamati peranan dari prefrontal cortex. Hasil penelitian mengindikasikan terjadinya hubungan lateral prefrontal cortex dengan kecerdasan fluid, hasil ini dianggap mencerminkan bahwa hal yang mendasari kontrol kognitif adalah kecerdasan (Cole et al., 2012).

SELF-MONITORING DAN KEBOHONGAN

Self-monitoring dapat digunakan oleh individu untuk menjaga tampilan citra diri individu, dengan dengan merujuk kepada situasi sosial. Pemantauan dilaksanakan dengan mengamati dan mengendalikan reaksi diri, berdasarkan isyarat situasional, dan kemudian dijadikan tuntunan agar sesuai dengan situasi (Snyder, 1974). Berbohong dilakukan dengan memperhatikan situasi dan konteks pembicaraan, dan memastikan memori dan ucapannya dapat dikendalikan. Self-monitoring memiliki tiga elemen utama; karisma, performance dan sensitivitas sosial. Ketiga aspek ini memiliki sifat multidimensional (Riggio & Friedman, 1982), karena dibangun berdasarkan konstruk yang terpisah, bukan sebuah unitari. Karisma merujuk kepada kemampuan dalam hal mengekspresikan afeksi secara spontan, agar dapat menginspirasi orang lain. Performa merujuk kepada keberhasilan individu menyampaikan pesan verbal, baik dalam hal kata-

kata maupun artikulasi. Sensitivitas ditandai dengan adanya pemahaman tentang menampilkan perilaku yang pantas, kemampuan mengontrol perilaku verbal dan non-verbal. Pembohong cenderung dapat mengetahui kata-kata yang tepat kepada korbannya, hal ini merepresentasikan elemen monitoring dan sensitivitas untuk menjaga supaya kebohongan tidak dicurigai oleh sasarannya.

Self-monitoring erat dikaitkan dengan *working memori*, secara sederhana disebut sebagai kesadaran untuk memantau citra diri, yang tujuannya untuk menjaga kesadaran agar selalu mengendalikan reaksi. Saat seseorang memantau setiap perkataan yang diucapkan dan cara menyampaikan rujukannya adalah *working memori* (ingatan yang sedang berjalan). Working memory beroperasi menggunakan mekanisme sadar terhadap upaya mengendalikan diri yang ada hubungannya dengan hukum moral (Guyton & Hall, 2016). Hukum moral menjadi sesuatu yang selalu disadari untuk mengidentifikasi konteks yang ada di lingkungan sosial. Melalui self-monitoring dilakukan manusia untuk menjaga setiap respon sosialnya terhindar dari kesalahan (Amodio & Frith, 2006). Sesuai peran dari *executive function*, memory bekerja dengan disupervisi oleh executive function untuk mengalokasikan dan mengatur penggantian antara tugas dan strategi pengendaliannya (Walczyk et al., 2014). Bentuk sederhananya dapat dilihat melalui cara individu menata percakapannya; dengan memproduksi ucapan yang sepiantasnya dan menata pembicaraan berlangsung tanpa ada kecurigaan dari sasarannya (Beattie & Ellis, 2017).

EYE TRACKING DAN DETEKSI KEBOHONGAN

Eye tracking pada dasarnya adalah upaya untuk melacak pergerakan mata, kemudian dijadikan sebagai cara untuk memprediksi kondisi tertentu pada manusia, berupa kondisi fisiologis maupun psikologis. Pada awalnya cara ini dilakukan sangat manual, walaupun sudah menggunakan gambar videografis yang dipadukan dengan alat pendeteksi aktivitas otak. Studi terkini *eye tracking* sudah melibatkan penggunaan program komputer dan visual grafis komputer (Janthanasub & Meesaad, 2017). Hingga selanjutnya alat ini terus berkembang meningkatkan peranan dari teknologi dalam hal melacak gerakan mata, arah pandangan mata, dan kedipan (Borza et al., 2018) maupun dilatasi pupil (Wang et al., 2010).

Mata menjadi salah satu petunjuk yang merepresentasikan terjadinya proses mental tertentu di dalam pikiran manusia, salah satunya adalah proses berpikir saat berbohong. Secara teori *eye tracking* dapat digunakan untuk banyak hal, yang pada intinya menjadi alat untuk menggambarkan usaha kognitif. Agar bisa mempelajari tentang usaha kognitif berbohong, *eye tracking* dapat dilakukan terhadap dua reaksi; yaitu kedipan mata dan dilatasi pupil (Schuetzler, 2012). Teori *eye tracking* lainnya ada juga yang menjelaskan usaha kognitif berbohong melalui gerakan mata, berupa gerakan arah mata memandang dan kedipan mata (Borza et al., 2018). Teori fisiologis memberikan penjelasan mengenai gerakan mata, dan dilatasi pupil. Gerakan mata dibahas melalui 3 pasang otot yang mengatur gerakannya; otot rektus dan lateralis, otot rektus superior dan inferior, otot oblikus superior dan inferior. Setiap pasang otot mempunyai pola kontraksinya masing-masing; rektus medialis dan lateralis kontraksinya menggerakkan mata dari satu sisi ke sisi lainnya, rektus superior kontraksinya menggerakkan mata ke atas dan bawah, sedangkan oblikus superior dan inferior berfungsi memutar bola mata agar lapang pandang mata dapat tetap tegak (Guyton & Hall, 2016).

Gerakan mata dapat diidentifikasi dengan peta perimetri (perimetri adalah alat untuk memeriksa lapangan pandangan manusia dengan terfiksasi sentral, dengan melibatkan stimulus tertentu. Klasifikasi kedipan mata dapat dilakukan dengan menganalisis rasio aspek mata. Lebar dan tinggi mata dihitung berdasarkan landmark tertentu (tergantung alat yang digunakan untuk mendapatkan pencitraannya). Lebar ditentukan oleh jarak sudut mata bagian luar dan dalam, sedangkan aspek tingginya ditentukan antara kelopak mata atas dan bawah. Hasil penelitian eksperimen psikologi menunjukkan bahwa durasi kedipan dan jumlah kedipan lebih banyak saat berbohong (George et al., 2017). Mungkin kita akan merasa bias jika merujuk kepada banyak literatur tentang kedipan mata. Karena beberapa penelitian menyimpulkan bahwa tingkat kedipan meningkat selama penipuan, sedangkan beberapa peneliti lain menyimpulkan bahwa selama penipuan tingkat kedipan menurun. Mungkin di antara hasil-hasil tersebut mengindikasikan ada dua kemungkinan saat berbohong, kedipan lebih banyak terjadi selama berbohong, ataupun justru pelakunya dapat mengontrol kedipannya sehingga jumlahnya dapat lebih sedikit dibandingkan dengan kedipan saat normal.

Mengenai diameter pupil, penjelasannya adalah tentang fungsi iris yang dapat meningkatkan atau mengurangi cahaya yang masuk saat gelap dan saat terang. Sehingga disederhanakan dalam sebuah persamaan jumlah cahaya masuk sama dengan kuadrat diameter pupil. Pupil dapat mengecil diameternya hingga 1.5 mm, dan membesar sampai 8 mm (Guyton & Hall, 2016). Pelebaran pupil dapat menjadi indikator terjadinya penipuan (Schafer, 2019). Prosesnya dapat kita ketahui melalui peran sistem saraf otonom dalam mengatur ukuran pupil. Jadi dilatasi pupil tidak hanya karena cahaya, tetapi juga berkaitan dengan peningkatan permintaan kognitif. Demi menjaga kebohongannya tidak ketahuan, pembohong mengalami peningkatan tuntutan pada kognitifnya,

Daftar Pustaka

- Abe, N., Okuda, J., Suzuki, M., Sasaki, H., Matsuda, T., Mori, E., & Tsukada, M. (2008). Neural Correlates of True Memory, False Memory, and Deception. *Cerebral Cortex*, 18(12), 2811–2819. <https://doi.org/10.1093/cercor/bhn037>.
- Amodio, D. M., & Frith, C. D. (2006). Meeting of minds: the medial frontal cortex and social cognition. In *Nature reviews Neuroscience* (Vol. 7, pp. 268–277). <https://doi.org/10.1038/nrn1884>.
- Anderson, V., Jacobs, R., & Anderson, P. J. (2010). *Executive Functions and the Frontal Lobes* (V. Anderson, R. Jacobs, & P. J. Anderson (eds.)). Psychology Press.
- Beattie, G., & Ellis, A. (2017). *THE PSYCHOLOGY OF LANGUAGE AND COMMUNICATION*. Routledge Taylor & Francis Group.
- Blakemore, S., & Choudhury, S. (2006). *Development of the adolescent brain : implications for executive function and social cognition*. 4, 296–312. <https://doi.org/10.1111/j.1469-7610.2006.01611.x>
- Borza, D., Itu, R., & Denscu, R. (2018). In the Eye of the Deceiver: Analyzing Eye Movements as a Cue to Deception. *Journal of Imaging*, 4(120), 1–20. <https://doi.org/10.3390/jimaging4100120>
- Bradford, E. E. F., Jentsch, I., & Gomez, J. (2015). From self to social cognition : Theory of Mind mechanisms and their relation to Executive Functioning. *Cognition*, 138, 21–34. <https://doi.org/10.1016/j.cognition.2015.02.001>
- Buller, D. B., Burgoon, J. K., Buslig, A. L. S., & Roiger, J. (1998). “Interpersonal Deception Theory: Examining Deception From a Communication

- Perspective". *The Journal of Research and Advance Concepts Office*, 6(June), 203–242.
- Buzan, T. (2002). *Verbal intelligence 10 ways*. Thomson.
- Cole, M. W., Yarkoni, T., Repovs, G., Anticevic, A., & Braver, T. S. (2012). Global Connectivity of Prefrontal Cortex Predicts Cognitive Control and Intelligence. *The Journal of Neuroscience*, 32(26), 8988–8999. <https://doi.org/10.1523/JNEUROSCI.0536-12.2012>
- Debey, E., Verschuere, B., & Crombez, G. (2012). Lying and executive control : An experimental investigation using ego depletion and goal neglect. *Acta Psychologica*, 45, 633–644. <https://doi.org/10.1016/j.actpsy.2012.03.004>
- Depaulo, B. M., & Kashy, D. A. (1998). Everyday Lies in Close and Casual Relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74(1), 63–79.
- DePaulo, B. M., Malone, B. E., Lindsay, J. J., Muhlenbruck, L., Charlton, K., & Cooper, H. (2003). Cues to deception. *Psychological Bulletin*, 129(1), 74–118. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.129.1.74>
- Erat, S. (2013). "Avoiding Lying: The Case of Delegated Deception". Referee Report for Management Science Results. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 93, 273–278.
- Frankfurt, H. G. (2005). On bullshit. In *On Bullshit*. Princeton University Press. ISBN 9780691122946. <https://doi.org/10.2307/j.ctt7t4wr.2>
- Funahashi, S., & Andreau, J. M. (2013). Prefrontal cortex and neural mechanisms of executive function. *Journal of Physiology-Paris*, 107(6), 471–482.
- George, S., Pai, M. M. M., Pai, R. M., & Praharaj, S. K. (2017). Eye blink count and eye blink duration analysis for deception detection. *2017 International Conference on Advances in Computing, Communications and Informatics, ICACCI 2017, 2017-Janua(July 2018)*, 223–229. <https://doi.org/10.1109/ICACCI.2017.8125844>
- Gombos, V. A. (2006). The Cognition of Deception : The Role of Executive Processes in Producing Lies. *Genetic, Social, and General Psychology Monographs*, 132(3), 197–214.
- Grover, S. L., & Hui, C. (2005). How job pressures and extrinsic rewards affect lying behavior. *International Journal of Conflict Management*, 16(3), 287–300. <https://doi.org/10.1108/eb022933>

- Gur, R. C., & Sackeim, H. A. (1979). Personality Social Psychology. *Journal Of Perso*, 37(2), 147–169.
- Guyton, A., & Hall, J. E. (2016). *BUKU AJAR Fisiologi Kedokteran* (M. . Widjajakusumah & A. Tanzil (eds.); KE-12). Elsevier Singapore Pte Ltd.
- Handel, M. I. (1982). Intelligence and deception. *The Journal of Strategic Studies*, 5(1), 122–154.
- Janthanasub, V., & Meesaad, P. (2017). Evaluation of a Low-cost Eye Tracking System for Computer Input Evaluation of a Low-cost Eye Tracking System for Computer Input. *International Conference on Computing and Information Technology (IC2IT 2017)*, July 2015, x–x. <https://doi.org/10.14416/j.ijast.2015.07.001>
- Knapp, M. L., Hart, R. P., & Dennis, H. S. (1973). An Exploration of Deception as a Communication. *Annual Meeting of The Speech Communication Assn.*
- Koechlin, E., Ody, C., & Kouneiher, F. (2014). The Architecture of Cognitive Prefrontal Cortex. *Science*, December 2003, 1181–1185. <https://doi.org/10.1126/science.1088545>.
- Lyn, M. V. S., Braun, M. T., & Kolb, M. R. (2013). Deception, Detection, Demeanor, and Truth Bias in Face-to-Face and Computer-Mediated Communication. *SAGE Journals*, 1–2. <https://doi.org/10.1177/0093650202239028>
- Macrae, C. N., & Bodenhausen, G. V. (2000). *S OCIAL C OGNITION : Thinking Categorically about Others*. 93–120.
- McCornack, Steven. Moriison, Kelly. Paik, J. E. (2008). Information Manipulation Theory 2: A Propositional Theory of Deceptive Discourse Production. *Journal of Language and Social Psychology*, 1–2. <https://doi.org/10.1177/0261927X00019002005>.
- Meyer, M. L., Taylor, S. E., & Lieberman, M. D. (2015). *Social working memory and its distinctive link to social cognitive ability : an fMRI study*. April, 1338–1347. <https://doi.org/10.1093/scan/nsv065>.
- Overwalle, F. Van, Baetens, K., Mariën, P., & Vandekerckhove, M. (2014). NeuroImage Social cognition and the cerebellum : A meta-analysis of over 350 fMRI studies. *NeuroImage*, 86, 554–572.
- Pässler, K., Beinicke, A., & Hell, B. (2015). Intelligence Interests and intelligence : A meta-analysis. *Intelligence*, 50, 30–51. <https://doi.org/10.1016/j.intell.2015.02.001>

- Riggio, R. E., & Friedman, H. S. (1982). THE INTERRELATIONSHIPS OF SELF-MONITORING FACTORS , PERSONALITY TRAITS , A N D NONVERBAL SOCIAL SKILLS. *Journal of Nonverbal Behavior*, 7(1), 33–45.
- Salthouse, T. A. (2005). Relations Between Cognitive Abilities and Measures of Executive Functioning. *Neuropsychology*, 19(4), 532–545. <https://doi.org/10.1037/0894-4105.19.4.532>
- Schafer, J. (2019). Pupil Dilation May Signal Deception. *Psychologytoday*, 1–10.
- Schuetzler, R. M. (2012). Countermeasures and Eye Tracking Deception Detection. *Information System and Quantitatif Analysis Faculty Proceedings & Presentation*.
- Snyder, M. (1974). Self-monitoring of expressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 9(4), 526–537. <https://doi.org/10.1037/h0037039>
- Solso, R. L., Maclin, O. H., & Maclin, M. K. (2008). *Psikologi Kognitif* (W. Hardani (ed.); Kedelapan). Erlangga.
- Sommers, M. (1992). *Logika* (III). Penerbit Alumni.
- Sporer, S. L. (2016). *Deception and Cognitive Load : Expanding Our Horizon with a Working Memory Model*. 7(April), 1–12. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2016.00420>
- Strack, F., & Förster, J. (2009). *Social cognition The basis hum interact* (F. Strack & J. Förster (eds.)). Psychology Press.
- Sweller, J., Ayers, P., & Kalyuga, S. (2011). *Cognitive Load Theory* (J. M. Spector & S. P. Lajoie (eds.); Series). Springer.
- Tice, D. M., Butler, J. L., Muraven, M. B., & Stillwell, A. M. (1995). When Modesty Prevails: Differential Favorability of Self-Presentation to Friends and Strangers. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69(6), 1120–1138. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.69.6.1120>
- Vrij, A. (2000). *Detecting lies and deceit, the psychology of lying and the implications for professional practice* (Willey ser). John Wiley and Sons.
- Walczyk, J. J., Harris, L. L., Duck, T. K., & Mulay, D. (2014). A social-cognitive framework for understanding serious lies: Activation-decision-construction-action theory. *New Ideas in Psychology*, 34, 22–36. <https://doi.org/10.1016/j.newideapsych.2014.03.001>
- Wang, J. T., Spezio, M., & Camerer, C. F. (2010). Pinocchio ' s Pupil : Using Eyetracking and Pupil Dilation To Understand Truth-telling and Deception in Games I . Introduction. *American Economic Review*, 100(3), 984–1007.