*Modul Kuliah*

# PSIKOLOGI SOSIAL 1

Penyusun:

**Safuwan, M.Psi**

**Program Studi Psikologi**
**Fakultas Kedokteran**
**UNIVERSITAS MALIKUSSALEH**

# KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, segala Puji dan Syukur hanya kepada Allah semata, Allah Yang Maha Agung dan Maha Bijaksana. Shalawat dan salam kami sampaikan kepada Baginda Rasulullah SAW, sang penuntun dan pembimbing manusia kepada jalan kebenaran yang hakiki.

Penyusunan modul kuliah ini ditulis untuk membantu mahasiswa yang sedang mengikuti pembelajaran mata kuliah *Psikologi Sosial 1*. Semoga buku ini bisa memberi panduan bagi para mahasiswa psikologi dalam mempelajari materi-materi psikologi sosial.

Reuleut, Oktober 2017
Penyusun,

**Safuwan, M.Psi**


*Copyright © Safuwan, 2017*

# DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR ..... i
DAFTAR ISI ..... ii

**Pertemuan 1 : PENGANTAR KULIAH ..... 1**
A. Deskripsi Mata Kuliah ..... 1
B. Manfaat Perkuliahan ..... 1
C. Tujuan Intruksional ..... 1
D. Strategi Perkuliahan ..... 1
E. Tugas ..... 2
F. Kriteria Penilaian ..... 3

**Pertemuan 2 & 3 : DEFINISI, TEORI & METODE PENELITIAN PSIKOLOGI SOSIAL ..... 5**
A. Definisi ..... 5
B. Aspek-aspek Psikologi Sosial ..... 5
C. Pendekatan dalam Psikologi Sosial ..... 5
D. Historikal Psikologi Sosial ..... 6
E. Metode dalam Psikologi Sosial ..... 7
F. Prosedur Penelitian ..... 8

**Pertemuan 4 & 5 : PERSEPSI ..... 10**
A. Definisi ..... 10
B. Proses-proses Persepsi ..... 10
C. Atribusi ..... 15
D. Komunikasi Non-Verbal ..... 17
E. Latihan ..... 18

**Pertemuan 6 & 7 : KOGNISI SOSIAL ..... 19**
A. Definisi ..... 19
B. Inferensi Sosial ..... 19
C. Skema ..... 27
D. Heuristik Kognitif ..... 29
E. Latihan ..... 32

**Pertemuan 9 &10 : SIKAP & PERUBAHAN SIKAP ..... 33**
A. Definisi ..... 33
B. Teori Sikap ..... 35
C. Sikap & Perilaku ..... 38
D. Perubahan Sikap ..... 39
E. Latihan ..... 41

 *Copyright © Safuwan, 2017*

**Pertemuan 11, 12 & 13** : **PENGARUH SOSIAL ..... 43**
A. Definisi ..... 43
B. Bentuk-bentuk Pengaruh Sosial ..... 43
C. Tingkatan Pengaruh Sosial ..... 49
D. Latihan ..... 59

**Pertemuan 14 & 15** : **DAYA TARIK INTERPERSONAL ..... 60**
A. Definisi ..... 60
B. Kebutuhan Sosial Kita ..... 60
C. Akar Teori Daya Tarik Interpersonal ..... 61
D. Faktor-faktor Daya Tarik Interpersonal ..... 63
E. Latihan ..... 64

**REFERENSI** ..... 65


*Copyright © Safuwan, 2017*

Pertemuan 1

# PENGANTAR KULIAH

## A. Deskripsi Mata Kuliah :

⇒ Mata kuliah ini menetapkan tujuan akhir pemahaman tentang pengertian Psikologi Sosial, sejauhmana aplikasi Psikologi dalam situasi sosial.

⇒ Selain itu mata kuliah ini juga menjelaskan kondisi individu sampai pada ranah interpersonal. Pendekatan dan teori-teori semua berbasis pada hubungan yang saling mempengaruhi antara manusia dengan manusia lain, dan manusia dengan lingkungan.

⇒ Contoh-contoh empiris & aplikasi teori-teori Psikologi Sosial yang relevan selalu dijadikan topik utama (*Learning Task*) dalam diskusi terstruktur (SGD) pada setiap semester.

## B. Manfaat Mata Kuliah :

Mata kuliah ini diberikan pada mahasiswa jurusan/prodi psikologi agar dapat memahami dasar-dasar teori psikologi sosial secara benar, sehingga mahasiswa siap untuk mempelajari mata kuliah selanjutanya khususnya Psikologi Sosial II dan Psikologi Sosial Terapan

## C. Tujuan Instruksional :

Setelah mengikuti mata kuliah ini dalam melakukan proses pembelajaran selama satu semester, mahasiswa dapat memahami, mengidentifikasi kasus (C1) dan mengaplikasikan teori- teori Psikologi Sosial (C2, C3, C4) yang relevan agar bisa memberikan masukan terhadap masalah-masalah sosial terkini dalam skala local atau lingkungan sekitar secara khusus, dan skala nasional pada umumnya.

## D. Strategi Perkuliahan

Strategi instruksional yang digunakan pada mata kuliah ini terdiri dari:

1. *Urutan kegiatan instruksional*, berupa: pendahuluan (tujuan mata kuliah, cakupan materi pokok bahasan, dan relevansi), penyajian (uraian, contoh, diskusi, evaluasi), dan penutup (umpan balik dan petunjuk tindak lanjut

 *Copyright đ Safuwan, 2017*

pemberian materi diskusi kelompok, gambaran singkat tentang materi berikutnya)

2. *Metode instruksional menggunakan:* metode ceramah, penugasan untuk diskusi kelompok kecil (*learning task/FGD*), penugasan untuk individu (*self assesment*), dan tanya jawab pada *plenary sesion.*
3. Ceramah berupa penyampaian bahan ajar oleh dosen pengajar dan penekanan-penekanan pada hal-hal yang penting dan bermanfaat untuk dipahami dan diterapkan nantinya dalam praktek penelitian (C1, C2).
   a. FGD, dengan *learning task* dilakukan untuk mempermudah mahasiswa dalam memahami materi-materi perkuliahan sampai pada tataran aplikasi dan analisa sinthesa (C3 dan C4).
   b. Penugasan individu diberikan untuk membantu mahasiswa memahami bahan ajar, membuka wawasan, dan memberikan pendalaman materi. Penugasan bisa dalam bentuk menulis tulisan ilmiah, membuat review artikel ilmiah, ataupun membuat tulisan yang membahas kasus/kondisi yang berkaitan dengan pokok bahasan. Pada penugasan ini, terdapat komponen ketrampilan menulis ilmiah, berpikir kritis, penelusuran referensi ilmiah, kajian jurnal-jurnal psikologi sosial dan ketrampilan berkomunikasi.
4. Tanya jawab dilakukan saat tatap muka pada *plenary session*, dengan memberikan kesempatan mahasiswa untuk memberi pendapat atau pertanyaan tentang hal-hal yang tidak mereka mengerti atau bertentangan dengan apa yang mereka pahami selama mengikuti kuliah dan atau sebelumnya.

## E. Tugas

Dalam perkuliahan, akan diberikan beberapa tugas sebagai berikut:

a. Materi perkuliahan sesuai referensi atau referensi relevan yang disarankan sudah harus dibaca sebelum mengikuti tatap muka. Apabila ada, *hand-out* akan diserahkan pada mahasiswa paling lambat satu hari sebelum kuliah.
b. Quiz diberikan pada tiap kali tatap muka untuk menilai pemahaman mahasiswa dan absensi.
c. Kehadiran pada tatap muka minimal 75%. Apabila tidak diadakan quiz, akan diberikan penugasan.


Copyright © Safuwan, 2017

d. Evaluasi mahasiswa dilakukan dengan, dengan format soal pilihan ganda atau essay (ujian tulis), dan atau ujian lisan sesuai kebutuhan perkuliahan.
e. Penugasan individu maupun kelompok diberikan sesuai pokok bahasan, yang harus sudah diselesaikan sesuai tanggal yang ditentukan (*deadline*).

## F. Kriteria Penilaian

Penilaian akan dilakukan oleh pengajar dengan menggunakan kriteria sebagai berikut:

| Nilai dalam Huruf | Rentang Skor |
|---|---|
| A | 85 -ke atas |
| B+ | 75—84 |
| B | 66—74 |
| C+ | 60—65 |
| C | 55—59 |
| D | 40—54 |
| E | Angka dibawah 39 |

- Akademik Psikologi tidak mentolerir adanya kecurangan dalam ujian. Ujian Kuis, UTS, UAS adalah instrumen untuk menguji kemampuan mahasiswa dalam memahami mata kuliah.
- Apabila mahasiswa menunjukkan gerak-gerik mencurigakan selama tes-tes tersebut, atau ditemukan mencontek/memberikan contekan, akan mendapatkan pengurangan nilai 25% dari nilai yang diperolehnya untuk tes tersebut, dan pengurangan ini akan disampaikan secara terbuka pada waktu pengumuman nilai.
- Apabila mahasiswa ditemukan membawa/membuat (walaupun tidak membuka) catatan selama tes-tes tersebut berlangsung, baik berupa kertas, coretan di kursi, dan sebagainya, maka mahasiswa yang bersangkutan tidak akan mendapatkan nilai untuk tes tersebut (nilai = 0).


Copyright đ Safuwan, 2017

**Ketentuan presentasi dan penilaian**:

Adapun presentasi ketentuan untuk memperoleh penilaian kehadiran sebagai berikut:

- Setiap mahasiswa wajib hadir tepat waktu saat perkuliahan dimulai. Bagi yang terlambat melebihi 15 menit maka diperkenankan masuk tetapi tidak diperkenankan melakukan presensi.
- Bagi mahasiswa yang jumlah presensinya kurang dari 75% dari jumlah kehadiran kuliah sebelum UTS (atau tidak hadir sebanyak 2 kali) maka yang bersangkutan tidak boleh mengikuti UTS, atau tidak mengikuti kuliah sebanyak 4 kali, maka mahasiswa yang bersangkutan tidak diperbolehkan mengikuti UAS. ***Aturan ini tidak berlaku apabila mahasiswa yang bersangkutan mengganti ketidak-hadirannya dengan persyaratan khusus; menulis paper/ tugas/makalah bersifat ilmiah, atau karena ijin sakit ( ada bukti surat dokter), atau karena peristiwa tak terduga lainnya (musibah).***


*Copyright © Safuwan, 2017*

Pertemuan 2 & 3

# DEFINISI, TEORI & METODE PENELITIAN PSIKOLOGI SOSIAL

## A. Definisi Psikologi Sosial

- ✓ Studi ilmiah tentang bagaimana orang berpikir, mempe-ngaruhi, dan berhubungan dengan orang lain dalam realitas sosial.
- ✓ Ide pokok psikologi sosial sejatinya adalah membantu orang atau kelompok orang untuk memahami berbagai macam isu penting dalam kehidupan sosial seperti: promosi gaya hidup sehat, pengaruh media massa, peristiwa politik, konteks budaya, saksi mata dalam tindak kejahatan, kepemimpinan, menarik konsumen, konflik SARA, dan sebagainya.

## B. Aspek-aspek Psikologi Sosial

- **Karakteristik dan Tingkah Laku**
  - Apakah perbuatan seseorang berdampak bagi dirinya..?
  - Aktivitas orang tua dan anak muda, apakah sama atau berbeda…!
- **Proses Kognitif**
  - Apa yang anda pikirkan…?
  - Bagaimana anda menilai sesuatu…!
- **Pengaruh Lingkungan**
  - Perubahan cuaca: apakah berpengaruh pada tindakan anda….!
  - Besar–kecil ruangan tempat tinggal: apakah berpengaruh pada pikiran dan tindakan manusia..?
- **Konteks Budaya**
  - Apakah norma atau nilai budaya mempengaruhi tindakan kita..!
  - Bagaiamana (peran) laki-laki dan perempuan…!

## C. Pendekatan dalam psikologi sosial

▽ **Level analisis 1:**

Selain psikologi sosial, ada sejumlah disiplin ilmu humaniora dan ilmu sosial lainnya yang mempelajari perilaku sosial, namun yang **berbeda adalah pendekatan yang digunakan/diterapkan**


*Copyright © Safuwan, 2017*

▽ **Level analisis 2:**

- *Kemasyarakatan/societal*

  Sosiologi, komunikasi, ekonomi, politik, antropologi, hukum, dll.
- *Individual*

  Psikologi klinis, psikologi perkembangan, psikologi eksperimen
- *Interpersonal*

  Psikologi sosial, psikologi pendidikan, psikologi industry dan organisasi

## D. Historikal Psikologi Sosial

▽ **Teori-teori Klasik**

- ***Teori psikoanalis***

  Tokohnya; Sigmund Freud, yang mengamati dan menganalisis motivasi bawah sadar
- ***Teori behaviorisme***
  - ➢ Tokohnya, antara lain: J.B. Watson, Ivan Pavlov, Thordike, B.F. Skinner, dan lainnya:
  - ➢ Para ahli itu menganalisi proses belajar yang terfokus pada perilaku yang dapat diamati (dilihat)
- ***Teori gestalt***
  - ⇒ Tokohnya: Wolfgang Kohler, Kurt Koffka, Kurt Lewin, dll:
  - ⇒ Teori ini menerangkan bagaimana orang membentuk persepsi yang koheren (utuh) & bermakna berdasarkan keseluruhan, bukan berdasarkan bagian-bagian

▽ **Teori-teori kontemporer**

- Teori motivasi
- Teori belajar
- Teori kognitif
- Teori pengambilan keputusan
- Teori interdependensi
- Teori sosio-kultural
- Psikologi sosial evolusioner


Copyright đ Safuwan, 2017

- Teori-teori psikologi sosial terkini

## E. Metode Penelitian Psikologi Sosial

### ∇ Metode ilmiah

- Prosedur (langkah-langkah) atau proses keilmuan untuk memperoleh pengetahuan secara sistematis dengan memaparkan sejumlah bukti empiris (nyata).
- Psikologi sosial sebagai ilmu yang empiris, maka psikologi sosial menggunakan metode yang sistematis untuk mengumpulkan beragam informasi tentang kehidupan sosial, dan juga untuk menguji kegunaan suatu teori

### ∇ Tujuan penelitian

✓ Deskripsi :

Penjelasan secara sistematis terhadap suatu fenomena

Generalisasi (universal vs cultural specific)

✓ Analisis kausal :

Sebab akibat

✓ Penyusunan teori:

Model/konseptual terhadap fenomena

### ∇ Aplikasi Penelitian

- Pemecahan problem sehari-hari
- Memlih partisipan penelitian

### ∇ Populasi & Sampel Penelitian

**Random sample (sample acak) :**

Kesulitan (biasanya) terjadi dalam; misalnya, pengambilan/ penentuan sample dari mahasiswa, gender, etnis, kelompok minoritas, prostitusi, pelecehan seksual, dll.

### Desain Penelitian

- Korelasional vs eksperimental
- Setting natural/lapangan vs laboratorium
- Teknik pengumpulan data
- Pelaporan diri


Copyright đ Safuwan, 2017

- Observasi
- Arsip
- Bias dalam penelitian
- Bias eksperimenter
- Bias subjek

**F. Prosedur Penelitian**

- **Model Research**:
  - ✓ Individual & private
  - ✓ Mengembangkan ide, study literatur di perpustakaan
  - ✓ online, dsb
- **Proses selanjutnya**:
  - ✓ Melibatkan orang lain
  - ✓ Partisipan
- **Orang yang membaca report research:**
  - ✓ Terpengaruh secara langsung atau tidak langsung, dan orang tersebut punya hak untuk diperlakukan secara jujur dan hormat oleh si peneliti
  - ✓ Diperlukan etika dalam penelitian → etika penelitian
- **Etika penelitian:**
  - ✓ Merupakan tanggungjawab peneliti untuk menjadi jujur dan menghormati hak2 semua individu yang terpengaruhi oleh penelitiannya atau laporan hasil penelitiannya
  - ✓ Peneliti biasanya diatur oleh pedoman etika yang membantunya untuk membuat keputusan yang tepat dan memilih tindakan yang sesuai pula
  - ✓ Etika penelitian tidak harus terkait dengan isu tentang moralitas, namun lebih pada ketepatan/ kesesuaian perilaku yang ditunjukkan oleh peneliti
  - ✓ *Association Psychology American* (APA) memiliki prinsip etika penelitian (APA, 2002), diantaranya:
    - *No harm* (tdk merugikan/membahayakan)
    - *Privacy and confidentiality* (kerahasiaan)
    - *Institutional approval* (persetujuan institusi)
    - *Competence* (kompetensi peneliti)


Copyright © Safuwan, 2017

- *Record keeping* (menyimpan rekaman)
- *Informed consent to research* (persetujuan)
- *Dispensing with informed consent* (mundur)
- *Offering inducements for research participation* (pemberian imbalan)
- *Deception in research* (tipu daya/kecurangan)
- *Debriefing*

- Isu-isu etika terpenting dalam riset psikologi, antara lain:
  - ✓ *Informed consent*
  - ✓ *Debriefing*
  - ✓ *Minimal risk*

- **Contoh Topik Penelitian**
  - Penelitian tentang kerusakan otak pada individu karena benturan yang berulang pada kepala pemain tinju atau pemain sepak bola.
  - Sebelum melakukan penelitian lapangan secara serius, peneliti perlu menjawab soalan (etika penelitian) :
    - Siapa yang diteliti?
    - Eksperimen seperti apa yang dilakukan?
    - Bagaimana dengan kekerasan fisik pada partisipan?
- Topik penelitian menarik lainnya: tentang perilaku pelecehan seksual pada individu:
  - Bagaimana cara mengukurnya?
  - Bagaimana cara mengobservasinya?
  - Bagaimana privasi individu?


Copyright đ Safuwan, 2017

Pertemuan 4 & 5

# PERSEPSI

## A. Definisi Persepsi

***Apakah Persepsi sama dengan Sensasi?***

- Sensasi dimengerti sebagai penginderaan. Sedangkan persepsi dipahami suatu pandangan/penilaian seseorang.
- Sensasi merupakan proses yang terjadi ketika organ atau indera manusia menerima rangsangan dari luar seperti bau, rasa, pendengaran, penglihatan, sentuhan, dan hal lain yang terkait dengan pancaindera.
- Persepsi adalah proses pemikiran lanjutan dari sensasi yang diterima individu dan akan diinterpretasikan secara ilmiah oleh otak.
- Persepsi berasal dari bahasa latin *percipio* atau Inggris *perception*, yang artinya: tindakan menyusun, mengenali, dan menafsirkan informasi sensoris guna memberikan gambaran dan pemahaman tentang sesuatu (dalam lingkungan).
- Kegiatan persepsi meliputi semua sinyal dalam sistem saraf, yang merupakan hasil dari stimulasi fisik atau kimia dari organ pengindera.
- Jadi, persepsi merupakan proses interpretasi (pemaknaan) terhadap SENSASI. Individu sebagai subjek [proses individual] yang menghasil konsep "the interpretation of experience".
- Dalam bahasa lain, *persepsi merupakan proses diterimanya rangsang (objek, kualitas, hubungan antar gejala, maupun peristiwa) sampai rangsang itu disadari dan dimengerti.*

## B. Proses-proses Persepsi

⇒ Proses persepsi bergerak dari thalamus ke korteks dan area lain di otak–kecuali sensasi bau/penciuman. Dalam memproses informasi itu setiap korteks mempunyai fungsi tersendiri.


Copyright © Safuwan, 2017

⇒ Proses-proses persepsi yang terjadi pada manusia dapat diilustrasikan:

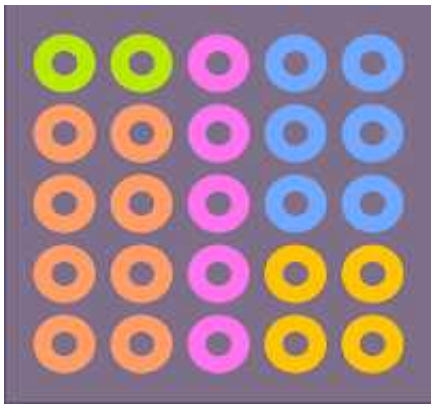
- **Proses persepsi dalam psikologi sering dianalisis dengan beberapa pendekatan, diantaranya:**

1. **Prinsip Gestalt**

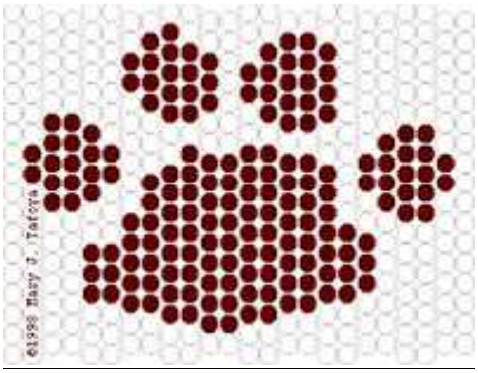
- *Prinsip dasar* : otak menggunakan prinsip bawaan dalam mengatur informasi sensoris
- *Proximity* : kecenderungan mengkategorisasi objek yang berdekatan
- *Similarity*: kecenderungan mengorganisasikan objek yang karakteristiknya sama
- *Good Continuation* : kita cenderung menafsirkan garis berpotongan sebagai garis yang menyambung
- *Closure* : kita cenderung melihat sesuatu utuh padahal ada kesenjangan atau kekurangan disana
- *Ilusory Contours* : kita cenderung melihat suatu kontur padahal mereka tidak ada.

Agar lebih jelas, dibawah ini dideskripsikan penjelasan proses persepsi menurut prinsip Gestalt:

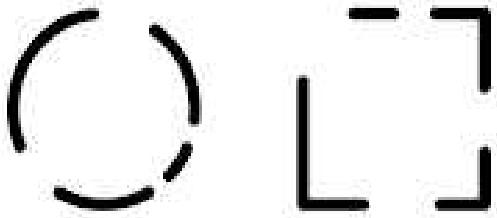

Copyright © Safuwan, 2017



*Similarity*
Kita melihat ini adalah lingkaran, padahal limgkaran ini berbeda dari segi warna

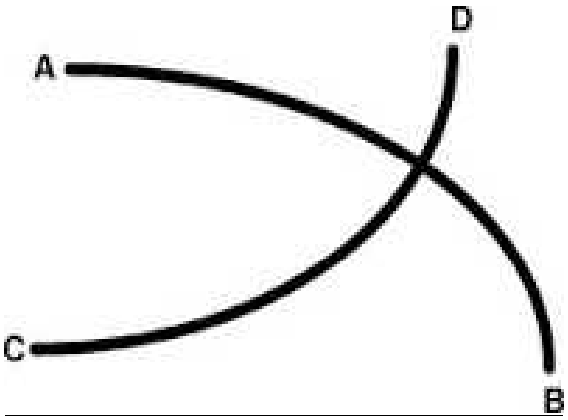


*Proximity*
Kita melihat itu adalah tapak kaki padahal sebenarnya itu adalah lingkaran merah saja

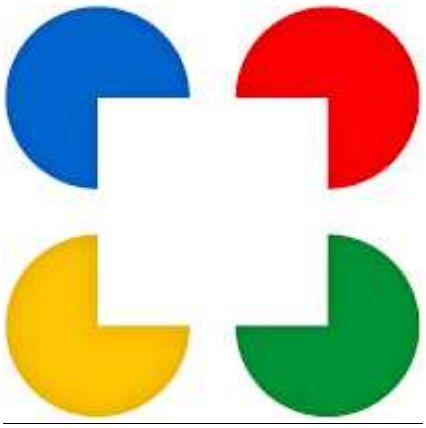


*Closure*
Kita melihat ada sebuah lingkaran atau persegi tetapi itu hanyalah garis putus putus


Copyright đ Safuwan, 2017




*Good Continuation*:
Kita melihat ini adalah 2 garis yang berpotongan padahal ini merupakan 4 garis yang berada pada satu titik temu



*Illusory Contours:*
Kita melihat disitu ada sebuah persegi padahal itu hanyalah 4 lingkaran yang terpotong oleh sudut 90 derajat

**2. Prinsip pembentukan kesan:**

- Membentuk kesan tentang orang lain dengan cepat berdasarkan informasi minimal, dan selanjutnya menyebut ciri-ciri umum dari orang lain
- Kecenderungan untuk memperhatikan ciri yang paling menonjol, bukan seluruh ciri seseorang


Copyright đ Safuwan, 2017

- Memproses informasi tentang orang lain dengan memberikan makna yang koheren pada perilaku mereka
- Mengorganisasikan atau mengelompokkan stimulus yang diterima berdasarkan kelompok yang ada
- Menggunakan struktur kognitif untuk memahami perilaku orang lain (informasi yg telah ada di memori)
- Tujuan personal mempengaruhi bagaimana seseorang memandang orang lain

**3. Informasi yang digunakan dalam persepsi**

- *Peran*, khususnya peran sosial yang penting
- *Petunjuk atau ciri fisik*, yaitu penampilan dan perilaku orang lain (orla)
- *Kemenonjolan*, yaitu aspek yang menonjol (dominan) ketimbang latar belakang/setting (*figure ground principle*)
- *Dari perilaku ke ciri/karakteristik*, dengan mengunakan ciri dari perilaku utuh (*implicit personality theory*)
- *Kategorisasi,* yaitu penilaian sosial yang stereotype fungsinya untuk menghemat waktu dan survival, sederhana serta efisien
- *Model kontinum untuk pembentukan kesan*, yakni membentuk kesan dengan dual processing, dengan menggunakan kategori dan informasi yang utuh, dan
- *Dampak konteks*, yang berupa jenisnya ada kontras dan asimilasi

**4. Mengintegrasikan Pesan**

- **Evaluasi**
  - ⇒ Efek negativitas: lebih banyak ciri negatif yang digunakan.
  - ⇒ Bias positivitas: individu lebih banyak mengggunakan informasi positif.
  - ⇒ Emotional information: ekspresi emosi lebih bermakna untuk mengintegrasikan kesan

- **Prinsip rata-rata (berdasarkan beberapa trait tertentu) :**
  - ⇒ Mempertalikan makna: sifat mungkin berbeda makna bila diletakkan dalam konteks yang berbeda (*shift of meaning*), misalkan: cerdas seperti mata-mata


Copyright © Safuwan, 2017

- **Menghubungkan konsistensi**
  - ⇒ Hallo effect (efek pertemuan pertama): positif vs negatif
  - ⇒ Memecahkan inkonsistensi

## C. Atribusi

***Apa itu Atribusi?***

Atribusi merupakan sesuatu yang ditempatkan sebagai penyebab dari suatu perilaku tertentu.

- **Fungsi Atribusi**

  Untuk memahami orang dari apa yang telah mereka lakukan.

- **Teori-teori atribusi**
  - ⇒ ***Attribution theory*** **(Fritz Heider)**

    Motif yang kuat untuk membentuk pemahaman secara utuh dan mengontrol lingkungan. Sehingga manusia perlu memprediksi lingkungan (trmasuk sesamanya) → mempersepsi lingkungan.

  - ⇒ ***Teori inferensi koresponden*** **(Jones & Davis):**

    Apakah perilaku individu tergantung dari karakteristik personal/ situasional.
    - *Dispositional attribution*: jenis atribusi personal.
    - *Situational attribution*: jenis atribusi eksternal dan lingkungan
  - ⇒ ***Teori kovariasi*** **(Kelley)**
    - Konsistensi, keunikan/kekhususan, consensus
    - *Discounting principle*: sebab tertentu lebih besar dari pada sebab yang lain.

- **Skema Atribusi**
  - ⇒ Prakonsepsi atau stereotype
  - ⇒ Prototipe (contoh karakteristik)


Copyright © Safuwan, 2017

⇒ Kegunaannya: *Survival skill*

- **Emotional Effects of Attribution:**

  *How we explain someone's behavior affects how we react to it ?*

– **Atribusi**

Bias dalam proses atribusi

- Fundamental attributional error (Ross)
- Hallo effect vs context

Efek aktor-pengamat: berbeda karena akses informasi yang berbeda

– **Konsensus palsu**

- Apakah pikiran kita sama dengan pikiran orang lain?
- *Konformitas*?

  *Social comparison theory (perception vs reality)?*
- *False uniqueness effect*, yaitu pengaruh keterampilan dan kemampuan yang unik; sikap dan opini: konsensus palsu.
- *Self-serving attribution bias* (Miller & Ross): menolak kegagalan atau mencari kambing hitam, dan/atau memuji diri sendiri saat berhasil

– **Asal bias atribusi…!**

⇒ Heuristik (pintasan kognitif), salience daripada background, tujuan. Selanjutnya, kebutuhan motivasional dan kognitif, hingga keakuratan dalam penilaian. Individu lebih akurat bila menilai berdasarkan ciri-ciri eksternal, contohnya: menilai kepribadian?

⇒ Akurasinya dipengaruhi oleh persepsi, karakteristik personal konsistensi serta pengenalan akan emosi individu.

⇒ Pada tahun 1972, Dr. Paul Ekman **mengidentifikasikan 6 jenis emosi dasar pada manusia, yang dalam perkembangannya terdeteksi 1 lagi ekspresi emosi umum terjadi,** yakni: *senang, terkejut, takut, sedih, marah, jijik dan menilai rendah.*

⇒ Selanjutnya, aturan-atuaran budaya (*cultural display rules*) juga ikut menyebabkan bias pada atribusi individu atau kelompok. Perbedaan budaya dalam mengekspresikan emosi, sehingga tiap budaya akan berbeda kemampuan dalam menilai suatu emosi tertentu.


Copyright © Safuwan, 2017

- **Persepsi dan motivasi:**
  - ✓ Tujuan: persepsi tergantung pada apa yang menjadi tujuan seseorang dalam berinteraksi dengan orang lain. Contohnya: saat bertemu orang di halte bis atau bertemu kawan kuliah yang baru, jenis informasi apa yang digunakan?
  - ✓ Keadaan emosi dan kognitif dari perceiver: kondisi emosi dan pikiran individu mempengaruhi focus informasi yang diperoleh untuk membentuk persepsi.

## D. Komunikasi Non Verbal

∇ ***Saluran yang teramati***

- ✓ Jarak
- ✓ Isyarat
- ✓ Kontak mata
- ✓ Ekspresi wajah
- ✓ Paralanguage

∇ ***Saluran ganda***

- ✓ Verbal, perilaku nyata, paralinguistic
- ✓ Mana yang lebih berpengaruh?
  - – Lebih tepat bila punya ketiga akses saluran
  - – VERBAL punya informasi yang lebih diperhatikan dalam pembentukan kesan terhadap orang lain

∇ ***Berbohong atau tidak ?***

- o Nonverbal leakage, contohnya seperti apa ya?
  Kalau orang berbohong, apa saja yang terlihat?
- o Akurasi dalam pendeteksian kebohongan
  - – Seberapa akurat kita mendeteksi kebohongan
  - – Lie detector/polygraph
  - – Teknik interograsi
- o Pengungkapan secara tidak sengaja
  Mata, nada suara, ekspresi, gesture, dsb.
- o Perilaku non-verbal & presentasi diri



Copyright đ Safuwan, 2017

Ketepatan dalam mempresentasikan diri. Misalkan, saat memberikan ucapan selamat ulang tahun, dsb.

- Gender

  Antara pria & wanita: mana yang lebih ekspresif? Hangat? Terbuka terhadap perasaannya? Lebih akurat dalam menginter-pretasikan isyarat non-verbal? Ekspresif dalam emosi bahagia? Marah?

## E. Latihan

1. Bagaimana cara individu membentuk kesan terhadap orang lain?
2. Jenis informasi apa saja dalam membentuk persepsi?
3. Seberapa akuratkah kesan kita?
4. Bias apa saja yang muncul dalam pembentukan kesan?
5. Baca dan pahami teori-teori berikut :
   - ✓ *Attribution theory* (Fritz Heider)
   - ✓ *Correspondent inference theory* (Jones &Davis)
   - ✓ *Co-variation* (Kelley)


Copyright đ Safuwan, 2017

Pertemuan 6 & 7

# KOGNISI SOSIAL

## A. Definisi :

Kognisi sosial (*social cognition*) merupakan studi tentang bagaimana seseorang menarik kesimpulan (inferensi) atau membuat penilaian dari informasi sosial.

## B. Inferensi Sosial :

⇒ Inferensi sosial dimengerti sebagai kesimpulan realitas.

⇒ Inferensi sosial merupakan topik utama dari kognisi sosial yang berusaha mengamati untuk memperoleh informasi dari kondisi lingkungan yang ada.

⇒ Inferensi sosial dapat diperoleh melalui:

- ✓ *Pengumpulan informasi*
- ✓ *Memilih informasi*
- ✓ *Mengintegrasi informasi ke dalam penilaian*

### 1. Pengumpulan Informasi:

- ***Ekspektasi yang sudah ada sebelumnya***
  - Ekspektasi artinya dugaan dalam pikiran seseorang.
  - Jadi informasi yang dikumpulkan didasarkan pada dugaan/ prakiraan awal dibenak seseorang.
  - Bila dugaan tidak terbukti ada, kemungkinan hasil akan terabai-kan hingga timbul bias.
  - Paling sedikit, ada empat persoalan/bias dalam menyimpulkan informasi:
    - Ekspetasi yang salah
    - Pengamatan sosial gagal mengenali ekspektasi yang sudah ada
    - Ekspektasi itu bermasalah jika lebh dominan ketimbang pertimbangan informasi lainnya
    - Bila informasi tidak konsisten dengan yang anda yakini maka anda kemungkinan akan mengkaji kembali.


Copyright © Safuwan, 2017

- ***Sampel Kecil***
  - Tidak sedikit orang membuat/mengambil kesmpulan pada orang lain yang keliru
  - Terkadang orang lupa bahwa mereka mendapatkan sedikit sekali informasi, namun mereka tetap berani membuat/mengambil kesimpulan (ini salah satu penyebab bias)

**2. Memilih Informasi**

⇒ **Informasi** dalam hubungan kemanusiaan (ilmiah) ada dua jenis, yaitu;

- ✓ *Statistik information* (data sejumlah penduduk)
- ✓ *Case history information* (memberi informasi tentang sejarah kasus penduduk )
  - ∇ Karena itu, ketika seseorang mendapat informasi statistik dan informasi sejarah kasus yang bertentangan tapi penuh warna, seringkali sejarah kasus ini lebih mempengaruhi penilaiannya.

⇒ **Dampak negatif dari Informasi**

- ✓ Informasi negatif lebih dipertimbangkan/diperhatikan individu dibandingkan dengan informasi positif.
- ✓ Hal ini disebabkan orang lebih menarik mulai dari *pembentukan kesan* tentang orang lain hingga pengambilan keputusan (inilah yang dalam sistem hukum Indonesia dikenal azas praduga tak bersalah).

**3. Mengintegrasi informasi**

- ➢ Mengintegrasikan informasi sama artinya dengan proses menyatukan informasi dan mengombinasikannya menjadi sebuah bentuk penilaian sosial.
- ➢ Di era digitalisasi, teknologi komputer dinilai lebih bijaksana dari manusia, sebab komputer konsisten dalam menggunakan kriteria yang ditetapkan manusia, menilai informasi sesuai standar, mengombiasikan informasi sesuai rumus yang telah ditentukan dan menghasilkan kesimpulan.
- ➢ Sebaliknya manusia sebagai pembuat keputusan, seringkali dipengaruhi oleh banyak pandangan, penilaian dan steriotip hingga mempengaruhi keputusan/kesimpulan mereka.

 Copyright đ Safuwan, 2017

- Akibatnya tidak akurat dan penuh kerancuan, tidak netral dalam menilai dan menyimpulkannya. Contoh; saat pengadaan rekrutment karyawan baru di suatu perusahan BUMMN, atau penerimaan CPNS, computer hanya dijadikan kambing hitam, keputusan tetap ada pemegang kekuasaan atau uang.

**Penilaian Kovariasi**

- Selain menyatukan informasi untuk membentuk kesan tentang suatu kejadian, objek tertentu atau orang lain, manusia juga akan memperhatikan interkoneksinya (hubungan-hubungan) dalam kehidupan sosial.
- Dalam melakukan kovariasi, orang cenderung melakukan kekeliruan tertentu. Secara spesifik, mereka cenderung memandang beberapa hal sebagai saling berhubungan ketika mereka mengangap bahwa hal-hal itu memang semestinya saling tampak sama.
- Jadi, ketiak diduga ada hubungan antara dua variabel, seseorang mungkin akan terlalu melebihkan keeratan hubungan keduanya atau menganggap keduanya berhubungan padahal sebenarnya hubungan itu tidak ada. Proses ini dinamakan korelasi semu (*illusion corelation*).

**Efek Framing**

⇒ Efek framing merupakan dampak yang selalu ada dalam semua pertimbangan untung rugi pengambilan keputusan dalam kognisi sosial.

Karenanya, kerangka alternatif dalam pengambilan keputusan sangat mempengaruhi seseorang dalam penilaian. Misalkan, bila ada seseorang yang dikagumi memberi tahu anda tentang sesuatu pekerjaan adalah kesempatan emas, maka anda mungkin akan cendrung menginginkan pekerjaan itu meski belum tahu seperti apa pekerjaan itu.

⇒ Sebaliknya jika seseorang memberitahu anda suatu pekerjaan, maka anda kemungkinan akan ragu untuk mengejarnya, sebab anda merasa mungkin pekerjaan itu memang memberi gaji tetapi mungkin tidak menyenangkan.


Copyright © Safuwan, 2017

**Emosi dan Inferensi**

- Tidak jarang kita membentuk komitmen emosional ke suatu teori atau keyakinan tertentu sehingga mempengaruhi cara pandang kita pada informasi. Misalnya, kita mengira kita sukses dalam wawancara kerja karena kita sangat menginginkan pekerjaan itu. Dalam hal tertentu, asumsi anda ini benar.
- Namun, emosi juga merupakan bagian penting dari pengambilan keputusan yang bertentangan dengan kepentingan mereka sendiri. Ada pendapat kuat bahwa jika seseorang mengambil keputusan berdasarkan emosi, maka hampir dipastikan keputusan itu akan tidak tepat atau bias. Namun periset makin menyadari bahwa emosi dan kognisi itu saling terintegrasi dan bekerja sama.

**Mood dan Inferensi**

⇒ Mungkin kita bisa memperhatikan bahwa ketika seseorang mendapat nilai bagus dalam ujian, dia akan jadi lebih ramah kepada kawannya, atau lebih romantis dengan pacarnya dan lebih ringan dalam membantu orang lain.

⇒ Atau, mungkin anda memperhatikan bahwa ketika anda sedang gelisah atau cemas, semua aktivitas anda tampaknya berisiko. Contoh-contoh ini mengilustrasikan beberapa efek perasaan (mood) terhadap inferensi dan perilaku.

**Apa efek mood terhadap perilaku ?**

- Ketika seseorang berada dalam *mood* yang bagus, orang cenderung lebih ramah dan lebih mau menolong. Misalkan, kita lebih sering berkumpul dengan orang lain atau membantu orang lain.
- Apa yang terjadi ketika kita mengalami *mood* yang jelek? mungkin orang itu akan menarik diri dan enggan membantu orang lain.
- Tetapi, sering sekali orang yang sedang mengalami *bad mood* ini juga berusaha keluar dari keadaan buruk ini, sehingga mereka bertindak untuk melawan *boad mood*-nya, seperti berkumpul dengan banyak teman, membantu orang lain, atau melakukan hal-hal positif untuk menghilangkan *mood negative.*


Copyright đ Safuwan, 2017

- ***Mood dan memori.***
  - Dalam banyak situasi, orang akan ingat hal-hal yang berhubungan dengan keadaan *mood* mereka saat ini. Efek ini dinamakan *mood-congruent memory* (ingatan yang kongruen dengan *mood*).
  - Orang cenderung mengingat hal-hal positif ketika mereka sedang dalam kondisi mood positif.

- ***Mood dan penilaian.***
  - Orang yang sedang senang cenderung menyukai lebih banyak hal ketimbang orang yang sedang sedih, mereka lebih menyukai dirinya sendiri, kesehatannya, mobilnya, orang lain, masa depannya, bahkan politik.
  - Terkadang orang yang sedih memberi penilaian negative terhadap orang lain dan juga terkadang mereka memberi penilaian positif.

- ***Mood dan persepsi tentang risiko.***

⇒ Seseorang yang dalam keadaan *mood negative* akan memberi estimasi yang lebih pesimis tentang masa depan ketimbang orang yang sedang dalam mood bagus.

⇒ Penyebabnya karena kemarahan dan kebahagian memberikan perasaan menguasai dan kepercayaan diri dalam memberi penilaian, sedangkan orang yang takut tidak memiliki keyakinan bisa menguasai situasi sekitarnya.

⇒ Mood bukan hanya mempengaruhi penilaian kita, ingatan kita, dan cara kita mengevaluasi dunia sekeliling kita, tetapi juga mempengaruhi cara kita memberi penilaian.

⇒ Orang yang sedang senang cenderung mengambil keputusan secara ekspansif, inklusif dan impulsif.

⇒ Sedangkan *mood negative* tampaknya memperlambat pemrosesan informasi; orang menjadi lebih teliti dan hati-hati, mengambil keputusan dengan lebih lambat, membuat atribusi kausal yang lebih kompleks, dan bekerja dengan lebih lamban.

⇒ Orang yang menderita *mood* yang amat buruk atau amat bagus juga akan mengambil keputusan dengan cara yang berbeda.


Copyright © Safuwan, 2017

⇒ Penilaian dan reaksi emosional seseorang terhadap situasi juga dipengaruhi oleh ekspektasi emosional orang tersebut.

⇒ Menurut teori *affective expectation model* (AEM), keyakinan orang tentang perasaan mereka sendiri juga sama pentingnya dengan pengalaman mereka dalam menentukan reaksi mereka. Misalnya tingkat kesukaan anda pada sebuah sinetron mungkin akan mempengaruhi seberapa suka anda saat nanti menonton sinetron tsb.

**Evaluasi Otomatis**

⇒ ***Tidak disadari***

✓ Selama beberapa dasawarsa terakhir para psikolog sosial telah memberikan bukti kuat bahwa banyak proses kognisi sosial terjadi hampir secara otomatis dan tanpa disadari individu. Evaluasi otomatis ini dapat terjadi dengan sangat cepat.

✓ Dalam suatu studi, Fazio, dkk., meminta partisipan untuk mengurutkan sederetan pasangan kata, selanjunya meminta mereka untuk menilai apakah ajektifnya negative atau positif. Penilaian partisipan terhadap kata kedua mengandung konten (isi) evaluative yang sama ketimbang ketika keduannya berbeda.

⇒ ***Tujuan***

✓ Petunjuk terkait tujuan dapat menimbulkan reaksi otomatis dalam beberapa kasus, kebiasaan bias merupakan asosiasi antara tujuan dan tindakan, sehingga ketika tujuan itu muncul, perilaku otomatis akan muncul.

✓ Misalkan, 'seseorang pernah memikirkan sesuatu yang perlu dilakukan di kampus dan orang tersebut tiba-tiba sadar bahwa ia sedang berjalan menuju ke kampus meskipun pada mulanya ia sedang akan pergi ke arah lain'. Kebiasaan ini tampaknya akibat dari perilaku otomatis yang bergantung pada tujuan.


*Copyright © Safuwan, 2017*

**Motivasi dan Inferensi**

- ∇ Konten dari motivasi seseorang juga mempengaruhi inferensi. Bagaimana kita memproses dan menyatukan informasi bisa saja dipengaruhi oleh inferensi yang dibuat.
- ∇ Orang sering menghasilkan dan mengevaluasi informasi dengan cara *self-serving*, yakni menyusun sumber-sumber yang konsisten dengan keyakinan individu bahwa sesuatu yang baik akan terjadi dan sesuatu yang buruk tidak akan terjadi.
- ∇ Misalnya, "ketika seseorang mengetahui (entah di internet atau koran) bahwa tingkat perceraian untuk pernikahan pertama adalah 50%, kebanyakan orang akan memperkirakan bahwa mereka tidak akan termasuk dalam kelompok yang bercerai itu dan pernikahan mereka akan awet saja sepanjang hidup".
- ∇ Faktor motivasi lain yang mempengaruhi sifat dari inferensi sosial adalah penilaian seseorang terhadap pengetahuan/keteram-pilan dalam bidang tertentu, misalnya; seni, disain web, montir, dsb.

**Kesalahan Perencanaan**

- ⇒ Kesalahan dalam perencanan akan membuat orang sering melebih-lebihkan kecepatan dan menggampangkan penyelesaian suatu tujuan, bahkan sering meremehkan waktu serta usaha yang dibutuhkan untuk mencapai tutjuan tertentu.
- ⇒ Sebagai contoh, "seseorang yakin bahwa dia bisa menyelesaikan tugasnya jauh-jauh hari sebelum tenggat waktu tiba, tetapi dalam kenyataannya dia baru mengerjakannya semalam suntuk sebelum tenggat waktu".
- ⇒ Contoh lain, misalkan "seseorang berjanji pada dirinya bahwa akan membaca satu buku dalam sehari, tetapi dalam kenyataanya dia hanya mampu bertahan membaca hanya satu bab saja dalam sehari".
- ⇒ Pengalaman semacam ini sering terjadi dikalangan mahasiswa atau pelajar, dan fenomena ini dinamakan sebagai *planning fallacy* (kesalahan perencanaan).


Copyright đ Safuwan, 2017

**Menekan Pikiran dan Emosi**

- Penjelasan teoritis mengenai proses pkiran dan emosi menyebutkan bahwa ketika seseorang berusaha menekan suatu pikirannya, pada saat yang bersamaan orang berusaha mencari saluran untuk mengalihkan pikirannya, konteks ini secara otomatis memonitor lingkungan untuk mencari petunjuk-petunjuk yang mungkin bisa dilupakan.
- Itulah mengapa, meski individu berusaha keras, justru individu semakin memikirkan hal-hal yang ingin tekan atau dilupakan Misalnya, sebuah ucapan tak sengaja tentang nilai mata kuliah teman anda, konteks ini akan segera mengingatkan anda pada tes yang baru saja anda jalani dan nilai yang diperoleh persis sama dengan nilai teman ada bicarakan.

**Perkiraan Afektif**

- Perkiraan afektif bisa dimengerti sebagai cara kita menggunakan emosi untuk membuat keputusan tentang masa depan kita.
- Secara umum, orang percaya bahwa reaksi emosi mereka terhadap suatu kejadian akan lebih kuat dan bertahan lebih lama ketimbang yang sesungguhnya terjadi. Hal ini tampaknya terjadi separuh karena kita terlalu melebih-lebihkan dampak dari suatu kejadian terhadap pemikiran dan emosi di masa depan dan kita cendrung lupa bahwa pemikiran dan perasaan kita di masa depan akan sangat dipengaruhi oleh kejadian lain.
- Sebagai contoh, bayangkan tiba-tiba dekan fakultas anda memangggil anda, dan secara pribadi memuji nilai yang anda raih, dan dia memberi tahu anda bahwa anda akan mendapat beasiswa. Bagaimana perasaan anda? dan berapa lama perasaan anda itu akan bertahan?
- Kebanyakan orang bisa dengan baik mengetahui apa yang mereka rasakan; senang atau cemas misalnya, namun mereka sesungguhnya tidak mengetahui pasti berapa lama perasaan itu akan bertahan pada dirinya. Kondisi inilah yang dinamakan ***perkiraan afektif***.


Copyright © Safuwan, 2017

## C. SKEMA

⇒ Skema merupakan seperangkat tatanan struktur pengetahuan atau pemahaman mengenai beberapa konsep atau stimulus. Skema berisi pengetahuan tentang konsep atau stimulus, relasi antar berbagai pemahaman tentang konsep itu, dan contoh-contoh spesifiknya.

⇒ Skema tentang kejadian yang sangat umum dinamakan *script*. *Script* artinya, urutan standar dari suatu perilaku selama satu periode waktu tertentu.

⇒ Contoh script adalah urutan pesan makanan di restoran Jepang atau Cina. Semua orang duduk, dan pelayan membawakan menu, beberapa orang lain berbicara bersamaan mengemukakan makanan kesukaan dan sebagainya.

⇒ Skema dan script adalah hal penting dalam konteks kognisi sosial, karena orang untuk fokus menginterpretasikan lingkungan. Skema membantu kita mengenali aspek apa dari suatu situasi atau stimulus sebagai aspek penting.

⇒ Skema script dan script akan menciptakan struktur dan penataan informasi.

### 1. Organisasi skema

Karakteristik utama dari skema adalah skema biasanya memilki tatanan hierarkis. Selain itu, skema juga mengandung unsur abstrak dan umum serta unsur konkret, spesifik, yang behubungan satu sama lain. Misalnya skema tentang sebuah pesta atau konser musik.

### 2. Pemrosesan Skematik

▽ **Keuntungan**

- ***Skema dan pemprosesan informasi.***

Skema adalah penting karena membantu kita memproses banyak sekali informasi secara cepat dan efisien. Skema mengefisiensikan pemprosesan melalui beberapa cara. Skema membantu kita mengingat dan menginterprestasikan informasi baru, dan mengevaluasi apakah kita menyepakati info itu atau tidak.

- ***Skema membantu mengingat.***

Memori sering bekerja baik ketika kita punya representasi skematis dari kejadian dimasa lalu atau orang, karena skema memberi kita banyak detail


Copyright © Safuwan, 2017

tentang itu semua. Contoh; seorang peneliti menyuguhkan rekaman video seorang perempuan dan suaminya sedang duduk dirumah. Separuh partisipan diberitahu bahwa wanita itu adalah pustakawan dan separuhnya lagi diberi tahu bahwa dia adalah pelayan rumah makan. Si peneliti juga memberi gambaran beberapa ciri dari seorang pustakawan dan pelayan restoran.

- ***Skema mempercepat pemprosesan***.

Ketika seseorang memiliki sebuah skema untuk orang atau situasi tertentu, akan lebih mudah bagi mereka untuk memproses informasi yang relevan dengan skema tersebut. Contoh; orang yang ingin menonton pertandingan sepak bola, akan mencari dan mendapat lebih banyak informasi ketimbang orang yang tidak akrab dengan sepak bola.

- ***Skema membantu inferensi otomatis.***

Pemprosesan skematis dapat terjadi hampir secara otomatis tanpa ada usaha sadar. Misalnya, ketika bertemu dengan kawan yang spesial, anda mungkin secara otomatis mencontohkan karakteristik (ciri khas) yang terkait dengan persahabatan, seperti kebaikan dan kehangatan, atau mungkin anda tidak menyadari bahwa anda sudah menisbahkan karakter itu kepadanya.

- ***Skema menambah informasi.***

Sebuah skema dapat membantu kita mengisi informasi yang hilang saat ada *gap* (suasana tak mulus) dalam pengetahuan kita. Jika kita membaca tentang sosok actor idola, tetapi tidak punya informasi tentang bajunya, kita akan membayangkan dia mengenakan seragam coklat muda. Di lain waktu, kita berasumsi bahwa perawat adalah orang yang hangat dan perhatian, atau seorang ratu akan tampak anggun atau angkuh. Informasi yang hilang di isi dengan detail sesuai skema

- ***Skema membantu interpretasi.***

Skema akan memberi tahu informasi domain tertentu yang berkaitan dengan informasi lain yang relevan dengan domain itu, maka skema bisa membantu anda menginterpretasikan situasi yang mendua. Misalnya seorang dokter yang mendiagnosis seorang anak terkena penyakit gondok akan segera mengambil


Copyright © Safuwan, 2017

banyak inferensi dengan lebih pasti: penyebab penyakitnya, sejala apa yang muncul, apa pengaruh penyakit itu dan apa obatnya.

- ***Skema memberikan ekspektasi.***

Skema akan memuat gambaran ekspektasi tentang apa yang akan terjadi, jika manusia bersentuhan dengan konteks tertentu. Ekspektasi ini pada gilirannya dapat menentukan apakah situasi yang dirasakan menyenangkan atau meresahkan.

- ***Skema memuat perasaan.***

Isi skema juga memuat perasaan manusia. Penggunaan skema tertentu dapat menimbulkan respons emosional tertentu, yang dinamakan *schema-driven affect*. Misalnya, kebanyakan dari kita punya skema tentang politisi atau artis.

∇ **Kelemahan Skema**

Kelemahan skema dari kognisi sosial, karena sering muncul kekeliruan atau bias. Terdensi untuk terlalu cepat menerima informasi yang sesuai dengan skema atau teori, untuk mengisi *gap* dalam pemikiran dengan menambah komponen yang tidak termasuk dalam skema tetapi sesuai dengan skema, untuk menerapkan skema bahkan ketika tidak cocok sekalipun, dan keengganan untuk mengubah skema, semuanya adalah kelemahan yang potensial.

## D. Heuristic Kognitif

⇒ Heuritis adalah jalan pintas yang membantu mengaitkan informasi lingkungan dengan skema. Heuritis mereduksi problem ambigu dan kompleks menjadi operasi penilaian yang lebih sederhana.

⇒ Pada dasarnya metode heuristis ini menyandingkan informasi lingkungan dengan skema untuk menentukan kemungkinan apakah penyandingan itu tepat atau tidak. Keterwkilan heuristis, karenanya membantu seseorang menentukan apakah orang atau kejadian tertentu adalah contoh dari skema tertentu.


Copyright đ Safuwan, 2017

∇ **The representativeness heuristic**

Heuristic kognitif disebut juga dengan istliah '*the representa-tiveness heuristic*', yakni jalan pintas mental yang mewakili cara/metode berpikir yang cepat untuk menjawab sebuah pertanyaan.

∇ **Kekeliruan kongjungsi**

Jalan pintas mental dapat menyebabkan seseorang mengombinasikan informasi yang tidak sama, karena informasi itu seolah-olah kelihatan sama.

∇ **The Availability heuristic**

Ketersedian beragan cara untuk mencari informasi secara cepat menjadi strategi dalam pengambilan kesimpulan. Misalkan, dengan cara menggunakan contoh yang mudah diingat atau jumlah informasi yang dapat anda ingat dengan cepat sebagai pedoman untuk mengambil keputusan.

∇ **Heuristis simulasi**

Heuristis simulasi ini digunakan untuk berbagai macam tugas seperti prediksi, membayangkan kejadian yang belum tentu terjadi.

∇ **Penalaran kotra-faktual**

Kejadian yang tidak lazim (abnormal) menyebabkan orang memba-yangkan *actual live* yang normal dan yang berbeda dengan hasil aktual. Karena pemikiran kontra aktual ini boleh jadi dapat membantu orang untuk merasa lebih baik dan mungkin juga menjadi alat persiapan untuk menghadapi masa depan.

∇ **Simulasi mental**

Mensimulasikan bagaimana suatu kejadian yang mungkin terjadi bisa memberi petunjuk terkait masa depan akan membantu seseorang membayangkan kemungkinan-kemungkinan dimasa depan dan menyusun rencana untuk mewujudkan kemungkinan itu. Namun orang bisa focus pada aspek masa depan yang berbeda-beda.

∇ **Heuristis patokan dan penyesuaian**

Menjawab suatu pertanyaan yang tidak mempunyai informasi tentang pertanyaan terkait, namun orang berusaha menggunakan informasi kejadian serupa (pengalaman pribadi atau catatan sejarah, misalnya.) sebagai referensi atau


Copyright đ Safuwan, 2017

patokan, dan selanjutnya menyesuaikan informasi referensi itu untuk mendapatkan kesimpulan.

**Kapan Skema digunakan? Mana yang dipilih?**

⇒ Dalam penggunaan skema, sejatinya orang dapat mengerti sejumlah factor yang menyertai keakuratan pemilihan skema.

⇒ Terdapat sejumlah factor yang ikut memberi interpretasi informasi seseorang terkait realitasnya, diantaranya:

- ✓ **Kontur Natural**
  - Skema ini dianggap paling jelas karena menginterpretasikan informasi itu sendiri.
  - Jika seseorang menonton permainan sepak bola maka akan menggunakan skema tentang pertandingan sepak bola, pemain dan permainannya menginterpretasikan apa yang terjadi di lapangan.
- ✓ **Kemenojolan**

  Kemenojolan realitas lingkungan akan mempengaruhi skema mana yang akan dipakai orang untuk menginterpretasikan informasi mana yang paling menonjol tentang mereka.
- ✓ **Primacy**

  Sering sekali skema ini dipakai untuk menganalisis seseorang atau situasi yang ditentukan sejak awal oleh informasi yang ada dalam situasi.
- ✓ **Priming**

  Ketika suatu skema baru saja dipakai, maka konteks itu akan dipakai untuk meginterpretasikan informasi baru. Orang memahami perilaku berdasarkan satu kumpulan tindakan yang bermakna.
- ✓ **Arti Penting**

  Arti penting suatu informasi akan menjadi bagian skema individu yang sedang berjalan (diproses) untuk mendapatkan interpretasi situasi yang dikehendaki.


Copyright © Safuwan, 2017

- ✓ **Perbedaan Individual**

  Tak semua orang menginterpretasikan informasi yang sama dengan cara yang sama. Salah satu alasannya adalah orang yang berbeda memiliki skema yang berbeda.

- ✓ **Tujuan**

  Skema mana yang diterapkan untuk menafsirkan informasi lingkungan biasanya didasarkan pada tujuan dari pengamat dalam situasi tertentu. Skema bukan hanya berupa refleksi pasif terhadap informasi lingkungan. Namun, sesuatu yang bersifat dinamis.

## E. Latihan:

1. Bagaimana proses kognisi sosial berlangsung pada seseorang?
2. Jelaskan cara pengumpulan informasi terkait kognisi sosial!
3. Bagaimana langkah-langkah pemilihan informasi?
4. Jelaskan keterkaitan emosi pada kognisi sosial!
5. Apa fungsi dan kegunaan skema?
6. Jelaskan proses dinamika sekma pada kognisi sosial !
7. Jelaskan manfaat heuristic kognisi dalam kognisi sosial!


Copyright đ Safuwan, 2017

Pertemuan 9 & 10

# SIKAP & PERUBAHAN SIKAP

## A. Definisi

- Sikap merupakan organisasi yang bersifat menetap dari proses motivasional, emosional, perceptual dan kognitif mengenai beberapa aspek dunia manusia.
- Perwujudan sikap dapat berbentuk positif atau negative [sesuai dengan kemampuan dan kedalaman analisis, penalaran, penghayatan dan penyimpulan yang dibuat individu terhadp suatu objek atau subjek yang disikapinya].

### 1. Komponen-komponen Sikap

✓ Sikap individu mengenai objek, gagasan, pengetahuan atau orang-orang tertentu adalah landasan yang bersifat menetap dengan aspek; kognitif (daya cipta), afektif (daya rasa) dan konatif (daya karsa/tindak).

✓ Ketiga komponen sikap itu adalah satu kesatuan system yang tidak bisa dilepas satu dengan lainnya.

- ***Kognitif:***

⇒ Kognitif merupakan gambaran pikiran seseorang dalam mengolah atau mencerna informasi, mempersepsikan objek, peristiwa, benda, situasi, orang lain atau sasaran analisis, pemahaman dan penyimpulan.

⇒ Aspek kognitif terdiri dari seluruh kemampuan penalaran yang dimiliki seseorang dalam menganalisis, memahami dan memberi pemaknaan terkait; fakta dan data, informasi, pengetahuan serta keyakinan seseorang mengenai suatu hal.

- ***Afektif:***
  - Afektif merupakan gambaran perasaan atau emosi seseorang terhadap objek sikap; kejadian, fakta-data, orang lain, situasi dan kondisi tertentu, dll.
  - Aspek afektif meliputi seluruh perasaan atau emosi terutama dalam hal penilaian; bahagia-kecewa, senang-benci, suka-tidak suka, dsb.


Copyright đ Safuwan, 2017

- ***Konatif:***
  - ◊ Konatif merupakan kecenderungan seseorang untuk berperilaku dengan cara-cara tertentu sesuai dengan kemampuan proses penalaran dan penghayatannya terkait suatu objek, peristiwa, situasi dan kondisi, dll.
  - ◊ Aspek konatif meliputi; kesiapan, pergerakan dan aksi nyata seseorang dalam berbuat/bertindak terhadap suatu objek atau subjek tertentu.

**2. Fungsi Sikap**

Para ahli psikologi sosial menerangkan beberapa fungsi sikap sebagai manifestasi dari perilaku manusia dalam kehidupan sehari-hari, diantaranya;

- ***Fungsi penyesuaian diri:***
  - ✓ Orang cenderung mengembangkan sikap yang akan membantunya mencapai tujuan tertentu secara optimal. Misalnya, seseorang menyukai suatu partai politik yang mampu memenuhi dan mewakili aspirasi-aspirasinya.
  - ✓ Di negara-negara barat, seorang pengangguran akan cenderung memilih partai buruh karena dipahami partai buruh dapat menyediakan lapangan pekerjaan baru bagi mereka atau bisa memberi tunjangan lebih besar.
- ***Fungsi pertahanan diri:***
  - ✓ Fungsi ini mengacu pada pengertian bahwa sikap dapat melindungi seseorang dari keharusan untuk mengakui kenyataan tentang dirinya. Misalkan, perilaku proyeksi.
  - ✓ Proyeksi merupakan atribusi ciri-ciri yang tidak diakui oleh diri seseorang dalam dirinya kepada orang lain. Melalui proyeksi, ia seakan-akan tidak akan memiliki ciri-ciri itu.
- ***Fungsi ekspresi nilai:***
  - ✓ Konteks ini bermaknan bahwa sikap membantu ekspresi positif nilai-nilai dasar yang dimiliki seseorang, memamerkan citra dirinya, dan aktualisasi diri.


Copyright © Safuwan, 2017

- ✓ Mislanya, si fulan mungkin memiliki citra diri sebagai seorang "konservatif", yang dengan *image* demikian akan mempengaruhi sikapnya tentang demokrasi atau sikapnya tentang pemantapan ekonomi rakyat, dsb.

- ***Fungsi pengetahuan:***
  - ✓ Sikap seseorang untuk membantu orang lain menetapkan standar evaluasi terhadap sesuatu hal (imbalan sosial, misalnya).
  - ✓ Individu dengan standar/pedoman itu akan menggambarkan keteraturan, kejelasan, dan stabilitas kerangka acuan pribadi individu dalam menghadapi objek atau peristiwa di realitasnya.

## B. Teori tentang Sikap

### *1. Teori belajar*

- Pendekatan belajar memandang sikap sebagai suatu kebiasan, seperti hal-hal lainnya yang bisa dipelajari.
- Pandangan ini dikemukan Carl Hovland (1953). Orang memperoleh informasi dan fakta-fakta yang ada, mereka juga mempelajari perasaan-perasaan dan nilai-nilai melalui *proses asosiasi*.
- *Asosiasi* ini terbentuk jika stimulus yang muncul pada tempat dan kondisi yang sama. Asosiasi itu pada gilirannya akan menimbulkan sikap pada suatu objek atau subjek.
- Misalkan, seseorang mempelajari karakteristik dari sebuah gedung, gagasan, program kesehatan, dsb. Sikap yang terdiri dari pengetahuan, kemudian ditambahkan aspek evaluatif yang berkaitan. Jadi konteks yang paling sederhana dalam pembentukan sikap adalah asosiasi yang dimiliki objek.
- Selain proses asosiasi, konteks *peneguhan kembali* (masukan positif dari luar diri) dan *imitasi* juga merupakan mekanisme utama dalam mempelajari sikap menurut pendekatan teori belajar.

### *2. Teori Insentif*

⇒ Pendekatan insentif lebih pada situasi menguntungkan individu dalam bersikap.


Copyright đ Safuwan, 2017

⇒ Teori insentif menyebutkan bahwa sikap seseorang itu sebagai proses menimbang baik-buruknya berbagai kemungkinan posisi atau kondisi, yang kemudian orang mengambil alternatif (pilihan) yang terbaik bagi dirinya.

⇒ Contoh; seorang mahasiswa merasa bahwa jamuan makan bareng di cafeteria mungkin cukup menyenangkan dan mengasyikkan, dan teman-temannya juga menyukai momen tersebut. *Pertimbangan ini memunculkan sikap positif*. Namun si mahasiswa juga tahu bahwa orang tuanya tidak berharap dia jago pesta (makan) bareng selama kuliah di perguruan tinggi. *Pertimbangan ini menimbulkan sikap negatif.* Menurut teori insentif, kekuatan relatif yang ada pada si mahasiswa akan menentukan sikapnya.

### *3. Teori Konsistensi Kognitif*

- ✓ Pendekatan kognitif memberi informasi bahwa seseorang memilih keselarasan dan kesesuaian mereka, serta antara sikap dan perilaku karena terkoneksi dengan struktur kognisi secara utuh.
- ✓ Mislanya, seseorang yang memiliki keyakinan atau nilai yang tidak konsisten satu dengan yang lainnya, maka dia akan berusaha untuk membuat lebih konsisten.
- ✓ Sebaliknya, jika pengetahuannya konsisten, kemudian dihadapkan pada pengetahuan baru yang akan menimbulkan ketidak-konsistenan, individu berusaha untuk memunculkan ketidak-konsistenannya.
- ✓ Karena itu, konteks berusaha 'mempertahankan' atau 'memperbaiki' konsistensi kognitif merupakan motif utama dalam kajian teori ini.

**Tiga kerangka teori berbeda pada Konsistensi Kognitif:**

∇ ***Teori keseimbangan*** **(balances theory)**

- Teori ini mempresentasikan tekanan konsistensi diantara akibat-akibat dalam system kognisi yang sederhana.
- Model keseimbangan memperjelas pendapat, bahwa dalam situasi tertentu terdapat berbagai cara untuk memperbaiki sikap-sikap yang tidak konsisten. Kondisi ini diilustrasikan Heider (1958) dalam formulasi *P—O—X* , dimana [P, orang, O, orang lain, dan X, objek/sesuatu hal].


Copyright đ Safuwan, 2017

- Pengertian tentang gaya keseimbangn berasal dari teori Gestalt terkait organisasi perceptual. Misalnya, orang berupaya untuk mendapatkan 'bentuk yang paling bagus' dalam persepsi mereka tentang orang lain, seperti individu berusaha memperoleh 'bentuk yang paling bagus' pada benda mati.
- Dikatakan hubungan seimbang kedua orang secara perceptual bersifat 'cocok' atau hubungan seimbang itu 'sepadan'. Ketidak-seimbangan muncul ketika anda dan teman anda berbeda persepsi, tidak selaras atau berbeda pendapat, dsb.
- Kasus: *Pertimbangkanlah* "sikap seorang mahasiswa terhadap dosennya, dan perasaan mereka bersama tentang poligami ?", misalnya.

∇ ***Teori Konsistensi kognitif-afektif (*Affective-Cognitive Consistency Theory)**

- Teori ini dipelopori Rosenberg (1960). Konsistensi kognitif-afektif menjelaskan bagaimana seseorang berusaha membuat penalaran yang konsisten melalui afeksi (perasaan/emosi) mereka.
- Pengetahuan, keyakinan atau pendirian seseorang sebagian besar ditentukan oleh situasi afeksinya, demikian sebaliknya, bahwa informasi akan memberi pengaruh besar pada perasaan kita.
- Teori konsistensi kognitif-afeksi menjadi menarik dalam pembentukan sikap karena penilaian kita akan mempengaruhi keyakinan kita terkait suatu objek sikap.
- Hubungan aspek afektif dan kognitif selalu dalam keadaan konsisten. Ini bermakna bila seseorang mempunyai sikap yang positif terhadap suatu objek, maka indeks kognitifnya juga akan tinggi, demikian pula sebaliknya.

∇ ***Teori ketidak-sesuaian kognitif (The Cognitive Disonance Theory)***

✓ Teori ini diajukan oleh Leon Festinger (1957). Dari hasi studinya, Festinger menyimpulkan bahwa, sikap akan berubah demi mempertahankan konsistensi dengan perilaku nyata dalam kehidupan seseorang.


Copyright đ Safuwan, 2017

- ✓ Dasar teori ini adalah jika seseorang memiliki dua ide dan pikiran yang bersifat simultan dan saling berkontradiksi, maka orang tersebut akan mengalami disonansi kognitif.
- ✓ Teori ketidak-kesesuaian focus pada dua sumber utama ketidak-konsistenan sikap-perilaku, yaitu;
  - ❖ akibat pengambilan keputusan dan,
  - ❖ akibat dari perilaku yang saling kontradiksi dengan sikap
- ✓ Bila pengambilan keputusan dan ada pertentangan antara perilaku dan sikap itu berarti adanya ketidak-sesuaian pada aspek kognitif.
- ✓ Misalnya, seorang perokok yang mengerti bahwa merokok dapat mengakibatkan penyakit paru-paru. Kognisi: "saya seorang perokok" Tidak sesuai kognisi: "merokok dapat mengakibatkan sakit paru-paru". Kondisi semacam ini membuat seseorang akan berada dalam keadaan "Disonansi".

## C. Sikap dan Perilaku

- ➢ Menelusuri objek sikap, komponen sikap hingga teori-teori yang mendasari sikap, maka sikap seseorang diasumsikan sebagai konsep yang menentukan perilaku (tindakan) individu.
- ➢ Namun begitu, tidak semua perilaku individu didasari pada sikap. Banyak peristiwa dalam hubungan sosial kita yang tidak memerlukan patokan sikap.
- ➢ Menengarai kontradiksi pandangan sikap-perilaku itu, sejumlah studi telah dilakukan psikolog sosial; LaPiere (1934), Kutner, dkk (1952), Wicker (1969), Kelley & Mirer (1974), Schuman & Johnson, 1976), dan semua penilitian itu menemukan ada banyak variasi dalam situasi yang berbeda, dan hubungan konsistennya sikap dan perilaku.
- ➢ Dalam penelitian selanjutnya, para ahli psikologi sosial lebih tertarik untuk mengetahui kondisi-kondisi derajat konsistensi; lebih besar dan lebih kecil.

### Kekuatan sikap

⇒ Serangkaian kondisi penting yang mempengaruhi konsistensi adalah menghasilkan sikap yang kuat dan jelas. Ketidak-konsistensi justru terjadi dari sikap yang lemah dan ambivalen.


Copyright © Safuwan, 2017

⇒ Sikap yang kuat bisa disebabkan oleh; misalnya, di saat seseorang memikirkan sesuatu, mengekspresikan sikapnya atau mengingat pengalaman masa lalu yang bersifat langsung dialami individu.

⇒ Selain itu, kekuatan sikap juga dipengaruhi oleh konteks kepentingan tetap (kepentingan pribadi yang ingin dicapai) seseorang, dsb.

**Stabilitas sikap**

⇒ Sejatinya sikap itu bersifat dinamis; sejalan dengan perkembangn usia, kematangan atau perubahan sosial, dsb.

⇒ Ada beragam focus dan tujuan orang hingga terjadi perubahan sikap dan perilaku, misalnya fokus pada uang, jabatan, dan lain sebagainya.

**Hubungan sikap dengan perilaku**

➢ Semakin besar keterkaitan spesifik sikap terhadap perilaku, semakin tinggi kolerasi antara keduanya.

➢ Sikap memiliki sedikit perbedaan dalam derajat relevansinya terhadap tindakan yang pelajarinya.

## D. Perubahan Sikap

### 1. Faktor-faktor yang menyertai perubahan sikap

⇒ Sikap tidak selamanya menetap pada diri seseorang, baik sikap positif atau negatif, dan hal ini dipengaruhi oleh faktor situasi dan kondisi yang dialami atau menerpa individu.

⇒ Selain itu, pembentukan dan perubahan sikap dipengaruhi oleh sejumlah faktor, baik akibat stimulus internal (pada diri manusia—sebagai konsekuensi dari perkembangan fisik dan psikologisnya) maupun stimulus eksternal yang berasal dari lingkungan sosial yang melingkupi individu.

⇒ Sherif & Sherif (1956) mengidentifikasi sejumlah aspek yang mendasari terbentuk atau perubahan sikap seseorang pada orang lain, antara lain;

- ✓ Hubungan timbal balik secara langsung antar manusia
- ✓ Komunikasi yang intensif (efektif) antar manusia
- ✓ Terpaan pengaruh orang lain yang dianggap penting
- ✓ Pengaruh kebudayaan


Copyright © Safuwan, 2017

- ✓ Terpaan berita media massa
- ✓ Lembaga pendidikan dan keagamaan
- ✓ Pengaruh faktor emosional

**2. Proses Perubahan Sikap**

⇒ Secara umum, penjelasan mengenai pembentukan dan perubahan sikap dapat dianalisis dari banyak kerangka teoritis, seperti teori-teori belajar (klasik dan kontemporer) dan reinforcement, teori-teori kognitif, dll.

⇒ Namun terkadang konsepsi berdasarkan kajian ilmiah itu tidak seutuhnya relevan dengan topik yang sedang dibicarakan. Karena itu diperlukan pandangan teoritis yang lebih spesifik untuk menerangkan proses perubahan sikap ini.

⇒ Sears, dkk (1985), mengidentifikasikan 4 topik utama terkait mekanisme perubahan sikap manusia, yaitu; (1) mempelajari pesan, (2) alih perasaan, (3) mekanisme konsistensi, dan (4) saling adu argumen (debat).

**Mempelajari pesan**

◊ Mempelajari pesan dari komunikator adalah hal terpenting dalam perubahan sikap.

◊ Keseriusan mendengar dan menganalisa pesan-pesan yang disampaikan komunikator (jika komunikasi langsung, face to face, jika perlu direkam untuk dipelajari kembali) atau media massa (komunikasi tidak langsung, komunikasi bermedia, jika perlu dicatat untuk kaji ulang) merupakan aspek penting dalam perubahan sikap individu.

◊ Pesan-pesan yang disampaikan komunikator (penyampai pesan), misalnya; guru atau dosen saat mengajar di kelas, orator saat berorasi dihadapan pendemo, jurkam saat berkampanye dihadapan khalayak pemilih, dll) akan dicerna sebagai informasi berguna bagi individu sebagai pengetahuan. Dan pengetahuan inilah yang akan membentuk atau mengubah sikap individu setelah mempelajari pesan.

**Alih perasaan**

▪ Secara sederhana, seorang akan mampu mengalihkan perhatian atau penilaiannya terhadap dua objek yang saling berkaitan.


Copyright © Safuwan, 2017

- Jika anda disuguhkan dua pilihan bersamaan; kuliah dan pekerjaan, bagaimana perasaan anda? Perasaan positif anda akan mengalahkan perasaan negatif anda terkait informasi kuliah dan pekerjaan yang anda dapatkan dari teman-teman kelompok bermain anda.

**Mekanisme Konsistensi**

- Pendekatan ini berorientasi pada teori konsistensi yang menekankan bahwa inkonsistensi akan menimbulkan ketegangan psikologis seseorang.
- Pada umumnya komunikasi dapat memunculkan tekanan ke arah perubahan bila terdapat diskrepansi (ketidak-cocokan) dengan pandangan awal si penerima pesan.
- Teori konsistensi menyebutkan bahwa, tekanan dapat dikurangi dengan berbagai cara. Jika si penerima pesan mengubah sikapnya, akan mengurangi diskrepansi, dan selanjutnya tekanan akan berkurang.

**Adu argumen (argumen sanggahan)**

- ✓ Fenomena adu argumen (sanggah menyanggah pendapat) dalam komunikasi, baik komunikasi langsung atau komunikasi bermedia menjadikan pemikiran penting dalam memahami proses terjadi peubahan sikap seseorang atau kelompok orang.
- ✓ Analisis fenomena adu argument didasari pada teori tanggapan kognitif, yang merupakan kerangka teoritis utama dalam menganalisis kejadian perubahan sikap individu.
- ✓ Suatu informasi yang diberitakan media massa (online, elektronik atau cetak) misalnya—akan segera disanggah dengan informasi serupa yang lebih terpercaya, akurat dan sesuai fakta akan mempengaruhi pembentukan atau perubahan sikap individu atau public.

## E. Latihan

1. Jelaskan aspek apa saja yang mendasari sikap manusia !
2. Mengapa sikap manusia dapat berubah-ubah?
3. Bagaimana proses terjadinya perubahan sikap?
4. Baca dan pahamilah teori-teori berikut:


Copyright © Safuwan, 2017

- ∇ Teori keseimbangan (*The Balances Theory*)
- ∇ Teori konsistensi afektif-cognitif (*Affective-Cognitive Consitency*)
- ∇ Teori konsistensi kognitif (*Cognitive Consistency Theory*)
- ∇ Teori *affective expectation model* (AEM)
- ∇ Teori ketidak-sesuaian kognitif (*Cognitive Dissonance Theory*)
- ∇ Teori tanggapan kognitif (*Cognitive Response Theory*)


*Copyright đ Safuwan, 2017*

Pertemuan 11, 12 & 13

# PENGARUH SOSIAL

## A. Definisi

Pengaruh sosial (*social influence*) merupakan usaha yang dilakukan seseorang atau lebih untuk mengubah sikap, keyakinan, persepsi atau perilaku orang lain.

## B. Bentuk-Bentuk Pengaruh Sosial.

Ada tiga bentuk pengaruh sosial; (1) konformitas, (2) kepatuhan, dan (3) kekuasaan (power).

### 1. Konformitas (*Comformity*)

Tidaklah mengherankan jika kita hanya sekedar mengikuti pikiran dan tindakan teman–teman kita atau orang–orang yang kita kenal. Dari berbagai hubungan yang dimiliki, kita mendapat berbagai manfaat, termasuk standar atau norma untuk dapat menyesuaikan diri. Norma terbentuk sedikitnya 2 penyebab, yaitu; interaksi sosial dan tekanan kelompok.

∇ **Faktor – faktor situasi yang mempengaruhi konformitas:**

⇒ **Ukuran kelompok**

Semakin besar kelompok, semakin kuat pula kecenderungan kita untuk ikut serta dalam kelompok, bahkan kita akan menerapkan tingkah laku yang berbeda dari yang sebenarnya kita inginkan karena terpengaruh kelompok

⇒ **Kebulatan suara /kebersamaan**

Kebersamaan tidak hanya diucapkan dimulut, namun butuh internalisasi dalam sikap dan perilaku. Karenanya, konformitas akan terjadi jika ucapan, pemahaman dan aplikasi tindakan berlangsung secara baik dan optimal.

⇒ **Kohesivitas kelompok**

Derajat ketertarikan yang dirasa oleh individu terhadap suatu kelompok. Ketika kohesivitas tinggi (ketika kita suka/kagum terhadap suatu kelompok), tekanan untuk melakukan konformitas bertambah besar, dan juga sebaliknya.


Copyright đ Safuwan, 2017

⇒ **Komitmen penyesuaian lebih tinggi**

Adanya keseriusan/konsistensi dari anggota untuk mencapai tujuan kelompok, misalnya, akan terjadi konformitas pada kelompok tersebut.

∇ **Perbedaan individual yang mempengaruhi konformitas**

⇒ Status Individu

⇒ Gender

⇒ Kepribadian (personality traits)

⇒ Budaya

**2. Kepatuhan (*Obedience*)**

∇ Adalah perilaku menuruti atau patuh karena adanya permintaan untuk melakukan sesuatu yang dinyatakan dalam bentuk perintah.

∇ Myers (1999), menerangkan bahwa pada dasarnya kepatuhan pada awalnya muncul karena adanya dorongan motivasi untuk mendapatkan hadiah (*reward*) dan berusaha untuk menghidari terjadinya hukuman (*punishment*), hal tersebut muncul akibat dari perilaku patuh individu.

∇ Seringkali orang menyesuaikan diri tanpa sungguh-sungguh dan meyakini apa yang sedang dia lakukan. Misalnya, seseorang memakai dasi atau pakaian seragam tertentu yang pada realitanya orang yang bersangkutan sebenarnya tidak menyukainya. Konteks ini disebut Myers sebagai *obedience*.

∇ Kasus >> setelah Perang Dunia ke- II banyak orang Amerika merasa yakin bahwa apa yang terjadi di Jerman pada masa Nazi, tidak mungkin terjadi di Amerika karena orang Jerman lebih patuh (dibandingkan orang Amerika pada umumnya) pada pemimpin mereka walaupun pemimpin itu seorang diktator seperti Adolf Hitler. *Apakah ini benar?*

- Untuk memahami kasus Nazi dan diktator, Psikolog sosial dari Yale University, AS, Stanley Milgram membuat suatu eksperimen yang kontroversial untuk menemukan dasar dari kepatuhan (*obedience*) sejauh individu akan mematuhi perintah seseorang yang tidak dikenal, tetapi mempunyai wewenang.
- Kesimpulan penelitian Milgram bahwa situasi sosial bisa sangat berkuasa (berpengaruh).


Copyright © Safuwan, 2017

**Experimental realism:**

- ∇ Konsep experimental realism merupakan realitas terhadap pengalaman yang dapat mempengaruhi kepatuhan, dimana individu menafsirkan situasi yang sangat kuat, membuat individu sulit untuk melawan.
- ∇ Meskipun orang terdorong untuk menanyakan "Orang seperti apa yang akan mematuhi perintah untuk menyakiti orang yang tidak bersalah?" Tetapi dalam psikologi sosial, pertanyaan yang lebih bermanfaat adalah "Aspek-aspek apa saja dari situasi sosial yang membuat orang sulit untuk tidak mematuhi perintah?"
- ∇ Kemudian Milgram mengembangkan risetnya untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi kemauan individu untuk patuh dan kemampuan untuk tidak patuh, diantaranya:

  ⇒ **Sosok berwenang**

  - Semakin dekat orang dengan pemimpin, semakin tinggi kemungkinan individu untuk patuh.
  - Beberapa studi menyatakan bahwa orang akan menuruti perintah dari orang yang diyakini mempunyai wewenang, dengan menilai dari pakaian (misal seragam) atau petunjuk lain (seperti tanda pangkat, bahasa atau gelar).

  ⇒ **Dukungan kelompok**

  Dukungan kelompok berpengaruh terhadap kepatuhan. Semakin banyak anggota kelompok yang patuh, semakin besar individu lain untuk patuh. Demikian pula sebaliknya.

**3. Kekuasaan Sosial**

- ⇒ Kajian terhadap konformitas (penyesuaian diri), selain menyajikan kepatuhan, juga melibatkan konteks kekuasaan (*power*).
- ⇒ Kekuasaan dipahami sebagai tekanan untuk menyesuaikan diri yang muncul karena 'power' suatu kelompok sosial.
- ⇒ Sementara tekanan untuk patuh datang dari *power* seseorang yang berwenang.


Copyright đ Safuwan, 2017

⇒ Jadi, kekuasaan dapat dimengerti sebagai kekuatan dari pemberi pengaruh yang menyebabkan perubahan sikap dan perilaku seseorang direalitas sosial.

- **Tipe-tipe dalam Kekuasaan**
  - ∇ ***Reward power* (kekuasaan imbalan)**

    Pengaruh yang didasarkan pada kepemilikan, yaitu kemampuan untuk memberi sesuatu yang diinginkan oleh orang lain atau mengambil sesuatu yang tidak disukai/diinginkan orang.
  - ∇ ***Coercive power* (kekuasaan hukuman)**

    Seseorang dikatakan mempunyai *coercive power* atas orang lain apabila ia mempengaruhi orang dengan cara mengancam akan mengambil sesuatu dari orang sasaran atau membuat orang sasaran menjadi menderita.
  - ∇ ***Legitimate power* (kekuasaan legitimasi)**

    Sebagian orang dapat mempengaruhi kita karena adanya pengakuan dari kita bahwa mereka punya hak untuk melakukannya disebabkan wewenang, status atau kedudukan sosial yang mereka miliki. Ini merupakan pengaruh sosial berdasarkan kekuatan legitimasi.
  - ∇ ***Referent power* (kekuasaan rujukan)**
    - ✓ Kekuasaan rujukan adalah kekuatan lain dari suatu interaksi yang memiliki pengaruh sosial, misalnya; keluarga, tokoh adat, tokoh agama, dsb.
    - ✓ Di bawah pengaruh *referent power*, seseorang yang mengiden-tifikasikan diri dengan pemberi pengaruh akan menurutinya.
    - ✓ Dalam realitas teman sebaya, *referent power* dapat saja dimiliki oleh teman kita atau keluarga kita sebagai pengaruh sosial yang tidak langsung terhadap kita.
    - ✓ Akan tetapi power ini akan rapuh karena kebencian dan sikap tidak menghormati dapat memutuskan "kendali" yang dipegang oleh pemberi pengaruh atas sasarannya.


Copyright ⓒ Safuwan, 2017

∇ ***Expert power*** **(kekuasaan ahli)**

- Didasarkan atas keyakinan seseorang bahwa pemberi pengaruh mempunyai pengetahuan yang tinggi atau keahlian disuatu bidang tertentu yang berkaitan.
- Contoh, seorang dokter yang anda datangi menyarankan agar anda menurunkan berat badan maka anda akan menerima saran ini, dibanding saran yang sama yang diberikan oleh teman anda atau petugas kebersihan.
- Dokter dianggap mempunyai keahlian mengenai kesehatan secara umum, termasuk masalah obesitas. Hal inilah yang membuat dokter punya *expert power* dalam mempengaruhi pasien tentang hal – hal yang berhubungan dengan kesehatan.

∇ *Informatinal power* (kekuasaan informasi)

- Orang tidak bersekolah sekalipun dapat mempunyai pengaruh sosial jika ia memiliki informasi tertentu yang mendukung terjadinya perubahan seperti yang diinginkan.
- *Informational power* ini terlihat dari si pemberi pengaruh yang menanamkan kesan atau meyakinkan sasaran. Misalnya, sahabat anda tidak tahu banyak tentang sepeda motor secara umum, tetapi ia bersikeras tahu bahwa sepeda motor yang anda ingin belikan mendapat penilaian rendah dari sebuah majalah terkemuka.
- Pengetahuan ini dapat mempengaruhi anda tidak jadi membeli motor tersebut, seperti yang disarankan sahabat anda. Seluruh tipe power tersebut mempunyai ketergantungan secara sosial.
- *Artinya, bergantung pada kualitas, strategi atau modal yang dimiliki oleh pemberi pengaruh, yang dapat membuat perintah menjadi lebih efektif.*
- Jadi, jika seseorang yang hendak memengaruhi anda, tetapi tidak bisa memberi imbalan atau hukuman kepada anda, juga bukan orang yang anda sukai atau hormati, dan tidak memiliki keahlian atau informasi yang relevan maka orang itu tidak memiliki power yang cukup untuk mempengaruhi anda.


Copyright đ Safuwan, 2017

## C. Tingkatan Pengaruh Sosial

Terdapat dua perbedaan derajat penerimaan pengaruh sosial pada individu, yakni:

1) Orang mungkin akan menerima sepenuhnya pengaruh orang lain (*acceptance*), dan/atau
2) Orang hanya melakukan perubahan secara parsial (hanya untuk memenuhi), tidak menerima pengaruh secara utuh (*compliance*).

***Berikut penjelasannya:***

### *1. Acceptance* (Penerimaan)

⇒ Perubahan yang terjadi di dalam batin kita sebagai hasil dari pengaruh sosial disebut dengan penerimaan (*acceptance*).

⇒ Jika seseorang atau sebuah kelompok meyakinkan Anda untuk mempercayai dan juga bertindak seperti yang diinginkan maka perubahan yang Anda lakukan berdasarkan proses yang terjadi di dalam batin.

***Mengapa orang menuruti, dan menerima pengaruh orang lain?***

Inilah sebab dan alasannya:

### 1. Pengaruh Normatif

- Menurut teori pembandingan sosial, untuk memvalidasi atau mempertegas keyakina sosial kita, kita merundingkan atau mengonsultasikannya dengan perilaku orang lain.
- Jika pengamatan kita terhadap orang lain memberi suatu pedoman dalam berperilaku (norma) kita mungkin akan terpengaruh untuk meniru tindakan tersebut.
- Standar atau norma sosial yang didapat dari kepercayaan kita kepada orang lain akan mengarah pada pengaruh normatif. Misalkan, ketika orang hendak memutuskan jurusan apa yang dipilih untuk kuliah, mungkin orang yang bersangkutan akan meminta saran dari orang tua, paman atau temannya.
- Lalu, berdasarkan saran-saran itulah, orang menentukan pilihan, bukan berdasarkan kemauan individu sendiri. Konteks ini, seperti anda menyimpulkan bahwa, “orang–orang itu tidak mungkin salah”.


Copyright đ Safuwan, 2017

- Pengaruh normatif terhadap seseorang sangat bergantung pada isyarat/petunjuk sosial, seperti; ukuran kelompok spsial atau status orang yang memberi pengaruh.

**2. Pengaruh Informasional**

⇒ Terkadang kita mengubah pikiran dan tindakan karena orang lain telah menunjukkan kita cara/jalan yang lebih baik atau mereka memberi informasi yang berguna.

⇒ Pengaruh informasi ini tidak hanya menghasilkan *compliance*, tetapi juga *acceptance*. Misalnya, dalam suatu lomba yang anda ikuti, anda mendiskusikan dengan rekan– rekan tentang rencana anda untuk menganalisis fakta. Kemudian, beberapa rekan menyarankan teknik memenangkan lomba yang lebih sportif.

⇒ Anda sadar bahwa saran itu tepat, lalu anda mengubah rencana anda. Rencana anda berubah karena anda telah terpengaruh oleh informasi yang diberikan orang lain, bukan hanya sekedar mengikuti kemauan kelompok (seperti dalam pengaruh normatif).

⇒ Banyak bentuk konformitas (penyesuaian) yang melibatkan pengaruh normatif dan informasi. Orang lain, melalui sifat kelompok sosial dan hubungan, memberi kita standar normatif, dan informasi baru, dimana keduanya dapat mempengaruhi pikiran dan perilaku kita.

**Bentuk-bentuk Norma Sosial**

∇ **Norma Sosial terindentifikasi menjadi 2:**

***1. Norma deskriptif*** :

Yaitu norma yang mengindikasikan apa yang sebagian besar orang lakukan pada situasi tertentu. Norma deksriptif biasanya berupa saran atau himbauan agar dapat berperilaku sesuai dengan konteks yang ada.

**2. Norma injungtif** :

Yakni norma yang menentukan apa yang harus dilakukan atau tingkah laku apa yang diterima dan tidak diterima pada situasi tertentu. Norma injungtif biasanya tampil sebagai perintah atau larangan yang mengharuskan orang untuk melakukan atau tidak melakukan sesuatu.


Copyright đ Safuwan, 2017

**Sifat-sifat dalam norma sosial**

⇒ Pernyataan norma sosial dalam penerapannya ada yang sifatnya eksplisit dan implisit, dimana kedua kondisi norma itu akan mengindikasikan bagaimana seharusnya atau sebaiknya seseorang bertingkah laku.

⇒ Norma sosial bisa dinyatakan secara eksplisit (tertulis), misalnya: larangan parkir di depan pintu ruko, larangan merokok di ruang kuliah atau perintah untuk tidak menginjak tanaman bungan di taman.

⇒ Di sisi lain, norma yang tidak diucapkan (implisit), misalnya: ketika seorang mahasiswi pergi kuliah mengenakan pakaian modis terbaru super ketat; memunculkan ketidak nyamanan pada diri mahasiswi dengan perilaku berpakaiannya atau mungkin ketidaknyamanan dari orang lain yang melihat cara berpakaian si mahasiwi tersebut.

⇒ Meskipun dalam peraturan kuliahnya tidak ada peratutan yang mengharuskan tidak boleh mengenakan pakaian modis, namun norma-norma implisit bekerja dengan baik, sehingga timbul ketidaknyamanan baik pada diri si mahasiswi maupun orang lain yang berada di sekelilingnya.

∇ **Bentuk – bentuk dari *acceptance*.**

⇒ *Identification* (Identifikasi)

✓ Kita mungkin menerima pengaruh karena kita mengindentifikasi atau memihak sebuah kelompok, individu atau karena alasan tertentu.

✓ Identifikasi membantu mempertahankan hubungan personal antara mereka yang terlibat. Pada bentuk penerimaan ini, isi dari perubahan keyakinan dan perilaku bukanlah suatu hal yang penting jika dibandingkan dengan hasilnya.

✓ Contoh, Anda memihak suatu lembaga sosial dan meenrima aturan – aturan yang ada pada lembaga tersebut meskipun Anda belum mengetahui aturan – aturan itu secar menyeluruh.

⇒ *Internalization* (internalisasi)

✓ Bentuk penerimaan yang paling dalam adalah ketika seseorang merasa yakin untuk mempercayai perubahan sikap. Pada kasus ini, seseorang telah terinternalisasi dengan keyakinan baru, menerima makna dan bentuk sosial.


Copyright © Safuwan, 2017

✓ Misalkan, Anda bergabung dengan sebuah LSM karena anda setuju dengan standar yang berlaku di dalamnya (internalisasi), bukan karena anda merasa anggota LSM tersebut sama dengan anda (identifikasi).

**2. *Compliance*** (kesepakatan)

⇒ Kesepakatan merupakan suatu bentuk pengaruh sosial yang meliputi permintaan langsung dari seseorang kepada orang lain—yaitu usaha-uasah untuk membuat orang lain berkata 'ya' terhadap berbagai macam permintaan.

⇒ Para ahli psikologi sosial, mengidentifikasi 6 prinsip dasar dalam kesepakatan, yaitu:

- ***Pertemanan dan rasa suka:***
  - Kita lebih bersedia untuk memenuhi permintaan dari teman atau orang-orang yang kita sukai daripada permintaan dari orang asing atau orang yang tidak kita sukai.
  - Contoh: sahabat kita sangat suka boneka panda, atau mungkin klub sepak bola tertentu. Konteks ini boleh jadi nantinya kita juga menyukai boneka panda atau klub sepak bola serupa dengan sahabat kita, dsb.
  - Dalam prinsip pertemanan ini psikolog sosial Erdward Jones (1964), mempresentasikan sebuah teknik *ingratiation*.
    - ◊ Yaitu teknik dimana seseorang mencoba mempengaruhi orang lain dengan menjadi lebih disukai oleh target mereka.
    - ◊ Teknik ini bisa dimengerti sebagai teknik tebar pesona agar membuat orang lain menyukai kita sehingga mereka lebih bersedia untuk menyetujui permintaan kita.
    - ◊ *Ingratiation* seringkali dipraktekkan orang dengan cara rayuan atau memuji orang lain dengan cara-cara tertentu atau memberi janji-janji manis.
    - ◊ Cara lainnya adalah dengan memperindah penampilan diri, mencitrakan diri sebagai orang jujur dan bersih atau mengeluarkan tanda-tanda non-verbal yang positif (seperti mengacungkan jempol) dan melakukan kebaikan-kebaikan kecil.


Copyright © Safuwan, 2017

**Cara kerja *ingratiation*:**

- Bersifat positif (berperilaku apa adanya, sesuai fakta dan data, tidak merugikan orang lain, dsb).
- Bernuansa negatif (setingan perilaku dilakonkansangat rapi, berbicara tidak dengan sumber fakta, intensif melakukan pencitraan diri, lebih cenderung *dislike* namun terkontrol, dsb)

- ***Komitmen atau konsistensi:***
  - Terkadang kita berkomitmen pada suatu tindakan
  - Kita akan lebih bersedia untuk memenuhi permintaan mengenai tingkah laku yang sesuai dengan tindakan itu daripada permintaan yang tidak sesuai dengan perbuatan tersebut.
  - Terdapat 2 prinsip dasar dalam komitmen ini, yaitu:

***1. Foot-in-the-door technique***

- ✓ Yaitu suatu prosedur untuk memperoleh kesepakatan di mana pemohon memulai dengan permintaan yang kecil dan kemudian permintaan ini disetujui, dan meningkat ke permintaan lain yang lebih besar (yang memang mereka inginkan sejak awal).
- ✓ Contoh: saat datang ke super market, Rini ditawari sample gratis sebuah kue, dan Rini **menyetujuinya dan mengambil** sample tersebut, lalu kemudian Rini ditawari untuk membeli. **Kemungkinan** Rini untuk menyetujui membeli banyak karena sebelumnya Rini sudah berkomitmen mencoba sample.

***2. Low-ball technique***

- Adalah suatu prosedur untuk memperoleh kesepakatan di mana suatu penawaran atau persetujuan diubah (menjadi lebih tidak menarik) setelah orang yang menjadi target menerimanya.
- Misalkan, Budi ditawari membeli sepeda motor, dan karena terbujuk DP super murah dan stok motor tersedia lengkap, Budi pun menyetujui penawaran tersebut. Namun ternyata warna sepeda motor yang diinginkan Budi tidak ada. Namun karena sudah menyetujui membeli, Rudi pun tetap memilih (meski kecewa) membeli motor itu.


Copyright © Safuwan, 2017

- ***Kelangkaan:***
  - Kita lebih mungkin untuk memenuhi permintaan yang terfokus pada sesuatu kelangkaan (unik) daripada permintaan yang sama sekali tidak terkait dengan isu unik.
  - Contohnya, saat orang-orang gencar membicarakan demokrasi ala Barat di Negara berkembang, kita berusaha sekuat tenaga membahas isu demokrasi model Islami, dll.
  - Para ahli mendeteksi 2 model operasional kelangkaan, yaitu:

***1. Jual mahal (playing hard to get):***

Adalah suatu teknik yang difokuskan pada peningkatan kesepakatan dengan cara memberikan kesan bahwa seseorang atau suatu objek adalah dianggap langka dan sulit diperoleh.

***2. Deadline technique***:

Merupakan suatu teknik untuk meningkatkan kesepakatan di mana orang yang menjadi target diberi tahu bahwa mereka memiliki waktu yang terbatas untuk mengambil keuntungan dari beberapa tawaran atau untuk memperoleh suatu barang. Contoh: "Mall-mall fashion menawarkan diskon hingga 50% hingga pada akhir tahun!", dsb.

- ***Timbal balik/resiprositas:***
  - ✓ Kita lebih bersedia untuk memenuhi permintaan dari orang yang sebelumnya telah memberikan bantuan atau kemudahan bagi kita.
  - ✓ Misalnya, Susi rela melakukan sesuatu untuk Rini karena Rini pernah menolong atau membantu Susi sebelumnya saat dalam kesempitan.
  - ✓ Ada 3 prinsip dasar dalam konteks timbal-balik ini, yakni:

***1. Door-in-the-face:***

Adalah teknik untuk meningkatkan kesepakatan dimana pemohon memulai dengan permintaan yang besar, kemudian ketika permintaan ini ditolak, mundur ke permintaan yang lebih kecil (yang memang mereka inginkan sejak awal).


Copyright © Safuwan, 2017

***2. That's-not-all* :**

Adalah teknik untuk memperoleh kesepakatan dimana pemohon menawarkan keuntungan tambahan kepada orang-orang yang menjadi target, sebelum mereka memutuskan apakah mereka hendak menuruti atau menolak permintaan spesifik yang diajukan. Contoh: beli 2 gratis 1.

***3. Pique technique* :**

- Merupakan suatu teknik untuk memperoleh kesepakatan dimana minat orang yang menjadi target di-pique (*distimulasi*) oleh permintaan yang tidak umum.
- Sebagai akibatnya, mereka menolak permintaan secara otomatis, seperti yang sering terjadi.
- Contoh: dalam penjulan produk, di super market tidak ada label harga yang pasti, misalnya, harga suatu barang Rp. 10.000 tapi tertulis Rp. 9.900, supaya terkesan lebih murah.

- ***Validasi sosial:***

  Seseorang lebih bersedia memenuhi permintaan untuk melakukan beberapa tindakan jika tindakan tersebut konsisten dengan apa yang dia yakini dilakukan oleh orang lain yang mirip dengan dia (suka berbagi, suka menolong orang, mudah berinteraksi, tidak angkuh, dsb).

- ***Kekuasaan Sosial:***

  ⇒ Seseorang lebih bersedia memenuhi permintaan dari orang lain yang memiliki kekuasaan yang sah.

  ⇒ Kita rela mengikuti aturan yang berlaku agar tidak bermasalah dengan kegiatan yang kita lakonin.

∇ **Bentuk – bentuk compliance**, antara lain:

**1. *Conformity* (Konformitas)**

⇒ Bentuk *compliance* yang paling banyak diteliti psikologi sosial adalah konformitas, yaitu berubahnya sikap atau perilaku yang disebabkan adanya tekanan dari kelompok (*group pressure*).


Copyright © Safuwan, 2017

**Penyebab individu melakukan konformitas:**

- ***Keinginan untuk disukai dan rasa takut pada penolakan.***
  - Salah satu alasan penting mengapa kita melakukan konformitas adalah: kita belajar bahwa dengan melakukannya bisa membantu kita mendapatkan persetujuan dan penerimaan yang kita dambakan.
  - Sumber konformitas ini dikenal dengan pengaruh norma sosial (*normative social influence*), karena pengaruh social ini meliputi perubahan tingkah laku kita untuk memenuhi harapan orang lain.
  - Untuk disukai dan diterima dalam suatu kelompok, kita cenderung melakukan konformitas agar sesuai dengan kelompok tersebut.
  - Selain itu, apapun yang dapat meningkatkan rasa takut kita akan memperoleh penolakan oleh kelompok tersebut juga akan meningkatkan konformitas.

- **Keinginan untuk merasa benar:**
  - Kita menggunakan opini dan tindakan mereka sebagai panduan opini dan tindakan kita. Tindakan dan opini orang lain menegaskan kenyataan sosiial bagi kita, dan kita menggunakan semuanya itu sebagai pedoman bagi tindakan dan opini kita sendiri.
  - Dasar ini disebut pengaruh sosial informasional (*informational social influence*), karena hal tersebut didasarkan pada kecenderungan kita untuk bergantung pada orang lain sebagai sumber informasi tentang berbagai sisi realitas sosial.

- **Membenarkan konformitas.**
  - Beberapa orang yang melakukan konformitas melakukannya dengan sepenuh hati, mereka menganggap bahwa mereka salah dan orang lain benar dan dengan melakukan konformitas hanya akan menimbulkan dilema sementara.
  - Namun banyak juga yang beranggapan penilaian mereka benar, namun mereka tidak mau menjadi berbeda sehingga mereka berperilaku tidak konsisten dengan keyakinan pribadi mereka. Sehingga untuk mengubah persepsi mereka pada situasi tersebut, mereka membenarkan konformitas.


Copyright đ Safuwan, 2017

**Penyebab seseorang menolak konformitas:**

- **Keinginan individuasi:**
  - Kebutuhan untuk mempertahankan individualitas kita. Kita ingin menjadi seperti orang lain—tetapi tampaknya, tidak sampai pada titik dimana kita kehilangan identitas pribadi kita.
  - Sebagian besar dari kita memiliki keinginan akan individuasi (*individuation*)—agar dapat dibedakan dari orang lain dalam beberapa hal.

- **Keinginan mempertahankan kontrol diri**
  - Keinginan individu untuk mempertahankan beragam peristiwa yang dialaminya di realitas sosial menjadi dasar penolakan konformitas.
  - Semakin kuat kebutuhan individu akan kontrol pribadi, semakin sedikit kecenderungan mereka untuk menuruti tekanan sosial.

- **Orang-orang yang tidak dapat melakukan konformitas.**
  - Ada beberapa orang yang memang tidak dapat melakukan konformitas karena alasan fisik, hukum atau psikologis.
  - Contoh: orang homoseksual tidak bisa melakukan konformitas untuk mencintai lawan jenisnya; orang-orang cacat fisik yang tidak dapat melakukan aktifitas seperti orang kebanyakan.

- **Kelompok minoritas**
  - Terkadang minoritas tidak selalu menjadi yang terpengaruh oleh mayoritas, tetapi bisa juga terjadi hal yang sebaliknya yaitu minoritas berhasil mempengaruhi mayoritas pada kondisi tertentu, misalnya;
    - ✓ Angggota kelompok minoritas harus konsisten dan harus bertahan pada opininya sendiri dalam menentang opini mayoritas;
    - ✓ Anggota kelompok minoritas harus menghindari tampilan yang kaku dan dogmatis (harus fleksibel);
    - ✓ Keseluruhan konteks sosial dimana kaum minoritas beroperasi adalah penting.
    - ✓ Jika minoritas bertahan, pada akhirnya mereka bisa saja menang dan menemukan bahwa pandangan mereka kini menjadi mayoritas.


Copyright đ Safuwan, 2017

**2. *Obedience* (kepatuhan)**

⇒ Bentuk yang paling menarik dari *Obedience* adalah kepatuhan, yaitu pengaruh individu terhadap perubahan perilaku individu lainnya adalah hasil permintaan secara langsung atau perintah.

⇒ *Obedience* juga bisa dipahami sebagai keadaan seseorang pada posisi yang berkuasa cukup mengatakan atau memerintahkan orang lain untuk melakukan sesuatu—dan mereka melakukannya!

⇒ Kepatuhan lebih jarang terjadi dari konformitas ataupun kesepakatan, karena bahkan orang-orang yang memiliki kekuasaan dapat menggunakannya, namun seringkali lebih memilih pengaruhnya melalui permintaan dan bukannya perintah langsung.

**Kepatuhan yang merusak:**

∇ Dalam realitas organisasi atau suatu lembaga, terkadang (sering terjadi) bahwa kepatuhan juga dapat membahayakan orang lain (pimpinan/pemegang otoritas) atau dirinya sendiri (individu pelaku), ini dinamakan dengan tindakan *kepatuhan yang merusak.*

∇ Misalnya, seorang bawahan hanya melakukan tindakan patuh/taat ketika di depan atasan/pimpinan, tapi saat di belakang/diluar dia selalu menebarkan gosip, menghujat atau memfitnah atasan/ pimpinan.

**Orientasi kepatuhan yang merusak**

∇ Baron & Byrne (2004) menyebut adanya *intensive indoctrination* (indoktrinasi intensif), sebagai proses yang harus dilalui individu untuk menjadi anggota kelompok ekstrem tanpa harus bertanya ini dan itu, yang disertai komitmen yang tinggi, adalah kasus pengaruh sosial yang dipaksakan (untuk patuh).

∇ Contohnya: Freemason, Jihadis, ISIS, sekte-sekte ekstrem lainnya.

**Tahapan indoktrinasi intensif terdiri dari :**

⇒ **Tahap melunak (*softening-up*):**

✓ Anggota baru diisolasi dari teman-teman dan keluarga, dan dilakukan usaha-usaha untuk membuat mereka bingung, lelah, tidak memiliki orientasi, dan terangsang secara emosional.


Copyright © Safuwan, 2017

- ✓ Tujuan utamanya: untuk memisahkan anggota baru dari kehidupan lamanya, dan menempatkan mereka pada keadaan di mana mereka mau menerima pesan-pesan kelompok.

⇒ **Tahap kesepakatan (*compliance*)**

Anggota baru diminta untuk mengiyakan permintaan dan keyakinan kelompok serta secara aktif "mencoba" peran sebagai anggota.

⇒ **Tahap internalisasi (*internalization*)**

Anggota baru mulai menerima bahwa pandangan-pandangan kelompok adalah benar dan mereka sungguh-sungguh mempercayai pandangan tersebut.

⇒ **Tahap konsolidasi (*consolidation*),**

- ✓ Anggota baru memperkuat keanggotaan mereka dengan melakukan tindakan yang mahal, yang membuat mereka sulit, atau bahkan tidak mungkin untuk mundur:
- ✓ Mereka mendermakan nyawa atau seluruh harta milik pribadi mereka kepada kelompok, memutus ikatan dengan semua mantan teman dan keluarga, mulai secara aktif merekrut anggota baru, dst.

❖ *Hasil akhir dari indoktrinasi intensif adalah anggota baru tersebut kini menerima belief dan dasar pemikiran kelompok dengan tidak bertanya-tanya, dan juga memiliki pandangan negatif terhadap "orang luar".*

**Penyebab munculnya kepatuhan yang merusak**

⇒ Orang-orang yang berkuasa membebaskan orang-orang yang patuh dari tanggung jawab atas tindakan mereka. "saya hanya menjalankan perintah", seringkali dijadikan alasan bila sesuatu yang buruk terjadi.

⇒ Orang-orang yang berkuasa seringkali memiliki tanda atau lencana nyata yang menunjukkan status mereka. Hal ini menimbulkan norma "Patuhilah orang yang memegang kendali".

⇒ Norma ini adalah norma yang kuat, dan bila kita dihadapkan dengannya, sebagian besar orang merasa sulit untuk tidak mematuhinya.


Copyright đ Safuwan, 2017

⇒ Adanya perintah bertahap dari figure otoritas. Perintah awal mungkin saja meminta tindakan yang ringan, jika tindakan ringan kurang mengena baru selanjutnya perintah untuk melakukan tindakan yang berbahaya. Konteks ini biasanya terjadi dalam dunia militer.

⇒ Situasi yang melibatkan kepatuhan bisa berubah cepat. Cepatnya perubahan ini menyebabkan kecenderungan meningkatnya kepatuhan.

**Cara mengatasi kepatuhan yang merusak:**

⇒ Individu yang dihadapkan pada perintah dari figure otoritas dapat diingatkan bahwa merekalah yang akan bertanggung jawab atas kerusakan apapun yang dihasilkan—bukan pihak otoritas.

⇒ Individu dapat disadarkan bahwa melebihi suatu titik tertentu, maka benar-benar mematuhi perintah yang merusak adalah tidak layak.

⇒ Individu dapat lebih mudah untuk melawan figure otoritas jika mereka mempertanyakan keahlian dan motif dari figure-figur tersebut.

⇒ Cukup dengan mengetahui kekuatan yang dimiliki figure otoritas untuk dapat memerintahkan kepatuhan buta bisa membantu melawan pengaruh itu sendiri.

## D. Latihan

1. Mengapa lingkungan sosial sangat berpengaruh bagi individu?
2. Mengapa orang menerima tekanan sosial ?
3. Jelaskan tipe-tipe kekuasan yang paling berpengaruh pada konformitas !
4. Baca dan pahamilah teknik-teknik psikologi berikut:
   - ∇ *Ingratiation*
   - ∇ *Foot-in-the-door technique*
   - ∇ *Law-ball technique*
   - ∇ *Door-in-the Face*
   - ∇ *That's-not-all*
   - ∇ *Pique technique*


Copyright đ Safuwan, 2017

Pertemuan 14 & 15

# DAYA TARIK INTERPERSONAL

## A. Definisi

⇒ Keinginan untuk melakukan kontak dengan orang lain yang pada umumnya dilandasi oleh adanya imbalan sosial yang diperoleh individu jika berhubungan dengan orang lain.

⇒ Daya tarik interpersonal mengacu pada perasaan-perasaan positif terhadap orang lain.

⇒ Daya tarik interpersonal adalah kecenderungan untuk menilai seseorang atau suatu kelompok secara positif, untuk mendekatinya dan untuk berperilaku secara positif kepadanya.

⇒ Studi tentang daya tarik interpersonal merupakan bidang utama penelitian psikologi sosial, terutama mengkaji seberapa banyak yang disukai, tidak disukai, atau membenci orang lain.

## B. Kebutuhan Sosial Kita

- Daya tarik interpersonal erat kaitannya dengan beragam kebutuhan sosial individu dalam kehidupannya.
- Sejalan dengan pertumbuhan dan perkembangannya, kebutuhan sosial manusia menjadi semakin rumit dan cukup beragam, dan semua itu menuntut penyaluran atau pemenuhan secara maksimal.
- Para ahli psikologi sosial telah mengidentifikasi motif-motif sosial yang mendorong seseorang untuk melakukan hubungan dengan orang lain, diantaranya;
  - *Need of Affiliation* (kebutuhan untuk berafiliasi). Manusia berafiliasi pada dasarnya untuk memperoleh; bantuan, pertolongan, menjalin keakraban, merekatkan tali silaturrahmi, atau ingin dipuji dan dihargai orang lain, dsb.
  - *Need of Intimacy* (kebutuhan untuk berhubungan dekat) yaitu memilih hubungan yang hangat, dekat dan komunikatif.


Copyright đ Safuwan, 2017

- *Need for positive stimulation* (kebutuhan untuk stimulasi positif), yakni ingin memperoleh saran, masukan atau pencerahan yang membangun bagi perkembangan kognitif dan afektifnya.
- *Need for attention* (kebutuhan akan perhatian), yaitu; keinginan untuk memperoleh perhatian dari berbagai pihak, sehingga identitas diri individu menjadi lebih tampak kepermukaan.
- *Need for social support* (kebutuhan akan dukungan sosial), adalah keinginan memperoleh motivasi dan dukungan sosial; dari keluarga, sahabat, atau masyarakat yang lebih luas.
- *Need for social comparison* (kebutuhan perbandingan sosial), adalah mendapat masukan-masukan berharga, pertukaran informasi, metode terapan berbeda dari suatu kelompok masyarakat, misalnya terkait suatu prestasi, produk yang dihasilkan, dll.

## C. Akar Teori Daya Tarik Interpersonal

### *1. Teori Kognitif*

- Teori kognitif menekankan proses berpikir sebagai dasar yang menentukan semua tingkah laku. Pandangan ini dikemukakan Theodore Newcomb (1961) yang dinamakan sebagai *teori balance*.
- *Teori balance*, berpandangan bahwa kecenderungan untuk mengorganisasikan konsepsi tentang orang lain, dirinya sendiri, dan hal-hal lain disekitarnya dengan cara yang harmonis, *balanced* atau *symeteris*.
- Suatu hubungan yang pasti adalah lebih memuaskan daripada yang lain. Jika seseorang menyukai yang lainnya dan jika mereka saling menyukai, maka dapatlah dikatakan bahwa hubungan itu mencerminkan adanya hubungan yang seimbang.
- Hubungan antar pribadi yang baik ditandai oleh adanya persetujuan dasar dan kesamaan pandangan tentang orang lain, tempat, atau benda. Sebaliknya jika suatu hubungan bisa dikatakan tidak memuaskan kata Newcomb, adalah karena kurangnya keseimbangan antara persetujuan dan tidak.


Copyright đ Safuwan, 2017

2. **Teori *Reinforcement***

- Teori penguatan (*reinforcement*) merupakan teori yang berakar pada teori belajar yang berusaha menginterpretasikan ketertarikan sebagai satu respons yang dipelajari. Penguatan yang dimaksud dapat berupa pujian, dukungan atau hadiah.
- Teori *reinforcement* berusaha menemukan bagaimana ketertarikan pada seseorang muncul untuk pertama kalinya.
- Eksperimen terhadap teori *reinforcement* dilakukan Lott & Lott pada tahun 1965. Lott, dkk.menyimpulkan hasil studinya bahwa kita semua lebih suka menjadi tertarik kepada orang-orang yang menghadiahi atau menghargai kita daripada orang yang menghukum dengan kritikan ataupun menghina kita.
- Dalam beberapa dasawarsa, teori *reinforcement* kemudian berkembang menjadi **teori nilai tukar** meskipun di dalamnya mengandung perbedaan yang sifatnya teknis dalam memahami soalan ketertarikan interpersonal

***3.*** **Teori *Interactionist***

- Teori ini dikembangkan oleh Levinger dan Snoek (1972) yang menyebut bahwa suatu hubungan akan berbeda dari waktu ke waktu.
- Misalnya, seorang suami tertarik pada istrinya mula-mula karena sifat kalemnya, akhirnya diketahui bahwa sifat ini tidak cukup menopang dalam perkawinan. Suami, mungkin akan menemukan ciri-ciri lain yang ada pada istrinya yang bisa menjadikan ia terus tertarik.
- Teori *interactonist* lebih menitik beratkan pada ketertarikan antarpribadi sebagai suatu konsep.

***4. Teori Pertukaran Sosial***

⇒ Teori pertukaran sosial menekankan bahwa seseorang tertarik pada orang lain disebabkan adanya pertimbangan untung rugi yang akan dia dapatkan.

⇒ Seseorang akan tertarik pada orang lain, karena akan menperoleh keuntungan dari orang tersebut. Sebaliknya, seseorang tidak akan tertarik pada orang lain, karena akan memperoleh kerugian dari orang tersebut.


*Copyright đ Safuwan, 2017*

⇒ Misalnya: teman-teman wanita kita sewaktu SMA lebih tertarik pada seorang lelaki yang mempunyai motor bagus, karena ia berpikir bahwa dia nantinya akan diantar pulang jemput ke sekolah dan dapat menambah status sosial dari wanitanya.

***5. Teori Asosiasi***

- ❖ Seseorang akan tertarik pada orang lain karena memandang hal-hal positif yang ada pada dirinya.
- ❖ Misalnya, kita akan tertarik pada orang lain yang memiliki sifat ramah dan tidak sombong.

## D. Faktor-Faktor Daya Tarik Interpersonal

Ada sejumlah factor yang mempengaruhi daya tarik interpersonal, diantaranya:

***1. Karakteristik pribadi individu lain***

Salah satu alasan mengapa individu menyukai individu lain adalah karena karakteristik pribadinya yang menyenangkan diantaranya adanya ketulusan, kehangatan, dan kompetensi, serta daya tarik fisik.

***2. Kesamaan***

- Kesamaan (kemiripan) dalam berbagai hal; baik dalam hal sikap, nilai, minat, latar belakang maupun kemiripan/kesamaan sifat akan mempengaruhi seseorang untuk menjalin hubungan dengan orang lain.
- Kesamaan menjadi penting dalam daya tarik interpersonal dikarenakan kesamaan biasanya akan mendatangkan penguatan/ ganjaran.
- Orang yang mempunyai kesamaan dengan kita cenderung akan menyetujui dan mendukung gagasan kita.

***3. Keakraban***

Keakraban dapat menjadi penyebab meningkatnya rasa suka kita pada orang lain. Namun, keakraban tidak selamanya dapat meningkatkan rasa suka, karena sifat dan keinginan manusia yang selalu dinamis.

***4. Kedekatan***

- o Kedekatan dapat mempengaruhi seseorang dalam daya tari interpersonal, seperti kedekatan untuk meningkatkan keakraban.


Copyright © Safuwan, 2017

- Contoh: kedekatan yang menumbuhkan keakraban dengan tetangga sebelah rumah dikarenakan seringnya bertemu.
- Pengaruh kedekatan didasarkan pada konsistensi kognitif. Dalam hubungan kesatuan lebih didasarkan atas kesadaran secara fisik, sedangkan hubungan perasaan lebih pada kedekatan secara emosi.

## E. Latihan

Baca dan pahamilah teori-teori berikut:

⇒ Teori Kognitif (Newcomb)
⇒ Teori *Reinforcement*
⇒ Teori Pertukaran sosial
⇒ Teori Perbandingan sosial
⇒ Teori Interaksionis
⇒ Teori Asosiasi


Copyright © Safuwan, 2017

**Referensi :**


1. *Bahan Ajar: Psikologi Sosial I*, Prodi Psikologi FK Unud
2. Baron, R.A & Byrne, D (2004). *Psikologi Sosial*, Jakarta: Erlangga
3. Myers, D.G., (2014). *Psikologi Sosial*. Jakarta: Salemba Humanika
4. Sarwono, SW, (2001). *Psikologi Sosial*. Jakarta: Raja Grafindo Persada
5. Sears, D. O, dkk. (1985). *Psikologi Sosial*. Jakarta: Erlangga
6. Shaw & Costanzo (1985). *Theories of Social Psychology*, Singapore: McGraw-Hill. Inc



*Copyright đ Safuwan, 2017*