



# Psikologi Sosial-2

Safuwani, M.Psi





## Deskripsi Umum Mata Kuliah

Mata kuliah ini mempelajari: teori-teori psi sosial, perspektif yg melatar-belakanginya, realitas diri manusia, kompetensi-kerjasama, kelompok-proses kelompok, pengaruh sosial hgg perilaku pro-sosial, perilaku agresi, prasangka-diskriminasi dan terapan psikologi sosial di berbagai aspek kehidupan manusia; pendidikan, kesehatan, ekonomi, spiritual, religi, budaya, dsb.

## Kontrak Kuliah

1. Perspektif dlm Psikologi Sosial
2. Teori-teori dlm Psikologi Sosial
3. The Self
4. Kelompok & Proses Kelompok
5. Pengaruh Sosial
6. Kompetensi & Kerjasama
7. Pro-Sosial & Altruisme
8. Perilaku Agresi
9. Prasangka & Diskriminasi
10. Psikologi Sosial Terapan

- 
1. Prefensi (urgent)
  2. Latihan; quiz, uts, uas
  3. Penugasan; mandiri

## Aturan Kuliah

- ✓ Masuk kuliah tepat waktu
- ✓ Berpakain sopan & Rapi
- ✓ Tidak dibenarkan memakai sandal dan kaos oblong bagi mhs (laki2)
- ✓ Tidak dibenarkan makan-minum di kelas
- ✓ Dilarang berisik dan diskusi ketika perkuliahan sdg berlangsung
- ✓ Tidak mengerjakan tugas/PR ketika kuliah berlangsung
- ✓ Tidak dibenarkan main HP ketika perkuliahan sdg berlangsung
- ✓ Utamakan adab sebelum ilmu

# Perspektif dalam

# Psikologi Sosial

**Behavioral**

**Cognitive**

**Structural**

**Symbolic Interactionist**

# Tujuan instruksional:

- Mahasiswa mengurai pendekatan yg digunakan psikologi sosial dalam memahami individu di realitas sosial.
- Mahasiswa menemukan ciri khas dari masing2 pendekatan dlm psikologi sosial.
- Mahasiswa dapat mengembangkan dan mensintesa pendekatan psikologi sosial sesuai konteks, fenomena dan tujuan pengkajian empiric yg difokuskan.
- Mahasiswa mampu membedakan ranah kajian para sarjana psikologi sosial yg berorientasi psikologi dan sosiologi.

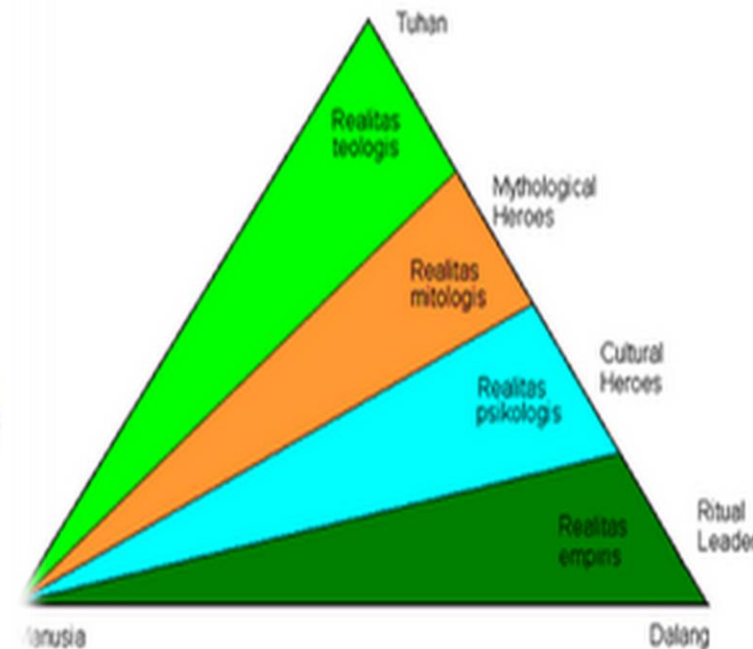
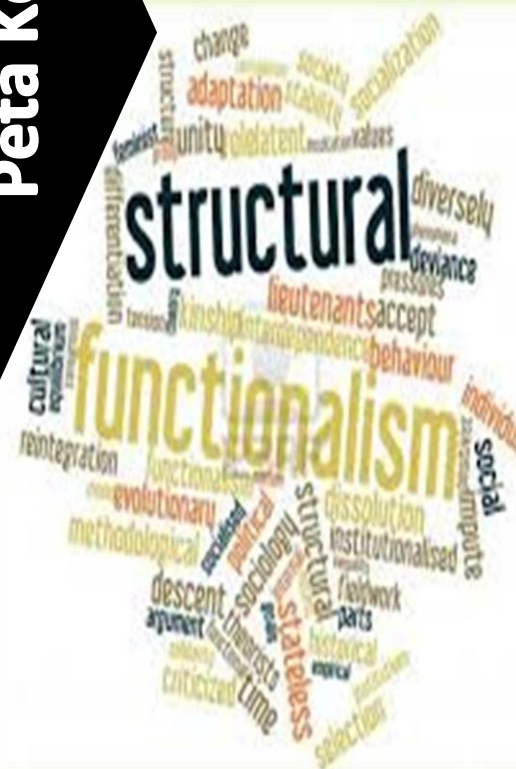
Kognitif



behavioral



Peta Konsep



Mediasi dalam ritual nyretan

*interacionist*



# Perspektif Behavioral

- ❑ Kajian perilaku dan kognitif lebih banyak digunakan para psikolog sosial yang berlatar belakang psikologi.
- ❑ Para sarjana psikologi sosial sering menawarkan jawaban yang berbeda atas suatu pertanyaan; misalnya “seberapa besar perhatian yang seharusnya diberikan para psikolog sosial pada kegiatan mental dalam upaya memahami perilaku sosial?”
- ❑ Perspektif perilaku menekankan pada pemahaman (interpretasi) pentingnya perilaku individu.
- ❑ Seandainya individu mengabaikan informasi ttg apa yang dipikirkannya, lebih baik kita memfokuskan pd perilaku seseorang yang dapat diuji oleh pengamatan kita sendiri.

- ❑ Penganut behaviorisme beranggapan bahwa dengan cara mempertimbangkan proses mental individu, kita tidak terbantu memahami perilaku orang tersebut.
- ❑ Alasannya, proses mental sering tidak reliabel untuk memprediksi perilaku. Misalnya, pandangan terhadap suatu kelompok, masyarakat atau bangsa.
- ❑ Tidak semua orang berpikiran negatif tentang sesuatu yang dilihatnya, perlu juga mengetahui mengapa seseorang berperilaku negatif.
- ❑ Orang yang bersikap atau perasaan negatif terhadap kelompok A atau bangsa B, misalnya, belum tentu dia tidak mau melakukan hubungan dengan kelompok A atau bangsa B
- ❑ Maknanya, pikiran, perasaan dan sikap sebagai bagian proses mental bukan sesuatu yang bisa menjelaskan perilaku seseorang.



# Nex.....Behavioral Perspective

- ▶ Pendekatan behavioral pertama sekali diperkenalkan John B. Watson (1919, 1941).
- ▶ Pendekatan ini cukup banyak mendapat perhatian dalam psikologi antara tahun 1920-an s/d 1960-an.
- ▶ Ketika Watson memulai penelitiannya, dia menyarankan agar pendekatannya ini tidak sekedar satu alternatif bagi pendekatan instinktif dalam memahami perilaku sosial, tetapi juga merupakan alternatif lain yg memfokuskan pada pikiran, kesadaran, atau imajinasi.
- ▶ Watson menolak informasi instinktif semacam itu, yang menurutnya bersifat "mistik", "mentalistik", dan "subyektif".

- ❖ Dalam psikologi obyektif maka fokusnya harus pada sesuatu yang "dapat diamati" (observable), yaitu pada "apa yang dikatakan (sayings) dan apa yang dilakukan (doings)".
- ❖ Pandangan Watson berbeda dengan William James dan John Dewey, karena keduanya percaya bahwa proses mental dan juga perilaku yang teramati berperan dalam menjelaskan perilaku sosial.
- ❖ Para "behaviorist" mencoba menelaah perilaku ke dalam satu unit yang dinamakan "tanggapan" (responses), dan lingkungan ke dalam unit "rangsangan" (stimuli).





All behaviour happens for a reason...  
Challenging behaviour is no different...



❖ Menurut kaum behaviorism, sebuah rangsangan dan tanggapan tertentu bisa ber-asosiasi satu sama lain, dan menghasilkan satu bentuk hubungan fungsional.

Misalkan: seorang teman lama datang ke rumah, > muncul 'tanggapan' kita dg 'tersenyum' pada teman yg datang.

❖ Jadi, seseorang tersenyum karena ada teman yg datang kepadanya dan ini > sebuah rangsangan (stimulus)

✓ Situasi rangsang balas kemudian dikenal dengan teori S-R (stimulus-respon) atau S-O-R (stimulus-organisme-respon (yg diterapkan dalam ilmu komunikasi)

🍌 Pada tahun 1953, 1957, 1974 > B.F. Skinner terus melakukan eksperimennya yg diberi nama "operant behavior" dan "reinforcement"

🍌 Percobaan ini dilakukan sebagai upaya pengembangan sorotan behavior dg ciri khas (karakter) berbeda dlm lingkungan yg sama.


🍌 Operant behavior > setiap perilaku yg beroperasi dalam suatu lingkungan dengan cara tertentu, lalu memunculkan akibat/perubahan dalam lingkungan itu.


🍌 Contohnya, jika kita tersenyum kepada orang lain yang kita hadapi, lalu secara umum, akan menghasilkan senyuman juga dari orang lain. Dalam kasus ini, tersenyum kepada orang lain dianggap sebagai "operant behavior".


🍌 Sementara reinforcement adalah proses dari akibat atau perubahan yang terjadi dalam lingkungan yang memperkuat perilaku tertentu di masa datang.





# Nex.....

 Dalam perkembangannya, situasi rangsang balas kemudian dikenal dengan teori S-R (stimulus-respon) atau S-O-R (stimulus-organisme-respon)

 B.F. Skinner (1953,1957,1974) telah mengubah fokus behaviorisme melalui percobaan yang dinamakan "operant behavior" dan "reinforcement".

 Operant behavior adalah setiap perilaku yang beroperasi dalam suatu lingkungan dengan cara tertentu, lalu memunculkan akibat atau perubahan dalam lingkungan itu.

 Contohnya, jika kita tersenyum kepada orang lain yang kita hadapi, lalu secara umum, akan menghasilkan senyuman juga dari orang lain. Dalam kasus ini, tersenyum kepada orang lain dianggap sebagai "operant behavior".

 Sementara reinforcement adalah proses dari akibat atau perubahan yang terjadi dalam lingkungan yang memperkuat perilaku tertentu di masa datang .

- Reinforcement dapat bersifat positif dan juga negatif.
  - Kapan saja kita bisa tersenyum pada orang lain yang belum kita kenal sebelumnya, dan mereka juga membalas senyuman kita. Gejala ini disebut penguat positif.
- Di sisi lain, beberapa kali kita bertemu dengan seseorang, lalu kita tersenyum. Kemungkinan orang yang kita beri senyum itu diam saja atau bahkan menunjuk rasa tidak suka, maka di lain waktu ketika kita bertemu orang itu lagi, kemungkinan kita cenderung cuek saja.



# Perspektif Kognitif

## Tinjauan umum

- Teori kognitif mulai berkembang pada abad 20-an.
- Pandangan kognitif menggambarkan belajar sebagai aktivitas internal (proses mental) yang terdiri dari beberapa proses; pemahaman, mengingat, mengolah informasi, problem solving, analisis, prediksi, dan perasaan
- Para peneliti psikologi sosial percaya bahwa jika kebiasaan dan instink yg dijadikan dasar tampilan perilaku sosial, maka terlalu ekstrem pemahamannya, karena mengabaikan kegiatan mental manusia

- James Baldwin (1897) menyebut paling sedikit ada dua bentuk peniruan;  
1) kebiasaan manusia, dan 2) wawasan manusia pd dirinya dan orang lain yg perilakunya ditiru
- Charles Cooley (1902), seorang sosiolog sepaham dengan pandangan Baldwin, dimana Setiap perilaku sosial berkaitan erat dengan proses mental (kognisi)
- Dalam perkembangannya, banyak peneliti psikologi sosial menggunakan konsep sikap (sebagai predisposisi perilaku) untuk memahami proses mental seseorang.



## LEVEL KOGNITIF

### 1. PENGETAHUAN & PEMAHAMAN

- Mengidentifikasi
- Mengklasifikasi data
- Menyimpulkan
- Menjelaskan
- Membandingkan
- Menentukan
- Menghitung

### 2. APLIKASI

- Menggunakan
- Memodelkan
- Memecahkan masalah

### 3. PENALARAN


- Menganalisis
- Menerapkan gagasan
- Mengorganisasi gagasan
- Mensintesis
- Mengevaluasi
- Merumuskan
- Menyimpulkan
- Menginterpretasi


- ▶ Pendekatan kognitif menekankan pada pemahaman perilaku seseorang dan tidak bisa dipahami dengan benar tanpa mempelajari proses mental individu.
- ▶ Manusia tidak menanggapi lingkungannya secara otomatis. Perilaku mereka tergantung pada bagaimana mereka berpikir dan mempersepsi lingkungannya.
- ▶ Untuk memperoleh informasi yang akurat, tepat sasaran dan bisa dipercaya maka proses mental seseorang merupakan hal utama dan penting untuk menjelaskan perilaku sosial seseorang.
- ▶ Kebiasaan (habit) mengidentifikasi penjelasan alternatif yang bisa digunakan untuk memahami perilaku sosial seseorang di samping instink (instinct).


- ❖ Diantara Teori dari Perspektif Kognitif;
  - Teori kognitif > Krech dan Crutchfield (1948)
  - Teori medan (field theory) > Kurt Lewin, dll
  - Teori Psikodinamika > Sigmund Freud, Carl Gustav Jung, Alfred Adler, Anna Freud, Karen Horney, Eric Fromm, Harry Stack Sullivan, dll
  - Teori Atribusi > Fritz Heider, Edward Jones dan Keith Davis, Harold Kelley, Bernard Weiner, dll
  - Teori Konsistensi Kognitif :
    - Kognitif Inbalance theory > Heider > teori P-O-X
    - Asimetri theory > Newcomb > system A-B-X (dlm komunikasi)
    - Incongruence Theory > Osgood & Tannenbaum



# Perspektif Struktural

 Kajian struktural dan interaksionis pada umumnya digunakan oleh sarjana psikologi sosial yang berbasis sosiologi.

 Pertanyaan yang umumnya diajukan: “sejauhmana kegiatan-kegiatan (perilaku) individual membentuk interaksi sosial?”

 Berpijak pertanyaan ini, kaum strukturalis dalam mempelajari perilaku manusia lebih menekankan pemahaman pd peran individu dalam realita sosialnya.

✓ Penganut structural berpendapat perilaku individu adalah respon pada harapan orang-orang sekitar (masyarakat).

Contoh:

- Seorang mahasiswa yang rajin belajar atau serius dalam kuliahnya karena masyarakat mengharapkan agar mahasiswa dapat menjadi pemimpin di masa depan.
- Seorang ayah harus rajin bekerja dan mencari nafkah untuk bisa menghidupi keluarganya.

**Mengapa?**

✓ Ini karena masyarakat mengharapkan seorang ayah berperilaku positif seperti itu agar realitas masyarakat berdaya guna, jika tidak maka seseorang yang sudah berkeluarga tidak pantas disebut sebagai “ayah”.





- Para peneliti sosial berbeda pendapat dalam menjelaskan perilaku sosial individu, dimana perilaku sesuatu yg dapat dijelaskan sebagai proses dari; (1) instinktif, (2) sebab kebiasaan, dan (3) bersumber dari proses mental.
- **William James** (1908) psikolog Amerika menerangkan pentingnya dampak struktur sosial atas diri individu, yakni perasaan individu pada dirinya sendiri
- **John Dewey** (1859-1952), ahli pendidikan Amerika, menekankan penjelasan kebiasaan individual.
- Para ahli juga mencatat bahwa kebiasaan individu akan mencerminkan kebiasaan kelompok, yaitu adat istiadat masyarakat (struktur sosial).

Diantara Teori dari Perspektif Struktural;

- ✓ Teori Pernyataan-Harapan > Joseph Berger (1972)
- ✓ Teori Peran > Mead, Talcott Parsons, Moreno, Ralph Linton
- ✓ Teori Postmodern (POSMO) > Jean-Francois Lyotard, Jean Baudrillard, Jacques Derrida, Linda Hutcheon, Frederic Jameson

Pada umumnya teori structural berorientasi pada social sciences



# Perspektif Interaksionis

❖ Tokoh sentral teori ini: George Herbert Mead (1863-1931) seorang Sosiolog Amerika, yang kemudian mendalami psikologi sosial.

❖ Pendekatan interaksionis menekankan pada sorotan individu sebagai agen yang aktif dalam menetapkan perilakunya sendiri, dan mereka membangun beragam harapan sosial.

❖ Teori interaksi simbolik berfokus pada pentingnya konsep diri dan persepsi yang dimiliki individu berdasarkan interaksi dengan individu lain.

- Mead tidak setuju pada pandangan bahwa untuk bisa memahami perilaku sosial, maka yang harus dikaji hanya aspek eksternal (perilaku yang teramati) saja.
- Mead (1934) menyebut aspek internal (mental) sama pentingnya dengan aspek eksternal (lingkungan) untuk dipelajari.
- Mead tertarik pada aspek internal dan eksternal, karena dengan kedua kondisi itu individu membangun interaksi satu sama lain.
- Individu selalu akan menciptakan makna (factor internal) dalam setiap interaksi dan komunikasi di realitas kehidupannya (factor eksternal)





## SEJARAH

### Pencetus awal SI George Herber Mead



**Mead & John D.**  
Filsafat dan Ilmu Sosial  
(1 Fakultas di Universitas Chicago)

#### Mead

- **Isyarat Verbal & Non Verbal**  
Mempengaruhi pikiran orang yang berinteraksi - Arti simbol penting

#### John Dewey & William James

- **Ahli Pragmatis (Tetua SI)**  
Percaya realitas bersifat dinamis.  
"Ontologis/Konkret".

A: Sudah saya katakan untuk berslap-slap secepat yang kamu bisa.  
B: Satu jam adalah waktu terdepat bagi saya untuk berslap-slap.  
A: Tetapi yang saya maksudkan adalah kamu sudah harus slap dalam waktu 15 menit.  
B: Kamu tidak mengatakan hal itu!



### PENJELASAN

#### Interaksi Simbolik?

Individu membentuk makna, melalui proses komunikasi. Manka tidak bersifat intrinsic terhadap apapun.



### KONSEP DIRI

#### - Self Concept

Persepektif yang relative stabil, dipercayai orang.

(Individu - Diri yang aktif - Dasar pada interaksi sosial.)

**2 asumsi menurut LaRossan dan Reitzes (1993):**

1. Individu mengembangkan konsep diri melalui interaksi dengan orang lain.

Asumsi = Seseorang mengetahui dirinya dari orang lain

2. Konsep diri memberikan motif penting untuk perilaku. Konsep dimana seseorang merasa yakin akan dirinya, dan berinteraksi sendiri

# TEORI INTERAKSI SIMBOLIK



#### Pakaian

Simbol Saat berduka = Meninggal dunia. Umumnya Maka Pelayat identik menggunakan pakaian warna hitam.

#### Budaya

perbedaan bahasa dan intonasi dan berbicara antara suku Jawa yang lemah lembut dan suku sumatera yang dikenal memiliki intonasi suara lebih tinggi sehingga membuat orang yang baru beranggapan bahwa mereka sedang marah.

#### Mind

kemampuan untuk menggunakan symbol yang memiliki makna social yang sama, manusia harus mengembangkan pikirannya melalui interaksi dengan orang lain

#### Self

Kemampuan untuk merefleksikan diri kita sendiri dari perspektif orang lain. Kita belajar mengenai diri kita sendiri dari cara orang lain memperlakukan kita, memandang kita, dan memberi label kepada kita serta membayangkan bagaimana kita dilihat oleh orang lain.

#### Society

Sebuah jejaring hubungan social yang diciptakan manusia. Individu-individu terlibat didalam masyarakat dengan aktif. Mead memiliki pemikiran khusus mengenai individu yang signifikan bagi kita (anggota keluarga, teman, kolega).





- Berdasar studinya, Mead menyebut model perilaku individu yang dikembangkan sebagai *social behaviorism*.
- Inti perilaku sosial adalah berinteraksi satu sama lain, baik dalam arti internal (mental) maupun eksternal (lingkungan).
- Dalam memahami perilaku sosial, Mead percaya bahwa keanggotaan individu dalam suatu kelompok menghasilkan perilaku bersama yang diistilahkan tradisi atau budaya.

Diantara Teori familiar dari Perspektif Interkasionis (bersesuaian dg psi sosial):

- ✓ Teori interaksi simbolik >> Herbert Mead (1934) > interaksi dan beragam gerak isyarat yg bermakna pd orang2 yg berinteraksi memengaruhi pikiran dan tindakan.
- ✓ Teori identitas >> Sheldom Stryker (1980) > perhatian dlm suatu hubungan menjadi pusat utama teori ini. Perhatian akan mtercipta peran-peran baru di realitas individu





universitas  
MALIKUSSALEH

# Sekilas Teori-Teori Psikologi Sosial

Seri Kuliah: Psikologi Sosial 2



Sesi-03



By: Safuwan, M.Psi



# Tujuan instruksional:

- Mahasiswa menganalisis ragam perilaku individu/ sosial di realitas kehidupannya
- Mahasiswa mampu memilah gejala berbasis realitas hingga menjadi perilaku permanen
  - Mahasiswa mampu membedakan perilaku individu khas dan perilaku sosial khas
  - Mahasiswa menguji kebenaran teori di realitas kehidupan melalui kajian empiris alamiah

peta konsep

Memahami dan menginterpretasi realitas perilaku (diri/sosial)

Mengurai, memaknai dan menyimpulkan realitas dari kompleksitas stimulus

Fenomena dan karakter fenomena yg mendasari perilaku muncul berbasis realitas

Mendisain metode yg tepat

Menemukan dan membedakan akar konflik dan memberi solusi/ resolusi konflik mutakhir

Terapan penyesuaian yg selaras dg konteks

Membedakan dan melakukan intervensi psikososial yg tepat

Ending: Mengimput data yg komperhensif dan menulis realitas yg terfokus

# Tinjauan Umum

- ❑ *Psikologi Sosial mulai dipelajari serius oleh para sarjana psikologi pada tahun 1930 di Amerika Serikat dan beberapa negara Eropah lainnya*
- ❑ *Mempelajari fenomena sosial sejatinya sama dgn mempelajari fenomena alamiah dengan logika berpikir: dimana ada manusia disitulah ada psikologi dan psikologi sosial*
- ❑ *Berlandas pada studi-studi itu, maka dilakukan sejumlah penelitian lapangan/eksperimen,*
- ❑ *Berorientasi hasil kajian tsb ditetapkan strategi analisis perilaku individu/sosial hingga lahir beragam teori yang bisa dimanfaatkan individu, masyarakat atau pemerintah dalam dikehidupan sehari-hari*



# 1. Teori Genetik

- Ω Mengapa manusia secara naluri membutuhkan teman?
- Ω Teori dasar ini dalam psikologi sosial memberikan penjelasan yang paling sederhana, yakni manusia tidak berkembang jika hidup sendiri.
- Ω Secara genetika manusia membutuhkan manusia lain. Bisa untuk melindungi diri, mekanisme pertahanan atau sebagai aktualisasi diri.
- Ω Kita mendefinisikan kualitas hidup dari peranan yang diperoleh secara sosial, seperti menjadi seorang ibu, anak, menantu, guru, bawahan dan masih banyak lagi.

# 2. Teori S-R

- Teori psikologi sosial ini menekankan adanya hubungan sebab akibat antara manusia (situasi-kondisi, orang lain, objek, benda, dsb)
- Secara sosial orang akan memberikan reaksi dari stimulus yang diberikan kepadanya.
- Itulah realitas jika ada yang mengatakan manusia berubah dan berkembang sesuai motif/dorongan yang ada (tepat).

Misalnya:

- ✓ Seseorang bekerja mencari uang untuk menghindari (stimulus) kelaparan atau seseorang menangis karena sedih (stimuli) yang mengenainya

### 3. Teori Kognitif

- Teori ini menekankan pada pentingnya pikiran (akal) sebagai dasar terbentuknya pengetahuan manusia.
- Bagaimana orang berinteraksi dengan orang lain tergantung apa yang dilihatnya.
- Pengetahuan akan membentuk perseptual dan mempengaruhi perilaku terksirat dalam konsep dasar kepribadian manusia.
- Manusia akan lebih empati dengan orang yang terlihat susah, miskin atau dianiaya daripada manusia sombong.
  - Atau mereka akan lebih mewaspadaai dengan orang yang terlihat sangar, pemarah atau galak.

### 4. Teori Behavioristik

- Teori ini memposisikan manusia sebagai organisme yang membuat respon terhadap stimulus lingkungan melalui proses belajar.
  - Inti teori ini adalah seseorang akan tercerahkan atau tidak dari sebab belajar yang diikutinya.
- Ilmu psikologi baru diakui sebagai ilmu perilaku manusia dan proses mental setelah adanya aktivitas dan bukti eksperimen ttg hubungan tindakan dengan gejala-gejala kejiwaan yang memicu terjadinya perilaku manusia.



## 5. Teori Belajar Sosial

- Secara umum manusia berperilaku dari mencontoh perilaku orang lain untuk diterima realitas sosial yg dinamakan model.
- Kita bisa menerapkan sebuah perilaku (kebaikan bagi diri dan sosial) sebagai kebiasaan harian, dan perilaku yg kita terapkan itu akan menjadi model bagi orang lain.
- Teori belajar sosial menekankan pada tumbuh-kembangnya konsep disiplin pada individu direalitas kehidupannya.

Contoh:

- bangun pagi sebelum fajar bila dilakukan berulang-ulang akan menjadi kebiasaan bagi seseorang meski cuaca menggigil. Bahkan bila sudah menjadi kebiasaan tubuh akan secara otomatis bangun tanpa harus berfikir lagi.

## 6. Teori Peran

- Teori ini menekankan realitas posisi dan eksistensi seseorang dalam kehidupannya.
- Interaksi individu tidak hanya dengan keluarga, teman atau di tempat kerja namun jauh lebih luas ketika orang berada di lingkungan sosialnya
  - Bahkan seseorang bisa memainkan aneka peranan yang punya tanggung jawab yang berbeda.
- Kita adalah anak bagi orang tua kita dan sekaligus ayah/ibu dari anak-anak kita suatu hari nanti.
- Orang akan berperilaku sesuai perannya untuk memenuhi norma, penampilan, harapan dan penilaian baik diri sendiri maupun orang lain.

## 7. Teori Lapangan (Medan)

- ❖ Teori ini dikemukakan oleh Kurt Lewin yang fokusnya berbasis lapangan atau ruang hidup (medan).
- ❖ Lewin berpendapat suatu peristiwa perilaku yang dialami manusia seperti bermimpi, berkeinginan, berkehendak, dsb. merupakan bagian dari ruang hidup (lingkungan sosial).
- ❖ Dalam formula itu terpatir bahwa perilaku sosial yang dilakoni merupakan hasil interaksi dengan orang lain atau objek lainnya.

## 8. Teori Penguatan Sosial

- ❑ Teori ini memandang manusia sebagai makhluk pencari keuntungan, dan tidak terima bila gagal menghampirinya
- ❑ Interaksi diantara dua orang atau lebih sejatinya karena didorong oleh simbiosis mutualis ada keuntungan yang diharapkan oleh kedua belah pihak.
- ❑ Kamu akan memilih dengan siapa berinteraksi untuk mendapatkan keuntungan atau mendapatkan manfaat dari hubungan tersebut.
- ❑ Memiliki teman bicara, mendapat uang, dihargai dan dihormati adalah berbagai perasaan (harapan) mendasar dari realitas interaksi dengan orang lain.
- ❑ Secara psikologi perasaan itulah yang diharapkan terjadi tatkala kita berbicara atau berinteraksi dengan orang lain.



## 9. Teori Identitas

- Teori ini berorientasi pada refleksi teori yang telah yaitu teori peran dan konsep diri.
- Semakin beragam peranan seseorang semakin banyak identitas dan perilakunya pun dipengaruhi, baik lantaran ekspektasi dari atau harapan orang lain padanya atau sebaliknya.
- Itulah yang terjadi saat istri meminta suami untuk lebih giat mencari uang sebagai tulang punggung keluarga atau suami yang menuntut anak untuk belajar yang rajin agar sukses sekolah yang diikutinya.

## 10. Teori Gestalt

- ✓ Teori gestalt >> pandangan yang menjelaskan proses persepsi melalui pengorganisasian suatu komponen-komponen yang memiliki hubungan, pola, dan juga kemiripan yang bersatu menjadi satu kesatuan.
- ✓ Teori ini dibangun oleh Kurt Koffka, Max Wertheimer dan Wolfgang Köhler
- ✓ Mereka memandang individu sebagai agen yang aktif menerima, memanfaatkan, memanipulasi serta mentransformasi informasi yang diperolehnya.
- ✓ Teori ini juga mengacu pada proses mental manusia yang memiliki fungsi untuk mentransformasikan semua masukan sensorik ke dalam struktur yang lebih bermakna.



universitas  
MALIKUSSALEH

# The SELF

WHO  
AM  
I?



# Tujuan Instruksional:

- Mahasiswa menganalisis diri secara holistik sebagai individu yang memiliki potensi utuh (self understanding)
- Mahasiswa membuat konsep diri dlm upaya mengenal dan pemberdayaan (mengolah potensi dlm dirinya) agar berperilaku sesuai konsep diri
- Mahasiswa memaknai dirinya (self-awareness) sesuai eksistensi; peran, tugas atau kewajiban sesuai harapan lingkungan yg melingkupinya (keluarga, sekolah, masyarakat dan bangsa)

*Basis Peta Konsep*



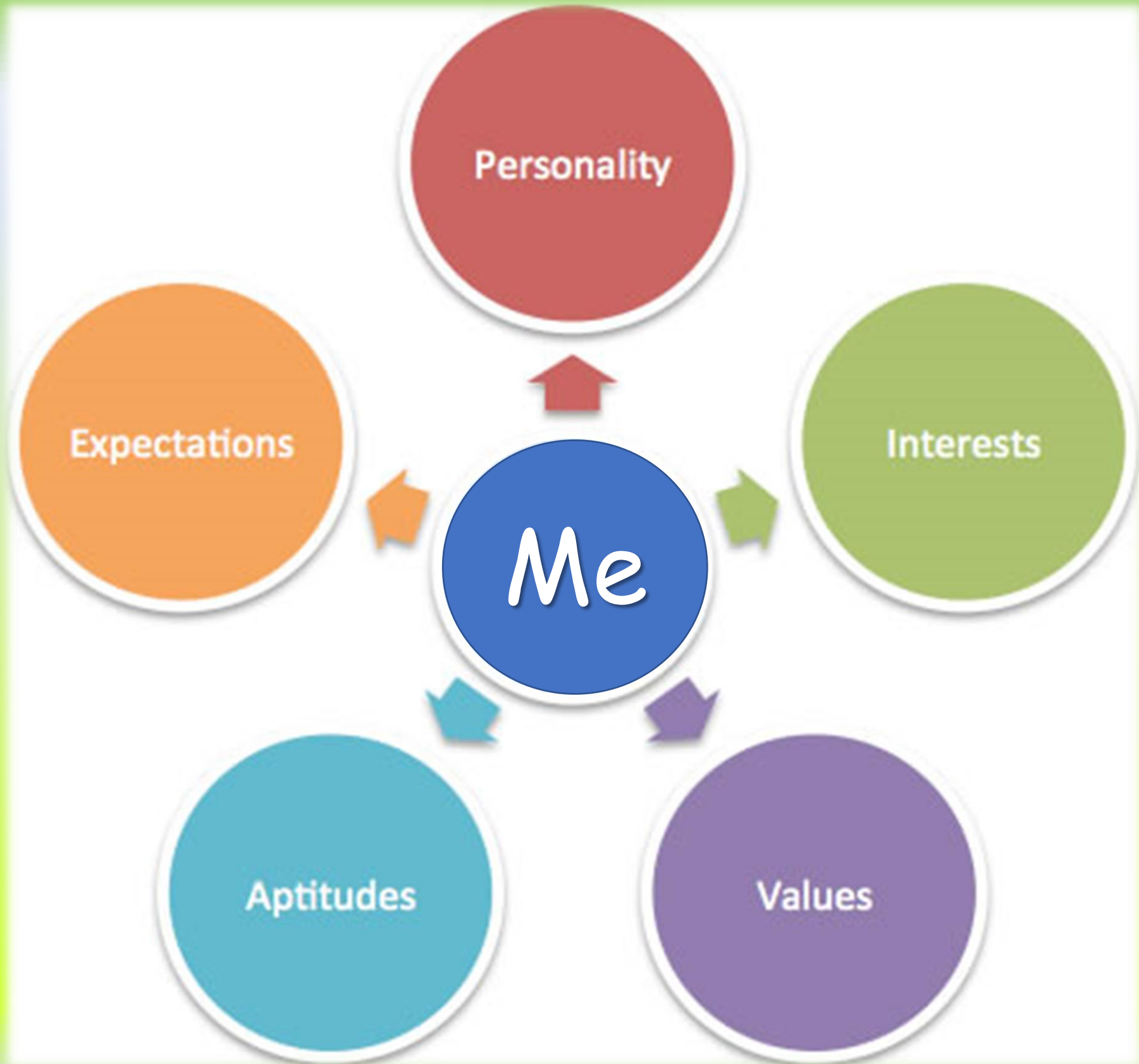
# Analisis umum

- ❖ Pernahkah kita menghadiri suatu pertemuan yang berisik — kemudian kita berusaha ngobrol tentang sesuatu ?
- ❖ Namun pada kondisi yg sama kita juga berhasil mendengar seseorang di ujung sana (ruangan) menyebut nama KITA?
- ❖ Jika demikian, maka kita telah mengalami “efek pesta koktail” —kecenderungan orang untuk memilih stimulus yang relevan secara pribadi, seperti nama, dari lingkungan yang kompleks dan bising (Cherry, 1953; Wood & Cowan, 1995).
- ❖ Bahkan bayi yang belia pun berupaya untuk berjalan (dg caranya sendiri) atau berbicara menunjukkan kecenderungan bahwa dirinya memiliki kemampuan untuk mengetahui dirinya (Newman, 2005).

- Dalam kajian psikologi kognitif, fenomena seperti itu menunjukkan bahwa manusia selektif dalam perhatiannya.
- Bagi psikologi sosial, konteks semacam itu mengindikasikan bahwa diri adalah objek penting perhatian individu sendiri.
- Dari kasus itu, gambaran diri adalah yang pertama dan terutama mengenai kumpulan keyakinan (belief) yang dipegang seseorang tentang keberadannya.
- Apa karakteristik penting dari diri kita? Apa yang kita kuasai? Apa yang kita lakukan dlm kondisi buruk? Situasi seperti apa yang kita sukai atau hindari?



# Self Understanding



# Self Understanding

- Pemahaman akan diri adalah kesadaran dan kemampuan individu untuk memahami pikiran dan tindakannya.
- Pemahaman diri bertujuan untuk mencapai wawasan tentang sikap, motif, pertahanan, reaksi, kelemahan dan kekuatan pada individu, maka individu amat perlu mengenali diri
- Pemahaman diri dikategorikan sebagai penilaian dan perasaan subjektif dari diri manusia & kompleksitas dari pikiran, sikap & persepsi yang tidak disadari & disadari.
- Memahami diri akan mewakili jumlah total persepsi (sadar) seseorang tentang identitas mereka sebagai konsep (privasi) yang berbeda dari orang lain.
- Realitas Diri bukanlah fenomena statis, tetapi terus berkembang & berubah sepanjang hidup manusia (Herbert Mead)
- Diri merujuk pada pengertian bahwa seseorang sedang memikirkan tentang keberadaannya? Apa yang membedakan individu dengan objek, binatang, atau orang lain? (Richard Stevens)

## Pentingnya Self Understanding

- Pemahaman diri diakui sebagai kompetensi utama bagi individu yg berfungsi secara efisien dalam realitas sosial atau organisasi, dll
- Ini memengaruhi kemampuan individu untuk membuat keputusan penting tentang diri sendiri (konsep diri), pemahaman akan orang lain dan lingkungan sosialnya.
  - Memahami diri melengkapi individu dengan membuat pilihan karir & hidup yang lebih efektif, kemampuan untuk memimpin, membimbing & menginspirasi dg hati (kejujuran).



Mengapa pemahaman tentang diri sangat Urgent dlm Psikologi Sosial?



Pernahkah  
menonton Film  
Little Tarzan?

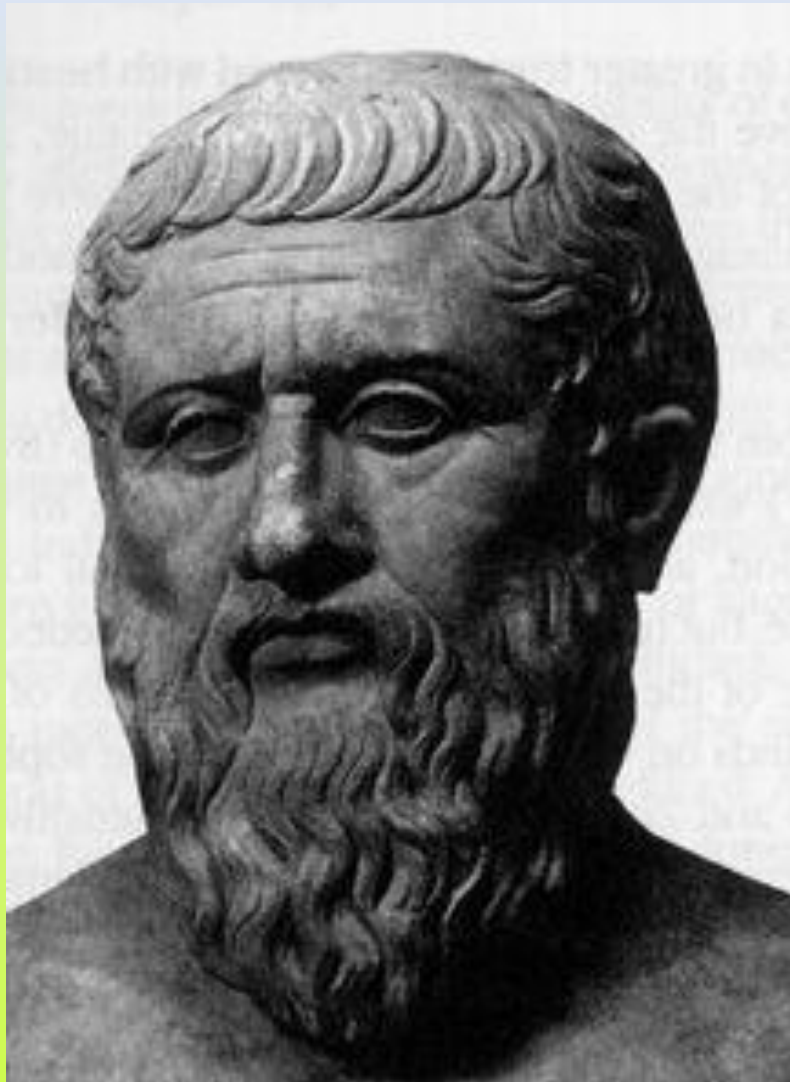


# THE SELLE





# Plato (429 – 347 SM)



Manusia hendaknya senantiasa mencari dirinya sendiri dan setiap saat menguji dan mengkaji eksistensi/keberadaan dirinya di dunia.

# Socrates (470 – 299 SM)

Wujud tertinggi dari keunggulan manusia adalah mempertanyakan diri sendiri dan orang lain.

“Kenalilah dirimu sendiri.”

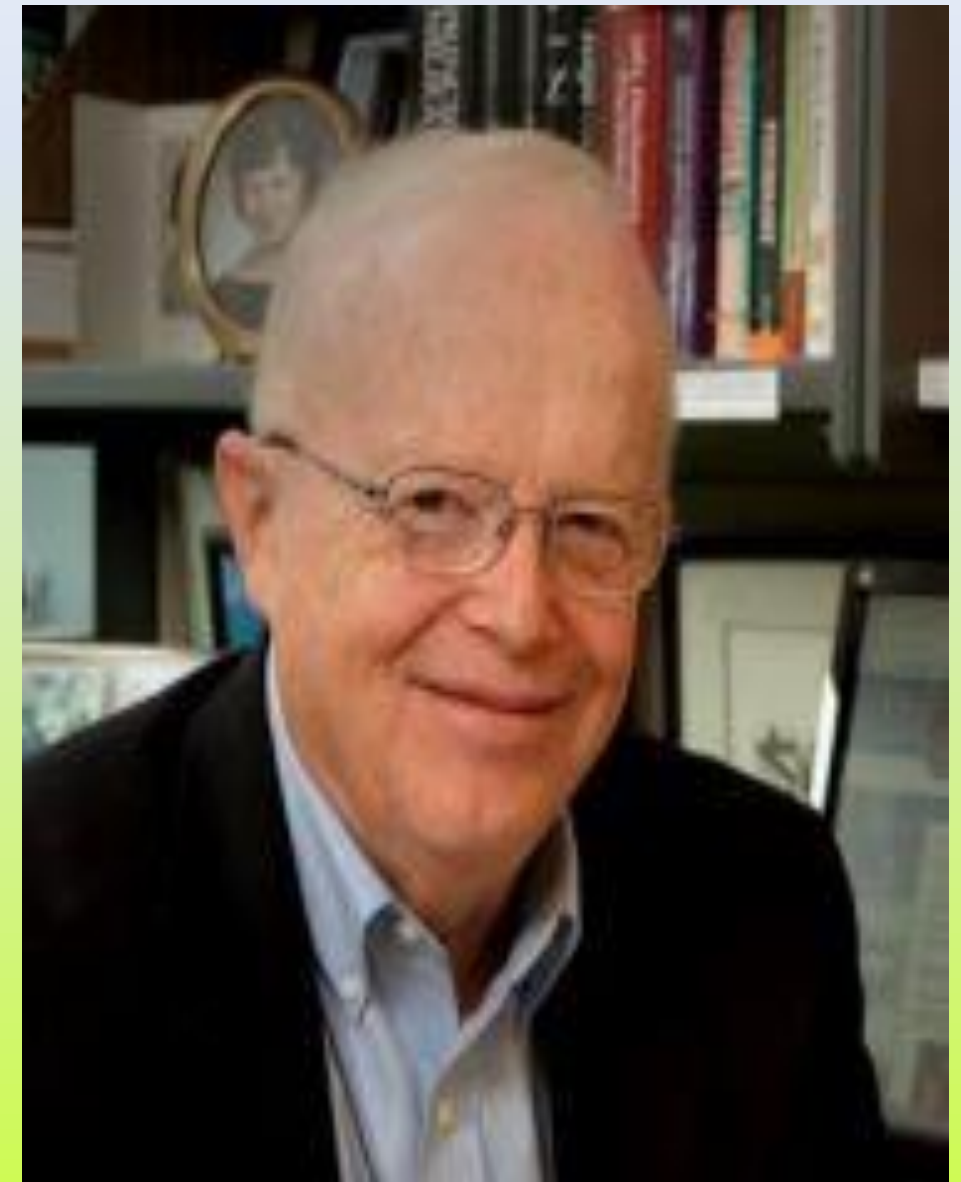




## *Myers (2012):*

*Kesadaran kita akan self (diri) membantu kita untuk:*

- 1. Mengorganisasikan pikiran, perasaan serta tindakan-tindakan kita memungkinkan kita untuk mengingat masa lalu, menilai masa kini serta merencanakan masa depan sehingga kita dapat berperilaku secara adaptif.*
- 2. Tidak ada satu pun topik dalam Psikologi yang lebih banyak diteliti di era modern selain topik tentang diri (Self).*



Prof. David G Myers (lahir 20-9-1942)  
Psikolog Sosial AS



it's all about  
me.



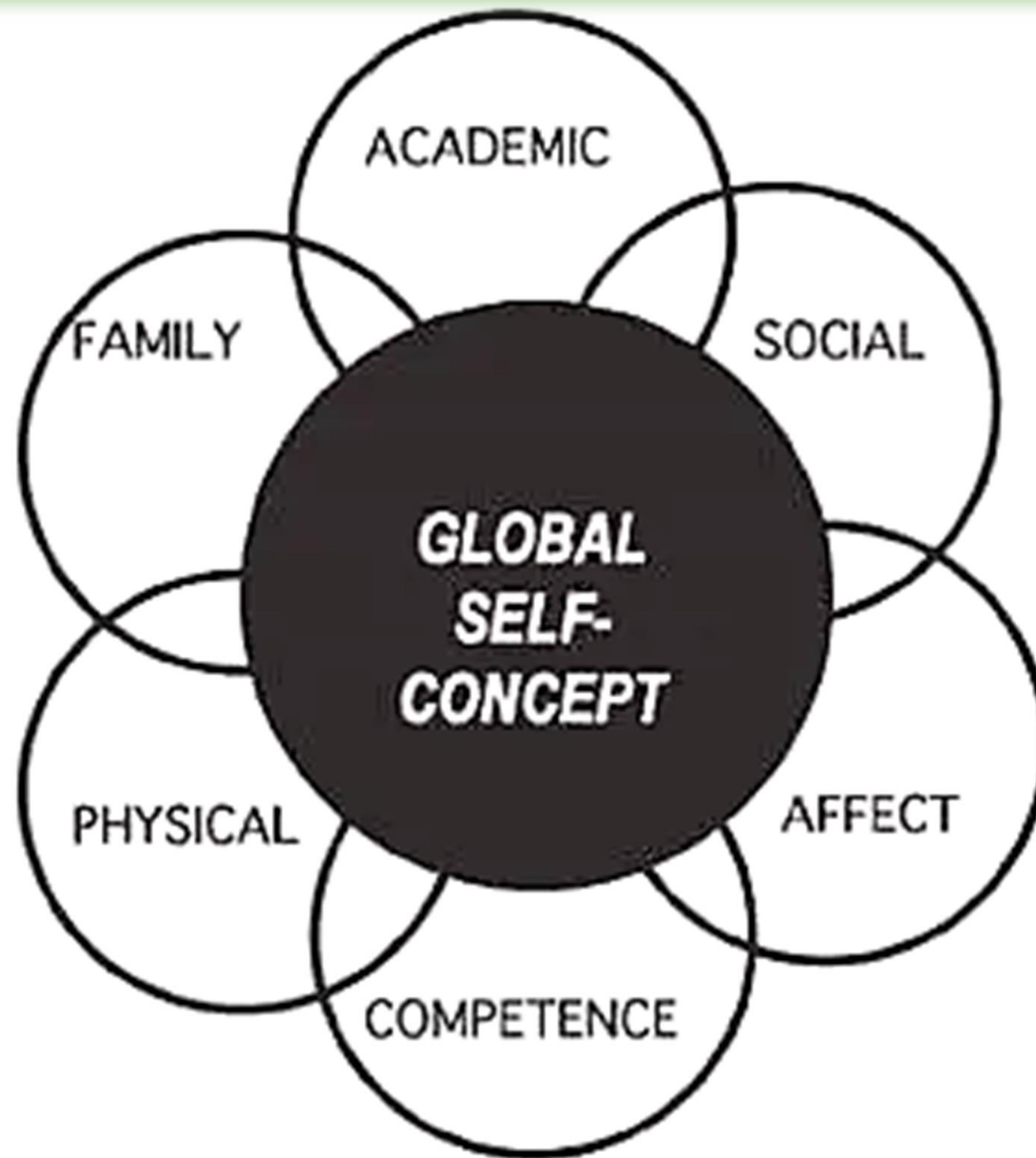
# KONSEP DIRI

Sesi 5





# Self-Concept



# Pengertian

## Konsep diri

adalah istilah umum yg digunakan untuk merujuk pada bagaimana seseorang berpikir, mengevaluasi atau memandang diri sendiri.

**Beck, Willian dan Rawlin, (1986):**

*Konsep diri* adalah cara individu memandang dirinya secara utuh, baik fisik, emosional, intelektual, sosial dan spiritual.





## Stuart & Sundeen (1991):

*Konsep diri adalah semua ide-ide, pikiran, kepercayaan, pendirian yg diketahui individu tentang dirinya dan mempengaruhi individu dalam berinteraksi dg orang lain.*

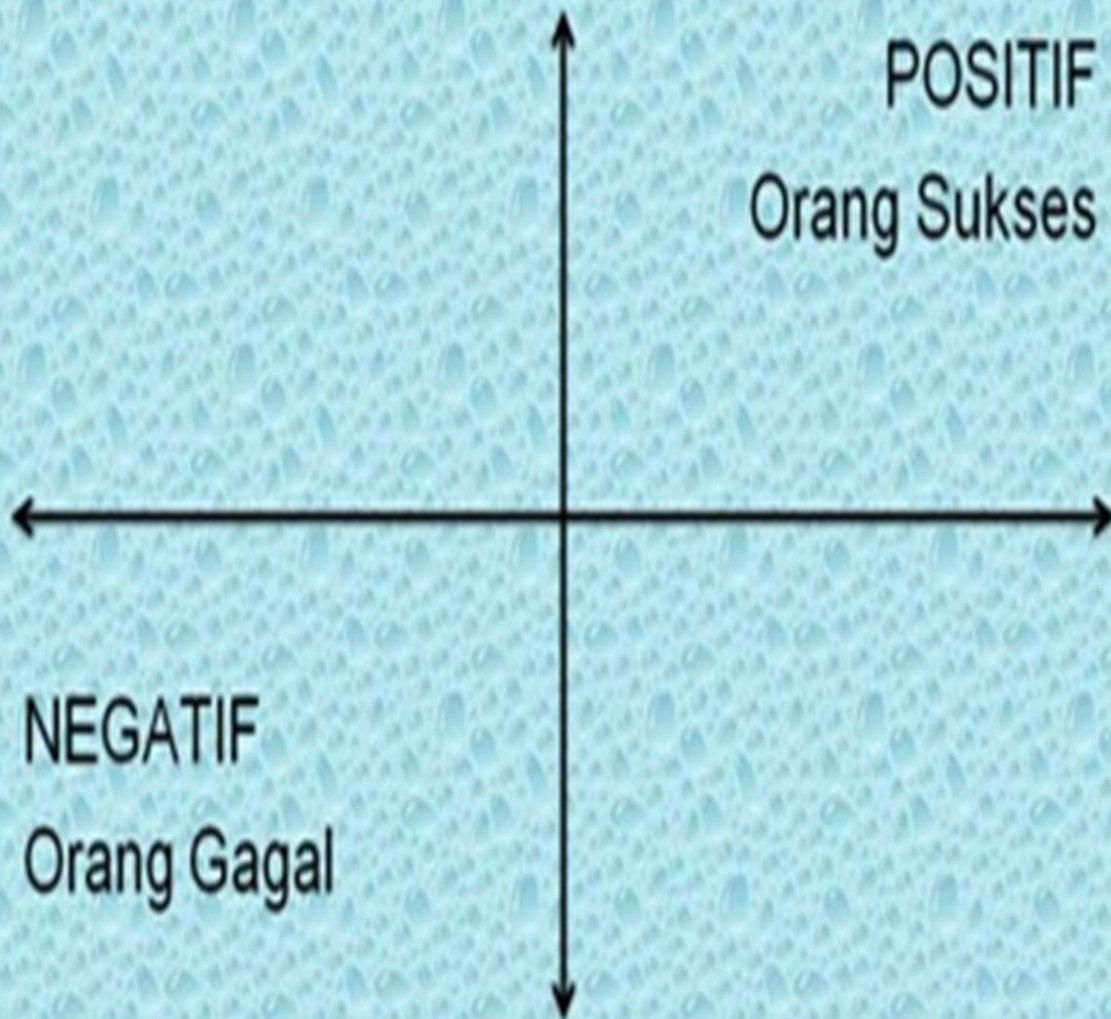


## Baumeister (1999):

*Konsep diri adalah keyakinan individu tentang dirinya sendiri, termasuk atribut orang tersebut, siapa dan apa diri itu.*

# Perkembangan Konsep Diri

## KONSEP DIRI



- ❖ Konsep diri belum ada pd manusia sejak lahir tapi berkembang secara bertahap dan *dipelajari*
- ❖ Melalui *kontak sosial*, pembelajaran & pengalaman
- ❖ Proses eksplorasi akan diri sendiri, hub- dg orang dekat & sekitar akan berarti bagi diri seseorang



# Aspek Konsep Diri

Konsep diri menjadi topik urgen dalam psikologi sosial dan psikologi humanistik.

Lewis (1990):

pengembangan konsep diri memiliki 2 aspek:

## 1. Diri Eksistensial

- Diri ini adalah 'bagian paling dasar dari skema-diri atau konsep-diri; rasa terpisah dan berbeda dari orang lain dan kesadaran akan keteguhan diri' (Bee, 1992).
- Anak menyadari bahwa mereka ada sebagai entitas yang terpisah dari yang lain dan bahwa mereka terus ada sepanjang waktu dan ruang.
- Menurut Lewis, kesadaran diri eksistensial dimulai sejak usia dua hingga tiga bulan dan muncul sebagian karena hubungan yang dimiliki anak dengan dunia.

Misalnya, anak tersenyum dan seseorang tersenyum balik, atau anak menyentuh ponsel dan melihatnya bergerak

## 2. Diri Kategoris

- Setelah individu (sejak usia 2-3 bln) menyadari bahwa dia ada sebagai makhluk dg pengalaman yang terpisah, individu selanjutnya menjadi sadar bahwa dia juga merupakan objek di dunia (lingkungannya).
- Macam benda-benda lain termasuk orang yang memiliki sifat, dsb.
  - Diri juga dapat dimasukkan ke dalam kategori tertentu; usia, jenis kelamin, ukuran atau keterampilan.
  - Dua kategori pertama yang diterapkan adalah usia ("Saya 3") dan jenis kelamin ("Saya perempuan") atau ("Saya laki-laki"). dsb

# Komponen Konsep Diri

## Carl Rogers (1959):

Konsep diri memiliki 3 komponen yang berbeda:

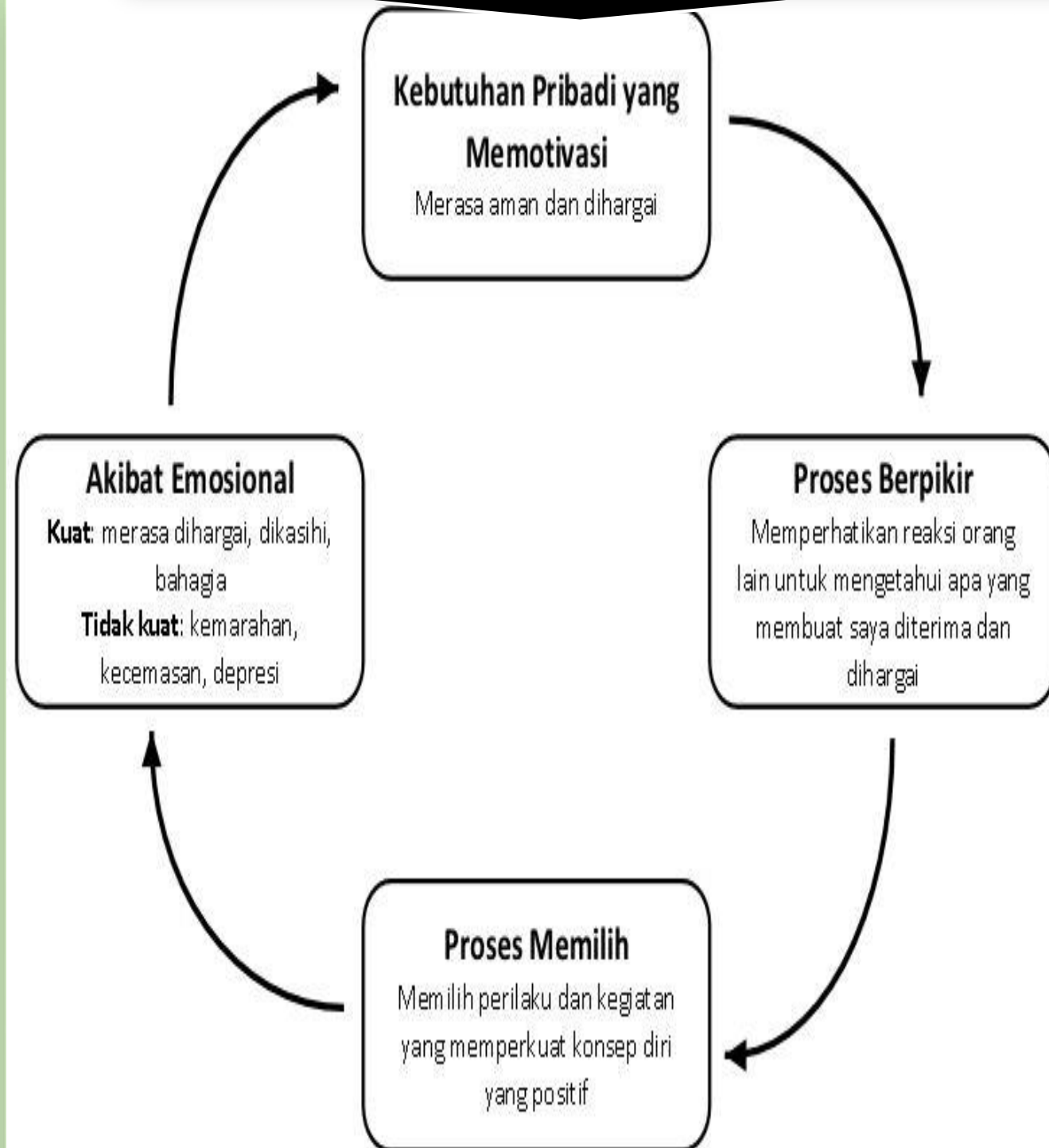
1. Pandangan yg kita miliki tentang diri kita (Citra diri)
2. Seberapa besar nilai yang kita tempatkan pada diri kita (harga diri)
3. Seperti apa kita sebenarnya (diri ideal)



# *Konsep diri berkembang dengan baik bila.....*

Sehingga individu menyadari potensi yang ada pada dirinya.

- *Budaya dan pengalaman dalam keluarga memberikan pengalaman yang positif*
- *Individu memperoleh kemampuan yang berarti (berkesan)*
- *Mampu beraktualisasi diri dg baik*





Pengalaman awal dalam kehidupan keluarga merupakan *dasar pembentukan konsep diri*

karena

keluarga dapat memberikan perasaan diri adekuat atau tidak adekuat, perasaan diterima atau ditolak.



# Dimensi Konsep Diri

*Para ahli Berbeda Pandangan dalam merumuskan dimensi-dimensi konsep diri.*

*Namun, secara umum Para Sarjana Psikologi menyebutkan 3 dimensi konsep diri, meskipun dengan menggunakan istilah yang berbeda-beda.*

•

# Dimensi....

Calhoun & Acocella (1990) menyebut dimensi konsep diri;

1. Pengetahuan
2. Pengharapan,
3. Penilaian.

Paul J. Cenci (1993) menyebut dimensi konsep diri dlm istilah;

- Gambaran diri (*self image*)
- Penilaian diri (*self-evaluation*)
- Cita-Cita diri (*self-ideal*).

Sebagian ahli lain menyebut sebagai: *Citra diri, harga diri dan diri ideal.*



# Self-Awareness

## ... THREE CATEGORIES OF ... SELF-AWARENESS

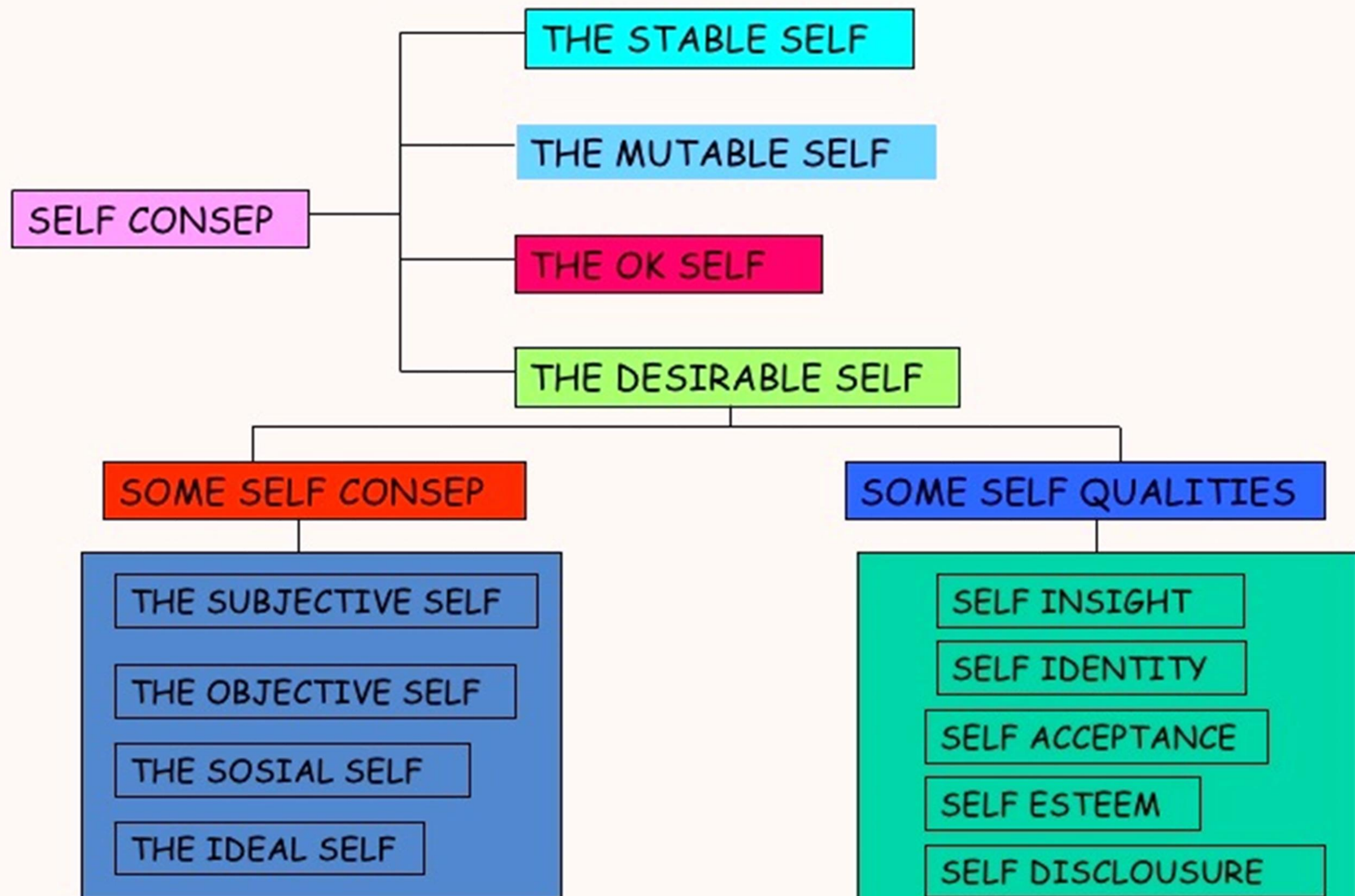


**What am I  
feeling?**

**What am I  
doing?**

**What am I  
thinking?**

# STRUKTUR KONSEP DIRI





# 1. Gambaran diri

**Gambaran diri:**

Sikap individu terhadap fisiknya secara sadar atau tidak – termasuk fitur psikis (**persepsi** dan **perasaan**) – ttg ukuran dan bentuk, fungsi penampilan dan potensi tubuh **saat ini** dan **masa lalu**.



✓ Ideal diri : pandangan individu ttg bagaimana ia harus **berprilaku** sesuai dengan **standar pribadi**.

Standar pribadi > berhubungan dg tipe orang atau sejumlah aspirasi **cita-cita nilai** yang dicapai.

Ideal diri > berkembang pada masa kanak-kanak yang dipengaruhi (didukung) oleh **orang penting** (figur) dari dirinya yang memberikan **tuntutan atau harapan**.

Ini diperlukan oleh individu untuk memacu dirinya ke tingkat yang lebih tinggi.

## 2. Ideal diri



dream

**BIG**

Jika ada ketidak-sesuaian antara cara kita melihat diri sendiri (misalnya, citra diri kita) dan apa yang kita inginkan (misalnya, diri ideal kita), maka ini kemungkinan akan memengaruhi seberapa besar kita menghargai diri kita sendiri.



# 3. Harga diri



I believe in me

**LOW**  
SELF ESTEEM

**VS**

**HIGH**  
SELF ESTEEM

- Secara terus menerus mengejar kesempurnaan
- Cenderung merendahkan kemampuan atau potensi diri sendiri
- Menyalahkan atau mengkritik diri sendiri apabila ada kejadian yang tidak sesuai dengan harapan
- Sering merasa kesepian, merasa bersalah, frustrasi, cemas, marah, malu, sedih dan depresi



- Belajar dari kegagalan untuk mencapai kesuksesan
- Percaya diri dan menyadari bahwa setiap kemampuan yang dimiliki ialah anugerah
- Berfokus untuk selalu membenahi diri hari demi hari dan menjadi pribadi yang lebih baik lagi
- Memiliki hubungan yang sehat dengan lingkungan sekitar, mampu menerima kritik dan feedback negatif

- ✓ Harga diri mengacu pada sejauhmana kita menyukai, menerima atau menyetujui diri kita sendiri, atau seberapa besar kita menghargai diri sendiri.
- ✓ Harga diri selalu melibatkan tingkat evaluasi dan kita mungkin memiliki pandangan positif atau negatif ttg diri sendiri
- ✓ Harga diri > penilaian pribadi terhadap hasil yg dicapai dg menganalisis seberapa-jauh perilaku memenuhi ideal diri.

## PENTING !

- ✓ Penerimaan diri tanpa syarat sebagai individu yg berarti (berguna) walaupun salah, gagal atau kalah menjadi standar dalam menghargai diri sendiri (*real self*).
- ✓ Harga diri diperoleh dari penghargaan akan diri sendiri dan dari orang lain yaitu perasaan dicintai, dihargai dan dihormati.





universitas  
MALIKUSSALEH

# *Kelompok*



&



# *Dinamika Kelompok*

*Safuwani, M.Psi*

*Sesi-06*

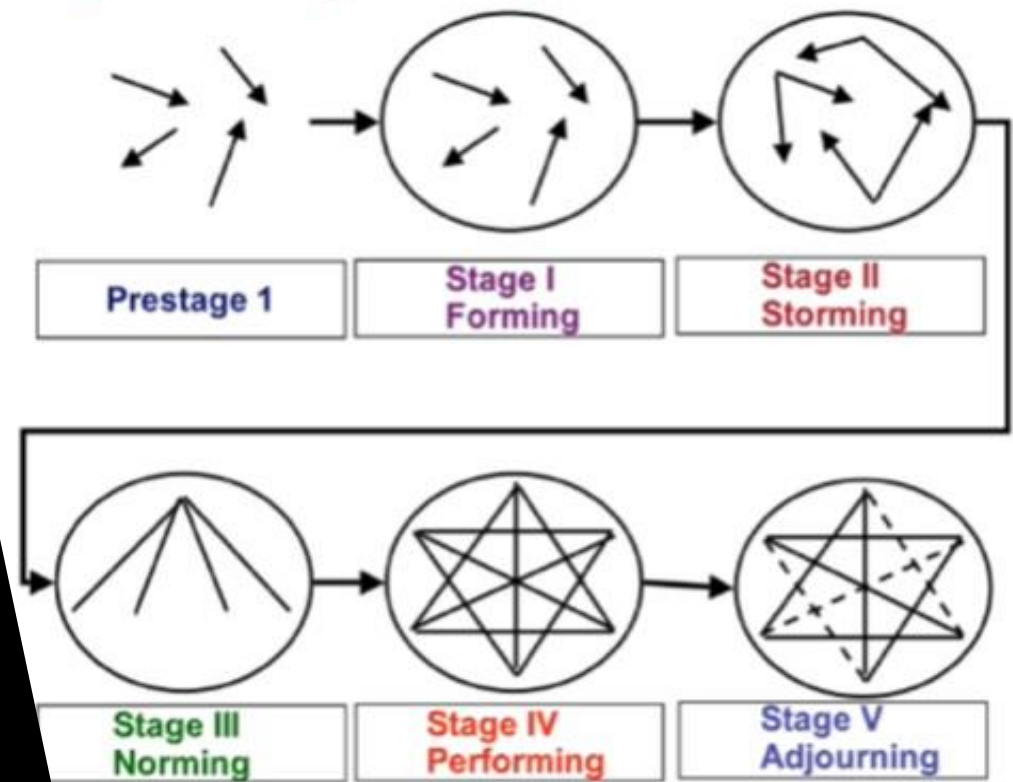


# Tujuan Instruksional

- Mahasiswa membuat definisi kelompok menurut amatannya di relitas
- Mahasiswa menganalisis karakteristik dan ciri-ciri kelompok
- Mahasiswa menganalisis fenomena terbentuknya kelompok, perilaku individu dalam kelompok dan dinamika kelompok
- Mahasiswa mampu membedakan perilaku individu dan perilaku kelompok di realitas sosial

## Peta Konsep

### Stages in Group Development



Robbins, Bergman, Stagg & Coulter, 2000: 519

- *Helping & Cooperation*
  1. Model
  2. Mood
  3. Kejelasan tanggungjawab
  4. Penilaian sosial
- *Competition*
- *Conflict*

# TINJAUAN UMUM KELOMPOK

- ☺ Dalam realitas, manusia selalu melewatkan waktunya melalui beragam situasi sosial atau agregat sosial
- ☺ *Agregat sosial* adalah istilah umum untuk sekumpulan orang [sekelompok orang]
- ☺ Ada banyak *agregat sosial* dlm realitas, seperti; kelompok umur, kelompok urban, generasi muda, golongan menengah, dsb
- ☺ Kesemua *agregat sosial* tersebut memiliki ciri2 tertentu, dan satu sama lain tidak saling mengenal



# PENGERTIAN KELOMPOK

Para ahli Psikologi Sosial mendefinisikan kelompok sedikit berbeda redaksi bahasa satu sama lain sesuai pendekatan yg mereka gunakan, namun secara subjektif memiliki karakteristik yg sama

- Kelompok adalah kumpulan dari dua orang atau lebih yang berinteraksi dan mereka saling bergantung (interdependent) dalam rangka memenuhi kebutuhan dan tujuan bersama, menyebabkan satu sama lain saling mempengaruhi (Lewin, 1948; Cartwright & Zander, 1968).
- Kelompok adalah suatu kumpulan individu yg berinteraksi secara teratur dan memiliki struktur (peran dan norma2) (McDavid & Harari 1968; Sherif & Sherif, 1956).

- Kelompok adalah kesatuan individu yg memiliki implikasi psikologis bagi anggota2nya jika didasarkan pada kesadaran individu thdp anggota yg lain (Shaver, 1967)
- Kelompok adalah dua atau lebih individu yg saling berinteraksi, keterkaitan, pengaruh mempengaruhi satu sama lain untuk mencapai tujuan bersama dan setiap anggota kelompok sadar bahwa dirinya bagian dari kelompok (Paulus, 1989)
- Kelompok adalah dimana Orang-orang yang saling tergantung dan saling berinteraksi satu sama lain (Sears, dkk 2009)

## Ciri2 Umum Kelompok

&

## Terjadinya Kelompok

1. Interaksi (fisik, non verbal, emosional)
2. Tujuan (intrinsik dan ekstrinsik)
3. Struktur (peran, norma, hubungan antar anggota)
4. Satu kesatuan (groupness)
5. Besaran (jumlah anggota)
6. Bentuk (resmi, formal)

- Analisis terhadap diri sendiri; makhluk individual, sosial dan religi
- Analisis terhadap realitas sosial
- Analisis terhadap Motif yang sama
  - Dorongan untuk mengekspresikan diri
  - Dorongan untuk berhubungan dg orang lain. dll...



# Perkembangan Kelompok

<i>Fase</i>	<i>Perilaku tim</i>	<i>Perilaku pemimpin</i>
<i>Orientation</i>	<i>Ragu, belum familiar, belum saling percaya, belum ada partisipasi</i>	<i>Mendefinisikan misi kelompok, tipenya masih memberi instruksi, membuat skema tujuan</i>
<i>Forming</i>	<i>Menerima satu sama lain, belajar ketrampilan komunikasi, mulai termotivasi</i>	<i>Rencana/fokus pada masalah, role model yang positif, mendorong adanya partisipasi</i>
<i>Storming</i>	<i>Semangat tim berkembang, mulai membangun kepercayaan, konflik mungkin muncul, terkadang tidak sabar dan frustrasi</i>	<i>Evaluasi gerakan kelompok, fokus pada tujuan, penyelesaian konflik, menentukan tujuan</i>
<i>Norming</i>	<i>Kenyamanan meningkat, identifikasi tanggung jawab, interaksi tim efektif, resolusi konflik</i>	<i>Fokus pada tujuan, menyertai proses, memberikan dorongan pada tim</i>
<i>Performing</i>	<i>Tujuan yang jelas, adanya kohesi/kesatuan, pemecahan masalah</i>	<i>Beraksi seperti anggota kelompok, dorongan meningkatkan tanggung jawab, mengukur hasil</i>
<i>Terminatin g</i>	<i>Anggota tersebar, tim akhirnya mencapai tujuan</i>	<i>Perayaan dan penghargaan, memperkuat kesuksesan.</i>

# MENGAPA ORANG BERGABUNG DALAM KELOMPOK?



Bergabung dalam kelompok memberikan beberapa manfaat:

- (a) Orang-orang lain dapat menjadi sumber informasi yang penting;
- (b) Kelompok menjadi bagian penting dari identitas kita, yang mendefinisikan siapakah diri kita;
- (c) Kelompok membantu menegakkan norma sosial, aturan yang eksplisit atau implisit mengenai perilaku yang dapat diterima



# Komposisi dan Fungsi Kelompok

- Ukuran kelompok.

Kelompok di mana kita menjadi anggota, ukurannya bervariasi dari dua hingga belasan orang, atau lebih banyak lagi. Bila kelompok terlalu besar (misalnya keanggotaan kita di Universitas) kita tidak dapat berinteraksi dengan semua anggota.

- Homogenitas kelompok.

Kelompok cenderung memiliki kesamaan dalam usia, jenis kelamin, dan pandangan-pandangan (opini).

Homogenitas kelompok seperti itu disebabkan dua alasan:

1) Banyak kelompok cenderung menarik orang-orang yang memiliki kesamaan sebelum mereka bergabung;

2) Kelompok cenderung beroperasi dengan cara yang memperkuat kesamaan anggota-anggotanya.

- ✓ Norma Sosial.

❖ Norma sosial merupakan penentu perilaku yang penting. Semua masyarakat memiliki norma mengenai perilaku mana yang diterima, DIMANA semua anggotanya diharapkan mematuhi.

❖ Norma suatu kelompok berbeda dengan kelompok yang lain.

❖ Kekuatan norma dalam menentukan perilaku menjadi jelas bila kita terlalu sering melanggarnya: kita dijauhi oleh anggota lainnya, dan dalam kasus yang ekstrim ditekan untuk keluar dari kelompok

# Komposisi & Fungsi Kelompok

## Peran sosial

Peran sosial adalah harapan bersama dalam kelompok mengenai bagaimana orang-orang tertentu diharapkan berperilaku.

- Sebagian besar kelompok memiliki sejumlah peran sosial yang didefinisikan dengan jelas.

Misalnya,

- Anggota dlm suatu ormas, pimpinan di suatu perusahaan, pegawai/karyawan di suatu BUMN, PNS di lembaga pemerintahan, dll \_dimana individu memiliki peran yg berbeda, dan diharapkan bertindak dengan cara yg berbeda dalam lingkungan kerjanya.

## Peran gender

- Tidak semua peran sosial menimbulkan perilaku yang ekstrim, namun bila terdapat ketidak-adilan peran dapat menjadi masalah. Sebagai contoh, peran kaum laki-laki dan perempuan.
- Dalam berbagai budaya, perempuan diharapkan mengemban peran sebagai isteri dan ibu serta memiliki peluang yang terbatas dalam karier-karier lainnya.
- Pada negara-negara maju, harapan terhadap peran perempuan telah berubah, dan perempuan memiliki peluang karier yang lebih besar dari sebelumnya.



## *Kohesivitas kelompok.*

*Adalah kualitas kelompok yang mengikat anggota-anggotanya dan meningkatkan rasa suka antar anggota kelompok.*

- *Semakin kohesif suatu kelompok, semakin besar keinginan anggota untuk tetap berada dalam kelompok, ambil bagian dalam aktivitas kelompok, dan mencoba menarik anggota-anggota baru yang sependirian.*
- *Jika fungsi kelompok adalah untuk bekerja sama memecahkan masalah, misalnya tim marketing sebuah perusahaan -- situasinya yg lebih kompleks.*
- *Bersama-sama melakukan tugas dengan baik menyebabkan kelompok menjadi lebih kohesif, tetapi ini terjadi hanya bila tugasnya memerlukan kerja sama anggota secara dekat, misalnya tim sepak bola.*

# KELOMPOK DAN PERILAKU INDIVIDUAL

## **Social Facilitation:**

- ❖ Kecenderungan orang untuk melakukan tugas dengan lebih baik, bila tugas yg dihadapinya sederhana, dan akan lebih buruk bila tugasnya kompleks, dalam keadaan hadirnya orang-orang lain dan kinerjanya dievaluasi.
- ❖ Kehadiran Orang Lain Membuat Kita Bertenagakah? Atau loyo?

## **Arousal dan Respon Dominan.**

**Robert Zajonc (1965) memberikan penjelasan mengapa keberadaan orang lain dapat meningkatkan respon yang telah dikuasai (tugas sederhana) tetapi menghambat respon yang belum dikuasai (tugas sulit)**

"Kehadiran orang lain meningkatkan physiological arousal (tubuh kita menjadi lebih bertenaga). Bila arousal seperti itu terjadi, menjadi mudah melakukan sesuatu yg sederhana, tetapi menjadi sulit untuk melakukan sesuatu yg kompleks atau baru

❖ Penelitian awal mengenai fasilitasi sosial (social facilitation) menemukan bahwa orang cenderung melakukan tugas yang sudah dikuasai secara lebih baik dalam situasi hadirnya orang lain dibanding mereka sendirian.

## **Tugas sederhana VS sulit.**

- ❑ Eksperimen Zajonc dkk (1969) terhadap kecoa menunjukkan bahwa keberadaan kecoa-kecoa lain memberikan efek yang berbeda tergantung tingkat kesulitan tugasnya. Bila tugas sederhana, keberadaan kecoa-kecoa lain akan membuat kinerja tinggi; sebaliknya bila tugas sulit, keberadaan kecoa-kecoa lain membuat kinerja menjadi rendah (lemah).
- ❑ Eksperimen Norman Triplett (1989) dengan tugas anak-anak diminta menggulung tali kail pada rol-nya, dalam kondisi dihadiri anak-anak lain maupun sendirian, hasilnya menunjukkan bahwa mereka menggulung lebih cepat ketika dihadiri anak-anak lain.
- ❑ Hasil-hasil penelitian lain juga menunjukkan bahwa orang maupun binatang kinerjanya lebih buruk bila disaksikan orang-orang lain, dengan tugas yang sulit.



# DINAMIKA KELOMPOK

## Pengertian:

- Dinamika kelompok merupakan Area yang diperuntukkan untuk mengkaji pengetahuan tentang sifat alami kelompok. (Cartwright & Zander, 1968)
- Dinamika kelompok adalah adanya interaksi dan interdependensi di antara anggota kelompok dengan kelompok secara keseluruhan. Kelompok tersebut bersifat dinamis, artinya setiap saat kelompok yang bersangkutan dapat berubah.
- Dinamika kelompok adalah proses interpersonal yang saling mempengaruhi yang berlangsung dalam kelompok (Forsyth, 2006).
- Kurt Lewin (1951) menggambarkan dinamika kelompok sebagai cara kelompok dan individu bertindak dan bereaksi terhadap perubahan keadaan.

## Fungsi dinamika kelompok

- ✓ Membentuk kerjasama saling menguntungkan dalam mengatasi persoalan hidup. (Bagaimanapun manusia tidak bisa hidup sendiri tanpa bantuan orang lain)
- ✓ Memudahkan segala pekerjaan. (Banyak pekerjaan yang tidak dapat dilaksanakan tanpa bantuan orang lain).
- ✓ Mengatasi pekerjaan yang membutuhkan pemecahan masalah dan mengurangi beban pekerjaan yang terlalu besar sehingga selesai lebih cepat, efektif dan efisien. (Pekerjaan besar dibagi-bagi sesuai bagian kelompoknya /sesuai keahlian).
- ✓ Menciptakan iklim demokratis dalam kehidupan masyarakat. (Setiap individu bisa memberikan masukan dan berinteraksi dan memiliki peran yang sama dalam masyarakat).

# Jenis-jenis Dinamika Kelompok

## *Kelompok Primer*

- Merupakan kelompok yang didalamnya terjadi interaksi sosial yang anggotanya saling mengenal dekat dan berhubungan erat dalam kehidupan.
- Menurut Goerge Homans (1980) kelompok primer adalah sejumlah orang yang terdiri dari beberapa orang yang sering berkomunikasi dengan lainnya sehingga setiap orang mampu berkomunikasi secara langsung (bertatap muka) tanpa melalui perantara.
- Misalnya; keluarga, RT, kawan sepermainan, kelompok agama dan lain-lain.

## *Kelompok Sekunder*

- Jika interaksi sosial terjadi secara tidak langsung, berjauhan, dan sifatnya kurang kekeluargaan.
- Hubungan yang terjadi biasanya bersifat lebih objektif. Misalnya: partai politik, perhimpunan serikat kerja dan lain-lain.

## *Kelompok Formal*

- Pada kelompok ini ditandai dengan adanya peraturan atau Anggaran Dasar (AD), Anggaran Rumah Tangga (ART) yang ada.
- Anggotanya diangkat oleh organisasi. Contoh dari kelompok ini adalah semua perkumpulan yang memiliki AD/ART.

## *Kelompok Informal*

- Merupakan suatu kelompok yang tumbuh dari proses interaksi, daya tarik, dan kebutuhan-kebutuhan seseorang.
- Keanggotaan kelompok biasanya tidak teratur dan keanggotaan ditentukan oleh daya tarik bersama dari individu dan kelompok
- Kelompok ini terjadi pembagian tugas yang jelas tapi bersifat informal dan hanya berdasarkan kekeluargaan dan simpati. Misalnya: kelompok arisan.





universitas  
MALIKUSSALEH



Safuwani, M.Psi

# SOCIAL INFLUENCE

Influence is a brand's ability to affect or prompt action  
among its key constituents



# Tujuan Instruksional

- Mahasiswa membuat kerangka pikir social influences sesuai persepsi, afeksi dan konasi yang dilakoninya
- Mahasiswa mampu merumuskan batasan/definisi social influev berbasis realitas sosial dan perilaku dan konsekuensi yan terjadi
- Mahasiswa menganalisa dan mensintesa dampak realita sosial/pengaruh sosial secara tepat dan akurat.
- Mahasiswa mampu mengklarifikasi dan membedakan produk-produk perilaku yang dihasilkan oleh social influences



## Peta Konsep





# PENGARUH SOSIAL: APA DAN MENGAPA?

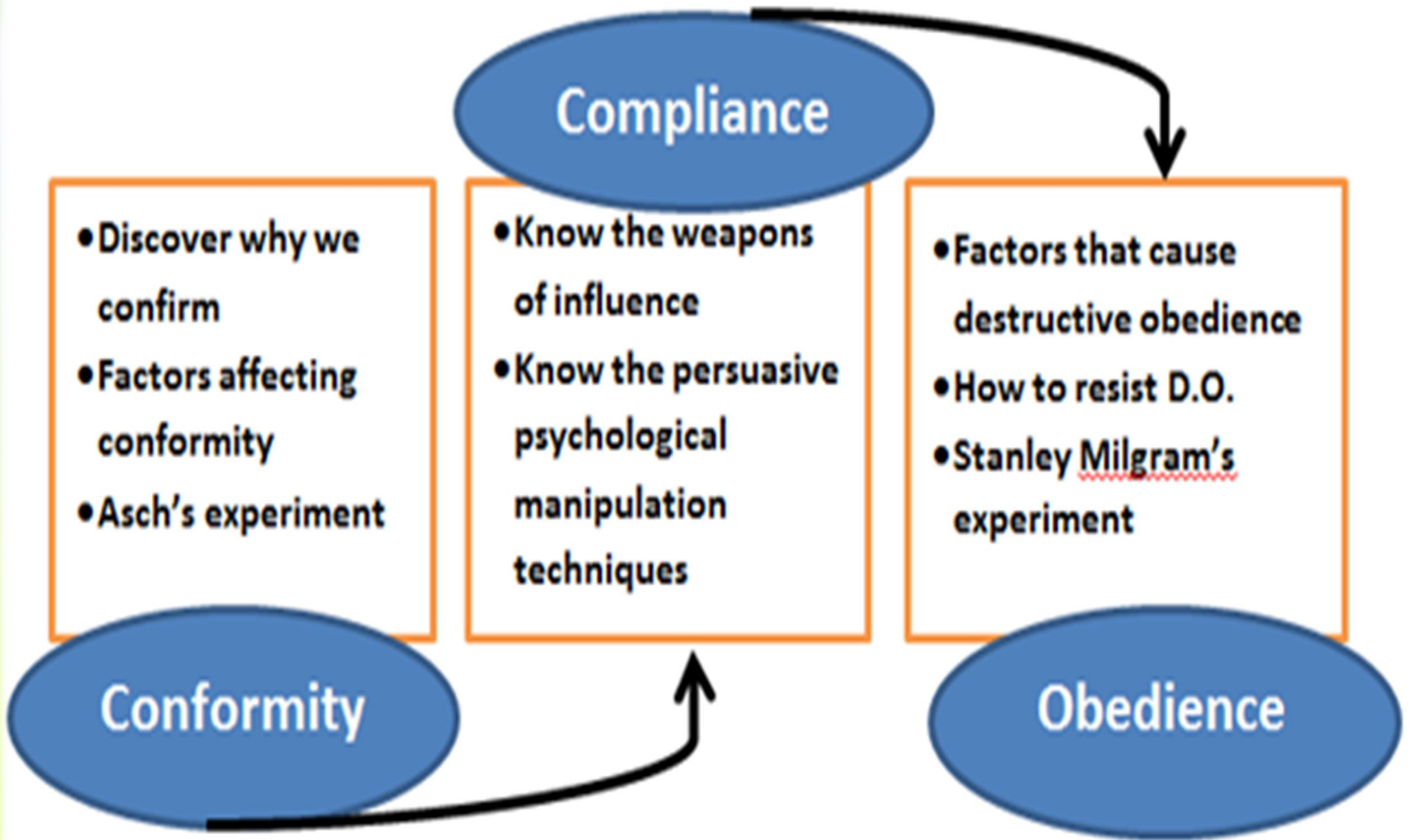
## **Analisis umum:**

- *Beragam contoh dapat dikenali dalam kehidupan sehari-hari ?*
- *Apakah kita dipengaruhi oleh situasi sosial di sekitar kita atau relitas global?*
- *Apakah kita juga berpengaruh bagi orang lain?*
- *Pengaruh sosial berkaitan erat dengan interaksi sosial, kepemimpinan, perilaku menolong, prasangka, diskriminasi, agresi, dsb.*

## **PENGERTIAN:**

- *Pengaruh sosial adalah kajian psikologi sosial yang menyelidiki bagaimana individu dipengaruhi oleh beragam tekanan (baik empiris maupun prakiraan) dari orang atau kelompok lain.*
- *Pengaruh sosial merupakan usaha yg dilakukan seseorang atau kelompok orang utk mengubah sikap, persepsi, atau perilaku orang lain*
- *Pengaruh sosial terjadi setiap kali individu berpikir dan bertindak sebagai jawaban dari tindakan orang atau kelompok lain.*

# BENTUK- BENTUK PENGARUH SOSIAL







**CONFORMITY**

**Standards**

**Strategy**

**Security**

**Regulations**

**Guidelines**

**Practices**

# KONFORMITAS:

- Perubahan perilaku atau sikap seseorang yang disebabkan oleh keinginan (dorongan) untuk mengikuti keyakinan, standar perilaku orang lain atau norma sosial yang ada.
  - Suatu bentuk pengaruh sosial dimana individu mengubah sikap dan tingkah lakunya agar sesuai dengan norma sosial (Baron, Byrne & Branscombe, 2008).
  - Aturan-aturan yang mengatur tentang bagaimana sebaiknya kita bertingkah laku disebut **NORMA SOSIAL**.



# KONFORMITAS:

## Realitas Sosial yg dihadapi Individu

### ❖ Pengaruh Kelompok:

Tekanan utk mengikuti org banyak, utk berperilaku dgn cara yg sama dg org2 lain di suatu kelompok/masyarakat yang melingkupinya

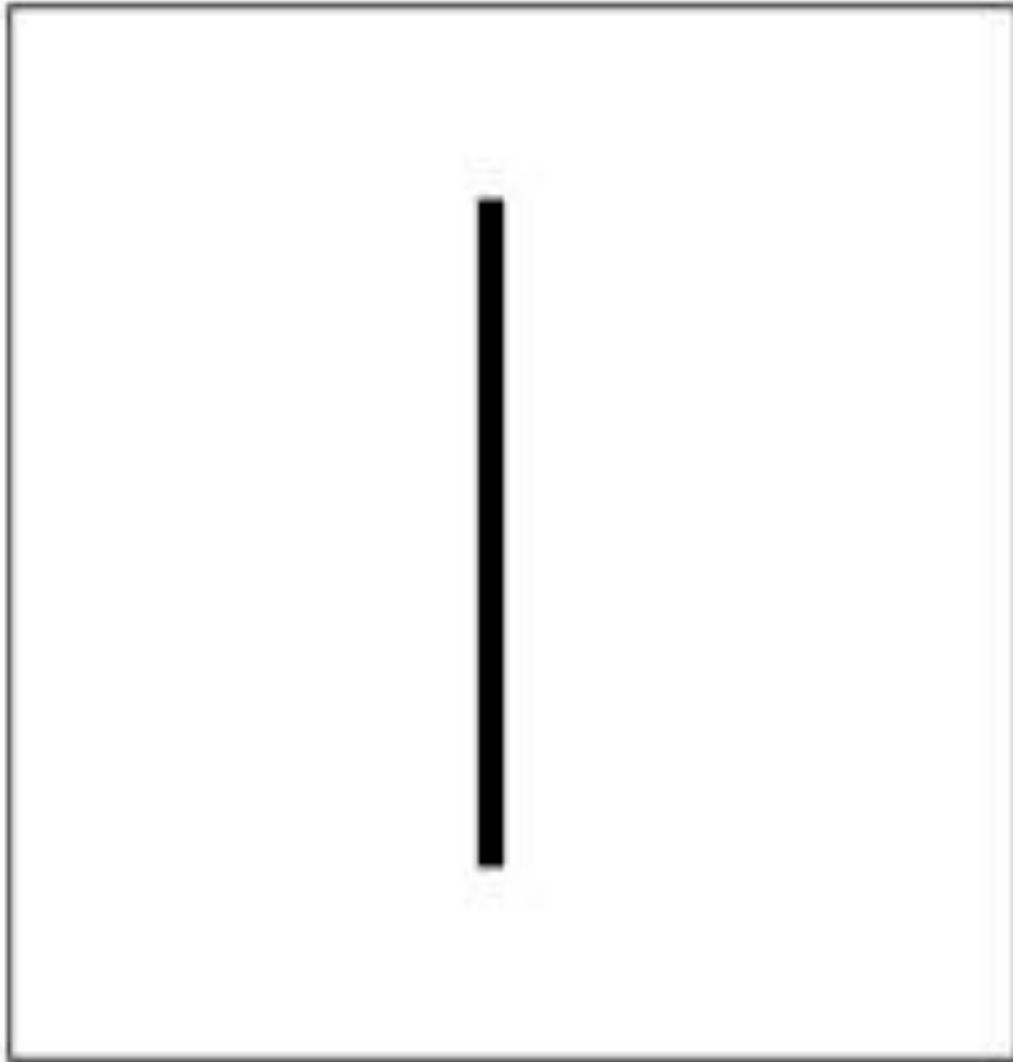
### □ Norma sosial:

Peraturan yg menyebutkan ttg tindakan apa yg seharusnya dilakukan org (individu) dlm situasi tertentu

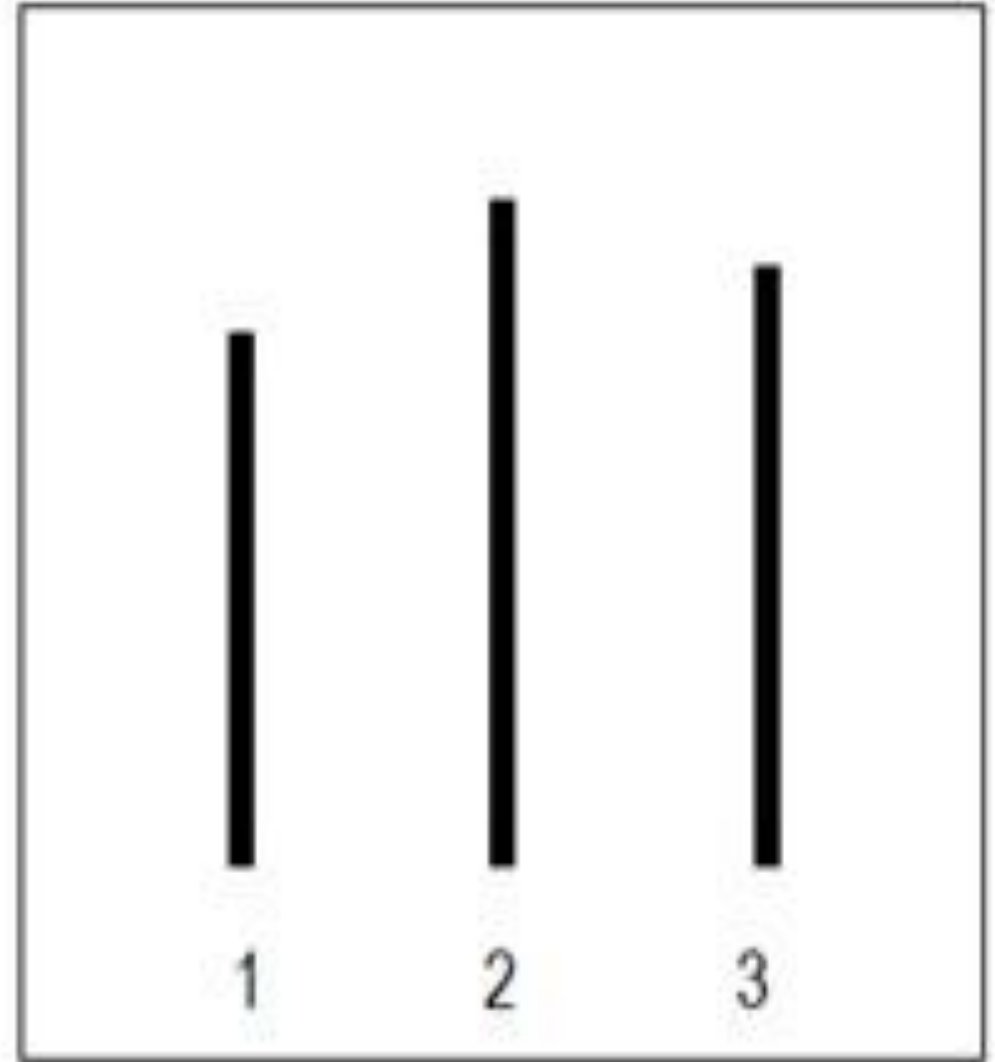
➤ Beberapa situasi harus memicu orang untuk berkompromi atau menyesuaikan, sedangkan beberapa situasi yang lain tidak memerlukan kompromi.

➤ Beberapa peneliti telah membuktikan bahwa konformitas itu sangat penting, khususnya jika suatu kelompok memiliki tiga orang atau lebih & bersifat kohesif serta memiliki status yang tinggi.

# Studi Salomon Asch [1951]



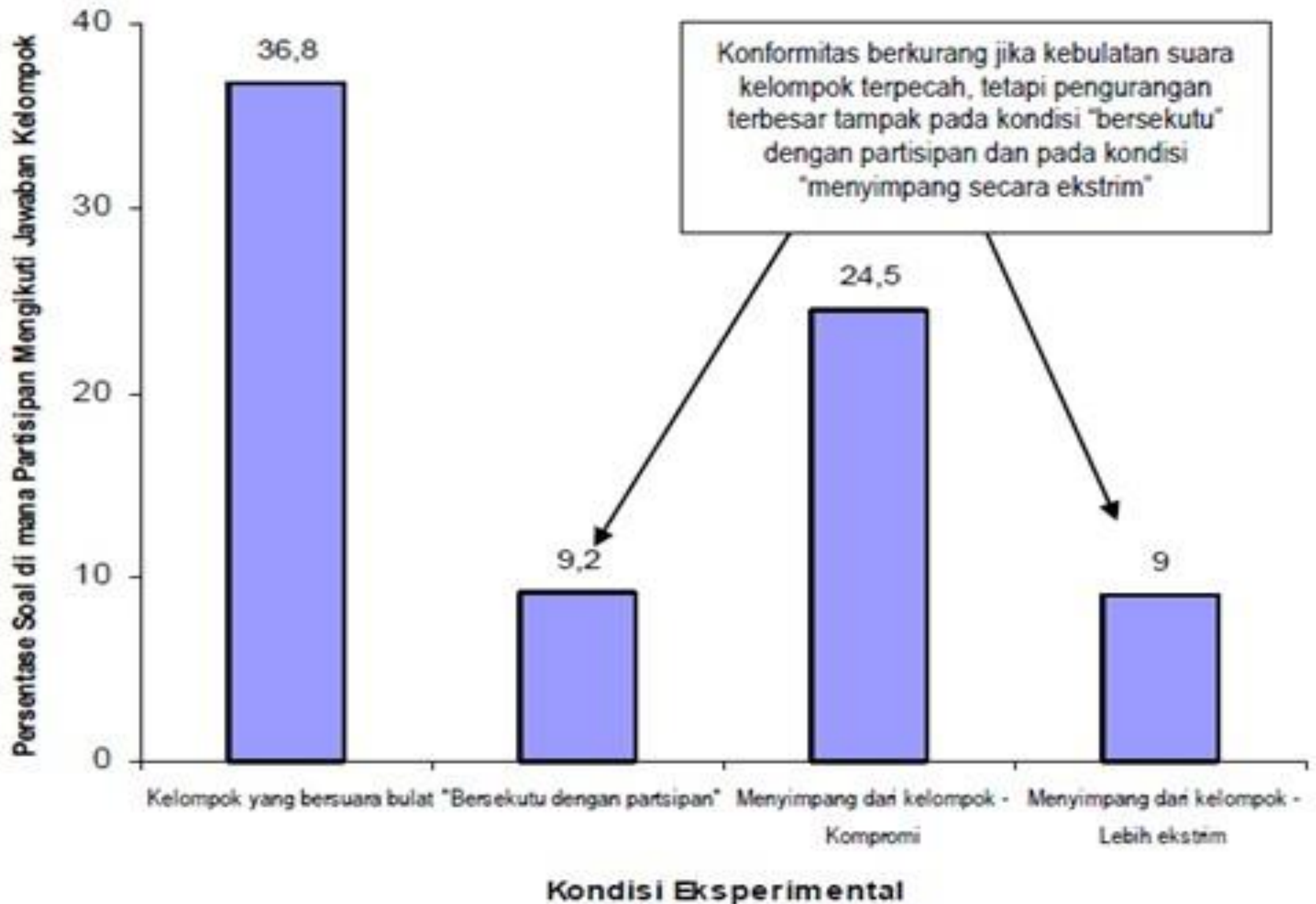
Garis Standar



Garis yang Dibandingkan



# Hasil studi Salomon Asch (1951)



# .....Konformitas

## ➤ Jenis Norma sosial

*Deskriptif:*

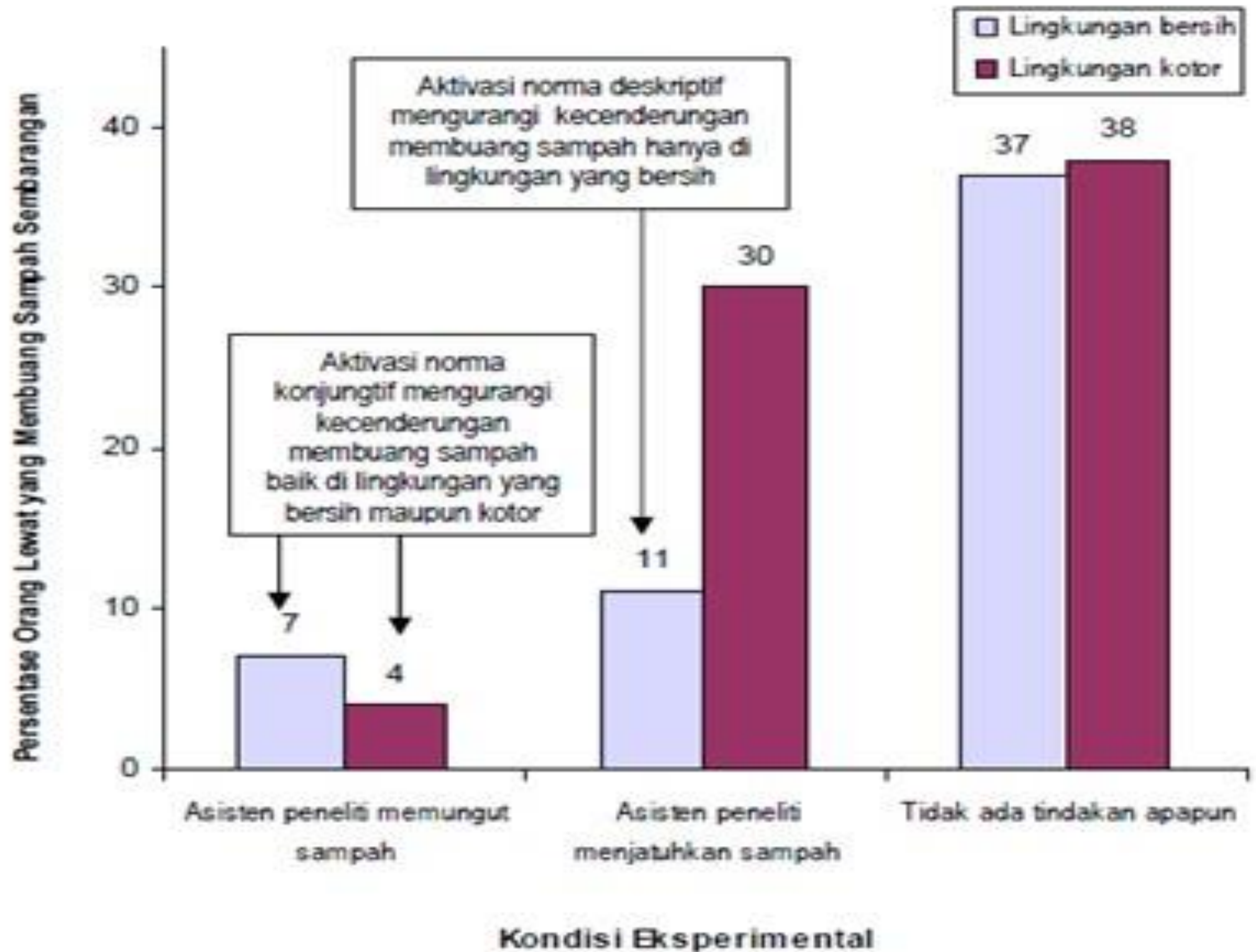
Aturan yg menunjukkan apa yg dilakukan  
oleh kebanyakan org dlm situasi tertentu

*Injungtif:*

Apa yg semestinya dilakukan  
orang/individu, perilaku apa yg disetujui  
atau tidak disetujui kelompok/masyarakat  
dlm situasi tertentu



# Studi Cialdini (1993)



# Mengapa Orang harus Berkonformitas?

Terdapat 2 kemungkinan mengapa orang berkonformitas:

## 1. Normative influence:

orang berkonformitas didasarkan pada kehendak atau keinginan seseorang untuk memenuhi harapan2 orang/kelompok lain.

Hal ini sering dilakukan agar yang melakukan tsb bisa diterima orang / kelompok lain.

## 2. Informational influence:

upaya konformitas sebagai hasil dari adanya bukti realita yang diberikan orang lain/kelompok lain.

### Ringkasnya.....

- ❑ Kecenderungan seseorang untuk lebih berkonformitas di saat merespon kemauan public (kelompok/sosial) yang merefleksikan pd **normative influence**.
- ❑ Sedangkan kecenderungan orang untuk lebih berkonformitas disebabkan oleh kondisi pengambilan keputusan (tugas) yg merefleksikan pada situasi **informational influence**.



# Siapa Saja yang Berkonformitas?

## ➤ Gender

- Diantara warga Amerika yang berada dalam kelompok kondisi tertekan selama 30 thn, terdapat kecenderungan bagi wanita untuk lebih berkonformitas daripada laki2.
- Akan tetapi, berdasarkan eksperimen terbaru, kini kaum wanita tidak lagi mudah berkonformitas.
- Hampir semua perbedaan gender dalam perilaku sosial juga tampaknya tidak lagi terpengaruh oleh investigator jenis kelamin.
- Meski sebelumnya dikatakan bahwa perempuan lebih mudah terpengaruh karena mereka lebih memperhatikan hubungan interpersonal yang mengatribusikan perbedaan individu.

Hasil studi Eagly & Wendy Wood menyebut perbedaan dalam konformitas merupakan hasil dari peranan sosial pria & wanita yang telah terstereotipkan.

Perbedaan laki2 & perempuan tidak hanya perbedaan gender tetapi juga perbedaan status.

## *Dalam kehidupan sehari2:*

Kaum laki2 cenderung menduduki posisi/ status & memiliki kekuasaan lebih tinggi sehingga sering kita lihat laki2 menekan (ancaman, dsb) & kaum perempuan merasakan dampaknya (tak berdaya).

## ➤ Personality

- Sejarah psikososial yang berpikir tentang hubungan antara sifat kepribadian dengan perilaku sosial paralel yang menekankan tentang sikap & perilaku.
- Kepribadian seseorang/ individu memerlukan adanya hubungan dengan pribadi diluar dirinya atau perilaku sosial seperti konformitas & kepribadian sehingga ada kecenderungan untuk berkonformitas dengan perilaku sosial lain.

## ➤ Budaya

Latar belakang budaya turut mempengaruhi dalam upaya bagaimana seseorang berkonformitas.

Realitas studi:  
Tingkat konformitas masyarakat Libanon 31%, Hongkong 32%, mereka adalah suku2 yang memiliki sanksi keras untuk tidak berkonformitas, sedangkan orang Norwegia & Perancis lebih cenderung berkonformitas.



# FAKTOR-FAKTOR YG MEMENGARUHI KONFORMITAS

- ✓ *Tekanan terhadap konformitas*
  - ✓ *Ukuran kelompok*
  - ✓ *Keseragaman*
- ✓ *Identitas personal/individuasi  
(individu=unik)*
- ✓ *Memegang kontrol personal*
  - ✓ *Mayoritas vs minoritas*

# Melawan Tekanan Sosial

## Asumsi dasar:

- ✓ Manusia tidak seperti bola billiard yang hanya bisa dilempar semau pemain, tetapi manusia dapat bertindak untuk merespon tekanan2 yang datang padanya.
- ✓ Mengetahui adanya seseorang yang mencoba untuk memaksanya, hal ini akan mendorong individu untuk bereaksi mungkin dalam bentuk perlawanan (ataupun dalam bentuk diam)

## ➤ Reactance

Suatu motif sosial untuk melindungi atau memulihkan rasa kebebasan seseorang.

**Reactance** muncul ketika ada seseorang yang mengancam aksi kebebasan seseorang.

Teori dari **psychological reactance** mengatakan orang benar2 bertindak untuk melindungi kebebasannya yang didukung oleh pertunjukan eksperimen2 yang mencoba untuk membatasi kebebasan seseorang yang sering menghasilkan sebuah dampak boomerang.

Contoh ketika seorang menghentikan kita di jalan & meminta kita untuk menandatangani surat permohonan, sementara kita mempertimbangkan permohonan tsb, ada orang lain yang bilang. “Orang tidak seharusnya mendistribusikan atau menandatangani permohonan semacam itu”.



**Teori reactance** memprediksikan bahwa jika ada perkataan yang tidak enak, maka akan membatasi kebebasan seseorang untuk memutuskan menandatangani (suatu kesepakatan)

### ➤ Menilai keunikan (asserting uniqueness)

Orang merasa sangat tidak nyaman ketika mereka berpenampilan begitu berbeda dengan orang lain di sekitarnya, akan tetapi di negara barat orang cenderung merasa tidak nyaman jika dirinya tampak sama seperti orang lain.

Memang dalam mengaplikasikan keunikan, seseorang tidak mau dilbilang orang yang menyimpang, akan tetapi kita semua mengekspresikan perbedaannya melalui gaya & pakaian pribadi seseorang.

Dengan demikian...

Seseorang dalam bertindak untuk menghadirkan rasa keunikan & individualitasnya (misalnya;) ketika dalam kelompoknya tampak berbeda dengan yang lainnya.

### ➤ Timbal balik atau resiprositas

Orang umumnya lebih bersedia dalam memenuhi permintaan dari orang lain yang sebelumnya telah memberikan bantuan atau kemudahan bagi dirinya daripada menuruti seseorang yang tidak berbuat baik kepadanya.

Seseorang merasa harus membayar apa yang telah dilakukan oleh orang lain kepadanya

### ➤ Validasi sosial

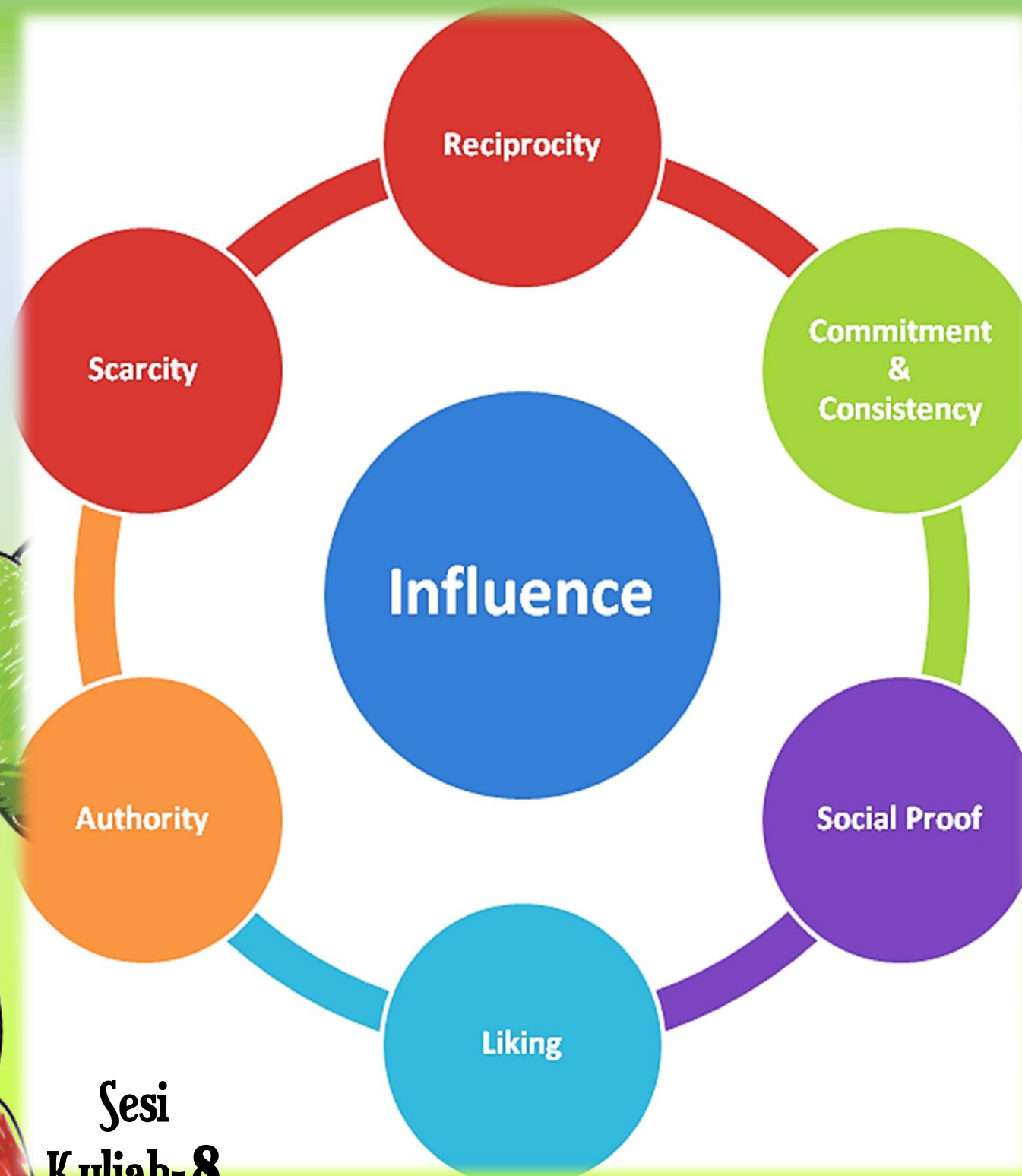
Seseorang umumnya lebih bersedia dalam memenuhi permintaan orang lain untuk melakukan beberapa tindakan jika tindakan tersebut konsisten dg apa yang dipercayainya dilakukan atau dipikirkan oleh orang lain yang mirip dengan dirinya.

Individu ingin menjadi benar, dan salah satu caranya adalah dengan berpikir dan bertindak seperti orang lain.

### ➤ Kekuasaan

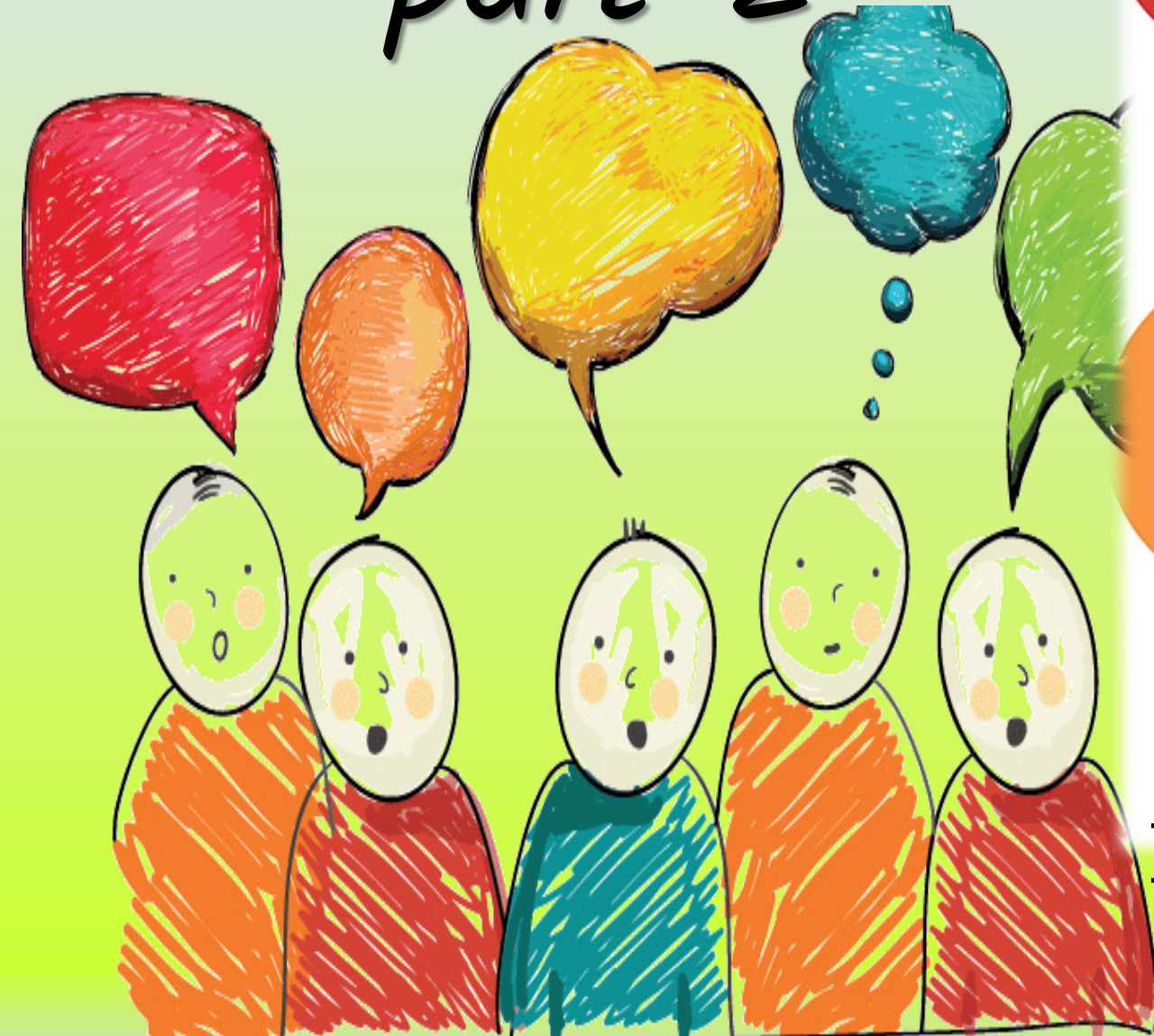
Pada umumnya, individu lebih bersedia untuk memenuhi permintaan dari seseorang yang memiliki kekuasaan sah atau seseorang yang tampaknya berpengaruh di lingkungan yg melingkupinya.

# SOCIAL INFLUENCES part-2



Sesi  
Kuliah-8

Dosen Pengampu:  
Safuwani, M.Psi





REGULATIONS

STANDARDS



POLICIES

COMPLIANCE



RULES

LAWS

REQUIREMENTS



# COMPLIANCE: (KESEPAKATAN/KETUNDUKAN)

Compliance merupakan bentuk pengaruh sosial yang dipengaruhi oleh permintaan langsung ataupun tidak langsung dari orang lain.

Compliance menunjuk pada sejauhmana seorang individu mengiyakan atau menolak permintaan orang lain.

Compliance merupakan salah satu konstruksi psikologi yang banyak dipelajari dlm psikologi sosial, khususnya perilaku prososial.



# *Realita Perilaku Kesepakatan*

*Pelaku kesepakatan disebut sebagai pembujuk ulung (negosiator) karena mampu membuat orang lain yang menjadi targetnya berkata 'iya' untuk kesepakatan yang ditawarkan.*

*Contoh Para pelaku kesepakatan antara lain: penjual barang, orang-orang di bidang periklanan, pelobi politik, pencari dana, politisi, penipu ulung, negosiator profesional, dan lain-lain.*

# *Prinsip-prinsip Dasar Kesepakatan*

## **1. *Pertemanan dan rasa suka***

*Pada umumnya, kita akan lebih bersedia memenuhi permintaan dari teman atau orang-orang yang kita sukai daripada permintaan orang asing atau orang-orang yang tidak disukai.*

## **2. *Komitmen dan konsistensi***

*Komitmen akan menyebabkan kita lebih bersedia untuk memenuhi permintaan mengenai tingkah laku yang konsisten dengan posisi atau tindakan tersebut daripada permintaan yang tidak konsisten dengan posisi atau tindakan tersebut.*



### 3. Kelangkaan [Keunikan]

Secara umum kita menghargai dan berusaha utk mempertahankan hasil (objek unik/ yg ketersediaannya terus berkurang). Sebagai akibatnya, akan lebih memungkinkan kita utk memenuhi permintaan yang berpusat pada kelangkaan daripada permintaan yg tidak terkait isu yg difokuskan.

### 4. Timbal balik [Resiprositas]

Kita umumnya lebih bersedia dalam memenuhi permintaan dari orang yang sebelumnya telah memberikan bantuan atau kemudahan bagi kita daripada menuruti seseorang yang tidak berbuat baik kepada kita.

### 5. Validasi sosial

Kita umumnya lebih bersedia dalam memenuhi permintaan untuk melakukan beberapa tindakan jika tindakan itu konsisten dg apa yang kita percaya dilakukan/dipikirkan oleh orang lain yang mirip dg kita. Kita ingin menjadi benar, dan salah satu caranya adalah dg berpikir dan bertindak seperti orang lain.

### 6. Kekuasaan

Pada umumnya, kita lebih bersedia untuk memenuhi permintaan orang yg memiliki kekuasaan sah atau seseorang yang tampaknya memiliki kekuasaan semacam itu.

# Teknik-teknik Dalam Kesepakatan

## 1. Teknik ingratiation

Suatu teknik untuk memperoleh kesepakatan di mana pemohon pertama mengusahakan agar target menyukai mereka, kemudian berusaha untuk mengubah tingkah laku sesuai dengan yang diinginkan.

## 2. Teknik foot-in-the-door

Suatu teknik untuk memperoleh kesepakatan di mana pemohon memulai dengan permintaan yang kecil dan kemudian ketika permintaan ini disetujui meningkat ke permintaan yg lebih besar yg memang sudah diinginkan sejak awal.

## 3. Teknik lowball

Suatu teknik untuk memperoleh kesepakatan di mana suatu penawaran atau persetujuan diubah (menjadi lebih tidak menarik) setelah orang yang menjadi target menerimanya.

## 4. Teknik door-in-the-face

Suatu teknik untuk memperoleh kesepakatan di mana pemohon memulai dengan permintaan yg lebih besar dan kemudian ketika permintaan ini ditolak mundur ke permintaan yang lebih kecil (yang memang mereka inginkan sejak awal).

## **5. Teknik that's-not-all**

*Suatu 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.*

## **6. Teknik jual mahal**

*Suatu teknik untuk memperoleh kesepakatan dengan memberikan kesan bahwa seseorang atau objek adalah langka dan sulit diperoleh.*

## **7. Teknik deadline**

*Suatu teknik untuk memperoleh kesepakatan di mana orang yang menjadi target diberitahu bahwa mereka memiliki waktu yang terbatas untuk mengambil keuntungan dari beberapa tawaran atau untuk memperoleh suatu barang.*

## **8. Teknik pique**

*Suatu teknik untuk memperoleh kesepakatan di mana minat orang yang menjadi target distimulasi oleh permintaan yang tidak umum. Sebagai akibatnya, mereka tidak menolak secara otomatis seperti yang sering terjadi.*



# PENELITIAN TERKAIT KESEPAKATAN

## Di Indonesia

- Belum begitu banyak penelitian terkait kesepakatan di Indonesia.
- Salah satu riset mengenai kesepakatan, fokus pada *ingratiation* memperlihatkan ada perbedaan pada taraf *ingratiation* terhadap atasan oleh karyawan pria dan wanita
- Karyawan wanita lebih memiliki keluwesan dalam melakukan *ingratiation* khususnya terkait kesepakatan kerja (Hutahaean, 2005).

## Di Luar negeri

Beberapa penelitian dari luar negeri justru memperlihatkan keterkaitan antara kesepakatan dengan hal-hal menarik, seperti:

1. Kesepakatan dalam hal keamanan kerja dan kesehatan lebih tinggi pada perawat pria dibandingkan pada perawat wanita. Hasil penelitian ini juga memperlihatkan bahwa mood dapat memengaruhi dilakukannya kesepakatan (Clark, 2006).
2. Kesepakatan dan komitmen dalam usaha perbaikan kesehatan mental sangat membantu pasien yang memunculkan simptom depresi (Conklin, 2009).

# KEPATUHAN [OBEDIENCE]

## Kepatuhan:

Suatu bentuk pengaruh sosial dimana seseorang hanya perlu meyakinkan orang lain untuk melakukan satu atau beberapa tindakan.

### Secara logika

Kepatuhan diketahui sebagai bentuk paling langsung dari pengaruh sosial.

Kepatuhan lebih jarang terjadi dibandingkan konformitas dan kesepakatan.

Kepatuhan Lebih sering terjadi dalam setting khusus (institusi atawa organisasi tertentu) seperti; Lembaga pendidikan, perusahaan organisasi masyarakat hingga dunia militer.



OBEDIENCE

DO WHAT IS RIGHT!

EXTRA MILE!

COMPLETELY!

QUICKLY!

CHEERFULLY!



# Realitas Suatu Kepatuhan

- Penelitian **Stanley Milgram** mengindikasikan bahwa banyak orang bersedia untuk mematuhi perintah dari sumber otoritas yang relative tidak berkuasa, bahkan jika perintah tersebut meminta mereka menyakiti orang asing yang tidak bersalah.
- **Kepatuhan yang merusak** sangat memainkan peran dalam kehidupan nyata. Contohnya adalah kepatuhan tentara Jerman dalam melenyapkan jutaan warga sipil dari ras tertentu (Yahudi) saat Perang Dunia Dua.
- ❖ Sejumlah strategi dapat membantu mengurangi terjadinya kepatuhan yang merusak, di antaranya;
  - ✓ Mengingatnkan individu bahwa mereka turut bertanggung jawab atas segala kerusakan yang ditimbulkan,
  - ✓ Mengingatnkan bahwa kepatuhan melebihi kewajaran tidak tepat,
  - ✓ Mempertanyakan motif figur otoritas. dsb

# LOCUS OF CONTROL

## Analisis Kajian

### Locus of control :

suatu konsep yang menunjuk pada keyakinan individu mengenai peristiwa-peristiwa yg terjadi dalam hidupnya.

### Locus of control:

menggambarkan seberapa jauh seseorang memandang hubungan antara perbuatan yang dilakukan (action) dengan akibat/hasil (outcome).

## Kajian

### Robbin (1998)

Locus of control mengandung arti seberapa jauh individu yakin bahwa mereka menguasai nasib mereka sendiri.

Rotter (1996) menyebut locus of control sebagai tindakan dimana individu menghubungkan peristiwa-peristiwa dalam kehidupannya dengan tindakan atau kekuatan di luar kendalinya.

# Bentuk Locus of Control

*Rotter (1996)*

*Membagi dua orientasi locus of control*

*[LoC]:*

- 1. Locus of control internal  
[dalam diri individu]*
- 2. Locus of control eksternal  
[luar diri individu]*



# Perbedaan Kedua Jenis LoC

## 1. Locus of control internal

- Pandangan yg cenderung menganggap keterampilan (skill), kemampuan (ability), dan usaha (effort) biasanya cenderung ditentukan dari luar dirinya.
- Realitas hidup individu pada umumnya di tentukan oleh kekuatan dari luar diri individu, seperti nasib, takdir, keberuntungan, dsb

## 2. Locus of Control Eksternal

- ✓ Usaha (effort) atau Latihan (training) lebih menentukan apa yang mereka peroleh dalam hidup mereka.
- ✓ Mereka yang merasa tanggungjawab atas kejadian-kejadian tertentu. (misalnya dari: luar diri mereka, seperti nasib, takdir, keberuntungan, dan orang lain yang berkuasa)
- ✓ Mereka sering menyalahkan (dan/ atau bersyukur) atas keberuntungan, petaka, nasib, keadaany dirinya, atau kekuatan-kekuatan lain diluar kekuasaannya.

# Cara Meningkatkan LoC

▶ ***Locus of control*** dapat ditingkatkan melalui berbagai latihan dan juga faktor kesadaran individu itu sendiri.

▶ ***Penting*** bagi seseorang untuk memahami keadaan stabil dan labil.

▶ ***Seseorang yang memiliki locus of control yang tinggi*** dikatakan bahwa ia mampu melindungi bagian rawan dari kondisi mentalnya seperti; *self-esteem* (harga diri) atau *self-confidence* (percaya diri),

*dll*





# Perilaku Prosocial & Altruisme

*Safuwani, M.Psi*





# Tujuan Instruksional

- Mahasiswa membuat pemahaman tentang perilaku prososial dan menemukan karakteristik perilaku prososial
- Mahasiswa mengurai gejala psikologis terbentuknya perilaku prososial pada individu atau kelompok
- Mahasiswa memaknai altruisme dan menemukan ciri khas perilaku altruistik pada individu
- Mahasiswa membedakan dan menjustifikasi perilaku prososial dan altruisme dg ciri2 psikologis masing2.

## Peta Konsep

- prososial dan ciri psikologis



Simpati dg kondisi orang lain

- altruisme dg ciri psikologis



Simpati & Empati dg kondisi orang lain

***Prosocial behavior: setiap perilaku yang memiliki tujuan untuk menguntungkan orang lain***



***Altruisme: keinginan untuk menolong orang lain walaupun orang yang menolong tersebut harus mengeluarkan biaya atau pengorbanan***





# Fenomena Realitas: Contoh 1



Selesai UAS, anda berencana pulang kampung dengan girangnya. Di bus yang anda tumpangi, seorang perempuan paruh baya yang tidak anda kenal sebelumnya meminta ongkos angkot dan meminta uang sebesar 20.000 pada anda,- untuk bisa sampai ke rumahnya.

“Ia mengatakan bahwa ia tidak ada uang lagi karena dompetnya kehilangan KETIKA dikeramaian”.

Apakah Anda akan memberikannya uang dan membayarkan **ONGKOS ANGKOT** untuknya?



## Fenomena Realitas: Contoh 2

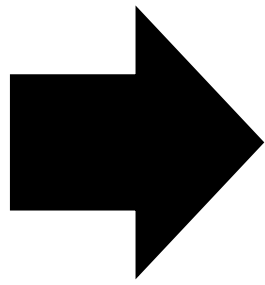


Anda sedang berjalan berdua dengan teman Anda.

Tiba-tiba teman Anda tersandung batu dan jatuh hingga lututnya berdarah dan tangannya tak bisa digerakkan (jangan-jangan patah).

Akankah Anda menolongnya bangkit dan membawanya ke puskesmas/RUMKIT terdekat?

ORIENTED



Mengapa orang mau menolong orang lain?

- ***Empathy-altruism hypothesis***: keinginan untuk membantu orang yang membutuhkan bantuan.
- ***Negative-state relief model***: keinginan untuk mengurangi emosi negatif atau rasa tidak nyaman.
- ***Empathic joy hypothesis***: keinginan mencapai suatu tujuan, dan memberi manfaat bagi orang lain.
- ***Competitive altruism approach***: menolong orang lain karena dapat menaikkan **status** dan **reputasi**, diyakini kelak membawa keuntungan.



# Emphatic concern (Davis, 1980)

Bacalah pernyataan berikut, kemudian tunjukkan > sejauhmana setiap pernyataan menggambarkan Anda dengan skala berikut:

1. Ketika saya melihat orang lain dimanfaatkan, saya merasa ingin melindunginya.
2. Ketika saya melihat seseorang diperlakukan tidak adil, saya kadang tidak merasa kasihan padanya.
3. Saya sering memiliki rasa kasih, perasaan peduli pada orang lain yang kurang beruntung dibandingkan dengan diri sendiri.
4. Saya akan menggambarkan diri saya sebagai seorang yang cukup lembut hati.
5. Kadangkala saya tidak merasa begitu menyayangkan orang lain ketika mereka memiliki masalah.
6. Ketidakberuntungan orang lain biasanya tidak terlalu mengganggu saya.
7. Saya cukup sering tersentuh oleh hal-hal yang saya lihat.



## Standar Penilaian:

0 = sama sekali tidak sesuai dengan diri saya

1 = tidak sesuai dengan diri saya

2 = ragu-ragu

3 = sesuai dengan diri saya

4 = sangat sesuai dengan diri saya

## Skoring (Pemberian Nilai):

1. Pernyataan pada nomor 2, 5, 6, di-skoring secara terbalik. Jadi  $0 = 4$ ,  $1 = 3$ ,  $4 = 0$
2. Jumlahkan seluruh pernyataan.
3. Total skor Anda bisa bervariasi dari 0 – 28.
4. Rata-rata total skor laki-laki = 19.04,  
rata-rata total skor perempuan = 21.67
5. Sesuai jenis kelamin, skor yang lebih besar dari skor rata-rata tersebut menunjukkan kecenderungan empati yang tinggi.

# Model Pengambilan Keputusan Untuk Membantu Orang lain.

## 1. Social – exchange

Pada teori ini, tindakan menolong dapat dijelaskan dengan adanya pertukaran social timbal balik (*imbalan-reward*).

Contohnya adalah kepuasan untuk menolong atau keadaan yang menyulitkan ( rasa bersalah) untuk menolong.



## 2. Social Norms

Alasan menolong orang lain salah satunya karena didasari oleh "sesuatu" yang mengatakan pada kita bahwa manusia makhluk sosial. Karenanya kita "harus" menolong antar sesama adalah norma social.

Pada altruisme, norma social dapat dijelaskan dg adanya social responsibility (tanggung jawab sosial).

Adanya tanggung jawab social, dapat menyebabkan seseorang melakukan tindakan menolong karena dibutuhkan dan tanpa mengharapkan imbalan di masa yang akan datang.

### 3. Evolutionary Psychology

Pada teori ini, dijelaskan bahwa pokok dari kehidupan adalah mempertahankan keturunan. Tingkah laku altruisme dapat muncul (dengan mudah) apabila “orang lain” yang akan disejahterakan merupakan orang yang sama (satu karakteristik).

Contoh: seseorang menolong orang yang sama persis dengan dirinya, keluarga, dan sebagainya.



# Pengaruh Personal Pada Perilaku Prososial

## 1. Faktor kepribadian

Satow (Sears dkk, 1994) mengamati bahwa orang yang mempunyai tingkat kebutuhan yang tinggi untuk diterima secara sosial, lebih cenderung menyumbangkan uang bagi kepentingan amal dari pada orang yang mempunyai tingkat kebutuhan rendah untuk diterima secara sosial, tetapi hanya bila orang lain menyaksikan





## 2. Faktor personal dan situasional

Trivers (Sears dkk, 1994). Faktor personal dan situasional sangat mungkin berpengaruh dalam perilaku menolong, seseorang lebih suka menolong orang yang sukainya, memiliki kesamaan dengan dirinya dan membutuhkan pertolongan, faktor–faktor diluar diri suasana hati, pencapaian *reward* pada perilaku sebelumnya dan pengamatan langsung tentang derajat kebutuhan yang ditolong .

### 3. Hubungan sosial

Feldman, Tucher (Sears dkk, 1994). Dari pengalaman sehari-sehari kita lebih suka menolong teman dekat atau orang-orang yang satu kelompok dengan kita dari pada orang asing atau orang-orang yang baru kita temui



#### **4. Nilai-nilai agama dan moral**

London (Sears dkk,1994).

Faktor lain yang mempengaruhi seseorang untuk menolong sangat tergantung dari penghayatan terhadap nilai-nilai agama dan moral yang mendorong seseorang dalam melakukan pertolongan

#### **5. Tanggung jawab**

Bickman (Sears dkk,1994). Besarnya tanggung jawab, hal ini berkaitan dengan kesadaran dalam diri seseorang bahwa dirinya adalah bagian dari sebuah komunitas masyarakat yang mengharuskan dirinya untuk berkerja sama dengan orang lain.





## 6. Latar belakang keluarga

Campbell (Sears dkk, 1994). Latar belakang keluarga juga sangat berpengaruh dalam terbentuknya perilaku menolong, seorang anak yang dibesarkan dalam sebuah keluarga yang altruistik tinggi, akan mempengaruhi anak-anak untuk berperilaku altruistik seperti yang didapat di keluarga.



## 7. Suasana hati



Isen, Clark, & Schwartz (Sears dkk, 1994). Suasana hati positif (*positif mood*) dapat mempengaruhi individu dalam perilaku menolong.

## 8. Norma timbal balik

Walster, Berscheid (Sears dkk, 1994). Norma timbal balik mengharuskan orang melakukan perbuatan menolong atau membantu dikarenakan rasa balas jasa karena pernah di tolong.



# Kapan seseorang memutuskan untuk membantu orang lain?

**Faktor Eksternal  
(situasional)**

**Faktor Internal  
(emosional)**

**Faktor Personal  
(Empati)**

## ❖ Faktor Situasional

- Kita cenderung menolong orang apabila:
- kita **menyukainya** atau punya kesamaan dengan kita.
  - Orang tsb **tidak bertanggung jawab** atas masalahnya
  - **Banyak orang lain melakukannya**

## □ Faktor emosi

Emosi positif

> **meningkatkan** kecenderungan utk menolong

• Emosi negatif

> **menurunkan** kecenderungan utk menolong



# Faktor Empati

Empati adalah reaksi emosional yang ditujukan kepada orang lain, melibatkan kemampuan memahami pandangan orang lain (*perspective taking*), merasakan perasaan orang lain, dan keinginan untuk membantu menyelesaikan masalahnya.



Goleman (2000) menyebut empati sebagai kemampuan untuk mengetahui perasaan orang lain dan ikut berperan dalam pergulatan kehidupan, kesadaran akan perasaan kebutuhan dan kepentingan orang lain.

Ciri empati yang tinggi:

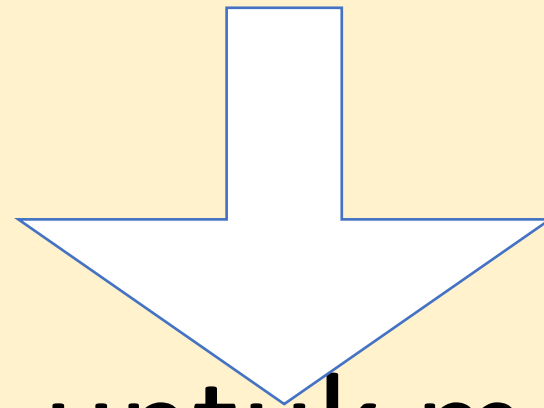
- memahami orang lain dg minat aktif pd kepentingan mereka,
- orientasi pelayanan, mengembangkan orang lain, dan
- menumbuh kembangkan hubungan saling percaya.

# Situasi darurat

- Apakah semua orang yang melihat situasi darurat akan menolong orang yang membutuhkan bantuan?
- Orang yang menyaksikan (*bystander*) dapat memberikan respons *heroism* atau justru *apathy*.
- Eksperimen Latané & Darley
  - Terjadi *diffusion of responsibility*  
“semakin banyak kehadiran orang lain, semakin menurun keinginan seseorang untuk menolong karena setiap orang mengira orang lain akan melakukannya.”

# Response to emergency

Bagaimana seseorang memutuskan untuk membantu dalam situasi darurat?



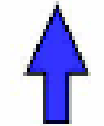
5 langkah untuk memutuskan untuk membantu atau tidak  
(Latané & Darley, 1970)



Bystander calls police

### Steps Leading to Prosocial Response

Looks up and sees man  
Thinks man could have committed a crime  
Decides to call 911 for help  
Picks up cell phone  
Punches in number and presses SEND



Punches in number and presses SEND

**Step 5**  
Deciding whether to act

**Step 4**  
Assessing ability to take action

**Step 3**  
Assuming responsibility

**Step 2**  
Interpreting situation

**Step 1**  
Attending to situation

**Emergency:**  
Bank robber running down sidewalk carrying bag

Decides not to make call because it might be a waste of time and might even cause trouble

Puts away cell phone because "not an expert at crime detection"

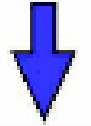
Decides "It's none of my business"

Thinks man could be running to catch bus

Too busy reading newspaper to look up

### Steps Leading Away from Prosocial Response

Bystander does nothing



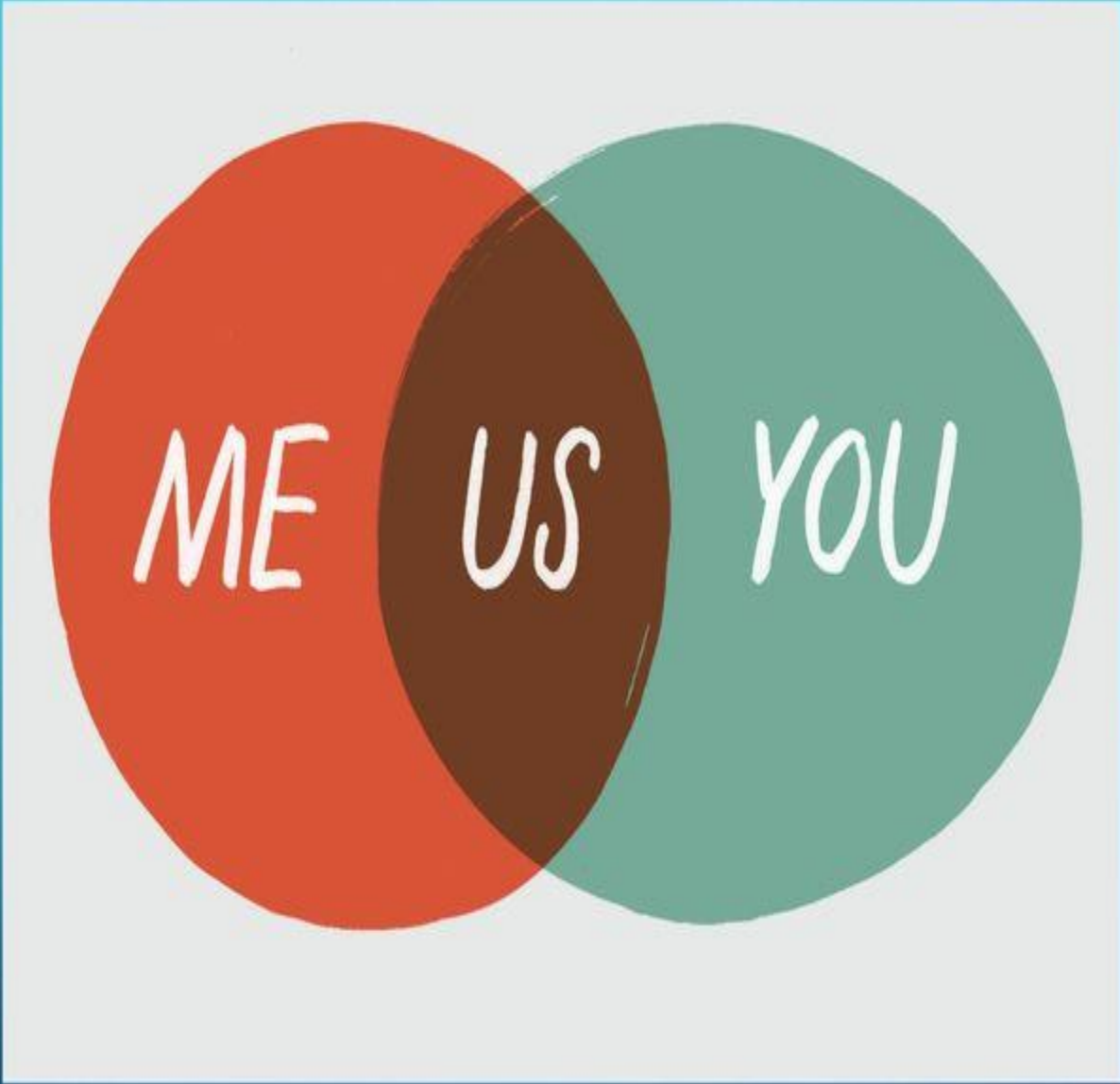
collaboration



competition

*By: Safuwan, M.Psi*







# Tujuan Instruksional

- Mahasiswa memformulasikan term kerjasama dan kompetisi antar pribadi dan kelompok sesuai realita dan pengalaman belajarnya
- Mahasiswa mampu memahami dan menerangkan karakteristik kerjasama dan kompetisi antar pribadi dan kelompok
- Mahasiswa menemukan aspek-aspek yang mendasari kerjasama dan kompetisi antar pribadi berdasarkan amatan dan pengalaman di realitas
- Mahasiswa mampu menjelaskan factor-factor penyebab terjadinya kerjasama dan kompetisi antar pribadi dan kelompok

peta konsep

1. Person



2. Kita



3. Kamu





**"Persaingan membuat kita  
lebih cepat.**

**Kerjasama membuat kita  
lebih baik."**





**“Bersama-sama adalah awal.  
Terus bersama adalah  
kemajuan.  
Bekerja bersama adalah  
kesuksesan.”  
(Henry Ford)**



## KOMPETISI

❑ Kooperatif, dibandingkan dengan kompetitif, merupakan sistem pemberian penghargaan yang memiliki efek lebih efektif kepada individual dan produktivitas kelompok, pembelajaran individual, hubungan sosial, pengembangan diri, sikap terhadap tugas, dan rasa tanggung jawab terhadap anggota kelompok lainnya

Ini adalah temuan yang utuh, meskipun bertentangan dengan ideologi secara luas tentang manfaat kompetisi yang relatif. (Deutch, 1985: 196)



**Competition  
geometry**

# KAMU TIPE APA ?



Tipe Kamu Seperti  
Doraemon:  
**Marah Terselubung**  
Marah tapi lihat-lihat situasi dulu

**atau**



Tipe Kamu Seperti  
Ayah Nobita:  
**Memendam Marah**  
Nggak suka marah, tapi bisa mengamuk



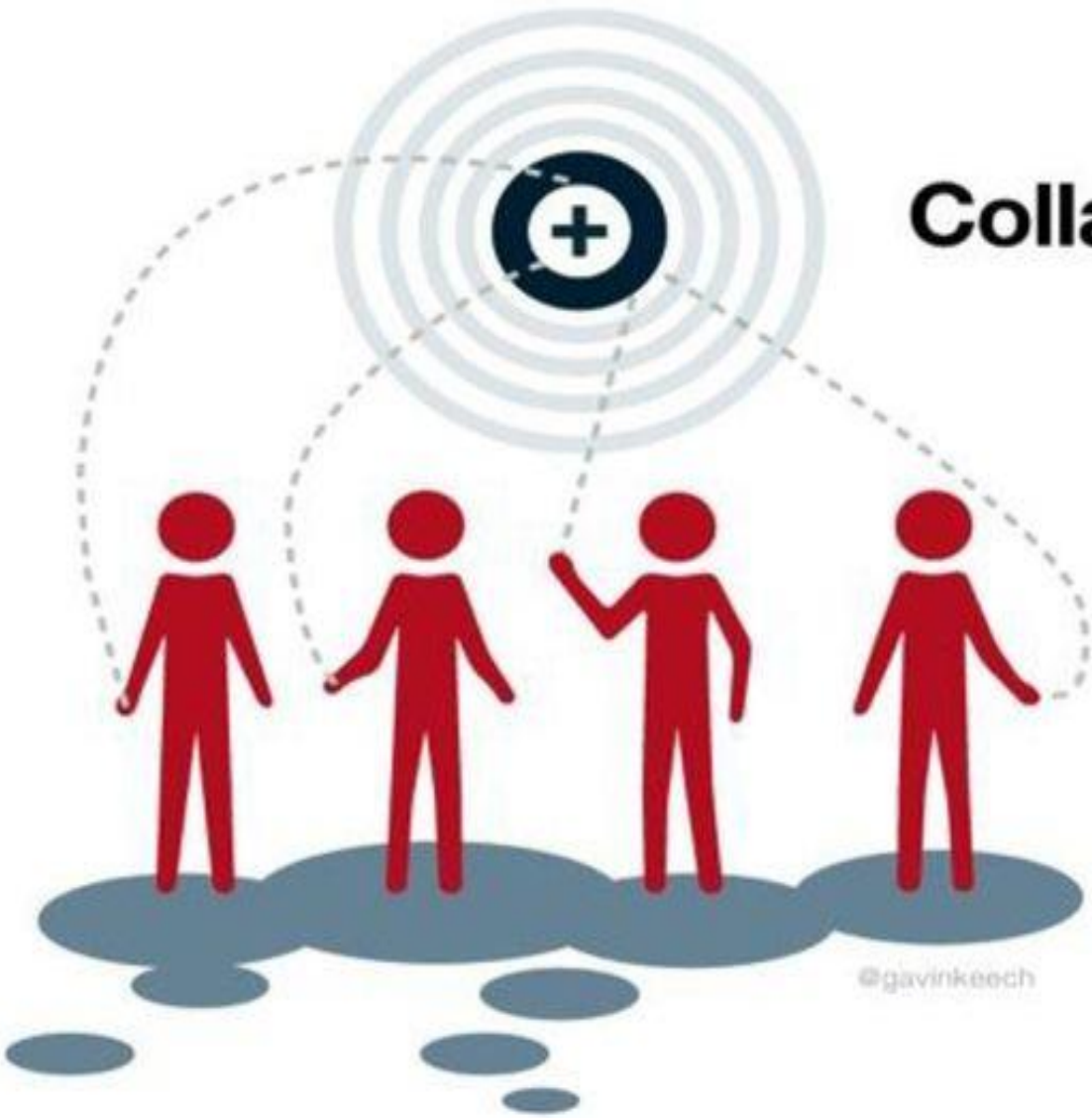
## KERJASAMA

- ❑ Situasi pembelajaran kooperatif, dibandingkan situasi kompetitif dan individualis, dapat mendorong pengembangan diri yang lebih baik, dan proses pengambilan keputusan seseorang yang berharga dengan jauh lebih sehat (Johnson, et al., 1983 : 35)
- ❑ Kebenaran adalah yang paling penting dalam interaksi manusia, bukan sebagai sesuatu yang kompetitif melainkan interaksi kooperatif (Johnson & Johnson, 1974 :213)
- ❑ Semua bukti menyatakan bahwa pembelajaran kooperatif itu alamiah dan efektif sementara pembelajaran kompetitif itu merusak



**Cooperation  
geometry**

# Collaboration



@gavinkeech







# TEAM



**T**ogether/bersama  
sama

**E**veryone/setiap orang

**A**chieves/meraih

**M**ore/yang lebih baik



# Implikasi

Jika kita menelaah manfaat kerjasama, kita akan menemukan bahwa:

Dorongan diberikan;

Dorongan diterima;

Sensitivitas didorong;

Fokus adalah pada orang lain (tanggung jawab antar pribadi);

Berbagai sudut pandang didukung;

Komunikasi dan pengambilan keputusan kolektif didukung; dan

Kepercayaan didorong



# Implikasi

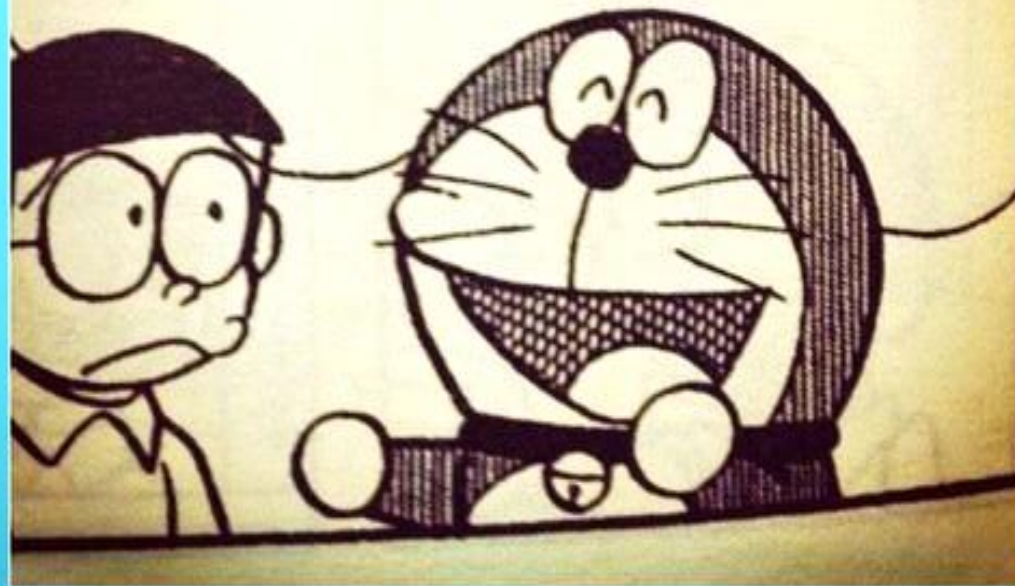
- ❏ Bekerja bersama-sama memberikan manfaat terhadap individu dalam hal prestasi serta meningkatkan pengembangan diri dan kualitas hubungan mereka dengan orang lain.
- ❏ Fakta menunjukkan bahwa bekerja mencapai tujuan tertentu secara bersama sama dapat menghasilkan prestasi yang lebih baik dan produktivitas yang lebih besar daripada bekerja sendiri, yang menjadi salah satu prinsip terkuat psikologi sosial dan organisasi. (Johnson & Johnson, 1991: 40)

# Conclusion

Collaboration vs Competition merupakan bentuk kerjasama harus saling menguntungkan,  
tidak ada yang dirugikan,  
tidak ada yang selingkuh dan menyelingkuhi.  
Harus dapat ditegaskan bahwa  
prinsip Collaboration vs Competition  
adalah komplementaritas,  
artinya saling melengkapi kekurangan masing-masing anggota menjadi  
kebutuhan sinergis dan memberikan keuntungan bersama.



A person who does  
nothing but pose is sure  
to trip up someday.



Terima Kasih





# PERILAKU AGRESI\_1

*By: Safuwan, M.Psi*



Prodi Psikologi FK Unimal





**KAWAN  
BUKAN  
LAWAN**

**SAY NO TO  
BULLYING**

@langitbirumovie



**AGRESI**

# PENGERTIAN AGRESI

Para ahli  
Psikologi  
Sosial

- tindakan agresi adalah perilaku yang diniatkan yang menyebabkan sakit secara fisik ataupun secara psikologis

Aronson  
dkk

- tindakan yang diniatkan untuk tujuan membahayakan atau menyakiti.

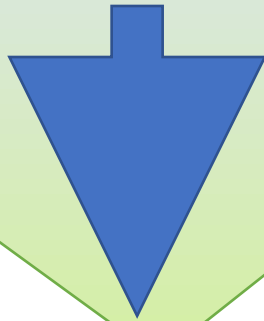
Atkinson dkk

- tingkah laku yang diharapkan untuk merugikan orang lain, perilaku yang dimaksud untuk melukai orang lain (baik secara fisik atau verbal) atau merusak harta benda



Tingkah laku yang bertujuan untuk menyakiti makhluk hidup lain yang tidak menghendaki diperlakukan demikian (Baron, Branscombe, Byrne, 2008)

**JADI,  
AGRESI BISA DIPAHAMI**



**tindakan yang diniatkan untuk  
tujuan membahayakan atau  
menyakiti orang lain.**

# FAKTOR PENYEBAB AGRESI

**Gen** berpengaruh pada pembentukan sistem neural otak yang mengatur penelitian yang dilakukan terhadap binatang, mulai dari yang sulit sampai yang paling mudah amarahnya, faktor keturunan tampaknya membuat hewan jantan mudah marah dibandingkan dengan betinanya

**Sistem otak** yang terlibat dalam agresi ternyata dapat memperkuat atau mengendalikan agresi

## Faktor Biologis

**Kimia darah.** Kimia darah khususnya hormon seks yang sebagian ditentukan faktor keturunan mempengaruhi perilaku agresi.

## Faktor Belajar Sosial

Dengan menyaksikan perkelahian dan pembunuhan meskipun sedikit pasti akan menimbulkan rangsangan dan memungkinkan untuk **meniru model kekerasan** tersebut

## Faktor Lingkungan

**Kemiskinan**

**Anonimitas**

Suhu udara yang panas dan kesesakan

## Faktor Amarah

Marah merupakan emosi yang memiliki ciri-ciri aktivitas sistem saraf parasimpatik yang tinggi dan adanya perasaan tidak suka yang sangat kuat yang biasanya disebabkan adanya kesalahan, yang mungkin nyata-nyata atau salah atau juga tidak.



# Jenis Agresi

Menurut Berkowitz (1993), terdapat dua jenis agresi :

- 1. Hostile aggression*** adalah tindakan agresi yang berasal dari perasaan marah dan bertujuan menimbulkan sakit serta luka.
- 2. Instrumental aggression*** adalah agresi yang dimaksudkan untuk mencapai tujuan lain, bukan sekedar untuk menyebabkan rasa sakit



Bentuk-Bentuk Agresi	Contoh
a. Fisik, aktif, langsung	Menikam, memukul, atau menembak orang lain.
b. Fisik, aktif, tidak langsung	Membuat perangkat untuk orang lain, menyewa seorang pembunuh untuk membunuh.
c. Fisik, pasif, langsung	Secara fisik mencegah orang lain memperoleh tujuan yang diinginkan atau memunculkan tindakan yang diinginkan (misalnya : aksi duduk dalam demonstrasi).
d. Fisik, pasif, tidak langsung	Menolak melakukan tugas-tugas yang seharusnya (misalnya : menolak berpindah ketika melakukan aksi duduk).
e. Verbal, aktif, langsung	Menghina orang lain
f. Verbal, aktif, tidak langsung	Menyebarkan gosip atau <i>rumors</i> yang jahat tentang orang lain.
g. Verbal, pasif, langsung	Menolak berbicara ke orang lain, menolak menjawab pertanyaan, dll.

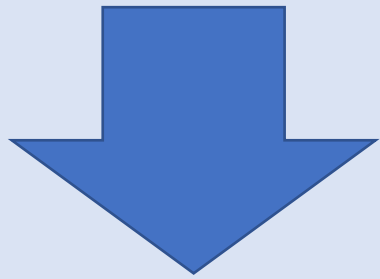
h. Verbal, pasif, tidak langsung

Tidak mau membuat komentar verbal (misalnya: menolak berbicara ke orang lain yang menyerang dirinya bila dia dikritik secara tidak fair).

Sumber : Morgan dkk. (1986)

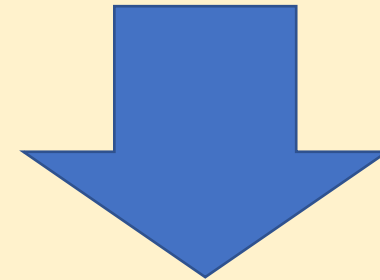


## **PENGARUH ZAT KIMIA DAN SISTEM SARAF PADA AGRESI**



- Perbedaan gender
- Alkohol
- Rasa Sakit
- Ketidaknyamanan fisik dan jiwa

## **CARA MENGONTROL AGRESI**



- ✓ Penanaman Moral
- ✓ Pengembangan Tingkah Laku Non Agresi
- ✓ Pengembangan Kemampuan Memberikan Empati

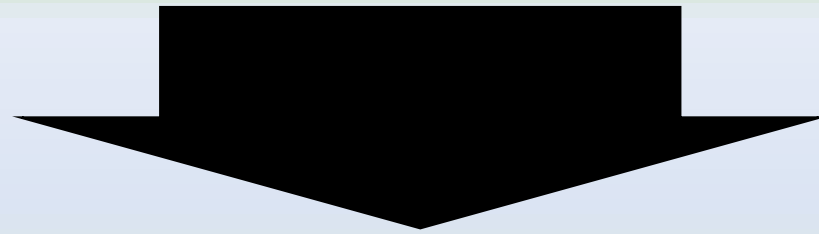


# PERILAKU AGRESI\_2

*By: Safuwan, M.Psi*



# Pertanyaan kritis



- *Mengapa manusia mampu menyakiti manusia lain?*
- *Apa penyebab orang menyakiti orang lain?*
- *Adakah cara untuk mencegah dan mengatasi hal tersebut?*



# Perspektif teoretis:

*mengapa manusia mampu menyakiti manusia lain?*

1. Peran faktor biologis
2. Teori Drive
3. Teori Agresi Moderen



# Faktor biologis

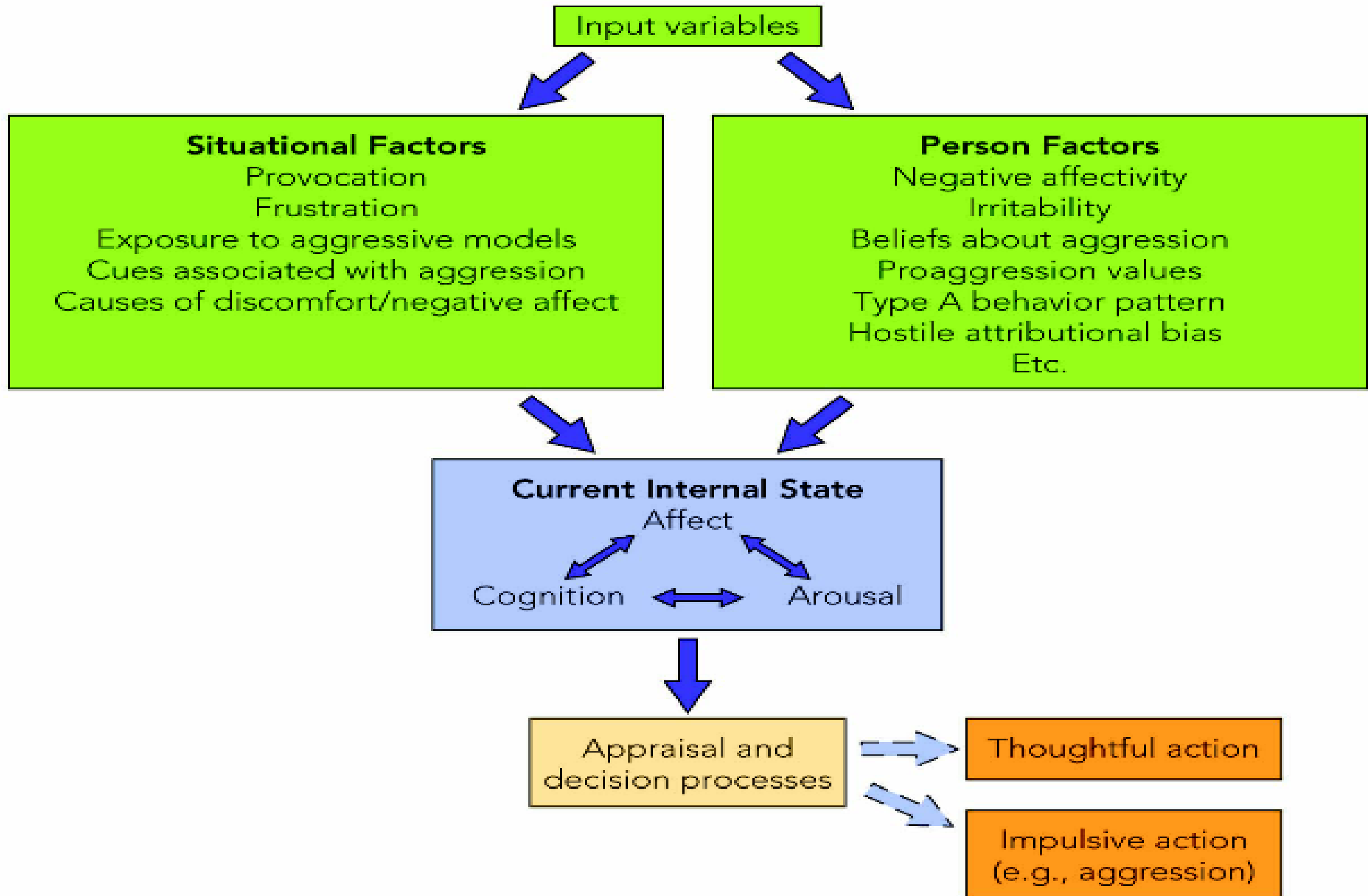
- Agresi adalah sesuatu yg alamiah dan diwariskan
- Freud: insting mati (*thanatos*)
- Konrad Lorenz: perspektif evolusioner (*fighting insting*)
- Kritik:
  1. Agresi memiliki cakupan yang luas, dengan berbagai tingkah laku. Bisakah faktor biologis menjelaskan hal ini?
  2. Frekuensinya berbeda pada beragam masyarakat – jika sebabnya hanya biologis, maka tidak akan ada perbedaan besar antara kelompok masyarakat.
- Psikolog sosial tidak setuju dengan gagasan bahwa agresi itu natural/tidak dipelajari.

# Teori *Drive*

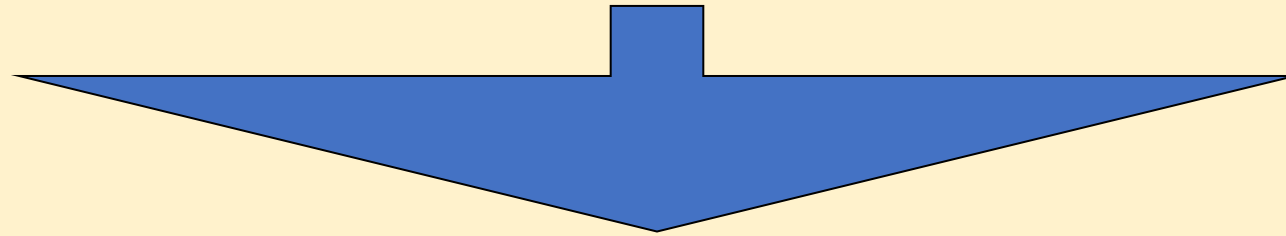
- *Agresi berasal dari adanya kondisi eksternal yang merangsang individu untuk menyakiti individu lain.*
- Contoh: “Hipotesis frustrasi-agresi” (Dollard, dkk, 1939)
- Kritik: agresi tidak hanya disebabkan oleh frustrasi atau kondisi eksternal
- *Social learning perspective*
- *General Aggression Model:* agresi dipicu oleh beraneka variabel input yang menimbulkan rangsangan, afeksi maupun kognisi
- Perhatikan diagram berikut:



# GAM: a modern theory of human aggression



# Apa yang penyebab orang menyakiti orang lain?



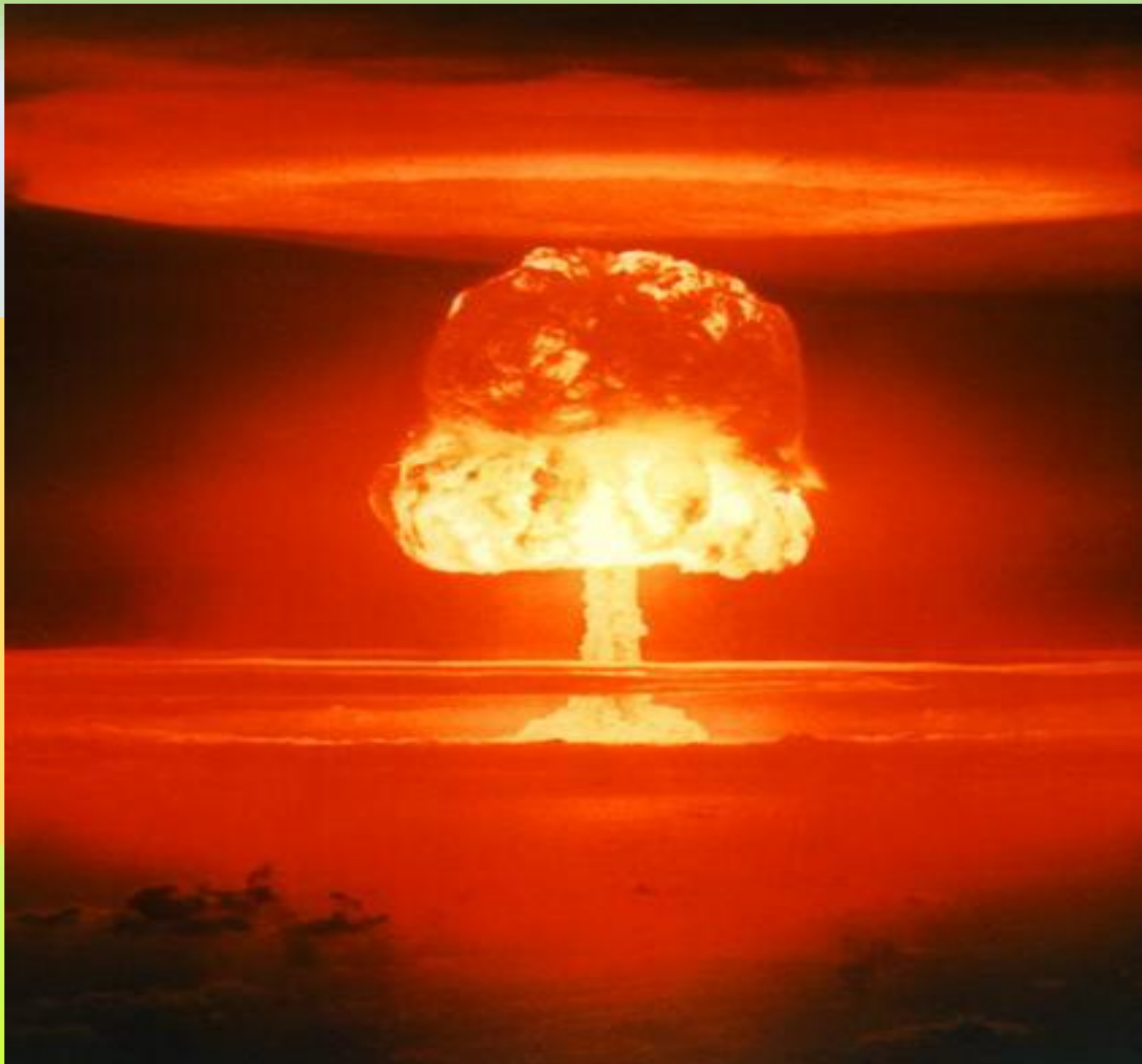
Coba ingat saat terakhir anda kehilangan kendali diri dan memarahi orang lain.

Apa yang membuat anda begitu marah?

Perkataannya, tingkah lakunya, atau mungkin kondisi diri sendiri?

# Penyebab agresi pada manusia

1. Sosial
2. Personal
3. Kultural
4. Situasional





# Faktor sosial



## Frustrasi

- Frustrasi
- Provokasi
- Rangsangan memuncak (*heightened arousal*)
- Pengaruh media

- Tidak selalu menyebabkan agresi Dapat menyebabkan kesedihan dan depresi
- Agresi tidak selalu muncul karena frustrasi
- Manusia dapat melakukan agresi karena alasan lain, misal petinju, tentara, polisi, dsb
- Namun, frustrasi dapat menimbulkan agresi jika penyebab frustrasi dianggap tidak sah atau tidak dibenarkan

# Faktor sosial

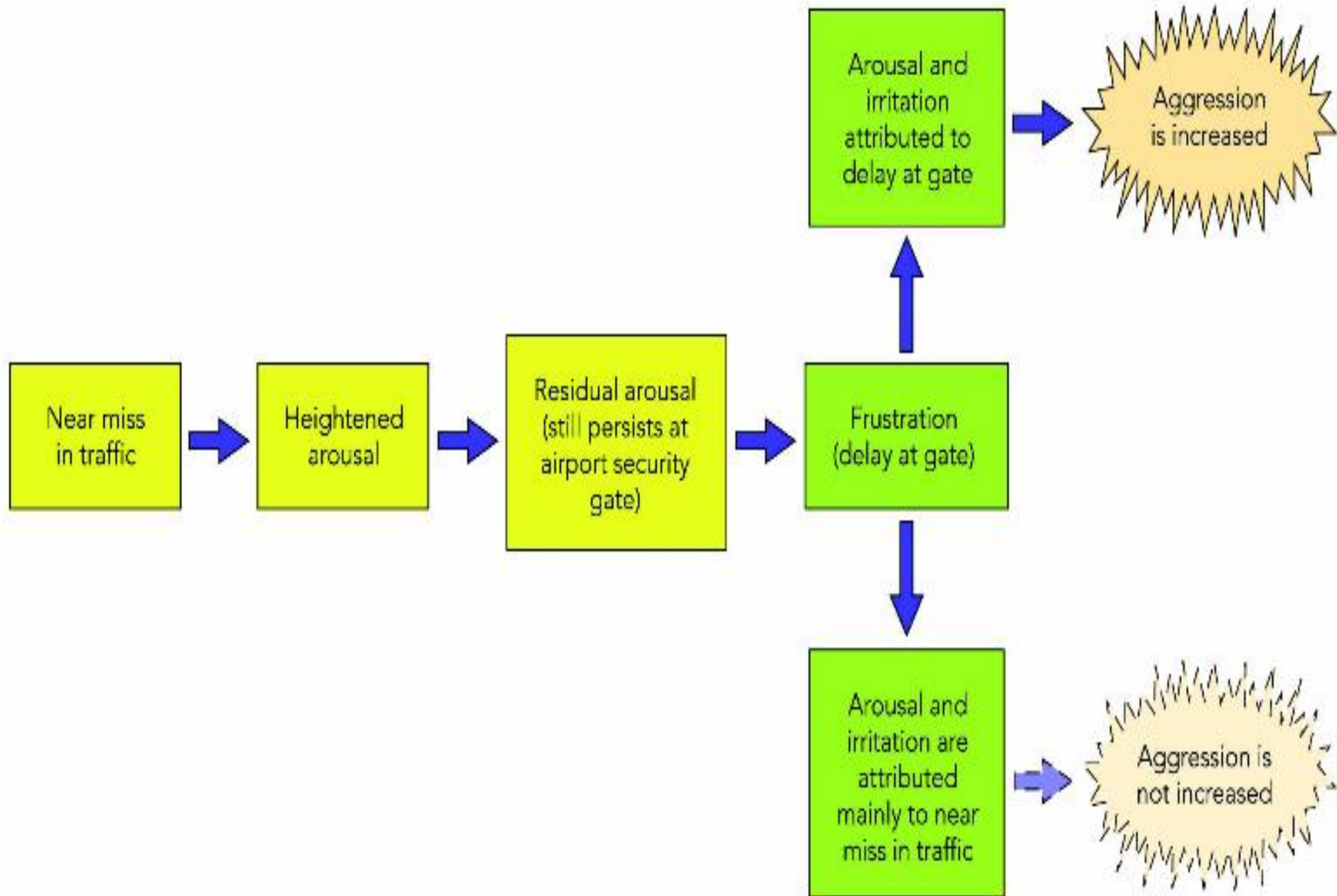
## Provokasi

- verbal atau fisik adalah salah satu sebab utama agresi.
- Manusia cenderung untuk membalas dengan derajat agresi yang sama atau sedikit lebih tinggi dari yang diterimanya (balas dendam).
- Menyepelekan dan merendahkan sebagai ekspresi sikap arogan atau sombong, adalah prediktor yang kuat bagi munculnya agresi

## Rangsangan memuncak

- Rangsangan di satu situasi dapat meningkatkan agresi pada situasi lain yang tak berhubungan sebagai respon atas adanya provokasi, frustrasi, dll
- **Excitation Transfer Theory (Zillman, 1983, 1988)**
  - rangsangan yang muncul di satu situasi dapat bertahan dan justru memperkuat reaksi emosional yang muncul pada situasi lain setelahnya

# Perhatikan contoh berikut





# Eksperimen Bobo Doll dari Bandura, Ross, & Ross (1963)



## Pengaruh media:

- Kekerasan di media (televisi, film, video games) meningkatkan agresi
- Bagaimana media mempengaruhi agresi?
  - *Desensitization*
  - *Develop knowledge structures related to aggression*

# Faktor Personal

- **TASS (traits as situational sensitivity) Model**  
→ Faktor personal (kepribadian) berinteraksi dengan faktor situasional dalam mempengaruhi tingkah laku agresif
- Contoh faktor personal: Pola tingkah laku narsisme, perbedaan gender

## Pola tingkah laku

- Orang dengan pola tingkah laku tipe A cenderung lebih agresif daripada orang dengan tipe B.
- Orang dengan tipe A cenderung lebih melakukan *hostile aggression*.
- Orang dengan tipe B cenderung lebih melakukan *instrumental aggression*.

# Faktor Personal

## Narsisisme

- Bertingkah laku agresif karena menganggap orang lain mengancam citra diri (*ego-threat*)

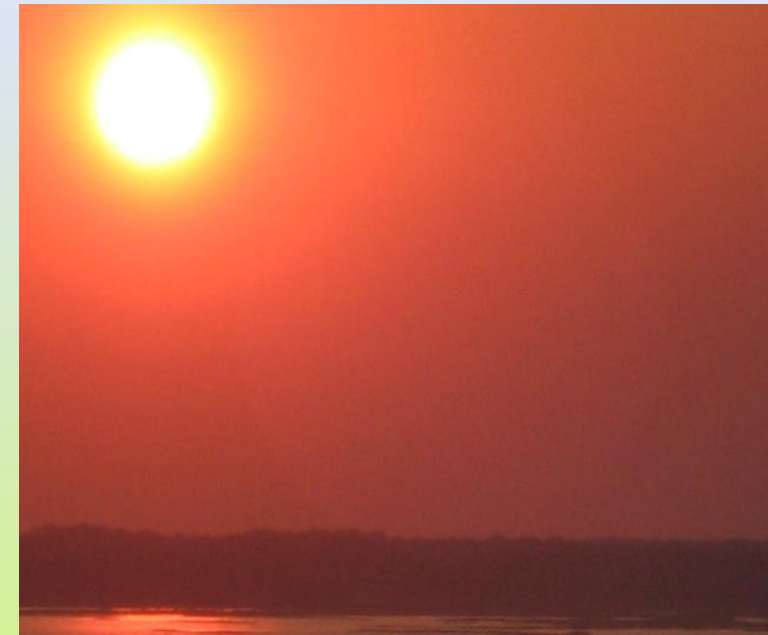
## Jenis Kelamin

- **“Laki-laki lebih agresif daripada perempuan.”**  
Benarkah pernyataan ini? Silakan cek literatur anda.

# Faktor Situasional

- Temperatur

Panas, hangat, lembab, dingin



- Konsumsi alkohol





# Prasangka & Diskriminasi

By: Safuwan, M.Psi



# Al-Qur'an tentang Prasangka

”Hai orang-orang yang beriman, jauhilah kebanyakan dari prasangka, sesungguhnya sebagian **prasangka** itu adalah dosa dan janganlah kamu **mencari-cari kesalahan orang lain** dan janganlah sebagian kamu **menggunjing** sebagian yang lain. Sukakah salah seorang di antara kamu **memakan daging saudaranya yang sudah mati**”?  
(QS al-Hujuraat, 26:12).

- **Prasangka** adalah penilaian, dugaan2, atau tafsiran2 yg tidak berdasar (mengada-ngada) dan cenderung negatif
  - **Prasangka sosial** adalah sikap negatif terhadap anggota kelompok sosial tertentu yang hanya didasarkan pada keanggotaan mereka dalam kelompok itu (Feldman, 1985).
  - **Prasangka sosial** adalah dugaan-dugaan yang memiliki nilai positif atau negatif tetapi dugaan itu lebih bersifat negatif terhadap orang-orang dari kelompok lain. (Mar'at, 1981)
- **Diskriminasi** adalah perilaku menerima atau menolak seseorang berdasarkan (atau setidaknya tidaknya dipengaruhi oleh) keanggotaan kelompoknya (Sears dkk, 1991).
  - **Diskriminasi** dapat diwujudkan dalam bentuk perlakuan yang berbeda yang didasarkan pada kelompok. Dapat juga dilakukan dengan perilaku menyerang atau menyakiti anggota kelompok lain.



# Dasar Prasangka: **Kategorisasi Sosial**

- *Individu punya kecenderungan membuat kategorisasi sosial. In Group (Ke. Sendiri) Vs Out Group (Kel. Lain)*
- *Di Amerika Serikat orang cenderung membuat kategori sosial berdasarkan ras, yaitu ras kulit putih (yg itupun masih dibagi ke dlm Anglo-Saxon, Hyspanic, dan Yahudi), ras kulit hitam, dan ras kulit berwarna.*
- *Di Libanon dan Irlandia, orang cenderung menggolongkan masyarakat berdasarkan agama*
- *Di Libanon Islam dan Kristen.*
- *Di Irlandia Kristen Protestan dan Kristen Katolik.*
- *Di Indonesia kategori sosial yang menonjol adalah antara pribumi dengan Cina.*
- *Apabila perasaan in-group dan out-group menguat, maka akan muncul proses generalisasi terhadap perbuatan anggota kelompok lain. Jika seorang individu dari kelompok luar berbuat hal negatif, maka akan digeneralisasikan pada semua anggota kelompok luar.*
- *Penilaian serupa tidak terjadi pada perilaku anggota kelompok sendiri. Bila salah seorang anggota kelompok sendiri berbuat curang, maka kecurangan tersebut tidak akan digeneralisasikan pada anggota kelompok lain (Ancok & Suroso, 2004).*

# Etnosentrisme dan Favoritisme

## Etnosentrisme

*paham yang menempatkan kelompok sendiri sebagai pusat segala-galanya.*

- **Etnosentrisme merupakan salah satu manifestasi dari perasaan superior kelompok tersebut.**
- **Etnosentrisme ini akan menyebabkan timbulnya favoritisme terhadap kelompok sendiri dan diskriminasi terhadap kelompok luar**

## Favoritisme

*pandangan yang menempatkan kelompok sendiri sebagai yang paling baik, paling benar, dan paling bermoral.*

Resources alamiah yg berbeda (tidak tercover) juga menyebabkan kecemburuan, yang berakibat prasangka.

Mis:

- **China vs Pribumi**
- **Madura Vs Dayak**
- **Kaya Vs Miskin**

# Kontak Sosial

- *Kurangnya komunikasi dengan kelompok luar akan menimbulkan kesalahpahaman terhadap kelompok luar.*
- *Bentuk kesalahpahaman tersebut adalah hadirnya stereotipe dan prasangka sosial. Stereotipe adalah anggapan tentang ciri-ciri yang dimiliki oleh anggota kelompok luar.*
- *Menurut David O Sears dkk (1991), orang yang berprasangka umumnya mempunyai sedikit pengalaman pribadi dengan kelompok yang diprasangkai.*
- *Prasangka cenderung tidak didasarkan pada fakta-fakta objektif, tetapi didasarkan pada fakta-fakta yang minim yang diinterpretasi secara subjektif.*
- Apabila orang-orang dari kelompok sosial berbeda itu bergaul, maka kategori-kategori sosial itu akan kabur.
- **Teori *Common In-Group Identify Model*** mengungkapkan individu-individu dalam kelompok yang berbeda memandang diri mereka sebagai satu kesatuan sosial yang tunggal; kontak positif antar anggota kelompok meningkat dan bias antar mereka berkurang.
- Ini selaras dengan **teori *Contact Hypothesis*** yang mengungkapkan bahwa kontak-kontak yang meningkat antara anggota-anggota dari bermacam-macam kelompok sosial akan efektif untuk mengurangi prasangka-prasangka di antara mereka.
- **Contoh: Sumpah Pemuda: Meleburnya Kesukuan jadi Kesatuan (Indonesia).**





# Social Psychology & Environment

## A. Social Density

Kepadatan biasanya berhubungan dengan: tingkat kematian bayi, kenakalan remaja, penyakit, kesehatan mental & fisik, hubungan antar manusia, child care, tingkat pembunuhan, serangan maupun perkosaan.

Ada dua istilah yang hampir sama:

1. Interpersonal density
2. Subjective crowding

## B. Proxemics

Banyak berkaitan dengan personal space.

Ada 4 kategori personal space:

1. Intimate distance (0 s/d 1½ kaki)
2. Personal distance (1½ s/d 4 kaki)
3. Social distance (4 s/d 12 kaki)
4. Public distance (12 kaki atau lebih)



# *Social Psychology & Environment*

## **Perbedaan**

### **lelaki & perempuan dalam personal space:**

- Wanita lebih toleran terhadap pelanggaran personal space
- Wanita lebih dekat pada wanita lain dari pada lelaki pada lelaki lain.
- Lelaki risih pada lelaki lain yang terlalu dekat dengannya
- Baik lelaki maupun perempuan cenderung mendekati perempuan lain dari pada lelaki
- Sesama wanita atau jenis kelamin yang berbeda, bila akrab akan duduk/berdiri berdekatan, tapi tidak pada sesama lelaki

Personal space bangsa Arab, Yunani, Perancis dan Amerika Latin cenderung lebih sempit dari pada bangsa Amerika Utara, Inggris, Swiss, dan Swedia.

Orang yang self-concept-nya positif, kecemasan sosial rendah, dan ekstrovert, cenderung lebih dekat dalam personal space



# Social Psychology & Environment

## *C. Privacy & Territoriality*

*Privacy berhubungan dengan kenyamanan. Daerah teritori yang semakin sempit akan membuat orang semakin agresif.*

*Ada tiga jenis teritori:*

- 1. Primary territories*
- 2. Secondary territories*
- 3. Public territories*

**Private Property  
KEEP OUT!**

**Trespassers will  
be eaten!**

**(H. Lector)**

*Home area advantage, berkaitan dengan:*

- Keuntungan tuan rumah dalam negosiasi*
  - Pengaturan kursi*

# Social Psychology & Environment

## D. Crowding

Efek crowding dijelaskan oleh *two factor theory of crowding*, yang memasukkan dua faktor, yaitu:

1. Merasa tak nyaman karena adanya pelanggaran personal space
2. Munculnya atribusi penyebab pada orang lain yang ada saat itu

Crowding bisa memunculkan:

1. Lack of personal control, yg disebabkan dua hal:
  - a. Personal thwartings
  - b. Neutral thwartings
2. Stimulus overload
3. Behavioral constraint



# Social Psychology & Environment

## *E. Environmental Stressor*

*Stressor lingkungan berkaitan dg dua hal:*

- 1. Lingkungan buatan*
- 2. Lingkungan alam*

*Stressor lingkungan bisa berupa:*

- 1. Excessive noise*
- 2. Excessive heat*
- 3. Lack of sufficient light (a.l. seasonal affective disorder)*
- 4. Air pollution*
- 5. Water pollution*







# ANALISIS UMUM

Istilah ***Economic Psychology*** pertama kali diperkenalkan oleh ahli Perancis, Gabriel Tarde, meskipun yang lebih terkenal kemudian adalah George Katona.

## **A. Aspect of Economic and Consumer Life**

Ada tiga perilaku, yaitu *spending*, *saving*, dan *personal debt*.

### **1. Spending/buying**

Ada dua tujuan:

- Utility maximization
- Expressive functions of consumption

Ada beberapa hal yang berpengaruh:

- Prices
- Incomes
- Quantities of different goods

# Social Psychology & Economic Behavior

## 2. Saving

Tiga bentuk saving: contractual, discretionary, dan involuntary saving.

Ada dua teori:

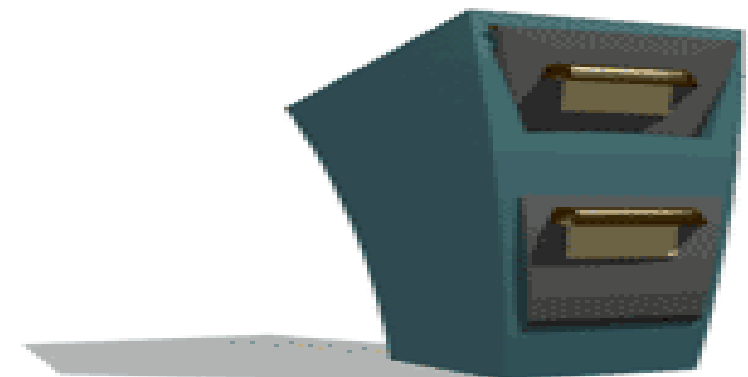
- a. Life-cycle hypothesis (Modigliani and Brumberg)
- b. Behavioral life-cycle hypothesis, yang menambahkan: self-control, mental accounting, dan framing

Saving dipengaruhi oleh:

- Current disposable income
- Assets
- Future income

Jenis penabung:

- Cash manager
- Buffer saver
- Goal saver
- Wealth manager





# Social Psychology & Economic Behavior

## 3. Personal Debt

Terdapat perubahan pandangan terhadap utang, terutama berkaitan dengan credit card, dan program kredit.

Perilaku utang disebabkan oleh:

- a. Impulsif dalam membeli
- b. Merasa tak bisa mengontrol keuangan
- c. Tak puas dengan standard hidupnya
- d. Sikap yang pro-kredit
- e. Menyalahkan permasalahan keuangan
- f. Nyaman dengan fasilitas kredit
- g. Menyukai belanja
- h. Perencanaan keuangan yang ceroboh
- i. Kurang disiplin diri



**SALE**



## B. Psychological & Social Meanings of Money

*Secara ekonomi, uang hanya mempunyai 4 arti: **medium of exchange, store of value, standard unit of account, dan payment for goods.***

*Ada 4 tipe money madness:*

- a. Security collectors*
- b. Power grabbers*
- c. Love dealers*
- d. Autonomy worshippers*

*Beberapa fakta ttg pemaknaan uang:*

- Tidak layak untuk hadiah*
- Korelasi berbentuk U antara nilai uang dan seberapa lama disimpan*
- Koin lebih cepat dibelanjakan daripada uang kertas*
- The Size-value effect*

*Yamauchi & Templer (1984): ada kaitan uang dg aspek psikologis:*

- 1. Power/prestige*
- 2. Retention/preservation*
- 3. Distrust*
- 4. Quality*
- 5. Anxiety*

# C. The Social Psychology of Material Possessions

- *Kepemilikan biasanya akan dianggap sebagai bagian dari diri, sehingga muncul “mere ownership effect”*
- *Kepemilikan meningkatkan positif self-image, dan sebaliknya*
- *Kehilangan hak milik karena kejahatan lebih diasosiasikan dengan pelanggaran privasi dan rasa aman daripada uangnya*
- *Kepemilikan juga terkait dengan status sosial*

## Meaning of Material Possessions

1. *Instrumental use*, berkait dengan penguasaan lingkungan dan alat. Membuat sesuatu menjadi mungkin dilakukan
2. *Symbolic Expression*, mengekspresikan siapa kita. Terdiri dari dua hal, yaitu:
  - a. *Self expressive*
  - b. *Categorical*



# D. Social Belief and Value Systems about Money

## 1. Mass Consumer Society

- Terjadi dua arus pokok terhadap konsumerisme: (1) konsumerisme berarti adanya kebebasan untuk memilih gaya hidup, dan (2) konsumerisme mengarahkan orang pada *materialistic way of life*
- Konsumerisme pada satu sisi bisa menjadi pemberdayaan dan kesempatan, pada sisi lain menjadi jebakan dan tekanan kuat terhadap kepemilikan

## 2. Modern Meaning and Functions of Shopping

- *Shopping berubah dari sekedar memenuhi kebutuhan fisik menjadi gaya hidup, rekreasi, dan ekspresi diri.*
- *Motivasi belanja menurut Furnham: keluar dari rutinitas harian, stimulasi sensoris, pergaulan sosial, dan senang tawar menawar*
- Jenis shopper menurut Stone:
  1. Economic shopper
  2. Personalizing shopper
  3. Ethical consumer
  4. Apathetic shopper



# **SOCIAL PSYCHOLOGY & LEGAL SYSTEM**



# Social Psychology & Legal System

*Menurut Lawrence  
Wrightsman, ada 4  
dilema dalam  
Psikologi Hukum:*

- 1. Rights of individuals  
vs. the “Common  
Good”*
- 2. Equality vs. Discretion*
- 3. To Discover the Truth  
or To Resolve  
Conflicts?*
- 4. Science vs. the Law as  
a Source of Decisions*

## **Psikologi di Ruang Sidang**

Dipengaruhi oleh beberapa hal:

- ✓ Karakteristik dari pembela/jaksa.
- ✓ Pesan dari pembela/jaksa.
- ✓ Karakteristik tersangka
- ✓ Karakteristik korban

Jenis keputusan hakim:

1. Retribution
2. Deterrence
3. Incapacitation
4. Rehabilitation



# Keakuratan Kesaksian

- Pendeteksi kebohongan (lie-detector)
  - Alatnya disebut sebagai Polygraph, salah satunya adalah Keeler Polygraph.
  - Tidak mengukur kebohongan, tapi mencatat perubahan fisiologis, ketika seseorang dibawah kondisi stress
  - Mengukur volume darah, denyut nadi, kecepatan nafas, dan hantaran kulit (dipengaruhi oleh keringat).
  - Keakuratan polygraph banyak diragukan.
  - Verbal cues dan body language lebih bisa diandalkan dari pada facial expression.
  - Orang bisa mengenali kebohongan pada orang tertentu, tapi tak bisa digeneralisasikan pada orang lain.

- Hipnosis
  - Tidak bisa diandalkan karena sering terjadi confabulation.
  - Alternatif pengganti: The Cognitive Interview dari Edward Geiselman dan Ronald Fisher. Ada 2 tahap:
    - (1) mengingat tanpa interupsi,
    - (2) mengingat dari sudut pandang berbeda (urutan kejadian & orang)
- Saksi Mata
  - Hukuman yang salah lebih sering karena saksi mata yang tidak akurat
  - Hal itu karena ingatan bersifat *constructive process*
  - Ada 3 fase yang berpengaruh pada keakuratan ingatan, yaitu acquisition phase, retention, dan retrieval.

# Keakuratan Kesaksian

Ada 5 hal yang mempengaruhi keakuratan saksi mata:

1. Kesempatan menyaksikan kejahatan
2. Jarak kejadian dengan saat identifikasi
3. Tingkat keyakinan saksi mata
4. Keakuratan dalam mendeskripsikan kejahatan
5. Tingkat perhatian saat kejadian berlangsung

Beberapa bias lain yang mempengaruhi reliabilitas laporan saksi mata berdasar penelitian :

1. Identifikasi lintas-ras (own-race bias)
2. Weapon focus effect (Yerkes-Dodson Law)
3. Tranferensi di luar kesadaran :  
salah mengidentifikasi orang lain karena mirip dengan pelaku.  
Komentar yang mengarahkan atau sugestif.  
Terjadi retrieval inhibition :  
Usaha mengingat secara selektif aspek-aspek tertentu di TKP menghambat ingatan mengenai aspek-aspek lain  
Ekspektasi yang sudah ada sebelumnya  
Bentuk dari ekspektasi disebut script, yaitu keyakinan mengenai urutan-urutan tindakan yang biasanya terjadi di dalam situasi tertentu.

# Psikologi di Ruang Sidang

Dipengaruhi oleh beberapa hal:

- ✓ Karakteristik dari pembela/jaksa.
- ✓ Pesan dari pembela/jaksa.
- ✓ Karakteristik tersangka
- ✓ Karakteristik korban

Jenis keputusan hakim:

1. Retribution
2. Deterrence
3. Incapacitation
4. Rehabilitation



# KEAKURATAN POLYGRAPH

Tersangka yang bersalah diklasifikasikan <i>dengan benar</i> sebagai tersangka yang bersalah	78,5 % (positif-benar)
Tersangka yang tidak bersalah diklasifikasikan <i>dengan benar</i> sebagai tersangka yang tidak bersalah	69,7 % (negatif-benar)
Tersangka yang bersalah diklasifikasikan <i>dengan tidak benar</i> sebagai tersangka yang tidak bersalah	9,7 % (negatif-salah)
Tersangka yang tidak bersalah diklasifikasikan <i>dengan tidak benar</i> sebagai tersangka yang bersalah	15,5 % (positif-salah)
Tersangka yang bersalah yang tidak dapat diklasifikasikan	11,8% (tidak konklusif)
Tersangka yang tidak bersalah yang tidak dapat diklasifikasikan	14,8 % (tidak konklusif)

# Cognitive Interview

- *Langkah 1 : Pewawancara berusaha mengurangi kecemasan saksi, mengembangkan keakraban, dan membantu saksi untuk berkonsentrasi.*
- *Langkah 2 : Saksi menutup matanya dan secara mental berusaha kembali ke konteks kejahatan. Ia menggambarkan secara mental keadaan di sekitar TKP, kejelasan penglihatannya, suara-suara yang didengarnya, perasaan-perasaan yang dirasakannya saat itu.*
- *Langkah 3 : Melibatkan penggalian lebih lanjut mengenai gambaran-gambaran dan tindakan-tindakan yang dilaporkan oleh saksi.*  
*Tujuannya memastikan bahwa semua informasi yang relevan telah dikeluarkan. Selanjutnya, berbagai kejadian diingat kembali dengan urutan yang berbeda– bergerak maju dari awal sampai akhir, lalu bergerak mundur dari akhir ke awal.*

- *Langkah 4 : Mengambil sudut pandang yang berbeda terhadap peristiwa kejahatan, misal melihat kejadian tersebut secara mental dari sudut pandang pelaku dan korban.*
- *Langkah 5 : Latar belakang informasi dikumpulkan, dan ditekankan bahwa saksi harus memberitahu pewawancara bila memikirkan informasi baru.*
- *Kesimpulan : Teknik ini membuat saksi merasa santai, memberikan berbagai kesempatan untuk melaporkan semua hal yang dilihatnya, dan menghindari pertanyaan yang koersif atau mengarahkan.*

# FASE-FASE INGATAN

- Acquisition phase :

melibatkan kondisi pada saat peristiwa kejahatan terjadi, misal Lamanya kejadian, penerangan, jarak antara saksi dan pelaku kriminal, Penyamaran pelaku, kondisi pikiran saksi (ketertarikan, bosan, marah) dan beberapa faktor pengacak lainnya.

- Retention :

jarak antara kejadian dengan saat saksi mengidentifikasi pelaku baik secara langsung maupun melalui foto.

- Retrieval :

usaha seseorang untuk mengeluarkan informasi yang di simpannya dari memori berdasar urutan untuk mengidentifikasi pelaku kriminal.



## **TINGKAT KESAKSIAN MATA**

- *Berdasar penelitian saksi mata yang sangat yakin cenderung meyakinkan anggota juri. Artinya keyakinan saksi mata memiliki korelasi yang kuat dengan kepersuasifan.*
- *Akan tetapi keyakinan saksi memiliki korelasi yang lemah dengan keakuratan.*
- *Penelitian Gary Wells dan Amy Bradfield (1998) :  
352 saksi diminta untuk mengidentifikasi pelaku, mereka dibagi menjadi 3 kelompok perlakuan : memperoleh umpan balik yang menguatkan, menerima umpan balik yang berlawanan dan tidak menerima umpan balik.*

## **DAMPAK KESAKSIAN MATA**

- *Sebuah studi meneliti 347 kasus, satu-satunya bukti adalah kesaksian saksi mata.*
- *74 % kasus, terdakwa dinyatakan bersalah*
- *49 % kasus dimana terdakwa dinyatakan bersalah, hanya ada satu saksi mata.*
- *Di duga lebih dari 77.000 orang menjadi terdakwa karena diidentifikasi saksi mata.*
- *Setiap tahun sekitar 4.500 keputusan bersalah yang keliru disebabkan oleh identifikasi yang keliru oleh saksi mata.*
- *Penelitian mengenai orang-orang yang bersalah atas tindakan kejahatan tertentu tetapi kemudian terbukti tidak bersalah menemukan bahwa identifikasi yang keliru oleh saksi mata lebih banyak menyebabkan dijatuhkannya keputusan bersalah yang keliru dibanding penyebab lain.*
- *Identifikasi yang keliru berperan di 65 % kasus, dimana orang-orang yang diputuskan bersalah kemudian dibebaskan.*

# Referensi Utama

1. Baron, R.E and Brascombe, NR (2013). *Social Psychology*. 13rd Edition. Pearson Education Inc.
2. Crisp, R.J & Turner, R.N (2014). *Essential Social Psychology*. 3rd Edition. Sage Publications
3. Greenberg, J, et.al (2015). *Social Psychology: The science of everyday life*, Worth Publisher
4. Myers, (2012). *Social Psychology*. MacGraw-Hill
5. Safuwan (2017). *PPT Psikologi Sosial II*, Prodi Psikologi FK Unimal
6. Shaw, M.E., & Constanzo, P.R. (1997). *Theories Social Psychology*. Tokyo : Mc Graw Hill. Inc.
7. Stangor C, et.al (2011). *Principles of Social Psychology - 1st International Edition*, Voctoria.B
8. Taylor, dkk (2009). *Social Psychology*, (terj) Edisi 12. Kencana