

Behavioral Anchoring

Cara Menetapkan Kebiasaan

1%

Dalam menjalani rutinitas sehari-hari, pasti ada aja kewajiban yang lo rasa malesin atau sulit banget untuk dijadiin *habit*.

Gimana sih biasanya lo mengatasi kemalasan dan tetap melakukannya?

Apakah cara lo itu sudah efektif?

Atau lo tetap merasa terbebani banget ketika melakukannya?

Kalo lo masih merasakan males dan terhambat banget, *well you're lucky*, karena dalam kesempatan kali ini gue akan mengenalkan lo dengan term "*behavioral anchoring*" yang bisa membantu lo menetapkan kebiasaan baru, sehingga **kewajiban lo yang tadinya terasa sangat menyebalkan jadi terasa lebih menyenangkan dan mudah daripada biasanya**. Penasaran? Yuk simak artikel ini sampai selesai!

Apa yang dimaksud dengan "*behavioral anchoring*"?

Firstly, term *behavioral anchoring* ini asalnya dari aliran behavioral economy, yaitu ilmu ekonomi yang tujuannya adalah untuk mencari tahu faktor-faktor psikologis apa saja yang berperan dibalik perilaku dan pengambilan keputusan seseorang dalam konteks ekonomi (Virlics, 2013).

Lebih tepatnya, term behavioral anchoring ini dipopulerkan oleh Dan Ariely, seorang profesor psikologi dan ekonomi dari Duke University, dan kawan-kawannya, pada tahun 2003.

Mereka melakukan eksperimen, jadi para mahasiswa di Duke disuruh menulis 2 digit paling belakang nomor KTP mereka, setelah itu mereka diminta ikut lelang minuman dimana mereka harus menawar harga minuman tersebut. Ternyata, yang nomor KTP nya lebih besar misalnya 58 menawar lebih tinggi daripada yang angkanya lebih kecil misalnya 17. **Apa maksud dari hasil ini?**

Behavioral Anchoring

Cara Menetapkan Kebiasaan

1%

Intinya, gak jarang lo bergantung pada informasi yang salah dalam mengambil keputusan. Yah, mungkin lo merasa lo sudah menganalisa dan memikirkan matang-matang, tapi pada kenyataanya, **kenapa lo mengambil suatu tindakan tertentu itu sangat bergantung pada kejadian yang sebelumnya lo alami, kalo dari eksperimen, menulis nomor ktp berperan sebagai “patokan” untuk harga minuman yang ditawarkan (Ariely et al., 2003).**

Sebenarnya yang gue bahas tadi adalah versi modern dari perilaku *anchoring* sih. Ada satu orang yang telah meneliti tentang *anchoring* sebelum Ariely, yaitu Daniel Kahneman, seorang profesor psikologi yang meraih Nobel Prize dalam bidang ekonomi.

Perbedaan antara keduanya cuma di nama istilah dan gimana Kahneman lebih menekankan pada proses berpikir daripada aksi nyata. Namanya adalah *anchoring bias*. Untuk arti, kurang lebih mirip, ***anchoring bias* adalah ketika pikiran kita terlalu bergantung pada satu patokan yang pertama kita temui untuk proses pengambilan keputusan lainnya (Tversky & Kahneman, 1974).**

So intinya, baik Kahneman maupun Ariely mengatakan bahwa **ketika lo sudah punya patokan untuk hal tertentu dan lo berperilaku serta membuat keputusan berdasarkan patokan tersebut, lo sudah melakukan yang namanya anchoring.**

Tapi, **kenapa ya kita bisa sangat terpaku sama satu patokan tertentu?**

Gue akan memberi contoh supaya lebih mudah dimengerti. Katakan lo mau membeli minuman, lo melihat di menunya, di cover, minumannya seharga 100 ribu rupiah, lo berpikir “wah mahal banget”, lalu, lo melihat di halaman-halaman selanjutnya, minuman yang terpampang harganya 70 ribu rupiah, lo berpikir “nah ini boleh nih lumayan murah” dan pada akhirnya lo membeli minuman seharga 70 ribu itu. Padahal, gak biasanya juga lo membeli minuman semahal itu.

Behavioral Anchoring

Cara Menetapkan Kebiasaan

1%

Nah itulah aplikasi behavioral anchoring dalam konteks ekonomi, lo gak menyadari bahwa keputusan lo membeli minuman seharga 70 ribu dipengaruhi oleh persepsi lo terhadap harga yang sebelumnya lo lihat, 100 ribu. **Jadinya, pikiran lo secara tidak sadar membandingkan keduanya dan pada akhirnya menganggap yang 70 ribu tuh “murah”.**

Makanya, pernah liat gak sih kalau di *showroom* mobil, atau toko baju, barang-barang yang paling mahal dipajang di paling depan etalase? Padahal, kalau dipikir-pikir kan cuma sedikit orang yang membeli barang-barang terlalu mahal itu. Well, sekarang lo tau, alasannya adalah biar lo menganggap barang-barang di belakangnya lebih “murah” dan **kemungkinan lo untuk membeli barang-barang itu meningkat. Pada akhirnya mereka untung tapi lo nya rugi karena ngabisin uang.**

Kalau gitu, berarti *anchoring* tuh semacam “menipu” pikiran dan kemampuan kita membuat keputusan jadi kurang rasional ya? *Basically* iya, **tapi lo bisa lho menggunakan teknik ini untuk menetapkan pola kebiasaan supaya lo semakin rajin.**

Behavioral Anchoring

Cara Menetapkan Kebiasaan

1%

Memanfaatkan Behavioral Anchoring Untuk Melawan Rasa Malas

Ada dua cara.

Cara pertama, lo bisa menerapkan anchoring dengan melakukan hal yang “udah biasa” dan” selalu lo lakukan”, misalnya mandi, sarapan, makan siang, bangun tidur, atau ganti baju. Baru setelahnya melakukan hal yang “sulit tapi wajib” misalnya belajar, bekerja, olahraga. (Gardner et al., 2012).

Singkatnya lo memasangkan kedua kegiatan tersebut. Misalnya nih, sangat sulit bagi lo untuk bekerja dengan duduk di meja kerja. Tapi, lo nggak konsentrasi juga kalau gak di meja kerja. Akibatnya, lo jadi sering merasa gak produktif dan buang-buang waktu.

Coba deh pasangkan kebiasaan lo sehari-hari yang udah pasti lo lakukan, katakanlah mandi, dengan perilaku buka laptop di meja kerja. Jadi, setiap selesai mandi, lo langsung tuh duduk di meja kerja dan membuka laptop. Lama-kelamaan, bekerja di meja kerja ini akan menjadi kebiasaan buat lo dan lo akan menjadi semakin rajin melakukannya.

Nah, cara kedua ini agak lebih *tricky*

Lo lakukan kegiatan yang sangat menyebalkan dulu awalnya, baru setelah itu melakukan kewajiban yang bikin lo males. Biar kewajiban yang malesin ini terasa lebih ringan nantinya.

Caranya, pertama-tama tentukan dulu kegiatan spesifik apa yang malesin tetapi wajib lo lakukan, misalnya belajar mata pelajaran tertentu.

Kedua, tentukan kegiatan yang lebih malesin lagi dan menyebalkan misalnya bersih-bersih rumah.

Behavioral Anchoring

Cara Menetapkan Kebiasaan

1%

Ketiga, **mulai biasakan untuk menetapkan pola: lakukan kegiatan yang lebih malesin dan menyebalkan tadi dan baru setelahnya diikuti dengan kewajiban yang bikin lo males.** Dicontoh ini, lo coba bersih-bersih sebelum mempelajari mata pelajaran tersebut. Mempelajari mata pelajaran yang tidak lo sukai jadi akan terasa lebih ringan daripada biasanya, karena sebelumnya lo melakukan hal yang lebih malesin yaitu bersih-bersih.

Keempat, **ingat untuk membayangkan rasa lebih menyenangkan yang akan lo alami ketika mempelajari mata pelajaran tertentu itu, bukan rasa menyebalkan yang akan lo alami ketika bersih-bersih.** Tujuannya, biar lo gak semakin males dan jadi lebih termotivasi untuk melakukan keduanya. Tapi ingat, lo harus menentukan kegiatan yang emang **bener-bener malesin** buat lo untuk dijadikan kegiatan pertama. Supaya lo merasakan efek positifnya ketika melakukan kegiatan kedua.

Satu lagi, ada hal yang penting banget untuk lo ingat dalam membentuk kebiasaan menggunakan *anchoring*. Menurut Dolan & Dayan (2013), lo **sebaiknya menetapkan kegiatan yang repetitif dan spesifik.** Maksudnya, lakukanlah hal yang **sama persis** sebagai patokan untuk memastikan bahwa efeknya akan maksimal pada kegiatan yang selanjutnya.

Jika dari contoh-contoh tadi, berarti lo harus menentukan kegiatan bersih-bersih rumah apa aja nih yang memang malesin banget bagi lo, dan lo juga harus bekerja di meja kerja yang sama dalam proses pembentukan kebiasaan lo. **Kalau terlalu luas atau beragam, malah akan sulit buat jadi kebiasaan,** karena otak lo jadi lebih lama dalam membentuk koneksi antar kegiatan-kegiatan itu.

Memang sih gak mudah untuk membentuk kebiasaan baru, tapi, bisa kok dengan usaha yang konsisten dan strategi yang tepat. Percaya deh, kemampuan lo menetapkan kebiasaan akan membuat lo semakin **rajin dan produktif.** Goodluck!

Behavioral Anchoring

Cara Menetapkan Kebiasaan

1%

Referensi

- Ariely, D., Loewenstein, G., & Prelec, D. (2003). "Coherent Arbitrariness": Stable Demand Curves without Stable Preferences. *Quarterly Journal of Economics*. 118. 73-105.
- Dolan, R. J., & Dayan, P. (2013). Goals and habits in the brain. *Neuron*, 80(2), 312–325. <https://doi.org/10.1016/j.neuron.2013.09.007>
- Gardner, B., Lally, P. & Wardle, J. (2012). Making health habitual: The psychology of 'habit-formation' and general practice. *The British journal of general practice: the journal of the Royal College of General Practitioners*. 62. 664-6. 10.3399/bjgp12X659466.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*. 185(4157), 1124-1131.
- Virlics, A. (2013). Investment Decision Making and Risk. *Procedia Economics and Finance*. 6. 169–177. 10.1016/S2212-5671(13)00129-9.